

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

MAGISTRSKO DELO

ANDREJA ŠTRUKELJ

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

MAGISTRSKO DELO

**RAZVOJ FUNKCIJE PODJETNIŠTVA V EKONOMSKI
TEORIJI**

Ljubljana, februar 2008

ANDREJA ŠTRUKELJ

IZJAVA

Spodaj podpisana Andreja Štrukelj izjavljam, da sem avtorica tega magistrskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Andreja Sušjana, in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

1	UVOD.....	1
2	PODJETNIŠTVO	2
2.1	<i>OPREDELITEV POJMA PODJETNIŠTVO IN PODJETNIK</i>	<i>2</i>
2.2	<i>POMEN PODJETNIŠTVA.....</i>	<i>3</i>
2.3	<i>OSNOVNE FUNKCIJE PODJETNIŠTVA.....</i>	<i>5</i>
3	FUNKCIJA PODJETNIŠTVA V OBDOBJU PRED NEOKLASIČNO EKONOMIKO.....	7
3.1	<i>POGLEDI NA PODJETNIŠTVO V PREDKLASIČNI EKONOMSKI TEORIJI.....</i>	<i>7</i>
3.1.1	Antika	7
3.1.2	Srednji vek.....	8
3.1.3	Merkantilizem	10
3.1.4	Pojav termina podjetnik	10
3.1.5	Richard Cantillon	11
3.1.6	Fiziokrati	14
3.1.6.1	<i>Francois Quesnay</i>	<i>14</i>
3.1.6.2	<i>Nicholas Baudeau</i>	<i>15</i>
3.1.6.3	<i>Anne-Robert Jacques Turgot.....</i>	<i>15</i>
3.2	<i>POGLEDI NA PODJETNIŠTVO V KLASIČNI EKONOMSKI TEORIJI</i>	<i>16</i>
3.2.1	Francoska šola	16
3.2.1.1	<i>Jean-Baptiste Say.....</i>	<i>16</i>
3.2.1.1.1	Funkcija podjetnika v procesu proizvodnje	17
3.2.1.1.2	Funkcija podjetnika v procesu razdelitve.....	18
3.2.1.1.3	Podjetnikove sposobnosti in lastnosti ter plačilo	19
3.2.1.1.4	Ločitev podjetnika in kapitalista	20
3.2.1.1.5	Sayev prispevek k razvoju funkcije podjetništva v ekonomski teoriji.....	21
3.2.1.2	<i>Ostali francoski avtorji.....</i>	<i>22</i>
3.2.2	Angleška šola	23
3.2.2.1	<i>Adam Smith</i>	<i>23</i>
3.2.2.2	<i>David Ricardo</i>	<i>24</i>
3.2.2.3	<i>Jeremy Bentham</i>	<i>24</i>
3.2.2.4	<i>John Stuart Mill.....</i>	<i>25</i>
3.2.3	Nemška šola	25
3.2.3.1	<i>Johann von Thünen</i>	<i>26</i>
3.2.3.2	<i>Hans von Mangoldt.....</i>	<i>27</i>
3.2.3.3	<i>Karl Marx.....</i>	<i>27</i>
3.3	<i>UGOTOVITVE.....</i>	<i>28</i>
4	FUNKCIJA PODJETNIŠTVA V OBDOBJU NEOKLASIČNE EKONOMIKE	29

4.1	FRANCOSKI AVTORJI.....	29
4.1.1	Predhodnik neoklasične ekonomike Jules Dupuit.....	29
4.1.2	Leon Walras	31
4.2	AVSTRIJSKI AVTORJI.....	32
4.2.1	Carl Menger.....	32
4.2.2	Ostali avstrijski avtorji	33
4.3	ANGLEŠKI AVTORJI.....	34
4.3.1	Alfred Marshall	34
4.3.2	Francis Edgeworth.....	36
4.4	AMERIŠKI AVTORJI	37
4.4.1	Amasa Walker in Francis Amasa Walker	37
4.4.2	Irving Fisher	38
4.4.3	Frederick Hawley	39
4.4.4	John Bates Clark.....	40
4.4.5	Herbert Davenport.....	41
4.4.6	Frank Taussig	42
4.4.7	Charles Tuttle	43
4.5	KRITIKI NEOKLASIČNE EKONOMIKE	43
4.5.1	Joseph Alois Schumpeter	44
4.5.1.1	Nemška zgodovinska šola.....	44
4.5.1.2	Schumpetrova teorija ekonomskega razvoja in podjetništvo	45
4.5.1.3	Spremembe v Schumpetrovem pojmovanju podjetništva	49
4.5.1.3.1	Schumpetrovo razumevanje podjetnika v zgodnjih delih	50
4.5.1.3.2	Spremenjeno razumevanje podjetništva v eseju <i>Unternehmer</i>	51
4.5.1.3.3	Schumpetrovo razumevanje podjetništva v kasnejših delih.....	53
4.5.1.4	Umestitev in pomen Schumpetrove teorije podjetništva	54
4.5.2	Frank Hyneman Knight.....	57
4.5.2.1	Opredelitev »prave« negotovosti	57
4.5.2.2	Teorija podjetniškega dobička	58
4.5.2.3	Funkcije in lastnosti podjetnika	59
4.5.3	Avtorji harvardskih zgodovinskih študij	60
4.6	UGOTOVITVE.....	62
5	SODOBNE TEORIJE PODJETNIŠTVA	63
5.1	NEOAVSTRIJSKA TEORIJA.....	64
5.1.1	Ludwig von Mises	65
5.1.2	Friedrich von Hayek.....	66
5.1.3	Israel Kirzner.....	67
5.1.3.1	Nastanek podjetniških priložnosti - primer Kirznerja in Schumpetra.....	70
5.1.4	Novejša raziskovanja.....	72
5.2	POGLEDI INSTITUCIONALISTOV	73
5.2.1	Stara institucionalna ekonomika	74
5.2.2	Nova institucionalna ekonomika	75
5.2.2.1	Ronald Harry Coase.....	75

5.2.2.2	<i>Oliver Eaton Williamson</i>	76
5.2.2.3	<i>Douglass Cecil North</i>	76
5.2.2.4	<i>Razvojni pogled Richarda Nelsona in Sidneyja Winterja</i>	78
5.3	<i>OSTALI AVTORJI S PODROČJA PODJETNIŠTVA</i>.....	80
5.3.1	Harvey Leibenstein	80
5.3.2	George Shackle	81
5.3.3	Theodore Schultz.....	81
5.3.4	Mark Casson.....	83
5.3.5	William Baumol	84
5.4	<i>PRAGMATIČNE ŠTUDIJE</i>.....	84
5.4.1	Najnovejše usmeritve	87
5.5	<i>UGOTOVITVE</i>.....	88
6	RAZLOGI »IZGINOTJA« PODJETNIŠTVA IZ EKONOMSKE TEORIJE V OBDOBJU PREVLADE NEOKLASIČNE MIKROEKONOMIKE	91
6.1	<i>DINAMIČNA TEORIJA VERSUS STATIČNA TEORIJA</i>.....	91
6.2	<i>RAZKORAK MED TEORIJO IN PRAKSO</i>	99
7	SKLEP	101
8	LITERATURA	104
9	VIRI	113

KAZALO SLIK

Slika 1: Krivulja verjetne proizvodnje v povezavi s Schumpetrovim in Kirznerjevim pogledom na podjetništvo	71
Slika 2: Usmerjenost podjetniških raziskav v prihodnje	91
Slika 3: Zgodovinski prikaz razvoja podjetništva in teorije podjetja	93

KAZALO TABEL

Tabela 1: Prikaz področij delovanja in značilnosti podjetnika, izdelan na podlagi pregleda ekonomske literature	6
Tabela 2: Primerjava priložnosti pri Schumpetru s priložnostmi pri Kirznerju	70
Tabela 3: Raziskovalci podjetništva na ravni makroanalize od leta 1970	85
Tabela 4: Raziskovalci podjetništva na ravni mikroanalize od leta 1970	85

1 UVOD

Ekonomске teorije, ki obravnavajo podjetništvo, se skozi čas spreminjajo, z njimi pa se spreminjajo tudi številne funkcije, ki jih teorije pripisujejo pojmu podjetnika. Mogoče je tudi to eden od razlogov, da še danes ne poznamo enotne opredelitve podjetnika in njegovih številnih funkcij. Intenzivnost pojavljanja pojma in funkcij podjetništva je ob pregledu ekonomskih teorij in s tem tudi časovnega okvira precej različna. Vendar pa sta se v ekonomski zgodovini in praksi vloga in pomen podjetnika izkazala kot preveč pomembna, da bi podjetnika lahko prezrli. Zato zahteva obdobje neoklasične ekonomike, ko se funkcije podjetnika močno zožijo in so mu odvzete tudi tiste, ki mu jih je ekonomska teorija že priznala, prav posebno obravnavo. Danes temu ni več tako, v zadnjih tridesetih letih je pojem podjetništva eden najbolj zanimivih v ekonomski literaturi, tako za akademike kot snovalce ekonomske politike. Sodobne teorije prikazujejo podjetništvo predvsem skozi prizmo dinamičnega procesa oziroma kot pomemben faktor v procesu gospodarske rasti.

Namen magistrskega dela je s pomočjo domače in predvsem tuje literature celovito prikazati različne poglede na funkcijo podjetništva v razvoju ekonomske teorije. Delo temelji na metodah teoretičnega raziskovanja, deskripcije, analize vsebine in primerjalne metode. Podjetništvo je vse do popolnega razvoja teorije splošnega ravnotežja predstavljalo pomemben dejavnik preučevanja v ekonomski teoriji, zato skuša delo potrditi naslednjo hipotezo:

V obdobju prevlade neoklasične mikroekonomike¹ podjetnik izgine iz ekonomske teorije. Funkcije in pomen se podjetniku znova priznajo v sodobnih teorijah podjetništva.

Ob prikazu številnih funkcij podjetništva v ekonomski teoriji skuša magistrsko delo poiskati vzroke zatona podjetniških preučevanj v ekonomski teoriji v obdobju neoklasične mikroekonomike ter vnovične uveljavitve podjetniških funkcij v nekaj zadnjih desetletjih. V teoretičnem okolju statične ortodoksne ekonomske teorije enostavno ni prostora za podjetnika. Sodobne ekonomske teorije pa znova oživijo pojem podjetnika in ga skušajo opisati, mu določiti funkcije in pomen.

Po uvodnem poglavju magistrskega dela so prikazani pojem podjetnika in podjetništva ter pomen in nekatere osnovne funkcije, ki mu jih ekonomski teoretiki pripisujejo. Naslednja tri poglavja podrobno predstavijo posamezne ekonomske teorije, ki so raziskovale funkcijo podjetništva. Pri tem so v ospredju predvsem avtorji, ki so pripomogli k razvoju teorije podjetništva oziroma so pri njenem raziskovanju odkrili nekaj novega in ne zgolj spoznali obstoj in funkcijo podjetništva. Poglavja so zasnovana po časovnem razporedu in razdeljena na tri dele: na obdobje pred neoklasično ekonomiko, na obdobje neoklasične ekonomike in na

¹ Neoklasično mikroekonomiko pojmuje kot obdobje, ki sega od Walrasove zasnove splošnega ravnotežja, prek neoklasične Marshallove mikroekonomike vse do razvoja moderne teorije podjetja (Hicks-Allen-Samuelsonova razlaga moderne teorije podjetja).

sodobne teorije podjetništva. Izbrana kronološka delitev je uporabljena zaradi preglednosti ter postavljene hipoteze. Tako se srečujemo z idejami, mislimi, komentarji, interpretacijami in kritikami mnogih ekonomskih teoretikov, ki razpravljajo o pomenu podjetništva in skušajo pojasniti njegove funkcije. Področje preučevanja podjetništva se je v zadnjem času iz raziskovanja lastnosti podjetnika preusmerilo k raziskavam podjetništva kot procesa. Prav tako so se ekonomistom pri preučevanju podjetništva pridružili številni raziskovalci z drugih znanstvenih področij. Šesto poglavje skuša potrditi postavljeno hipotezo oziroma poiskati odgovor na izginotje podjetnika iz neoklasične mikroekonomike. Ob iskanju razlogov izginotja in vnovičnega pojava podjetnika je v ozadju sodobnih teorij še vedno čutiti ločnico med ortodoksnimi teorijami, ki temeljijo na paradigmi splošnega ravnotežja in heterodoksnimi teorijami, ki želijo podjetnika prikazati na bolj dinamični in evlucijski osnovi.

Magistrsko delo opisuje različne avtorje, ki so podjetništvo umestili v sklop svoje ekonomske teorije, pri čemer ni namen podajanje kritik in sodb o njihovi (ne)pravilnosti. Predstavljene so različne funkcije podjetništva, njihove primerjave ter stične točke, ki so včasih precej presenetljive in večkrat zgolj stvar izhodišč. Obenem nosi temeljno sporočilo, da je poznavanje in razumevanje zgodovine ekonomskih pogledov na podjetništvo ključnega pomena, saj brez poznavanj preteklosti ne moremo razumeti sedanjosti in ne znamo oblikovati prihodnosti.

2 PODJETNIŠTVO

2.1 OPREDELITEV POJMA PODJETNIŠTVO IN PODJETNIK

Ekonomska teorija, ki se ukvarja s podjetništvom, pozna pojem podjetnika že dobrih 270 let. Njegovo prvo opredelitev je leta 1734 podal Cantillon, ki zato še danes velja za očeta tega izraza. Vse od takrat pa do današnjih dni še vedno nimamo enotne opredelitve obeh pojmovanj. Še več, zdi se, da število opredelitev obeh pojmov narašča z vsako novo raziskavo. Različne raziskave uporabljajo različne opredelitve in njihovo število skorajda bolj ali manj ustreza številu piscev. Vsakdo ima o opredelitvi svojo predstavo in vsakdo je mnenja, da je njegova opredelitev koristna (Gartner, 1989, str. 47). Morris je leta 1998 po pregledu člankov in učbenikov v petletnem obdobju navedel kar 77 različnih opredelitev pojma podjetnik, medtem ko je Gartner v letu 1990 pregledal uporabo pojma podjetnika, kot so ga razumeli akademiki, poslovneži in politiki in pri tem naštel 90 različnih lastnosti, ki so mu jih pripisovali (Landström, 2005, str. 10).

Dejstvo je, da se besedi podjetnik in podjetništvo uporabljata za opredelitev vsebinsko zelo različnih lastnosti in dejanj, pri čemer so nekateri avtorji besedno skopi, drugi pa njihovo pravo nasprotje.²

»Podjetništvo je ustvarjanje organizacij in posameznik, ki jih ustvarja, je podjetnik.« (Gartner, 1989, str. 62)

»Dinamični podjetnik je tržni igralec, ki v politično-pravnem, družbeno-kulturnem in gospodarskem okolju odkriva popolnoma nepovezane, turbulentne možnosti sprememb na trgu in slednje izkorišča s pomočjo ustreznih in uspešnih dinamičnih produkcijskih faktorjev (tu je potrebno še posebno omeniti faktorje dela, človeškega kapitala in podjetnika). Prevzema gospodarsko odgovornost za uvedbo novih kombinacij faktorjev (v obliki arbitraže, inovacije, imitacije), ki se lahko pojavijo na mikro ali makro gospodarskih ravneh in v različnih institucionalnih in organizacijskih oblikah (ustanovitev podjetja, strateške povezave, notranje podjetništvo, vodenje podjetja). Podjetnik se srečuje z negotovostjo in prevzema tveganje, predeluje določene informacije in komunicira s svojo okolico. Dinamični podjetnik ima v svoji idealni obliki pozitivno naravnano k negotovosti in tveganju, informaciji in komunikaciji, prevzema pobudo in ima sposobnosti ustvarjanja, analitičnosti, intuicije, uveljavljanja, poseduje neprestan vir moči za delo, energijo, motivacijo za dosežke, vzdržljivost in vztrajnost. Vzpodbujen je z denarnimi in nedenarnimi faktorji in v primeru uspešnih kombinacij lahko doseže evolucijski prispevek k razvoju trgov, gospodarske strukture in blaginje.« (Welzel, 1995, str. 297-298)

Prav pomanjkanje enotne in jasne opredelitve podjetnika in podjetništva naj bi predstavljalo veliko oviro pri razvoju na področju podjetniških raziskav oziroma pri oblikovanju shematične zgradbe na področju podjetništva (Kirchoff, 1991, str. 109, Shane, Venkataraman, 2000, str. 218). Brez jasne opredelitve osnovnega koncepta namreč vsak raziskovalec predstavi svojo razlago, kar omejuje zbrano znanje znotraj področja. Prav tako akademsko področje ne nudi povezovalne sheme, ki bi številne študije in njihove rezultate povezala v smiselno celoto (Shane, 2003, str. 2). Nekateri pisci so zahtevali poenotenje podjetniških raziskav ne le v vsebinskem, pač pa tudi v metodološkem in sistemskem pristopu, kar naj bi omogočilo razvoj področja v skladu z normalnim znanstvenim pristopom. Drugi so popolnoma nasprotnega mnenja, multidisciplinarno in mnogovrstno podjetništvo naj bi pomenilo različna stališča, opredelitve, področja, paradigme in ob njihovem sistematičnem razvijanju se jim zdi omejevanje raziskav zaradi doseganja večje discipline in preglednosti stroke neprimerno. Vsekakor različnost ne bi smela pomeniti prevelikih težav, poleg tega pa podjetništvo ni edino raziskovalno področje, ki se spopada s šibkimi teoretičnimi temelji.

2.2 POMEN PODJETNIŠTVA

V 70. in 80. letih prejšnjega stoletja je družba doživela velike strukturne spremembe: naftno krizo, ekonomsko recesijo, tehnološki napredek, povečano globalizacijo, pa tudi izrazitejšie politične spremembe v korist bolj tržno usmerjenih ideologij. To je ustvarilo negotovost in neravnotežje, ki sta osnova za nove podjetniške priložnosti in podvige. Politiki in družbeni veljaki so nove, majhne družbe prepoznali kot vodilne pri razvoju ekonomije in pri

² Številne opredelitve podjetništva prikazuje Fallgatter (Fallgatter, 2002, str. 15-17). V Slovarju slovenskega knjižnega jezika je podjetništvo pojasnjeno kot prizadevanje za doseg čim večjega finančnega uspeha ob tveganju (SSKJ, 1994, str. 869).

ustvarjanju bogastva v današnji družbi. Več kot očitno je, da so okrepljena podjetniška raziskovanja povezana z družbenim razvojem.

Danes smo priča pravemu razcvetu in poudarjanju podjetniških dejavnosti. Večina ekonomistov in politikov priznava vlogo podjetnika v družbi. Podjetniki so odgovorni za ekonomski razvoj z uvedbo in uporabo inovativnih idej. Te ideje obsegajo inovacije proizvoda, procesa, trga in organizacije. Uspešne podjetniške ideje³ zadovoljujejo nove želje potrošnikov in prispevajo k ustanavljanju podjetij.⁴ Novoustanovljena podjetja povzročijo ekonomsko rast in priskrbijo delovna mesta. Podjetnikom tako lahko zaradi spodbud na trgu proizvodov in dela pripišemo precejšnje zasluge za prispevek k ekonomski rasti. Temu ustrezno lahko ukrepa tudi ekonomska politika, ki s spodbudami, ukrepi in izobraževanji povečuje možnosti obstoječih in potencialnih podjetnikov. Vendar pa je to le plat uspešnega podjetništva.⁵ Žal se srečujemo tudi z neuspešnimi podjetniki, ki v svojih podjetjih ne uspejo ustvariti dobička in se lahko soočijo tudi s stečajem. Poleg zasebnih izgub so z neuspešnim podjetništvom povezani tudi socialni in psihološki stroški.

Povečano zanimanje za podjetništvo in malo gospodarstvo je povzročilo tudi povečanje zanimanja akademikov za to področje, pri čemer je podjetništvo, gledano z akademskega vidika, še vedno mlado raziskovalno področje⁶ (Drnovšek, 2002, str. 8, Cooper, 2003, str. 21, 33). Študij podjetništva in malega gospodarstva je postal eno najzanimivejših področij raziskovanja v študijih menedžmenta. V Združenih državah Amerike se podjetništvo poučuje na 1600 šolah v več kot 2200 programih. Obenem zgolj na angleško govorečem območju izhaja 44 revij, katerih osrednja tema je podjetništvo⁷ (Landström, 2005, str. 5). Nedvomno gre za »vročo« temo v družbi v zadnjih desetletjih, tako v izobraževalnih in znanstvenih ustanovah kot tudi pri raziskavah.

Razvoj raziskovanja podjetniških tem je težko predvideti. Danes področje podjetništva obsega raziskovanje virov priložnosti, procese odkritja, vrednotenja in izkoriščanje teh priložnosti ter posameznike, ki jih odkrivajo, vrednotijo in izkoriščajo (Shane, Venkataraman, 2000, str. 218). Najbrž se bodo prihodnje raziskave podjetništva osredotočile na natančnejše vsebine in povezave, ki bi lahko pripomogle k boljšemu razumevanju podjetniškega procesa in s tem k

³ Več o preverjanju podjetniških idej kot poslovnih priložnosti s pomočjo poslovnega načrta glej v Vahčič, 1995, Vahčič et al., 1998 in Vahčič et al., 2000.

⁴ V Združenih državah Amerike ocenjujejo, da vsako leto pri ustanavljanju podjetij sodeluje približno milijon ljudi, kar predstavlja štiri odstotke delovne sile v državi. Ta številka je višja od števila ljudi, ki se v državi v enem letu poročijo ali dobijo otroke (Shane, 2003, str. 1).

⁵ O podjetniških mitih in njihovih junakih ter o resničnih dejstvih piše Timmons (Timmons, 1990, str. 19-22).

⁶ Podjetništvo kot akademska znanost naj bi pridobilo na veljavi šele z načrtnim delom Donalda Sextona (Sexton, Landström, 2000, Landström, 2005, str. 73-74). Od zgodnjih 80. let prejšnjega stoletja namreč z različnimi sodelavci izdaja dela, v katerih so predstavljeni najnovejši dosežki na področju podjetniškega raziskovanja. Sicer literatura, ki bi celostno raziskovala vlogo podjetnika v zgodovini ekonomske misli, ni obsežna. Literatura o podjetništvu je s svojo količino sicer njeno pravo nasprotje, vendar je vezana predvsem na vlogo posameznega avtorja ali posameznega obdobja, ne razkriva pa širšega pogleda na funkcijo podjetnika v ekonomski zgodovini.

⁷ Zanimivo raziskavo o številu objav in kakovosti člankov o podjetništvu v različnih ekonomskih revijah je izdelal Shane (Shane, 1997, str. 83-95). Glej tudi Kent, Rushing, 1999.

praktičnim ukrepom spodbujanja podjetništva (Ucbasaran, Westhead, Wright, 2001, str. 73). Raziskovalci podjetništva priporočajo preusmeritev s preiskovalnih na vzročne študije ter uporabo longitudinalnih metod preučevanja⁸ (Chandler, Lyon, 2001, str. 112).

2.3 OSNOVNE FUNKCIJE PODJETNIŠTVA

Brez dvoma je podjetnik prisoten in pomemben v celotni zgodovini človeštva. Tako naj bi podjetništvo obstajalo že v času antičnega Rima, v srednjeveški Kitajski ter v vseh obdobjih srednjega veka v Evropi. Vendar pa so podjetniške funkcije številne in precej različne ter ne vodijo vedno le k pozitivnim vlogam, ki se jih podjetništvu navadno pripisuje.⁹

Poskusi delitev podjetniških funkcij so številni, tako kot so številne tudi funkcije, ki se jih podjetništvu pripisuje. Ena možnih klasifikacij opredelitve podjetništva in njegovih funkcij, ki zajema večino podjetniških raziskovanj, v grobem prikazuje tri različna področja:

- 1) podjetništvo kot funkcija trga,
- 2) podjetnik kot posameznik in
- 3) podjetništvo kot proces.

1) Prvo področje opredeljuje podjetništvo kot funkcijo trga in skuša poiskati odgovor z vplivom, ki ga ima delujoči podjetnik na trg. Tako lahko opredelimo pet podjetniških funkcij; v oklepajih navajamo najbolj značilne in prepoznavne avtorje, ki so te funkcije poudarjali:

- podjetnik kot tisti, ki prevzema tveganje (Cantillon, Say, Knight),
- podjetnik kot ustvarjalec priložnosti (Schumpeter, Baumol),
- podjetnik kot koordinator omejenih virov (Say, Casson),
- podjetnik kot buden iskalec priložnosti (Mises, Kirzner) in
- podjetnik kot kapitalist (Smith, Ricardo, Marshall).

2) Drugo področje zajema predvsem raziskave, ki bi jih lahko uvrstili med tiste, ki se ukvarjajo s podjetnikom kot posameznikom in pri tem preučujejo njegove osebne značilnosti. Zanima jih, kdo je podjetnik in zakaj tako deluje. Obseg teh vedenjskih preučevanj je številen, najbolj prepoznaven avtor pa je David McClelland.

⁸ Pomembno vprašanje podjetniškega raziskovanja je tudi metodologija. Raziskovalci se namreč z razvojem paradigme odmikajo od uporabe preprostih opisnih oblik in vse bolj uporabljajo razvite in zahtevne metode raziskovanja. Zanimiva je raziskava, ki preučuje 416 člankov iz devetih različnih revij ekonomske, predvsem podjetniške literature, v obdobju 1989-1999, v kateri sta avtorja ugotovila trend povečevanja zanesljivosti uporabljenih metod ter napotila k uporabi multivariantne statistike (Chandler, Lyon, 2001, str. 101).

⁹ V nekaterih primerih podjetnik lahko deluje celo parazitsko in slabi ekonomijo. Delovanje podjetnika v določenem prostoru in obdobju naj bi bilo odvisno predvsem od prevladujočih pravil igre, kar pomeni strukture nagrad v ekonomiji. Vpliv podjetnikov na ekonomijo prek alokacije podjetniških sredstev je zato odvisen predvsem od skupka pravil (Baumol, 1990, str. 893).

3) Tretje področje raziskovanja podjetništva se ukvarja s procesom. Eden prvih avtorjev, ki je premaknil fokus s posameznika na proces, je bil William Gartner, ki je dokazoval, da podjetništvo pomeni proces oziroma nastajanje novih organizacij¹⁰ (Gartner, 1989, str. 62).

Tabela 1: Prikaz področij delovanja in značilnosti podjetnika, izdelan na podlagi pregleda ekonomske literature

Št.	Področje delovanja in značilnosti podjetnika	Avtorji
1.	Podjetnik je tisti, ki prevzema tveganje, povezano z negotovostjo.	Cantillon, Thünen, Mangoldt, Mill, Hawley, Knight, Mises, Cole, Shackle
2.	Podjetnik je tisti, ki preskrbi finančni kapital.	Smith, Turgot, Böhm-Bawerk, Edgeworth, Pigou, Mises
3.	Podjetnik je inovator.	Baudeau, Bentham, Thünen, Schmoller, Sombart, Weber, Schumpeter
4.	Podjetnik je odločevalec.	Cantillon, Menger, Marshall, Wieser, A. Walker, F. Walker, Keynes, Mises, Shackle, Cole, Schultz
5.	Podjetnik je industrijski voditelj.	Say, Saint-Simon, A. Walker, F. Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber, Schumpeter
6.	Podjetnik je menedžer ali nadzornik.	Say, Mill, Marshall, Menger
7.	Podjetnik je organizator in koordinator ekonomskih virov.	Say, Walras, Wieser, Schmoller, Sombart, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter, Coase
8.	Podjetnik je lastnik podjetnosti.	Quesnay, Wieser, Pigou, Hawley
9.	Podjetnik je najemjemalec produkcijskih faktorjev.	A. Walker, F. Walker, Wieser, Keynes
10.	Podjetnik je pogodbenik.	Bentham
11.	Podjetnik je arbiter.	Cantillon, Walras, Kirzner
12.	Podjetnik je tisti, ki alocira sredstva.	Cantillon, Kirzner, Schultz

Vir: Hébert, Link, 1988, str. 152-153.

¹⁰ Kasneje sta s tem nadaljevala Bygrave in Hofer, ki sta poudarila, da podjetniško razmišljanje vključuje vse funkcije in aktivnosti, povezane z zaznavanjem priložnosti, in posledično ustvarjanje organizacij (Bygrave, Hofer, 1991, str. 14).

Pomanjkanje enotnega razumevanja fokusa raziskav podjetniškega procesa je pripeljalo do dveh smeri: preučevanja nastajanja novih organizacij in preučevanja nastajanja priložnosti. S prvo usmeritvijo se je ukvarjal predvsem William Gartner, z drugo pa Howard Stevenson, Sankaran Venkataraman in Scott Shane.

Tudi ekonomska literatura je podjetniku kot nosilcu funkcije podjetništva pripisala precej različne lastnosti in področja delovanja. Na podlagi zgodovinskega pregleda podjetnikovih vlog v ekonomski literaturi bi lahko vsebine razdelili tako, kot so prikazane v Tabeli 1. Poleg funkcijskega področja delovanja podjetnika so v Tabeli 1 naštet tudi avtorji, ki so podjetniku pripisovali določene funkcije in poudarjali njegove značilnosti. Podrobneje so prikazani v nadaljevanju dela.

Podjetništvu se torej v ekonomski zgodovini pripisuje veliko različnih vlog, ki so in tudi niso povezane s časovnim obdobjem in vplivi družbenega okolja, v katerem je posamezen avtor deloval. Razlike v opisovanju podjetniške funkcije največkrat odražajo razlike v ekonomskih pogojih, metodologiji, analitičnih orodjih in osnovnih področjih analize posameznih avtorjev (Karayiannis, 1990, str. 246).

3 FUNKCIJA PODJETNIŠTVA V OBDOBJU PRED NEOKLASIČNO EKONOMIKO

3.1 POGLEDI NA PODJETNIŠTVO V PREDKLASIČNI EKONOMSKI TEORII

3.1.1 Antika

Funkcija podjetnika obstaja vse od prvih menjav dobrin, saj je bilo odkrivanje ali prepoznavanje novih poslovnih priložnosti in njihovo izkoriščanje v zgodovini človeštva vedno pomembno. Zgodovinsko gledano je torej podjetništvo ena najstarejših dejavnosti. Termin podjetnik se sicer pojavi kasneje, vendar pa je njegova vsebinska funkcija v ekonomiji stara skoraj toliko kot ekonomija sama.

Ob pogledu v zapise antične zgodovine lahko ugotovimo, da dejavnosti in vloge trgovcev ter posestnikov takrat niso cenjene. V očeh antičnih filozofov je cenjen vojaški, nikakor pa ne poslovni pogum. Takih misli je tudi Aristotel, ki sicer priznava vlogo trgovca v družbi, vendar pa opozarja, da ga je potrebno nenehno nadzorovati, predvsem zaradi njegovega pohlepa in okoriščanja na račun drugih. Prezir in strah antičnega sveta pred pohlepniimi trgovci¹¹ najbrž izvira iz opredelitev ekonomske aktivnosti kot igre ničelne vsote. Slednjo razumejo kot proces, v katerem so dobički enega posameznika ali skupine enaki izgubam drugega posameznika ali skupine (Praag, 1999, str. 312). Trgovina torej z ničemer ne pripomore k

¹¹ Zanimivo je, da trgovci v Grčiji niso mogli pridobiti državljanstva.

povečani skupni blaginji družbe, zato antični misleci zagovarjajo ekonomski status quo (Hébert, Link, 1988, str. 13). Nekoliko nejasno lahko zaznamo nekaj elementov podjetništva predvsem v razmišljanju Ksenofona (približno 430-354 p.n.št.), ki prepozna pustolovske dejavnosti in iskanje novih priložnosti prekomorskih trgovcev. Ti naj bi imeli tudi določena védenja o neskladnosti cen in količin na trgu ter nenehno iščejo določene informacije (Karayiannis, 1990, str. 247, Landström, 2005, str. 5). Že takrat delujejo kot nekakšni »arbitri«, ki zapolnjujejo vrzeli, nastale zaradi tržnega neravnotežja - časovnega in prostorskega. Njihove trgovske aktivnosti po vsebini pravzaprav pripomorejo k zmanjševanju transakcijskih stroškov. V praksi zaradi številnih vojn, katerih vzroki so največkrat ekonomske narave, precejšnje ekonomske koristi lahko pridobijo vojskovodje. Ob dobro zasnovani vojaški strategiji in njeni uspešni uresničitvi ter seveda ob tveganju svojih življenj postanejo ne samo družbeni junaki, pač pa tudi veliki vojni dobičkarji.

3.1.2 Srednji vek

Podjetnik tudi v srednjem veku ni povezan z ekonomskim napredkom, kar je najbrž posledica vpliva takratnega mišljenja. Prevladujoča religija, institucionalizirana v katoliški Cerkvi, na ugled in priznanje podjetnika v družbi ne deluje pozitivno. Svoje pripadnike poziva k visokim asketskim idealom in brezbriznosti do zemeljskih materialnih dobrin (Jackson, Gaster, Gaulden, 2003). Ekonomski pisci srednjega veka so najprej in predvsem teologi, ki pišejo pod okriljem Cerkve. Zanimajo jih etična načela, zato se drugim vsebinam, med katerimi je tudi podjetništvo, ne posvečajo. Edini svetli izjemi sta John Duns Scotus (okoli 1266-1308) in Sveti Bernard iz Siene (1380-1444), ki trgovcu priznavata nadomestilo za tveganje in plačilo za njegovo delo; vendar le v mejah, ki naj bi jih določevala »pravičnost«. Sveti Bernard tudi že opredeli lastnosti dobrega trgovca, in sicer: preudarnost pri upoštevanju tveganj, dobro poznavanje kakovosti blaga, cene in stroškov, pozornost pri malenkostih in pripravljenost na soočanje s težavami in tveganji različnih vrst (Hébert, Link, 1988, str. 15).

Navkljub pasivni vlogi podjetnika trgovca in relativno majhni trgovini, sholastiki srednjega veka opozorijo na dve funkciji trgovcev:

- zapolnjujejo vrzeli med neravnotežnimi tržnimi cenami in količinami ter pri tem opravljajo vlogo ravnotežne sile in
- prevzemajo splošno tveganje prevoza in prodaje proizvodov po ceni, ki ravno pokriva proizvodne stroške (šlo naj bi za takoimenovano pravično ceno - *iustum pretium*) (Karayianis, 1990, str. 247-248).

Prav tako, vsaj od Svetega Antonina iz Firenc (1389-1459), poznajo razliko med poslovnimi aktivnostmi (*industria*) in aktivnostmi delavca (*labor*) (Schumpeter, 1954, str. 555). Eden prvih primerov zgodnje opredelitve podjetnika pustolovca oziroma podjetnika posrednika oziroma trgovca je tudi Marco Polo (Hébert, Link, 1988, str. 13, Antončič et al., 2002, str. 26-27). Beneški podjetnik pred svojim potovanjem na Daljni vzhod kot potujoči partner podpiše pogodbo z vlagateljem - kapitalistom. Slednja je v Benetkah, najaktivnejši evropski trgovski

skupnosti 13. stoletja, znana pod imenom *colleganza*. Podjetnik ob vrnitvi s svojega potovanja in uspešni prodaji blaga razdeli dobiček v skladu s pogodbo: 75 odstotkov za vlagatelja - kapitalista in 25 odstotkov zase. Pri tem mora beneški podjetnik tvegati precej več: srečuje se z nevarnostmi morskega potovanja, kar v takratnem času v skrajnem primeru pomeni življenjsko nevarnost, ter seveda opravlja trgovski posel. Vlagatelj sicer tvega, vendar je v primerjavi s podjetnikom precej manj aktiven in je do visokega deleža dobička upravičen predvsem zaradi redkosti kapitala, medtem ko je življenje, ki ga tvega podjetnik, kot »dobrina« relativno poceni. Še bolj razširjena vrsta pogodbe v srednjem veku je znana pod imenom *societas maris* in obstaja kar nekaj stoletij. Trgovcu za posojilo določa standardno obrestno mero 22,5 odstotka, vključno z zavarovanjem. Ti relativno visoki kapitalski dobički so predvsem posledica redkosti kapitala. K njegovi dodatni omejitvi na ponudbeni strani dodatno prispevajo še cerkvena pravila. Cerkev namreč srednjeveškim poslovnežem z namenom preprečevanje oderuštva enostavno prepove izposojlo kapitala na določenih trgih. Določene vrste pogodbenih poslov - med njimi tako *societas maris* kot tudi *colleganza* - pa so iz teh prepovedi izvzete. Tako so podjetniki takratnega časa zaradi verskih prepovedi prisiljeni v iskanje takih kreditnih dogovorov, ki jih Cerkev dovoljuje ali vsaj ne prepoveduje (Hébert, Link, 1988, str. 14-15).

Večina virov tipičnega podjetnika zgodnjega srednjega veka opredeli kot duhovnika, ki je odgovoren za velika gradbena dela: gradove, utrdbe, javne zgradbe, samostane in katedrale. To odgovornost duhovščina prevzema vse do konca 12. stoletja, nato pa jo nadomestijo podjetniki, saj duhovniki ne smejo prevzemati zasebnega finančnega tveganja. Tveganje in pridobivanje kapitala tako do konca 12. stoletja nista sestavni del podjetniške funkcije, saj podjetnik projekt prevzame le, če ima na voljo dovolj denarnih sredstev. Z naraščanjem posvetne oblasti vpliv duhovščine na področju gradbenih del popolnoma izginja. V začetku 13. stoletja nastajajo prvi podjetniki - gradbeniki. S prevlado kapitalizma nad fevdalizmom prihaja tudi do ločitve med gradbeniki inženirji, ki so zadolženi za tehnična vprašanja projekta, in podjetniki, ki se ukvarjajo z ekonomskimi vsebinami projekta. Funkcija podjetnika tako postaja dvojna: na eni strani je podjetnik organizator in administrator - upravljavec, ki skrbi za različne produkcijske faktorje (na primer delo, material, stroje), na drugi strani pa je kapitalist, ki prevzema tveganje, da stroški izgradnje ne presegajo dogovorjene pogodbene cene (Landström, 2005, str. 8-10).

Tudi v zgodovini srednjega veka se nadaljuje povezava podjetnika in vojske. Predvsem v 15. stoletju je podjetnik opisan kot vojščak ali udeleženec vojaške odprave, ki pogumno ukrepa ne glede na preteče nevarnosti in pri tem tvega svoje življenje (Vasapollo, 1996, str. 193, Cankar, 1994, str. 2). Lep primer je ohranjen zapis zgodovinarja in pisca iz 15. stoletja Lemairea de Belgesa, ki Hektorja in ostale trojanske vojake opisuje kot »podjetnike«. Ostali francoski avtorji podjetnika označujejo kot posameznika, ki je močan in žilav ter pripravljen tvegati svoje življenje, usodo in imetje. Tako so tudi tu elementi podjetništva predvsem v negotovi človeški akciji, ki je ob uspešni izpeljavi ustrezno nagrajena.

3.1.3 Merkantilizem

V obdobju merkantilizma postane od vseh ekonomskih dejavnost najbolj cenjena trgovina, kot ekonomski posameznik pa posledično seveda trgovec. Njegova glavna funkcija je iskanje in izkoriščanje dobičkonosnih priložnosti. Naloge, ki jih pri tem opravlja trgovec podjetnik, prikazujejo različni pisci tega obdobja:

- A. Serra in kasneje B. Mandeville kot njegovo glavno vlogo poudarita tveganje;
- Mun je mnenja, da so podjetnikove značilnosti in naloge: izkušnje, pridobivanje informacij ter možnost pridobitve zaupanja;
- D. Defoe omenja, da tovarnarji in lastniki trgovin svojo podjetniško vlogo v ekonomiji uresničujejo z organiziranjem produkcijskih procesov in trgovin;
- Hume odločilno vlogo trgovcev podjetnikov vidi v tržnih priložnostih, ki nastajajo kot rezultat nevednosti proizvajalcev in potrošnikov;
- Harris in Sir J. Steuart poudarjata vlogo trgovcev podjetnikov pri zmanjševanju potrebnega časa za opravljanje določenih dejavnosti (s tem se zmanjšujejo transakcijski stroški gospodarstva);
- Steuart pa podjetnika vidi tudi že kot inovatorja, čeprav te njegove vloge ne razvije kot odločilne za podjetništvo (Karayiannis, 1990, str. 247-248).

3.1.4 Pojav termina podjetnik

Najzgodnejša oblika besede podjetnik, in sicer *entrepreneur*, naj bi se pojavila že v 14. stoletju (Hébert, Link, 1988, str. 17). Najverjetneje je izvor besede podjetnik povezan s francoskim glagolom *entreprendre*, saj z njim lahko opišemo osebo, ki je aktivna oziroma nekaj dela (Vasapollo, 1996, str. 192, Sadler, str. 3). Prve zapise o besedi podjetnik lahko zasledimo v pariškem Savary's Dictionnaire Universel de Commerce iz leta 1723. Beseda *entrepreneur* označuje osebo, ki prevzame projekt; ki je izdelovalec; stavbenik. V 16. in 17. stoletju besedo največkrat povezujejo z izrazom, ki pomeni državnega pogodbenika, navadno pri vojaških utrdbah ter javnih delih.

V angleškem jeziku se pomenu besede *entrepreneur* najbolj približata izraza *undertaker* in *adventurer*. Slednji na Irskem v 15. stoletju opisuje špekulante z zemljiškimi posestvi, pozneje pa pomen tega izraza zastari. V slovarju angleškega jezika iz leta 1755 pomeni predvsem nekoga, ki išče tveganje in se prepušča sreči. Raba besede *undertaker* je pogostejša, vendar njen pomen ni popolnoma jassen. Zgodovinsko je najbrž vzporednica pojmu francoske besede *entrepreneur*. V 14. in 15. stoletju preprosto zaznamuje osebo, ki se loteva določene naloge. Kasneje je beseda določnejša, saj opisuje osebo, ki opravlja državno nalogo in pri tem tvega. Sčasoma se pojem razširi in pomeni položaj, v katerem človek vodi projekt, ki vključuje tveganje negotovega dobička. Tako se pojem *undertaker* približa pojmu *projector*, čeprav ima slednji negativen prizvok; razume se ga bolj kot goljufa in špekulanta, medtem ko je *undertaker* pošten človek, ki se ukvarja s poslom, katerega rezultat je nepredvidljiv. Nekaj dokazov navaja tudi, da se pojem *undertaker* v 17. in 18. stoletju uporablja za lastnike

upravljalce - menedžerje velikih družb (Landström, 2005, str. 9-10). V 18. stoletju se pojem *undertaker* uporablja zgolj za poslovneže, kot takega ga navaja tudi Adam Smith v letu 1776. Konec 18. stoletja postane pozabljen in ga postopoma nadomesti pojem kapitalist. Šele kasneje pridobi današnji pomen: pogrebnik.

Sestavina tveganja je pri označevanju podjetnika na začetku 17. stoletja vse pomembnejša in podjetnik je brez dvoma oseba, ki prevzema tveganje. Vendar pa gre le za prevzemanje velikega tveganja - največkrat za velike pogodbe - med državo in kakšnim bogatašem. Zato tipičnega podjetnika predstavlja posameznik, ki ga država najame za izvedbo določenih storitev ali za oskrbo z določenimi dobrinami. Cena določena v pogodbi je fiksna, podjetnik pa nase prevzame tveganje dobička ali izgube. To razumevanje podjetnika je v francoski pravni in ekonomski literaturi v 17. in 18. stoletju zelo pogosto. Razvpit primer podjetnika v tem obdobju je škotski ekonomist John Law (1671-1729), kateremu francoski vladarji dovolijo ustanoviti kraljevo banko. Slednja se razvije v ekskluzivno franšizo za ustanovitev trgovskega podjetja v Novem svetu - poimenovano Mississippi Company (Antončič et al., 2002, str. 26-27). Monopolizira francosko zunanjo trgovino in prevzame francoski vladni dolg, kar pomeni propad družbe, saj Law skuša dvigniti ceno delnic podjetja nad vrednostjo njegovih sredstev, kar pa mu ne uspe. Še pred padcem delnic na pravo vrednost premoženja družbe se sproži vrsta špekulacij z delnicami, kar privede do zrušitve obstoječega sistema leta 1720, znanega pod imenom Mississippi Bubble. Med tistimi, ki so predvideli potek dogodkov in pri tem ustvarili lep dobiček, je bil tudi Richard Cantillon.

3.1.5 Richard Cantillon

Pravo pozornost je beseda podjetnik prvič vzbudila v delu Richarda Cantillona¹² (1680-1734), (Baletić v Njavro, Franičević, 1990, str. 31) poslovneža in finančnika¹³ iz 18. stoletja, ki v ekonomski teoriji ni pomemben zgolj zaradi vpeljave izraza, pač pa predvsem zaradi natančne ekonomske in analitične vsebine, ki jo je dal podjetniku.

Leta 1755 je prvič objavljena njegova knjiga *Essai sur la nature du commerce en general*. Izide 21 let po avtorjevi smrti, za ekonomsko teorijo pa je zanimiva predvsem zaradi jasne opredelitve podjetnika in njegove vloge pri ekonomskem razvoju. Kljub dejstvu, da si nekaj francoskih ekonomskih piscev Cantillonov rokopis svobodno »izposoja« že pred njegovo izdajo, je knjiga tudi po izidu precej neopazna.¹⁴ Za novo odkritje oziroma rehabilitacijo Cantillona je zaslužen William Stanley Jevons, ki v svojem članku iz leta 1881 knjigo navdušeno poimenuje kar »zibelka politične ekonomije« (Hayek, 1985, str. 217). Danes Cantillonovo delo upravičeno prištevamo med klasično zgodnjo ekonomsko literaturo, saj je prvo, ki spozna vlogo podjetnika pri ekonomskem razvoju (Jackson, Gaster, Gaulden, 2003)

¹² Tudi Schumpeter priznava Cantillonu pionirstvo pri uporabi pojma podjetnik (Schumpeter, 1954, str. 555).

¹³ Cantillon je bil spreten finančnik in poslovnež tudi v praksi in morebiti njegovo zanimanje za podjetnika izvira prav od tod.

¹⁴ Delno je za njegovo pozabo kriv tudi splet okoliščin in tragična Cantillonova usoda (Baletić v Cantillon, 1982, str. 11-12).

in prizna podjetniško funkcijo v ekonomskem sistemu. Vse od Cantillon se namreč podjetniki v ekonomski teoriji pojavljajo kot tisti, ki prispevajo k družbeni ekonomski vrednosti.

Cantillon v tržni ekonomiji prepozna tri razrede ekonomskih agentov: (1) finančno neodvisne posestnike - kapitaliste, ki oddajajo zemljo kot produkcijski faktor v zakup za vnaprej znano rento, (2) podjetnike - arbitre, ki tvegajo in se vključujejo v tržno menjavo z namenom doseganja dobička ter (3) najemnike - plačane delavce, ki se izogibajo aktivni vlogi odločevalca in si prizadevajo doseči stabilen prihodek skozi pogodbene oziroma vnaprej določene zneske. Edini, ki dobiva neznane dohodke, saj ni pogodbeno vezan, je podjetnik (Setnikar-Cankar, 1993, str. 8-9). Podjetnik pa je edinstven še v nečem: ima namreč osrednjo vlogo, saj je odgovoren za celotno menjavo in kroženje v ekonomiji. Cantillonov podjetnik kupuje po znani oziroma točno določeni ceni z namenom prodaje po neznani oziroma nedoločeni ceni. S tem vodi celotno menjavo na trgu in uravnava ravnotežje med ponudbo in povpraševanjem. Menjava se lahko odvija le zaradi pripravljenosti podjetnika, kar pomeni da podjetnik v njej vidi priložnost za dobiček. Ta priložnost vodi trg do ravnotežja (Baretto, 1989, str. 34, Formaini, 2001, str. 3). Podjetnikova funkcija je širša od zgolj arbitraže, saj ne le, da kupuje po določeni ceni in prodaja dražje (Karayiannis, 1990, str. 247-248); pri opravljanju svojih transakcij se srečuje tudi z negotovostjo in prevzema tveganje. Prodajna cena je zanj namreč neznanka, saj ne more predvideti vseh dogodkov in njihovega vpliva, zato je tudi špekulant (Baretto, 1989, str. 34). Rezultat podjetniških dejavnosti je negotov in se kaže predvsem v ustvarjanju dobička ali izgube. Za uspešnost podjetniškega projekta je torej odločilna posameznikova presoja, ki vsebuje tako poznavanje zdajšnje nakupne vrednosti kot tudi oceno poznejše prodajne cene. Prav negotovost je Cantillonu prvi pogoj za obstoj podjetništva. Natančne analize narave tveganja in negotovosti francoski pisec ne opiše, vendar pa negotovost razume kot dejstvo, ki je lastno ekonomskim aktivnostim tržnega delovanja in je kot tako tudi sestavni del vsakodnevnega življenja. Negotovosti in tveganja sicer še ne ločuje v smislu kasnejšega Knightovega razlikovanja, vendar pa je mogoče razbrati, da se njegovo razumevanje negotovosti nanaša na pravo negotovost, torej na tisto, ki se je ne da vnaprej izračunati in zavarovati. Po njegovem je prihodnja informacija ne samo neznana, pač pa jo je v večini primerov tudi nemogoče spoznati. Bistvo podjetništva torej vidi v pomanjkanju popolnega predvidevanja, ki ga posamezniki pri napovedovanju prihodnosti ne morejo zagotoviti. Njegov podjetnik je pripravljen tvegati (Antončič et al., 2002, str. 26-27); pri tem pa se zaveda nujnosti tveganja v konkurenci in nevarnosti, ki jih tveganje prinaša - morebiten propad.

Cantillon se precej ukvarja tudi s vprašanjem razlikovanja med vlogo podjetnika in vlogo kapitalista, ki ju brez dvoma ločuje (Blaug, 1986, str. 220). Njegov podjetnik mora nekaj tvegati, pri tem pa ni nujno, da tvega kapital v denarnem smislu. Podjetnik se lahko izkaže s svojim lastnim delom in za svojo uveljavitev ne potrebuje kapitala.¹⁵ Tako navaja primere

¹⁵ Cantillon že ceni pomen človeškega kapitala, čeprav tega termina še ne pozna.

podjetnikov s področja storitev (dimnikarji), umetnosti (slikarji) ter znanosti (odvetniki, fiziki). Celo revni podjetniki, brez prebite pare, se izpostavljajo potencialnim izgubam, saj se srečujejo z oportunistnimi stroški svojega časa, nadarjenosti in strokovnega znanja¹⁶ (Jackson, Gaster, Gaulden, 2003). Zanj je podjetnik vsak, ki pričakuje negotov prihodek, pa naj pri tem uporablja zgolj svoje delo ali pa kapital, s katerim upravlja lastno podjetje. Podjetniki so tako celo berači in roparji (ki lahko izkoriščajo dane možnosti), saj je mogoča izposoja kapitala na denarnem trgu, pri čemer podjetnik bankirju¹⁷ plača obresti - ceno izposojenega denarja. Vendar Cantillon pri svojem pojmovanju podjetnika izloči vse, ki proizvajajo s pomočjo tujega dela. Tu misli na kapitalista, ki pa ga ne opredeli prek kapitala, pač pa prek funkcije v organizaciji proizvodnje (Cantillon, 1982, str. 22). V Cantillonovi teoriji je zanimivo tudi poudarjanje funkcije podjetnika in ne njegove osebnosti ter preseganje socialnega položaja, ki je za podjetnika praktično nepomemben. Njegova ideja podjetnika zajema vse vrste poklicev in posega na področje proizvodnje, razdelitve in menjave. Podjetništva ne omeji le na določene posameznike ali skupine, pač pa je zanj lahko podjetnik vsakdo, ki deluje v negotovosti in tvega. Cantillonov podjetnik torej lahko pripada vsakemu ekonomskemu razredu. Število podjetnikov v vseh poklicih je določeno z zakoni ponudbe in povpraševanja. Cantillonu ne moremo pripisati razvite teorije dobička, vendar prepozna zakonitost in potrebo po podjetniškem dobičku, ki je gonilna sila delovanja podjetnika. Tako v zgodovino ekonomske misli že precej zgodaj vpelje ekonomsko in socialno nujnost po dobičku, s čimer brez dvoma vpliva tudi na kasnejše ekonomiste, kar je vidno že v Sayevih delih (Baretto, 1989, str. 35-36).

Za Cantillona so podjetniki tudi glavni dejavniki denarnega obtoka in vsako povečanje ali zmanjšanje denarja v državi povezuje z njihovimi posli (Cantillon, 1982, str. 26). Poleg tega s podjetnikom povezuje tudi uporabo obresti, saj si podjetniki sposojajo denar, da bi pridobili večji dobiček kot pa znašajo obresti. Tako je pogostost uporabe obresti odvisna od podjetnika: »če v neki državi ne bi bilo podjetnikov, ki lahko ustvarijo dobiček s sposojenim denarjem ali stvarmi, pojav obresti ne bi bil tako pogost, kot je dejansko« (Cantillon, 1982, str. 28). Cantillon že razlikuje med bruto in neto dobičkom podjetnika, kar pokaže na primeru razdelitve prihodka kmetijskega podjetnika. Tega namreč razdeli na tri rente: 1. glavno in obenem pravo rento, ki jo mora plačati posestniku; 2. rento za lastno vzdrževanje in za vzdrževanje ljudi in konjev, s katerimi obdeluje zemljo; 3. rento, ki mu ostane kot dobiček. Vse oblike delitve sicer imenuje renta, vendar je samo del, ki pripada posestniku prava renta. »Druga renta« vsebuje dohodke plačanih delavcev in tudi določen del dohodka, ki pripada podjetniku na račun njegovega vzdrževanja, na primer nekatere materialne stroške (vzdrževanje konj). V »tretji renti« pa je le čisti dobiček podjetnika. Od bruto dobička torej odšteje stroške podjetnikovega vzdrževanja in dobi neto dobiček (*le profit clair*). Njegovo načelo razlikovanja med obema dobičkom je precej jasno: »Povsod je treba odšteti hrano in

¹⁶ To je kasneje preučeval in potrdil tudi Kanbur (Kanbur, 1979, str. 778). Pokazal je primer morebitnega podjetnika, ki najde zanesljive dohodke v alternativni varni zaposlitvi. Ta mu lahko prinese bistveno večje dohodke kot pa podjetništvo, kjer se lahko sreča tudi z izgubo.

¹⁷ Tudi bankir je lahko podjetnik.

vzdrževanje podjetnika, da bi se ugotovilo, kolikšen je njegov dobiček» (Cantillon, 1982, str. 28-29). Cantillonova razdelitev dohodka je torej zelo enostavna: podjetnik dobiva celoten dobiček (presežek dosežene prodaje nad določenimi stroški).

Zanimivo je, da Cantillon na življenje gleda skozi prizmo podjetnika in ne posestnika, saj celoten ekonomski sistem poimenuje »trgovski«¹⁸ (svoje delo poimenuje Razprava o naravi trgovine), za razliko od fiziokratov, za katere je kmetijstvo tisto, ki določa vse ekonomske odnose (Cantillon, 1982, str. 160).

3.1.6 Fiziokrati

Ekonomski razmišljanja fiziokratov se večinoma ukvarjajo s preučevanjem temeljne gospodarske panoge tistega časa, se pravi s kmetijstvom. Njihov vodja Francois Quesnay s Cantillonom deli temeljno ekonomsko vizijo, pri čemer izpopolni Cantillonov krožni tok bogastva z razvojem analitičnega modela, *Tableau Economique*. To pomeni prvo matematično izpeljavo oziroma obliko splošnega ravnotežnega sistema.

3.1.6.1 Francois Quesnay

Quesnay (1694-1774) se s preučevanjem ekonomskih problemov prične ukvarjati precej pozno, šele pri svojih šestdesetih letih. V skladu z duhom fiziokratskega sistema podcenjuje pomembnost kapitala pri ekonomski rasti, podjetniki pa zanj obstajajo zgolj kot kmetje. Pri tem Quesnay razlikuje med malimi poljedelci (*petit culture*) ter večjimi poljedelci (*grande culture*). Podjetnika opiše kot upravljavca velike kmetije, kot tistega, ki »upravlja in uspeva svoj posel narediti dobičkonosen le s svojo inteligenco in svojim bogastvom« (Hébert, Link, 1989, str. 31). Pri tem ima Quesnay v mislih kapitalističnega poljedelca, ki opravlja svoj posel na zemlji, ki je last nekoga drugega. Njegov podjetnik je torej neodvisen lastnik svojega posla oziroma poklica. Posledično je poudarek pri podjetniku na njegovi individualni energiji in inteligenci. Ideje podjetnika žal ne razširi naprej oziroma izven področja kmetijstva, saj fiziokrati podjetnika ne upoštevajo kot industrijskega vodjo. Manufakture in kakršno koli drugo proizvodnjo imajo namreč za nesposobno ustvarjati presežke, poimenujejo jo »sterilno« in jo obravnavajo kot podrejeno kmetijstvu. Podjetnik poljedelec po mnenju fiziokratov skrbi za preskrbo s kapitalom, najema ostale produkcijske faktorje in reinvestira dobiček v izboljšave v poljedelstvu. Pripišejo mu še vlogo preobrazbe malega poljedelstva v veliko z namenom povišanja produktivnosti zemlje in dela (Karayiannis, 1990, str. 248).

¹⁸ S svojo analitično idejo, ki je temeljila na krožnem toku dohodkov je sprožil tudi vprašanje delovanja kapitalistične ekonomije in pri tem podjetnika postavil na častno mesto (Hébert, Link, 1988, str. 29). Po mnenju Schumpetra naj bi bil Cantillon prvi, ki je jasno opisal krožni tok gospodarstva (Schumpeter, 1954, str. 222).

3.1.6.2 Nicholas Baudeau

Med Quesnayjevimi učenci je prav Baudeau (1730-1792) tisti, ki najbolje predvidi razvoj teorije podjetništva v prihodnje. Najprej sicer nasprotuje fiziokratskim idejam, kasneje pa se pridruži Quesnayjevi skupini. Baudeau leta 1767 razvije podobno idejo kot Cantillon,¹⁹ predvsem kar se tiče vloge podjetnika kot nosilca negotovosti. Tudi zanj se podjetnik sooča z znanimi stroški in neznanimi prihodki. Kmetijskega podjetnika označi za nosilca tveganja, doda pa zanimivo razširitev. Podjetnika namreč razglasi tudi za inovatorja; kot tistega, ki izumlja in v praksi uporablja nove tehnike in ideje z namenom zniževanja stroškov in s tem zviševanja dobička. Njegov pogled pomeni pomemben napredek Cantillonove teorije. Nasploh so zapisi fiziokratov polni predlogov za izboljšanje kmetijske tehnike, mnogi med njimi pa so usmerjeni tudi v izboljšanje človeškega kapitala ali v širjenje popolnejših informacij.²⁰ Baudeaujev kmetijski podjetnik plačuje lastniku zemlje rento,²¹ ki je strošek, določen že pred proizvodnjo. Fiziokrati se namreč nagibajo k njeni čim bolj natančni določitvi skozi dolgoročno najemnino, medtem ko je cena za delo navadno določena na ali vsaj blizu eksistencialne meje. Tako se kmetijski podjetnik pri proizvodnji srečuje z dolgoročno najemnino kot fiksnim stroškom, nezanesljive žetve pa mu prinašajo spremenljive prodajne cene. Podobno zgodbo s prevzemanjem tveganja doživlja tudi Cantillonov podjetnik. Področje, v katerem Baudeau preseže oziroma nadgradi Cantillona, je pri analizi in poudarku pomembnih sposobnosti podjetnika. Baudeau poudari pomembnost inteligence, podjetnikovo sposobnost učenja in pridobivanja informacij ter uporabe znanj v praksi. Inteligenca, znanje in sposobnost ukrepanja omogočata podjetniku določeno stopnjo nadzora, zato podjetnika opiše kot aktivnega udeleženca. Poleg tega Baudeaujeva teorija podjetništva predvidi delitev ekonomskih dogodkov na tiste, ki so odvisni od človeškega nadzora, in na tiste, ki to niso. V primeru, ko se podjetnik sooča z dogodki, ki jih lahko nadzoruje, je njegov uspeh odvisen od znanja in sposobnosti. V nasprotnem primeru, ko dogodkov ne more nadzorovati, pa se sooča s tveganjem (Hébert, Link, 1988, str. 31-33). V tem pogledu je Baudeaujeva teorija splošnejša od Cantillonove, saj se slednja osredotoča zgolj na negotovost, brez možnosti nadzora.

3.1.6.3 Anne-Robert Jacques Turgot

Turgot (1727-1781) s svojimi idejami nekoliko odstopa od takratne fiziokratske miselnosti, čeprav se s Quesnayjem in njegovimi privrženci dobro razume.²² V svojem delu *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses* iz leta 1776 jasno opiše ekonomsko sliko, v kateri kapitalizem že zajame vse produkcijske sfere, kar je najbrž odraz tedanjega dejanskega ekonomskega dogajanja (Hébert, Link, 1988, str. 35).

¹⁹ Baudeaujev podjetnik je nasploh zelo podoben Cantillonovemu podjetniku.

²⁰ Pojav podjetnika kot inovatorja se torej v ekonomski literaturi pojavi relativno zgodaj.

²¹ Renta je presežek prihodkov kmetije nad potrebnimi proizvodnimi stroški, ki vključujejo tudi stroške podjetnikovih storitev.

²² Imel je tudi odlično državniško kariero v francoski vladi, kjer je bil za časa Ludvika XVI. dve leti tudi finančni minister.

Teorijo podjetništva razširi z novim pogledom na razumevanje kapitala in na njegovega lastnika. Turgotov kapitalist se mora namreč odločiti, ali bo svoj kapital komu posodil ali pa ga bo investiral v lastno podjetje. Če se odloči za slednje, se mora še naprej odločati o izbiri investicije, ki je lahko v obliki zemlje, proizvodnje ali trgovine. Če kupi zemljo, potem postane poleg kapitalista še podjetnik. Če investira v različne vrste blaga, ki ga potrebuje za izpeljavo posla, ostane kapitalist in postane tudi podjetnik. V primeru odločitve, da svoja sredstva posodi v obliki denarja, pa ostane zgolj kapitalist. Turgot za razliko od Cantillona ne pozna pojma »čisti« podjetnik. Je pa zanj imetje kapitala pogoj za podjetnika, pri čemer je ločitev med obema funkcijama jasna. Nekdo je lahko kapitalist in ni podjetnik, medtem ko je nemogoče postati podjetnik, če nisi tudi kapitalist - gre za razlikovanje funkcije kapitalista od funkcije kapitalista podjetnika. Turgotovega podjetnika torej ne zaznamuje kapital, pač pa njegovo delo. Teorija njegovega podjetnika je teorija posameznika, ki je kapitalist in ki skozi lastno delo zasleduje razliko v dobičku. Pri tem zasledovanju dobička podjetniki delujejo kot arbitri, posredniki, ki zapolnjujejo tržne razlike pri cenah in količinah. Prav tako podjetniki poskrbijo za kapital ter organizirajo, nadzorujejo in upravljajo podjetja (Karayiannis, 1990, str. 248-249). Vendar pa v svojo teorijo Turgot ne vključi tehnološkega napredka, niti ne omeni podjetnika kot možnega inovatorja. S prezrtjem inovacij njegova ekonomija nima dinamičnega naboja. Industrijski - delavski razred je po njegovem razdeljen med podjetnike in najete delavce. Pri delitvi vztraja na strogem ločevanju med dobičkom prvih in plačo drugih.

3.2 POGLEDI NA PODJETNIŠTVO V KLASIČNI EKONOMSKI TEORIJI

3.2.1 Francoska šola

3.2.1.1 Jean-Baptiste Say

Francoski politični ekonomist zgodnjega devetnajstega stoletja Jean-Baptiste Say (1767-1832) nadaljuje francosko tradicijo in podjetnika postavi v središče procesa proizvodnje in razdelitve. Med vsemi klasičnimi teoretiki ekonomske misli naj bi prav Say k teoriji podjetništva prispeval največ.²³ V svojih delih *Traite d'economie politique* (prva izdaja leta 1803, sledile pa so še štiri precej spremenjene izdaje²⁴) in v *Cours complet d'economie politique pratique* (prva izdaja leta 1828) razvije model proizvodnje in razdelitve proizvodov v konkurenčnem tržnem sistemu. Osrednjo vlogo v modelu pripiše podjetniku kot koordinatorju (Baretto, 1989, str. 6). Analiza je opisana na dveh ravneh: najprej uporabi empirične opise dosežkov podjetništva v okviru obstoječih institucionalnih ovir, potem pa izpostavi in analizira osrednjo funkcijo podjetnika kot neodvisno od družbenega okolja. V slednjem se zelo približa splošni teoriji podjetništva. Njegova teorija podjetnika izhaja tudi iz

²³ Vsi ostali klasični pisci naj bi k razvoju teorije podjetništva prispevali bore malo (Karayiannis, 1990, str. 250).

²⁴ Sayeva ideja in pogled na podjetnika izhajata tudi iz njegovih praktičnih izkušenj industrijskega podjetnika. Po prvi izdaji *Traite d'economie politique* je ustanovil predilnico bombaža v francoskem mestu Pas-de-Calais. Zato so njegovi nekoliko spremenjeni pogledi na podjetnika v kasnejših izdajah najbrž prav posledica praktičnih izkušenj.

njegovega vztrajnega zavračanja ekonomske »igre ničelne vsote«. Zanj korist enega posameznika ne vodi nujno v izgubo drugega posameznika, zato zavrača misel, da se bogastvo posameznikov in družbe povečuje le na račun ropanja drugih posameznikov ali drugih družb (Praag, 1999, str. 314).

3.2.1.1 Funkcija podjetnika v procesu proizvodnje

Say proizvodnjo razume kot sodelovanje treh dejavnikov: naravnih danosti, kapitala in človeškega dela. Prav človeškemu delu da največji poudarek in ga v vsakem proizvodnem procesu razdeli na tri funkcijske vloge: teorijo, uporabo in izvedbo (Say, 1964, str. 79-80). Prvo vlogo opiše kot znanstven korak; še pred izdelavo kateregakoli proizvoda je potrebno o njegovih lastnostih in namenu imeti določeno znanje. Znanje obravnava kot nujen, ne pa tudi zadosten pogoj za proizvodnjo. Druga vloga je podjetniška, kar pomeni uporabo znanja iz prvega koraka za koristne namene. Tretjo in obenem zadnjo vlogo pa poveže s proizvodnjo, se pravi z uporabo delovne sile za izdelavo proizvoda, ki jo narekujeta prejšnji dve vlogi. Zanj so vsi proizvodi vedno kombinacija vseh treh funkcij človeškega delovanja. Say natančno opiše tudi posameznike, ki sodelujejo v proizvodnem procesu. Zakone in vedenje narave preučujeta znanstvenik ali filozof, njuno znanje pa uporabijo trgovec, kmet ali obrtnik, ki predstavljajo podjetnika. Kot zadnji v verigi nastopa delavec oziroma operativen posameznik, ki uresniči navodilo prvih dveh vlog (Say, 1964, str. 80). Končni proizvod je lahko trgovski, kmetijski ali obrtniški, v vsakem primeru pa je podjetnik tisti, ki odigra ključno vlogo v proizvodnem procesu. Z uporabo teorije in načrtom izvedbe vodi in organizira proizvodni proces. Pri tem izbira potrebne vire in opravlja funkcije koordinacije, nadzora in sprejemanja odločitev (ter prevzema tveganje) (Koolman, 1971, str. 271). Say tudi teorijo in izvedbo razume kot nujni dejavnosti, vendar je šele podjetnik tisti, ki jima omogoči učinke in pripiše vrednost.²⁵ Informacija je namreč v Sayevem sistemu prosta dobrina, saj slej ko prej pride do vseh narodov, ker je njena razpršitev v interesu znanstvenikov; funkcija delavca pa je enostavna, zato je ponudba delavcev velika. Podjetnika od drugih torej loči njegova funkcijska vloga, ki je lahko v eni osebi združena tudi z ostalimi funkcijskimi vlogami, vendar se funkcije in zaslužki lahko teoretično ločijo. Posledično seveda ni potrebe, da je podjetnik pripadnik določenega družbenega razreda; je le izvajalec določene ekonomske funkcije.

Say torej poudari pomembnost »znanja« v proizvodnem procesu, pri čemer podjetnik znanje uporabi tako, da ustvari proizvod z vrednostjo.²⁶ Podjetnikova uporaba znanja pa ni zgolj

²⁵ Say trdi, da ima država z več inteligentnimi trgovci, obrtniki in kmeti večje možnosti za dosego blaginje v primerjavi z državo, ki podpira umetnost in znanost. Tako trgovski uspeh Velike Britanije in njeno veliko bogastvo pripiše »izrednim praktičnim sposobnostim njenih pustolovcev, ki so koristno uporabili znanje in delovne sposobnosti delavcev« (Say, 1964, str. 82-83).

²⁶ Say v svojih razmišljanjih ne razpravlja o inovacijski vlogi podjetnika. Sicer priznava, da prihodki podjetnika lahko izvirajo tudi iz izkoriščanja inovacij (Say, 1964, str. 329). Opozarja, da mora podjetnik karseda hitro kopirati izume drugih, če podjetnik ni sam izumitelj. Na nekaterih mestih je njegova analiza razširjena z vpeljavo principa ekonomske spremembe in posledično elementa negotovosti, vendar pa tega razmišljanja ne poglobi. Tako je tudi vloga podjetnika statična, saj podjetnik le organizira vire, potrebne za zadovoljitev tržnih zahtev.

slučajen dogodek. Njegovi izdelki morajo namreč prestati tržni preizkus, kar pomeni, da morajo voditi do ustvarjanja vrednosti oziroma biti koristni. Po načinu najemanja in kombiniranja produkcijskih faktorjev z namenom zadovoljitve končnega kupca je podjetnik v produkcijskem procesu čisti posrednik. Obenem je tudi organizator produkcije in posrednik med vsemi produkcijskimi agenti in drugimi končnimi kupci (Say, 1964, str. 332). Je center mreže odnosov in je zaradi svojega znanja in ignorance drugih sposoben doseči dobiček. Brez dvoma je podjetnik z opravljanjem funkcije koordinacije center tržnega sistema.

Sayeva shema procesa menjave pojasni na primeru posameznika. Podjetnik se srečuje tako s ponudbeno stranjo kot tudi s povpraševanjem. Pri slednjemu mora z veliko mero natančnosti oceniti pomembnost določenih proizvodov in najverjetnejšo količino proizvodnje, s čimer vpliva na vrednost proizvodnih storitev. Na ponudbeni strani skrbi predvsem za proizvodna sredstva: išče in zaposluje delavce, naroča in kupuje surovine ter v vsakem trenutku pazi na red in disciplino. Podjetnik v ekonomiji igra osrednjo vlogo in povezuje posestnike in kapitaliste, znanstvenike in delavce ter proizvajalce in kupce. Njegova najpomembnejša funkcija je predvsem kombiniranje produkcijskih faktorjev na najproduktivnejši način. Podjetniška funkcija je torej več kot le »umetnost nadzora in administracije« (Say, 1964, str. 331), čeprav je Say na določeni točki razmišljal le o tem. Za Saya obstajata v proizvodnem procesu tudi tveganje in negotovost, ki omejujeta ponudbo uspešnih podjetij. Zato je Sayev prispevek k teoriji podjetništva širši kot zgolj opredelitev podjetnikove funkcije koordinacije (Koolman, 1971, str. 273). Zanj je podjetnik tudi posameznik, ki preskrbi kapital in s tem tvega do višine te kapitalske obveze, poleg tega pa postavlja na kocko tudi svoj ugled, saj lahko pri svojem delovanju doživi uspeh ali neuspeh. Po mnenju Saya nekaj tveganja spremlja vsako podjetnikovo delovanje (Say, 1964, str. 331) in celo sposoben podjetnik lahko izgubi kapital, ki si ga je preskrbel in do neke mere tudi svoj ugled. Vendar pa pri njem za razliko od Cantillona tveganje in negotovost nista faktorja, ki zaznamujeta in opredeljujeta podjetnika. Tudi za Saya je podjetnik osrednja osebnost, njegovo podjetniško delovanje pa prvič v ekonomski zgodovini postane sinonim za upravljanje oziroma menedžment, v sodobnem pomenu besede. Podjetnikova glavna vloga v proizvodnji je podobna nekakšni centralni procesni enoti: informacije iz različnih virov prihajajo v center družbe – k podjetniku, ki jih obdela in sprejme odločitve. Njegova koordinacijska vloga je torej v proizvodnem procesu nepogrešljiva.

3.2.1.1.2 Funkcija podjetnika v procesu razdelitve

Tudi v procesu razdelitve, tako kot v proizvodnji, podjetnik igra osrednjo koordinacijsko vlogo, saj plačuje produkcijskim faktorjem njihove tržno določene cene. Te za vsak produkcijski faktor temeljijo na ravnotežnem plačilu, ki je določeno s količino ponudbe in povpraševanja. Sayeva razdelitvena teorija poudarja tudi faktorje, ki omejujejo ponudbo

Say se ne sprašuje o vplivu podjetnika na okolje in posledično so tudi kalkulacije, v katere je vpleten Sayev podjetnik, odgovor na zunanje spremenljivke, zato so omembe inovacij omejene. Vendar so njegove ideje v primerjavi z njegovimi sodobniki visoko razvite in za statično analizo popolnoma primerne.

podjetništva (visoki vstopni stroški, zahtevane lastnosti podjetnikov in slučajni dogodki) in ki utemeljujejo navadno visoka podjetnikova plačila. Podjetnik plačuje produkcijskim faktorjem njihovo tržno določeno vhodno ceno, preostanek pa predstavlja lastno nagrado. Čeprav podjetnikov prihodek vsebuje tudi povračilo za osebno priskrbljeni kapital, pa Say meni, da pri tem ne gre za plačilo podjetniku kot podjetniku, pač pa podjetniku kot kapitalistu.

3.2.1.1.3 Podjetnikove sposobnosti in lastnosti ter plačilo

Najpomembnejša kvaliteta podjetnika je za Saya presoja - podjetnik nenehno ocenjuje potrebe trga in sredstva, s katerimi bi jih lahko zadovoljil. V tej zvezi so praktično znanje in delovne sposobnosti, povezane s proizvodnjo, za podjetnika nepomembne: podjetnik mora imeti predvsem smisel za trg. Poleg tega Say poudari kombinacijo lastnosti in nadarjenosti, ki jo potrebuje uspešen podjetnik:

»Podjetnik mora imeti kombinacijo moralnih lastnosti, ki je redka. Imeti mora presojo, vztrajnost in široko znanje, ki obsega tudi poslovno znanje. Oceniti mora pomembnost določenega izdelka, pravo količino povpraševanja ter proizvodna sredstva: naenkrat mora naročiti ali kupiti surovine, zbrati delavce, poiskati kupce in pri vsem tem še vse skupaj ustrezno nadzorovati in upravljati.« (Say, 1964, str. 330-331)

V poznejših delih Say opiše podjetnika kot neke vrste izobraženega, superiornega delavca. Svoj pogled razširi še z nekakšnim trgom za podjetnike, na katerem so njihove plače določene s ponudbo in povpraševanjem, do neke mere razpravlja tudi o elementih, ki določajo ponudbo na strani podjetnikov. Za podjetnika bogastvo ni pogoj, pač pa mora biti s svojimi povezavami sposoben pridobiti kapital ali posojilo oziroma mora biti solventen. Obenem predstavlja inteligentnega in spodobnega posameznika, ki deluje pošteno in zakonito. Po njegovem je takih ljudi bore malo (Say, 1964, str. 330-331). Končna meja razpoložljive ponudbe podjetnikov je za Saya čista gola sreča, saj »podjetnik lahko brez svoje napake, izgubi svoje bogastvo in do določene mere tudi svoj značaj« (Say, 1964, str. 331). Say torej poleg podjetnikovega materialnega tveganja opozori tudi na podjetnikovo moralno tveganje, ki se odraža v izgubi podjetnikovega »značaja« oziroma dobrega imena (Sušjan, 2006, str. 115).

Tako je podjetnikov prihodek odvisen od finančnega položaja (ali »zvez«), različnih osebnih značilnosti in gole sreče. Ravno te omejitve naj bi podjetniku omogočale višjo plačo v primerjavi z ostalimi produkcijskimi faktorji. Njegov prihodek je poleg glavne sestavine, to je plačila za koordiniranje in sprejemanje odločitev, sestavljen še iz obresti za uporabljeni kapital in premije za tveganje. Čeprav so lahko sestavni del podjetnikovega prihodka tudi obresti na njegov posojeni kapital, gre v tem primeru za plačilo kapitalista in ne podjetnika. Tako ostaja glavna podjetnikova funkcija koordinacija, opravlja pa tudi funkcijo odločanja in se sooča s tveganjem. Na ponudbo podjetniških storitev naj bi vplivali predvsem trije elementi: moralne kvalitete, zagotovitev potrebnega kapitala ter soočenje s podjetniškim tveganjem in nevarnostjo ter posledično z negotovostjo dobička (Say, 1964, str. 330-331).

Tako opredeli tudi tri kategorije plačil: mezde, ki jih prejmejo delavci, obresti kot plačilo za uporabljeni kapital ter premije za tveganje. Seveda so zaradi poudarjanja podjetnikove funkcije koordinacije za Saya glavni vir podjetniških prihodkov plače oziroma mezde kot nadomestilo za visoko usposobljeno in redko kategorijo dejavnih delavcev in ne dobiček kot premija za tveganje (Say, 1964, str. 331). Po njegovem je plačilo tistih panog v katerih se zahteva več znanja, večje od tistih, kjer je potrebno manj sposobnosti (Say, 1964, str. 331). Narave tveganja Say ne razloži popolnoma; prizna, da zadnje tveganje vedno nosi kapitalist: »Podjetnik izgubi, ko vrednost proizvodov, ki jih je proizvedel, ne zadošča za pokritje. Če podjetnik nima ničesar, kar bi izgubil, izgubijo tisti, ki so mu zaupali« (Koolman, 1971, str. 278). Torej večje, ko so zahteve po kapitalu, večje je tveganje. To pomeni premijo za podjetnikovo presojo in večja kot je kompleksnost organizacije, manjša je ponudba ustreznih podjetniških storitev (Koolman, 1971, str. 279).²⁷

3.2.1.1.4 Ločitev podjetnika in kapitalista

Ločitev med funkcijo podjetnika in funkcijo kapitalista je pri Sayu jasna, čeprav sta lahko obe funkciji povezani v eni osebi. Tako razmišljanje je bilo v primerjavi z njegovimi sodobniki in predhodniki precejšen napredek. Kapitalist naj bi v celoti prevzel ekonomsko tveganje, saj investira kapital, podjetnik pa naj bi ustvaril bogastvo prek organiziranja produkcijskih faktorjev (Vasapollo, 1996, str. 194). Za Saya je to razlikovanje bistveno, saj je podjetnik zanj tisti, ki je v proizvodnji aktivni agent in ima s svojo osrednjo vlogo v proizvodnem procesu največji vpliv na razdelitev bogastva. Tega ne pripiše niti kapitalistu niti posestniku ali delavcu. Poleg potrebnih kvalit (talenta in presoje) mora imeti podjetnik še material in orodja, s katerimi začne proizvodnjo - torej mora Sayev podjetnik imeti tudi kapital.²⁸ V večini primerov uporabi lasten kapital, le redko pa si ga lahko izposodi od »tujcev« (Say, 1964, str. 330). Vendar pa ni nujno oziroma potrebno, da podjetnik priskrbi kapitala sredstva. Težave, s katerimi se spopada podjetnik, so namreč drugačne od težav kapitalista. Podjetnik se ukvarja predvsem s proizvodnjo dobrin, katerih vrednost bo pokrila vse proizvodne stroške, vključno s stroški kapitala, ki ga zaposluje.

²⁷ Say se sicer ukvarja le z odnosi znotraj proizvodnega procesa in ne poseže izven teh okvirov. Podjetnika ne postavi v dinamično okolje, ker ne vidi potrebnega odnosa med akumulacijo kapitala (investicijami) in podjetniško aktivnostjo. Vloga Sayevega podjetnika je tako predstavljena znotraj čistega statičnega ravnotežja, ki je opredeljen z enakostjo cene proizvodov in njihovih proizvodnih stroškov. V tem sistemu osnoven vir podjetniškega prihodka ni dobiček kot premija za tveganje, pač pa plača kot plačilo za visoko usposobljene vrste redkega dela - nekateri zato Sayevo podjetništvo razumejo zgolj kot višjo vrsto dela (Praag, 1999, str. 314). Tudi v tem statičnem sistemu velja zakon ponudbe in povpraševanja, obenem pa konkurenca med podjetniki preprečuje ustvarjanje prevelikih presežkov. Tako v statičnih pogojih teoretične utemeljitve različnih kategorij prihodkov, ki naj bi jih dobili podjetniki kot rezultat uspešne podjetniške aktivnosti, ne obstajajo. Takrat so namreč dobički kapitala proporcionalni zaposlitvi kapitala, velikost mezd pa je pogodbeno določena. Opisu podjetniške funkcije v statičnem položaju doda še elementa tveganja in negotovosti, saj vztraja pri tveganju s katerim se srečujejo podjetniki, ki nenehno uporabljajo svojo presojo ob soočanju s spremenjenimi okoliščinami - pri organizaciji dela in pri upravljanju podjetja ter pri ocenjevanju stroškov in prodajnih prihodkov, kjer morajo ocenjevati tveganje (Koolman, 1971, str. 280).

²⁸ Sicer je podjetnik razvrščen v razred delavcev, toda v večini primerov je kapitalist, saj je nemogoče ustanoviti podjetje brez kapitala (Koolman, 1971, str. 279).

3.2.1.1.5 Sayev prispevek k razvoju funkcije podjetništva v ekonomski teoriji

Nedvomno je imel Say pomemben vpliv na razvoj misli številnih angleških piscev, ki so posvojili nekaj njegove terminologije in njegov analitični pristop, nihče izmed neoklasičnih avtorjev pol stoletja za njim pa tudi ni uspel razviti kompleksnejše teorije podjetništva (Koolman, 1971, str. 286). Žal je bil njegov prispevek k teoriji podjetnika v veliki meri spregledan, saj so ga mnogi označevali zgolj za Smithovega »popularista in najzvestejšega pripadnika«²⁹ (Koolman, 1971, str. 269). V primerjavi z Ricardovo šolo, ki v celoti zanemari podjetnika, je Say predvsem pod vplivom francoskih piscev sam razvil koncept podjetnika. Say je najbrž poznal Cantillonove zamisli o podjetniku³⁰ iz razprav Quesnayja in ostalih fiziokratov, čeprav so jih le-ti nekoliko prikojili po svoje. Tako je Say vsaj v delu, ki zadeva podjetnika in njegov pomen, mnogo bližji fiziokratom (predvsem Baudeauju in Turgotu) kot angleškim klasičnim ekonomistom (Koolman, 1971, str. 283-284). Tega se tudi zaveda, saj za pomanjkanje razprav o podjetniku v angleški ekonomski literaturi navaja dva razloga. Prvi naj bi bil lingvistična skromnost, angleški pisci naj namreč ne bi imeli dovolj razvite oziroma sofisticirane terminologije - gre predvsem za uporabo večih izrazov podobnega pomena (*undertaker, master, speculator, projector, adventurer* - vsi ti izrazi so v angleškem besednjaku označevali podjetnika) (Say, 1964, str. 329-330). Drugi razlog pa naj bi bil v stanju angleške zakonodaje, ki kapitalista označuje kot aktivnega udeleženca, ki deli usodo poslovnega izida - dobička ali izgube, in ne zgolj kapitalista, ki na primer kot posojilodajalec dobiva fiksne obresti na posojeni kapital. Ne glede na tehtnost obeh razlogov ostaja dejstvo, da podjetniške vsebine v delih angleške klasične politične ekonomije praktično ni. Kasneje sta Sayevima razlogoma za pomanjkanje razprav o podjetništvu v delih angleške klasične ekonomije dodana še dva, in sicer pomanjkanje podjetniške tradicije v Angliji ter precej makroekonomski pogled angleške klasične ekonomske šole (Koolman, 1971, str. 284-286, Baretto, 1989, str. 6). Sayev prispevek k teoriji podjetništva ocenjuje tudi Schumpeter. Pripiše mu nekatere zasluge, med njimi tudi uvedbo četrtega agenta; ob trojici, ki jo sestavljajo posestniki, delavci in kapitalisti. Podjetnik postane četrti agent, ki kombinira produkcijske faktorje, čeravno mu po njegovem mnenju posveča premalo pozornosti. Vendarle pa Schumpeter Sayu priznava, da je kapitalista prepoznal zgolj kot enega od lastnikov produkcijskih faktorjev in ne več kot osrednjo osebnost kapitalistične industrije (Schumpeter, 1954, str. 645). Prav tako omenja njegovo poimenovanje »vulgarizatorja«³⁰ Smithove doktrine ter Sayevo nadaljevanje raziskovanja vsebine podjetnika, ki ga ohranja v duhu tradicije francoskih ekonomistov. Priznava mu prvenstvo v ločitvi podjetnika od kapitalista, njegov prispevek pa naj bi bil strnjen v stavku, da je podjetnikova funkcija kombiniranje produkcijskih faktorjev v produkcijski organizem. Pri tem Say podjetnika pravilno prikaže kot ključno osebnost, vendar pa ne spozna, da kombiniranje produkcijskih faktorjev vključuje več kot zgolj rutinski menedžment in je pomembno predvsem v razmerah organizacije nečesa novega in ne pri ustaljenih poslih. »V vsakem primeru je splošni pojem spremenil v

²⁹ Pod Smithovim vplivom naj bi bila predvsem prva izdaja *Traite d'économie politique*.

³⁰ Očitnega dokaza, da je Say poznal Cantillonovo delo, ni, je pa bilo znano Smithu, ki Cantillonov *Essai sur la nature du commerce en general* neposredno navaja (Koolman, 1971, str. 283-284).

znanstveno orodje« (Schumpeter, 1954, str. 555). Sicer je Schumpeter do Saya precej kritičen, zato je skupen učinek njegove ocene precej negativen in vodi do precejšnjega degradiranja Sayevih ekonomskih misli.

Sayev podjetnik je torej koordinator tako na ravni trga kot tudi na ravni podjetja ter moderen vodja in menedžer znotraj svojega podjetja. Uspešen podjetnik tudi združuje redko kombinacijo kvalitet in izkušenj. Zato je število podjetnikov na trgu omejeno. Posledično je lahko podjetnikova plača zelo visoka. Say je vsekakor prvi, ki precej nazorno predstavi pogled na podjetnika kot povezovalca in koordinatorja proizvodnih storitev. Brez dvoma je najbolj znan predstavnik poudarjanja funkcije koordinacije, ki naj bi jo opravljal podjetnik. Poleg vloge koordinatorja, ki jo pripiše podjetniku, pa Sayu lahko priznamo pionirstvo še na enem področju: je prvi, ki jasno razlikuje podjetnika od kapitalista. V tem so njegove ideje nedvomno originalne. Vendar je Sayev podjetnik v končni analizi predvsem nadzornik in upravitelj. Predstavlja vodilnega delavca, s čimer se je preusmerila pozornost od edinstvenosti in unikatnosti podjetnika in s tem tudi njegove vloge kot sile razvoja in sprememb v dinamični ekonomiji.

3.2.1.2 Ostali francoski avtorji

Poleg Saya, katerega *Traite d'économie politique* postane osrednji univerzitetni učbenik na obeh straneh Atlantika, sta omembe vredna vsaj še dva francoska pisca, ki sta o vlogi podjetnika razmišljala nekoliko drugače. To sta bila Destutt de Tracy (1754-1836) ter Saint-Simon (1760-1825).

Nihče od njiju sicer ni ekonomist v pravem pomenu besede, vendar Tracy jasno opredeli podjetnika, Saint-Simon pa je zanimiv predvsem zaradi svoje prerokbe in videnja industrijske družbe kot družbe proizvajalcev. To družbo vodi poslovni vodja, ki ga imenuje podjetnik in ima v ekonomski strukturi pomembno mesto. Saint-Simon podjetniške vsebine ni razvijal naprej, njegovo razmišljanje pa spominja na razmišljanje Galbraitha in njegove tehnokracije.

Tudi Tracy podjetnika postavi na pomembno mesto v družbi, pri čemer ga opredeli nekoliko natančneje. Zanj ima kapital prednost pred vsemi ostalimi ekonomskimi vsebinami, podjetnika pa opredeli kot posameznika z dovolj velikimi lastnimi sredstvi, da pokrijejo stroške ustanovitve, prve zaloge in plačilo mezde zaposlenim do trenutka prvega zaslužka. Tudi Tracy kot Cantillon poudari negotovost podjetnikove nagrade. Tveganje in oportunitetne stroške sicer prepozna kot faktorje, ki vplivajo na ponudbo podjetnikov, vendar zanj podjetnikov (ne)uspeh temelji izključno na količini stvari, ki jo je sposoben proizvajati, na izbiri dobav ter na prihodkih, ki mu jih drugi plačujejo za izdelane proizvode. Tudi Tracy opiše naravo javnih in zasebnih interesov v ekonomiji in spremljajoče stremenje »političnih podjetnikov«, ki vlado uporabljajo za lastne interese. »Če razmišljamo o različnih interesih v razvoju družbe, ugotovimo, da želi vsak posameznik čim več podpore pri uveljavljanju

svojega interesa ali pa bi rad na nek način uvedel zaščitne zakone, da bi tako oviral vse, ki bi ga motili pri uresničevanju njegovih interesov» (Hébert, Link, 1988, str. 43).

3.2.2 Angleška šola

3.2.2.1 Adam Smith

Adam Smith (1723-1790) v svoji znani knjigi iz leta 1776 *Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ki predstavlja klasično literaturo ekonomske zgodovine, omeni vse tri angleške sinonime za podjetnika *adventurer*, *projector* in *undertaker*, vendar jim ne uspe vdahnuti podjetniškega duha. Prvega opiše kot osebo, ki tvega svoj kapital v najzahtevnejših projektih, pri čemer je prepričan v svoj uspeh. *Projector* naj bi bil povezan s špekulacijami, od katerih si lahko obeta velike dobičke, ki pa se le redko uresničijo. Z njim naj bi slikovito predstavil podjetniški duh kapitalista, čeprav *projector* ni kapitalist, saj ne pozna osebnega tveganja. Njegove projekte namreč financirajo javnost ali pa zasebne institucije. Smith ga obravnava v negativnem smislu, saj ga enkrat opisuje kot preračunljivca, drugič kot utopičnega načrtovalca. Nasprotno pa ceni tretjo podjetniško osebnost, *undertakerja*. Obravnava ga kot čistega kapitalista, ki se danim okoliščinam bolj prilagaja, kot pa da bi jih skušal spremeniti. V primerjavi s *projectorjem*, ki pogosto nepremišljeno tvega, kar lahko vodi do katastrofalnih posledic, se *undertaker* zateka k obvladljivemu tveganju in skuša ohraniti svoj kapital. Za Smitha je to lik, ki ga je vredno posnemati, njegove funkcije pa so mnogotere: oblikuje projekte, išče kapital, organizira produkcijske faktorje, usmerja proizvodnjo, v podjetje vpeljuje inovacije. Smith torej prepozna inovativnost kot profesionalno dejavnost, ki jo ustvarijo filozofi in špekulanti - najbrž ima v mislih inovativne podjetnike - , čeprav te svoje razprave ne razvije dalje. Inovacija je zanj proizvod delitve dela, ki je odvisna od obsega oziroma velikosti trga. Tako se inovacija najprej pojavi na večjih trgih. Delitev dela spremljata obilje in napredek, s tem napredkom pa postaja izumitelj bolj specializiran in »količina znanosti« znatno naraste. Žal pa Smith med funkcijo podjetnika in kapitalista ne postavi ločnice, kar najbrž botruje podobnim razmišljanjem ostalih ekonomskih mislecev klasičnega obdobja. Tuttle to Smithovo napako pri razlikovanju funkcije kapitalista od funkcije podjetnika razume v luči takratne poslovne prakse (Tuttle, 1927, str. 14). V tedanjih Angliji in Franciji je bilo namreč lastništvo kapitala predpogoj za neodvisno upravljanje podjetja, čeravno je Smith slednje poudarjal še bolj kot na primer francoski pisci. Podobno ugotavlja tudi Blaug, ki Smithu priznava ločevanje med kapitalistom in menedžerjem, saj dobiček kapitalista izključuje plačo menedžmenta kot plačilo za »delo nadzora in vodenja«, ne pa tudi ločevanje med kapitalistom in podjetnikom kot dokončnim odločevalcem (Blaug, 1986, str. 220). Analiza vloge čistega podjetništva naj bi tako izgubila smisel, vendar pa se s Smithovo knjigo vseeno začena obdobje, ko se kapitalista razume kot dejavnik, ki igra aktivno vlogo pri akumulaciji kapitala in ekonomskem napredku (kapitalist-podjetnik) - za razliko od obdobja pred renesanso, ko je bila vloga kapitalista zgolj pasivna (Karayiannis, 1990, str. 249).

3.2.2.2 David Ricardo

Tudi David Ricardo (1772-1823) in njegovi sodobniki v večjem delu podpirajo Smithovo teorijo. Ricardo kot večina klasičnih ekonomistov inovacije označi kot nekaj izven ekonomskega sistema. Predpostavi celo, da naj bi z večanjem bogastva vse prihodnje dobičkonosne investicijske priložnosti izginile. Tako kot za Smitha je tudi za Ricarda dobiček preostanek, ki pripada lastniku. Za Ricarda je podjetnik nekdo, ki želi investirati, vpeljati inovacije in novo tehnologijo in je vedno pripravljen investirati lasten dobiček v tvegane ekonomske projekte. Podjetnik se z vpeljavo nove tehnologije začasno znajde v monopolnem položaju, ki mu le kratkotrajno dovoljuje višji dobiček (Vasapollo, 1996, str. 195). Vendar Ricardo tega podjetnika, ki ga zaznamuje inovacija, ne razlikuje od drugih kapitalistov (Blaug, 1986, str. 220-221). V primerjavi s Smithom celo nazaduje, »saj ne samo, da ne uporablja pojma podjetnik, pač pa tudi ne uspe razviti koncepta poslovnega vodje kot posrednika sprememb« (Cole v Hébert, Link, 1988, str. 50). Pri tem je zanimivo predvsem dejstvo, da je Ricardo poznal Sayevo delo in sta si oba avtorja medsebojno izmenjala nekaj strokovnih mnenj.³¹ Neupoštevanje Sayevih priporočil pri Ricardu, Seniorju³² in njunih sodobnikih opazi tudi Schumpeter (Schumpeter, 1954, str. 556).

3.2.2.3 Jeremy Bentham

Največjo pozornost med angleškimi klasičnimi ekonomisti podjetniku nameni Jeremy Bentham (1748-1832), ki ima v primerjavi s sodobniki precej močnejše povezave s Francijo in njeno intelektualno tradicijo. Za Benthama politična ekonomija predstavlja stroko politike in zakonodaje, ki se ne oddaljuje od stvarnosti. Podobno razmišlja tudi Smith, Ricardo pa politično ekonomijo razume drugače. Vidi jo kot sredstvo za odkrivanje splošnih zakonov družbe. Bentham graja Smitha zaradi njegovega negativnega odnosa do *projectorjev*, tudi sam pa v knjigi *Defence of Usury* (1787) uporablja ta pojem. Zanj je *projector* vsakdo, ki pri zasledovanju bogastva odkrije novo pot, predvsem vsakršno pot inovacije. Navzgor omejena obrestna mera teži k podjetniški diskriminaciji, saj omejuje nove projekte, kajti slednji so zaradi novosti bolj tvegani kot tisti, ki jih praksa že pozna. Tako lahko zakonske omejitve vplivajo na izbiro slabših projektov. Bentham je podjetnik tudi sam, saj skupaj z bratom izumi panoptikon,³³ arhitektonsko inovacijo pa dopolni še z upravnim dogovorom, ki vključuje pogodbeni menedžment. Uspeh slednjega naj bi bil odvisen od dinamičnih aktivnosti podjetnika in pravilne strukture ekonomskih spodbud. Opiše tudi razliko med pogodbenim in skrbniškim menedžmentom. Slednjega ne podpira, saj tako kot Smith verjame v sebičnost in koristoljubje posameznika. Tako je Bentham praktično edini med angleškimi klasičnimi ekonomisti, ki poudarja vlogo podjetnika kot gibalno ekonomskega napredka. Njegov upravni

³¹ Vendar podjetnik, njegova narava in vloga v njuni medsebojni korespondenci niso zabeleženi, njuna celotna razprava se osredotoča le na poglavje vrednosti.

³² Prav Nassau Senior naj bi vpeljal pojem *entrepreneur* v angleško ekonomsko literaturo. Šlo je predvsem za njegova razmišljanja o pojmi, ki sta jih razvila Say in von Storch (Koolman, 1971, str. 282).

³³ Krožno zgrajeno kaznilnico z zaporniki celicami na obodu in paznikom v sredini, ki omogoča hkratno nadzorovanje vseh kaznjencev (Veliki slovar tujk, 2002, str. 841).

dogovor za pogodbeni menedžment podjetnika znova postavi v vlogo državnega pogodbenika, se pravi jemalca franšize, ki prevzame finančno tveganje z namenom pridobitve dobička, ki pa je negotov. Ne razvije osnovnih analitičnih ekonomskih temeljev podjetnika, njegovo vlogo pa poveže z menedžerjem, pogodbenikom in inovatorjem (Hébert, Link, 1988, str. 50-54, Karayiannis, 1990, str. 249).

3.2.2.4 John Stuart Mill

Dela liberalca Johna Stuarta Milla (1806-1873) ne moremo popolnoma uvrstiti med dela angleških klasičnih ekonomistov (Baša, 1990, str. 1), saj ustvarja kasneje in predstavlja nekakšen most med ekonomiki stare (1776-1870) in nove šole (1871-1920) (Hébert, Link, 1988, str. 54). V svoji knjigi *Principles of Political Economy* (1848) vlogo podjetnika označi za zelo raznoliko, opravljal naj bi funkcije upravljanja, vodenja in nadzora. Lastnosti, ki so za to potrebne, so precej redke in ljudje s temi sposobnostmi naj bi poleg navadnega dobička dobivali še posebno rento. Vendar pa Mill tako kot ostali angleški klasični ekonomisti ne ponuja jasne razlike med kapitalistom in podjetnikom. Njegov podjetnik³⁴ je bodisi poseben delavec bodisi kombinacija delavca in kapitalista. Mill podjetnika kot inovatorja ne opisuje podrobneje oziroma ima njegovo nagrado zgolj za obliko plače. Ne prepozna tudi dinamičnega podjetnika, ki odkriva dobičkonosne priložnosti s pomočjo novega znanja, kombinacij produkcijskih faktorjev, proizvodov in marketinških prijemov. Kapitalistov dobiček opiše kot vsoto oportunitetnih stroškov za odloženo porabo,³⁵ odškodnino za tveganje kapitala in plačo za nadzor (Vasapollo, 1996, str. 195). Vendar pa se slednja lahko izplača šele iz dobička in za razliko od ostalih plač ni izplačana že med proizvodnjo iz kapitala.

3.2.3 Nemška šola

Nemško klasično ekonomsko obdobje, ki se začne okoli leta 1800, zaznamuje predvsem poskus oblikovanja podjetniškega dobička kot jasnega funkcijskega prispevka v teoriji razdelitve dohodka. Opazen je zlasti prispevek Johanna Heinricha von Thünen in Hansa Karla Emila von Mangoldt. Pri tem so jima v pomoč razmišljanja Gottlieba Hufelanda (1760-1817), Friedricha Hermanna (1795-1868) in še posebno Adolpha Riedla (1809-1872).

Hufeland (1807) spozna, da vsaka mezda vključuje premijo za redkost. To idejo posploši na razlago podjetniškega dobička kot posebne vrste mezde, ki je sestavljena iz rente za sposobnost. Hermann (1832) ponovi Hufelandovo zamisel rente za vse faktorje, tudi za podjetnika, obenem pa podobno kot Say³⁶ razume podjetnika v vlogi organizatorja proizvodnje v institucionalni strukturi podjetja. Riedel (1838) razširi Cantillonovo zamisel

³⁴ Zanimivo je, da je dajal prednost francoski besedi *entrepreneur* in obžaloval uporabo angleškega sinonima *undertaker* v preteklosti. Uporabo francoskega izraza v splošno rabo med angleške ekonomiste mu priznava tudi Schumpeter (Schumpeter, 1954, str. 556).

³⁵ Nassau Senior uporabi za ta pomen izraz abstinenca, vzdržnost.

³⁶ Prevod Sayevega dela *Traite d'économie politique* v nemščino je izšel leta 1814 in je imel precejšen vpliv na razmišljanje nemških klasičnih ekonomistov.

podjetnika kot ekonomskega agenta, ki sam nosi breme negotovosti z namenom zmanjšanja negotovosti drugih udeležencev ekonomskega procesa. Podjetnika tako razume predvsem kot dobavitelja gotovosti, za kar je lahko nagrajen (v primeru pravilnega predvidevanja) ali pa kaznovan (Formaini, 2001, str. 5). Razišče tudi pojem podjetnika kot inovatorja in kot organizatorja »skupinske proizvodnje«.³⁷

Nekateri nemški avtorji razvijejo precej izvirne in zanimive misli v zvezi s podjetništvom, predvsem kar zadeva funkcije tveganja, inoviranja, organizacije, koordinacije in rutinskega menedžmenta.

3.2.3.1 Johann von Thünen

Thünen (1785-1850), ki podjetnika imenuje z nemškim izrazom *Unternehmer*, v drugem zvezku svojega dela *Der isolierte Staat* (1850) jasno razloži pojem podjetniškega plačila, ki je drugačno od kapitalistovega. Prepričan je, da obstajata dva elementa podjetniškega plačila: povračilo za podjetniško tveganje in povračilo za spretnost oziroma iznajdljivost. Obe povračili označi za podjetniški dobiček, opredeli pa tudi razliko med podjetništvom in uporabo kapitala. Plačilo za podjetniško tveganje je zanj sestavljeno iz dobička, ki mu odšteje tri elemente: dejanske ali pripisane obresti na vloženi kapital, zavarovalne premije za tveganja in izgube, ki se jih lahko izračuna, in plače menedžmenta. Podjetniško tveganje opredeli kot tveganje, ki se ga ne da zavarovati, saj ne obstaja zavarovalnica, ki bi krila vsa tveganja, povezana s poslom, zato mora del tveganj vedno sprejeti podjetnik. Tako je podjetnik pri novih dejanjih, ki se jih ne da napovedati in zanje izračunati poslovnega rezultata, »izumitelj in raziskovalec na svojem področju« brez primere (Blaug, 1986, str. 222). Po njegovem podjetnika lahko motivira le dejstvo, da je verjetnost zaslužka precej večja kot verjetnost izgube. Jasna mu je tudi razlika med podjetništvom in menedžmentom. Napor podjetnika, ki dela za svoj račun, je precej drugačen kot napor plačanega zastopnika - menedžerja, čeprav imata enako znanje in sposobnosti. Število neprespanih podjetnikovih noči je zaradi težav in skrbi neprimerno večje kot pri menedžerju. Obenem pa se ravno v stiski podjetniku porajajo nove rešitve in novi izumi.

Velik korak v teoriji podjetništva je Thünenu uspel z združitvijo dveh prej ločenih funkcij: podjetnika je prepoznal kot nosilca tveganja (prej Cantillon, Mill), pa tudi kot inovatorja oziroma izumitelja (prej Baudeau, Bentham).

³⁷ S povezavo problemov organizacije podjetij in podjetniške funkcije, ki ima vlogo zmanjševanja negotovosti, razmišlja v smeri značilnosti transakcijskih stroškov (kot tudi Mangoldt), ki jih kasneje razloži Ronald Coase.

3.2.3.2 Hans von Mangoldt

Mangoldt (1824-1868) poskuša spremeniti Hermannovo teorijo, ki bistvene lastnosti podjetnika išče v njegovih osebnih značilnostih.³⁸ Tako kot edino pravo podjetniško funkcijo opredeli funkcijo tveganja, ki je neločljiva od podjetnika in ji priznava kontrolo nad proizvodom ter odgovornost za možne izgube (Hébert, Link, 1988, str. 60). Njegova teorija podjetništva je torej usmerjena k tveganju in proizvodnji. V svoja razmišljanja vključi element časa, saj razlikuje med proizvodnjo po naročilu in proizvodnjo za trg. Prva je varnejša, saj sta storitev in plačilo istočasna, kar pomeni izločitev negotovosti spremenjenih tržnih pogojev v času od začetka proizvodnje do prodaje končnih proizvodov. Druga pa je bolj špekulativna, saj je proizvod namenjen menjavi na trgu z negotovim povpraševanjem in neznano ceno. Lahko govorimo o različnih stopnjah tveganja: z največjo negotovostjo se srečujejo podjetja, ki porabijo največ časa, da izdelek pride na končni trg do potrošnika, ter seveda obratno. Tudi Mangoldtov podjetnik, tako kot Cantillonov, prevzema breme spreminjajočih se stroškov in posledično nihajočega prihodka. Podjetnik je ločen od ostalih produkcijskih faktorjev, podjetniški dobiček pa je renta za sposobnost.³⁹ Podjetniške prihodke razdeli na tri dele, poleg rente za sposobnost sta tu še premija za nezavarovano tveganje ter podjetnikove obresti in plača.

Mangoldt sicer prizna, da so uspešne inovacije del podjetništva, vendar se osredotoči predvsem na alokativno funkcijo podjetnika. Zato njegov prispevek sodi prej k statični teoriji alokacije sredstev kot pa k dinamični teoriji rasti in razvoja. Tako Mangoldt kot Thünen vplivata na Knighta in njegovo teorijo o podjetniku kot nosilcu tveganja.

3.2.3.3 Karl Marx

Če omenimo še socialista Karla Marxa, ki se posveti predvsem analiziranju protislovij v družbi (med kapitalističnim in delavskim razredom), je podjetnik zanj zgolj tisti, ki kombinira produkcijske faktorje in ustvarja ekstra dobiček (Marx, 1976, str. 423), katerega vir je izkoriščanje delovne sile (s strani kapitala). Poleg izžemanja delovne sile je vir ekstra dobička lahko tudi uvedba novih strojev. Vendar se Marx ukvarja le s procesom dela in zanj problemov pri izbiri novih strojev sploh ni. Tako kot za angleške klasične ekonomiste tudi zanj poslovni proces teče avtomatično, potrebna je le zadostna ponudba kapitala (Schumpeter, 1954, str. 556). Sicer loči lik menedžerja od kapitalista, saj pozna menedžersko plačo, vendar pa ločevanju med lastnikom in nadzornikom proizvodnih sredstev posveti premalo pozornosti, da bi igral vidnejšo vlogo v podjetniški teoriji (Vasapollo, 1996, str. 195-196). Tudi zanj, ki se ima za edinega preučevalca »zakonov gibanja« kapitalizma, velja, da preprosto nima pojasnil za izvor dejanskega tehničnega razvoja v kapitalizmu (Blaug, 1986, str. 221-222) in ne uspe

³⁸ Hermann je trdil, da so določene naloge neločljivo povezane z naravo podjetništva. Mednje je prišteval zbiranje kapitala, nadzorovanje poslov, zavarovanje kreditnih in pogodbenih odnosov ter prevzemanje tveganja glede napovedi morebitnih dobičkov. Mangoldt je menil, da prve tri funkcije lahko opravlja tudi plačan delavec, čeprav je v praksi največkrat drugače.

³⁹ O njem pozitivno piše Marshall, ki ga omeni pri opisu in razvoju kvazi rente.

razviti ključne podjetniške funkcije (Karayiannis, 1990, str. 250). Njegov motiv za preučevanje podjetnika in njegove funkcije je očitno premajhen oziroma so druge vsebine zanj pomembnejše (Sušjan, 1990, str. 221-222).

3.3 UGOTOVITVE

V obdobju predklasične ekonomske teorije se že pojavi vrsta različnih vsebinskih opredelitev podjetniške funkcije, v tem obdobju pa zasledimo tudi prvo omembo termina podjetnik. Za podjetniško funkcijo je najpomembnejši pisec tega obdobja Richard Cantillon. Veliko njegovih idej o razumevanju in delovanju podjetnika so povzele kasnejše ekonomske teorije - fiziokrati, klasiki in neoklasiki. Njegov velik prispevek je tudi v razlikovanju podjetnika od kapitalista ter v osrednji vlogi in pomembnosti, ki jo je pripisal podjetniku. Te ideje so večinoma prevzeli tudi francoski ekonomisti 18. in 19. stoletja, ki so bili v preučevanju podjetništva morebiti prav na račun Cantillona korak pred svojimi angleškimi sodobniki. Z vsebino podjetniške funkcije se ukvarjajo tudi fiziokrati, med njimi lahko izpostavimo Baudeaujeve misli, ki v teorijo podjetništva dodajo elemente organizacije, inovacije, znanja in tveganja. K teoriji podjetništva nove poglede prispeva tudi Turgot, ki se s svojim pogledom na podjetništvo nekoliko razlikuje od ostalih fiziokratov, podjetniško funkcijo pa razširi na vsa področja ekonomskega delovanja.

Obdobje klasične ekonomske teorije prispeva nekaj novih pogledov na podjetniške funkcije, vendar pa gre za bolj ali manj parcialne poglede, ki k širši teoretični podlagi podjetništva ne prispevajo veliko. Podjetnik je pri večini francoskih piscev ekonomske literature 18. in zgodnjega 19. stoletja pomemben dejavnik tržne ekonomije. Kljub temu francoski klasični ekonomisti ne dosežejo enotnega razumevanja njegove vloge in ne sledijo strogim evolucijskim načelom koncepta podjetništva. Vseeno razvijejo popolnejšo teorijo podjetniškega delovanja kot njihovi angleški sodobniki. Angleška klasična ekonomija nekako spoji vlogo podjetnika in kapitalista ter s tem v razumevanju podjetniške funkcije stopi korak nazaj. Razlog take obravnave naj bi bil predvsem v takratnih dejanskih ekonomskih razmerah, v prevladi malih in srednje velikih družinskih podjetij, v katerih kapital preskrbijo lastniki, njihovi sorodniki ali prijatelji. Vse to zveni precej neprepričljivo, saj francoski ekonomisti 18. stoletja kljub podobnim gospodarskim razmeram podjetniško funkcijo razumejo drugače. Za Ricarda in vse kasnejše vodilne angleške klasične ekonomiste so kapitalske investicije in proizvodnja bolj ali manj avtomatičen proces, ki ne vsebuje tveganih odločitev ali presoj. Še največji prispevek bi lahko pripisali Sayu ter v posameznih delih nemškemu klasičnemu ekonomistu, ki so v veliki meri navdih za nadaljnja razmišljanja o podjetnikovi vlogi. Angleška klasična ekonomija se s podjetnikom skorajda ne ukvarja, saj je Smithova »nevidna roka« v obliki trga pojasnilo in odgovor za vse dinamične in statične premike. Pisce klasične ekonomske dobe bi lahko glede na funkcije, ki jih pripisujejo podjetniku, razdelili v dve skupini: na tiste, ki opisujejo podjetnika kapitalista, in na tiste, ki opisujejo podjetnika delavca (Karayiannis, 1990, str. 250). Prvi podjetniku kapitalistu pripišejo predvsem dve glavni funkciji, in sicer preskrbo kapitala ter prevzemanje splošnega tveganja. Drugi spoznajo v

vlogi podjetnika delavca predvsem opravljanje rutinskih funkcij,⁴⁰ kot so upravljanje, nadzor, kontrola in odgovornost.

4 FUNKCIJA PODJETNIŠTVA V OBDOBJU NEOKLASIČNE EKONOMIKE

Neoklasični ekonomisti povzročijo v ekonomski vedi precej velike vsebinske spremembe. V začetnem obdobju se ukvarjajo predvsem z osnovnimi zakoni oblikovanja cen, medtem ko jih makroekonomska vprašanja rasti in distribucije dohodka ne zanimajo.⁴¹ Poudarek je na ocenjevanju mejnih koristnosti posameznika, ekonomski problem pa se osredotoči na alokacijo sredstev za dosego ciljev in ne na izbiro ciljev. Ekonomija z njihovimi odkritji, torej po letu 1870, postane veliko bolj eksaktna in abstraktna veda. Zamenja se celo njeno poimenovanje - politično ekonomijo nadomesti ekonomika (Sušjan, 2002a, str. 862).

4.1 FRANCOSKI AVTORJI

4.1.1 Predhodnik neoklasične ekonomike Jules Dupuit

Prispevek zgodnjega neoklasičnega ekonomista Julesa Dupuita (1804-1866), ki je deloval kot gradbeni inženir, k teoriji podjetništva je bil do nedavnega precej neznan. Njegovo navdušenje za dinamiko v konkurenčnem procesu, kjer glavno vlogo igra podjetnik, je opaženo šele pred kratkim. Dupuit preseže statično analizo (ki jo opredeli zgolj kot abstrakcijo tržnih operacij) in razvije dinamičen pogled na konkurenco, pri čemer poudari povezavo med stopnjo kakovosti izdelka in njegovo nominalno ceno (Ekelund, Hébert, 1991, str. 20). Vlogo podjetništva Dupuit razume predvsem kot »raziskovanje povpraševanja«. Podjetnik mora torej oceniti koristi, ki jih potrošnik prizna proizvodom in storitvam, ter izdelati take cenovne sheme, ki bodo v sorazmerju s koristmi, ki jih potrošnik dobi. Podjetnikova funkcija je precej težavnejša kot se zdi na prvi pogled, saj vsak proizvod ali storitev vsebuje številne koristnosti. Upoštevati, raziskati in izbrati je treba precej več lastnosti kot na primer zgolj fizične mere proizvoda. Podjetnik mora zato pri izbiri zvezno upoštevati in oceniti tudi razlike v kakovosti, tržno segmentacijo in ostale vrste diferenciacije proizvoda. Te razlikovalne lastnosti proizvoda podjetnik metodično razvrsti v cenovne sheme, ki povezujejo ceno s koristnostjo. Dupuit dodatno razvije Cantillonovo misel o nepoznavanju funkcije povpraševanja za vsak posamezen izdelek, saj trdi, da podjetnik izdelka ne pozna in

⁴⁰ Le-te lahko nadomesti izurjena delovna sila.

⁴¹ Obdobje neoklasične ekonomike, ki ga lahko poimenujemo tudi obdobje mikroteorije, se zaradi vsebine in razumevanja funkcije podjetništva lahko razdeli na tri glavna obdobja:

- na zgodnjo neoklasično misel, to je obdobje, ki sega na začetek mikroekonomske teorije in traja do prve svetovne vojne (1870-1914);
- na zrelo neoklasično misel, od leta 1914 pa do zgodnjih 30. let 20. stoletja ter
- na neoklasično mikroekonomsko obdobje, ki je zlata doba mikroekonomike in pomeni popoln razvoj moderne teorije podjetja (Hicks-Samuelson-Allenova razlaga moderne teorije podjetja) (Baretto, 1989, str. 48).

ga mora šele odkriti. S tem kot prvi ekonomist jasno prizna, da podjetnik vpliva na ceno in lastnosti proizvoda in eksperimentira z namenom iskanja dobičkonosnih kombinacij elementov, ki sestavljajo proizvod (Ekelund, Hébert, 1991, str. 22).

Dupuit se zaveda redkosti podjetniškega talenta in ga razume kot naravno sposobnost, ki jo je mogoče povečati s pomočjo izobraževanja, opazovanja, teorije, študija in izkušenj. Poudari tudi breme negotovosti v ekonomiji, kot da bi slutil težnjo neoklasične ekonomije k neupoštevanju podjetnika. Vse težave bi bile namreč ob popolnoma razvidnem zakonu potrošnje in predpisani prodajni politiki vnaprej določene in bi se lahko reševale s pomočjo računskih operacij. Vendar pa realizacija podjetniških dobičkov zahteva, da podjetnik deluje v razmerah negotovosti ter pri tem uporabi domišljijo in svoje sposobnosti. V negotovem svetu proizvajalca je rešitev problema odvisna od njegovih sposobnosti ocene potreb potrošnikov in od njegove domišljije uporabe in oblikovanja metod, ki naj bi potrošnika prepričale v ceno izdelka. V praksi je podjetnikova vloga še težavnejša, saj vse menjave vključujejo tudi transakcijske stroške, na katere mora računati pri oblikovanju nominalne cene. Zato mora podjetnik preveriti optimalne fizične lastnosti blaga in odkriti ter upoštevati potrošnikove oportunitetne stroške (Ekelund, Hébert, 1991, str. 23).

Cenovna diferenciacija vseh vrst zahteva aktivno delovanje podjetnika pri razvoju kakovostnih lastnosti proizvoda. Podjetnik odkriva kombinacije lastnosti in značilnosti, ki jih potrošniki cenijo, in ceno proizvodom določi tako, da maksimira dobičke. Podjetniško konkurenco Dupuit razume kot obliko določanja cen in strategije proizvoda. Vsak podjetnik se sooča z oblikovanjem novega proizvoda in s prilagajanjem slednjega z nominalnim cenovnim vektorjem, ki obenem maksimira tako potrošnikovo korist kot tudi podjetnikove dobičke. To je po njegovo mogoče le na konkurenčnem trgu, ki ga vztrajno brani tako v teoriji kot tudi v praksi. Bistvo konkurence je iskanje podjetniškega dobička, ki zahteva prodornost, intuicijo in izumiteljstvo. Je precej kompleksnejše kot zgolj prodaja istega proizvoda po različnih cenah različnim skupinam potrošnikov. Dupuit torej poveže koristi in povpraševanje ter nadgradi razumevanje proizvoda z dodanimi značilnostmi, ki vplivajo na motivacijo potrošnika za nakup. Nato izdelava koncept potrošnikovega in podjetnikovega obnašanja. Povpraševanje, ki vsebuje potrošnikove reference, razume kot abstrakten pojem vse do trenutka, ko podjetniki odkrijejo te preference. Takrat mora biti podjetnik pripravljen staviti na svojo presojo, pri čemer je motiviran z dobičkom in ne s koristmi. Skupaj s potrošniki tako podjetniki igrajo osrednjo vlogo pri učinkoviti maksimizaciji koristi.

Dupuit s svojo podjetniško teorijo in teorijo potrošnikovega obnašanja nadaljuje francosko tradicijo povezovanja podjetništva z negotovostjo. Pojem negotovosti poleg negotovosti cene poskuša prenesti še na negotovost proizvoda. Znotraj konkurenčnega modela, ki je obdan s statičnimi omejitvami tržnega ravnotežja, mu to sicer ne uspe, vendar kljub temu njegova teorija podjetništva po vsebini ni deterministična. Osnova podjetniške aktivnosti so spremenljivke kakovosti proizvoda, ki so kombinirane s politiko nominalne cene. Podjetniška aktivnost zagotavlja konkurenco, tudi če na kratek rok obstajajo monopoli. Koncept

konkurence, ki se odraža v podjetniški aktivnosti, je torej v osnovi dinamičen, čeprav je pri oblikovanju svojega formalnega modela uporabil zgolj enostaven homogen proizvod. Najbrž je ta njegova rešitev skladna z njegovim mnenjem o vlogi ekonomske teorije, ki jo je imel za izhodišče prakse. Podjetnikovo vlogo razume predvsem kot raziskovanje značilnosti kombinacij, ki jih želijo kupiti potrošniki in kot oceno teh kombinacij ob upoštevanju maksimiranja dobička prodajalca in koristi potrošnika. Konkurenco razume kot dinamičen proces, pri čemer poudari tržne procese in ne končno stanje (Ekelund, Hébert, 1991, str. 31).

4.1.2 Leon Walras

Teorija splošnega statičnega ravnotežja, ki jo razvije Marie-Esprit-Léon Walras (1834-1910) in z njo napove obdobje neoklasične ekonomike, je ena najodmevnejših teorij v zgodovini ekonomske misli. Matematični sistem enačb nam prikazuje popolnost ekonomskega sistema, njegovo sposobnost neskončnega prilagajanja in poudarja neodvisnost njegovih sestavnih delov. Navidezno je Walras podjetnika upošteval kot pomemben lik. V knjigi *Eléments d'économie politique pure* (1874) do potankosti razdela štiri različne produkcijske faktorje, pri čemer podjetnika popolnoma loči od posestnika, delavca in kapitalista (v tem delu nekoliko spominja na Cantillona, le da slednji kapitalista ni imenoval). Naloga podjetnika, ki lahko v vsakdanjem življenju združuje celo vse štiri omenjene vloge, je najem posestnikove zemlje, najem delavca in izposoja denarja od kapitalista. Vloge so po mnenju Walrasa, čeprav jih lahko opravlja ena in ista oseba, različne in jih je teoretično potrebno ločevati. »S tem naj bi se izognili napaki angleških ekonomistov, ki so podjetnika poistovetili s kapitalistom, in napaki velikega dela francoskih ekonomistov, ki so na podjetnika gledali kot na delavca s posebnimi nalogami upravljanja podjetja«⁴² (Walras, 1954, str. 222).

Walras podjetnika opredeli kot posrednika med proizvodnjo in potrošnjo, kot ravnotežnega agenta, ki ga vodi želja za dobičkom na trgu. Dobičkonosne priložnosti obstajajo vedno, ko je prodajna cena višja od stroškov proizvodnje. Področje, v katerem je podjetnik, je torej neravnotežje. Glavna vloga podjetnika je koordinacija produkcijskih faktorjev na kar najbolj učinkovit način glede na dano tehnologijo. Tako je podjetnik tudi tisti, ki razdeljuje dohodke (Karayiannis, 1990, str. 252-253). Brez dvoma ima podjetnik v Walrasovem pogledu delovanja sveta pomembno vlogo, drugačno vlogo pa igra v njegovem modelu splošnega ravnotežja v razmerah popolne konkurence. Walras v ta model, ki ne pozna dejavnikov tveganja in časovnih komponent, uvede »podjetnika ničelnega dobička«. Ta namreč v konkurenčnem ravnotežju ne pridobiva niti dobičkov niti izgub, kar pomeni, da njegov razlog obstoja (*raison d'être*) v takem stanju izgine. V pogojih splošnega ravnotežja, kjer deluje mehanizem popolne konkurence, je plačilo za funkcijo podjetnika določeno s ceno, ki jo določi trg, neobstoj dobička pa postane »normalen«. Seveda če omenjeni pogoji ne veljajo, se kot plačilo za podjetniško funkcijo pojavi dobiček (Vasapollo, 1996, str. 192). Vsak

⁴² Walras je bil precej kritičen do rojakov ekonomistov, predvsem do Saya, saj zanj »podjetnika v Sayevi teoriji sploh ni« (Walras, 1954, str. 425-426). Slednje je utemeljeval z izključitvijo aktivnosti koordinacije in nadzora iz podjetniške funkcije, saj naj bi bil to del rutinskega upravljanja, za kar skrbijo plačani menedžerji.

produktivni agent je nagrajen glede na svoj mejni proizvod in ko so vsi produktivni agenti plačani v skladu s svojim mejnim proizvodom je skupni proizvod ravno »izčrpan«. To se lahko zgodi v stanju popolne konkurence, ko dosežemo kratkoročno in dolgoročno ravnotežje (Blaug, 1986, str. 222-223). Walras torej v svojem modelu z namenom doseganja natančne matematične rešitve izbriše stvari, ki dajejo moč in povod podjetniškim aktivnostim. Tako oblikovan model deluje kot vnaprej določen, neoseben in namazan stroj.⁴³

Brez dvoma ima Walras jasno predstavo o dejanskem delovanju podjetnika v realnem svetu in mu pripisuje velik pomen. V svojem teoretičnem sistemu pa vlogo podjetnika sistematično izloči, najbrž ravno zaradi predpostavk sistema. »Vloga podjetnika je v Walrasovem analitičnem modelu omejena na arbitra in na nič drugega« (Jaffé, 1980, str. 529-530). Podjetnik je v doseženem popolnem ravnotežju celo izločen, saj v vlogi arbitra, ki opravlja menjavo, ni več potreben – menjava se namreč lahko opravi neposredno, brez posrednika. Walras naj bi se zato v svojem teoretičnem sistemu namenoma odvrnil od negotovosti, kar naj bi tudi razložilo odsotnost podjetnika v njegovem modelu⁴⁴ (Jaffé, 1980, str. 535). Walras torej podjetniku, navkljub obetajočemu uvodu, ne uspe najti primerne položaja v ekonomski teoriji. Za teorijo podjetništva v statičnem ravnotežju enostavno ni prostora. Ironija je, da Walras popolnoma razume vlogo podjetnika v »realnem« okolju in njegovo posebno naravo. Vendar je njegov fokus usmerjen na razlago delovanja splošnega ravnotežnega sistema, v katerem podjetnik izpolnjuje svojo funkcijo kot koordinator in arbiter. Po mnenju Schumpetra, velikega Walrasovega občudovalca, naj bi bil prispevek Walrasa k teoriji podjetništva pravzaprav negativen (Schumpeter, 1954, str. 893).⁴⁵

4.2 AVSTRIJSKI AVTORJI

Ustanovitelj in začetni vodja avstrijske šole z izdajo knjige *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* leta 1871 postane Carl Menger. Nekoliko kasneje se mu priključita še Friederich von Wieser in Eugen von Böhm-Bawerk. Avstrijska šola naj bi bila po fiziokratih druga, ki se sistematično in intenzivno ukvarja s preučevanjem podjetništva ter njegovim vplivom na gospodarstvo in družbo (Formaini, 2001, str. 6), ter med neoklasiki doseže največji napredek na področju teorije podjetništva.

4.2.1 Carl Menger

Carl Menger (1840-1921) kot eden izmed treh avtorjev teorije mejne koristnosti in neoklasične ekonomike edini ne uporabi matematičnih zapisov. Poudari subjektivno naravo

⁴³ G. L. Shackle ga je poimenoval kot »nečloveški model«, saj naj bi bil nesposoben izraziti vse ekonomske dejavnosti (Hebert, Link, 1988, str. 73).

⁴⁴ Zanimiva je razprava in izmenjava mnenj o »izginulem oziroma pozabljenem« podjetniku v Walrasovem modelu med Jafféjem, Morishimo (Morishima, 1980, str. 550-558) in Walkerjem.

⁴⁵ Opredelitev podjetnika pri Walrasu, ki opravlja bolj ali manj rutinska dela, je po njegovem v grobem podobna Marshallovemu četrtemu proizvodnemu agentu - organizaciji (Schumpeter, 1954, str. 1000-1001), saj Walras med podjetnike prišteva tudi velike korporacije.

mejne koristnosti; vsaka menjava je zanj menjava neenakih vrednosti in zato vedno pojav neravnotežja. Ker pa do menjave pride le v neravnotežju, je pomemben ekonomski proces. Analiza ekonomskega procesa ima v avstrijski šoli vedno prednost pred teorijo ravnotežja (Koppl, Minniti, 2003, str. 82-83). Osnovno vodilo Mengerjeve ekonomike je vzpostavitev subjektivističnega pogleda, po katerem ekonomske spremembe izvirajo iz posameznikovega zavedanja in razumevanja okoliščin pogostejše kot pa iz okoliščin samih. Pri odločitvah posameznika je pomembna vloga znanja. Mengerjeva teorija proizvodnje je zgolj pripomoček za njegovo teorijo vrednosti, vendar ravno pri prvi išče podjetnikovo vlogo. Ekonomska proizvodnja naj bi bila proces, v katerem se dobrine višjega reda spreminjajo v dobrine nižjega reda, ki neposredno zadovoljujejo človekove potrebe. Pri tem igra pomembno vlogo časovna komponenta, saj naj bi izboljšave tehnologije sčasoma vse bolj in bolj skrajševale proces spreminjanja dobrin. Tudi vloga Mengerjevega podjetnika je ključna, saj predvideva prihodnje želje in ocenjuje njihovo pomembnost, njegov dejaven um pa naj bi vseskozi iskal novo znanje, s katerim bi izboljšal svoj položaj. Podjetnika ne oblikuje ponudba storitev, saj je njegova funkcija unikatna zaradi njegovih sposobnosti kalkuliranja in sposobnosti sprejemanja odločitev. Podjetniško delovanje tako obsega pridobivanje informacij o ekonomski situaciji, izdelavo ekonomskih izračunov za ugotovitev uspešnosti proizvodnega procesa, podjetnikovo voljo spreminjanja dobrin višjega reda v proizvodnem procesu ter nadzor nad ekonomičnim izvajanjem proizvodnega načrta.

Podjetnik se torej sooča z negotovostjo, stopnja negotovosti pa je odvisna od količine znanja in stopnje nadzora v proizvodnem procesu. Pri tem je nekoliko nelogično, da Menger kljub tej ugotovitvi zavrača možnost, da je tveganje ena izmed glavnih vlog podjetnika. Trdi namreč, da je tveganje za podjetništvo nepomembno, saj je na koncu možnost izgube izenačena z možnostjo dobička. Osnovni dejavnosti Mengerjevega podjetnika sta torej zbiranje informacij in koordinacija proizvodnje (Karayiannis, 1990, str. 252), ekonomski napredek pa Menger ustoliči kot vodilno silo razvoja podjetniških aktivnosti.⁴⁶

Menger naj bi s svojim razmišljanjem postavil temelje metodološkemu subjektivizmu avstrijske šole, še posebno Kirznerjevemu pristopu k podjetniku kot dejavniku spremembe (Koppl, Minniti, 2003, str. 83).

4.2.2 Ostali avstrijski avtorji

Friedrich von Wieser (1851-1926) razširi Mengerjevo idejo in podjetniku doda nekaj pomembnih značilnosti, kot so vodenje, prevzemanje tveganja in zaznava priložnosti, ki ga obdajajo.⁴⁷ O podjetnikih govori kot o »velikih osebnostih« kapitalizma (Hébert, Link, 1988, str. 68), njegov podjetnik pa ima tudi sposobnost hitrega zaznavanja novih pogojev in neodvisno moč upravljanja poslov skladno s svojim prepričanjem. Imeti mora tudi pogum za

⁴⁶ Mnenje Schumpetra je bilo kasneje ravno nasprotno, saj so bile zanj podjetniške aktivnosti tiste, ki so vodile ekonomski napredek. Tako kot Menger pa tudi Schumpeter ni povezoval podjetnika s tveganjem.

⁴⁷ Slednjo je kasneje natančno preučil Kirzner in jo opredelil kot budnost.

sprejemanje tveganja, motivira pa ga ustvarjalna sila. Podjetnikove sposobnosti se izkažejo predvsem pri organiziranju proizvodnje in pri inovacijah. Iz opredelitve »herojskih dejanj posameznikov, ki se pojavljajo kot voditelji novih ekonomskih mejnikov«, je idejo o podjetniku najbrž črpal tudi Schumpeter. Wieserjeva precej široka opredelitev podjetnika se kasneje ob institucionalnih spremembah v družbi (predvsem v poslovni organiziranosti) nekoliko spremeni, saj prizna, da je podjetnik vsak zakonit lastnik podjetja.

Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) podjetniku ne nameni veliko razmišljanj,⁴⁸ ukvarja se namreč s teorijo kapitala in obresti, edini prepoznavni dejavnik podjetništva pri njem pa je prevzemanje tveganja (Karayiannis, 1990, str. 253). Schumpeter mu sicer priznava inovativnost ideje, da vir podjetniškega dobička predstavlja odmik od načrtane, planske poti, obstoj pozitivnega dobička v podjetju pa je posledica odločitve, ki je boljša od povprečne (Schumpeter, 1954, str. 893).

4.3 ANGLEŠKI AVTORJI

Angleška klasična ekonomija poskuša združiti vlogo kapitalista in podjetnika, teorija ravnotežja pa podjetniku enostavno ne dopušča prostora. Cilji so dani, alokacija redkih virov se izvrši z namenom doseganja teh ciljev, vsa pozornost pa je usmerjena v rezultate ravnotežja in ne v proces prilagajanja. Podjetnik postane avtomat, pasivni gledalec, brez možnosti doseganja individualnih odločitev.

4.3.1 Alfred Marshall

Vodilni angleški ekonomist na prelomu v 20. stoletje je Alfred Marshall (1842-1924), ki vodi sintezo med klasičnim in neoklasičnim obdobjem. Njegovo razvojno delo *Principles of Economics* (prva izdaja leta 1890) opozori na pomembnost podjetnika v neoklasični misli. Marshallovo razumevanje vloge podjetnika (*undertaker*) je pod vplivom načel biološke evolucije, ki jo razlagata Charles Darwin in Alfred Russel Wallace. To vpliva na njegovo opredelitev podjetnika, katerega svojstvene sposobnosti in spretnosti so po Marshallovem mnenju oblikovane v ekonomskem boju za preživetje v tržni ekonomiji.⁴⁹

Marshallov koncept podjetnika temelji na Sayevih in Millovih razmišljanjih, njegovo pojmovanje pa je še nekoliko širše. Marshall nikoli natančno ne pojasni podjetnikove funkcije, pač pa prek poteka njegovega dela opiše različne podjetniške vloge (Baretto, 1989, str. 54). Podjetnika razlikuje od kapitalista, njegova naloga je ponudba dobrin in skrb za inovacije in napredek. Podjetnik v podjetju nosi vso odgovornost, prevzema negotovost,

⁴⁸ Po mnenju Murrayja Newtona Rothbarda ne razlikuje med podjetnikom in kapitalistom (Hebert, Link, 1988, str. 69).

⁴⁹ Podjetnik naj bi bil glavni razlog za vzpone in padce podjetij. Mlad podjetnik je poln življenjske sile in ambicij, kar se odraža v hitri rasti podjetja. Njegova energija in podjetnost, domiselnost in organizacijska moč ohranjajo dober položaj podjetja, »vse dokler prej ali slej te poslovne sposobnosti ne začnejo pešati in vodenje prevzamejo ljudje z manj energije in manj ustvarjalnega duha« (Marshall, 1920, str. 316).

usmerja proizvodnjo, uporablja načela substitucije, preizkuša nove tehnike in izvaja popoln nadzor. Podjetnik kot koordinator jamči, da je razmerje mejne produktivnosti in dela za faktor i enako razmerju mejne produktivnosti in dela za faktor j .

$$\frac{MP_i}{w_i} = \frac{MP_j}{w_j}$$

Nenehno išče priložnosti, nekakšne inovacije, s katerimi zmanjšuje stroške pri danem rezultatu. Tako je Marshallov podjetnik tudi inovator. Uspešen podjetnik torej potrebuje določene sposobnosti in znanje. Za uspeh, še posebej za poslovni, je najprej potrebna inteligenca ter splošna sposobnost, ki je odvisna od družinskega okolja, izobrazbe in prirojenih sposobnosti. Uspešen podjetnik pa potrebuje tudi posebne sposobnosti, kot so znanje o trgovini, sposobnost napovedovanja, iskanje priložnosti in prevzemanje tveganja. Tretji pogoj za uspeh je, da je podjetnik »naravni vodja« (*natural leader*), torej ima organizacijske sposobnosti (Marshall, 1952, str. 298).

Potrebni zahtevi za uspešnega podjetnika sta še sreča ter poslovna priložnost, zanemarljivo pa ni tudi lastništvo kapitala. Ljudje z lastnim kapitalom imajo namreč prednost pred tistimi, ki delujejo s sposojenim kapitalom.⁵⁰ »Poslovnega genija« torej zaznamuje zaznava, občutek za razmere, moč razuma, sposobnost koordinacije, iskanje inovacij in pripravljenost k tveganju. Tako kombinacijo sposobnosti je po njegovem mogoče pridobiti samo z izkušnjami in ne z učenjem ali s pomočjo formalne izobrazbe. Razlikuje med aktivnim in pasivnim podjetnikom. Aktivni podjetniki so vsi tisti, ki razširjajo nove in izboljšujejo obstoječe poslovne metode, medtem ko pasivni podjetniki sledijo običajnim metodam. Slednji za svoje delo prejemajo plačilo za nadzor, pri čemer Marshall natančno opiše vsebino nadzora in s tem doda večjo vsebino Millovcu pojmovanju podjetnika. Osrednjo pozornost usmeri na aktivnega podjetnika, katerega glavna nagrada je povezana s tveganjem. Pogumen podjetnik se ne more izogniti tveganju, saj usmerja kapital in delo k negotovemu izidu. Sposoben mora biti zasnovati »pametne in dolgoročne strategije in ... jih izpeljati mirno in odločno« (Marshall, 1952, str. 606).

Marshallov podjetnik je dejansko upravljavec, menedžer, pri čemer ima s pojmom upravljanje v mislih več kot zgolj nadzor. Marshall pod vplivom Charlesa Darwina trdi, da se profesionalni poslovneži pojavljajo kot posebna skupina v evolucijskem procesu, ki ga vodita specializacija in delitev dela. V zgodnjih delih dolžnost opredeli kot pomembno spodbudo človeškemu delovanju, po letu 1890 pa glavno odgovornost za ekonomski in moralni napredek družbe nameni nemirnemu, pametnemu in pionirskemu podjetniku. Podjetnika povzdiguje zaradi njegove domišljije in vodenja, iznajdljivosti pri soočanju s težavami, volje ter želje po doseganju velikih ciljev s preprostimi sredstvi.

Ponudba podjetništva je omejena s sposobnostmi, ki se za podjetnika zahtevajo. Ponudbena cena podjetništva je določena z ravnotežnimi silami ponudbe in povpraševanja in je na

⁵⁰ Posojilodajalci na primer lahko v trenutku, ki ni najugodnejši za podjetnika, zahtevajo vračilo posojil.

splošno visoka. Sposobnosti, ki se zahtevajo za podjetnika, so namreč številne, njihove kombinacije pa so v družbi redke. Če je v določenem trenutku podjetnikov preveč, se njihovo število zmanjša skladno z načelom »preživetja najsposobnejših«. Podjetnik produkcijske faktorje plača glede na njihovo mejno produktivnost, preostanek pa obdrži zase. Preostanek, ki ga imenuje tudi bruto dobiček, je sestavljen iz obresti, nagrade za vodenje in organizacijo ter premije za prevzemanje tveganja (Marshall, 1952, str. 586). Podjetniki z izrednimi sposobnostmi pa dobijo tudi dodaten dohodek, ki ga imenuje »renta za sposobnost« (*rent of ability*) in največkrat predstavlja največji strukturni delež podjetnikovega dohodka. V strogo analitičnem smislu naj bi bil Marshallov največji prispevek k teoriji podjetništva prav razširitev Mangoldtove ideje o renti za sposobnost, kar mu priznava tudi Schumpeter (Schumpeter, 1954, str. 893-894). Pri tem poskuša vključiti edinstvenost posameznikovih sposobnosti, saj meni, da je poslovna genialnost neenakomerno porazdeljena. Renta za redke, edinstvene sposobnosti naj bi bila sestavni del prihodkov menedžerjev. Nekateri Marshallu pripisujejo opis podjetnikov kot skupine, organizacije; vendar to le stežka razumemo v povezavi z idejo o podjetniku kot osebi z edinstvenimi sposobnostmi, ki za to dobiva navidezno oziroma kvazi rento. Marshallova teorija se ne ukvarja veliko z novostmi, inovacijami in invencijami,⁵¹ ne glede na to pa podjetnik v njegovi teoriji obstaja in je prepoznaven.

Nekateri ekonomski pisci so mnenja, da je ravno Marshall med vsemi neoklasičnimi teoretiki podjetniku pripisal največjo vlogo (Praag, 1999, str. 317).

4.3.2 Francis Edgeworth

Marshallov učenec Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926) prepozna pomembnost podjetnika, vendar pomembnejših novih spoznanj k teoriji podjetništva ne doda. Pa vendarle podjetništvo prepozna kot nekaj posebnega kljub temu, da je eden izmed vodilnih neoklasičnih ekonomistov. Edgeworth v svoji razpravi iz leta 1925 na vprašanje, kaj je podjetnik, odgovori s »štirimi tipičnimi vzorci podjetnika«. Najprej obravnava podjetnika kot kapitalista (razmišljanje klasičnih ekonomistov), nato kot zaposlenega uslužbenca (ideja Francis Walkerja), kot nosilca tveganja (Frederic Hawley) in kot tistega, ki ne ustvarja dobička (Leon Walras). Zanimiva je njegova misel, ki jo oblikuje pri poskusu ločitve podjetnika od ostalih produkcijskih faktorjev. »Zdi se, da se določitev točke, v kateri se konča kapitalist in začne podjetnik, upira analizi« (Hébert, Link, 1988, str. 79). Prav tako izrazi pomislek proti Walrasovemu podjetniku ničelnega dobička, ki se mu ne zdi realen. »Dobiček je lahko zelo majhen, ... , toda da je običajno enak ničli, temu nasprotujeta tako zdrava pamet, kot ekonomska teorija« (Baretto, 1989, str. 51). Podjetnik naj bi opravljal potrebne funkcije koordinacije in arbitraže, vendar njegovo delo ni nagrajeno po principu mejne produktivnosti, kot to velja za ostale produkcijske faktorje. Zanj namreč krivulji ponudbe in povpraševanja ne

⁵¹ Marshall sicer razume pomembnost inovacij: »Tisti poslovneži, ki so uvajali nove poti, so k družbenim koristim proporcionalno velikokrat prispevali bistveno več kot k lastnim koristim, pa čeprav so umirali kot milijonarji« (Marshall, 1920, str. 598).

obstajata. Podjetnikovo nagrado razume kot nekakšno obliko plače in obresti (kar je pri Marshallu dobiček)⁵² oziroma kot nekakšen preostanek.

Edgeworth k razvoju teorije podjetništva ne prispeva veliko, njegova sinteza podjetnika ne velja za preveč uporabno, prav tako ni jasen pri opredelitvi podjetnikove vloge. Vendar nasprotuje preprosti izločitvi podjetnika iz pojasnjevalnih shem neoklasike, kar na primer stori Walras, in podjetnika - če ne drugega že zaradi zavrnitve enake obravnave podjetnikovega plačila kot to velja za ostale produkcijske faktorje - ohrani tudi v stanju splošnega ravnotežja.

4.4 AMERIŠKI AVTORJI

Ameriške ekonomiste je vseskozi zanimala vloga podjetnika. Razumeli so ločitev podjetnika in kapitalista in niso ponavljali napake angleških klasičnih ekonomistov. To je lahko posledica zgodnjega razvoja modernih korporacij, ena od možnih razlag pa je tudi vpliv nemških ekonomskih teoretikov, saj se je veliko ameriških podiplomskih študentov ekonomije izobraževalo v Nemčiji.

4.4.1 Amasa Walker in Francis Amasa Walker

Amasa Walker (1799-1875) že v letu 1866 obžaluje zmedo angleške politične ekonomije, ki ne ločuje med podjetnikom in kapitalistom. Priznava pomembnost podjetnika pri ustvarjanju ekonomskega bogastva, vendar ga ne sistematizira oziroma ga preprosto opredeli kot posameznika, ki izpelje koristno zvezo med delom in kapitalom. Njegove storitve naj bi bile nujno potrebne, plačilo za njegovo delo pa poimenuje kar dobiček. Prave razlike med plačilom podjetnika in plačilom za njegovo delo oziroma plačo ne ponudi. Vendarle njegovi zapisi vsebujejo »preblisk« o dobičku kot renti za redkost, kar kasneje nadgradi in v teorijo dobička razširi njegov sin Francis Amasa Walker.

Po mnenju Francisa A. Walkerja (1840-1897) je podjetnik za razliko od kapitalista glavni dejavnik proizvodnje. Sam meni, da s francoskimi ekonomisti deli sorodne poglede v svoji teoriji razdelitve dohodka, obenem pa razglasi podobnost svoje teorije z Marshallovo (Hébert, Link, 1988, str. 85). Vztraja pri opredelitvi dobička kot povračila za različne sposobnosti in nadarjenosti podjetnika. Uspešno vodenje poslov naj bi bilo odvisno od izrednih priložnosti in izrednih sposobnosti. Uspešni podjetniki naj bi imeli moč predvidevanja, spretnosti organizacije in upravljanja, nenavadno energijo in vodstvene lastnosti, ki so redke. Po analogiji z zemljiško rento, katere višina je odvisna od lokacije ali rodnosti, je tudi višina

⁵² Donald Walker je kasneje poskušal razjasniti razliko med opredelitvijo dobička pri Walrasu in Marshallu. Walras je trdil, da podjetnik v ravnotežju nima dobička kot podjetnik, pač pa ima nepodjetniške dohodke v obliki obresti, rente in (menedžerske) plače. Edgeworthovo polemiko o Walrasovem ničelnem dobičku je zato označil kot zgrešeno, saj naj bi temeljila na nerazumevanju sestave Walrasovega dobička (Walker, 1986, str. 14-18).

dobička odvisna od sposobnosti, ki jih imenuje razlikovalne sposobnosti. V praksi podjetniške sposobnosti niso enakomerno porazdeljene med ljudi.

Razlikuje štiri vrste podjetnikov, ki jih razvrsti po kvalifikacijskih stopnjah. Najprej opredeli redko nadarjene osebe, ki imajo veliko moč predvidevanja, trden in nepopustljiv značaj, velik vpliv na sodelavce ter skorajda magično energijo. Sledijo jim podjetniki, ki so »naravni vodje«, imajo velike sposobnosti, so pametni ter hitri in trdni pri svojih odločitvah. Za njimi so podjetniki, ki so relativno poslovno uspešni, vendar predvsem zaradi pridnosti, marljivosti in ne toliko zaradi nadarjenosti. Na koncu razvrstitve so podjetniki, ki poslov ne vodijo uspešno, so vselej brez »dobička« in s spremenljivo srečo; to so ljudje, ki so v poslu zaradi napačne ocene svojih sposobnosti, tisti, ki so jih morda opogumili prijatelji in jim morebiti celo zaupali kapital (Hébert, Link, 1988, str. 86-87). Walker v svoji teoriji poudarja tudi vlogo zaposlenih podjetnikov, ki koordinirajo produkcijske faktorje in organizirajo proizvodnjo. Pri tem nudijo tehnične sposobnosti, komercialno znanje, upravljajo in prevzemajo odgovornost, oblikujejo in usmerjajo proizvodnjo ter organizirajo nadzor nad industrijskimi stroji (Karayiannis, 1990, str. 253).

Originalnost Walkerja izvira predvsem iz njegove delitve podjetnikov (Hisrich, Peters, 1992, str. 6), medtem ko je teorija dobička kot povračilo razlikovalnih sposobnosti precej podobna Mangoldtovi.⁵³

4.4.2 Irving Fisher

Kot večina ameriških zgodnjih neoklasičnih ekonomistov se tudi Irving Fisher (1867-1947) osredotoči na probleme, ki nastajajo v negotovem okolju. Podjetnik je zanj predvsem oseba, ki izenačuje učinke slučajnosti in s tem prevzema tveganje. Delavce razporedi v dve skupini: na delojemalce in delodajalce. Delojemalci so mezdni delavci ali nameščenci, delodajalci pa so podjetniki, ki jih Fisher imenuje *enterprisers*. Prvi se izogibajo tveganju in poskušajo iz svojih življenj odstraniti ekonomsko negotovost, zato sprejemajo navodila in prejemajo zagotovljena plačila. Drugi so pripravljeni prevzeti tveganje in »prenašati« negotovost. Tako na podlagi subjektivnih pričakovanj izdelajo napovedi in odločajo o potrebnih ukrepih. V skladu s svojimi napovedmi zaposlujejo in kombinirajo produkcijske faktorje (Baretto, 1989, str. 55). Podjetnik ne potrebuje kapitala - toda v praksi je podjetnik obenem velikokrat tudi kapitalist - , potrebuje pa posebne lastnosti in sposobnosti (kot na primer sposobnost vodenja, preudarnost). Podjetnik je v prvi vrsti dejavnik, ki ostale ščiti pred nezaželenimi slučajnostmi in je za Fischerja vodilni lik v moderni industriji.

Podjetniku po plačilu zjamčenih mezd in ostalih cen vloženih sredstev pripada preostanek dobička. V teoriji naj bi bil preostanek dobička približno enak mezdi, vendar je v praksi preostanek bistveno višji od mezd. To je posledica treh razlogov: 1) podjetniki prevzemajo

⁵³ Mangoldt je to opisal že nekaj desetletij prej, njegov prispevek pa F. A. Walkerju najbrž ni bil znan. Čudno je, da se je F. A. Walker v tem delu čutil povezanega s francoskimi ekonomisti, ki tega niso razdelali.

tveganje in odgovornosti, ki so jih pripravljeni ali sposobni prevzeti le redki, 2) posledično se za podjetnika zahtevajo redke lastnosti predvidevanja, poguma in izjemnih sposobnosti ter 3) delo podjetnika navadno zahteva - za večje podvige - lastništvo kapitala (Baretto, 1989, str. 56). Dobički pa niso odvisni le od podjetniških sposobnosti, pač pa tudi od sreče in predstavljajo nagrado in plačilo za natančne napovedi in izredne sposobnosti. Dobiček je torej poseben dohodek, ki obstaja zaradi negotovosti, ki nas obkroža.

4.4.3 Frederick Hawley

Frederick Barnard Hawley (1843-1929) v skladu z ameriško tradicijo vztraja pri funkcijski ločitvi podjetnika in kapitalista. Hawley v svoji teoriji dobička podjetje izenači s tveganjem in podjetnika opredeli kot veliko dinamično silo kapitalistične ekonomije. Podjetnost skupaj z zemljo, delom in kapitalom označi za četrty produkcijski faktor, vendar ne v pravem pomenu. Podjetnost predstavlja razlog za proizvodnjo, zato ni čisto produkcijsko sredstvo. S tem podjetnost postane nekakšna motivacijska sila in ne popolnoma standardiziran produkcijski faktor. Ne strinja se z neoklasično ekonomiko oziroma ortodoksno teorijo, ki podjetniku nameni zgolj funkcijo koordinatorja in ga izenači z ostalimi produkcijskimi faktorji. Zanj ima podjetnik ključno vlogo v procesu produkcije, produkcijski faktorji pa so zgolj njegovo orodje. Pri tem njegov podjetnik, ki spodbudi produkcijo, postane odgovoren lastnik proizvoda. Njegova moč izhaja iz lastniških pravic, saj ima v lasti ali v najemu, za katerega je odgovoren, produkcijska sredstva. Vsak ustvarjeni proizvod je tako last podjetnika, ki deluje v svetu negotovosti. Za Hawleyja sta namreč v industrijskem sistemu tveganje in negotovost del vsakdanjosti. Negotovost razume v Cantillonovem smislu,⁵⁴ saj mora podjetnik prodajno ceno še ne prodanega izdelka, katerega cena je vnaprej neznana, primerjati s stroški oziroma mora stroške nedokončanega izdelka primerjati s prodajno ceno, če je slednja vnaprej dogovorjena. Prizna, da je nekaj elementov stroškov mogoče zavarovati s pomočjo zavarovanja, vendar ne razlikuje med tveganjem, ki se lahko zavaruje, in tistim, ki se ne da.

Podjetniški dobiček, ki je negotov, je zanj edini motiv za človekove misli in dejanja. Nikakor ne predstavlja nagrade za opravljanje funkcije koordinacije, pač pa pomeni posledico, spodbudo in nagrado za upoštevanje predpostavko negotovosti. Proizvodnim sredstvom so namreč vnaprej zagotovljena fiksna plačila, za podjetnika pa to ne velja; njegova nagrada je negotova.

Hawleyjev podjetnik, imenuje ga *enterpriser*, je torej odgovoren lastnik, ki sprejema velike odločitve in pri tem ne odgovarja nikomur (posredno le kupcem). Posledice svojih prizadevanj in aktivnosti nosi v obliki dobička ali izgube in je ključen dejavnik v proizvodnem procesu.

⁵⁴ Njegovih razmišljanj najbrž ni poznal.

4.4.4 John Bates Clark

Hawleyjeva ideja o podjetništvu je bila dovolj izzivalna, da je sprožila živahno razpravo med njim in Clarkom (1847-1938), ki je v Združenih državah Amerike veljal za vodilnega ekonomista na prelomu v 20. stoletje. Clark namreč zavrača priznanje, da je tveganje podjetniška dejavnost. Trdi, da vse tveganje nosi izključno kapitalist.

Pojem podjetnik Clark uporablja zelo natančno, saj z njim označi posameznika, ki usklajuje kapital in delo, brez lastnih sposobnosti, da bi katerega od njiju preskrbel. Podjetnik je »praznih rok«⁵⁵ in tako ne tvega, saj nima ničesar, s čimer bi tvegala. Clark v kasnejših delih obravnava razmere statike in dinamike ter podjetniku nameni vlogo, ki je najbrž navdahnila tudi Schumpetra. Statično stanje v Clarkovi analizi opisuje ekonomijo, kjer so povpraševanje, kapital in tehnologija dani. V statični ekonomiji, ki jo označuje popolna konkurenca, podjetnika ni. Danosti in pogoji statike se sčasoma spreminjajo, prebivalstvo raste in zahteva spremembe, odkrivajo se izboljšane proizvodne tehnologije, ki se uporabijo v praksi. Odhod iz statičnega ravnotežja je evolucijski; prva pogoja za vzpostavitev novega, čeprav začasnega ravnotežja, sta mobilnost dela in kapitala. Clarkov podjetnik je človeški posrednik, odgovoren za usklajevanje, ki pripelje ekonomijo v ravnotežni položaj. Njegova vloga je v posebni koordinacijski funkciji, ki ni stalna, saj ne predstavlja rutinskega dela. V dinamični ekonomiji podjetnik najema faktorje za ustvarjanje proizvodov z višjo dodano vrednostjo kot v preteklosti. Clarkov podjetnik ni niti produkcijski faktor niti nosilec negotovosti in tudi ne kapitalist. Je arbiter v dinamičnem smislu.⁵⁶ Clark s pojmom dinamične spremembe vpelje aktivnega podjetnika, ki ne opravlja več le rutinskih del in nalog. Njegov podjetnik v dinamičnem sistemu izvaja čisto trgovinsko funkcijo arbitraže. S premestitvijo sredstev se odziva na dobičkonosne priložnosti in je gonilna sila ekonomije.

Podjetnik v stanju statike prejema plačilo, ki se ne razlikuje od plačila ostalih plačanih delavcev, vendar pa se to spremeni s prihodom novih faktorjev (kot so na primer kapital, tehnika, okusi, prebivalstvo, oblike industrijske organizacije). Funkcija podjetnika postane aktivna, saj se mora podjetnik odločati o novih proizvodnih metodah. Samo takrat dobiva posebno obliko povračila, to je dobička, ki je nekakšno povračilo za arbitražo, za donosnejšo uporabo sredstev. Torej je inovacija tista, ki podjetniku omogoči znižanje stroškov in mu dovoljuje zaslužke v obliki presežka. Ostala podjetja, vse do uvedbe inovacije, teh presežkov nimajo. Toda presežek je le začasen dobiček, saj se z uvedbo inovacije v ostala podjetja položaj vrne v normalno stanje in znova se vzpostavi ravnotežje. Vendar tudi ti »začasni« dobički, ki so v družbi zaradi nenehnega uvajanja inovacij vedno prisotni, koristijo vsem članom skupnosti (Vasapollo, 1996, str. 196).

⁵⁵ Kar spominja na kasnejšega Kirznerjevega čistega podjetnika, revnega in brez denarja.

⁵⁶ Mnenje o podjetniku kot o dinamični sili, ki po motnjah premika ekonomijo nazaj v ravnotežje, je sicer kmalu spremenila Schumpetrova trditev, da je ravno podjetnik tisti, ki povzroča neravnotežje.

Clark loči med tveganjem, ki se lahko zavaruje, in takim, ki se ne da zavarovati (poimenuje ju statično in dinamično tveganje), vendar pa tega razlikovanja ne poveže v splošno teorijo, kjer bi dobiček temeljil tako na tveganju kot tudi na dinamični spremembi.

Clark v teoriji podjetništva z jasnim razlikovanjem med statičnim in dinamičnim oziroma evolucijskim stanjem naredi velik korak. To potrdi tudi Schumpeter, ki mu obenem prizna še uspešno uvedbo izboljšav (tehnoloških, trgovskih in organizacijskih) v ekonomski proces ter opredelitev podjetniškega dobička kot presežka nad obrestmi (Schumpeter, 1954, str. 868).

4.4.5 Herbert Davenport

V svoji knjigi *The Economics of Enterprise* (1913), ki med ameriškimi ekonomisti ni naletela na dober sprejem,⁵⁷ skuša Herbert Joseph Davenport (1861-1931) prikazati ekonomijo s stališča podjetnika. Davenport je bil učenec Thorstena Veblena, kasneje je poučeval tudi sam, njegov najznamenitejši učenec in občudovalec pa je bil brez dvoma Frank Knight.

Davenport trdi, da je ekonomija sestavljena iz analize in razlage dejavnosti podjetnikov. Temelj organizacije v družbi je konkurenčna podjetniška proizvodnja. Glavna značilnost konkurenčne ekonomije je cena. Davenportova analiza ima precej vzporednic z avstrijsko šolo, na primer metodološki individualizem, poudarek na slučajni zaporednosti, spoznanje časovnih preferenc, pomembnost oportunitetnih stroškov in nujnost odločanja v razmerah negotovosti. Podjetniku prizna vlogo gibal kapitalistične proizvodnje, zato meni, da je preučevanje njegovega delovanja nujno za uspešno gospodarstvo. Podjetnik je zanj kupec dela in prodajalec proizvodov. Je neodvisen upravljavec, ki nosi tveganje odgovornosti in si lasti koristi spodbud. Cantillonovo tezo negotovih prodajnih cen razširi z negotovimi, spremenljivimi stroški. Podjetnikovi dejanski stroški so negotovi zaradi različnih razlogov, predvsem pa zaradi nejasne določljivosti njegovih oportunitetnih stroškov. Podjetnikova narava ni pasivna, saj podjetnik ocenjuje, ugiba in tvega. Pri tem stvari medsebojno primerja in se odloča za največje neto prednosti. Velikokrat gre zgolj za grobe ocene, ki pa so kljub temu že odločitve (Hébert, Link, 1988, str. 91-92).

Podjetniki svojo ponudbo prilagajajo povpraševanju, pri čemer prilagajajo relativno ponudbo, saj si vsak izračuna individualne stroške, ki jim prišteje še oportunitetne stroške. Ti stroški predstavljajo osnovno povezavo med povpraševanjem in relativno redkostjo. Za Davenporta podjetnik ne postavlja cen, pomembno pa je, da natančno preuči vzroke cen. Po njegovem se v podjetniškem procesu odkrije zadnje vzroke, ki nam pojasnjujejo konkurenčno družbo.⁵⁸ Razlikoval je tudi med znanstvenikom - ekonomistom in človekom dejanj - podjetnikom. Vloga podjetnika naj bi bila relativno enostavna, odločitve sprejema na podlagi kalkulacij, pri

⁵⁷ Frank Albert Fetter (1863-1949), vodilni ekonomski sodobnik, jo je javno označil za radikalno in zmotno, kar je najbrž pripomoglo k njeni zapostavljenosti ne le med Davenportovimi sodobniki, pač pa tudi kasneje.

⁵⁸ To stališče se je razlikovalo od kasnejših avtorjev, kot so Ronald Coase, Kenneth Arrow in Oliver Williamson, ki so obstoj trgov jemali kot začetno točko. Njihovo razumevanje idealnega sveta je, da vse opravi cenovni sistem, v katerem ni prostora za podjetnika.

tem pa upošteva nepopolno naravo informacije, ki mu je na voljo. S stvarmi, ki jih ne more spremeniti, se ne obremenjuje, pač pa se jim zgolj prilagaja. Ocenjuje, da bi v nasprotnem primeru »zapravljal svojo energijo kot podjetnik in bi se spremenil zgolj v znanstvenika« (Hébert, Link, 1988, str. 92). Stopnja in področje podjetniške aktivnosti sta določena s stroški in predvidenim povpraševanjem. Podjetnikova vloga je v nadzoru konkurenčnega tržnega procesa (in s tem vzpostavljanju ravnotežnega položaja), kar je daleč stran od kasnejšega Schumpetrovega podjetnika »ustvarjalnega uničenja«. Podobno kot pri Walkerju je tudi pri Davenportu podjetnik delodajalec drugim produkcijskim faktorjem. Njegova nagrada je nekakšna podvrsta plače, podjetniški dobiček pa je torej plačilo za »podjetniško delo«. Davenport sicer prizna, da gre dobiček tistemu, ki tvega, vendar pa ga pri tem ne razume kot nadomestilo za tveganje.

Z zanikanjem tveganja kot podjetniške aktivnosti se Davenport pridruži Clarku. Vendar zanika njegovo marginalno razdelitveno teorijo, saj naj bi ta od podjetnika zahtevala informacije, ki jih je nemogoče pridobiti. Davenport je mnenja, da je nemogoče pridobiti podatke o produktivnosti vsakega posameznega produkcijskega faktorja in s tem tudi ugotoviti delež plačila, ki ga posamezen produkcijski faktor prispeva k dobičku.

4.4.6 Frank Taussig

Frank William Taussig (1859-1940) potrdi Davenportovo prepričanje, da je dobiček podkategorija plače, vendar podjetnika označi kot upravičenca do ostanka, kar naj bi pojasnjevalo njegove neenakomerne prihodke. Njegov podjetnik je mnogostranski posameznik, ki vodi in usmerja ekonomske aktivnosti. Imeti mora predvsem domišljijo in presojo. Po njegovem prepričanju obstajajo različne sposobnosti, ki so med poslovneži neenakomerno porazdeljene, vendar pa Walkerjeva teorija rente ne more pojasniti osnovnih razlik v dobičku, pač pa le razlike v dobičku med podjetniki.

Povezava med dobičkom in plačami se mu zdi smiselna, saj označi strogo ločevanje med poslovnim dobičkom in plačami kot umetno. Ločitev zaslužka uspešnega poslovneža na dva dela - na plačo in dobiček, ki je pridobljen zaradi napredka – opredeli kot zelo nepraktično. Vse različne zaslužke uspešnega poslovneža v celotni karieri opredeli kot zaslužke dela. K slednjim prišteva tako zaslužke v povezavi s tveganjem in negotovostjo ter velike zaslužke iz naslova pionirskih oziroma začetnih poslov.

Taussig dopusti možnost, da poslovneži v dinamičnem stanju, torej v stanju nestabilnega ravnotežja ali prehoda v napredek, pridobijo večji prihodek kot le plačo. S tem, ko vodijo procese razvijanja inovacij ali izboljšanja organizacije, ustvarjajo ekstra dobiček, ki traja tako dolgo, dokler vzdržujejo svojo prednost. Vir velikih dobičkov povezuje predvsem s tehničnimi izboljšavami in uvedbami novih metod. Dobički v poslu se tako vedno znova porajajo in izginjajo. So spodbuda k napredku in nagrada za izboljšavo, prenehajo pa obstajati, ko je izboljšava enkrat v celoti uvedena. Taussig meni, da je inovativnost sicer ena

od dejavnosti, s katero se ukvarja podjetnik, da pa ni edina in najverjetneje tudi ne najpomembnejša. Prav tako je mnenja, da so potrebne poslovne kvalitete in inovacijske sposobnosti le redko združene v eni osebi (Hébert, Link, 1988, str. 95).

4.4.7 Charles Tuttle

Charles Tuttle ne razvije obsežne teorije o podjetniku, vendar skuša z vlogo podjetnika, ki jo poveže s predpostavkami lastništva četrtega produkcijskega faktorja, razložiti notranje delovanje podjetja. Na proizvodni strani trem klasičnim produkcijskim faktorjem - delu, kapitalu in zemlji - doda še četrtega - organizacijo. Slednja je zanj bistvena sestavina poslovanja, saj skrbi za polno zaposlitev ostalih treh faktorjev. Lastnik četrtega produkcijskega faktorja je podjetnik, ki išče priložnosti in učinkovito povezuje produkcijske faktorje. Tuttle jasno razlikuje koordinacijo od organizacije, pri čemer prizna, da je tudi koordinacija velikokrat delo podjetnika. Vendar za opravljanje koordinacije podjetnik zlahka najame ustrezno delovno silo. Teoretično dopušča možnost, da podjetnik opravlja zgolj nalogo podjetnika, vendar pa v resničnem življenju »funkcijo podjetnika vedno najdemo v 'osebni zvezi' z najmanj eno od ostalih funkcij« (Tuttle, 1927, str. 22). Podjetnik ima kot lastnik organizacije v lasti poslovno enoto, njegova funkcija pa mu daje strateški položaj nadvlade in ga uteleša kot avtoriteto (Tuttle, 1927, str. 20). Narekuje politiko organizacije in je seveda posledično odgovoren za vsako tveganje, povezano s proizvodnjo. Vlogo odgovornega lastnika lahko opravlja vsak, ki ima kapital (lasten ali izposojen), znanje, spretnosti ter sposobnosti za razumno in uspešno vodenje organizacije. Podjetniški dobiček je zanj preprosto povračilo, ki pripada podjetniku na temelju lastništva faktorja organizacije in posledično proizvoda. Funkcija lastništva torej jasno določi upravičenca do dobička, pri čemer pa Tuttle ne pojasni velikosti dobička.

4.5 KRITIKI NEOKLASIČNE EKONOMIKE

Med kritiki neoklasične ekonomike sta za teorijo podjetništva najpomembnejša Schumpeter in Knight. Omenjamo še avtorje harvardskih zgodovinskih študij, zanimivo pa je tudi razmišljanje kritika neoklasične teorije Johna Maynarda Keynesa.⁵⁹ Slednji sicer podjetnika obravnava precej površno, je pa izviren v opredelitvi podjetniškega motiva. Posameznikova spodbuda v podjetju je po njegovem ustrezna le, če je razumna kalkulacija podprta z vitalnostjo živalskega gona (*animal spirits*). Ta predstavlja motiv za iskanje dobička, pri čemer se posameznik sploh ne ozira na morebitno izgubo.⁶⁰

⁵⁹ J. M. Keynes (1883-1946) podobno kot njegov učitelj Marshall podjetnika postavi v vlogo odločevalca v družbi. Njegova naloga je v določitvi obsega zaposlitve na ravni, kjer pričakujemo maksimalen presežek iztržka nad stroški produkcijskih faktorjev (Keynes, 1987a, str. 33). Podjetnik se kot aktiven faktor produkcije v svojih poskusih predvidevanja srečuje z negotovostjo pri odločanju (Keynes, 1987, str. 108). Podjetniško negotovost razloži kot igro sposobnosti in priložnosti, udeležencem igre pa povprečni rezultat vnaprej ni znan.

⁶⁰ Keynesova razlaga podjetniške aktivnosti v zaključku zaide v slepo ulico, saj sloni na kapricah, čustvih in naključjih in ne na racionalnih pričakovanjih dobičkonosnih priložnosti.

4.5.1 Joseph Alois Schumpeter

4.5.1.1 Nemška zgodovinska šola

Na Schumpetrovo razmišljanje o podjetniku je do neke mere gotovo vplivala nemška zgodovinska šola, katere avtorji so kritični do takrat veljavne ekonomske doktrine, zlasti do angleške različice. Razvoj ekonomske misli v poznem 19. in zgodnjem 20. stoletju se namreč v Nemčiji razvija drugače kot v Angliji ali v ostali Evropi. K temu veliko pripomore ekonomska metoda nemške zgodovinske šole. Privrženci slednje namreč menijo, da je za razumevanje ekonomskega delovanja posameznika in institucij, ki ga obkrožajo, ekonomija dolžna opisati človeške motive, nagnjenosti in vedenje. Zavračajo individualistično osnovano angleško politično ekonomijo.

Ustanovitelji nemške zgodovinske šole Wilhelm Roscher (1817-1894), Karl Knies (1821-1898) in Bruno Hildebrand (1812-1878) menijo, da sta temeljita analiza in popolno razumevanje zgodovinskih podatkov predpogoj za razvoj ekonomske teorije. Roscher podjetnika prikaže kot upravljavca - menedžerja delavca, ki posle opravlja na svojo lastno odgovornost. Njegov prihodek poleg obresti in rente enostavno opredeli kot plačo (Hébert, Link, 1988, str. 103).

Drugo generacijo nemške zgodovinske šole najbolje predstavlja Gustav Schmoller (1838-1917). Slednji poskuša svoje nestrinjanje s teorijo Davida Ricarda dokazati z analizo dejanskega ekonomskega obnašanja, v kateri preuči številne zgodovinske podatke. Pri tem odkrije edinstveni osrednji dejavnik v vseh ekonomskih aktivnostih, to je podjetniški duh. Njegov podjetnik je ustvarjalni organizator in upravljavec - menedžer, katerega glavna vloga so inovacije in vpeljava novih projektov. Povezuje produkcijske faktorje z namenom uvedbe novega izdelka ali nove proizvodne metode. Njegov podjetnik ima drznost in domišljijo in je določljivejši od Roscherjevega »nadrejenega delavca« (Hébert, Link, 1988, str. 103).

Njegovo idejo nadgradita pripadnika tretje generacije nemških zgodovinarjev, in sicer Werner Sombart (1863-1941) in Max Weber (1864-1920). Sombart uvede »novega vodjo«, ki z ustvarjalnimi inovacijami oziroma novostmi spodbudi celoten ekonomski sistem, pri tem pa maksimira dobiček (Hébert, Link, 1988, str. 103). Za nemške zgodovinarje je podjetniški proces ustvarjanje novih proizvodnih metod oziroma premik od starih k novim proizvodnim metodam. Temu razmišljanju se pridružuje tudi Weber, ki poskuša razložiti, kako se lahko socialni sistem v primerjavi z zasebnim podjetjem razvije iz neke stabilne v drugo sistemsko obliko. Take spremembe zgodovinsko utemeljuje s karizmatičnim vodjem ali podjetniku podobno osebo (Hébert, Link, 1988, str. 103). Svojo analizo prične s statično obliko. V stacionarni družbi ni ničesar, kar zahteva aktivnosti, značilne za podjetnika. Rutinsko delo opravljajo delavci ali menedžerji. Nato Weber nenadoma in neizogibno predvidi

spremembo,⁶¹ ki jo lahko povzroči le podjetnik. Webrova teorija socialnih in ekonomskih sprememb je bila deležna nekaterih kritik,⁶² brez dvoma pa je vplivala na Schumpetrove ideje.⁶³

4.5.1.2 Schumpetrova teorija ekonomskega razvoja in podjetništvo

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) svojo zamisel o podjetniku predstavi v sklopu širšega pogleda in sicer v teoriji ekonomskega razvoja. Zanj je razvoj dinamičen proces, motnja ekonomske statičnosti oziroma ravnotežja. Ekonomski razvoj ni zgolj dodatek k osrednjemu sistemu ekonomske teorije, temveč predstavlja temelj razlage življenjskega procesa, ki je izrinjen s pomočjo statičnega, splošnega ravnotežnega sistema. Za Schumpetra je podjetnik kot vzrok ekonomskega razvoja vodilna oseba oziroma *persona causa*.

Schumpeter združi ideje Marxa, Webra in Walrasa s pogledi avstrijskih predhodnikov - Mengerja, Wieserja in svojega učitelja Böhm-Bawerka. Elemente njihovih teorij združi tako, da postanejo nekaj popolnoma novega. Z Marxom deli mnenje, da je ekonomski proces nekaj organskega in da do sprememb prihaja znotraj ekonomskega sistema in ne zunaj.⁶⁴ Navdušen je nad povezavo sociologije in ekonomije, ki ju vsebujeta teoriji Marxa in Webra.⁶⁵ Pri Walrasu si sposodi pojem podjetnik, pri čemer na mesto mehanskega posameznika, ki ga podjetnik zavzema v Walrasovem splošnem ravnotežnem sistemu, postavi življenja polnega in ustvarjalnega podjetnika iz mesa in krvi. Podjetnik je zanj glavni mehanizem ekonomske spremembe, s čimer poosebi avstrijski interes ekonomskega neravnotežnega procesa.

Schumpeter splošno ravnotežje sprejme kot slučajen rezultat statičnega tržnega sistema. S statično alokacijsko teorijo in ponavljajočo se optimizacijo v statičnem okolju se ne ukvarja. Meni, da so odgovori na pomembna vprašanja že dani in zato statična teorija ne bo pripeljala do nadaljnjih spoznanj.⁶⁶ Vendar verjame, da ima tržni sistem naravno težnjo k spremembam, ki jih razume kot dinamične znake kapitalizma. Pri ustvarjanju sprememb v tržnem sistemu igra ključno vlogo podjetnik.

Konkurenca po Schumpetru vsebuje predvsem dinamične inovacije podjetnikov, kar jasno pokaže v svojem delu *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* iz leta 1911.⁶⁷ Zamisel

⁶¹ Posebnega vzroka za spremembo največkrat ni, njene posledice pa so precejšnje.

⁶² Prevelik poudarek na religiji - predvsem v spodbudi protestantski etiki. Podjetnika naj bi namreč ekonomski uspeh pripeljal do večnega odrešenja (Welzel, 1995, str. 66).

⁶³ O vplivu nemške zgodovinske šole na Schumpetra piše Hodgson (Hodgson, 2003, str. 267-270).

⁶⁴ To je bilo mnenje Clarka.

⁶⁵ Schumpeter naj bi bil prvi ekonomist, ki prepozna prispevek ekonomske sociologije pri razumevanju in razlagi ekonomskih pojavov (Swedberg, 2003, str. 280).

⁶⁶ Teorija ravnotežja, navkljub svoji nerealnosti in abstraktnosti, ponuja ekonomsko logiko, ki je nujna za ekonomsko analizo. Schumpeter njeno največjo »dodano vrednost« razume v predpostavki stalne nagnjenosti ekonomskega sistema k ravnotežju – tudi, ko se to poruši (Schumpeter, 1939, str. 68-71).

⁶⁷ To velja tudi za kasnejša dela, predvsem za *Business Cycles* (1939) in *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942).

ravnotežja uporabi kot izhodiščno stanje oziroma kot teoretično idejo.⁶⁸ To ravnotežno stanje imenuje krožni tok ekonomskega življenja (*the circular flow of economic life*), katerega značilnost je ustaljeno delovanje na podlagi preteklih izkušenj. Sil, ki bi ta *status quo* lahko spremenile, ni. Schumpeter opiše značilnosti proizvodnje in razdelitve v krožnem toku:

»V vsakem obdobju se uporabijo le proizvodi, ki so bili proizvedeni v preteklem obdobju, in ... se proizvajajo le proizvodi, ki bodo porabljeni v prihodnjem obdobju. ... Vse je preprosto stvar menjave in ne kreditnih transakcij. Element časa ne igra nobene vloge. Vsi proizvodi so zgolj to in nič več. Za posamezno družbo je popolnoma vseeno, ali proizvaja proizvodna sredstva ali potrošno blago. V obeh primerih se proizvod plača takoj in v celotni vrednosti.« (Schumpeter, 1951, str. 42-43)

Znotraj takega proizvodnega sistema je produkcijska funkcija nespremenljiva oziroma stalna; substitucija produkcijskih faktorjev je sicer mogoča, vendar znotraj meja znanih tehnologij. Tehničnega napredka ni, poslovanje se spremeni v ponavljajoč se in popolnoma rutinski ekonomski proces. Krožni tok se sicer nenehno prilagaja majhnim eksternim spremembam, ki jih absorbira s pomočjo rutinskega obnašanja podjetij, pri čemer deluje v smeri ravnotežja. Negotovost prihodnosti ne obstaja, dobičkov v taki ekonomiji ni, celo obrestne mere so na dolgi rok izločene (Vasapollo, 1996, str. 197). Razdelitev dohodka temelji na mejni koristnosti in upoštevanju mejne produktivnosti. Krožni tok predstavlja nekakšen obnovitveni mehanizem. V tem modelu so izkoriščene in uporabljene vse alternative, zato se za vsako odločitev sprejme optimalna izbira. Edina prava funkcija, ki se v tem sistemu izvaja, je »združevanje dveh originalnih produkcijskih faktorjev, ki pa se izvaja mehansko in ne zahteva osebnih razlikovalnih pristopov« (Schumpeter, 1951, str. 45). V takih razmerah po mnenju Schumpetra podjetnika ni. Menedžerja ali lastnika sicer lahko opredelimo kot »podjetnika«, vendar gre za podjetnika, kot ga je opisal Walras, »brez posebne funkcije in brez prihodkov posebne vrste« (Schumpeter, 1951, str. 45-46). Schumpetrova razlaga mirujočega krožnega toka je nekakšna nematematična obnovitev Walrasovega splošnega ravnotežja.⁶⁹

V svet rutine in statike pa Schumpeter uvede dinamiko, saj meni, da problem kapitalizma ni v vzdrževanju obstoječih struktur, temveč v njihovem ustvarjanju in uničenju (Schumpeter, 1960, str. 125). S procesom ustvarjalnega uničenja oziroma uničujoče kreativnosti (*creative destruction*), ki predstavlja bistvo ekonomskega razvoja, uvede tudi podjetnika. Nepričakovane spremembe za vedno spremenijo in preoblikujejo prej vzpostavljeno ravnotežno stanje. Razvoj torej pomeni motnjo krožnega toka in je proces, ki označuje nove kombinacije v proizvodnji. Schumpeter opredeli pet vrst novih kombinacij,⁷⁰ ki pomenijo inovacije in so podvržene ekonomskemu razvoju. To so: 1. nov proizvod ali nova kvaliteta oziroma lastnost proizvoda; 2. nova proizvodna metoda; 3. nov trg; 4. nov vir oskrbe oziroma surovine in 5. nova organizacijska oblika (Schumpeter, 1951, str. 66). Nova kombinacija

⁶⁸ Brez dvoma gre tu za podobnost z Webrom.

⁶⁹ Schumpeter sicer vključuje še dodatno razlago krožnega toka skozi čas (dinamično splošno ravnotežje) z namenom primerjave statične z dinamično ekonomijo.

⁷⁰ Schumpeter je doživel precej kritik ravno na račun nejasnosti pri opredelitvi pojma nove kombinacije in produkcijske funkcije. Njegova opredelitev inovacije namreč ne pomeni vzporednega premika produkcijske funkcije, pač pa premik njenega naklona (Hagedoorn, 1994, str. 8).

pomeni radikalno spremembo in se pojavi neodvisno od zakonskih oziroma institucionalnih predpisov. Tisti, ki izvaja nove kombinacije, je podjetnik, ključna osebnost in prvak ekonomskega razvoja. Podjetnik je za Schumpetra vir vseh dinamičnih sprememb v ekonomiji, razumevanje kapitalističnega sistema pa je mogoče le v pogojih, ki dajejo podjetništvu možnost rasti. Schumpeter svojo teorijo prikaže s tremi osnovnimi in nasprotnimi pari:

1. krožni tok kot težnja k ravnotežju versus sprememba ekonomske rutine;⁷¹
2. statično versus dinamično;
3. podjetništvo versus menedžment.

Osnovna funkcija podjetnika je drugačna od funkcije kapitalista, posestnika, delavca, inovatorja. Za Schumpetra je sicer podjetnik lahko vsakdo od njih, vendar je to prej zaradi naključja kot zaradi same narave podjetniške funkcije. Obenem se bistvena funkcija podjetnika skoraj vedno prepleta oziroma združuje z drugimi funkcijami.⁷² Sposobnost za vodenje delno izvira iz uporabe znanja, ki ima obliko javne dobrine. Posamezniki se razlikujejo po sposobnostih, kot temeljno podjetniško sposobnost pa poudari predvsem voljo moči, medtem ko je intelektualna širina posameznika zanj drugotnega pomena. Zato je zanj uspešna inovacija vedno dejanje volje in ne intelekta. Podjetnik - voditelj se od menedžerjev razlikuje zaradi svojih sposobnosti, kar pomeni, da nekatere stvari razume na način, kot jih doslej ni še nihče in pri tem spreminja obstoječo prakso. Podjetnik ne sme čutiti odpora do nečesa novega. »Ta duhovna svoboda ... je nekaj posebnega in je zelo redka« (Schumpeter, 1951, str. 86). Podjetniška funkcija tudi ni povezana z imetjem ali bogastvom, čeprav Schumpeter dopušča »da zgolj slučajno dejstvo imetja predstavlja praktično prednost« (Schumpeter, 1951, str. 101). Podjetniki ne predstavljajo posebnega socialnega razreda. Njihov uspeh sicer lahko privede do določenega razrednega položaja, ki potomcem omogoči lažje življenje, vendar podjetniški položaj ni deden. Podjetnik se srečuje z družbenim okoljem, ki mu največkrat ni naklonjeno in njegova dejanja razume kot »obsojanja vredna«. Ponudba podjetništva je prav zato ter zaradi motivov in nekaterih zahtevanih lastnosti podjetnika (osebne značilnosti, kvaliteta vodenja, nagnjenje k razvoju in spremembam) redka. Razlogi za redkosti podjetniške funkcije naj bi bili trojni:

1. delovanje izven ustaljenih poti in navad, kjer je intuicija pomembnejša od golih dejstev in števil;
2. preseganje uveljavljenih navad razmišljanja, ki postanejo že skorajda podzavestne, to namreč zahteva osebno moč in aktivnost, ki sta v življenju redki;
3. premagovanje odpora družbenega okolja ob uvedbi novega proizvoda na trg in prepričevanje ljudi, da je podjetnikov proizvod boljše kakovosti (Balabkins, 2003, str. 272).

⁷¹ Pojem rutine naj bi se v Schumpetrovem izrazoslovju pojavil nekje okrog leta 1920 (Becker, Knudsen, 2003, str. 219).

⁷² Schumpeter meni, da naj bi ravno zaradi prepletenosti funkcij Marshall opredelil podjetnika kot upravljavca - menedžerja.

Tako postanejo nekatere značilnosti posameznikov, ki so na prvi pogled nepomembne, temeljna pojasnjevalna spremenljivka v analizi ekonomskega razvoja (Schumpeter, 1912, str. 162).

Dinamičnega podjetnika Schumpeter razume kot osebo, ki inovira, ki ustvarja nove kombinacije v proizvodnji. Sčasoma te novosti izginijo, saj novo postane del starega (krožni tok). Podjetnikom sledijo posnemovalci oziroma imitatorji, ki vodijo družbo v napredek. Vendar pa to ne spreminja bistva podjetniške funkcije, ki je v upravljanju in nadziranju novih kombinacij. Podjetnik je namreč s svojo inovacijsko vlogo vzrok poslovnim ciklom in ekonomskemu razvoju. Zato je zanj podjetnik vsakdo, ki »ustvari novo kombinacijo in izgubi to poimenovanje takoj, ko svoj posel začne voditi tako, kot ga vodijo drugi ljudje« (Schumpeter, 1951, str. 78). Schumpetrova teorija torej predstavi nove kombinacije oziroma inovacije kot glavni endogeni vzrok za spremembe ekonomskega sistema. Nove podjetniške kombinacije uničijo ravnotežje v ekonomskem krožnem toku in ustvarijo novo ravnotežje. Inovacije pomenijo trajne spremembe in trajno neravnotežje. Schumpeter jih opredeli tudi skozi produkcijske faktorje. Zanj produkcijska funkcija opisuje način, kako se spreminja količina izdelkov, če se spreminja količina faktorjev. In če namesto količine faktorjev spremenimo obliko funkcije, imamo opravka z inovacijo (Schumpeter, 1951, str. 62-64). Pri tem ni nujno, da je znanje, ki podpira inovacijo, novo. Lahko gre za znanje, ki že obstaja, pa prej ni bilo uporabljeno. Schumpeter jasno loči med invencijo, izumom in inovacijo. Invencija ni potreben pogoj za inovacijo, je pa inovativnost osnovna funkcija podjetnika. Podjetnik je nekakšno poosebljenje inovacije, pri čemer sta inovacija in inovativna sposobnost podjetnika teoretično endogen faktor ekonomskega razvoja, invencija pa eksogen faktor. Uvedba inovacije v praksi je za Schumpetra popolnoma druga naloga, kot pa sam razvoj, in kot taka zahteva tudi popolnoma druge vrste sposobnosti. Priznava, da so tudi podjetniki lahko izumitelji, kar lahko velja tudi za kapitaliste, vendar pa oboji niso izumitelji po svoji osnovni funkciji, pač pa zgolj po naključju (Schumpeter, 1951, str. 88-89). Podjetnik razume stvari tako, kot jih doslej ni razumel še nihče in pri tem spreminja obstoječo prakso, kar je tudi njegova naloga (Schumpeter, 1951, str. 380). Podjetništvo ni stvar razumske maksimalne koristnosti, pač pa je Schumpetrov podjetnik ustvarjalec, ki ga vodijo instinkti in ne računski motivi.

Schumpetrova podjetniška funkcija se precej razlikuje od menedžerske funkcije, ki jo je opisoval Mill, ima pa nekaj podobnosti z Marshallovim podjetnikom, ki je prav tako vodja z ustvarjalno domišljijo. Schumpeter tako kot Marshall loči podjetnikov dobiček od zaslužka menedžerjev. Schumpeter sicer odločno zavrača idejo dobička kot obliko diferencialne rente, vendar pa vztraja, da se dobiček ne zamenjuje z drugimi prihodki faktorjev.

Schumpeter je kot najbližjo svoji teoriji priznaval teorijo Clarka, oba pa trdita, da že sam obstoj podjetniškega dobička kaže na porušeno ravnotežje. V krožnem toku ekonomije izgineta tako dobiček kot tudi podjetniška funkcija, Schumpeter pa si ekonomsko realnost predstavlja kot dinamičen proces prehajanja iz enega ravnotežja v drugega. Pravo dejanje

ekonomskega razvoja se zgodi v neravnotežju, saj »brez razvoja ni dobička in brez dobička ni razvoja« (Schumpeter, 1951, str. 154). Schumpetru podjetniški dobiček predstavlja preostanek oziroma rezidual presežka prihodkov nad stroški. Presežek lahko nastane zaradi nižjih stroškov podjetniške nove kombinacije z obstoječimi sredstvi ali s povečano dodano vrednostjo (na primer s proizvodnjo novih izdelkov). V obeh primerih je velikost presežka povezana s podjetnikovo produktivnostjo, vendar ne na način kot to velja za povračila drugih produkcijskih faktorjev. Medtem, ko so plače določene z mejno produktivnostjo, za podjetniški dobiček zakon stroškov in mejne produktivnosti ne velja. Dobitek za Schumpetra ni element cene proizvoda, pač pa je začasna neto korist (do vstopa posnemovalcev in doseženega novega ravnotežnega položaja) in ni vsebovan v vrednosti katerega izmed produkcijskih faktorjev, ki sodelujejo v procesu ustvarjanja vrednosti. Je pravi presežek nad vsoto plačil faktorjem in pripada tistim, ki so vpeljali novo kombinacijo.⁷³ Nastaja prek inovacij in izginja prek imitacij in konkurence. Za njegovo velikost ne moremo sprejeti nikakršnega zakona: »zdi se, da je problem dobička natančno v dejstvu, da ga zakona stroškov in mejne produktivnosti izključujeta« (Schumpeter, 1951, str. 153).

V primerjavi z mnogimi predhodnimi teoretiki, od Cantillona do Hawleyja, ki so poudarjali povezavo med podjetniškim dobičkom in tveganjem, je Schumpeter s to mislijo prekinil. Zanj podjetniški dobiček ni povezan s tveganjem; njegov podjetnik je človek z veliko in neobičajno voljo in energijo, vendar tudi človek brez kapitala.⁷⁴ Tveganje zanj vselej prevzema lastnik proizvodnih sredstev ali denarnega kapitala; podjetnik pa le takrat, ko je hkrati tudi lastnik kapitala, ki je investiran v posel. Zgolj kot podjetnik pa pravzaprav ne tvega: »morda tvega svoj ugled, vendar pa ga neposredna odgovornost za neuspeh nikoli ne prizadene« (Schumpeter, 1951, str. 137). Zaradi nepriznavanja negotovosti v podjetniški teoriji se veliko kasnejših piscev s Schumpetrom ni strinjalo.⁷⁵

4.5.1.3 Spremembe v Schumpetrovem pojmovanju podjetništva

Vloga podjetnika je tesno povezana s Schumpetrovo teorijo ekonomskega razvoja in teorijo inovacij. Schumpeter je ne le v svojih zgodnjih delih, pač pa tudi v nadaljevanju svoje akademske poti, razvijal lik podjetnika kot dinamičnega agenta ekonomske spremembe v procesu ekonomskega razvoja. V literaturi je Schumpetrova teorija modernega ekonomskega razvoja navadno razdeljena na dve obdobji: na obdobje podjetniškega kapitalizma in na

⁷³ Potem ko je nova kombinacija vpeljana in utečena, pa mora biti vsak nadaljni presežek »pripisan tistim naravnim ali družbenim silam, na katerih temelji monopolni položaj - s tem postane monopolni dohodek« (Schumpeter, 1951, str. 152). Schumpeter kasneje tudi opozori, da so v zgodovini ekonomske misli redki ekonomisti razmišljali v smeri povezave podjetniških zaslužkov z monopolističnimi cenami. »Ustvarjeni zaslužek je vsaj za trenutek nekaj, čemur ostali tekmeči ne uspejo slediti. V nasprotnem primeru ne bi nastajal presežek nad stroški« (Schumpeter, 1954, str. 897). Prav tako pa po njegovo obstajajo načini in sredstva, ki jih uspešen podjetnik uporabi za podaljševanje tega monopolističnega položaja in za oteževanje približevanja tekmecev (Schumpeter, 1954, str. 897-898).

⁷⁴ Tudi tu je Schumpeter enakih misli s Clarkom in se oddalji od mnenja svojega mentorja Böhm-Bawerka, ki podjetnika enači s kapitalistom.

⁷⁵ Schumpetrovo teorijo dobička je jasno kritiziral Kanbur, ki oportunistne stroške navaja kot sestavni del podjetniškega tveganja, še posebej za podjetnika, ki obenem ni tudi kapitalist.

obdobje modernega kapitalizma velikih podjetij (*trustov*), v katerem podjetniki izgubljajo svojo funkcijo, tako imenovano »ameriško« obdobje (Santarelli, Pesciarelli, 1990, str. 694). Prehod je postopen, saj Schumpeter že v drugi izdaji knjige *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* iz leta 1926 priznava čedalje večjo pomembnost velikih podjetij kot inovatorjev. Vprašanje, ki se poraja, je, ali sploh lahko govorimo o dualnosti v Schumpetrovih delih, saj se podjetništvo pojavlja ves čas v taki ali drugačni obliki. Prej kot o dualnosti njegovih razmišljanj bi lahko govorili o razvoju podjetniške funkcije, ki je posledica spremenjenih okoliščin ekonomske prakse in upoštevanja zgodovinske perspektive⁷⁶ in je povezana z izpolnjevanjem podjetniške funkcije v različnih zgodovinskih institucionalnih okoljih. Podjetništvo namreč predstavlja povsod navzoče načelo in ni vezano na institucionalno ureditev ekonomije in njene organizacijske oblike. Zaradi vse večje delitve lastništva in menedžerskega dela pa je funkcija podjetništva znotraj podjetja, torej pri izvršni funkciji menedžmenta. To se še vedno ujema s Schumpetrovim razmišljanjem o podjetništvu, ki ga razlaga v zgodnjih delih. Njegovo uvedbo modela birokratske korporacije, kjer inovacija postane profesionalna rutina oddelka raziskav in razvoja, je mogoče razumeti zgolj kot poskus razširitve pojmovanja podjetništva. In to ne le razširitve s podjetnika v majhnem podjetju na predstavnike podjetništva v velikih korporacijah, pač pa tudi s podjetnika posameznika na organizacijske povezave, še več, na točno določene panožne podjetniške funkcije znotraj državnega aparata.

4.5.1.3.1 Schumpetrovo razumevanje podjetnika v zgodnjih delih

Mnenja o dualizmu Schumpetra so torej različna. Angleška prevajalca Schumpetrovega manj znanega eseja *Unternehmer*, ki je prvič izšel leta 1928,⁷⁷ dejansko pa je bil napisan že leta 1926, Markus Becker in Thorbjørn Knudsen sta prepričana, da gre za očiten premik Schumpetrovega razmišljanja v primerjavi s prvo izdajo knjige *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* iz leta 1911.⁷⁸ V slednji, na primer, Schumpeter priznava razlike v načinih ekonomskega delovanja posameznika. Ločuje med navadnim in podjetniškim načinom vedenja. Slednjemu pripiše ustvarjalne odzive, energično vedenje, vodilni položaj, jasno vizijo, spontano delovanje ter večje, nezvezne spremembe. Posameznika s temi značilnostmi opredeli kot dinamičnega, polnega energije, ostale pa opiše kot statične, hedonistične osebe.⁷⁹

⁷⁶ Glej Langlois, 2003, str. 283-284.

⁷⁷ Eseg *Unternehmer* (Podjetnik) je izšel v delu *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* založbe G. Fischer Verlag.

⁷⁸ Kot ločnico omenjata leto 1925, ko se je Schumpeter iz politike (minister) in poslovnega sveta (direktor banke) vrnil v akademske vode. Vpliv na kasnejša dela naj bi imela tudi osebna tragedija, ki je zaznamovala leto 1926 (smrt mame, žene in komaj rojenega otroka).

⁷⁹ Pri tem ločevanju ima najbrž pomembno vlogo tudi duh časa, *Zeitgeist*, ki je prevladoval med intelektualno elito na Dunaju na začetku 20. stoletja. Filozof Friedrich Nietzsche je objavil svojo teorijo o delitvi na nadljudi ter na množico ali čredo. Njegov nadčlovek zavrača vsako prilagodljivost in predstavlja redko vrsto, ki se bori za višje cilje. Predstavlja antitezo povprečnosti in stagnacije. Tudi Schumpetrov energični posameznik je dominantna oseba močne volje in človek dejanj. In ko Schumpeter govori o »zmagi energičnega posameznika nad ostalimi«, se nam enakost z Nietzschejevim nadčlovekom, ki se dvigne nad množico in tako premaga svojo lastno »človeško« naravo, porodi sama od sebe. Nietzschejev nadčlovek se določa na podlagi nezavednega, kar je na prvi pogled nerazumno. Schumpetrovo razmišljanje o sprejemanju podjetnikovih odločitev je podobno: »Odločilno merilo podjetnikove sposobnosti je spretnost pri sprejemanju pravih odločitev. Ta proces pa ni

V sodobni ekonomiji se ta energični posameznik na področju ekonomije razvije do te mere, da je uvrščen v poseben ekonomski razred in dobi svoje ime: podjetnik.

Motivacijske faktorje, ki podjetnika vodijo pri njegovem delovanju, Schumpeter razporedi v tri kategorije:

- sanje in volja do osnovanja zasebnega kraljestva,
- želja po lastnem dokazovanju, zmagi, boju in osvajanju,⁸⁰ po uspehu samem ter
- veselje do ustvarjanja in uresničevanja ter sproščanje energije (Santarelli, Pesciarelli, 1990, str. 686).

Večine podjetnikov ne motivira dobiček, temveč poslovni uspeh, katerega pokazatelj pa je dobiček. Tako dobiček podjetniku ne predstavlja cilj, pač pa zgolj sredstvo za doseganje prihodnjih ciljev. Nova kombinacija pomeni za podjetnika začasno monopolno stanje,⁸¹ novi vstopi pa pomenijo konkurenco, izničenje začetnih dobičkov podjetnika ter vzpostavitev novega ravnotežnega stanja. Njegov podjetnik je torej dinamičen posameznik s skorajda herojskimi lastnostmi in nagnjenji.

4.5.1.3.2 Spremenjeno razumevanje podjetništva v eseju *Unternehmer*

Pojmovanje Schumpetrovega podjetnika kot dinamičnega posameznika se kasneje predrugači in razširi. Vodenje namreč ni več utelešeno le v eni osebi. Schumpeter že v svojem eseju *Unternehmer*,⁸² ki je bil napisan v poznem poletju 1926 - torej pred ali pa vsaj hkrati s predgovorom druge izdaje knjige *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (Schumpeter, 2003, str. 245) - pojem podjetnosti opredeli ne le kot proizvodnjo, trgovino ali podjetje, pač pa predvsem kot proces, ki ga ustvarjajo proizvodnja, trgovina ali podjetje ter ekonomski subjekti. Le na ta način naj bi podjetnik postal subjekt podjetnosti. V tem delu Schumpeter prvič uporabi besedo podjetniška funkcija, ki jo opredeli kot funkcijo vodje na ekonomskem področju (Schumpeter, 2003, str. 249). S tem se njegov herojski in aktivni posameznik, ki ga je poosebljal podjetnik, nekoliko spremeni. Natančen razlog odmika od podjetnika k podjetniški funkciji ni znan. Eden izmed možnih razlogov naj bi bila širša uporabnost Walrasovega sistema znotraj akademskih krogov, zato naj bi se Schumpeter odločil, da je analiza, ki preveč temelji na posamezniku, manj smiselna (Becker, Knudsen, 2003, str. 206). Bistvo podjetniške funkcije vidi v prepoznavi in uveljavitvi novih možnosti na ekonomskem področju. Podjetnik je posrednik med proizvajalci in potrošniki, podjetniška funkcija pa deluje v razmerah vzajemnega družbenega delovanja. Podjetništvu kot primeru vzročnosti in

skrbna študija vseh možnosti z namenom doseči popoln rezultat, saj to ne pripelje do akcije. Njegova spretnost je v izbiri ene ali nekaj kombinacij, pri čemer prezre vse ostale. Samostojno, nezavedno in brez posebnega motiva izbire kombinacijo, ki učinkovito vodi do motiva» (Schumpeter, 1912, str. 177). Zdi se, da gre za pravi obrat koncepta racionalnosti: racionalen ni tisti, ki se prilagodi in je njegovo vedenje predvidljivo, pač pa tisti, ki premaga meje, ki mu jih postavljata okolje in njegova lastna osebnost.

⁸⁰ Vsebinska podobnost z Nietzschejevim razumevanjem pojma volje do moči.

⁸¹ Tudi v primeru, da podjetnik uspe vzpostaviti monopol, katerega donosi bi se nadaljevali v nedogled, je tok dobičkov v podjetniški vlogi le začasen. Sčasoma se namreč preoblikuje v monopolno rento in ne predstavlja več podjetniškega dobička (Schumpeter, 1951, str. 152, Baumol, 1990, str. 918, Baumol, 2003, str. 62).

⁸² V njem prikaže tudi pojmovanje ekonomske selekcije, ki jo povezuje s konkurenčnim bojem (Becker, Knudsen, 2003, str. 218-219).

posledičnosti, kar omenja v *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* iz leta 1911, se izogne; podjetništvo postane primer neodvisnosti. Podjetnik izgubi precej svojih značilnosti, ekonomski odnosi ne izhajajo več iz vrst človeške narave in vedenja. Schumpeter opusti tipološko razvrščanje človeške narave, kar pomeni manjšo veljavo nemške zgodovinske šole. Podjetništvo še vedno opredeli z ekonomskimi odnosi, ki pa niso več odraz razlik med statično in dinamično človeško naravo. Obdrži razlikovanje med funkcijo vodenja, upravljanja in administracije, vendar pa vodenje, kot sestavni vidik podjetništva prevzema nekoliko manjšo vlogo kot pri podjetniku iz *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* iz leta 1911. Podjetništvo je v eseju *Unternehmer* povezano z voljo po prevladi ali zmagi, kar je nekoliko milejša opredelitev motiva za vodenje. Čiste vrste podjetništva ne pozna več, saj lahko postane podjetnik vsakdo ob določeni priložnosti, nihče pa to ni ves čas - kar je povezano z ukinitvijo razlike med statično in dinamično ekonomsko naravo. Podjetništvo torej postaja zvezno, kontinuirano - podjetnik ob nekaterih priložnostih lahko uvaja nove kombinacije, če je sposoben vodenja in so okoliščine ugodne (Becker, Knudsen, 2003, str. 208). Obdobja, v katerih podjetnik dejansko izvaja vodenje, so prej izjema kot pravilo. Iz posameznika se depersonalizirana podjetniška funkcija premakne na kolektivno raven, ki jo določa zgodovinski položaj, povezan z javno administracijo in konkurenčno ekonomijo, kar vodi v proces racionalizacije (Becker, Knudsen, 2003, str. 210). Vloga novega, depersonaliziranega podjetnika je vloga nosilca mehanizma spremembe in ne več vloga faktorja spremembe. Bistvo vodje je pobuda v praktičnem smislu, v odločanju o dogajanju in izvedbi in ne toliko v smislu snovanja idej in zamisli. Podjetnik tako izvaja ekonomski proces - na trgih proizvodnih sredstev kot kupec in na trgih končnih dobrin kot prodajalec oziroma v procesu razdelitve kot dobavitelj. Je nekakšen posrednik med lastniki proizvodnih storitev in potrošniki, posrednik med delavci in lastniki - kapitalisti. Podjetnik je umeščen v samo srce ekonomije in v jedro tržnega ekonomskega sistema. V statični ekonomiji postane podjetnik neviden, dela zanj je čedalje manj, še tisto malo, kar mu ga ostane, je delo v smislu administrativnih in upravljaljskih nalog in ne v smislu izvajanja novih kombinacij. Večina ekonomskih aktivnosti se odvija po vnaprej znanih vzorcih in poteh, kar povzroča relativno natančnost v napovedih ekonomskega dogajanja na eni strani ter pojasnjuje neuspeh ekonomskih subjektov ob novih položajih (na primer krize). Ekonomsko dogajanje sčasoma postane navada, proizvodna sredstva so na voljo proizvajalcem, kupcem je na voljo zaželeno blago. Tehničnih izboljšav ni, kalkulacije proizvajalcev in potrošnikov ostajajo nespremenjene. Vendar pa ravno ta položaj omogoča možnosti uvedbe novih kombinacij in povzroča spremembe v ekonomskem sistemu. To je odvisno od motivacije, ki vodi ekonomske subjekte, odvisne od osnovne kolektivne miselnosti in povezane z določenim zgodovinskim obdobjem (Becker, Knudsen, 2003, str. 211-213). Ekonomiji v ravnotežnem stanju, torej statični ekonomiji, funkcija posrednika ne omogoča dolgoročnega dobička. Pojavljajo se le občasni dobički in izgube, stopnja dobička pa je v ravnotežnem stanju enaka nič. Vendar se to ravnotežno stanje lahko spremeni v »obdobje ekonomskega razvoja« na tri načine: z nenehno rastjo, predvsem prebivalstva in ustvarjenih proizvodnih sredstev, s posebnimi dogodki, ki vplivajo na ekonomijo, na primer naravne nesreče, družbeni prevrati, politična posredovanja, tretjič pa s posredovanjem posameznikov, ki v danih ekonomskih

okolihčinah izpeljejo spremembe vsem znanim rutin. Ta način je daleč najpomembnejši in obsega že omenjenih pet vrst uporabe novih kombinacij. Pri tem se porajajo težave pri vpeljavi novih poti kot tudi odpor družbenega okolja. Podjetnik mora biti dovolj močan, da plava proti družbenemu toku, v katerem se giblje. Premagati je treba miselne in vedenjske navade in se osvoboditi diktata rutine. Lastnosti za premagovanje omenjenih težav so dane le majhnemu odstotku prebivalstva (Schumpeter, 2003, str. 251). Vendar pa je šele stanje »podjetnosti« tisto, v katerem podjetnik zares zaživi (Schumpeter, 2003, str. 245). Takrat izbranci prevzemajo ekonomsko vodenje in oblika ekonomskega vodenja, ki je povezana s tržno ekonomijo, je podjetniška funkcija. Enotnega mnenja o racionalnosti Schumpetrovega podjetnika ni,⁸³ brez dvoma pa je podjetnik kot edini dejavnik ekonomske spremembe precej drugačen od ekonomskega subjekta, ki maksimira koristi v učbenikih neoklasične ekonomske teorije.

4.5.1.3.3 Schumpetrovo razumevanje podjetništva v kasnejših delih

V eseju *Unternehmer*⁸⁴ se torej že pojavi nov, depersonaliziran pogled na podjetniško funkcijo, pri čemer Schumpeter obdrži ključno idejo iz dela *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* iz leta 1911, opusti pa tipološko razmišljanje nemške zgodovinske šole. Podjetništvo razlaga z ekonomskimi odnosi, ki se udejanjajo skozi funkcijo posrednika. Slednji predstavlja poseben primer družbenega delovanja oziroma vzajemnosti in je ob ugodnih okoliščinah sposoben vodenja. Tehnologijo in znanost ima za eksogen faktor, medtem ko so inovacije s podjetniško aktivnostjo endogen faktor. Manjša pomembnost podjetnika posameznika se kaže tudi v drugi nemški izdaji dela *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* iz leta 1926; angleški prevod druge izdaje *The Theory of Economic Development* je izšel osem let kasneje. »Bolj ko poznamo naravo in družbo okoli nas, popolnejši je naš nadzor nad dejstvi. Z razvitostjo in obsegom racionalizacije se zmanjšuje pomembnost podjetniške funkcije. Podobno kot se je zmanjševala pomembnost funkcije vojaškega poveljnika« (Schumpeter, 1951, str. 85-86). Ob povečanju možnosti racionalnega izračunavanja neznanega postaja logična funkcija podjetnika vse manj potrebna, posledično pa se zmanjšuje njegova pomembnost.

V knjigi *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942) zasledimo premik iz večinoma podjetniške inovacije k inovaciji, ki jo razvija veliko podjetje, v katerem tehnološko znanje postane endogeno.⁸⁵ Ekonomski razvoj tam postane »neoseben« in »avtomatiziran«. Posledično je inovacija spremenjena v rutino (Bregar, 1993, str. 33). Tehnološki proces postaja vse bolj domena izučenih strokovnjakov, ki odkrivajo zahtevano in delujejo predvidljivo. Glavna trenda v moderni kapitalistični družbi postaneta birokratizacija in

⁸³ Glej Santarelli, Pesciarelli, 1990, str. 691, Hagedoorn, 1994, str. 11-12.

⁸⁴ Članek *Unternehmer* je pomemben ne le zaradi Schumpetrovega pogleda na podjetništvo, pač pa tudi kot temeljni članek ekonomske sociologije (Becker, Knudsen, 2003, str. 221-222).

⁸⁵ S tem je postala endogena tudi tehnologija v njegovi teoriji ekonomskega razvoja. Endogenost tehnološkega razvoja se pojavlja v mnogih modernih teorijah, na primer pri evolucijski ekonomiki (Hagedoorn, 1994, str. 5) in pri teoriji endogene rasti. Slednja potrjuje tudi Schumpetrovo idejo o dolgih valovih, povezanih z velikimi inovacijami, ter razmišljanje, da je inovativnost temeljni dejavnik dolgoročne gospodarske rasti.

racionalizacija.⁸⁶ Podjetnik v svetu velikih podjetij tako ni več neodvisni ekonomski agent. Namesto »herojskega« posameznika je lahko zgolj uslužbenec velikega podjetja, ki opravlja podjetniško funkcijo, za katero ni več potrebno, da je utelešena v posamezniku. Vsako družbeno okolje ima svoje načine uveljavitve podjetniške funkcije. V mnogih primerih je težko ali celo nemogoče poimenovati posameznika, ki deluje kot »podjetnik« v koncernu. Vlogo podjetnika torej analizira v pomenu funkcije v podjetju in ne zgolj kot posameznika. Podjetniška funkcija se iz utelešenja v posamezniku spremeni v popolnoma kolektivno podjetniško funkcijo znotraj podjetja v modernem kapitalizmu, kjer inovacija postane profesionalna rutina oddelkov raziskav in razvoja. Kolektivno podjetništvo pa ni čarovnija, pač pa ga razume kot uporabo inovativnih sposobnosti, ki so osnovane na tistem znanju, na dobro razvitih notranjih rutinah, posebnih sposobnostih podjetja ter organizacijskem učenju (Hagedoorn, 1994, str. 15). Schumpeter meni, da naj bi kapitalizem prav s svojim napredkom zmanjševal pomen podjetniške funkcije, kar sčasoma pripelje do uveljavitve socializma, ki ga razume kot nadgradnjo kapitalizma⁸⁷ (Blas, 2002, str. 37).

Schumpetrova teorija o podjetništvu naj bi bila torej dokončno postavljena že v letu 1926, o njeni spremembi pa bi lahko govorili zgolj med letoma 1911 in 1926 – prva in druga izdaja knjige *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*.⁸⁸ Za izdajo iz leta 1911 se zdi, kot da je še precej pod vplivom starejše tradicije avstrijske ekonomike in nemške zgodovinske šole, druga izdaja iz leta 1926 pa podjetništvo označi kot kategorijo dejanj in ne potrebuje več dejanske osebe, kar pomeni zasuk k institucionalizirani različici podjetnika (tudi pod vplivom takrat aktualne teorije Maxa Webra v nemško govorečem prostoru). Razvidno je, da podjetništvo za Schumpetra že od leta 1926 ni več poosebljenje nečloveških energijskih moči, ki jih predstavi v knjigi *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* iz leta 1911. Po korenitem pregledu svojih zgodnjih ugotovitev predstavi podjetništvo kot neosebno funkcijo, in sicer v smislu podjetniške funkcije. Tej so odvzete določene energijske in dinamične lastnosti človeške narave, ki so nujne za opravljanje inovativnih dejavnosti (Becker, Knudsen, 2003, str. 200).

4.5.1.4 Umestitev in pomen Schumpetrove teorije podjetništva

Schumpetrova zgodnja teorija ima številne neoklasične lastnosti. Zanj je ravnotežje preprosto teoretično pravilo, ki je uvedeno zaradi razlage neravnotežnega vpliva inovacije.⁸⁹ Inovacija je osnovna sila, ki vodi ciklična gibanja med blaginjo in recesijo ter vzpostavi novo ravnotežje. Tako pojasni evolucijsko spremembo, ki je značilna za dinamičen ekonomski razvoj. Ekonomski razvoj jasno razlikuje od ekonomske rasti. Ekonomska rast v krožnem toku so zgolj neprestane majhne spremembe ravnotežnega ekonomskega sistema, ki jih

⁸⁶ Končna posledica je razvoj v smeri socializma; kapitalizem tako izgine zaradi svojega uspeha in ne neuspeha (Maneschi, 2000, str. 7).

⁸⁷ »Znanost je tehnika in bolj, ko se razvija, manj jo razumemo ...« (Schumpeter, 1949, str. 346).

⁸⁸ Langlois kot razlog spremembe namiguje na Schumpetrovo častihlepnost in željo po ugajanju (Langlois, 2003, str. 288), medtem ko Becker in Knudsen spremembo povezuje z nesrečami v Schumpetrovem osebnem življenju (Becker, Knudsen, 2003, str. 201-206).

⁸⁹ Slednje ne velja več za knjigo *Capitalism, Socialism and Democracy*, kjer popolna konkurenca in ravnotežje nista več uporabljena pri razlagi ekonomskega razvoja.

označuje za nedinamične. Rast izvira iz faktorjev, ki so zunaj ekonomskega sistema - torej so ekogeni, na primer rast prebivalstva. Ekonomski razvoj pa je zanj »popolnoma drugačen od tistega, kar opazujemo v krožnem toku ali v nagnjenju k ravnotežju. Je spontana in prekinjena sprememba toka, motnja v ravnotežju, ki za vedno spremeni in premakne obstoječe ravnotežno stanje« (Schumpeter, 1951, str. 64). Razvoj se kaže v velikih strukturnih spremembah in menjavi gospodarskih ciklov. Ekonomski razvoj torej nadaljuje pot kot evolucijski proces. Za Schumpetra je ekonomska evolucija nezvezen proces, sestavljen iz inovacij in njihovih posledic. Ekonomska evolucija temelji na cikličnih prelomih in prekinitvah ekonomskih struktur, na endogeni preobrazbi, ki izvira iz »procesa ustvarjalnega uničenja, kreativne destrukcije« kot osnovne značilnosti modernega kapitalizma⁹⁰ (Schumpeter, 1960, str. 127). V procesu prikaza poslovnih ciklov torej Schumpeter odkrije celotno teorijo ekonomskega razvoja. Ključni dejavnik njegove teorije, ki spodbuja spremembe, postane podjetnik. Brez dvoma za Schumpetra podjetništvo kot glavni dejavnik ekonomskega razvoja predstavlja tudi središče ekonomske analize. To nasprotuje predpostavki splošne ravnotežne teorije, da je ekonomski razvoj manjša motnja na ravnotežni poti, čeprav Schumpeter priznava vlogo mehanizma za vzpostavitev ravnotežja. Redki ekonomski teoretiki so zato še danes mnenja, da Schumpeter pripada Walrasovi tradiciji.⁹¹ Navkljub velikemu občudovanju, ki ga je Schumpeter izrazil do Walrasa, pa ga ekonomski teoretiki prikazujejo kot nasprotje njegove teorije. Tako Schumpetrova teorija pomeni kritiko neoklasičnega ekonomskega modela in s tem tudi Walrasove teorije splošnega ravnotežja. Schumpetrova teorija naj bi bila v izhodišču Mengerjeva⁹² in ne Walrasova (Langlois, 2003, str. 288-289). Pri tem je zanimiva Schumpetrova izjava: »Nihče ne zanika, da so navkljub številnim razlikam Jevons, Menger in Walras učili praktično enako doktrino« (Schumpeter, 1954, str. 952). V nekem pogledu sta bila Schumpeter in Menger bolj pripadnika klasične kot neoklasične tradicije. Tako kot Adam Smith, sta se oba bolj posvetila preučevanju ekonomskega razvoja oziroma ustvarjanju vrednosti kot alokaciji sredstev. Prav tako sta za

⁹⁰ Njegov pogled je drugačen od Marshalla in nemške zgodovinske šole, ki poudarjata vidik evolucijske postopnosti in organske rasti.

⁹¹ Schumpetrova teorija naj bi bila pravzaprav dopolnjen del Walrasove teorije splošnega ravnotežja in naj bi bila uporabljena kot primerjava in razlaga ekonomskega razvoja po spremembi obstoječih rutin v podjetjih, kot posledica inovacij (Hagedoorn, 1994, str. 3). Schumpeter naj bi svoj navidezno prepričljiv sistem dinamike, razlage gospodarskih ciklov in ekonomske rasti postavil na temelju Walrasovega statičnega ravnotežja. Pri tem naj ne bi bil uspešen, saj njegov sistem ni odražal dejanskega ekonomskega sveta. Tudi kasnejša uvedba Schumpetrovih treh časovno različnih, a hermetično zaprtih ciklov naj ne bi predstavljala pravega poskusa približevanja njegove teorije stvarnosti (Rothbard, 1987, str. 103-104). Po mnenju nekaterih pa naj bi njegova privrženost teoriji splošnega ravnotežja bolj kot na znanstvenem prepričanju temeljila na lastni sebičnosti in akademskem oportunizmu. Na to namiguje tudi Hodgson (Hodgson, 2003, str. 270), sicer v povezavi z drugačno vsebino - nenadno izgubo Schumpetrove simpatije do nemške zgodovinske šole.

⁹² Navkljub avstrijski narodnosti in intelektualni zapuščini ter nekaterim podobnim ekonomskim vsebinam, pa Schumpeter ni »avstrijski ekonomist« v pravem pomenu besede. V center moderne ekonomike postavi Walrasov sistem splošnega ravnotežja in zanika Mengerjevo centralno vlogo. Prav tako predvidi zlom kapitalizma znotraj sistema samega in njegovo zamenjavo s socializmom, česar avstrijska šola ne podpira. Tudi Schumpetrova teorija tržnega procesa je precej drugačna kot teorija moderne avstrijske šole. Schumpeter pozna teorijo razdiralnih inovacij, za moderno avstrijsko šolo pa je jedro teorije tržnega procesa v pojasnitvi posameznih prilagoditev spremenjenih okoliščin, ki so usmerjene k doseganju tržnega ravnotežja in njegovi vzpostavitvi, ko je ravnotežje porušeno (nekateri pripadniki avstrijske šole sicer nasprotujejo pojmu ravnotežje in ga zamenjujejo s koordinacijo). Schumpetrovega prispevka tako ne moremo označiti za »avstrijskega« v modernem pomenu (Koppl, Minniti, 2003, str. 86-87).

razliko od Marxa in modernih neoklasičnih teorij razpravljala o tehnološkem napredku ter poudarjala neravnotežni proces in pojem konkurence, ki je precej drugačna od Walrasove »popolne konkurence«. Schumpetrova teorija v razpravi o ekonomskem znanju in učenju ni sorodna Walrasovi, ampak je precej bliže Mengerjevi (Langlois, 2003, str. 289-290). Za Schumpetra racionalnost kot zavestna kalkulacija obstaja le znotraj urejenega manjšega področja, ki ga obkroža večje področje nedoločenega znanja. Ekonomsko znanje ni predmet logičnega sklepanja, saj obstaja novo znanje, ki je neznano in ni znotraj »kalkulativnega področja« oziroma okvira danih sredstev. Ekonomska rast, ki jo sprožijo podjetniki, je spodbujena ravno z novim, kakovostnim znanjem, ki ga obstoječe ekonomske oblike še ne poznajo. Podjetništvo dejansko zahteva več zavedne racionalnosti kot ekonomska rutina, saj potrebuje logičen preskok, intuicijo. Schumpeter zato podjetnika obravnava kot endogeni, notranji faktor, pri čemer podjetništvo ni zgolj odgovor na neke zunanje sile, ki jih povzroča tržni mehanizem.

Privlačnost Schumpetrove teorije ekonomskega razvoja izvira iz njene enostavnosti in njene moči. Obe sta vsebovani v njegovi izjavi: »Izvrševanje novih kombinacij imenujemo podjetje, posameznika, katerih funkcija je, da jih izvrši, pa imenujemo podjetnik« (Schumpeter, 1951, str. 74). Kljub pomembnosti Schumpetrovega prispevka k ekonomskemu razvoju pa njegovi teoriji ni uspel preboj v tradicionalno ekonomsko teorijo (Hébert, Link, 1988, str. 114). Schumpetrovi ekonomski sodobniki so namreč večinoma podpirali statično ravnotežno analizo, zato so njegove prispevke o podjetništvu preprosto prezrli, podobno kot so storili tudi s Knightovo teorijo dobička. Obe razmišljanji sta bili neskladni s tedaj vodilno ekonomsko teorijo (Blaug, 1986, str. 225-226). Je pa Schumpetrova teorija ekonomskega razvoja in znotraj nje teorija podjetništva spodbudila nov val raziskovanja podjetništva v 20. stoletju (McDaniel, 2000, str. 277, McFarling, 2000, str. 707). V zadnjih dvajsetih letih bi lahko govorili o »Schumpetrovi renesansi«, saj različni pogledi na njegovo delo obsegajo na stotine člankov. Priljubljen je tudi njegov pojem ustvarjalno uničenje (*creative destruction*), ki ga uporablja večina razvojno usmerjenih politikov in snovalcev ekonomske politike (Balabkins, 2003, str. 271). Vsaj tri desetletja po njegovi smrti v letu 1950 je bilo mnenje o vrednosti Schumpetrovih delih popolnoma drugačno. Vodilni ekonomisti (na primer J. K. Galbraith) so inovacije razumeli predvsem kot rutinska dogajanja v velikih birokratskih korporacijah, kar je pomenilo smrt za podjetnika. V angloameriški literaturi so bila takrat zanimiva le Schumpetrova dela na področju tehnološke spremembe.

Brez dvoma je Schumpeter v teorijo podjetništva jasno umestil podjetnika, ki postane vzrok dinamične ekonomije, kar so sicer poudarjali že J. B. Clark in ostali neoklasični ekonomisti (Karayiannis, 1990, str. 256). Prav tako podjetnika označi kot inovatorja in mu pripiše izvrševanje novih kombinacij. Vendar pa podjetniku odvzame funkcijo prevzemanja tveganja, ki naj bi bila stranski proizvod dinamične ekonomije in nepopolne konkurence (odsotnost popolne informacije in predvidevanja). To funkcijo so pred njim pri podjetniku že poudarili Cantillon, Hamilton, Hawley, v ekonomsko teorijo pa jo je ustrezno uvedel Knight.

4.5.2 Frank Hyneman Knight

Frank Hyneman Knight (1885-1972) med vsemi ameriškimi avtorji izoblikuje najpopolnejšo analizo podjetnika. V svoji doktorski disertaciji *Risk, Uncertainty and Profit*,⁹³ ki je prvič izšla leta 1921, prvi prikaže razlikovanje med tveganjem in pravo negotovostjo, ki ga je omenjal že Thünen (Blaug, 1986, str. 224-225). Njegov prispevek je vsaj dvojen: najprej izpelje zelo uporabno razliko med tveganjem, ki ga lahko zavarujemo, in tistim, kjer je zavarovanje nemogoče; nato pa razvije pomemben prispevek tudi v teoriji dobička. Pri tem negotovost, ki se je ne da zavarovati, poveže s hitrimi ekonomskimi spremembami ter z razlikami v podjetniških sposobnostih. Obenem vzpostavi tudi smiselno sintezo Hawley-Clarkovih formulacij.

4.5.2.1 Opredelitev »prave« negotovosti

Knight izhaja iz stanja splošnega ravnotežja, nato pa z uvedbo negotovosti podjetnikova funkcija postane temeljna v procesu proizvodnje in delitve. Zanj je »junaška« predpostavka ortodoksne teorije v njeni »predpostavki praktične vsevednosti vsakega udeleženca v konkurenčnem sistemu«. Ta predpostavka popolnega znanja in popolne informacije zmanjšuje proizvodni proces na raven mehanskega modela. Cenovni sistem je pri tem alokator sredstev za njihovo najproduktivnejšo uporabo in odločevalec o izbiri proizvodov. V tem idealnem položaju čistega dobička ni, vsak produkcijski faktor prejme določeno povračilo, ki temelji na vrednosti mejnega proizvoda. Nato Knight uvede negotovost, ki spreminja delovanje sistema, saj se morajo odločitve sprejemati v omejeni vednosti, dejanja pa se izvajajo na podlagi presoj in ne na podlagi izkušenj in znanja. Zaradi prisotnosti negotovosti cenovni sistem ne omogoča več pravega odziva potrošniških želja, zato odgovornost za odločanje prevzame podjetnik. Njegova osnovna funkcija je odločitev, kaj in kako proizvajati. Podjetnik usmerja proizvodnjo, saj napoveduje oziroma predvideva potrošnikove želje. Sprejete odločitve ne pomenijo vedno uspeha in posledično dobička, saj podjetnik nikoli ne ve, ali so njegovi načrti in pričakovanja pravilni. Podjetnik tako tvega in prevzema negotovost ter ščiti vse tiste, ki niso pripravljeni tvegati v negotovem okolju (ti so namreč plačani na podlagi predvidene vrednosti oziroma ocene svojih mejnih produktivnosti). Vsaka odločitev, ki vključuje odgovornost za možne napake, je podjetniška odločitev. Podjetnik torej ščiti ekonomijo pred negotovostjo in omogoča delovanje proizvodnje in razdelitve. Pri tem pa Knight negotovost razume v pozitivnem smislu, saj če negotovost ne bi obstajala, podjetniških dejavnosti ne bi bilo. Obstajale bi le rutinske, vsakdanje dejavnosti.

Knight zato prejšnje teorije označi za nejasne, saj ne razlikujejo med dvema zelo različnima vrstama tveganja. Tveganje, ki ga lahko izmerimo, je tisto, kjer lahko določimo objektivno verjetnost, da se bo dogodek zgodil. S tem izključimo faktor negotovosti. Tovrstna tveganja lahko zavarujemo, zato niso prava negotovost. Bistvo teorije dobička je, da se zavarujemo

⁹³ Zanimiv pogled na podjetnika v tem Knightovem delu razvije Emmet (Emmet, 1999, str. 29-52).

pred različnimi tveganji, kolikor je le mogoče. Stroški zavarovanj se tako spremenijo v stalne stroške in s tem niso več vzrok dobička ali izgube. Negotovosti, ki še naprej vplivajo na rezultat, pa so tveganja, ki jih je nemogoče zavarovati. Teh ni mogoče predvideti in zanje ne obstaja možnost oblikovanja določenih vrednosti, so nemerljiva spremenljivka. Ne pojavljajo se namreč dovolj pogosto, da bi lahko izračunali ustrezno verjetnost ponavljanja. To tveganje Knight poimenuje kot »pravo« negotovost in tej prilagodi svojo teorijo dobička in podjetništva.⁹⁴

4.5.2.2 Teorija podjetniškega dobička

Navkljub popolni konkurenci, dolgoročnemu ravnotežju in »proizvodni izkoriščenosti« ima podjetnik zaslužek. Proizvodnja se namreč dogaja v predvidevanju potrošnje in ker povpraševanje po produkcijskih faktorjih izvira iz pričakovanega povpraševanja potrošnikov po proizvodih, je podjetnik prisiljen v razmišljanje o ceni končnega proizvoda. Slednjo pa je nemogoče določiti brez poznavanja vrednosti plačil produkcijskim faktorjem. Podjetnik tako ugiba ceno, po kateri se bo proizvod prodajal, ter pri tem pretvarja znan mejni fizični proizvod produkcijskih faktorjev v predvidene mejne vrednosti proizvoda. Če se dejanski dohodki izkažejo za višje od pričakovanih, podjetnik ustvari nepričakovano korist. Tako postane podjetnik upravičenec do preostanka plačila, ki ni vezan na pogodbo. Vendar pa Knight te nepogodbene koristi ne opredeli kot nujno ceno, ki jo je potrebno plačati za izvajanje podjetnikovih storitev oziroma kot »boleč« strošek prevzemanja negotovosti. To bi namreč vodilo v natančno določeno povezavo med stopnjo dobička in bremenom prevzemanja negotovosti. Tega Knight ne priznava, saj bi potemtakem prevzemanje odgovornosti imelo vse lastnosti produkcijskega faktorja in bi tudi zanj veljala teorija mejne produktivnosti. Dobički bi ustrezali mejnemu proizvodu podjetništva in bi tako predstavljali normalen strošek proizvodnje. Vendar so dobički nepričakovana razlika med pričakovanimi in dejanskimi donosi podjetja in kot taki bi v statični ekonomiji, v kateri so vsi prihodnji dogodki popolnoma predvidljivi, nehali obstajati.⁹⁵ Dobički v kapitalizmu torej niso upravičeni, pač pa je kapitalizem le ena od poti, ki omogoča prevzemanje tveganja v pogojih negotovosti (Blaug, 1986, str. 224-225). Podjetniku se čisti dobiček pripiše zaradi opravljanja funkcije in predstavlja nekakšen preostanek, nepripisano rento, spodbudo za sprejemanje odločitev v negotovosti. Ta spodbuda je v predvidevanju dobička in ne v njegovi velikosti. Podjetniški dobiček je torej posledica razlike v kalkulaciji med podjetniki in nepodjetniki. Ta ustvarja pravo negotovost in je razlaga za nastanek dobička v Knightovem pomenu besede. Podjetniški dobiček Knight razume kot nagrado za prevzemanje negotovosti. Podjetnik mora, upoštevajoč nenehne spremembe na trgu, napovedati negotove dogodke v prihodnosti. Večja kot je negotovost pri tveganju, večji bo tudi ustvarjeni dobiček - če so seveda podjetnikove domneve pravilne. Ekonomski napredek, ki je osnovni pogoj za ustvarjanje dobička, ni dovolj, saj mora

⁹⁴ Moderna praksa je z razvojem opredelila tri namesto Knightovih dveh razlikovanj tveganja in sicer: (1) tveganje, kjer je verjetnostna porazdelitev možnih izidov znana in izračunljiva, (2) negotovost, ki opredeljuje situacijo, kjer so možni izidi znani, verjetnostna porazdelitev teh izidov pa ne in (3) radikalna negotovost, kjer so možni izidi določenega dogodka neznani, niti niso navedeni, saj so lahko neskončni.

⁹⁵ Očitno je negotovost potreben pogoj za obstoj čistega dobička.

obstajati tudi negotovost o rezultatu napredka. Knight pri napovedih razlikuje med gotovimi napovedmi, verjetnimi napovedmi in negotovimi napovedmi. Knightov podjetnik ni nagrajen le z dobičkom, pomembna sta tudi ugled in zadovoljstvo, ki ga prinaša občutek svobode v pomenu biti svoj lasten gospodar. Vrednost dobička, ki ga podjetnik ustvari, narašča z njegovimi sposobnostmi in srečo ter pada s stopnjo samozavesti, ki jo imajo podjetniki kot skupina.

4.5.2.3 Funkcije in lastnosti podjetnika

Ekonomski udeleženci so pri Knightu razdeljeni na osnovi njihove specializacije. Ekonomska funkcija podjetnika je v prevzemanju dejanske negotovosti in to ga tudi opredeljuje v družbi. Podjetnik prevzema negotovost, pri čemer pa podjetništvo vsebuje več kot zgolj arbitražo. Uspešen podjetnik uspešno prevzema negotovost in se preudarno odloča. Prihranki, ki izvirajo iz zmanjševanja negotovosti, pripadajo družbi (Knight, 1985, str. 278-279). Za ekonomski napredek, kot na primer izboljšave v tehnologiji in organizaciji poslov, so odgovorni podjetniki. Zato je za družbo pomembno, da so podjetniki najsposobnejši ljudje. Bistvo podjetniškega položaja v korporaciji je odgovornost za vodenje in nadzor v primerih negotovosti. Podjetnik uspešno presoja, se odloča in prevzema odgovornost za svoje odločitve. Odločitve vsebujejo načrtovanje o kraju, času in izbiri proizvodov, ki se bodo ustvarili. Podjetnik pri tem prevzema tveganje, ki se ga ne da zavarovati. Pri tem deluje v svetu nenehnih sprememb in je odločen ter sposoben popolnoma izkoristiti svoje menedžerske lastnosti, prav tako je sposoben usmerjati in biti odgovoren za skupinsko delo. V sebi tako združuje vsaj dva elementa: odgovornost in nadzor (Knight, 1985, str. 271).

Uspešno podjetništvo pa ne zahteva le podjetniških sposobnosti, pač pa tudi srečo in zaupanje vanjo. Podjetniška sposobnost je v veliki meri odvisna od sposobnosti uspešnega obvladovanja negotovosti. Prav ta razlika med posamezniki je tista, ki odloča o alokaciji podjetniške funkcije. Uspešno obvladovanje negotovosti zahteva visoko stopnjo samozavesti, moč presoje lastne veljave oziroma vrednosti v primerjavi z ostalimi (tekmeci, kupci, ponudniki in zaposlenimi), nagnjenje k ukrepanju na podlagi lastnega mnenja, pogum, predvidevanje in previdnost. Poleg zahtev po obvladovanju negotovosti pa podjetniška sposobnost obsega še »moč uspešnega nadzora nad ljudmi kot tudi intelektualni kapital, ki odloča o ukrepih« (Knight, 1985, str. 269). Tako Knight izboljša Cantillonovo teorijo o podjetniku kot nosilcu negotovosti, obenem pa ji doda še elemente ekonomske evolucije. Trdi namreč, da zgolj prisotnost negotovosti družbo preoblikuje v »podjetniško organizacijo«, ki jo zaznamuje specializacija funkcij. V taki organizaciji postaja funkcija podjetnika najvažnejša. Knight postavi tudi mejo med podjetnikom in menedžerjem. Funkcija menedžerja ne vsebuje podjetniških funkcij, vendar pa menedžer lahko postane podjetnik, ko sprejema odločitve, ki so podvržene napakam in ko njegovim navodilom sledijo podrejeni, ki so odvisni od pravilnosti njegove odločitve.

Knightovo razlikovanje kapitalista in podjetnika je precej podobno Cantillonovemu. Tudi za Knighta je podjetnik lahko kapitalist, vendar to ni nujno; je pa tudi zanj uspeh podjetnika povezan z odvisnostjo od razpoložljivosti kapitala, pri čemer lasten kapital pomeni prednost, nikakor pa ne predstavlja tudi bistva podjetništva. Lastno imetje namreč ne zahteva prepričevanja zunanjih finančnih virov v pravilnost podjetniške odločitve. Po mnenju Knighta je edino tveganje, ki vodi k podjetniškemu dobičku, edinstvena negotovost, ki izvira iz dejanj, ki se jih ne da zavarovati (Knight, 1985, str. 310).

Število podjetnikov, ki delujejo na trgu, je odvisno od ponudbe in povpraševanja po podjetniških storitvah. Povpraševanje po podjetnikih je neposredno odvisno od ponudbe ostalih proizvodnih storitev in od sposobnosti posameznih podjetnikov. Ponudba podjetnikov za Knighta obsega štiri faktorje: sposobnosti (ki vključujejo več dejavnikov), pripravljenost, sposobnost zagotovitve jamstva oziroma prevzemanja negotovosti in skladnost vseh teh faktorjev. Faktorja pripravljenosti in sposobnosti zagotovitve jamstva, ki nista podprta s sposobnostjo, bosta očitno vodila v zapravljanje sredstev, medtem ko je sposobnost brez ostalih dveh faktorjev popolnoma brezpredmetna (Knight, 1985, str. 282-283).

Knightovi sodobniki so večinoma delovali v smeri glavnega toka neoklasične ekonomike, v katerem je prevladovala splošna teorija ravnotežja.⁹⁶ Knight ni dvomil v statično ekonomsko analizo, zato njegova knjiga navkljub uvedbi prave negotovosti ni bila pretirano podvržena kritikam pripadnikov neoklasične ekonomike. Slednjih tudi ni uspel prepričati, da je njegova teorija dobička negotovosti več kot zgolj opomba k ortodoksni analizi. Neoklasiki so se osredotočali na končno stanje, pri čemer so učinke negotovosti iz svojih razmišljanj enostavno izključili. Negotovost namreč ni predstavljala izračunljive vrednosti in je tako ni mogoče vključiti v ravnotežni sistem. Osrednje žarišče mikroekonomske ekonomike in analize je bilo še vedno v ocenjevanju produkcijskih faktorjev v soglasju z načelom mejne produktivnosti v pogojih nesprejemljivosti, ekonomija pa je bila z Knightovim razmišljanjem po mnenju ortodoksnih ekonomistov preskrbljena z zadostno razlago dobička in podjetništva (Blaug, 1986, str. 224-225).

4.5.3 Avtorji harvardskih zgodovinskih študij

Harvardske zgodovinske študije so z vidika teorije podjetništva vredne omembe predvsem zaradi svojega metodološkega pristopa k razlagi podjetnikove vloge v ekonomiji. K vlogi podjetnika je harvardska tradicija pristopila s stališča ekonomske zgodovine.⁹⁷ Nekateri pisci so se ukvarjali predvsem s vprašanjem, ali je podjetnik ravnotežna ali neravnotežna sila, drugi pa so razlikovali med neoklasičnimi in avstrijskimi načeli.

Arthur Cole (1889-1974) je leta 1948 ustanovil Raziskovalni center za podjetniško zgodovino harvardske univerze, nanj pa je vplival Edwin Gay (1867-1946), ustanovitelj Ekonomskega

⁹⁶ Od slednjih so odstopali le avstrijski ekonomisti, ki so se zanimali za proces neravnotežja.

⁹⁷ Glej Easterbrook, 1949, str. 322-326.

zgodovinskega društva in Schumpetrov akademski naslednik. V Gayevi filozofiji zgodovine, v kateri obseg dovoljene proste konkurence v družbi variira z njenimi družbenimi potrebami, podjetnik kot neravnotežni agent sprememb zasede vplivno mesto. V takem sistemu proste konkurence je podjetnik predstavljen kot egocentrična in razdiralna sila, vendar obstajajo tudi zgodovinska obdobja, ko je ta razdiralna, inovativna energija družbeno koristna in ji je potrebno dati več priložnosti (Hébert, Link, 1988, str. 118). Tudi Cole sledi Gayu in opozori na pomanjkanje misli o podjetniku v ekonomski teoriji in ekonomski zgodovini (Cole, 1968, str. 60). Za preučevanje podjetništva in vpliv slednjega na ekonomijo priporoči študije, ki naj bi vključevale vrsto različnih metod (medsektorske raziskave določenih posameznikov skozi čas, longitudinalne študije o določenih podjetniških funkcijah in konceptualne študije podjetništva v zgodovini). Cole predstavi večfunkcijsko teorijo, v kateri podjetnik opravlja vse temeljne dejavnosti v podjetju, od funkcije inoviranja do funkcije upravljanja in prilagajanja tržnemu položaju. Bistvo podjetniške funkcije vidi v »upravljanju rutinskih operacij, izbiri inovacij in razvoju lojalnosti« (Karayiannis, 1990, str. 256). Opredeli podjetniško skupino, ki vsebuje vse sodelujoče pri odločanju v podjetju, torej je njen član lahko vsakdo, ki sodeluje pri sprejemanju odločitev v podjetju (Vasapollo, 1996, str. 198). Ločuje med lastniki in podjetniki, ki imajo zanj dve pomembni lastnosti: so agenti proizvodnje, ki uporabljajo ostale produkcijske faktorje za ustvarjanje dobrin, odločajo pa se v negotovosti. Podjetniška aktivnost je zanj usmerjena k cilju in pomeni tudi sposobnost odločanja. V njegovem razmišljanju o podjetništvu je pomembna tudi organizacija oziroma poslovna enota, ki je sestavljena iz podjetniških in nepodjetniških vlog, strukturiranih kot sistem izmenjujočih se predpisov, ustvarjalcev in aktivnosti. Harvardski ekonomski zgodovinarji namreč menijo, da značilnosti okolja vplivajo na podjetniške odločitve. S tem sledijo Schumpetrovemu razmišljanju, ki inovativna dejanja podjetnika poveže z odvisnostjo od okolja. Medsebojna odvisnost podjetnika in poslovne enote obstaja v mnogih akademskih študijah, ki so usmerjene v menedžment. Družbena okolja bi morala pospeševati podjetniško dejavnost, žal pa se to kljub soočanju z aktivno konkurenco ne dogaja vedno. Določena okolja se raje zatekajo k že uporabljenim in preizkušenim načinom delovanja, kjer je tveganje manjše. Nekateri ekonomisti so kasneje negativno presojali prispevek Colea, saj naj bi določene elemente podjetniške vloge razčlenil preveč na splošno (Vasapollo, 1996, str. 198).

George Heberton Evans Jr. (1900-1979) je podjetnike razvrstil v tri skupine, in sicer glede na dejavnosti, ki jih izvajajo. Tako je ločil tiste, ki izvajajo bolj ali manj rutinske operacije upravljanja, tiste, ki kombinirajo proizvodna sredstva na nove načine - inovativne, dinamične podjetnike, in tiste, ki aktivno nadzirajo ali usmerjajo (Evans, 1949, str. 347). Podjetnik je zanj lahko posameznik ali pa skupina oseb v podjetju, katerih naloga je določiti vrsto proizvodnje ali posla. Podjetništvo je povezano s tremi osnovnimi odločitvami: z vrsto proizvodov ali storitev, ki se ponujajo, njihovo količino in njihovimi kupci (Karayiannis, 1990, str. 257).

4.6 UGOTOVITVE

Klasična paradigma do leta 1870 izgubi precej svoje verodostojnosti in njen vpliv hitro slabi. Sočasno odkritje marginalizma treh avtorjev - Walrasa, Jevonsa in Mengerja - naleti na odobravanje in omogoči razvoj neoklasičnega ekonomskega obdobja. Prikaz del klasičnih ekonomistov pokaže, da je večina podjetnika prepoznala, vendar ga je enačila oziroma vsaj združevala s kapitalistom. Neoklasiki prepoznajo razliko med obema funkcijama in večinoma razdvojijo podjetništvo od lastništva kapitala. Podjetniku dodelijo vlogo koordinatorja, arbitra, inovatorja in nosilca tveganja. Razlike v izpostavljanju različnih podjetniških funkcij pri glavnih protagonistih marginalne revolucije (Jevons, Walras in Menger) bi delno lahko pojasnili z različno metodologijo in analitičnimi instrumenti, ki so jih uporabljali (Karayiannis, 1990, str. 253). Sicer soglasje o podjetniški funkciji v tržnem sistemu ni doseženo, vendar so podjetniške raziskave sestavni del neoklasične misli. Misli so številne in ne popolnoma enotne, vendar brez velikih protislovij. V tem obdobju je koncept ravnotežja in njegovih mejnih načel oziroma marginalizma priznan in uveljavljen že med večino pomembnih ekonomistov. Ekonomski problemi se rešujejo predvsem v okviru optimizacijske sheme. Vendar pa razprave o podjetništvu v obdobju neoklasične ekonomike, predvsem med njenimi kritiki, ne zamrejo, saj iz tega obdobja izvirata dve izmed vsebinsko najpopolnejših, najzanimivejših in poglobljenih razprav o podjetniku - teoriji Schumpetra in Knighta. Schumpeter in Knight sta kot kritika neoklasične ekonomike v teorijo podjetništva vnesla veliko novega ter podjetniku poiskala prostor v svojih pogledih na delovanje tržnega sistema.

V neoklasični razlagi tržnega sistema torej podjetnik obstaja, vendar je njegova vloga precej omejena. To nam skuša dokazati že Walras, ki v svojem teoretičnem sistemu popolnega ravnotežja pravzaprav ne vidi več razloga za obstoj podjetnika. Podobno razmišljanje o vsebini podjetniške funkcije se okrepi v obdobju popolne uveljavitve neoklasične mikroekonomike, ki se je začela v zgodnjih 30. letih 20. stoletja, ko podjetniške razprave niso več predstavljale osnovne vloge v ortodoksni teoretični pojasnitvi tržnega sistema (Baretto, 1989, str. 64-65). Razprav o podjetništvu kot koordinaciji, arbitraži, inovaciji ali prevzemanju negotovosti v pojasnjevalnih shemah preprosto ni bilo. Beseda podjetnik se je tu in tam še uporabljala, vendar je izgubila svoj pomen. Prezrte so bile podjetnikove posebne lastnosti, ki so ga naredile edinstvenega. Podjetnik je preprosto postal še en člen v dolgi vrsti proizvodnih vložkov (*inputov*) in se ni razločeval od drugih produkcijskih faktorjev. Opravljal je določene naloge in bil enako pomemben kot ostali. Lahko si ga najel ali ga zaposlil in mu plačeval mezdo, ki je bila določena s ponudbo in povpraševanjem. Vodilni mikroekonomski teoretiki podjetništva niso raziskovali, (Kampuš Trop, 2000, str. 10) saj je bilo »teoretično podjetje brez podjetnika« (Sedevčič, 1995, str. 254). Nicholas Kaldor je leta 1934 razpravljal o podjetniku kot koordinatorju pri prikazu teorije stroškov, tri leta kasneje pa je Ronald Coase podjetnika izenačil s podjetjem in dokazoval, da so nižji transakcijski stroški razlog za obstoj podjetij (Baretto, 1989, str. 65). Razpravi sta bili prezrti, ostali ekonomski pisci pa preteklih bogatih podjetniških ugotovitev niso uporabljali.

5 SODOBNE TEORIJE PODJETNIŠTVA

Zadnjih nekaj desetletij so naraščajoča hitrost tehnoloških sprememb, zahtevno delovanje vse številčnejših ekonomskih agentov in čedalje ostrejša konkurenca v znanju in strategiji poudarile pomembnost podjetništva in izrisale nujnost njegovega preučevanja.⁹⁸ Pojavijo se novi raziskovalci, ki podjetništvo preučujejo z različnih zornih kotov, s tem pa se spreminja tudi fokus podjetniških raziskav.⁹⁹

Tako se podjetništvo iz ekonomske znanosti postopoma premakne v del vedenjske, behavioristične znanosti in nato v študije strateškega menedžmenta, poslovne organizacije, marketinga in internacionalizacije. Vedenjske ali behavioristične znanosti se ukvarjajo z raziskovanjem posameznika in njegovim delovanjem. Pionir na področju tega raziskovanja je David McClelland, raziskave znotraj področja vedenjskih znanosti pa dosežejo vrh v 60. in 70. letih prejšnjega stoletja. Rezultati raziskav opozorijo na nekatere lastnosti podjetnikov, kot so potreba po dosežkih, (pre)velik optimizem, želja po neodvisnosti, nadzor (*locus of control*) (Baumback, Mancuso, 1987, str. 2, Chell, Haworth, Brearley, 1994, str. 36-44, Timmons, 1989, str. 32-40).

Sočasno z gospodarskim razvojem v 70. letih 20. stoletja je izražena potreba po bolj dinamični in perspektivni industrijski organizaciji, kar poveča zanimanje za podjetništvo znotraj področja industrijske dinamike in inovacij ter industrijske organizacije. To preučevanje podjetništva približa študijem menedžmenta; eden od pionirjev na tem področju je Peter Drucker. V svojih razmišljanjih opredeli sedem virov poslovnih inovacij: nepričakovani dogodki, nesorazmerja oziroma neskladnosti, procesne potrebe, spremembe na trgu ali v panogi, demografske spremembe, spremembe v zaznavi ali mišljenju in novo znanje (Drucker, 1992, str. 41-42).

Obenem se razvije več pogledov na podjetništvo, ki v središče postavljajo Schumpetrovega podjetnika,¹⁰⁰ vključno s temeljnim delom Nelsona in Winterja o evolucijski ekonomiki, srečujemo se z deli, ki podjetnika aktivno vključujejo v teorijo ekonomske sociologije, v ekonomski teoriji pa smo predvsem priča številnim raziskavam, ki podjetništvo preučujejo kot proces. Pri tem se teoretične in predvsem praktične raziskave usmerjajo v preučevanje nastajanja novih organizacij in nastajanja priložnosti.

⁹⁸ Za premik preučevanja od velikih k malim podjetjem Carlsson navaja dva razloga: 1. temeljno spremembo v svetovni ekonomiji, ki je povezana z intenzivnostjo globalne konkurence, povečano stopnjo negotovosti in večjo razpršenostjo trgov in 2. spremembe v značilnostih tehnološkega procesa, na primer razvoj informacijske tehnologije, ki ji sledi biotehnologija (Landström, 2005, str. 48).

⁹⁹ Opaziti je, da se podjetniške raziskave pojavljajo v različnih obdobjih in se koncentrirajo predvsem v tistih, ki jih zaznamujeta močna dinamika in družbeni razvoj. Tako naj bi obstajala močna povezava med družbenim razvojem in zanimanjem za podjetniške raziskave (Landström, 2005, str. 5).

¹⁰⁰ Schumpetrov podjetnik je vplival predvsem na študije o inovacijah, kjer so avtorji raziskovali različne tipe podjetnikov in vrste inovacij (Sciascia, De Vita, 2004, str. 10).

Sodobne raziskave so torej številne, njihove sistemizacije in umestitve v ekonomsko teorijo pa zaradi številčnosti in kratke časovne odmaknjenosti toliko težje.

5.1 NEOAVSTRIJSKA TEORIJA

Teoriji podjetništva je nov zagon dala moderna avstrijska šola, ki je temeljila na delih Ludwiga von Misesa in Friedricha von Hayeka. Oba avtorja postaneta vodilna zagovornika Mengerjeve tradicije, obenem pa povezujeta dinamične informacijske in vedenjske vidike z dogajanjem na trgu.

V zadnjem času je neoavstrijska šola predvsem zaradi nezadostnosti ortodoksne ekonomske teorije pridobila na veljavi. Pri tem se avstrijski pogled na tržno ekonomijo precej razlikuje od neoklasičnega ekonomskega pogleda.¹⁰¹ Neoklasiki analizirajo trg v stanju splošnega ravnotežja. Neoavstrijci pa kot precej nenavadno ocenjujejo razmišljanje, da je tržna ekonomija blizu splošnega ravnotežja in skušajo odgovoriti na vprašanje, kako, če sploh, tržna ekonomija stremi k ravnotežju. To stremljenje vidijo v dinamiki odkritij. Odkritja namreč omogočajo prepoznavo dobičkonosnih priložnosti in s tem preprečujejo nevednost, ki je posledica pomanjkanja informacij (Praag, 1999, str. 324). Ortodoksna ekonomska teorija naj bi bila neuporabna predvsem zaradi svoje obsedenosti z ravnotežjem (Littlechild, 1990, str. 157). Središče neoklasične mikroekonomike je v ravnotežnih cenah in količinah ter njunih vrednostih. Primerjalna statika kot vodilno orodje analize je preprosta primerjava starega in novega ravnotežnega stanja po »šoku« (na primer eksogena sprememba v okusih ali tehnologiji). Neravnotežje se pojavi, ko povpraševana količina ne zadošča ponujeni količini. V tem primeru se začne proces prilagajanja cen, dokler ni ravnotežje znova vzpostavljeno. Ves čas obstaja predpostavka popolnega znanja. Po mnenju kritikov naj bi ravnotežna teorija zanemarila veliko zanimivih problemov. Avstrijska šola kot ena izmed kritik ortodoksne teorije preučuje tržni sistem kot proces in ne zgolj kot količinsko-cenovno shemo. V njem sodelujejo potrošniki in proizvajalci, ki iščejo vzajemne koristi menjave, pri čemer se posameznikove odločitve nagibajo k vzpostavitvi ravnotežja. Po opravljeni menjavi udeleženci pod vplivom novih informacij sprejemajo nove odločitve in posledično tudi drugačne menjave. Poudarek je na aktivnem delovanju udeležencev tržnega procesa, ki delujejo kot ustvarjalci tržnih priložnosti in ne zgolj kot »odzivniki« (Ebeling, 2003, str. 41-42).

Če je tržni proces avstrijski odgovor neoklasiki na njeno ravnotežje, potem je Misesov koncept »človeškega delovanja« (*human action*) odgovor na optimizacijsko teorijo mikroekonomike. Neoklasiki s pomočjo znanih spremenljivk in ciljev ter uporabo optimizacijske teorije preučijo vsak problem in sprejmejo ustrezno odločitev. Izbiro optimalnega položaja v ortodoksni teoriji namreč zagotavlja mejno oziroma marginalno načelo (mejnih stroškov, mejnih prihodkov, mejnih koristi). Avstrijska teorija pa meni, da

¹⁰¹ Po mnenju Ioannidesa (1992) naj razlike ne bi bile tako velike, kot se jih skuša prikazati.

optimalni izračuni ortodoksne teorije v praksi velikokrat niso uresničeni, saj se pričakovanja spreminjajo. Porajajo se nova dejstva in priložnosti, ki jim sledi človeško delovanje, to pa je ključ do razumevanja tržnega procesa. V svetu neravnotežja se človek ukvarja s pridobivanjem informacij, pregledovanjem in popravljanjem načrtov in ne z določevanjem svoje optimalne tržne košarice. Pravi ekonomski problemi nastajajo iz neopaženih priložnosti in ne iz ravnotežja in alokativnega odločanja. Ortodoksna teorija se jim zdi neuporabna, pri čemer ne zanikajo kalkulacije *homo oeconomicusa*, pač pa opozarjajo na še pomembnejšo človeško lastnost, na budnost in zaznavanje novih priložnosti.

5.1.1 Ludwig von Mises

Ludwig von Mises (1881-1972) ekonomijo opredeli kot preučevanje človeških dejanj v okviru ekonomskega trga.¹⁰² Razvije čisto logiko izbire, ki jo opiše že Menger, in naj bi bila ekonomska teorija človeških dejanj. Poudarja misel, ki je skrita za dejanjem, proces pa je v skladu z avstrijsko teorijo pomembnejši od zamišljenega končnega izdelka. »Enolično delujoča ekonomija« (*the evenly rotating economy*) zanj predstavlja togo stanje ravnotežja, ki ne upošteva sprememb časa; je stanje popolne stalnosti cen, v katerem so tržne cene popolnoma enake končnim cenam. V tem stanju je človeško delovanje zgolj neprostovoljen odgovor. »Ta sistem ljudem ne omogoča odločitev in ni podvržen napakam; je svet brezdušnih in nemislečih avtomatov; to ni človeška družba, pač pa le mravljišče« (Hébert, Link, 1988, str. 127). Ravnotežno stanje ekonomske teorije je torej popolnoma namišljeno, je le pomoč pri razlagi oziroma je nerealen opis sveta. Sprememba pa se zgodi, ko je človeško delovanje namensko. Dejanje pomeni spremembo in je vedno domneva, zato je rezultat dejanja negotov. Udeleženci v dejanski ekonomiji, v neravnotežju, se v vsakem dejanju odločajo in soočajo z negotovostjo v prihodnosti (Karayiannis, 1990, str. 257). V »enolično delujoči ekonomiji« ni nihče podjetnik, toda v dejanski ekonomiji je vsak aktivni udeleženec obenem tudi podjetnik.¹⁰³ Mises posploši negotovost na vse tržne dejavnosti. Zanj je razlikovanje med podjetnikom in nekom, ki to ni, zelo praktično. Podjetniki so tisti, ki neposredno čutijo izgubo vloženega kapitala. Razlikuje med funkcijsko in zgodovinsko opredelitvijo podjetnika, pri čemer je slednja ožja. Vrsto podjetnika, ki predstavlja gonilno silo trga in ga Mises poimenuje z besedo *promoter*, bi na prvi pogled lahko zamenjali s Schumpetrovim podjetnikom. Vendar za Misesa delo podjetnika ni zgolj eksperimentiranje z novimi tehnološkimi metodami, pač pa je odločilnega pomena izbira med številnimi možnimi tehnološkimi metodami. Bistvena dejavnost podjetnika je odločanje, odločitve o inovacijah in tehnoloških izboljšavah pa so zgolj ena izmed oblik odločitev in pomenijo zgolj del podjetniškega delovanja. Pri svojem odločanju podjetniki uporabijo predvidevanja, ki temeljijo na poznavanju želja potrošnikov; natančnejše kot je predvidevanje podjetnikov, večja je možnost uspeha (Ebeling, 2003, str. 84). Dobiček je za Misesa rezultat miselnega dejanja oziroma razuma podjetnika in kot tak uspeh napovedi prihodnjega stanja trga.

¹⁰² Razvije koncept *homo agensa* (človeške akcije), ki upodablja človeško vedenje na področju gospodarskega delovanja.

¹⁰³ Njegovo pojmovanje je še širše od Cantillonovega (vključuje namreč tudi posestnika in delavca).

5.1.2 Friedrich von Hayek

Friedrich August von Hayek (1899-1992) razčleni problem ekonomske vloge znanja v družbi,¹⁰⁴ ki ga načne že Mises. Zanj temeljni ekonomski problem predstavlja koordinacija razpršenega znanja:

»Ekonomski problem družbe ni zgolj problem alokacije 'danih' virov ... pač pa v večji meri zagotovitev najboljše izrabe virov vsakemu članu družbe za cilje, katerih relativno pomembnost poznajo le ti posamezniki. Povedano krajše, je problem uporabe znanja, ki ni dano vsakemu v celoti.« (Hayek, 1945, str. 519-520)

Problem znanja je tako tudi vprašanje relativne pomembnosti določenih ciljev posameznikov (Hayek, 1945, str. 525). Rešitev problema je mogoča s pomočjo delovanja tržnega sistema, in sicer z izmenjavo informacij in znanja različnih posameznikov ter s pomočjo posrednikov, ta mehanizem izmenjave informacij pa oblikuje tudi cenovni sistem (Hayek, 1945, str. 526). Problem koordinacije enači z vplivom ekonomske spremembe, ekonomski problemi pa nastajajo vedno le kot posledica sprememb. Hayek kot vodilni teoretik avstrijskega »problema znanja«¹⁰⁵ spozna, da delitev dela ustvarja tudi delitev znanja, ki je razpršeno med različne neodvisno delujoče ekonomske udeležence (posameznike, družine, podjetja). Do dokaza o znanju so avstrijski teoretiki prišli na podlagi razprave o socializmu; zanje socializem kot sistem ni mogoč. Socialistični načrtovalci namreč nimajo dostopa do vsega pomembnega znanja v družbi, ki je vedno razpršeno. Hayek opiše delovanje tržnega procesa, ki rešuje problem znanja s pomočjo decentraliziranega odločanja, na primeru kositra (Hayek, 1945, str. 526). Vsak izmed udeležencev tržnega procesa ima določeno znanje, nihče pa nima vseobsegajočega pregleda nad celotnim znanjem. Znanje, ki ga ima vsak posameznik, je edinstveno, saj je pridobljeno s pomočjo posebnih posameznikovih situacij, zaposlitev in družbene mreže. Navkljub splošni nevednosti pa trg deluje kot povezana celota. Informacije in znanje, ki jih imajo posamezniki, s pomočjo delovanja tržnega mehanizma ustvarjajo koristi za celo družbo. Tržni proces je popoln primer Hayekovega koncepta »naravnega oziroma spontanega reda«, ki se pojavi kot rezultat človeških dejanj in ne človeške oblike. V Hayekovi logiki je tržni sistem spontan red, o katerem imajo tržni udeleženci le delno razumevanje, saj podrobnosti, kako deluje celoten sistem, ne pozna nihče. Spontan red je trden in sledi svojim lastnim zakonom delovanja, čeprav ga teoretično ne razume nihče. Njegovi udeleženci lahko vedno upajo, da bodo ustvarili dobiček zaradi odkritja novih priložnosti znotraj sistema.

Hayek zato delovanje tržnega mehanizma opiše kot »proces odkrivanja« (*discovery process*).¹⁰⁶ Ideja o konkurenci kot procesu odkrivanja je popolnoma različna od

¹⁰⁴ Poudarek tej temi je namenil tudi Menger, upošteval pa je predvsem teoretično znanje, ki je na voljo vsem.

¹⁰⁵ Poimenovanje je vzeto iz Koppl, Minniti (Koppl, Minniti, 2003, str. 84-85), kjer avtorja pod pojmom avstrijski »problem znanja« razumeta koordinacijo razpršenega znanja.

¹⁰⁶ »Domnevati, da je mogoče ustvariti pogoje popolne konkurence, v katerih naj tisti, ki so odgovorni za napačne odločitve, za njih ne bi tudi odgovarjali, se zdi čista iluzija« (Hayek, 1948, str. 203).

neoklasičnega pojmovanja alokacije. V modelu splošnega ravnotežja so okusi in tehnologija znani, cena pa alocira znane vire njihovi najvišji uporabni vrednosti. Znane metode in znani viri se uporabljajo z namenom najbolj optimalne zadovoljitve znanih preferenc. Hayek v nasprotju s tem meni, da so v tržnem procesu znanje, viri, okusi in tehnologija razpršeni, pri tem pa nihče nima vsega potrebnega znanja za optimalno alokacijo virov. Vire se da vedno alocirati še boljše in tisti, ki to ugotovi, je podjetnik. Vsakdo v sistemu lahko naleti na novo znanje ali informacijo, ki mu omogoči dobičkonosno alokacijo virov. Taka odkritja so značilnosti tržnega procesa (Koppl, Minniti, 2003, str. 86). Jasno je torej, da pri Hayeku lahko govorimo o dinamičnem tržnem procesu, v katerem udeleženci tekmujejo med seboj. Podobno kot Schumpeter poudari povezavo med podjetništvom in konkurenco, saj se po njegovem spremembe v navadah in običajih zgodijo le s pomočjo poskusov in uporabe novih metod. Te morajo sčasoma postati nujne za vse. Do sprememb pa ne prihaja, če je večina sposobna obdržati manjšino na tradicionalnih poteh.

5.1.3 Israel Kirzner

Kirzner bistvo podjetništva opredeli kot budnost oziroma pozornost (*alertness*), usmerjeno na dobičkonosne priložnosti, podjetniku pa nameni osrednjo vlogo v konkurenčnem tržnem procesu. S svojimi teoretičnimi osnovami skuša prepoznati tržne procese in procese konkurence s pomočjo endogenih faktorjev (Welzel, 1995, str. 157). Priznava vpliv Misesa in Hayeka, obenem pa svojo teorijo razume kot kompromis med »neoklasičnim« stališčem Schultza in »radikalnim« stališčem Shackla (Kirzner, 1985, str. 7-10). Na njegov pogled na podjetništvo naj bi vplivale tri pomembne ideje: Misesova osrednja vizija trga kot podjetniškega procesa, Hayekovo razumevanje, da trg povzroča proces učenja, ter prepričanje, da so podjetniške aktivnosti ustvarjalna odkritja (Kirzner, 1985).

Tudi Kirzner je kritičen do vodilne neoklasične ekonomike, saj ne dopušča prostora za namerno človeško dejanje, ker se ukvarja predvsem z odločitvami znotraj danih in znanih možnosti. Vloga podjetnika je za Kirznerja v doseganju določenih vrst prilagoditev, ki so potrebne za premik ekonomskih trgov proti ravnotežnemu stanju (Kirzner, 1997, str. 62). Neravnotežje, ki je posledica medčasovnih in medprostorskih razlik med povpraševanjem in ponudbo, povzroča nerealizirane priložnosti za dobiček. Tu nastopi funkcija podjetnika, ki predstavlja ravnotežno silo v tržnem procesu. Z osredotočanjem ekonomskih modelov na rezultate ravnotežja in ne na proces, s katerim se to ravnotežje doseže, pa je zanj ta odločilna podjetniška vloga v vodilni neoklasični ekonomiki prezrta. Ravnotežni položaj je sicer le redko dosežen, saj se podjetniki lahko v svojih ocenah priložnosti za dobiček motijo ali pa jih v celoti prezrejo. Vendar pa so te napake spremenjene v nove priložnosti podjetniških koristi. Kirzner sledi Misesu, ko trdi, da vodilna neoklasična ekonomika s svojo analizo ravnotežja opredeli stanje, v katerem vsaka odločitev pravilno predvidi vse preostale odločitve. V tem stanju sta odločanje in izpeljava zgolj mehanski kalkulaciji, presoja je brez pomena, vsak udeleženec na trgu se odloča zgolj s prilagajanjem danih sredstev, ki ustrezajo danim

ciljem.¹⁰⁷ Kljub podobni osnovni ideji pa ima Kirzner tudi nekoliko drugačne poglede od Misesa. Razlika se na primer kaže v Kirznerjevem podjetniku, ki je lahko popolnoma reven, brez lastnih sredstev oziroma kapitala.¹⁰⁸ Kirznerjev podjetnik mora imeti zgolj posebno vrsto znanja - biti mora pozoren, znati mora čakati ter biti dojemljiv za spremembe. Temu vsebinsko še najbolj ustreza pojem budnost, čuječnost. Tudi to lastnost sicer lahko najamemo, vendar je pri tem dejanju tisti, ki je najel človeka z budnostjo, z možnostjo odkrivanja znanja, sam pokazal znanje še višjega reda.¹⁰⁹ Podjetniško znanje bi torej lahko opisali kot »znanje najvišjega reda« (Kirzner, 1973, str. 68). Podjetnik mora zaznati dobičkonosno priložnost prej kot ostali,¹¹⁰ poleg tega pa ima podjetnik tudi nadpovprečno sposobnost učenja na podlagi napak. Po odkritju dobičkonosne priložnosti¹¹¹ je potrebno to priložnost še izkoristiti. To dejanje samo po sebi ni podjetniško dejanje, so pa za ustrezno delovanje potrebne dodatne lastnosti, kot sta ustvarjalnost in vodenje. Bistvo podjetnika, ki je v čisti budnosti, Kirzner lepo oriše na primeru arbitra, razsodnika. Slednji je zanj oseba, ki odkriva priložnosti nakupov po nizki ceni in prodajo istih stvari po višji ceni zaradi razlik v medčasovnih in medprostorskih zahtevah. Kirznerjev podjetnik torej izvaja arbitražo z odkrivanjem dobičkonosnih priložnosti.¹¹² Brez dvoma je pri tem »buden, čuječ« in predstavlja aktivnost, ustvarjalnost in človečnost, torej je pravo nasprotje racionalnega ekonomskega posameznika neoklasične teorije. Slednji je namreč pasiven, skorajda avtomatski in deluje mehansko. Kirznerjev podjetnik ni produkcijski faktor, niti nima posebnega specializiranega znanja; za izvajanje podjetniške funkcije potrebuje le sposobnost zaznavanja.¹¹³ S poudarkom na čisti budnosti Kirzner poudari lastnosti zaznavanja in posledično prepoznave priložnosti, ki je gotova in vodi k dobičku. Prav slednje je botrovalo številnim kritikam,¹¹⁴ zato Kirzner nekoliko spremeni svoje stališče v zvezi z negotovostjo. Negotovost prepozna kot pomembno v pojmovanju podjetniške aktivnosti; pri čemer loči podjetništvo, ki vsebuje »le« arbitražo ter podjetništvo, ki se sooča z negotovostjo in zato zahteva več podjetniške domišljije in ustvarjalnosti. Prvi pogled poudari podjetnikove preračune in ocene znotraj danih meja, drugi pa prikazuje širši spekter delovanja in oblikovanja podjetniškega talenta in s tem poudari zgodovinsko oblikovano vlogo. Navkljub dodanemu vplivu negotovosti na vlogo podjetnika

¹⁰⁷ Nasprotje je Misesova dinamična oziroma dejanska ekonomija, v kateri znanje ni niti dokončno niti popolno; zato so trgi neprenehoma v stanju neravnotežja in šele neravnotežje omogoča delovanje podjetniške funkcije.

¹⁰⁸ Tega pri Misesu ni, saj je prevzemanje tveganja ena od osnov njegovega razumevanja podjetništva. Pri Kirznerjevem revnem podjetniku pa tveganje niti ni smiselno, saj podjetnik, razen dobrega imena, nima ničesar, kar bi lahko izgubil. Za Kirznerja »je podjetništvo zastoj« (Kirzner, 1985, str. 24-25).

¹⁰⁹ Gre za občutek vedenja, kje poiskati znanje (Kirzner, 1984).

¹¹⁰ Odkritje ni naključno, vzbudi ga obet podjetniškega dobička. Podjetniki so tako najbolj budni posamezniki, in sicer so to že po naravi ali pa je njihova želja po dobičku večja kot pri ostalih. Odkritje na trgu tako ni zgolj mogoče, pač pa je nujnost (Minniti, 2003, str. 17).

¹¹¹ Kirzner priznava, da prepoznavanje priložnosti zahteva načrtovanje in kalkulacijo. Vendar pa je podjetništvo najprej odkrivanje priložnosti in njihova zaznava (Kirzner, 1989, str. 148).

¹¹² Kirznerjeva opredelitev podjetništva naj bi predstavljala temelj za demistifikacijo podjetnikov in za razumevanje procesa sprejemanja podjetniških odločitev (Kovač, 2005, str. 8).

¹¹³ Podjetnik v proizvodnem procesu ne izpolnjuje koordinacijske ali menedžerske vloge.

¹¹⁴ V dejanskem svetu je priložnost dobička negotova, v avstrijskem taboru pa se je razvila polemika o Kirznerjevem domnevem zanemarjanju negotovosti (Hébert, Link, 1988, str. 132). Kirznerjev podjetnik je sicer tudi v knjigi *Competition and Entrepreneurship* iz leta 1973 vseboval nekaj negotovosti: »Dlje ko podjetnik čaka na pričakovane dohodke iz investicije, v katero je vložil denar, manj si zaupa. Taka podjetniška aktivnost brez dvoma vsebuje negotovost in prevzemanje tveganja« (Kirzner, 1973, str. 78).

pa ostaja osnovna vloga podjetnika sposobnost zaznave dobičkonosne priložnosti in nadaljnega ukrepanja. Kirzner prikaže nekakšen sintetičen pogled na podjetništvo, ki združuje zgodovinsko oblikovane dejavnosti podjetnika, kot tudi delovanje arbitra, razsodnika, ki ga je poudarjal na začetku. Čas in negotovost lahko spremenita obliko delovanja podjetništva, ne spremenita pa njegove osnovne funkcije. »V nekem časovnem obdobju lahko budnost odkrije spregledana dejstva, v več časovnih obdobjih pa mora podjetniška budnost vsebovati podjetniške zaznave, ki v obliki domiselnosti in ustvarjalnosti pomembno oblikujejo poslovna dejanja, ki bodo vključena v prihodnja tržna obdobja« (Kirzner, 1985, str. 63-64). Zaradi razumevanja dejanske oblike podjetniške funkcije v tržnem procesu, je treba opredeliti naravo tega procesa.

Kirzner svojo teorijo tržnega procesa zgradi ob upoštevanju dinamičnega vidika, pri čemer izhaja iz statike in metodološkega individualizma. Tržni proces, ki se nikoli ne konča (ob neprestanih spremembah pogojev ponudbe in povpraševanja), je proces, v katerem podjetnik igra prevladujočo vlogo kot buden iskalec in izumitelj podjetniških priložnosti. Sestavljen je iz sistematičnega zaporedja napak, dobičkonosnih priložnosti, odkritij in poprav. Odgovoren je za kratkoročna gibanja cen in proizvodnih odločitev, kot tudi za dolgoročni napredek in rast. Podjetništvo torej v njegovi teoriji ustvarja tržni red, ki se oblikuje ravno v navideznem neurejenem zaporedju tržnih dogodkov. Obenem je arbitraža osnovna oblika podjetništva, pa vendar podjetništvo obsega širok spekter (tudi špekulacije in inovacije). Tudi Kirznerjev podjetnik je visoko ustvarjalen in inovativen posameznik ali organizacija z velikimi upravljaljskimi sposobnostmi (Koppl, Minniti, 2003, str. 89-90). Njegov podjetnik je gonilna sila tržnega procesa. Podjetniški dobiček je zanj, ko je enkrat ustvarjen, relativno nepomemben; s procesom razdelitve se ne ukvarja. Vendar pa je dobiček glavni cilj podjetnika in motivacijsko sredstvo (Kirzner, 1985, str. 86, 98-99), žene ga k delovanju in vplivanju na tržni proces. Pri tem je ključno pričakovanje dobička in ne njegova realizacija. Kirzner v teorijo tržnega procesa pravzaprav ne doda novega gospodarskega subjekta, pač pa maksimira neoklasični koncept pri tržnih zmožnostih (Welzel, 1995, str. 144).

Pripadniki avstrijske ekonomske šole poskušajo Kirznerjev prispevek umestiti v sklop širše avstrijske teorije trgov. V tem pogledu jo prikazujejo kot precej manj statično in tudi manj posplošeno, kar je bil glavni očitke Kirznerjevih kritikov. V njegovo teorijo zato vključujejo ustvarjalna dejanja, kot je na primer odkritje.¹¹⁵ Ustvarjalec prinese nekaj novega, neuporabljenega in če njegova inovacija ustvarja dobiček, ustreza tudi realnostim trga. V tem primeru bi lahko govorili, da je inovativni podjetnik »odkril« priložnost. Takemu odkritju na trgu, ki ni le mogoče, pač pa celo nujno, sledi zaporedje inovativnih dejanj. Kirznerjevo podjetništvo je tako nujno povezano z inovativnim dejanjem, ki je posledica odkritja, ta pa se ne more zgoditi brez budnosti (Koppl, Minniti, 2003, str. 87-88). Kirznerjevo razumevanje nastajanja podjetniških priložnosti je še posebno zanimivo v primerjavi s Schumpetrovim, saj sta si na prvi pogled zelo različna.

¹¹⁵ Hayekova teorija trga kot postopka odkritja naj bi v veliki meri oblikovala Kirznerjevo predstavo podjetniškega odkritja (Koppl, Minniti, 2003, str. 86).

5.1.3.1 Nastanek podjetniških priložnosti - primer Kirznerja in Schumpetra

Schumpeter verjame, da je nova informacija pomembna pri razlagi obstoja podjetniških priložnosti. Meni, da spremembe v tehnologiji, politiki, zakonih, uredbah, makroekonomskih dejavnikih in družbenih trendih ustvarjajo nove informacije, ki jih podjetniki uporabijo za izračune novih kombinacij sredstev. Te spremembe omogočajo tistim, ki imajo dostop do novih informacij, kupovanje sredstev po nižjih cenah in prodajo izdelkov ob pričakovanju dobička.

Kirznerjev pogled se razlikuje od Schumpetrovega. Kirzner meni, da je za podjetniško priložnost dovolj uporaba drugačnega pristopa do obstoječih informacij, pojav novih informacij pa ni nujen. Ljudje naj bi razpoložljive informacije uporabljali za oblikovanje mnenj o učinkovitosti rabi sredstev. Pri tem naj bi se zaradi nenatančnosti človeškega odločanja ustvarjale napake, ki omogočajo optimalnejšo rabo sredstev od obstoječih. Tako so sredstva vnovič, a drugače uporabljena; ta nova raba sredstev pa omogoča ustvarjanje dobička. Za razliko od Schumpetra Kirzner ekonomski razvoj razume kot postopno spremembo znotraj utečenega načina delovanja.

Tako Schumpetrova kot Kirznerjeva vrsta podjetniških priložnosti imata različne učinke na ekonomsko dejavnost, predvsem kar se tiče pogleda na ustvarjanje ravnotežja. Kirznerjev podjetnik je stvaritev nepopolnega okolja, Schumpetrov podjetnik pa deluje v okolju proizvodnje, investiranja in tehnoloških inovacij. Pri tem ne le da odkriva podjetniške priložnosti, pač pa jih ustvarja tudi sam z uvajanjem inovacij. Schumpetrove priložnosti tako izhajajo iz neravnotežnih vplivov, zato njegovo podjetništvo pomeni neravnotežno dejavnost. Zanj podjetnik z uvajanjem inovacij ustvarja nepopolnosti na trgu (Landström, 2005, str. 14). V nasprotju s tem naj bi bile Kirznerjeve priložnosti rezultat ravnotežnih vplivov, kar pomeni, da Kirznerjevo podjetništvo približuje ekonomijo k ravnotežju, saj deluje v smeri odprave neravnotežja (Baumol, 2003, str. 59). Podjetniške priložnosti pri Kirznerju naj bi torej krepile utečene načine delovanja, medtem ko naj bi podjetniške priložnosti pri Schumpetru prekinjale in rušile obstoječi sistem. Dejansko naj bi bila večina priložnosti v vsakdanjem življenju bližje Kirznerjevemu opisu priložnosti. Lastnosti podjetniških priložnosti obeh avtorjev so prikazane v Tabeli 2.

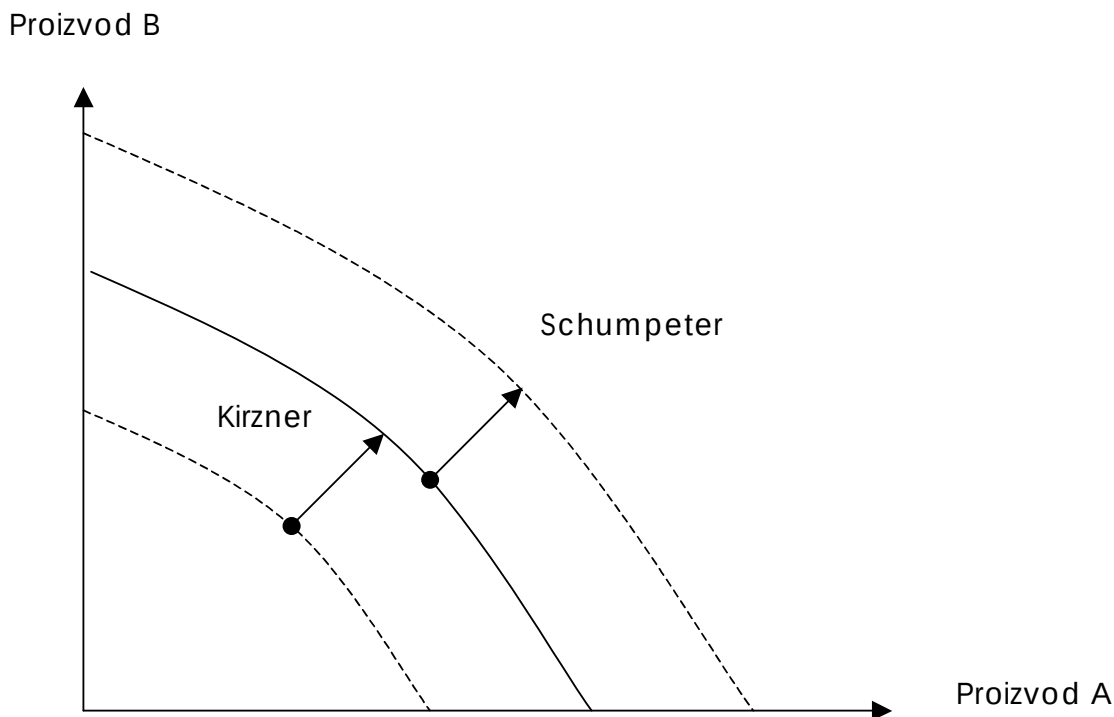
Tabela 2: Primerjava priložnosti pri Schumpetru s priložnostmi pri Kirznerju

Priložnosti pri Schumpetru	Priložnosti pri Kirznerju
Neravnotežne	Ravnotežne
Zahtevajo nove informacije	Ne zahtevajo novih informacij
Zelo inovativne	Manj inovativne
Redke	Pogostejše
Vključujejo ustvarjanje	Omejene z odkritji

Vir: Shane, 2003, str. 21.

V primerjavi s priložnostmi pri Kirznerju naj bi ravno neravnotežna narava priložnosti, ki jih opisuje Schumpeter, slednje naredila redkejša in zato vrednejša. Prav tako so bolj inovativne in predstavljajo večje odklone glede na obstoječe znanje, medtem ko so priložnosti pri Kirznerju manj inovativne in ponavljajo obstoječe organizacijske oblike. Posledično naj bi bilo, ceteris paribus, tveganje, povezano s priložnostmi pri Schumpetru, višje kot tveganje, ki ga vsebujejo priložnosti, ki jih opredeljuje Kirzner. Zato naj bi bil Schumpetrov podjetnik pretirano samozavesten. Prav tako se priložnosti, ki jih opredeli Kirzner, prepoznavajo skozi procese odkritja, pri Schumpetru pa vsebujejo odkrivanje novega znanja in njegovo prepoznavanje. Zato naj bi se večina priložnosti po mnenju Schumpetra zgodila v velikih družbah, ki lažje investirajo (Shane, 2003, str. 20-22).

Slika 1: Krivulja verjetne proizvodnje v povezavi s Schumpetrovim in Kirznerjevim pogledom na podjetništvo



Vir: Landström, 2005, str. 15.

Razlika med pogledoma obeh avtorjev je prikazana še ob upoštevanju takoimenovane krivulje verjetne proizvodnje v Sliki 1. Za Schumpetra je družba na samem robu te krivulje, njegov podjetnik pa krivuljo z vpeljavo novih inovacij potisne navzgor. Ta pogled je drugačen od Kirznerjevega, pri katerem je družba znotraj krivulje, skrajni rob krivulje pa doseže šele s pomočjo podjetnika. Kirznerjev podjetnik naj ne bi ustvaril ničesar novega, saj je zanj podjetnik zgolj arbiter oziroma posrednik, ki prepozna in izkoristi tisto, kar že obstaja in česar se drugi posamezniki v okolici ne zavedajo. Kirznerjev podjetnik tako le bolje izkoristi obstoječe vire. Kasneje je Kirzner kot že rečeno svoj pogled nekoliko spremenil in poudaril

tudi ustvarjalno sposobnost podjetnika, s čimer se je približal Schumpetrovemu mnenju. Navkljub razlikam se zdi, kot da se teoriji dopolnjujeta, saj Schumpetrov podjetnik ustvarja neravnotežje na trgu, Kirznerjev pa ga prepozna in ustrezno ukrepa. Nekateri so mnenja, da gre za dva identična pogleda in da je njuna razlika le v izhodišču (Landström, 2005, str. 15), da sta imela oba avtorja v mislih različne vrste podjetnika oziroma predstavljata različne poglede istega podjetnika¹¹⁶ (Choi, 2003, str. 277).

5.1.4 Novejša raziskovanja

Najnovejša raziskovanja v avstrijski teoriji podjetništva so prinesla na površje imena, kot so O'Driscoll, Rizzo, Harper, Choi, Butos, Koppl, Minniti. Njihova raziskovanja in ugotovitve temeljijo na osnovah avstrijske teorije podjetništva, obenem pa so usmerjena tudi v praktične raziskovalne študije.

O'Driscoll in Rizzo preučujeta proces podjetniškega učenja, za katerega trdita, da ni niti določen niti slučajen. Tudi podjetniška teorija, kot vsaka čista teorija, ne more prikazati popolnih napovedi in svojega razvoja. Po njunem mnenju bi jo bilo potrebno povezati s teorijo podjetniškega učenja, ki bi ji dodala empirično vsebino.

Harper razvije teorijo podjetniškega učenja, ki je zasnovana na literaturi rasti znanja. Razpravlja o stopnji posameznikove budnosti, na katero vpliva nadzor (*locus of control*). Pri tem naj bi bili podjetniki nagnjeni k notranjemu nadzoru (*internal locus of control*), kar pomeni, da verjamejo, da imajo s svojim vedenjem in obnašanjem vpliv na prihodnja dogajanja. Notranji nadzor povečuje podjetniško budnost, povečanje budnosti pa vodi do bolj slučajnega učenja in s tem do povečanja podjetništva. Na budnost naj bi vplivala tudi narava političnih in ekonomskih ureditev, saj slednje lahko povečujejo število ljudi z notranjim nadzorom. Zanj je okolje svobode tisto, ki ustvarja prepričanje notranjega nadzora in ostri podjetniško budnost. Podjetniški proces primerja s procesi znanstvenih poskusov: izločitev napak, neprestana ugibanja in končne izločitve. Tudi zanj je podjetništvo budno odkritje priložnosti in obenem napoved, ki jo je treba preizkusiti. Podjetnik se iz poskusov uči ter tako nenehno popravlja podjetniška ugibanja, temu ustrezno pa prilagaja svoj poslovni načrt. Nenehno učenje pomeni tudi nenehne spremembe v načrtih podjetnika. Tržni proces je odprt proces sprememb¹¹⁷ in odkritij,¹¹⁸ ki v Harperjevi viziji podjetništva ne doseže visoke stopnje ravnotežja.

¹¹⁶ Njun pogled obsega tudi različnosti pri pričakovanju trga: Kirzner ne označi konkurence kot preživele in podjetništva ne kot rutinskega ali obrobnega (Choi, 2003, str. 277). Schumpeter je bil deležen kritik zaradi neupoštevanja malih inovacij in zahtev povpraševanja, ter nekakšnega »elitnega« pogleda na podjetništvo. Prav tako naj bi podcenjeval subjektivno znanje, ki je pomembno za razlikovanje med eksogeno invencijo in endogeno inovacijo.

¹¹⁷ Tržni proces usmerjajo notranje spremembe.

¹¹⁸ Tu je skladen s Hayekovo vizijo tržnega mehanizma kot »procesa odkrivanja«.

Choi v svojih razpravah predlaga teorijo odločanja kot učni proces. Ta neposredno vpliva na podjetništvo in na tržni proces. Proces odločanja, s pomočjo katerega ljudje razrešujemo negotovost, imenuje »paradigma« (Choi, 1993, str. 32). Ob soočenju z negotovostjo nimamo pravega odgovora, ob njegovem iskanju pa uporabimo ustrezno paradigmo. Proces opredelitve uporabne paradigme je proces učenja (Choi, 1993, str. 47). Odločitveni proces močno temelji na posameznikovih preteklih izkušnjah in njegovemu razumevanju stvari. Paradigma je v primeru zadovoljivih rezultatov uporabljena znova, v primeru neuspešnosti pa posameznik išče nove paradigme. Uspešne paradigme postanejo vedenjske zakonitosti in sčasoma vsak posameznik pridobi niz uporabnih navad in rutin, ki lajšajo življenje. Ljudje se učimo drug od drugega in s pomočjo procesov in napak oblikujemo vzajemno združljive paradigme. Te sicer omogočajo družbeno življenje, vendar pa njihova stabilnost hromi inovacije. S povečevanjem stabilnosti raste število opuščenih priložnosti. Tu nastopi vloga podjetnika, ki odkriva opuščene priložnosti in možnosti za dobičkonosno izrabo. Deluje v nasprotju z navadno množico; v primeru neuspeha je prezrt, v primeru uspešnega delovanja pa ga ostali poskušajo posnemati in sčasoma njegova paradigma postane prevladujoča praksa. Proces podjetniških odkritij in njihovo morebitno uveljavitev v družbi Choi imenuje »družbeni proces učenja«.

Tudi Butos in Koppl¹¹⁹ se ukvarjata z vlogo podjetniškega učenja pri ustvarjanju ekonomske rasti in spremembah; pri tem izhajata iz Hayekovega razumevanja podjetnika (Butos, 2003, str. 102). Zanju je podjetnikovo znanje v prvi vrsti razlaga, ki pa je do neke mere edinstvena, saj je različna pri vsakem podjetniku. Podjetnikova razlaga se izraža v njegovem načinu akcije in reakcije na tržne dogodke. Tržni sistem dobička in izgube pri tem deluje kot test za posamezne podjetniške razlage, s čimer izloča neprimerne razlage. Obenem naj bi podjetnik z izkoriščanjem svojega odkritja pridobival tudi novo znanje, ki preoblikuje njegovo obstoječe znanje (Koppl, Minniti, 2003, str. 95-96).

Minnitijeva je prikazala model možnih povezav med podjetniškim obnašanjem in skupno podjetniško aktivnostjo ter povezavo med porazdelitvijo informacij in obsegom podjetništva. V primeru normalne porazdelitve informacij je število podjetnikov manjše, čeprav je njihova budnost visoka, kot pa takrat, ko govorimo o asimetrični porazdelitvi informacij. Ne le da naraste obseg podjetništva, pač pa se to tudi geografsko koncentrira (Koppl, Minniti, 2003, str. 97).

5.2 POGLEDI INSTITUCIONALISTOV

Že ob pregledu antične in srednjeveške literature o podjetništvu je jasno, da je podjetnikov uspeh ali neuspeh odvisen tudi od zakonskih ter institucionalnih omejitev. Tako antični kot moderni podjetniki so delovali oziroma delujejo v okviru institucionalnega okolja, ki

¹¹⁹ Koppl je v razumevanje podjetniškega učenja uvedel še koncepte fenomenološke psihologije, s čimer je dodal bolj subjektiven in notranji pogled. Podjetnik naj bi svojo zbirko tipizacije znanja urejal s pomočjo sistema koristnosti. Ta ga usmerja pri vodenju in vpliva na vrsto odkritij.

velikokrat prispeva ali celo določa smer podjetniških prizadevanj. Potemtakem torej obstajajo »politični podjetniki«, ki svoja prizadevanja usmerjajo v spremembo institucionalnih struktur in navad z namenom lastnih koristi. Tako je spoznanje in razumevanje institucij, zakonov in ureditev vitalnega pomena pri oblikovanju podjetniških dejavnosti in koristi.¹²⁰

5.2.1 Stara institucionalna ekonomika

Na začetku 20. stoletja se pri razlagi ekonomskega pojava podjetnika pojavi tudi pogled institucionalne šole, ki ekonomijo razume kot kompleksen institucionaliziran družbeni sistem. Njen ustanovitelj Thorstein Bunde Veblen (1857-1929) k vlogi čistega podjetnika in s tem k razvoju teorije podjetništva prispeva bore malo. Posveti se predvsem opisu vloge kapitalista podjetnika kot »veleindustrijalca«, ki preskrbi kapital in upravlja podjetje ter veliko svojega časa nameni diferencialnim prednostim. Razlikuje med dejavnostmi, ki jih opravljajo lastniki in menedžerji modernih korporacij. Vlogo kapitalista podjetnika pri organizaciji podjetja poudari še en znan institucionalni ekonomist John Rogers Commons (1862-1945). Tudi John Kenneth Galbraith (1908-2006) kot naslednik institucionalne šole vztraja, da vlogo podjetnika pri odločanju v modernih podjetjih nadomešča tehnostuktura, ki jo sestavlja usposobljena delovna sila. Pri odločanju se bistveno zmanjša tudi vloga lastništva (Karayiannis, 1990, str. 253-255). Navkljub relativnemu nezanimanju za podjetniške teme pa pripadniki stare institucionalne šole (mednje sodijo Veblen, Ayres, Commons in Mitchell) zavračajo neoklasično ekonomiko. Za institucionaliste je osnovna napaka¹²¹ neoklasične misli metodološki individualizem, ki posameznika upošteva kot neodvisno, samozadostno bitje z danimi preferencami, medtem ko so posamezniki dejansko kulturno in vzajemno povezani. Trg bi po mnenju institucionalistov moral upoštevati metodološki kolektivizem in ne metodološki individualizem, saj slednji ne upošteva kompleksne, dinamične in povezane gospodarske realnosti. Narava neoklasičnega modela je po mnenju institucionalistov preveč statična, saj ne omogoča vpeljave dinamike in evolucijske narave gospodarstva. Institucionalisti namreč poudarjajo prav evolucijski značaj ekonomije, ki je razvojno naravnana in dinamična. Instinkti, navade in institucije naj bi v ekonomski evoluciji zavzemali podobno vlogo, kot jo v biologiji igrajo geni. Pri tem ravnotežje ni pomembno, vse

¹²⁰ Tak primer je tudi primer davčnega zakupnika kot relativno pogost pojav zgodnje oblike podjetništva v srednjem veku, ki že priznava podjetnika kot nosilca tveganja. Praksa davčnih zakupnikov je znana že vsaj od antične Grčije. Davčni zakupnik poskuša pridobiti ekskluzivno pravico pobiranja davkov v imenu kralja oziroma vladarja. Za pridobitev te pravice je potrebno plačati določeno vsoto, ki je odvisna predvsem od ocene zneska, ki ga z davki lahko pobere davčni zakupnik. Prednost vladarja je v vnaprej znanih davčnih prihodkih, ki jih dobi še preden so izterjani. Za dogovorjeno vsoto namreč jamči davčni zakupnik. Slednji je izpostavljen tveganju, da pobere manj davkov kot pa znaša plačilo pridobljene ekskluzivne pravice pobiranja davkov. V nasprotnem primeru je presežek pobranih davkov njegov (Hébert, Link, 1988, str. 16). Priložnost dobička torej pomeni spodbudo za podjetnika. Vendar pa je slednje le nujen, ne pa tudi zadosten pogoj za podjetniško delovanje. Podjetnik mora biti namreč prepričan, da lahko zasluži dobiček, pridobljen na zakonit način, tudi obdrži. Zato lahko nekateri zakonski predpisi spodbudijo višjo stopnjo podjetniške aktivnosti. K temu naj bi pripomogla predvsem prosta in odprta ekonomija, ki vsem omogoča enak dostop do podjetniških priložnosti, ter zagotovilo premoženjskih pravic, pridobljenih na zakonit način.

¹²¹ Na institucionaliste pa je letela kritika o praznini raziskovalnega področja.

ekonomske odločitve v podjetju ali instituciji se sprejemajo v negotovosti. Za staro institucionalno šolo je koncept negotovosti osnoven pri razumevanju kapitalistične dinamike.

5.2.2 Nova institucionalna ekonomika

Kasneje se pripadniki institucionalizma razdelijo na tiste, ki nadaljujejo s tradicijo stare institucionalne šole, in na pripadnike nove institucionalne ekonomike. Slednji, med njimi sta najbolj znana Williamson in North, ne zavračajo neoklasične ekonomike, pač pa jo celo sprejemajo. Pri tem za analizo delovanja institucij in odkrivanje njihovega prispevka k delovanju ekonomije uporabljajo model ortodoksne neoklasike, torej model ravnotežja ter teorijo transakcijskih stroškov, ki jo prvi prikaže Ronald Coase. Omenili smo, da je bila njegova razprava prezrta, saj so neoklasiki v svojem teoretičnem okviru institucije enostavno spregledali.¹²² Za razumevanje nove institucionalne ekonomike pa je relativno pomembna, čeprav Coase vlogo podjetnika zoži v okvir neoklasične ekonomike.

5.2.2.1 Ronald Harry Coase

Ronald Harry Coase se sprašuje, zakaj sploh potrebujemo podjetja kot alokatorje na konkurenčnih trgih, če pa je konkurenčen cenovni sistem že uspešen alokator sredstev. Ugotavlja, ali obstoj podjetij pomeni neuspeh trga ali pomanjkanje konkurence. Pri razreševanju vprašanj v svoji teoriji podjetja opredeli tudi podjetnikovo vlogo, ki je predvsem v izračunavanju in uravnavanju upravno-administrativnih stroškov v podjetju. Te uravnava v skladu s priznanimi tržnimi stroški, obenem pa tako prilagaja tudi velikost organizacije in maksimira dobiček. Zunaj podjetja je torej vse urejeno s cenovnim mehanizmom, v podjetju pa so tržne transakcije izločene in jih nadomešča podjetnik. Tako postane podjetje resničen nadomestek cenovnega mehanizma, podjetnikova vloga pa je kot v splošni ravnotežni teoriji vnaprej določena. Narava odločanja v teh podjetjih ne vključuje niti človeške preudarnosti niti prevzemanja negotovosti. Odločitve večinoma niso odvisne od ekonomskega lastništva, pač pa od razdelitve pravic do uporabe dobrin in produkcijskih faktorjev, ki so razdeljene med posamezniki in institucijami (Rebernik, 1997, str. 7). Teorijo transakcijskih stroškov, katere začetnik je Coase, so kasneje skupaj s teorijo organizacije razvijali še drugi ekonomisti (Penrose,¹²³ Chandler, Malmgren) (Hébert, Link, 1988, str. 141). Coaseova teorija se tako kot vse teorije, ki se izogibajo vprašanju negotovosti, raje kot k zamislim in načrtovanju usmerja k izvedbi ekonomske aktivnosti. Ne ukvarja se s vprašanjem, kaj proizvajati, saj to razume kot danost, enako pa obravnava tudi trge. Poudari pomembnost kalkulacije, podjetnika pa ne razlikuje od ostalih najetih vhodnih faktorjev (*inputov*). Priznava zmotljivost podjetnika, saj verjetnost njegovih napačnih odločitev narašča z večanjem transakcij znotraj podjetja. Coase

¹²² Coase je postal med neoklasiki večkrat omenjen šele, ko je leta 1991 dobil Nobelovo nagrado.

¹²³ Edith Penrose je v teorijo podjetja prva vnesla elemente rasti (Pitelis, 2002, str. 289). Ugotovila je, da se podjetje v dinamičnem stanju velike konkurence razvija kot posledica načrtov in zavestnih dejanj podjetnikov. Tako postaneta rast in uspeh vsakega podjetja odvisna od podjetnikove sposobnosti uspešnega načrtovanja, izumljanja uspešnih upravno-administrativnih mehanizmov ter hierarhične razporeditve. Obenem pa opozori, da vloge človeških namenov znotraj organizacije ne moremo pojasniti z neoklasičnimi dejstvi.

torej deluje v okviru pravil neoklasične teorije cene in sprejme splošno ravnotežno metodo analize, ki ne upošteva časa in negotovosti. Njegova teorija transakcijskih stroškov v sodobni mikroekonomski teoriji doživi pravi razcvet, žal pa podjetnika vsebinsko omeji, saj ga preprosto postavi v položaj pogodbenika oziroma ga izenači s podjetjem. Podjetniško funkcijo tako razume predvsem kot menedžersko delovanje (Cuevas, 1994, str. 82).

5.2.2.2 Oliver Eaton Williamson

Pripadnik novih institucionalistov, Oliver Eaton Williamson, skuša v ekonomijo vključiti institucije na podlagi teorije transakcijskih stroškov¹²⁴ ter obenem upošteva Simonov koncept omejene racionalnosti¹²⁵ (Williamson, 1985, str. 188). Njegov posameznik ne maksimira koristi, je pa zavezan k omejeni racionalnosti in oportunizmu (Williamsonov model oportunističnega vedenja je pripomogel k pojasnitvi različnih uspešnosti državnih struktur). Vendar hierarhija ekonomskega delovanja posameznika ni le v omenjenih elementih, pač pa izvira tudi iz družbene in politične strukture družbe, ki se kaže v neenakosti bogastva in moči. Priznava obstoj notranjih dejavnikov in poslovnih odnosov. Mikroekonomsko razmišljanje razširi z vključitvami tem, kot so vertikalna integracija, korporativno vladanje in dolgoročne pogodbe, ter pokaže, da ekonomiziranje transakcijskih stroškov lahko napove organizacijske meje in državne strukture podjetij, ki tekmujejo za obstoj in dobiček v konkurenčnem okolju. Navkljub določenim novim pogledom (omejena racionalnost in oportunizem), ki jih uvede v ekonomsko teorijo, je jedro novega institucionalizma še vedno zgrajeno na temelju ravnotežne ortodoksne misli. S tem tudi pomen podjetnika ne zaživi v pravem pomenu besede, saj koncept ravnotežja enostavno ni sproščen.

Tako stara kot nova institucionalna šola menita, da je matematični formalizem neoklasične ekonomike le malo prispeval k razumevanju dejanskega ekonomskega vedenja. Institucionalno okolje naj bi bilo oblikovano s pravili igre,¹²⁶ pri čemer so podjetniki agenti spremembe, organizacije pa igralci, ki se odzivajo na spremembe v relativnih cenah.

5.2.2.3 Douglass Cecil North

Na pravila igre in pomembnost institucij opozarja tudi Douglass Cecil North, ki meni, da institucije postavljajo pravila igre v družbi (North, 1990, str. 3). Temeljna negotovost se lahko ublaži z različnimi družbenimi institucijami. Na političnem, pravnem in tudi ekonomskem področju oblikujejo formalne institucije s svojimi hierarhično urejenimi pravili precej natančno določene omejitve. Vendar so po mnenju Northa (in mnogih avtorjev - na primer

¹²⁴ Teorija podjetništva naj bi bila ob upoštevanju določenih predpostavk tesno povezana s teorijo transakcijskih stroškov, kot jo opisuje Williamson (Casson, 2003, str. 224).

¹²⁵ Slednji je nekakšna predpostavka nepopolne informiranosti ekonomskih subjektov, saj upošteva omejene informacijske sposobnosti posameznika pri reševanju problema. Simonova teorija procesa odločitve temelji na psihološki naravi, analizira pravilnost procesa odločitve, informacijskega znanja in učnega procesa v podjetju.

¹²⁶ V zadnjem času skušajo pripadniki neoklasične ekonomike razširiti teoretično sestavo modela prav s teorijo iger.

Hayek, Buchanan) neformalne institucije tiste, ki v največji meri določajo obseg družbene, politične in ekonomske stabilnosti. Negotovost, ki je svojstvena človeškemu obstoju in družbenemu delovanju, se s pomočjo neformalnih institucij in družbenih norm lahko zmanjšuje, kar se kaže tudi v vsakdanjih tržnih dejavnostih. Za neformalne institucije ni potrebno, da so splošno priznane - na primer Hayekovo tiho znanje je pogosto razpršeno in celo lokalno omejeno. Dejavnik, ki naj bi ločeval aktivnosti podjetnika od aktivnosti ostalih tržnih udeležencev v določeni institucionalni sestavi, naj bi bil pripravljenost in sposobnost delovanja izven obstoječih institucij, ki usmerjajo posameznikovo vedenje. Posameznik s to lastnostjo se je pripravljen soočiti s temeljno negotovostjo. Včasih se institucionalne omejitve spreminjajo neodvisno od podjetnika, saj gre za nekakšne zunanje pretese. Posameznik, ki lahko svoje vedenje prilagodi novim okoljskim pogojem, je tako imenovani pasivni podjetnik. Njegova sposobnost spoznanja sveta na nov in ustvarjalen način ter sposobnost prilagoditve določenim novim dejavnikom vključujeta enake lastnosti, kot so lastnosti podjetnika, ki aktivno išče spremembe v okolju. Dobiček v njegovem razmišljanju ni primarna motivacijska sila podjetniške dejavnosti.

Ključno teoretično napetost podjetnika predstavlja primerjava dveh elementov: temeljne negotovosti in togost institucij (te sicer lajšajo precejšen del družbenoekonomske negotovosti). Posamezniki sicer lahko pogosto predvidijo delovanje drugih in morebitne rezultate delovanja, vendar je to posledica stabilnosti in strukture, ki jo povzročajo institucije. Stabilnost kot družbenoekonomsko stanje se lahko zgodi spontano (Hayek) ali namenoma z oblikovanjem pravil igre (Buchanan). Družbena stabilnost je tako opravljanje družbenoekonomskih dejavnosti znotraj meja ustaljenih pravil in institucij. Podjetnik je tisti, ki koristno uporabi nove metode izven ustaljenih struktur; torej podjetnik spreminja omejitve. Menedžer uporablja priznane metode z namenom doseganja maksimiranja rezultata v okviru danih omejitev. Tako naj bi se pristop, ki je osnovan na temeljni negotovosti, lahko uskladi z mikroekonomskim stališčem maksimizacije dobička. Ne le da se lahko prilagodi, pač pa tudi razširi razumevanje maksimiranja v danem smislu - torej z ustaljenimi omejitvami - ter določi nove tehnike in maksimiranje pri različnih in ne več danih omejitvah. Podjetniška aktivnost kljub temu ostaja znotraj podjetja. Podjetnik je tisti, ki ruši ustaljene metode in institucije, pri tem pa koristno uporablja lastne, originalne metode in skuša spremeniti obstoječe institucije. Pravo podjetništvo tako večinoma predstavljajo tisti, ki rušijo metode in institucije ali ureditve, in ne samozaposleni. Bolj kot so pravila formalna in bolj kot je težavno okolje, ki določa obstoječe in ustaljene institucije ali ureditve, višji so stroški, ki so povezani s podjetniško aktivnostjo. Razprava o značilnostih in razlikah med formalnimi in neformalnimi institucijami nas vodi do vloge politike in pravil igre. Pravila so odločilna pri spodbujanju in zavračanju cele vrste ekonomskih in družbenih aktivnosti. Pravila nedvomno imajo in bodo imela jasen vpliv na krepitev podjetniške aktivnosti. V primeru, ko bi lahko podjetnik, ki ni prepričan v svojo aktivnost, zamajal institucionalno stabilnost, je najpomembnejši pomislek pri krepitvi ali slabitvi te aktivnosti v vrednostnem izračunu: ali je večja družbenoekonomska aktivnost vredna potencialne izgube institucionalne stabilnosti. Tudi iz nekaterih raziskav je jasno, da formalna institucionalna pravila igre vplivajo na uspeh malih podjetij, na kapitalsko

intenzivnost, na lastništvo posameznikov ali družin, na velikost in razdelitev podjetij (Jakee, Spong, 2003).

North torej podrobno opiše institucionalno strukturo, vlogo podjetnika znotraj te strukture pa nekoliko manj. Prizna, da podjetniki na podlagi zaznave politične in ekonomske organizacije lahko ugotovijo, da s spremembo obstoječe institucionalne sheme - do določene mere - lahko delujejo boljše. Težko je ugotoviti, ali je njegova teorija institucionalne spremembe usmerjena ravnotežno. Podjetniki so po njegovem sposobni vnaprej videti nekakšno želeno institucionalno ravnotežje v prihodnosti, ki naj bi bilo odraz njihove aktivnosti. Na ta način naj bi preprosto povišali želeno ravnotežno tarčo na višjo raven. Njegovo pojmovanje podjetnika ni natančno, saj v njem združuje podjetniške in menedžerske funkcije - govori namreč o nenehnih naporih maksimiranja podjetnika. Standardne menedžerske tehnike maksimiranja pa postanejo popolnoma nepotrebne, saj naj bi imeli podjetniki vpliv spreminjanja institucionalnih struktur, s čimer so odstranjene potrebne omejitve. Problem negotovosti bi zmanjšal z investiranjem v informacije. Večje investicije sicer lahko priskrbijo več informacij, vendar pa ne morejo spremeniti temeljne narave prave negotovosti. Njegovo investiranje v informacije se zdi še eno področje, kjer lahko menedžer maksimira svoje delovanje ob danih omejitvah. Zato se zdi, da tudi North ne zapušča temeljnega koncepta neoklasike, to je ravnotežja.

5.2.2.4 Razvojni pogled Richarda Nelsona in Sidneyja Winterja

Richard Nelson in Sidney Winter v knjigi *An Evolutionary Theory of Economic Change* iz leta 1982 narekujeta potrebo po bolj dinamičnem oziroma bolj evolucijskem okolju z večjim poudarkom na vlogi in prispevku malega gospodarstva. Pri tem predlagata evolucijski pristop in z njim prepoznavanje norm in rutin. Z ohlapno analogijo povežeta behavioristično teorijo ravnanja podjetja z biološkim evolucijskim modelom¹²⁷ (Welzel, 1995, str. 258). Osredotočita se na sposobnosti, vedenje in rutine družbe ter podjetij, ki delujejo kot izpolnjevalci potreb v družbenem okolju. V njem je konkurenca kot proces selekcije povezana s tehnološko in organizacijsko inovacijo, ki se odraža v evolucijskem procesu ekonomske rasti (Nelson, Winter, 1982, str. 3). Logičnost tega procesa sestavljajo vzajemno odvisne dejavnosti iskanja in izbire, ki skupno določajo vedenje podjetja in tržni izid. Avtorja se ob poskusu povezave behaviorizma in evolucijskih razmišljanj oddaljita od posameznika in se osredotočita na organizacijske ravni. Izhajata iz Schumpetra,¹²⁸ ki naj bi po njunem že uporabil koncept

¹²⁷ Največja napaka pri vzpostavitvi analogije med biološkim in ekonomskim modelom naj bi bila v ustvarjalni in kooperativni razsežnosti človeškega vedenja na ekonomskem področju. Ekonomska družba namreč ni naravno stanje, saj vključuje umetne institucije (politične, zakonske), pravila igre in omejitve. Zato notranja organizacija podjetja ne vključuje le notranje izbire navad in rutin.

¹²⁸ Njun behavioristični način se zdi precej bližje Herbertu A. Simonu, njuno razmišljanje pa pomeni vir inspiracije za napredek v teoriji endogene rasti (Romer, 1994, str. 14). Slednja naj bi bila glavni prispevek k renesansi Schumpetrove ideje v moderni teoriji trajnostne rasti in ekonomskega razvoja. Pri tem je temeljna Schumpetrova misel, da je ekonomska rast endogen rezultat ekonomskega sistema. Navkljub temu večina najvplivnejših učbenikov teorije endogene rasti podjetništva sploh ne omenja, nasprotno pa jo raziskovalci podjetništva razumejo kot precejšen korak pri razvijanju podjetniške teorije (Acs, Audretsch, 2003, str. 5).

omejene racionalnosti¹²⁹ v razlagi krožnega toka, pri čemer je poudaril nerutinske lastnosti inovacije.¹³⁰ Vendar pa v primerjavi s Schumpetrom poudarjata spremembe, ki nastanejo v organizaciji z uporabo raziskovalnih rutin. V nekaterih panogah novo znanje, ki ustvarja inovativno dejavnost, teži k rutini in ga lahko obvlada birokracija, medtem ko v preostalih panogah temelji na znanju, ki ni rutinske narave in ga birokracija ne more obvladati. To razumeta kot dva različna tehnološka režima: rutinski in podjetniški. Inovacije se zgodijo ob spremembi rutin in predstavljajo izziv za ustaljeno rutino. Od učinka nove ali spremenjene rutine je odvisna tudi njena uveljavitev, zato bi lahko njun pogled na razvoj označili kot darwinističen (Petrin, Antončič, 1995, str. 44).

Evolucijska teorija se torej osredotoča na novosti in spremembe, ki imajo za predmet ekonomsko koordinacijo in s tem povezavo med informacijo in tržnim sistemom. Neoavstrijska smer k evolucionski ekonomiki največ prispeva s Kirznerjevimi deli, medtem ko v neoinstitucionalnih predpostavkah pod vplivom transakcijskih stroškov in lastninskih pravic analizirajo predvsem razvoj institucij in ekonomske oblike interakcije (Welzel, 1995, str. 255). Z evolucionsko teorijo se ukvarja Harald Kunz, ki izhaja iz omejenega, a za odločitev pomembnega znanja gospodarskega subjekta. Tržni proces izvira iz tržnega neravnotežja, ki obstaja zaradi nepopolne informacije. Pri procesu približevanja k ravnotežju razlikuje dva položaja: položaj ravnotežne bližine in položaj ravnotežne oddaljenosti. Medtem ko pri položaju ravnotežne bližine zadošča že Smithova nevidna roka, ki koordinira znanje, načrte in dejanja, je pri položaju ravnotežne oddaljenosti potreben dodaten premik, ki vodi do pravil in institucij, ki so stroškovno ugodnejše. S tem so posledice nevednosti znižane do te mere, da znova omogočijo odločitev v določenem okolju. To notranjo funkcijo tržnega procesa izvrši podjetnik. Pridobivanje informacij za posamezno koordinacijo plana in njeno uresničitev v stanju ravnotežne oddaljenosti povzroča nesprejemljivo visoke informacijske in transakcijske stroške. Taki koordinacijski problemi zato omogočijo nastanek podjetniške ustvarjalnosti, pravil in institucij, s čimer se zmanjšujejo informacijski in transakcijski stroški. Podjetniške aktivnosti posledično povzročijo zmanjšanje transakcijskih stroškov in izboljšanje informacijskega položaja v tržnem procesu, s čimer se znova približujemo tržnemu ravnotežju. Tako sta podjetniku v evolucionski in koordinacijski teoriji pripisani dve funkciji: najprej deluje kot usmerjevalec, ki tržni proces približuje v bližino ravnotežja, nato pa predstavlja vezni člen med tržnim sistemom in njegovim zunanjim svetom. Podjetnik uporablja svojo ustvarjalnost in zmanjšuje informacijske stroške, saj je cenejši od pravil in institucij (Welzel, 1995, str. 259).

¹²⁹ Pojem »omejene racionalnosti« s Schumpetrom povezuje tudi Langlois (Langlois, 2003, str. 292-293).

¹³⁰ Skupno stališče Schumpetra in evolucionске ekonomike bi bila lahko predpostavka različnih načinov vedenja v ekonomski evoluciji ter v razmišljanju, da dinamiko ekonomskih sprememb podpira dejanska različnost vedenjskih vzorcev in ne racionalnost vedenja (Ebner, 2000). Vendar pa tako neoklasična paradigma, ki vsebuje teorijo endogene rasti, kot tudi evolucionski pristop zanemarita najpomembnejši vpliv Schumpetrove teorije, to je podjetništvo kot notranji vir ekonomskega razvoja (Ebner, 2000).

5.3 OSTALI AVTORJI S PODROČJA PODJETNIŠTVA

V nadaljevanju je predstavljenih še nekaj zanimivih razprav o podjetništvu, ki jih težko uvrstimo v kakšno od prikazanih usmeritev, zato jih razvrščamo po avtorjih.

5.3.1 Harvey Leibenstein

Harvey Leibenstein (1922-1994) s svojo teorijo »X-učinkovitosti« poskuša doseči dejanski prikaz posameznikovega vedenja z namenom analiziranja nastajajočih podjetij in trgov. Leibensteinova X-učinkovitost prikazuje razliko med možnim in dejanskim produktivnim potencialom ekonomije ali družbe.¹³¹ Obravnava precej vsebin neoklasične teorije, ki navidezno izločajo vlogo podjetnika. Nekateri njegovo teorijo označujejo kot resen izziv neoklasični paradigmi, sam pa jo opredeli kot novo mikroekonomsko teorijo, ki vključuje poseben neoklasičen pogled (Welzel, 1995, str. 120). Pri tem ni jasno, ali gre zgolj za naključje ali pa je podjetništvo osrednja tema njegove teorije.¹³² V popolnem konkurenčnem svetu splošnega ravnotežja vsi udeleženci uspešno unovčujejo svoje sposobnosti in vsa podjetja proizvajajo kar najbolj učinkovito. Leibenstein zavrne tak pogled in kot normo vpelje neuspešnost. Tržne nepopolnosti, ki botrujejo X-neučinkovitosti, v Leibensteinovi teoriji večinoma nastajajo iz organizacijske entropije, človeških dejavnikov, nepopolnih pogodb med ekonomskimi udeleženci in iz nasprotnih interesov agenta in principala. V svetu X-neučinkovitosti maksimiranje dobičkov in minimiranje stroškov ni nujnost. Tak svet zato omogoča stalne priložnosti za pojav podjetnika, saj je podjetniško delovanje odvisno od vizije trga. Podjetniške priložnosti Leibenstein razdeli v štiri kategorije: povezovanje med različnimi trgi, popraviljanje tržnih pomanjkljivosti oziroma polnjenje vrzeli, zapolnjevanje vhodnih faktorjev oziroma sredstev (*inputov*) ter ustvarjanje ali razvijanje časovnih povezav (Leibenstein, 1968, str. 75). Odkritje teh priložnosti ni enostavno (Binks, Vale, 1990, str. 32). Vendar pa svet Leibensteinove tržne nepopolnosti podjetnikom daje prav toliko priložnosti, kot jih svet popolne konkurence podjetnikom jemlje. Kritično vlogo podjetnika vidi v funkciji zapolnitve *inputov*, kar vključuje polnjenje vrzeli v produkcijskem procesu in premagovanje ovir v produkciji. Eden izmed *inputov*, ki vedno manjka, je motivacija. Posameznikov napor razume kot spremenljivko v produkciji, zato zanika obstoj enotne produkcijske funkcije. Podjetnik se srečuje in premaguje negotovost, ki narašča z organizacijsko entropijo znotraj podjetja (Hébert, Link, 1988, str. 136). Podjetnikovo plačilo je mnogotero in Leibenstein ga ne opredeli natančno, pač pa zgolj opredeli številne možnosti (Binks, Vale, 1990, str. 36). Njegov podjetnik je lahko inovator ali pa posnemovalec (imitator). Slednji za razliko od podjetnika inovatorja deluje v statičnem okolju, kar pomeni, da se ne srečuje z negotovostjo

¹³¹ Leibensteinovi »N-podjetniki« predstavljajo operaterje znotraj trga s funkcijo koordiniranja, kot je na primer polnjenje vrzeli vhodnih faktorjev oziroma sredstev (*inputov*). To je značilno za razvijajočo se ekonomijo s slabo opredeljenimi trgi.

¹³² Kirzner meni, da teorija X-učinkovitosti s podjetnikom nima nič skupnega, Hébert in Link pa se sprašujeta ali ima podjetnik v tej teoriji osrednjo ali le stransko vlogo. Avstrijski teoretiki se z njegovo teorijo zaradi vprašljivosti njene analitične moči ne ukvarjajo pretirano. Zdi se jim, da nima posebne povezave s podjetništvom.

in tveganji, ki jih povzroča trg. Odločujoče osebne značilnosti podjetnika so sposobnosti in motivacija.¹³³ Slednja izvira tako iz denarnih kot tudi nedenarnih dejavnikov (Welzel, 1995, str. 131).

5.3.2 George Shackle

Posebno omembo si zaradi drugačnih pogledov od splošne ravnotežne teorije zasluži George Lennox Sharman Shackle (1903-1992). Na začetku svojih raziskovanj o lastnostih in bistvu poslovnih podjetnosti opredeli nujnost dveh povezanih vlog, in sicer prevzemanja negotovosti ter sprejemanja odločitev. Do vodilne ortodoksne neoklasike je kritičen zaradi njenega razumevanja časa, saj pripadniki neoklasike čas razumejo reverzibilno. Negotovost je za Shackla stanje duha oziroma misli in je zato subjektivna. Odločitev pomeni iskanje domiselne rešitve ter izbiro v pogojih omejene negotovosti. Radikalni subjektivistični pristop, o katerem piše Shackle, poudarja ustvarjalnost znotraj tržnega procesa in resnično nepredvidljive možnosti, ki jih lahko posameznik ustvari. Tisti, ki sprejema odločitve, je podjetnik, ki ga Shackle poimenuje *enterpriser*. Njegov *enterpriser* pa ima presenetljivo veliko podobnosti s Cantillonovim podjetnikom. Shackle skuša v svoji analizi celo odkriti podjetnikove misli, s čimer bi lahko odkril jedro podjetniških odločitev. Poudarja temeljno posameznikovo izbiro in ustvarjalnost človeških misli kot začetno silo ekonomske spremembe. Zanj so dogodki v prihodnosti neomejeni in razvijajoči, saj nobenega izida ne moremo natančno napovedati. Njegova razprava spominja na kombinacijo Marshalla, Keynesa in avstrijske šole¹³⁴ (Hébert, Link, 1988, str. 122-123), njegov pristop k ekonomiji je predvsem psihološki, obenem pa ne podpira splošne teorije ravnotežja. Prav slednje je najbrž botrovalo njegovi dokajšnji neprepoznavnosti.

5.3.3 Theodore Schultz

Zanimivo razmišljanje, ki pripomore k razširitvi teorije podjetništva, prispeva Nobelov nagradenec Theodore William Schultz (1902-1998), ki k podjetništvu pristopa s stališča človeškega kapitala.¹³⁵ Sodobna ekonomska teorija naj bi storila veliko napako, saj nagrado pripiše tistemu, ki doseže ekonomsko ravnotežje, zlasti na področju netržnih dejavnosti. Obstoječi koncept in razumevanje podjetništva kritizira v štirih glavnih točkah: 1. navadno je omejen na poslovneže; 2. ne upošteva razlik v alokacijskih sposobnostih podjetnikov; 3. ponudba podjetništva ni razumljena kot redek vir in 4. zapostavlja podjetništvo, saj ekonomskim preučevanjem vladajo predpostavke splošnega ravnotežja (Schultz, 1975, str. 832). Njegov prispevek k razumevanju podjetništva je dvojen. Koncept podjetništva znova

¹³³ O motivaciji v Leibensteinovi teoriji kritično piše Stigler (Stigler, 1976, str. 213-214).

¹³⁴ Z Marshallom naj bi ga združeval poskus vključitve elementa časa v ekonomijo odločitev, z avstrijsko šolo določene poteze radikalnega subjektivizma ter s Keynesom raziskovanje poslovnih investicij. V Keynesovem delu zazna paradoks, saj je osrednja pozornost namenjena negotovosti, odločitve slonijo na domnevah, vsesplošnemu položaju manjka objektivna stabilnost, pa vendarle Keynes uporabi metode ravnotežja (Hébert, Link, 1988, str. 123).

¹³⁵ Schultz je eden pionirjev teorije človeškega kapitala.

razloži kot »zmožnost soočati se z neravnotežjem« in razširi njegovo pojmovanje tudi na področje netržnih dejavnosti (tu ima v mislih gospodinjstva, razporeditev časa). Nato dokaže, da izobrazba vpliva na človeške sposobnosti zaznavanja in delovanja v primerih neravnotežja. »Ne glede na mnenje, ali je ekonomska rast napredek ali ne, pa je nedvomno proces poln različnih kategorij neravnotežja« (Schultz, 1975, str. 832). Zato po njegovem Schumpetrov podjetnik ni dovolj širok. Slednji sicer ustvarja razvojno neravnotežje, vendar pa njegova funkcija ne obsega številnih drugih neravnotežij, s katerimi se srečujejo družbe in posamezniki (Hébert, Link, 1988, str. 124). Obenem naj bi Schumpetrov podjetnik zaradi rasti raziskav in razvoja v javnem sektorju v današnjem okolju izgubljal svoj pomen.¹³⁶ Schultz je v nasprotju s Shacklom goreč privrženec metode ravnotežja.¹³⁷ »Funkcije posebnih sposobnosti (podjetništva) ne moremo analizirati, če ne razvijamo modelov ravnotežja. Šele znotraj slednjih lahko razširimo funkcijo podjetništva in upoštevamo ponudbo podjetniških sposobnosti kot redek vir« (Schultz, 1975, str. 843). Številna delna ravnotežja, ki jih opravljajo podjetniki, vodijo do skupnega ravnotežja (Welzel, 1995, str. 117). Njegov pogled je usklajen s prevladujočo neoklasično paradigmo in v skladu z njo imajo podjetniki določljiv mejni proizvod, saj je podjetniška sposobnost uporabna storitev. Tako obstaja »trg« za te storitve v smislu neoklasične funkcije ponudbe in povpraševanja. Ponudba je »odvisna od zaloge določene oblike človeškega kapitala in od stroškov ter stopnje, po kateri se ta zaloga lahko poveča kot odgovor na nagrade, ki izvirajo iz uporabe teh sposobnosti« (Schultz, 1975, str. 834). V tej povezavi razume tudi vpliv izobrazbe, ki jo označi kot močno pojasnjevalno spremenljivko.¹³⁸ Neravnotežje v dinamični ekonomiji razume kot neizogibno; v moderni ekonomiji imajo pri vzpostavitvi ravnotežnega položaja bistveno vlogo podjetniške aktivnosti različnih posameznikov, ki prerazporejajo svojo sredstva (Karayiannis, 1990, 258). Te podjetniške odločitve o prerazporeditvi sredstev imajo za posledico tveganje ter tudi ekonomsko vrednost. Slednja se izraža skozi rento, ki je nagrada za podjetniško storitev, pri čemer je vrednost podjetniške dejavnosti diferencialen rezultat podjetniške sposobnosti. Vendar pa podjetniška nagrada ni povračilo za tveganje. Tveganje je v dinamični ekonomiji

¹³⁶ Na to pravzaprav opozori že Schumpeter sam, še posebno v knjigi *Capitalism, Socialism and Democracy*.

¹³⁷ Tako kot Kirzner tudi Schultz razume podjetnika kot osebo, ki zazna dobičkonosno priložnost v stanju neravnotežja in temu primerno ukrepa. Prav tako oba zaznavata podjetništvo kot široko in precej bolj obsežno poglavje, kot pa je bilo doslej predstavljeno v ekonomski literaturi. Sta pa njuni različni predstavi normalne krivulje ponudbe podjetniških sposobnosti postale pravo jabolko spora. Schultz kritizira Kirznerja, da zapostavlja podjetništvo kot redek vir, zato ga ne pojasnjuje v pogojih krivulje ponudbe. Kirznerjev odgovor, da je to preprosto brez smisla, saj budnost ne obsega natančno določenih stroškov ali zahtevanih količin, nam daje razumeti, da Kirzner na budnost, torej na podjetništvo, gleda kot na človeško sposobnost, lastnost, ki je navzoča ali pa tudi ne. Zato se podobno, kot na primer lepota, ne more bistveno povečati, saj je narava vsakega od nas obdala z določenimi sposobnostmi in lastnostmi. Schultz pa razume podjetniško sposobnost kot delo, ki je lahko, kot ozko opredeljeno, podvrženo pravilom cene in količine (Hébert, Link, 1988, str. 133-134).

¹³⁸ Povezavo med podjetništvom in izobrazbo je kasneje preučeval tudi Fritz Machlup, ki je sledil Hayeku pri opredelitvi, da je formalna izobrazba le ena izmed oblik znanja. Znanje se namreč lahko pridobiva tudi izkustveno; iz vsakodnevnih izkušenj, ki povzročajo razmišljanje, razlage, odkritja, zaključke. Je pa to pridobivanje različno od posameznika do posameznika in odvisno od posameznikovih sposobnosti sprejemanja in osvajanja znanja iz okolice. Tako je strošek pridobivanja znanja povezan s sposobnostmi posameznika. Pozornejši posamezniki, ki so pripravljeni in sposobni sprejemati nova dejstva in teorije, odkritja in priložnosti, zaznajo tisto, česar drugi posamezniki (z manjšo pozornostjo in dojemljivostjo) ne opazijo. Novo znanje z majhnimi ali sploh nikakršnimi stroški je na voljo vsem tistim, ki so pozorni in dovolj bistri, da jim priložnosti ne uidejo.

sicer povsod prisotno, vendar pa posebne povezave med tveganjem in podjetniško sposobnostjo ni. Zanj tveganje namreč ni posebna lastnost podjetnikov in tudi ni izrazito pomembno, saj bistvo njegovega koncepta podjetništva ni v sposobnosti obvladovanja negotovosti, pač pa v sposobnosti poslovanja v neravnotežju. Za Schultza je motivacija podjetnika predvsem denarna, podjetnik pa mora imeti sposobnost alociranja sredstev. Njegov podjetnik je v primerjavi s Schumpetrovim »drugorazreden« (Welzel, 1995, str. 157).

5.3.4 Mark Casson

Precej obetavno študijo o teoriji podjetništva ponudi Mark Casson.¹³⁹ Njegova teorija je mikroekonomska in skuša pojasniti družbenoekonomski napredek (Welzel, 1995, str. 156). Casson sicer ne uporabi neoklasičnega modela, pač pa začne teorijo podjetništva s svojimi natančno določenimi opornimi točkami. Podjetnika opredeli kot »osebo, ki se specializira za sprejemanje ključnih odločitev o koordinaciji redkih virov« (Casson, 1982, str. 23). Podjetnik je torej oseba, posameznik (in ne skupina ali organizacija) s primerjalno prednostjo pri odločanju (Casson, 1990, str. 23). Odločitve namreč sprejema na podlagi primernih informacij in boljše sposobnosti sprejemanja odločitev za uspešnejšo koordinacijo in alokacijo redkih virov. Njegove odločitve se razlikujejo od povprečnih norm, zato isto informacijo, kot jo imajo drugi, razume drugače. Pri tem Casson veliko pozornosti posveti kakovosti informacije, njeni obliki in strukturi ter navezi na obstoječe informacije (Casson, 1997, str. 814-818). Opredeli tudi pet načinov izrabe tržne informacije (Casson, 2002, str. 116). Podjetništvo ni vezano zgolj na ekonomsko okolje in kapitalizem kot ekonomski sistem.¹⁴⁰ Pojavlja se v različnih družbenih strukturah (politiki, vojski, pravu) in v vseh zgodovinskih obdobjih. Ekonomsko podjetništvo v kapitalizmu se lahko giblje od čiste arbitraže ali finančne špekulacije do nerutinskih odločitev menedžerjev ter tveganih inovacij samozaposlenih. Povezava med lastništvom in podjetništvom ni nujna, vendar je v praksi velikokrat prisotna. Glavna omejitev pri aktivnostih podjetnika je namreč ravno osebno premoženje ali vsaj premoženje prijateljev, bančni krediti igrajo le omejeno vlogo (Blaug, 1986, str. 227-228). Industrijski podjetnik je bil in še vedno je tudi kapitalist. Povezava izvira iz same narave podjetništva, saj se podjetnik o ekonomskih dogodkih odloča v nasprotju z ocenami večine. Motivacija podjetnika sloni na njegovem lastnem interesu, ki se kaže v obliki maksimiranja dobička. Casson prikaže dobičke v podjetništvu kot zaslužke v pravem pomenu besede. Podjetnikova nagrada predstavlja »rento sposobnosti«. Vsebinsko je to začasna monopolna renta za boljšo odločitev, dolgoročno pa predstavlja dejansko nujno nadomestilo za čas in trud pri prepoznavanju in sprejemanju odločitev ter nadomestilo za preskrbo finančnih sredstev, ki omogočijo iskanje pravih informacij. Podjetnik pri tem tvega oportunitetne stroške svojega časa in dela ter vrednost svojega dobrega imena. Casson se ukvarja tudi s povezavo med teorijo podjetja in teorijo podjetništva. Obe teoriji najprej opredeli kot navidez nepovezani,

¹³⁹ Cassonov okvir analize podjetnika naj bi se gibal znotraj teorije splošnega ravnotežja (Petrin, Antončič, 1995, str. 25).

¹⁴⁰ Čeprav ravno kapitalizem najboljšo poskrbi za ustrezno institucionalno postavitve, ki osvobaja podjetniški duh - institucije zasebne lastnine podjetništvo preusmerijo na proizvodne trge in ne zgolj v špekulativne in trgovske dejavnosti. Pri tem je industrijsko podjetništvo še posebej »kapitalistično« (Blaug, 1986, str. 227-228).

vendar ju lahko razumemo kot različni razlagi istega pojava, in sicer subjektivne zaznave in relativnega optimizma podjetnika (Casson, 2005, str. 346). Glavni ključ razumevanja podjetnika je razumevanje okolja, v katerem deluje. To okolje je spremenljivo, njegove spremembe vnaprej večinoma ni mogoče napovedati. Tako Cassonov koncept odločitev vodi do teorije podjetništva, ki je prej dinamična kot statična. Ima prednost predvidljive teorije, saj njeno razumevanje temelji na racionalnih predpostavkah. Dokler je informacija, ki je na voljo posameznikom, lahko točno opredeljena, je napovedljiva tudi teorija, saj izključuje nekonsistentno obnašanje. Vendar se kritika njegove teorije pojavi ravno v obliki vprašljivosti standardizirane, točno opredeljene informacije¹⁴¹ (Welzel, 1995, str. 154-155).

5.3.5 William Baumol

William Baumol skuša v svojih delih poiskati vlogo podjetnika v zgodovini ekonomske misli in ekonomskih teorijah. Med drugim razvije tezo, da je ponudba podjetnikov v družbi konstantna, njihovo delovanje v družbi pa je odvisno od nagrade, ki jim je na voljo. Podjetništvo je v družbi prisotno že stoletja, vendar je njegov vpliv lahko zelo različen. Podjetniki v družbi lahko delujejo produktivno, nevtrarno ali celo neproduktivno (v skrajnem primeru celo destruktivno).¹⁴² Družba mora za ustvarjanje bogastva in blaginje zato krepiti podjetništvo v pozitivnem smislu in pri tem ustvariti pogoje, ki ustrezajo podjetniškim koristim in vodijo do njihovega družbenega priznanja (Baumol, 1987, str. 422). Z ustreznimi ukrepi mora družba primerno alocirati podjetništvo, saj je pri tem lahko uspešnejša kot pri vplivanju na njegovo ponudbo. S spodbujanjem produktivnega delovanja, kot je na primer proces inovacij, je potrebno zmanjševati neproduktivne aktivnosti v družbi, kot so iskanje rent ali organiziran kriminal (Baumol, 1990, str. 893).

5.4 PRAGMATIČNE ŠTUDIJE

Ena izmed možnih smiselnih delitev, gledano na razvoj študij podjetništva v zadnjih treh desetletjih z današnje perspektive, je ločitev preučevanj na makroekonomske in mikroekonomske smeri podjetništva. Makroekonomska smer preučuje predvsem podjetniško funkcijo v družbi in dinamičen razvoj podjetij. Njeni najznačilnejši predstavniki so Baumol, Casson, Kirzner, Hébert, Link ter seveda še vrsta drugih. Druga smer, s poudarkom na mikroanalizi, pa raziskuje posameznika in njegovo vedenje, podjetniški proces in njegov učinek. Tudi njeni avtorji so številni, med najbolj znanimi pa lahko omenimo Gartnerja, Cooperja, MacMillana, Aldricha. Posamezni avtorji, ki preučujejo področja z makroekonomskega in mikroekonomskega vidika, so navedeni v Tabeli 3 in Tabeli 4. Njihova razvrstitev je zaradi različnih vsebin, ki jih preučujejo, precej zahtevna (Landström, 2005, str. 142-148). Obe Tabeli prikazujeta številčnost avtorjev, ki raziskujejo področje podjetništva, ter obsežnost preučevanih vsebin.

¹⁴¹ Cassonova analiza temelji na predpostavki racionalne izbire (Petrin, Antončič, 1995, str. 32).

¹⁴² Podjetniške aktivnosti imajo na primer negativne posledice v smislu zmanjšane družbenega prihodka in blaginje – podjetnik služi denar na račun drugih.

Tabela 3: Raziskovalci podjetništva na ravni makroanalize od leta 1970

Vsebina	Raziskovalci
<i>Podjetniška funkcija v družbi</i>	William Baumol, Mark Casson, Israel Kirzner, Robert Hébert, Albert Link
<i>Ekonomika inovacij</i>	Erik Dahmén, Bo Carlsson, Kenneth Arrow, Gunnar Eliasson, Gerhard Mensch
<i>Ustvarjanje zaposlitev in delovnih mest</i>	David Birch, David Storey, Steven Johnson, Graham Gudgin, John Atkinson, Catherine Armington, Marjorie Odle, Graham Bannock, David Evans, Charles Brown, James Medoff
<i>Dinamičen razvoj podjetništva</i>	Richard Nelson, Sidney Winter, Boyan Jovanovic, Giovanni Dosi, William Brock, David Evans
<i>Velikostne porazdelitve podjetij</i>	Frederic Scherer, William Brock, David Evans, Gary Loveman, Robert Lucas, Boyan Jovanovic, Lawrence White
<i>Vstop - preživetje - rast - izstop</i>	David Evans, Linda Leighton, Bruce Phillips, Bruce Kirchoff, Paul Reynolds, Boyan Jovanovic, Paul Geroski
<i>Inovacija</i>	Zoltan Acs, David Audretsch, Bo Carlsson, Roy Rothwell, Sidney Winter, Richard Nelson
<i>Aglomeracija in prostorsko združevanje</i>	Giacomo Becattini, Sebastiano Brusco, Werner Sengenberger, Michael Piore, Charles Sabel, Michael Porter, Paul Krugman, David Storey, Graham Gudgin, David Keeble, AnnaLee Saxenian, Ray Oakey, Doreen Massey

Vir: Landström, 2005, str. 142.

Tabela 4: Raziskovalci podjetništva na ravni mikroanalize od leta 1970

Vsebina	Raziskovalci
<i>Menedžment majhnih podjetij</i>	Josef Mugler, Rik Donckels, Ingolf Bamberg, Horst Albach, Hans Jobst Pleitner, Mario Raffa, Michel Merchesnay, David Kirby, Gerald Hills, William Sandberg, Charles Hofer, Justin Longnecker, Frank Hoy, David Brophy, Dick Ramström, Jonathan Boswell, John Deeks

Vsebina	Raziskovalci
Učinki	
<i>Preživetje in rast</i>	Arnold Cooper, William Dunkelberg, Carolyn Woo, Jeffry Timmons, Albert Bruno, Danny Miller, Marc Dollinger, William Bygrave, Charles Hofer, William Sandberg, Joseph Brüderl, Peter Preisendörfer, Rolf Ziegler
<i>Korporativno podjetništvo</i>	Norma Fast, Rosabeth Moss Kanter, Robert Burgelman, Ian MacMillan, Zenas Block, Gifford Pinchot, Peter Drucker, Bill Gutz, Hans Schollhammer, Michael Tushman, Eric von Hippel, James Brian Quinn, Jeffrey Covin, Dennis Slevin, Danny Miller
Proces in vedenje	
<i>Proces tveganja in podjetnosti</i>	William Gartner, Scott Shane, Sankaran Venkataraman, Neil Churchill, Virginia Lewis, Howard Stevenson, Carl Vesper, Clifford Baumbach, Joseph Mancuso, Arnold Cooper, William Dunkelberg, Jeffry Timmons, William Bygrave
<i>Družbene povezave</i>	Howard Aldrich, Cathrine Zimmer, Birley Sue, Bengt Johannisson, Andrea Larson
<i>Tvegani kapital</i>	Jeffry Timmons, William Wetzel, David Brophy, Albert Bruno, Tyzoon Tyebjee, Ian MacMillan, William Bygrave, William Sahlman
<i>Tehnološko osnovana podjetja</i>	Harry Schrage, Arnold Cooper, Edward Roberts, David Watkins, Norman Fast, James Utterback, Modesto Maidique, Douglas McQueen, Torkel Wallmark, Robert Kazanjian, William Abernathy
Posameznik in znanje	
<i>Splošno</i>	Patrick Liles, Manfred Kets de Vries, Albert Shapero, John Stanworth, Jim Curran, Robert Brockhaus, James Carland, Frank Hoy, William Boulton, JoAnn Carland, Elizabeth Chell
<i>Žensko podjetništvo</i>	Robert Hisrich, Candida Brush, Marie O'Brien
<i>Tehnično podjetništvo</i>	Arnold Cooper, Edward Roberts, Herbert Wainer, Isaiah Litvak, Christopher Maule

Vir: Landström, 2005, str. 148-149.

5.4.1 Najnovejše usmeritve

Podjetniške raziskave so bile nekaj časa omejene predvsem na odkritja in so se osredotočale na opise in normativne študije. Prve korake h konceptualnemu razvoju podjetniškega znanja zastavi Gartner ob opazovanju heterogenosti podjetnikov in njihovih podjetniških dosežkov. Podjetništvo je zanj sestavljeno iz štirih dejavnikov: lastnosti posameznikov, organizacije, ki jo oblikujejo, okolja in podjetniškega procesa (Gartner, 1985, str. 696). Prav slednjemu, natančneje preučevanju podjetnikov v procesu ustvarjanja organizacij, naj bi raziskovalci namenili nadaljna preučevanja (Gartner, 1989, str. 62-64, Gartner, Shane, 1995, str. 296-298, Aldrich, Martinez, 2001, str. 41). Podjetnik je namreč del obsežnega procesa nove stvaritve, zato Gartnerjev pristop k študiju podjetništva obravnava organizacijo kot osnovno stopnjo preučevanja, posameznik pa se obravnava le v smislu dejanj, ki omogočajo oblikovanje organizacije (Gartner, 1989, str. 57). Podjetništvo se konča tam, kjer se konča stanje oblikovanja organizacije, zato je vloga podjetništva zgolj začasna oziroma »epizodna« (Gartner, 1989, str. 62). Raziskovanje osebnih značilnosti podjetnika¹⁴³ pri podjetnikovem vedenju ne pripelje do pričakovanih rešitev, zato se mora raziskava o podjetniku usmeriti v njegovo delovanje in ne v njegove lastnosti - v to, kaj dela, in ne v to, kaj je.¹⁴⁴

Najnovejše pragmatične študije se zato usmerjajo predvsem v preučevanje podjetništva kot procesa. Poleg preučevanja nastajanja novih organizacij prevladujejo tudi raziskave, ki se posvečajo rojevanju podjetniških priložnosti (Stevenson, Roberts, Grousbeck, 1989, str. 7). Tako Venkataraman opredeli podjetništvo kot področje raziskovanja na osnovi specifičnih raziskovalnih vprašanj, s pomočjo katerih skuša poiskati glavne značilnosti podjetniških priložnosti, ljudi, ki jih odkrivajo, ter posledice teh priložnosti (Venkataraman, 1997, str. 120). Jedro raziskovanja podjetništva bi moralo odgovoriti na tri vprašanja:

1. zakaj, kdaj in kako se pojavijo priložnosti za ustvarjanje proizvodov in storitev;
2. zakaj, kdaj in kako so le nekateri posamezniki sposobni odkriti in izrabiti te priložnosti ter
3. zakaj, kdaj in kako so za izrabo podjetniških priložnosti uporabljene različne oblike aktivnosti (Shane, Venkataraman, 2000, str. 218).

Kasneje se poraja še eno vprašanje, ki bi ga lahko uvrstili v jedro raziskovanja podjetništva, saj upošteva učinke podjetniških dejavnosti:

4. kakšne so ekonomske, psihološke in družbene posledice iskanja prihodnjega trga, ne le za podjetnika, pač pa za družbo kot celoto.

Izkoriščanje podjetniških priložnosti posameznikov naj bi bila funkcija narave posameznika in značilnosti priložnosti. Venkataraman poudari tri razlike, ki pojasnjujejo zaznavanje in

¹⁴³ Zanimive so raziskave Kets de Vriesa, ki vedenje podjetnikov preučuje s pomočjo psihoanalize (Kets de Vries, 1985, 1995).

¹⁴⁴ Gartner je s pomočjo klasterske analize ugotovil, da je mogoče raziskovalce podjetništva vsebinsko razdeliti na dve skupini: na tiste, ki raziskujejo »lastnosti podjetništva«, in na tiste, ki raziskujejo »rezultate podjetništva« (Gartner, 1990, str. 27). Nekaj pred njim Carland ugotovi, da ločevanje podjetnika od lastnika malega podjetja (Carland et al., 1984, str. 357-358) ne prispeva k razumevanju in opredelitvi podjetništva.

prepoznavo priložnosti med posamezniki: razlike v znanju in informacijah, razlike v zaznavanju in vedenjske razlike (Venkataraman, 1997, str. 124). S preučevanjem podjetniškega pojava nadaljuje tudi Shane, ki prikaže pet potrebnih pogojev za njegov nastanek. Podjetništvo zahteva obstoj priložnosti ter razlike med ljudmi, obenem pa je nujni del podjetniškega procesa tudi tveganje, prav tako kot tudi organizacija ter nekakšna oblika inovacije (Shane, 2003, str. 6-8). Ti naj bi tudi smiselno določali konceptualen okvir razlage podjetniškega pojava. Njegovo mnenje je, da povezava med podjetnim posameznikom in koristno priložnostjo omogoči odkritje in izkoriščanje te priložnosti, pridobitev ustreznih virov, opredelitev podjetniške strategije ter izvedbo procesa organizacije. Povezavo v taki obliki enači s podjetništvom (Shane, 2003, str. 9).

5.5 UGOTOVITVE

Sodobne teorije podjetništva so zelo raznolike in marsikatera od njih skuša povzeti dogajanje v praksi. Posamezni avtorji si v svojih ekonomskih teorijah prizadevajo ujeti podjetniški duh, ki se mu ortodoksna neoklasična ekonomika »izogiba«. Tudi pripadniki nove institucionalne ekonomike so uspeli v ortodoksno teorijo uvesti nekatere nove koncepte ter z njimi predvsem utišati kritike, ki jih je neoklasika doživljala zaradi zanemarjanja pomena institucij.

Precejšen pomen ima za teorijo podjetništva avstrijska šola. Velika večina literature o podjetništvu je namreč zasluga ekonomistov avstrijske šole (Baumol, 2003, str. 57), zato bi teorijo avstrijske šole skorajda lahko imenovali tudi podjetniško teorijo (Koppl, Minniti, 2003, str. 82). Avstrijski ekonomisti so namreč ponudili teoretično alternativo splošni ravnotežni paradigmi neoklasične ekonomije.¹⁴⁵ Njihov okvir se je izognil primerjalni statiki in idealni viziji trga ekonomske aktivnosti v zameno za sistem, ki poudarja spremembe, napake in nepopolnosti na trgu ter pri človeških odločitvah. Za avstrijsko teorijo je trg, za razliko od ortodoksne ekonomske teorije, vedno v neravnotežju. Vendar pa se stalno pomika v ravnotežje, ki ni nikoli doseženo. Tja ga z nenehnim prilagajanjem in s tem zmanjševanjem

¹⁴⁵ Avstrijska šola se tako kot neoklasika sicer drži koncepta metodološkega individualizma, ki izvira iz domneve racionalno usmerjenega posameznika. Vendar pa predstavniki avstrijske miselne tradicije v nasprotju z neoklasiki zavračajo postavitve hipotez, ki se jih lahko testira. Človeškega vedenja namreč ne želijo predvideti, pač pa ga na podlagi svojega izredno subjektivističnega pristopa zgolj pojasnjujejo. Posameznik iz neoklasike si prizadeva doseči zgolj vnaprej predpisan cilj z natančno določenimi sredstvi, posameznik iz neoavstrijske teorije pa v smislu odkrivanja vedenja samostojno oblikuje oziroma določa svoje cilje in sredstva. Neoklasična predpostavka popolne informacije je opuščena, udeleženci trga spremembe podatkov zaznavajo in vrednotijo različno, različno je tudi razumevanje tržnih informacij, kar vodi do različnih rezultatov. Celo isti podatki in signali so pri različnih podjetnikih razumljeni drugače in preoblikovani v popolnoma različne informacije. O tem razpravlja že Mises, še večji prispevek pa je Hayekov. Osnovno Hayekovo spoznanje je v ugotovitvi, da je potrebno pri trgovanju upoštevati nepopolno znanje gospodarskih subjektov. Poleg tega je znanje podvrženo še subjektivnosti posameznikov in ga ni mogoče izmeriti z objektivnimi merili. Dva posameznika nikoli ne ocenjujeta istih dejstev na enak način in jih ne spremenita v isto informacijo in isto znanje. Funkcija Hayekovega podjetnika je sprejemanje uspešnih razvojnih in investicijskih odločitev v podjetju na podlagi konkurenčnih tržnih informacij. Podjetnik deluje kot gonilna moč tržnega dogajanja, pri čemer uporablja znanje, prevzema iniciativo in s tem prispeva k optimalni uporabi znanja, razpršenega v družbi. Decentralizacija znanja in s tem nepopolnost informacij nenehno omogočata pojavljanje novih koordinacijskih vrzeli, ki jih odkriva podjetnik, in jih zapolnjuje s pomočjo novih inovativnih kombinacij virov. Njegovo ravnanje je seveda usmerjeno v doseganje tržnega ravnotežja.

razlik, ki so posledica nevednosti in pomanjkanja informacij, vodi podjetnik. S tem je ravnotežni sistem ortodoksne teorije precej nezdružljiv s procesno usmerjenim pristopom, ki ga zagovarja avstrijska šola.¹⁴⁶ Vendar pa slednja zaradi svojega subjektivizma in velikega vpliva posameznika - podjetnika ni razvila ustrezne teorije podjetja (Adaman, Devine, 2002, str. 331). Obenem je za teorijo podjetništva pomembno tudi, da je za pripadnike avstrijske šole učenje »vcepljeno« v okolje potencialnega podjetnika, podjetnik pa lahko postane vsakdo. S pravilno spodbudo lahko podjetniki postanejo ljudje, od katerih to najmanj pričakujemo. Avstrijski pristop naj bi tudi danes ponujal metodološko in teoretično zvezo, ki bi lahko pomagala osnovati podjetniške raziskave na zdravih temeljih. Ob jasno določenem okviru podjetniške teorije, ki temelji na popolni teoriji trgov, avstrijskemu metodološkemu subjektivizmu in usmeritvi k procesu (bolj kot k ravnotežju), se nekaterim zdi avstrijska teorija zelo primerna za preučevanje podjetniškega vedenja. Avstrijska šola namreč trg pojmuje kot koordinacijski proces zaporednih časovnih sprememb, v katerem udeleženci odkrivajo informacije ter zaznavajo priložnosti pri vzpostavitvi konkurence. Pri tem udeležence usmerja njihovo specifično znanje, pričakovanja in ustvarjalne odločitve (Ebeling, 2003, str. 47). Vendar pa je neoavstrijska šola doživela kar nekaj kritik.¹⁴⁷ Neoavstrijska šola naj bi namreč z zožitvijo podjetništva na raven arbitraže zanemarila vrsto ključnih vprašanj podjetniške teorije. Podjetništvo, ki je skrčeno na raven arbitraže, in koncept podjetnika kot vsakogar, ki kupuje poceni in prodaja dražje, naj bi bila preveč splošna, s tem pa naj bi onemogočala odgovore na številna vprašanja o podjetništvu (Blaug, 1986, str. 227).

Tudi na področju pragmatičnih študij se z oblikovanjem teorije podjetništva v zadnjih nekaj desetletjih ukvarja cela vrsta avtorjev. Prav tako so organizirane številne konference, simpoziji in srečanja, izdana pa je vrsta publikacij (Cooper, Hornaday, Vesper, 1997, str. 1-2). Neizpodbitno je, da je napredek velik, predvsem na področju empiričnih raziskav, ki so privedle do številnih zaključkov. Na področju ekonomske teorije podjetnika pa slika ni tako rožnata: »Nisem prepričan, da je področje podjetništva v zadnjem desetletju sploh doseglo kakšen smisel teoretične jasnosti« (Gartner, 2001, str. 27). Kljub oblikovanju številnih podjetniških teorij pa avtorji opazajo težavo pri poskusu združevanja vseh podjetniško razvojnih teorij v razumljivo in povezano celoto (Hisrich, 1988, str. 3-4). Potrebno je namreč združiti zelo različne poglede na obsežen in zapleten pojav podjetništva, pri čemer naj bi upoštevali tudi ugotovitve in prispevke drugih ved (Vesper, 1987, str. 7, Amit, Glosten, Muller, 1993, str. 831, Hamilton, Harper, 1994, str. 16, Shane, Venkataraman, 2000, str. 224, Low, 2001, str. 21-24). Z njihovo pomočjo in ugotovitvami naj bi področje podjetništva

¹⁴⁶ Več o odnosu neoavstrijske šole in neoklasične ekonomike glej v Bellinger, Bergsten, 1990.

¹⁴⁷ Predvsem na račun prevelike posplošitve vsebine podjetništva, Kirznerjeve teorije in njegovega razumevanja negotovosti ter ohranjanja ravnotežne tendence. Po mnenju Jakeeja in Sponga naj bi navkljub Kirznerjevemu priznanju, da je podjetnikova vloga nepredvidljiva in ustvarjalna, avstrijska šola težila k ravnotežju, kar naj bi bilo nezdružljivo s pravo ali dejansko negotovostjo in vključuje določeno stopnjo determinizma. Ravnotežje naj bi bilo predvsem umetno dejstvo in ne opis dejanskega sveta, kar pomeni, da ni združljivo z zgradbo prave negotovosti in ustvarjalnosti. Choi in Harper, ki sta temeljila na Kirznerjevem delu, sta kasneje skušala v svojo teorijo uvesti pojem prave negotovosti. To naj jima ne bi uspelo, saj bi morala podjetniške priložnosti obravnavati kot čisto stvaritev subjektivnega miselnega procesa, proces ustvarjalnosti in izbire pa bi se moral dogajati v okolju formalnih in neformalnih institucij (Jakee, Spong, 2003).

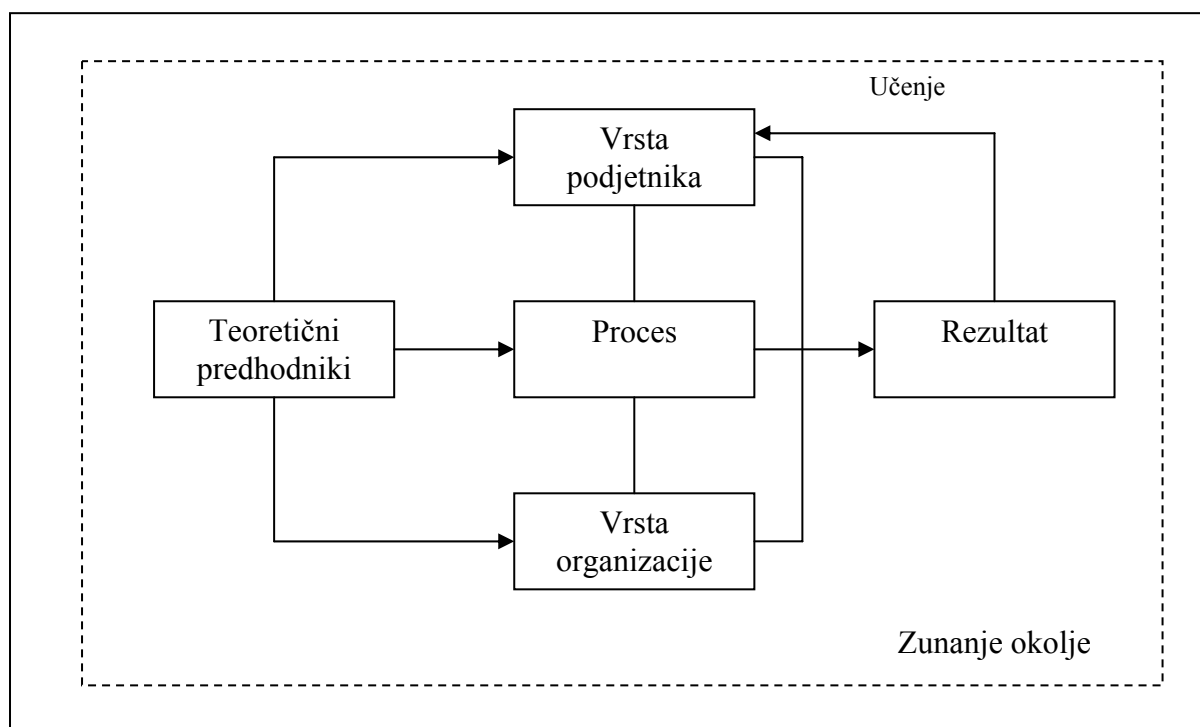
razvilo svojo lastno teorijo. Tako že Low in MacMillan (1988) opazujeta organizacijske in okoljske teorije, Shane in Venkataraman pa se osredotočita na teorije, ki pojasnjujejo posameznikovo vedenje s stališča ekonomije. Obenem v primerjavi s predhodnimi podjetniškimi preučevanji opozorita na odkritje in izrabo priložnosti, kar označita za proces. Za raziskovanje podjetništva predlagata različne metode, kar je nadaljevanje razmišljanja Lowa in MacMillana, ki se zavzemata za procesno usmerjene pristope in uporabo longitudinalnih študij in preizkus hipotez v praksi. Podobno domneva tudi Gartner, ki opredeli več primernih metod, pri čemer preučevanje podjetništva ni odvisno zgolj od ene same oziroma točno določene metode (Gartner, 2001, str. 33).

Podjetniške raziskave sicer podpirajo različne vrste teorij, ki opisujejo različne vrste pojavov. Vendar pa teorija podjetništva, ki bi lahko pojasnila raznolikost vsebin, s katerimi se trenutno ukvarjajo raziskovalci podjetništva, ne obstaja. Teorije, ki bi lahko vključila vse vsebine različnih ugotovitev, preprosto ni in je zaradi združitve toliko različnih vsebin in ugotovitev v povezano celoto le malo verjetna (Gartner, 2001, str. 34). Med različnimi avtorji se pojavlja cela vrsta vprašanj, med njimi tudi vprašanje smiselnosti oblikovanja močne podjetniške paradigme in sistematičnega podjetniškega znanja. Nekateri so mnenja, da bi si morali zadati skromnejše cilje in da je poskus osnovanja razumljive teorije podjetništva prezahteven. Drugi menijo, da naj bi bilo za razvoj podjetniške teorije obetavno raziskovanje podjetniškega znanja, načina razmišljanja podjetnika in procesov posameznikovega odločanja (Ucbasaran, Westhead, Wright, 2001, str. 58). Eno izmed možnih shem prihodnjih raziskav podjetništva, ki naj bi bila usmerjena v preučevanje različnih področij, procesov in medsebojnih povezav, prikazujemo v Sliki 2. Žarišče področja teoretičnega raziskovanja podjetništva se je že premaknilo s preučevanja osebnostnih lastnosti podjetnika na behavioristične in kognitivne raziskave.¹⁴⁸ Pri tem so razpoznavne različne kategorije podjetnikov, preučuje pa se tudi podjetniške time. Poudarek na preučevanju podjetniškega procesa se usmerja na zaznavo priložnosti ter na pridobivanje sredstev in oblikovanje poslovnih strategij. Vrste organizacij, ki jih raziskovalci preučujejo, so velika podjetja, menedžerski nakupi in prodaje, franšize ter družinska podjetja. Še najmanj raziskano je zunanje okolje, rezultati raziskovanj pa se precej razlikujejo in jih lahko preučujemo z različnih zornih kotov. Povezavo med rezultati in vrstami podjetnika nam nudi učenje, ki je obenem tudi povratni mehanizem za prepoznavanje podjetnikove uspešnosti. Pojasnitve ostalih povezav še niso znane.

Obenem bi morala razumljiva shema podjetništva prikazati vplive posameznika, vplive priložnosti ter institucionalnega in industrijskega okolja, v katerem se dogaja iskanje priložnosti (Shane, 2003, str. 3). Povezovanje z drugimi znanstvenimi disciplinami je nujno in pomembno, vendarle pa mora raziskovanje navkljub širini ostati v okviru ekonomske znanosti. Tako teorija kot tudi praksa naj bi se ukvarjali z natančno opredeljenimi vsebinami, koncepti in stopnjami analiz. Tako bi omogočili spremljanje teoretičnih in metodoloških napredkov podjetništva (Davidsson, Wiklund, 2001, str. 94-95).

¹⁴⁸ Več o podjetniški kognitivni teoriji v Mitchell et al., 2002.

Slika 2: Usmerjenost podjetniških raziskav v prihodnje



Vir: Ucbasaran, Westhead, Wright, 2001, str. 59.

Še vedno so avtorji podjetniških raziskav večinoma enotnega mnenja, da je treba poiskati raziskovalce in akademike, naklonjene podjetništvu, in s pomočjo konferenc, simpozijev, izdaj knjig in posebnih revij ustvariti skupine raziskovalcev, ki se lahko dejavno vključijo v ustvarjanje sistematičnega bistva informacij. Prav slednje naj bi vplivalo na razvoj enotne teorije podjetništva, saj zahteva »pripravljenost na razpravo in polemiko naših zavednih in nezavednih domnev« (Gartner, 2001, str. 35).

6 RAZLOGI »IZGINOTJA« PODJETNIŠTVA IZ EKONOMSKE TEORIJE V OBDOBJU PREVLADE NEOKLASIČNE MIKROEKONOMIKE

6.1 DINAMIČNA TEORIJA VERSUS STATIČNA TEORIJA

Ekonomске teorije so v svojih razmišljanjih in razpravah o podjetniku in njegovih vlogah precej obsežne. Vendar je zgodovinsko gledano zaznati izginotje razmišljanj o podjetniku, ki časovno sovпада s popolno prevlado neoklasične mikroekonomske misli. Pri tem je zanimivo, da sprejetje marginalizma oziroma mejnih načel in ravnotežnega koncepta v zgodnjem in zrelem obdobju neoklasične ekonomike še ne pomeni popolnega umika podjetnika iz ekonomskih teorij. V poznih 30. letih prejšnjega stoletja podjetnik nenadoma izgine iz glavne ekonomske teorije in ga v standardnih neoklasičnih mikroekonomskih razpravah ne zasledimo

več.¹⁴⁹ Domnevamo lahko, da je slednje povezano z razvojem teorije podjetja, saj se izginotje podjetnika časovno ujema z razvojem moderne teorije podjetja. To nam daje slutiti, da je bila moderna teorija podjetja odgovorna za izginotje podjetnika kot pojasnjevalnega posrednika v ortodoksni ekonomski paradigmi.

Moderna teorija podjetja je pravzaprav današnja ortodoksna teorija proizvodnje in stroškov. Vhodni faktorji oziroma vložki (*inputi*) se preoblikujejo v proizvode (*outpute*), optimizacijska teorija pa se uporablja za določanje optimalnih vrednosti endogenih spremenljivk. Tako se podjetja v moderni teoriji srečujejo s tremi optimizacijskimi problemi:

- izokvantnim, v katerem iščejo najcenejšo kombinacijo vložkov (*inputov*), ki proizvajajo določeno raven proizvodov (*outputov*);
- s problemom na področju proizvoda, kjer je potrebno izbrati tisto raven količine proizvodov, ki maksimira dobiček ter
- s problemom trga faktorjev - z analizo trga faktorjev se maksimira dobiček z iskanjem optimalne ravni uporabe sredstev.

V današnji moderni teoriji podjetja, znani tudi kot Hicks-Allenova ali Hicks-Samuelsonova teorija proizvodnje, so vsi trije optimizacijski problemi medsebojno povezani. Njihova teorija pomeni vrh in moderno matematično teorijo podjetja, katere začetki segajo precej pred leto 1930. Moderna teorija podjetja namreč nastaja postopoma in na področju vseh treh optimizacijskih problemov. Njen nastanek kratko prikazujemo v naslednjih odstavkih.

Walras prikaže splošno ravnotežje, ko so vse spremenljivke fiksne; v parcialnem ravnotežju, ki ga kot najbolj prepoznavnega prvi opiše Marshall, pa je tak le določen del spremenljivk. Splošno ravnotežje upošteva vse spremenljivke in vsa razmerja na trgu. Zunanja sprememba na nekem področju bo sčasoma opazna na celotnem sistemu, saj je ta povezan s številnimi povratnimi mehanizmi in zankami. Sprememba oziroma zunanji šok je v sistem uveden, ko se v njem pokažejo vsi začetni in posledični učinki, to je takrat, ko so vse notranje spremenljivke fiksne. Splošno ravnotežje je pogosto opisano kot dolgoročno ravnotežje, saj so vsi produkcijski faktorji variabilni in alocirani glede na njihovo optimalno koristnost. V takem stanju si nihče ne želi sprememb. Parcialno ravnotežje ne velja za celotno ekonomijo, pač pa je njegova analiza omejena na manjše ekonomske sektorje in zato na manjšo skupino spremenljivk.

Splošno ravnotežje pomeni, da so v ravnotežju tudi vsa podjetja, medtem ko parcialno ravnotežje, na primer ravnotežje podjetja, še ne pomeni, da je v ravnotežju tudi njegovo okolje. Velika napaka ekonomskih mislecev na čelu z Walrasom, ki je onemogočala hitrejši razvoj teorije podjetja, je bilo prepričanje, da parcialno ravnotežje pomeni tudi splošno ravnotežje, prav tako so vztrajali pri predpostavki ničelnega dobička. V tem stanju namreč podjetja izbirajo tisto količino proizvodov, kjer so povprečni stroški izenačeni s ceno

¹⁴⁹ Tudi Schumpeter omeni zaton podjetništva v prevladujoči ekonomski miselnosti, razprava o podjetništvu naj bi namreč dosegla višek in »okrog leta 1920 svoje najboljše dosežke«, nato pa se »kar se tiče teoretičnih sestavin izčrpala« (Schumpeter, 1954, str. 894).

(pravilna enačba bi bila izenačitev mejnih stroškov in cene). Podobno napako kasneje v svojih zgodnejših delih storita tudi Arthur L. Bowley (1869-1957) ter John R. Hicks (1904-1989). Joan Robinson (1903-1983) se ukvarja predvsem z mejnimi razmerji, ki določajo optimalen rezultat. Razume določitev optimalnega obsega proizvoda, ki ga povezuje z mejnimi vrednostmi, vendar zanemari področje izokvante in ne uspe povezati vseh treh problemov v eno teorijo. Sredi 30. let 20. stoletja, ko se težišče ekonomskega raziskovanja preusmeri na makroekonomska vprašanja, se pojavi precejšnje število avtorjev, ki poskušajo združiti vse tri optimizacijske probleme, s katerimi se soočajo podjetja, v eno samo teorijo. Največ zaslug pri tem lahko pripišemo Hicksu, Allenu, Samuelsonu, Carlsonu, Frischu, Schneiderju in Paretu. Ortodoksna mikroekonomska teorija se iz osnovne Marshallove analize spremeni v Hicks-Allen-Samuelsonovo teorijo podjetja. S tem so postavljeni temelji moderne teorije podjetja, ki postane temeljni del mikroekonomike. Moderni mikroekonomisti predelajo neoklasično videnje tržnega sistema in pri tem vključijo moderno teorijo podjetja kot ost pojasnjevalnega mehanizma. Moderna teorija podjetja dejansko postane ortodoksna mikroekonomska teorija (Baretto, 1989, str. 95). Vzpon moderne teorije podjetja pa pomeni začetek neoklasične mikroekonomske dobe.

V Sliki 3 prikazujemo zgodovinski razvoj obeh preučevanih kategorij - podjetnika in teorije podjetja. Iz prikaza je mogoče razbrati, da je podjetnik prezrt šele z razvojem moderne teorije podjetja. V Sliki 3 so zaradi enostavnejšega prikaza, ki pa na vsebino ne vpliva bistveno, prikazana tri zgodovinska obdobja - obdobje pred neoklasiko, obdobji zgodnje in zrele neoklasike, ki sta prikazani skupaj, ter obdobje neoklasične mikroekonomike. Obdobje zgodnje in zrele neoklasike je bilo plodno za obe preučevani kategoriji, pri čemer se njun razvoj ni medsebojno izključeval. V obdobju neoklasične mikroekonomike moderna teorija podjetja doseže svoj vrh; razvoja podjetništva pa ne le da ni, pač pa ta kategorija preučevanja popolnoma izgine iz ekonomske literature. Pregled nam kaže, da je podjetnik izgnil iz ortodoksne teorije, ko je ta uspela uspešno povezati vse tri preučevane probleme. Očitno je, da obstaja korelacija med obema pojavoma, saj popolno sovpadanje izginotja podjetnika in pojava moderne teorije podjetja ni le časovno, pač pa tudi vsebinsko, kar bomo prikazali v nadaljevanju.

Slika 3: Zgodovinski prikaz razvoja podjetništva in teorije podjetja

<i>Raziskovanje podjetništva</i>	<i>Razvoj teorije podjetja</i>
<i>Obdobje teorije pred neoklasiko</i>	
1800 Say – podjetnik kot koordinator	Thünen – besedna razlaga področja trga faktorjev

1850

Dupuit – podjetnik kot »raziskovalec
povpraševanja«

Cournot – prvi poskus področja proizvoda

<i>Obdobje zgodnje in zrele neoklasične teorije</i>

1875

Edgeworth – podjetnik kot koordinator

Walras – prvi »predhodnik«, ne uspe v
pravilni rešitvi področja proizvoda
Edgeworth in Fisher – grafična razlaga
problema potrošnikove izbire

1900

Marshall – podjetnik kot
koordinator, inovator in arbiter

Marshall – razume proizvodna in
stroškovna razmerja
Wicksteed – grafična in matematična
razlaga problema trga faktorjev, ne pa
tudi optimizacijske strukture

Ameriška šola (Fisher, J.B. Clark, Hawley,
Taussig, Davenport, Fetter) – velika razprava
o podjetniški vlogi v negotovem okolju

Wicksell – prikaz problema trga faktorjev
Johnson – pravilna razlaga področja
izokvante

Schumpeter – podjetnik kot inovator

1920

Knight – podjetnik kot odgovoren odločevalec
v negotovem okolju

Bowley – prvi naslednik Walrasa; neuspeh
poskus združitve

Dobb – podjetnik kot inovator

Tuttle – podjetnik kot odgovoren lastnik v
negotovem okolju

1930

»zgodnji« Hicks – drugi naslednik
Walrasa; še en neuspešen poskus
združitve

1935	Frisch, Schneider, Allen, Carlson, »pozni« Hicks, Samuelson – pravilna združitev treh področij v skladno celoto Stigler – zgodnja (1942) začetna stopnja razlage moderne teorije podjetja
1950	Shepard – uporaba napredne matematike, ki povzroči »bližnjico« do tradicionalnih rezultatov

Vir: Baretto, 1989, str. 97.

Vsebinsko gledano naj bi podjetnik iz neoklasične mikroekonomike izginil predvsem zaradi predpostavk, ki jih ima moderna teorija podjetja in niso združljive s podjetniškimi funkcijami in vsebino. Najpomembnejše predpostavke oziroma aksiomi moderne teorije podjetja, ki zajemajo tudi vse ostale, so: produkcijska funkcija, logika racionalne izbire (optimiranje) in popolna informiranost. Produkcijska funkcija predstavlja ključni del moderne teorije podjetja. Z natančnim opisom vseh vhodno - izhodnih (*input - output*) možnosti podjetja določa količino in vrste faktorjev potrebnih za produkcijo ter ustreza vsaki izbiri proizvodov. Produkcijska razmerja sestavljajo ključni del treh optimizacijskih problemov v podjetju. Logika racionalne izbire pomeni, da se moderna teorija podjetja osredotoča izključno na reševanje optimizacijskih problemov podjetja. Podjetju določa cilje (minimiziranje stroškov in maksimiranje dobička) in mu omogoča sposobnost razumskega delovanja pri uresničevanju danih ciljev. Vse ostalo je nepomembno, pri čemer gre za popolno osredotočenje na notranje spremenljivke. Ob postavljenem problemu nam torej pomaga poiskati optimalen obseg izbranih spremenljivk in predstavlja gonilno moč moderne teorije podjetja. Zadnja zahteva moderne teorije podjetja je predpostavka popolne informacije ali popolnega znanja. Zagotavlja nam vse potrebne informacije za razreševanje optimizacijskega problema v podjetju. Brez nje bi bila logika racionalne izbire in uporaba proizvodne funkcije, nemogoča in nekoristna. Njene izbrane spremenljivke niso nujno določene, vendar pa morajo biti znane vsaj verjetnostne distribucije teh spremenljivk.¹⁵⁰ Obenem je ta predpostavka tudi največkrat kritizirana kot najmanj resnična in najbolj omejevalna predpostavka v modelu.

V neoklasičnem modelu imajo torej vsi agenti popolne informacije in jasno določene ekonomske cilje. Podjetja izberejo paket proizvodnje maksimalnega dobička ob dani produkcijski funkciji. Pri izbiri količine proizvodnje podjetje izvede kalkulacijo, ki prikaže vrednosti za vse odločujoče spremenljivke in te vrednosti oblikujejo poslovno odločitev o maksimalnem dobičku. Potrošniki izberejo proizvode tako, da maksimirajo svoje pričakovane

¹⁵⁰ V okolju, ki ga je Knight opredelil za pravo negotovost, moderna teorija podjetja ne more delovati, saj vrednosti niso izračunljive.

ravni koristnosti ob danem proračunu. V ravnotežju je tako ena vrsta cen, pri kateri se povpraševanje za vsako blago izenači s ponudbo tega blaga. Tako raven ravnotežnih cen poznajo vsi trgi, za katere se domneva, da obstajajo in delujejo v popolni konkurenci. Optimalne vrednosti ostanejo nespremenjene, vse dokler ne pride do zunanje spremembe v ekonomskem okolju. Nato se kalkulacije ponovijo in določijo se nove vrednosti, ki ostanejo v veljavi, vse dokler ne pride do novega šoka. Poudarek je na ravnotežnem rezultatu, ki ga dosežemo v svetu brez negotovosti. Prav tako ni potrebe po kapitalu, ker kreditni trgi delujejo popolno. Cilj, ki si ga zada neoklasika, je pravzaprav rešitev alokacijskega problema (Binks, Vale, 1990, str. 13), obenem pa neoklasična ekonomika¹⁵¹ temelji na konceptu mejne koristnosti, metodološkemu individualizmu, pri katerem v središču analize stoji posameznik, matematičnem optimiranju ter uporabi različnih modelov.

V moderni teoriji podjetja zato tudi ni prostora za podjetnika glede na vsebino njegovih funkcij, ki bi mu jih lahko pripisali. Jasno je, da podjetnika kot inovatorja ni, saj inovacija znotraj sistema ne obstaja. Seveda obstajajo inovacije, vendar so te dane izven sistema; produkcijska funkcija se premakne le pod vplivom zunanjih spremenljivk, nikakor pa tega premika ne povzroči podjetnik kot ustvarjalna notranja sila (kar bi ustrezalo Schumpetrovemu pojmovanju podjetnika). Produkcijska funkcija je dana in opisuje vsa možna razmerja, logika racionalne izbire pa zahteva le izbire v okviru znanih ciljev in sredstev. Podjetnik kot nosilec prave negotovosti (v Knightovem smislu) v moderni teoriji podjetja te preprosto ne najde, zato ostane v tej vlogi brez funkcije. Prava negotovost bi namreč onemogočila uporabo optimizacijskih tehnik in racionalnih, računsko algoritemskih rešitev, potrebna bi bila vključitev subjektivnih mnenj in intuicije. To pa je z vidika predpostavke popolne informacije in logike racionalne izbire nemogoče. Zato je vsaka slučajnost v modelu omejena le na primere tveganja, pri katerih so znane verjetnostne porazdelitve vseh slučajnih spremenljivk, kar pomeni, da sta sedanost in prihodnost znani z absolutno natančnostjo. Podjetnik kot koordinator seveda v neoklasični mikroekonomiki lahko obstaja, vendar je nekakšen optimizacijski agent. Koordinacija je nujno potrebna v proizvodnji in pri odločanju, vendar so omejitve modela tolikšne, da ne omogočajo podjetniških aktivnosti v smislu »pravega« odločanja, kombiniranja in nadzora. Podjetniška funkcija koordiniranja je skrčena na rutinski menedžment, »pravih« odločitev ni, saj optimizacijski agent »izbere« obseg, ki mu ga narekujejo optimizacijska pravila modela - maksimira dobiček in minimira stroške in skladno s tem alocira dana sredstva. Alternativnih odločitev sploh ni, »izbira« je natančno določena z omejitvami in cilji, podjetnik koordinator v mikroekonomiki postane avtomat. Logika racionalne izbire in popolne informacije o stanju na trgu sta znova močnejši od pravih življenjskih možnosti. Na prvi pogled se zdi, da bi se od vseh najznačilnejših podjetniških funkcij v neoklasični mikroekonomski sistem še najlažje vključila funkcija arbitraže.¹⁵²

¹⁵¹ Predpostavke neoklasičnega modela so: predpostavka popolnega trga (homogenost proizvodov, kupec in proizvajalec sta brez preferenc, ni prostorskih in časovnih omejitev, trg je popolnoma transparenten), neskončno število majhnih ponudnikov in kupcev, prost vstop in izstop na trg, odzivni čas je neskončno majhen, tehnični napredek je dan eksogeno - v zadnjih letih zaradi vse bolj uveljavljene in sprejete teorije endogene rasti ta predpostavka izginja.

¹⁵² Arbitraža kot dejanje nakupa po določeni ceni in prodaje po višji ceni.

Arbitraža, ki je sicer predvsem neravnotežni pojav, bi lahko v sistemu omogočala odpravo parcialnih ravnotežij, podjetnik pa bi pri tem iskal možnosti dobička. Vendar nam logika racionalne izbire in popolne informacije zagotavljata, da sistem vse dobičkonosne priložnosti, ki se pojavijo, odpravi kar se da hitro. Podjetnik v Kirznerjevem smislu, ki torej zaznava dobičkonosne priložnosti, ima sposobnosti učenja, prilagajanja novim informacijam in ugotavljanja napak, je odveč. Vsak agent v moderni teoriji podjetja namreč ve, kje obstajajo presežni dobički, ki so seveda le začasni, vendar se zaradi nekaterih omejitev tja ne more takoj premakniti. Ko so odstranjene vse ovire, presežni dobički zaradi premikov avtomatično izginejo. Funkcija arbitraže je torej nepotrebna, saj se neke vrste ravnotežja vedno avtomatično doseže. Presežki dobičkov obstajajo le zaradi omejitve fiksnosti faktorjev, ki onemogočajo takojšnje prilagajanje. Kakor hitro je faktor fiksne omejitve odstranjen, splošno ravnotežje sledi ravnotežju podjetja. Torej na dolgi rok, ko so vsi faktorji variabilni, številna prilagajanja omogočajo vzpostavitev dolgoročnega splošnega ravnotežja.

Tako je izbira jasna, moderna teorija podjetja podjetnika ne prepozna kot posebnega ekonomskega agenta. Njen ekonomski agent mora delovati v okviru njenih predpostavk, njegovo poimenovanje je nepomembno, njegovo delo in vsebina pa nista vprašljivi, dokler sprejema številne omejitve.¹⁵³ Svobode misli in izbire, ki mu je bila pripisana v zgodovini, pa tak podjetnik oziroma neoklasični ekonomski agent nima več. Podjetnik je v neoklasični mikroekonomiki optimizacijski agent in po svoji vsebini podoben vsem ostalim agentom (Baretto, 1989, str. 116). Prostora za dejavnega podjetnika enostavno ni, podjetje se vodi samo, podjetnik pa izgine.

»Očitno je bil podjetnik izbrisan iz modela. Prostora za podjetnost ali iniciativo ni. Skupine menedžerjev postanejo pasivni računarji. ... Ni izrednih inovacij, karizmatičnih osebnosti in ostalih stvari, ki sestavljajo podjetništvo, saj enostavno ni poti, po kateri bi jih umestili v model. ... Model je pravzaprav instrument optimiranja analiz dobro opredeljenih problemov, ki za svojo rešitev ne potrebujejo podjetnika.« (Baumol, 1968, str. 67)

Najpomembnejši razlog izginotja podjetnika iz neoklasične mikroekonomike naj bi bil v vzdrževanju konsistentnosti teorije (Baretto, 1989, str. 119-120). Vsaka teorija mora vzdržati preizkus logične konsistence, ki potrjuje ujemanje različnih delov v povezano celoto, ter empirični preizkus. Bistvenih logičnih protislovij v neoklasični mikroekonomiki ni in njena notranja struktura je s popolno spojitvijo različnih delov zelo prepričljiva. Moderna teorija podjetja zajema tako proizvodno kot tudi alokativno področje, skupaj s teorijo potrošnje pa sestavlja ortodoksno teorijo vrednosti. Neoklasična analiza s tem na vsakem koraku omogoča konsistenten mehanski model. Odločitve in izbori spremenljivk potekajo ob različnih predpostavkah in ciljih. Odločitve lahko preučujemo iz različnih zornih kotov, zaradi konsistentnosti pa lahko vedno pričakujemo isti rezultat. Vse cene so določene s krivuljami ponudbe in povpraševanja, ki izvirajo iz uporabe logike racionalne izbire pri proizvajalcih in

¹⁵³ Posameznik postane ne le osredotočen na matematično funkcijo, pač pa tudi njen sestavni del in njena »odvisna spremenljivka«. V trenutkih izbire se odloča avtomatsko glede na dane omejitve in človeška dejanja postanejo popolnoma pasivna (Ebeling, 2003, str. 38-39).

potrošnikih. To daje neoklasični mikroekonomiki pravi pečat konsistentnosti. Zato v tej teoriji ni prostora za aktivnega podjetnika oziroma je popolnoma nepotreben. Deli neoklasične mikroekonomike so medsebojno povezani v trdno celoto, teorija pa ob danih predpostavkah predstavlja zaprt sistem. Za izginotje podjetnika ni bila kriva uvedba matematičnih tehnik, te so obstajale tudi v obdobju zgodnje ter zrele neoklasike, pač pa je podjetnik izginil z obdobjem moderne teorije podjetja. Slednja je s povezavo treh teoretičnih področij uspela s svojim zaprtim mehanskim modelom, predpostavkami in danimi omejitvami zlahka doseči ravnotežni položaj in pri tem ni potrebovala posebnih notranjih energij.

V primerjavi s podjetnikom, ki deluje v nejasnem svetu intuicije, neravnotežja in nepopolnih informacij, je popolna skladnost neoklasične mikroekonomike njegovo pravo nasprotje.¹⁵⁴ Znotraj neoklasične ortodoksne teorije se sicer beseda in pojem podjetnik še vedno pojavljata, vendar je njuna vsebina popolnoma drugačna. Podjetnik ne igra več ključne vloge, podjetništvo pa postane izpolnjevanje formalnih nalog. Rastoča priljubljenost teorije splošnega ravnotežja tako »zapečati« usodo podjetniških teorij. To spoznajo številni avtorji in vsi bolj ali manj odkrijejo podoben vzrok za zaton preučevanja podjetniških funkcij:

»V modernem kapitalizmu vsak pristop k študiju ekonomije v okolju tržnega ravnotežja zanemari funkcijo podjetništva. Iskanje ravnotežja namreč postane najpomembnejši vidik ekonomske analize, usmeritev v mikroekonomiko pa edina prava smer.« (Landström, 2005, str. 137)

»Podjetništvo je bilo v zadnjega pol stoletja v ekonomskih modelih bolj ali manj, z redkimi izjemami, spregledano. Ekonomska znanost se je osredotočila na ravnotežni model, ki je sestavljal prevladujočo paradigmo in v katerem ni bilo prostora za podjetnika.« (Kirchoff v Bygrave, 1994, str. 412-413)

»Vodilni neoklasični ekonomisti, ki so se ukvarjali z analitičnimi modeli in se osredotočali na rezultate ravnotežja in ne na dinamiko, ki teži k ravnotežju, so podjetništvo zanemarili. Preprosto so ga obravnavali kot preostanek, ki ga ni mogoče pripisati nobenemu izmed merljivih produktivnih faktorjev oziroma vložkov (inputov). ... Podjetnika v neoklasični mikroekonomiki, za razliko od avstrijske mikroekonomike, ni. Sicer v obeh teorijah človeško dejanje sproži alokacijo redkih virov med različne konkurenčne uporabe, pri čemer alokator maksimira cilj. V neoklasični različici je zgradba ciljev in sredstev preprosto dana. Čeprav se je ta model v mnogih znanstvenih razpravah izkazal za uporabnega, pa ne more pojasniti spremembe v agentovi zgradbi ciljev in sredstev.« (Koppl, Minniti, 2003, str. 88, 98)

Tudi Baumol kritizira neoklasično teorijo, saj naj bi se preveč osredotočila na optimizacijo kot vedenjsko predpostavko. Zato se neoklasična teorija s svojimi nagnjenji k racionalnim pričakovanjem in k racionalni izbiri ne more spopasti s podjetniškimi priložnostmi, kot tudi ne z negotovostjo (Baumol, 1968, str. 64):

¹⁵⁴ Podjetnik ne deluje racionalno, zato bi njegova integracija v ortodoksno ekonomsko teorijo pomenila spremembo predpostavk in porušitev konsistentnosti (Ripsas, 1998, str. 105). Poleg omenjenih razlogov izginotja podjetnika v neoklasični teoriji podjetja naj bi srž vzroka izginotja izvirala še globlje (Cosgel, 1996, str. 56-76).

»Obstajata dva razloga, zakaj podjetnik ne ustreza neoklasični ekonomski teoriji: zaradi heterogenosti proizvoda podjetniške aktivnosti ter zaradi nerutinskih poslovnih odločitev. Večina slednjih ima namreč le malo skupnega z neoklasično optimizacijo in maksimizacijo.«¹⁵⁵ (Baumol, 2003, str. 57)

Iz vseh ugotovitev je razbrati, da je problem podjetnika v primerjavi s prevladujočo ortodoksno neoklasiko predvsem njegova dinamičnost. Slednja ne ustreza konceptu splošnega ravnotežja, kot edinega postulata, ki ga še danes zagovarja neoklasika. Tudi neoklasika¹⁵⁶ se namreč razvija in opazuje dogajanja v praksi ter v svoja stališča »spušča« kritike in razmišljanja drugih. Velika neoklasična sinteza je uspela pod svoje okrilje vključiti tako teorijo endogene rasti (Sušjan, 2002, str. 297), teorijo asimetričnih informacij ter novi institucionalizem (Sušjan, 2002a, str. 865-866). S tem se krepi, obenem pa daje slutiti, da je odprta za nova ekonomska razmišljanja. Vendar pa navkljub vsem spremembam, dopolnitvam in izboljšavam, neoklasična ekonomika ne popušča pri konceptu ravnotežja, saj bi s tem izgubila osnovni temelj svoje teorije. In zdi se, kot da je za ohranitev ravnotežja žrtvovala najbolj dinamične dele ekonomskega življenja. Med njimi je prav gotovo podjetnik.

6.2 RAZKORAK MED TEORIJO IN PRAKSO

Zaradi vse večje veljave ortodoksne neoklasike¹⁵⁷ je bilo zanimanje za podjetništvo in malo gospodarstvo med »čistimi« ekonomisti majhno. Vendar pa so raziskovalci, ki so temeljili na statičnem pogledu, odkrili nujnost bolj dinamične in bolj perspektivne industrijske organizacije, in sicer s področjem raziskovanja mikroekonomike, ki se je še najbolj približala študijem menedžmenta (Stevenson, Roberts, Grousbeck, 1989, str. 7). Več kot očitno je namreč postalo, da navkljub statičnemu pojmovanju podjetnika obstaja tudi njegov dinamični pol; drugače bi le stežka pojasnili številne primere uspešnih podjetnikov, ki prispevajo h gospodarskemu napredku ožjega in širšega okolja (Timmons, 1999, str. 1-17, Gumpert, 1986, str. 32-35). Nove kombinacije produkcijskih faktorjev, ki jih odkrivajo tudi podjetniki, velikokrat pomenijo tudi večjo gospodarsko učinkovitost, kar prinaša gospodarsko rast in razvoj.¹⁵⁸ Pojem podjetništva se vse bolj uveljavlja ne le med ekonomisti, pač pa tudi med politiki, strokovnjaki različnih ved, mediji ter med širšo populacijo. Zato se išče številne povezave in možnosti uvedbe podjetnika v ekonomsko teorijo, ki bi pojasnila njegove dejanske funkcije. Razlaga tržnega procesa se zdi namreč brez vključitve vsebine podjetništva le težko popolna.¹⁵⁹

¹⁵⁵ Teh težav Baumol v avstrijski ekonomski šoli ne vidi. Slednja ni tako močno vezana na določeno analitično metodo oziroma na njene omejitve (Baumol, 2003, str. 58).

¹⁵⁶ Takoimenovana »neoklasična sinteza« združuje do najvišje stopnje razvito marginalistično ekonomsko analizo z razvitim keynesianskim sistemom makroanalize (Norčič, 2000, str. 357).

¹⁵⁷ Neoklasični ekonomisti so predlagali ravnotežno teorijo podjetništva, ki predpostavlja, da lahko vsi prepoznamo vse podjetniške priložnosti in da o tem, kdo postane podjetnik, odločajo osnovne lastnosti ljudi in ne informacije o priložnostih (Shane, 2000, str. 449). Tako naj bi postali podjetniki zgolj tisti, ki imajo večjo željo po negotovosti, kar v svojem modelu prikazujeta Kihlstrom in Laffont (Kihlstrom, Laffont, 1979, str. 745-747).

¹⁵⁸ Vpliv podjetništva na ekonomsko rast sta nazorno prikazala Caree in Thurik (2003).

¹⁵⁹ Na kar kaže tudi praksa (Leff, 1979, str. 60, Kilby, 1983, str. 107-109).

»Strateška vloga podjetnika je nujno vidna v ekonomskem razvoju. Rezultat vseh teh aktivnosti je povečanje dinamike in nepopolnost ekonomije, kar zvišuje negotovost in spreminja splošna in posebna pričakovanja udeležencev tržnega procesa (drugih podjetnikov, kupcev, lastnikov). S povečevanjem dinamike ekonomije se povečuje tudi negotovost. Prevezemanje tveganja, ki se ne da zavarovati, tako ni posebna funkcija podjetnika, pač pa le odraz njegovih aktivnosti. Podjetniške funkcije se izrazijo v ustvarjanju in izkoriščanju novih dobičkonosnih priložnosti, povečanju stopnje negotovosti ekonomije, povečanju ekonomske produktivnosti, povečanju ekonomske blaginje in približevanju ekonomskemu ravnotežju.« (Karayiannis, 1990, str. 259-262)

V zadnjih nekaj letih je bila objavljena cela vrsta raziskav o podjetništvu, predvsem o podjetniškem procesu. Veliko literature s tega področja je sicer vsebovalo rezultate, ki pa temeljijo na ozkih empiričnih študijah in jim manjka moč teoretičnih osnov. Vseeno pa je v njih ponekod zaslediti celostne vidike psiholoških, socioloških in ekonomskih pojavov.

Podjetniško odločanje v neoklasični ekonomski teoriji deluje ob uporabi matematičnih pravil optimizacije, kot smo že opisali. Pri tem morajo biti informacije, ki so potrebne za sprejemanje odločitev, prikazane v cenah. Če gre za informacije, ki cen ne vsebujejo, bi se morale odločitve o alokaciji sredstev sprejemati drugače. V tem primeru naj bi bilo podjetniško odločanje neoklasične teorije neoptimalno zaradi treh razlogov (Shane, 2003, str. 39-40):

- 1.) Za optimiranje je treba poznati cene in količine v prihodnosti, kar zahteva informacije o prihodnjem vedenju tržnih udeležencev, ki se odraža v trenutnih cenah. V večini primerov informacije, ki vplivajo na dejanja v prihodnosti, v sedanjosti niso znana. Ljudje, ki se morajo odločati o proizvodih in storitvah v prihodnosti, se morajo odločati, še preden obstajajo zahteve po proizvodu, ponudba virov in možnosti proizvodnje. Izračun optimuma, ko vrste in posledice te izbire niso znane, je v okviru določenih omejitev nemogoč. Podjetniki tako namesto sprejemanja odločitev o podjetniških priložnostih z vključitvijo matematičnega procesa optimiranja znanih cen in količin sprejemajo zgolj odločitve o teh parametrih.
- 2.) Četudi bi bile informacije za prihodnja dejanja znane v sedanjosti, jih tržni udeleženci ne bi znali učinkovito uporabiti. Morali bi namreč premagati informacijske probleme (na primer moralni hazard) ter ločevati neustrezno informacijo od ustrezne.
- 3.) Za izvajanje podjetniških odločitev so potrebna različna mnenja. Sprejemanje odločitev o virih le na podlagi iste cenovne informacije, ki jo imajo vsi, in istih optimizacijskih pravil, ki jih uporabljajo drugi, pomeni namreč isti rezultat izračuna vrednosti virov. Za odkritje podjetniške priložnosti so torej različna mnenja o vrednosti virov v določenem časovnem obdobju nujna. Odločanje o virih ne more biti mehanski proces, ki temelji zgolj na danih cenah.

Cene torej ne vključujejo vseh potrebnih informacij za odločanje o vrednosti virov, zato se je razvila nova shema virov. Njena osnovna značilnost je, da ljudje kupujejo ali prodajajo dobrine, jih vnovič kombinirajo in prodajo z dobičkom. Podjetniki morajo v algoritem cenovnega sistema uvesti necenovne informacije, s tem pa oblikujejo zaznave o uspešni alokaciji virov. Nova shema je bodisi posledica spremembe, ki oblikuje informacije o novih

priložnostih (Schumpeter), bodisi posledica napak ostalih tržnih udeležencev pri odločanju (Kirzner) (Shane, 2003, str. 40-41). Oblikovanje nove sheme virov vključuje tudi preudarno odločanje, ki je precej zahtevnejše od odločanja z optimiranjem v okviru obstoječe sheme virov, saj zahteva oblikovanje vzročnega dokaza o prihodnjem trgu. Podjetnik opazi priložnost, ko verjame, da je vrednost virov višja od stroškov njihovega pridobivanja in preoblikovanja. Pri tej oceni se ostali z njim ne strinjajo. Verjetnost podjetniškega dobička zahteva različna mnenja, saj so slednja nujna za pridobitev vira po ceni, ki dovoljuje dobiček (Shane, Venkataraman, 2000, str. 220). Podjetnik za sprejemanje drugačnih odločitev od večine potrebuje različne informacije ali pa si iste informacije razlaga drugače.¹⁶⁰ Njegove domneve so nujno negotove (Shane, 2003, str. 43). Pri oblikovanju nove sheme virov ne smemo pozabiti na ustvarjalnost, saj se oblikujejo mnenja o predpostavkah, ki še niso potrjena. Vsak proces odkritja in razlage zahteva ustvarjalnost za oblikovanje nove sheme za vnovično kombiniranje virov. V primeru pravilnosti svojih odločitev, podjetnik zasluži dobiček, sicer pa utrpí izgubo (Shane, Venkataraman, 2000, str. 222). Podjetniški dobiček se pojavi takrat, ko ima podjetnik boljšo presojo kot lastnik sredstev in lahko dobi vire za manj, kot se kasneje izkaže, da so vredni (Shane, 2003, str. 45).

Neoklasična ekonomska teorija, točneje ortodoksna mikroekonomika, ni uspela pojasniti vse bolj prodornega podjetnika in njegovih funkcij. S tem ni uspela opraviti empiričnega preizkusa, saj se dejstvu, da je podjetnik vse bolj prisoten ne le v poskusih umestitve v ekonomsko teorijo, pač pa predvsem v dejanskem ekonomskem življenju, ni mogoče izogniti. Ortodoksna mikroekonomika kljub nekaterim popravkom in dopolnilom, ki so se pojavila kot odziv na dejanski pomen podjetništva v gospodarstvu, ni uspela ponuditi prepričljive ekonomske teorije podjetništva. Vsebinsko podjetnika namreč razume preveč statično, kot zgolj še eno zlahka izračunljivo cenovno razmerje na podlagi svojega modela. Podjetniško delovanje pa brez dvoma vsebuje pogum, zaznavo, odločnost in aktivnost ter predstavlja dinamični, vnaprej težko napovedljiv svet. Ekonomsko življenje vsebuje kopico nepopolnosti, tveganj in negotovosti, zato je natančno napovedovanje toka dogodkov nemogoče. Slednje se lahko zgodi le, če izključimo nekaj pogojev iz resničnega življenja in pri tem do neke mere zanemarimo popolno razumevanje ekonomskih pojavov. Zato so brez dvoma sodobne heterodoksne ekonomske teorije tiste, ki so podjetnika znova oživile ter mu pripisale vsebinski pomen in funkcije.

7 SKLEP

Pregled ekonomskih teorij nam jasno pokaže, da je vsebina podjetništva pomemben del razumevanja ekonomskega življenja in ekonomske zgodovine. Funkcije, ki jih ekonomske teorije pripisujejo podjetniku, so številne, med njimi bi lahko glede na pogostost pojavljanja in analitično težo izpostavili vsaj štiri: podjetnik kot inovator, podjetnik kot nosilec prave negotovosti, podjetnik kot koordinator in podjetnik, ki opravlja funkcijo arbitraže. Poleg

¹⁶⁰ Prav različno zaznavanje naj bi bilo tudi bistvo Cassonovega podjetništva.

našteti bi lahko izpostavili še kopico drugih funkcij, ki jih ekonomski teoretiki povezujejo s pojmom in vsebino podjetništva. Obenem so podjetnika v ekonomski teoriji oblikovale tako negativne kot pozitivne lastnosti, med njimi spretnost, iznajdljivost, ustvarjalnost, zaznavanje in presoja. Časovna premica podjetniških omemb in preučevanj vsebine podjetniškega dela seže kar precej daleč v zgodovino, vendar pa o kakšni posebni sistemizaciji podjetniških funkcij ne moremo govoriti vsaj do Richarda Cantillona. Slednje je najbrž posledica nenehnih zgodovinskih sprememb ter razvoja ekonomskega in širšega okolja. S Cantillonom postane podjetnik vsebinski pojem z natančno opredeljenim področjem delovanja. Tudi njegovi ekonomski nasledniki priznavajo vlogo podjetnika ter jo skušajo kar najbolj jasno opredeliti in ji dodati nove razsežnosti. Med njimi je nekaj zelo izvirnih in samosvojih mislecev, pravih podjetnikov v smislu odkrivanja novih »kombinacij« in funkcij, ki jih pripišejo podjetniku. Brez dvoma je tu zaradi svoje izvirnosti in aktualnosti potrebno omeniti vsaj Josepha Schumpetra, obenem pa bi morali opozoriti še na vrsto drugih avtorjev, ki so podrobneje omenjeni v delu. Preučevanje podjetnika se zdi vse do odkritja moderne teorije podjetja bolj ali manj brez posebnih omejitev oziroma omejitve obstajajo le v mislih avtorjev ali pa izvirajo iz omejitve njihovih družbenih okolij in zaznav, precej manj pa iz teoretičnih okvirjev ekonomske teorije, katere pripadniki so. To se spremeni z uvedbo moderne teorije podjetja in posledično s popolno prevlado paradigme neoklasične ekonomike. Ta se osredotoči na vzpostavljajanje tržnega ravnotežja, pri čemer jo zanima predvsem rezultat. Mehanski sistem ekonomskega doseganja ravnotežja deluje na podlagi izpopolnjenih matematičnih modelov, ki ekonomiji brez dvoma zagotavljajo natančnost in večjo moč napovedi. Pri tem se neoklasična paradigma ukvarja predvsem s problemom alokacije, torej s kar najbolj učinkovito razporeditvijo danih virov, s katerimi skuša doseči optimalen rezultat. Problemi dinamičnih sestavin ekonomije, kot je na primer ekonomska rast, so drugotnega pomena, saj jih le težko umestimo v zaprt teoretični sistem neoklasične ekonomike. To velja tudi za podjetništvo, ki kot dinamičen element ekonomije pomeni pravo nasprotje statičnemu neoklasičnemu modelu ravnotežja. S tem neoklasična paradigma zaduši vlogo podjetnika kot nosilca sprememb in ga omeji zgolj na rutinska izvajanja določenih funkcij oziroma mu nameni popolnoma pasivno vlogo. To je v nasprotju z večino funkcij in lastnosti, ki so bile podjetniku že pripisane. Navkljub vztrajanju neoklasike pri ohranjanju ravnotežnega koncepta pa tako zgodovina kot praksa kažeta, da se vloga podjetnika tudi v času prevlade neoklasične paradigme ne zmanjšuje. Tako smo priča pravemu paradoksu - medtem ko podjetništvo postaja vse bolj pomemben del ekonomije 20. stoletja, postaja tudi vse manj pomemben del ekonomske teorije.¹⁶¹ Zato se pojavljajo potrebe po aktivnejši opredelitvi podjetnika v ekonomskem delovanju in vnovični umestitvi njegovih funkcij v ekonomsko teorijo. Nastajajo številne raziskave, ki ne preučujejo zgolj ekonomskega delovanja podjetnika, pač pa tudi njegove lastnosti in širši vpliv njegovega delovanja na okolje. Področje preučevanja podjetništva tako postane povezano s številnimi drugimi znanstvenimi vsebinami oziroma postane pravo multidisciplinarno področje. Na podlagi rezultatov empiričnih raziskav, ki potrjujejo vlogo in pomen podjetništva v ekonomiji, skušajo prostor funkciji podjetništva poiskati tako znotraj

¹⁶¹ V ravnotežni ekonomiki je sicer prostora za dobrega menedžerja vedno dovolj, vendar slednjega ne moremo enačiti s podjetnikom (Holcombe, 2001, str. 290).

obstoječe ortodoksne neoklasične paradigme kot v heterodoksnih ekonomskih šolah. Pri tem je velika neoklasična sinteza, ki še vedno ohranja koncept ravnotežja, precej manj uspešna od preostalih ekonomskih šol. Slednje so podjetništvu s sodobnimi ekonomskimi teorijami znova vrnilo dinamiko in večjo vsebino. Zdi se, da položaj podjetnika v ekonomski teoriji zaenkrat še vedno določa odločitev med dinamiko in statiko, med heterodokсно in ortodokšno smerjo, med realnostjo in teoretično konsistenco, med nenapovedljivostjo in matematično natančnostjo. Oba pola dinamike in statike je nekoliko pretirano, a precej nazorno prikazal Gilder:

» ... presenečenje opredeljuje ustvarjalnost. Ta je temeljna sila rasti, zato je ekonomika podjetništva, presenečenja in ustvarjalnosti ekonomika neravnotežja in tudi ekonomika življenja. Ravnotežna ekonomika je vedno ekonomika smrti.« (Gilder, 2004)

Na podlagi prebrane literature in teorij ter razmišljanj posameznih ekonomskih avtorjev, prikazanih v delu, bi lahko z veliko mero gotovosti potrdili hipotezo, zapisano v uvodu:

V obdobju prevlade neoklasične mikroekonomike podjetnik izgine iz ekonomske teorije. Funkcije in pomen se podjetniku znova priznajo v sodobnih teorijah podjetništva.

Zaenkrat nasprotje med teorijo splošnega ravnotežja in podjetništvom ni prineslo pravih rešitev, zato ekonomski teoriji tudi neoklasičen pristop ni ponudil uporabne vsebine podjetništva. Očitno je obravnava ekonomije kot mehanskega sistema preozka, saj ne vključuje celotne kompleksnosti ekonomskega in širšega družbenega okolja ter vseh medsebojnih odnosov. Ta naloga se zdi prepuščena heterodoksnim ekonomskim teorijam. Slednje naj bi ponudile rešitev oziroma vsaj usmerile teorijo podjetništva na pravo pot. Kateri izmed njih bo to uspelo, je skorajda nemogoče napovedati. Vsaka izmed njih namreč vsebuje vsaj delček, ki bi ga lahko uporabili in povezali v celoto. Morebiti bo ustrezna teorija izvirala iz neoavstrijske, evolucijske in institucionalistične šole. Pojmovanje tihega znanja, ne zgolj posameznikovega, pač pa družbenega, iz neoavstrijske šole, koncept ekonomskega razvoja, še posebno razvoja podjetja in njegove notranje organizacije, iz evolucijske literature ter upoštevanje družbenih skupin in institucionalne strukture iz institucionalistične usmeritve je najbrž zgolj ena od možnih kombinacij razvoja funkcije podjetništva v ekonomski teoriji.

Navkljub navidezni »zmešnjavi« je jasno, da tema podjetništva analitično napreduje. Dokaz za to so številni prispevki, razprave in raziskave s svojimi ugotovitvami. Ne glede na vse pomisleke in morebitne slepe ulice je pregled podjetniških funkcij in razprav v ekonomski zgodovini smiseln, saj nas opozarja na pretekle napake in odkriva nove razvojne poti.

8 LITERATURA

1. Acs Zoltan J., Audretsch David B.: Introduction to the Handbook of Entrepreneurship Research. 2003, str. 3-20. V Acs Z.J. (ur.), Audretsch D. B. (ur.): Handbook of Entrepreneurship Research. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2003. 556 str.
2. Adaman Fikret, Devine Pat: A Reconsideration of the Theory of Entrepreneurship: a participatory approach. Review of Political Economy, London, 14 (2002), 3, str. 329-355.
3. Aldrich Howard E., Martinez Martha A.: Many are Called, but Few are Chosen: An Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship. Entrepreneurship Theory and Practice, Waco, 25 (2001), 4, str. 41-56.
4. Amit Raphael, Glosten Lawrence, Muller Eitan: Challenges to theory development in entrepreneurship research. Journal of Management Studies, 1993, 5, str. 815-834.
5. Antončič Boštjan et al.: Podjetništvo. Prvi natis. Ljubljana: GV Založba, 2002. 485 str.
6. Balabkins Nicholas W.: A translation too faithful? 2003, str. 271-273. V Koppl Roger (ur.): Austrian Economics and Entrepreneurial Studies, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.
7. Baletić Zvonimir: Poduzetništvo. 1990, str. 25-37. V Njavro Đuro, Franičević Vojmir: Poduzetništvo: Teorija, politika, praksa. Zagreb: Privredni vjesnik, 1990. 233 str.
8. Baretto Humberto: The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation. London: Routledge, 1989. 156 str.
9. Baša Bernarda: Prispevek Johna Stuarta Milla k razvoju ekonomske teorije. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1990. 44 str.
10. Baumbach Clifford M., Mancuso Joseph R.: Entrepreneurship and venture management. Druga izdaja. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1987. 452 str.
11. Baumol William J.: Entrepreneurship in Economic Theory. American Economic Review, Nashville, 58 (1968), 2, str. 64-71.
12. Baumol William J.: Entrepreneurship: Creative, Unproductive and Destructive. Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Bern, 123 (1987), 3, str. 415-423.
13. Baumol William J.: Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. Journal of Political Economy, Chicago, 98 (1990), 5, str. 893-921.
14. Baumol William J.: On Austrian analysis of entrepreneurship and my own. 2003, str. 57-66. V Koppl Roger (ur.): Austrian Economics and Entrepreneurial Studies, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.
15. Becker Markus C., Knudsen Thorbjørn: The entrepreneur at a crucial juncture in Schumpeter's work: Schumpeter's 1928 Handbook Entry Entrepreneur. 2003, str. 199-233. V Koppl Roger (ur.): Austrian Economics and Entrepreneurial Studies, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.

16. Bellinger William K., Bergsten Gordon S.: The market for economic thought: an Austrian view of neoclassical dominance. History of Political Economy, Durham: Duke University Press, 1990, str. 697-720.
17. Binks Martin, Vale Philip: Entrepreneurship and Economic Change. London: McGraw-Hill Book Company, 1990. 178 str.
18. Blas Mateja: Schumpetrova analiza kapitalističnega razvoja. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 41 str.
19. Blaug Mark: Economic History and the History of Economics. Brighton: Wheatsheaf Books, 1986. 287 str.
20. Bregar Lidija: Schumpetrovi pogledi na podjetništvo. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 45 str.
21. Butois William N.: Entrepreneurship and the generation of knowledge. 2003, str. 97-112. V Koppl Roger (ur.): Austrian Economics and Entrepreneurial Studies, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.
22. Bygrave William D., Hofer Charles W.: Theorizing about Entrepreneurship. Entrepreneurship Theory and Practice, Waco, 16 (1991), 2, str. 13-22.
23. Cankar Andreja: Razvoj vloge podjetnika v ekonomski teoriji. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1994. 66 str.
24. Cantillon Richard: Opća rasprava o prirodi trgovine. Zagreb: Centar za kulturno djelatnost, 1982. 170 str.
25. Carland James W. et al.: Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. Academy of Management Review, Mississippi, 9 (1984), 2, str. 354-359.
26. Carree Martin A., Thurik Roy A.: The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. 2003, str. 437-471. V Acs Z.J. (ur.), Audretsch D. B. (ur.): Handbook of Entrepreneurship Research. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2003. 556 str.
27. Casson Mark: The Entrepreneur: An Economic Theory. Oxford: Robertson, 1982. 418 str.
28. Casson Mark: Entrepreneurship. Chapters 1, 2, 8, 9, 13&14. Stirling, University of Stirling: Scottish Enterprise Foundation, Department of Business and Management, 1990, str. 9-38, 127-186, 231-270.
29. Casson Mark: Entrepreneurial Networks in International Business. Business and Economic History, Williamsburg, 26 (1997), 2, str. 811-824.
30. Casson Mark: The Market for Information. 2002, str. 201-218. V Shane Scott (ur.): The Foundations of Entrepreneurship. Cheltenham: Edward Elgar, II (2002). 689 str.
31. Casson Mark: Entrepreneurship, Business Culture and the Theory of the Firm. 2003, str. 223-246. V Acs Z.J. (ur.), Audretsch D. B. (ur.): Handbook of Entrepreneurship Research. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2003. 556 str.
32. Casson Mark: Entrepreneurship and the theory of the firm. Journal of Economic Behaviour&Organization, Amsterdam, 58 (2005), str. 327-348.

33. Chandler Gaylen N., Lyon Douglas W.: Issues of Research Design and Construct Measurement in Entrepreneurship Research: The Past Decade. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Waco, 25 (2001), 4, str. 101-113.
34. Chell Elizabeth, Haworth Jean, Brearley Sally: *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories*. London: Routledge, 1994. 171 str.
35. Choi Young B.: *Paradigms and Conventions: Uncertainty, Decision Making, and Entrepreneurship*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1993. 184 str.
36. Choi Young B.: Schumpeter on entrepreneurship. 2003, str. 275-278. V Koppl Roger (ur.): *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.
37. Cole Arthur H.: The Entrepreneur: Introductory Remarks. *American Economic Review*, Nashville, 58 (1968), 2, str. 60-63.
38. Cooper A.C., Hornaday J.A., Vesper K.H.: The field of entrepreneurship over time. V Churchill N.C. et al. (ur.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley: Babson College, 1997. [URL: <http://www.babson.edu/entrep/fer/papers97/cooper/coop3.htm>], 1997.
39. Cooper Arnold: Entrepreneurship: The Past, the Present, the Future. 2003, str. 21-34. V Acs Z.J. (ur.), Audretsch D. B. (ur.): *Handbook of Entrepreneurship Research*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2003. 556 str.
40. Cosgel Metin M.: *Metaphors, Stories, and the Entrepreneur in Economics*. History of Political Economy, Durham: Duke University Press, 28 (1996), 1, str. 56-76.
41. Cuevas Joaquin Guzman: Towards a taxonomy of entrepreneurial theories. *International Small Business Journal*, London, 12 (1994), 4, str. 77-89.
42. Davidsson Per, Wiklund Johan: Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Waco, 25 (2001), 4, str. 81-100.
43. Drnovšek Mateja: Merjenje prispevka podjetniških inovacij k rasti v mladih tehnoloških podjetjih. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 254 str.
44. Drucker Peter F.: *Inovacije i poduzetništvo: praksa i načela*. Zagreb: Globus, 1992. 259 str.
45. Easterbrook William T.: Possibilities for a realistic theory of entrepreneurship: The Climate of Enterprise. *American Economic Review*, Nashville, 39 (1949), 3, str. 322-336.
46. Ebeling Richard M.: *Austrian Economics and the Political Economy of Freedom*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2003. 285 str.
47. Ebner Alexander: Schumpeterian Theory and the Sources of Economic Development: Endogenous, Evolutionary or Entrepreneurial? Paper presented at the Eight International Schumpeter Society Conference on »Change, Development and Transformation: Transdisciplinary Perspectives in Innovation Process«. Manchester, 2000, [URL: <http://Esl.man.ac.uk/cric/schumpeter/papers.pdf>].

48. Ekelund Robert B., Hébert Robert F.: Dupuit's Characteristics-Based Theory of Consumer Behavior and Entrepreneurship. *Kyklos*, Basel, 44 (1991), 1, str. 19-34.
49. Emmet Ross B.: The Economist and the Entrepreneur: Modernist Impulses in Risk, Uncertainty, and Profit. *History of Political Economy*, Durham: Duke University Press, 31 (1999), 1, str. 29-52.
50. Evans George H. Jr.: The Entrepreneur and Economic Theory: A Historical and Analytical Approach. *American Economic Review*, Nashville, 39 (1949), 3, str. 336-348.
51. Fallgatter Michael J.: *Theorie des Entrepreneurship*. Wiesbaden: DUV, 2002. 382 str.
52. Formaini Robert L.: The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory. *Economic&Financial Review*, 2001 (4th Quarter), str. 2-11.
53. Gartner William B.: A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, Missisipi, 10 (1985), 4, str. 696-706.
54. Gartner William B.: »Who Is an Entrepreneur?« Is the Wrong Question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Waco, 13 (1989), 4, str. 47-68.
55. Gartner William B.: What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, New York, 5 (1990), str. 15-28.
56. Gartner William B., Shane Scott A.: Measuring entrepreneurship over time. *Journal of Business Venturing*, New York, 10 (1995), str. 283-301.
57. Gartner William B.: Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind assumptions in Theory Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Waco, 25 (2001), 4, str. 27-39.
58. Gilder George: Market economics and the conservative movement. 1.6.2004. [URL:<http://www.discovery.org/scripts/viewDB/index.php?command=view&id=2061&programme>].
59. Gumpert David E.: Stalking the entrepreneur. *Harvard Business Review*, Boston, 1986, 3, str. 32-36.
60. Hagedoorn John: Schumpeter: an appraisal of his theory of innovation and entrepreneurship. Merit Research Memorandum 2/94-020, Maastricht Economic Research Institute in Innovation and Technology, University of Limburg, Maastricht, 1994, str. 1-20.
61. Hamilton R. T., Harper D. A.: The Entrepreneur in Theory and Practice. *Journal of Economic Studies*, 21 (1994), 6, str. 3-18.
62. Hayek Friedrich A.: The use of knowledge in society. *American Economic Review*, Nashville, 35 (1945), 4, str. 519-530.
63. Hayek Friedrich A.: *Individualism and Economic Order*. London: George Routledge&Sons, 1948. 271 str.
64. Hayek Friedrich A.: Richard Cantillon. *Journal of Libertarian Studies*, VII (1985), 2, str. 217-247.
65. Hébert Robert F., Link Albert N.: *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*. Druga izdaja. New York: Praeger, 1988. 178 str.

66. Hisrich Robert: Past, Present, and Future. *Journal of Small Business Management*, Morgantown, 26 (1988), 4, str. 1-4.
67. Hisrich Robert D., Peters Michael P.: *Entrepreneurship: starting, developing, and managing a new enterprise*. Druga izdaja. Homewood, Boston: Irwin, 1992. 641 str.
68. Hodgson Geoffrey M.: Schumpeter's »Entrepreneur« in historical context. 2003, str. 267-270. V Koppl Roger (ur.): *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.
69. Holcombe Randall G.: The invisible Hand and Economic Progress. 2001, str. 281-326. V *Entrepreneurial Inputs and Outcomes: New Studies in Entrepreneurship in the United States*. Amsterdam: Elsevier Science, 2001. 348 str.
70. Ioannides Stavros: The market, competition and democracy: a critique of neo-Austrian economics. Aldershot, Brookfield: Edward Elgar, 1992. 194 str.
71. Jackson William T., Gaster Walter, Gaulden Corbett: The continued saga of searching for the entrepreneur: a historical perspective. [URL: <http://www.sbaer.uca.edu/Research/2001/ASBE/55asbe01.htm>], 20.2.2003.
72. Jaffé William: Walras's Economics As Other See It. *Journal of Economic Literature*, Nashville, 18 (1980), 6, str. 528-549.
73. Jakee Keith, Spong Heath: Institutional Structure and the Uncertain Entrepreneur. Department of Economics, Monash University. [URL: <http://les1.man.ac.uk/cric/schumpeter/papers/74.pdf>], 4.4.2003.
74. Kampuš Trop Vida: Podjetništvo v Sloveniji - regionalne razlike v ustanavljanju in razvoju novih podjetij. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 358 str.
75. Kanbur S. M.: Of Risk Taking and the Personal Distribution of Income. *Journal of Political Economy*, Chicago: The University of Chicago, 87 (1979), 4, str. 769-797.
76. Karayiannis Anastassios D.: The entrepreneurial Function in Economic Literature: A Synoptic Review. *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, Padova: Cedam, 37 (1990), 3, str. 245-268.
77. Kent Calvin A., Rushing Francis W.: Coverage of Entrepreneurship Principles of Economics Textbooks: An Update. *Journal of Economic Education*, Washington, D.C.: Helen Dwight Reid Educational Foundation, 1999, str. 184-188.
78. Kets de Vries Manfred F. R.: The darker side of the entrepreneurship. Working papers No. 85/18, Fontainebleau: Insead, 1985, str. 1-22.
79. Kets de Vries Manfred F. R.: The anatomy of the entrepreneur: clinical observations. Working papers 95/35, Fontainebleau: Insead, 1995, str. 1-48.
80. Keynes John M.: *Ekonomski eseji (izbor iz dela)*. Novi Sad: Matica srpska, 1987. 298 str.
81. Keynes John M.: *Opća teorija zapolenosti, kamate in novca*. Prva izdaja. Zagreb: Centar za kulturno djelatnost, 1987a. 234 str.
82. Kihlstrom Richard E., Laffont Jean-Jacques: A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion. *Journal of Political Economy*, Chicago, 87 (1979), 4, str. 719-748.

83. Kilby Peter: An Entrepreneurial Problem. *American Economic Review*, Nashville, 73 (1983), 2, str. 107-112.
84. Kirchoff Bruce A.: Entrepreneurship's Contribution to Economics. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Waco, 15 (1991), str. 93-112.
85. Kirchoff Bruce A.: Entrepreneurship Economics. 1994, str. 410-439. V Bygrave William D.: *The Portable MBA in Entrepreneurship*. New York: John Wiley&Sons, 1994. 468 str.
86. Kirzner Israel M.: *Competition and entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press, 1973. 246 str.
87. Kirzner Israel M.: The Role of the Entrepreneur in the Economic System. The Inaugural John Bonython Lecture, Adelaide, July 30, 1984. [URL:<http://www.cis.org.au/Events/JBL/jbl84.htm>].
88. Kirzner Israel M.: *Discovery and the Capitalist Process*. Chicago: The University of Chicago Press, 1985. 183 str.
89. Kirzner Israel M.: *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*. Oxford: Basil Blackwell, 1989. 179 str.
90. Kirzner Israel M.: Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, Nashville, 35 (1997), 1, str. 60-85.
91. Knight Frank H.: *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: University of Chicago Press, 1985. 381 str.
92. Koolman George: Say's Conception of the Role of the Entrepreneur. *Economica*, London, 1971, str. 269-286.
93. Koppl Roger, Minniti Maria: Market Processes and Entrepreneurial Studies. 2003, str. 81-102. V Acs Z.J. (ur.), Audretsch D. B. (ur.): *Handbook of Entrepreneurship Research*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2003. 556 str.
94. Kovač Matej: Podjetnik naj bo. *Finance*, Ljubljana, 2005, št. 162 (23.8.2005), str. 8-9.
95. Landström Hans: *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*. Lund: Springer Verlag, 2005. 380 str.
96. Langlois Richard N.: Schumpeter and the Obsolescence of the Entrepreneur. 2003, str. 283-298. V Koppl Roger (ur.): *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.
97. Leff Nathaniel H.: Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited. *Journal of Economic Literature*, Nashville, 17 (1979), 1, str. 46-64.
98. Leibenstein Harvey: Entrepreneurship and Development. *American Economic Review*, Nashville, 58 (1968), 2, str. 72-83.
99. Littlechild Stephen C.: *Change Rules, O.K.?*. Austrian Economics, Aldershot: Edward Elgar, 1 (1990), str. 150-172.
100. Low Murray B., MacMillan Ian C.: Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, Greenwich: JAI Press Inc., 14 (1988), 2, str. 139-161.

101. Low Murray B.: The Adolescence of Entrepreneurship Research: Specification of Purpose. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Waco, 25 (2001), 4, str. 17-25.
102. Maneschi Andrea: Schumpeter's "vision" as filter for his evaluation of other economists' visions. Working Paper No. 00-W17, Nashville, Vanderbilt University, 2000, str. 1-25.
103. Marshall Alfred: *Principles of Economics*. Osma izdaja. London: Macmillan, 1952. 731 str.
104. Marx Karl: *Kapital: kritika politične ekonomije*. Tretja izdaja. Ljubljana: Cankarjeva založba, 1976. 512 str.
105. McDaniel Bruce A.: A Survey on Entrepreneurship and Innovation. *The Social Science Journal*, 37 (2000), 2, str. 277-284.
106. McFarling Bruce: Schumpeters's entrepreneurs and commons's sovereign authority. *Journal of Economic Issues*, Lincoln, 34 (2000), 3, str. 707-722.
107. Minniti Maria: *Entrepreneurship Studies: A stocktaking*. 2003, str. 9-37. V *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.
108. Mitchell Ronald K. et al.: *Toward a Theory of Entrepreneurial Cognition: Rethinking the People Side of Entrepreneurship Research*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Waco, 2002, str. 93-104.
109. Morishima Michio: W. Jaffé on Leon Walras: A Comment. *Journal of Economic Literature*, Nashville, 18 (1980), 6, str. 550-558.
110. Nelson Richard R., Winter Sydney G.: *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge (Mass.): The Belknap Press of Harvard University, 1982. 437 str.
111. Norčič Oto: *Razvoj in temelji sodobne ekonomske misli*. Tretji natis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 488 str.
112. North Douglas C.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 152 str.
113. Petrin Tea, Antončič Boštjan: *Podjetništvo*. Ljubljana: Ekonomska Fakulteta, 1995, 114 str.
114. Pitelis Christos (ur.): *The Growth of the Firm. The Legacy of Edith Penrose*. Oxford (New York): Oxford University Press, 2002. 330 str.
115. Praag van Mirjam C.: Some classic views on entrepreneurship. *De Economist*, Leiden, 147 (1999), 3, str. 311-335.
116. Rebernik Miroslav: *Podjetništvo in management malih podjetij*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 1997. 594 str.
117. Ripsas Sven: Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, Dordrecht, 10 (1998), 2, str. 103-115.
118. Romer Paul M.: The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8 (1994), 1, str. 3-22.
119. Rothbard Murray N.: Breaking Out of the Walrasian Box: The Cases of Schumpeter and Hansen. *Review of Austrian Economics*, 1987, 1, str. 97-108.

120. Santarelli Enrico, Pesciarelli Enzo: The emergence of a vision: the development of Schumpeter's theory of entrepreneurship. *History of Political Economy*, Durham: Duke University Press, 1990, str. 677-696.
121. Say Jean-Baptiste: A Treatise on Political Economy or The Production, Distribution, and Consumption of Wealth. New York: Augustus M. Kelley (Reprints of Economic Classics), 1964. 488 str.
122. Schultz Theodore W.: The Value of the Ability to Deal with Disequilibria. *Journal of Economic Literature*, Nashville, 13 (1975), 3, str. 827-846.
123. Schumpeter Joseph A.: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker&Humblot, 1912. 548 str.
124. Schumpeter Joseph A.: *Business Cycles*. Prva izdaja. New York: McGraw-Hill Book Company, 1939. 1095 str.
125. Schumpeter Joseph A.: Science and ideology. *The American Economic Review*, Nashville, 39 (1949), 2, str. 345-359.
126. Schumpeter Joseph A.: *The theory of economic development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Četrta izdaja. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1951. 255 str.
127. Schumpeter Joseph A.: *History of economic analysis*. New York: Oxford University Press, 1954. 1260 str.
128. Schumpeter Joseph A.: *Kapitalizam, socijalizam i demokratija*. Beograd: Kultura, 1960. 589 str.
129. Schumpeter Joseph A.: Entrepreneur. 2003, str. 235-265. V *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.
130. Sciascia Salvatore, De Vita Riccardo: The development of entrepreneurship research. *Liuc papers* n. 146, *Serie Economia aziendale* 19, april 2004, str. 1-36.
131. Sedevčič Mira: *Podjetništvo in ekonomska teorija. Naše gospodarstvo*, Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta, 41 (1995), 3-4, str. 253-264.
132. Setnikar-Cankar Stanka: *Vloga in pomen podjetništva kot dejavnika gospodarskega razvoja*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 207 str.
133. Sexton Donald L. (ur.), Landström Hans (ur.): *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, Malden: Blackwell Business, 2000. 468 str.
134. Shane Scott A.: Who is Publishing the Entrepreneurship Research? *Journal of Management*, Greenwich: JAI Press Inc., 23 (1997), str. 83-95.
135. Shane Scott: Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organization Science*, 11 (2000), 4, str. 448-469.
136. Shane Scott, Venkataraman Sankaran: The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, Mississippi, 25 (2000), 1, str. 217-226.
137. Shane Scott: *A General Theory of Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003. 327 str.
138. Stevenson Howard H., Roberts Michael J., Grousbeck Irving H.: *New Business Ventures and the Entrepreneur*. Tretja izdaja. Homewood: Irwin, 1989. 848 str.

139. Stigler George J.: The Xistence of X-Efficiency. American Economic Review, Nashville, 1976, str. 213-216.
140. Sušjan Andrej: Razvoj ekonomske teorije in podjetništvo. Ekonomska revija, Ljubljana, 1990, 3-4, str. 220-226.
141. Sušjan Andrej: Razvoj teorije endogene rasti. Naše gospodarstvo, Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta, 48 (2002), 3-4, str. 297-304.
142. Sušjan Andrej: Od politične ekonomije do ekonomike in nazaj. Teorija in praksa, Ljubljana, 39 (2002a), 6, str. 861-872.
143. Sušjan Andrej: Uvod v zgodovino ekonomske misli. Prvi natis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2006. 364 str.
144. Swedberg Richard: Schumpeter's »Entrepreneur« and why we need economic sociology. 2003, str. 279-282. V Austrian Economics and Entrepreneurial Studies, Amsterdam: Elsevier Science, 6 (2003). 298 str.
145. Timmons Jeffrey A.: The Entrepreneurial Mind. Andover: Brick House, 1989. 187 str.
146. Timmons Jeffry A.: New Venture Creation: Entrepreneurship in the 1990s. Tretja izdaja. Homewood: Irwin, 1990. 677 str.
147. Timmons Jeffry A.: New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st century. Peta izdaja. Boston: Irwin McGraw-Hill, 1999. 612 str.
148. Tuttle Charles A.: The Function of the Entrepreneur. The American Economic Review, 17 (1927), 1, str. 13-25.
149. Ucbasaran Deniz, Westhead Paul, Wright Mike: The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues. Entrepreneurship Theory and Practice, Waco, 25 (2001), 4, str. 57-80.
150. Vahčič Aleš: Osnove vodenja in podjetništva 2. 1. del. Prvi dopolnjen ponatis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 146 str.
151. Vahčič Aleš et al.: Osnove podjetništva. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 249 str.
152. Vahčič Aleš et al.: Osnove podjetništva: priročnik za vaje. Drugi natis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 167 str.
153. Vasapollo Luciano: On the Economic Theory of Entrepreneurship: The Strategic Role of the Entrepreneurial Function. International Review of Sociology, 6 (1996), 2, str. 191-213.
154. Venkataraman Sankaran: The distinctive domain of entrepreneurship research. V Advances in Entrepreneurship, Firm, Emergence and Growth, Elsevier, 1997, 3, str. 119-138.
155. Vesper Karl H.: Entrepreneurial academics – how can we tell when the field is getting somewhere? Journal of Small Business Management, Morgantown: National Council for Small Business Management Development, 25 (1987), 2, str. 1-7.
156. Walker Donald A.: Walras's Theory of the Entrepreneur. De Economist, Leiden, 134 (1986), 1, str. 1-24.

157. Walras Leon: Elements of Pure Economics. Homewood: Richard D. Irwin, 1954. 620 str.
158. Welzel Burkhard: Der Unternehmer in der Nationalökonomie. Köln: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, 1995. 345 str.
159. Williamson Oliver E.: Reflections on the New Institutional Economics. Journal of Institutional and Theoretical Economics, Tübingen, 141 (1985), 1, str. 187-195.

9 VIRI

1. Slovar slovenskega knjižnega jezika. Ljubljana: DZS, 1994. 1714 str.
2. Veliki slovar tujk. Ljubljana: Cankarjeva založba, 2002. 1303 str.