

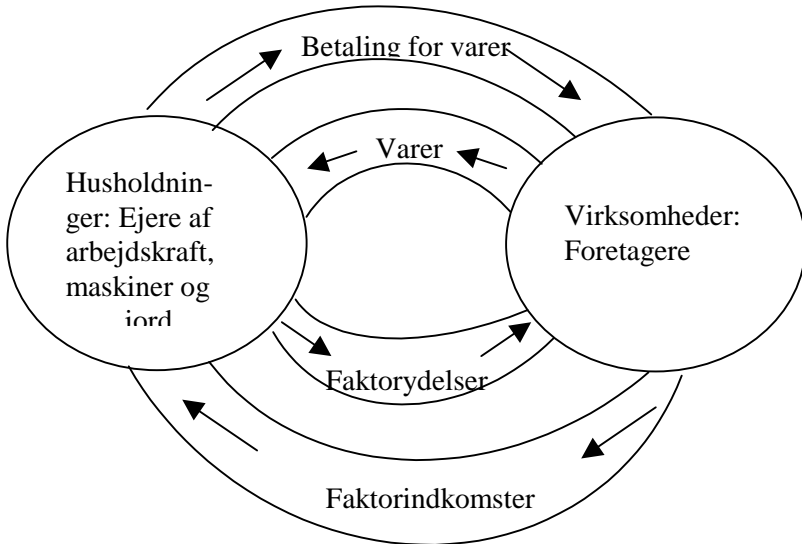
Kapitel 28. Det neoklassiske billede af kapitalismen

28.1. Kredsløbsmodellen

Neoklassikernes grundmodel er den generelle ligevægtsteori, og den mest almene version heraf er den intertemporale model.

I dette kapitel skal vi især beskæftige os med den mere konkrete 'folkeudgave' af denne model, nemlig **kredsløbsmodellen** ('circular flow model'). Modellen er folkelig, fordi den på ikke-matematisk vis sammenfatter det centrale i Walras' sammenhænge, og derfor ofte præsenteres i begyndelsen af de økonomiske lærebøger (fx Samuelson og Nordhaus, 1989: 42); og den er konkret, fordi den modsat Walras' mest abstrakte model inkluderer virksomheden som en selvstændig aktør.

Modellen ser således ud:



Det ses at vi har to typer af aktører, husholdninger og virksomheder.

Husholdningerne besidder økonomiens ressourcer: Arbejdskraft, producerede produktionsmidler og naturressourcer. De sælger ydelserne fra

disse produktionsfaktorer til virksomhederne og modtager herfor løn, maskinrente¹ og jordrente; disse indkomster anvendes til køb af de færdigvarer, som virksomhederne producerer. Husholdningerne er pr. definition nyttemaximerende, forstået på den måde at de sælger faktorydelser **for at** skaffe færdigvarer og dermed nytte.²

Virksomhederne - hvis agent kaldes **foretager** eller **entreprenør** (jeg anvender de to danske ord synonymt) - er pr. definition besiddelsesløse. De kombinerer de indkøbte faktorydelser med henblik på at producere færdigvarer. Virksomhederne profitmaximerer, dvs. de køber ydelser og sælger produkter **for at** opnå maksimalt overskud. Hvis der er fuldkommen konkurrence og fravær af usikkerhed vil positiv profit konkurreres bort, som vi skal se; dette er tilfældet hos Walras. Men da kredsløbsmodellen som sådan blot postulerer to forskellige agenttyper og relationen mellem dem, er den også forenelig med teorier om positiv profit (Knight og Schumpeter).

Vi har tidligere omtalt entreprenøren, nemlig i en østrigsk sammenhæng (jvf. Kapitel 12.9.2). Generelt gælder at østrigerne og neoklassikerne tegner et ganske forskelligt billede af denne skikkelse. For de første vender hans aktivitet **udad**, mod markedet, hvor han i en dynamisk verden med innovation og usikkerhed assisterer den Usynlige Hånd med makrokoordineringen; han er typisk en handelsmand. For de sidste vender hans aktivitet **indad**, idet han organiserer den enkelte produktionsproces; entreprenørens rolle er især at varetage mikrokoordineringen. For østrigerne er entreprenøren helt central for deres teori om markedsprocessen. Derimod har neoklassikerne - også de moderne - haft store problemer med at integrere denne skikkelse i deres teori; Baumol (1968: 49) beklagede at entreprenøren er 'one of the most elusive characters' i økonomisk teori, og Casson (1982: 9) noterede også at vi her har et 'gap' i teorien.

Tilbage til modellen. Til de to strømme af reale ydelser og færdigvarer svarer der to modgående strømme af penge; de er selvfølgelig indkomst/indtægt for modtageren og udgift/omkostning for afgiveren.

Kredsløbsmodellen udtrykker neoklassikernes billede af de grundliggende sammenhænge i vort økonomiske system, altså deres 'politisk-økonomiske verdensanskuelse'. Ved - umiddelbart - at ligestille husholdningernes nyttemaximering med virksomhedernes profitmaximering fremstår dette billede af kapitalismen som et kompromis mellem på den ene side østrigerne, der hævder nyttemaximering som grundliggende

drivkraft, og Marx, der mente at kapitalens profitmaximering er styrende.

En model, matematisk eller ej, beviser ingenting. Den er så rigtig eller forkert som sine forudsætninger, men den er nyttig, fordi den expliciterer eller åbenbarer sammenhængen mellem disse forudsætninger; ikke mindst neoklassikerne understreger dette, jvf. Howard, 1979: 18. Den kan kritiseres på to måder. For det første kan man undersøge om modellen er levedygtig, dvs. kan tænkes at have existens, eller om forudsætningerne er i strid med hinanden. For det andet kan man argumentere for at modellen undertrykker et eller flere væsentlige aspekter ved genstanden. Den første kritik er immanent, den anden anlægger en extern standard.

I dette kapitel begrænser jeg mig til den første type kritik af kredsløbsmodellen. Jeg vil argumentere at den er problematisk, fordi den antager virksomheder, der for det første forekommer overflødige i Walras' abstrakte og friktionsløse verden, og for det andet hævdes at købe faktordydelser, til trods for at de er defineret som ressourceløse og dermed som uden midler til at købe disse.

Det er hensigtsmæssigt at indlede med at sætte modellen i relief, ved at kontrastere den med de klassiske økonomers grundmodel; herunder diskuteres Kapitalkontroversens typiske modeller. Dette sker i afsnit 28.2. Dernæst (28.3) omtales antydningerne hos Walras af en virksomhedsløs grundmodel og i den forbindelse spørgsmålet om, hvorfor der overhovedet er virksomheder, dvs. institutioner der har specialiseret sig i at koordinere produktionen; hvorfor ikke lade markedet tage sig af den opgave? Næste trin i kritikken af kredsløbsmodellen (28.4) rejser spørgsmålet om, hvordan en ressourceløs virksomhed kan finansiere sine køb af faktordydelser? Dernæst kritiserer jeg i 28.5 idéen om at husholdningerne ved at eje maskiner besidder 'realkapital' og dermed er 'kapitalister'. Afsnit 28.6 konkluderer med en samlet kritik af det neoklassiske 'verdensbillede'.

28.2. Baggrund: Den klassiske model

Hos Ricardo og Marx er det en given sag, at produktionen organiseres af kapitalisten, altså at entreprenør og kapitalejer er én og samme agent. Denne identificering afspejlede givetvis datidens kapitalisme.

Kapitalisten enten besidder eller køber de producerede produktionsmidler,³ og han køber det nødvendige arbejde (Marx: arbejdskraft); da kapitalisten dermed er blevet ejer af faktorerne, ejer han også det færdige produkt; provenuet ved salget af dette går dels til at dække omkostnin-

gerne (løn og evt. betaling for andre faktorer), dels til profit. Formålet med processen er at opnå maximal profit, som især går til investeringer (kapitalakkumulation).

Marx antager en polarisering mellem en kapitalistklasse, der er enebedsiddere af penge og al materiel rigdom, og en arbejderklasse, der kun besidder deres arbejdskraft. Kapitalisterne køber nu arbejdskraften, hvorved denne bliver en del af kapitalen ('subsumeres'), og desuden har den enkelte kapitalist normalt brug for at købe produktionsmidler af andre kapitalister; den investerede kapital deler sig dermed i 'variabel kapital' (der skaffer merværdi) og 'konstant kapital' (der ikke gør det).⁴

For så vidt er kapitalen allerførst pengekapital, men klassikerne er enige om at profitten (evt. merværdien) udspringer af produktionen og dermed er betinget af kapitalens forvandling til 'produktiv kapital'. Lånekapital og handelskapital spiller en perifer rolle; dette har sammenhæng dels med opgøret med merkantilisterne, dels med at kreditvæsenet var ringe udviklet på den tid, således at de fleste virksomheder var henvist til selvfinansiering.

Kapitalkontroversens typiske model var i visse henseender klassisk. Den opererede ikke med en fra kapitalejeren adskilt virksomhed, og lånerenten - og dermed rentekapitalisten - spillede ingen selvstændig rolle; 'renten' og 'rentefoden' var realafkast, hvilket var grunden til at neoricardianerne kunne bruge den klassiske terminologi, nemlig 'profit' og 'profitrate'.

Men der var også en central forskel til den klassiske model, idet man ved kapital forstod 'realkapital' eller 'maskiner'; rentefoden/profitraten beregnedes kun på denne 'kapital', altså ikke på lønomkostningerne. Det gav et billede af produktionen som et samarbejde mellem to ligestillede parter, maskinejer og arbejder, der bagefter deler nettoværdien af deres fælles produkt i rente og løn; det harmonerer hermed, at det normalt blev antaget at lønnen betales bagud, efter at produktet foreligger (altså som en andel af dette).

Fra en klassisk synsvinkel er dette kritisabelt, eftersom en 'produktiv kapitalist' har kapitaludlæg til såvel arbejde som maskiner. Kapitalkontroversens modeller forekommer mere relevant for en anden type økonomi, nemlig en førkapitalistisk hvor 'mester' og 'svende' på mere eller mindre lige fod deltager i produktionen. Modellerne har i hvert fald ikke meget at gøre med kapitalisme, således som klassikerne forstod denne produktionsmåde; og som nævnt er den også i strid med neoklassikernes

billede af kapitalismen (kredsløbsmodellen), fordi foretager og kapitalist her er adskilte agenter.

Dette var dog ligegyldigt, i den udstrækning modellerne alene var modeller, designet til at vise at - eller om - Clark tog fejl. For dette formål skulle 'kapital' jo betyde det samme som hos Clark, nemlig 'realkapital'; kun på den måde kunne man tage stilling til, i hvilket udstrækning det gav mening at relatere rente til 'kapitalproduktivitet'. For så vidt var modellerne velvalgte.

Imidlertid er det oplagt, at begge parter i kontroversen mente at modellerne handlede om kapitalisme! I neoklassikernes tilfælde var dette mindre vigtigt, fordi de under alle omstændigheder foretrækker en anden kapitalisme-model i deres positive teori. Problemet ligger hos neocardianerne, der ofte anvendte disse modeltyper i deres positive teori, mest oplagt hos Sraffa (1960), i hvis modeller lønnen betales bagud og profitraten alene vedrører investeringen i maskiner.

28.3. Virksomhed eller marked: Walras og Coase

Når Walras i Del IV af sit værk tager højde for produktion, indfører han samtidig virksomheden og dens foretager. I et brev til Francis Walker fra 1887 skrev han at 'the definition of the entrepreneur is, in my opinion, the thing that binds all economics together' (cit. fra Hébert/Link, 1988: 72), men som vi nu skal se, er der her store problemer i Walras' begrebsdannelse.

Foretagerens funktion er alene at formidle relationen mellem de nyttemaximerende ressourceejere:

"Producing agents are introduced into the analysis to act as intermediaries among the resource owners **qua** consumers. The role of producers is simply to coordinate the transformation of inputs into outputs (in the most efficient manner possible), responding, as it were, to the 'price signals of the market place' where consumers make known their preferences for particular commodities" (Walsh/Gram, 1980: 171).

Schumpeter skriver tilsvarende om Walras' version af kredsløbsmodellen:

"it is clear that in Walras' thought the households were really the agents that, both as buyers of products and as sellers of services, determine the economic process" (Schumpeter, 1954: 1011).

Jaffé udtrykker det samme, når han karakteriserer Walras' entreprenør

som en 'katalysator' (1967: 228).

Problemet er nu at en katalysator er overflødig, hvis processen af sig selv forløber gnidningsløst. Og det gør den, eftersom Walras overalt antager at der ikke foreligger friktioner af nogen art; auktionarius' Synlige Hånd sørger for at alt forløber glat. Der er ingen transaktionsomkostninger og ingen usikkerhed. Men når det er tilfældet bliver foretageren og hans virksomhed funktionsløs og deres existens derfor uforståelig.⁵ Se her videre Kapitel 4.3 samt Kapitel 12.6.2, hvor jeg citerede Sturn for det synspunkt at Walras' friktionsløse model (som han har **brug** for for at kunne vise ligevægten) overflødiggør **enhver** institution: privatejendom, penge eller - virksomhed.

Faktisk er Walras på nippet til at erkende at hans virksomhed med dens profitmaximerende foretager er ubegrundet, og dermed en fejlabstracti- on, eftersom han et sted skriver:

"Assuming equilibrium, we may even go so far as to abstract from entrepreneurs and simply consider the productive services as being, in a certain sense, exchanged directly for one another, instead of being exchanged first against products, and then against productive services" (Walras, 1874: 225).

Dette er lige præcis den model over udveksling plus produktion, som Walras **burde** have introduceret. Denne hypotetiske model minder slående om Kapitalkontroversens model, hvor der heller ikke er virksomheder og heller ikke egentlig profitmaximering, men blot maskinejere, der maximerer prisen for deres ydelser. Det er en model, der slående minder om **simpel vareproduktion**, der kun kender én agenttype, nemlig den identiske forbrugerproducent; produktionsopgaven varetages ikke af en særlig agenttype.⁶

Men hvorfor eksisterer der virksomheder? Spørgsmålet synes lettere tåbeligt, fordi svaret synes indlysende: Vi har virksomheder, fordi der skal produceres! Dette gælder imidlertid kun, hvis virksomheden defineres som 'det sted hvor der produceres'. Spørgsmålet bliver kun interessant, hvis virksomheden ses som en **særlig** institution, altså som én af flere mulige produktionsagenter.

I neoklassisk sammenhæng var Coase (1937) den første, der rejste dette spørgsmål, og for ham var alternativet til virksomheden at markedsagenterne selv udvekslede produktionsfaktorer og således selv kombinerede deres ydelser til et produkt. Alternativet var kort sagt Walras' antydede

model af en simpel vareproduktion, der kun kender til markedets uplanlagte markedskoordinering, og ikke til virksomhedens planlagte og bevidste koordinering af produktionsfaktorerne til et produkt.

Marx noterede et sted det paradoksale forhold, at tilhængere af kapitalismen ikke vidste noget værre at sige om socialismen end at dette system ville omdanne samfundet til én stor fabrik. Dette er et problem for enhver liberal: Hvis markedskoordinering er så fremragende og planøkonomi så ødelæggende, hvorfor har man så virksomheder, der ubetvivleligt praktiserer en højst bevidst koordinering? hvorfor disse øer af planøkonomi i hjertet af markedsøkonomien?

Coase udtrykker problemet således:

"Those who object to economic planning on the grounds that the problem is solved by price movement can be answered by pointing out that there is planning within our economic system which is .. akin to what is normally called economic planning" (Coase, 1937: 35).

Coase ser det som et rent teknisk problem, hvis løsning er at markedet i visse situationer - her koordineringen af produktionsfaktorerne - er behæftet med høje transaktionsomkostninger, hvorved virksomhedens bevidste koordination bliver billigere; det er indlysende upraktisabelt, hvis faktorejerne (arbejder og maskinejer) hver anden time skal aftale udveksling af ydelser, for at produktionsprocessen kan forløbe glat. Deraf virksomhedens existens.⁷ Dette falder helt i tråd med generel ligevægtsteori: Uden friktioner er der ikke brug for en virksomhed, ergo må dens existens forklares ud fra friktioner.

Vi står med andre - end Coase's - ord med et klart eksempel på 'market failure'. Markedets høje transaktionsomkostninger begrunder planlagt produktion. Men for en ordens skyld må det siges at argumentet ikke begrunder at denne bevidste koordinering skal være kapitalistisk: Det er et åbent spørgsmål om en demokratisk planlægning ville være at foretrække, således at alle agenter ville have lige stor indflydelse ved fastlæggelsen af den forpligtende produktionsplan.

Spørgsmålet er imidlertid om ikke Coase viser for meget, efter hans egne liberale standarder. Han mener at markedet er godt i den store sammenhæng, men dysfunktionelt på mikroplan, og her kan han hente støtte fra Hayek's teori om den nære viden, men hvis nu virksomheden svulmer op til samme størrelse som et mellemstort land i den Tredje Verden - jvf. flere multinationale virksomheder - får vi da ikke et argu-

ment for at afvikle planøkonomien og afløse den med markedskoordinering, altså for at opløse sådanne virksomheder i en myriade af små privatejere, der kan konkurrere indbyrdes? Får vi ikke et argument for at afløse kapitalismen med simpel vareproduktion?

I denne afhandling forklares overgangen til kapitalismen, her den kapitalistiske virksomhed, ikke ud fra transaktionsomkostningerne eller andre 'friktioner'. I stedet forklares denne virksomhed socialt, nemlig som opstået ud af polariseringen indenfor almen markedsøkonomi mellem konkurrencens tabere, der enten udstødes eller bliver uselvstændige faktorudbydere, og vinderne, der forbliver som selvstændige producenter; det, der forklares i dette scenarium, er existensen af selvstændige producenter som **særlige** agenter, adskilt og udskilt fra de uselvstændige.

28.4. Virksomhed og kapital: Walras og Knight

Vi har nu kontrasteret virksomheden med markedet, og derved fokuseret på disse institutioners forskellige koordinationsprincipper; vi så at Walras var inkonsistent ved hævde en virksomhed i hans friktionsløse verden, mens Coase drog konsekvensen: Virksomheden opstår først i kraft af friktioner (transaktionsomkostninger).

Imidlertid er Walras mest optaget af at forsvare introduktionen af virksomheden, dermed af foretageren med hans profitmaximering, overfor den klassiske model, der ikke kendte til noget skel mellem virksomhed og kapital, foretager og kapitalist, profit og rente. Dette rejser problemet om, hvordan den kapital-løse virksomhed finansierer sine aktiviteter.

Mod denne 'engelske skole'⁸ (specielt Ricardo og Stuart Mill) skriver Walras:

"Under the pretext that it is difficult in reality to be an entrepreneur without being a capitalist at the same time, English economists do not differentiate between the two functions. That is why the term **profit**, as they use it, signifies simultaneously **interest** on capital and **profit** of enterprise.

This confusion is unfortunate. In reality, it is admittedly difficult but not impossible to be an entrepreneur without being a capitalist. It frequently happens that men who have no capital of their own, but whose intelligence, honesty, and experience are known, obtain loans for agricultural, industrial, commercial, or financial enterprise. At any rate,

even supposing that there are very few entrepreneurs who are not capitalists, there are large numbers of capitalists who are not entrepreneurs. .. Moreover, even if the two roles were combined in practice more frequently than they actually are, it would still be important for theory to distinguish between them" (Walras, 1926: 423).

Som vi har set er det umuligt, i Walras' sammenhæng, at give en teoretisk, analytisk begrundelse for entreprenøren som selvstændig kategori; han giver da heller ingen.

Det subsidiære argument er at kapital-løse agenter ofte i praksis kan opnå lån for at finansiere en virksomhed, at man altså godt kan være entreprenør uden at være kapitalist. Walras' logik er her ikke god, for han synes at ville underbygge denne påstand ved at pege på den ukontroversielle kendsgerning at man godt kan være kapitalist uden at være engageret i produktion (fx rente- og handelskapitalister); klassikerne antog blot at produktion forudsætter kapital, ikke at kapital nødvendigvis er 'produktiv'.⁹

Indførelsen af den ressource- og derfor kapitalløse foretager indebærer, som Walras noterer, at klassikernes 'profit' opdeles i kapitalistens 'rente' og foretagerens 'profit'. Walras argumenterer for dette nye profitbegreb, og altså dermed indirekte for foretageren som ny kategori, ved at henvise til empirien, nemlig virksomhedernes profitbegreb, således som det fremgår af deres regnskabsprincipper (specielt 'double-entry accounting'):

Disse regnskabsmetoder, "which are derived from everyday experience, will be found to be completely in harmony with our earlier concepts, thus proving that our theory of production is indeed founded on reality" (Walras, 1926: 228).

Et sådant argument kan imidlertid ikke være gyldigt, eftersom økonomen og revisoren betragter økonomien ud fra to til dels usammenlignelige synspunkter. Økonomens model udtrykker en hypotese om, hvordan økonomien hænger sammen, dens lovmæssigheder; revisoren, derimod, registrerer og beskriver virksomhedens økonomiske tilstand. Mens økonomen anlægger en ex ante, anlægger revisoren en ex post betragtning. Heraf følger at revisorens begrebsapparat ikke nødvendigvis er adækvat for økonomen; det kan derfor ikke tjene som 'bevismateriale' ved vurderingen af det økonomiske begrebsapparat. Denne forskel mellem økonomi og regnskabslære er i dag alment accepteret, også af neoklassikerne.

Det store problem, som Walras peger på men ikke løser, er hvordan den ressourceløse foretager kan købe faktorydelser? Det kan han i sagens natur ikke. Dette problem diskuteres nærmere nedenfor, i forbindelse med Knight.

Faktisk har Walras' foretager ikke engang ressourcer til selv at overleve. Det skyldes at han antager en økonomi med fuldkommen konkurrence, og her vil en positiv profit konkurreres bort, for opstår der profit i en branche, vil nye virksomheder tiltrækkes, udbudet øges, færdigvareprisen falde og profitten derfor forsvinde; er der omvendt tab, vil virksomheder bukke under, udbudet reduceres, færdigvarepriserne stige og tabet dermed neutraliseres. Foretageren 'hverken vinder eller taber', som Walras siger. Anderledes udtrykt (jvf. Blaug, 1986: 222f) antager han overalt at indtægten fra varesalget netop kan betale virksomhedens omkostninger, altså at prisen udtømmes i faktorbetalingerne, hvilket kan vises (Eulers Teorem) at kræve konstant skalaafkast. Derfor er der i ligevægt intet overskud eller profit til foretageren; han må, som det er blevet sagt, 'leve af luft'.

Foretageren er med andre ord en upersonlig agent. Dette fremgår klart af Walras' ligevægtsligninger, der ikke kender til profit (overskud) og derfor ikke til 'virkelige' foretagere (Jaffé, 1980: 353). Det betyder at vi ikke må tænke foretagernes produktionskoordinering som nogle selvstændige agents aktivitet, men som en - ulønnet - extra funktion hos 'husholderne'. Kun sådan tænkt er modellen 'viable'. Men dermed er vi tilbage til konklusionen i forrige afsnit, nemlig at Walras burde antage at husholderne selv - via markedet - koordinerer produktionen. En rolledifferentiering mellem uselvstændige og selvstændige er, på Walras' præmisser, ubegrundet.

Vi vender os nu til Knight (1921), der som den første for alvor tematiserede entreprenør-rollen. Kernen i hans teori er at entreprenøren opnår profit ved at påtage sig usikkerhed;¹⁰ denne opfattelse harmonerer, ligesom Coase', med den generelle ligevægtsteori, hvor den forudsatte sikkerhed netop gør virksomheden funktionsløs. I Walras' verden er der i ligevægt ikke profit, fordi Auktionarius sørger for at alt forløber glat, men når der tages højde for usikkerhed, bliver der basis for **positiv profit**.

Men hvem kan bære usikkerhed og dermed risikoen for tab? Schumpeter stillede dette spørgsmål, og han gav det svar at det er kapitalisten - og

ikke entreprenøren - der har noget at tabe:

"Since many modern economists also include risk-bearing among entrepreneurial functions, it may be well to point out at once the objection to the idea. It should be obvious, so soon as we have realized that the entrepreneur's function is distinct from the capitalist's function, that an entrepreneur, when he employs his own capital in an unsuccessful enterprise, loses as a capitalist and not as an entrepreneur" (Schumpeter, 1954: 556; smlgn. Schumpeter, 1934: 74ff).¹¹

Knight er ikke blind for dette problem. Han fremhæver endnu stærkere end Walras, at entreprenøren i praksis som oftest er kapitalist.

Han diskuterer spørgsmålet i forbindelse med aktieselskaber (Knight, 1921: 297ff). Her ser det umiddelbart ud som om de risikobetonede beslutninger beror hos management-ledelsen, men Knight erkender at dette ville være i strid med hans teori, eftersom denne ledelse er på fast løn, altså ikke modtager profitten (eller risikerer tabet). Profitten eller tabet tilfalder aktionærene, men på hvilken måde kan de siges at være bærere af usikkerhed? Jo, svarer Knight, fordi det er aktionærene der tager den ultimative risiko ved at udnævne ledelsen! Nu passer pengene for Knight, fordi profitten da går til risikotageren.

Men pengene passer netop **ikke**, for når den ultimative risikotager er kapitalisten, samtidig med at entreprenøren iflg. Knight er risikotageren, bliver entreprenøren jo identisk med kapitalejeren, altså ikke en særskilt rolle.

Andetsteds forsvarer Knight de selvstændige entreprenører med henvisning til, at disse kan leje kapital ved at pantsætte deres 'current income from all sources and their future earning power' (Knight, 1921: 40).

Dette er uholdbart. Knight har ret i at andre ressourcer end kapital kan sætte producenten i stand til at finansiere indkøb af faktorydelser; det kan være jord eller en særlig kvalificeret arbejdskraft, men det ændrer intet ved sagen. Som er at entreprenøren kun kan være producent i præcis den udstrækning han er ressourcejer, dvs. kapitalist, jordejer eller (kvalificeret) arbejder. Uden ressourcer kan han intet købe, heller ikke på kredit.

Men måske besidder entreprenøren en særegen meta-ressource, nemlig et usædvanligt forretningstalant, i stil med det instinkt for uudnyttede profitmuligheder, som kendetegner Kirzner's entreprenør (jvf. afsnit 12.9.2)? Netop det mener Knight, når han optimistisk skriver at

"demonstrated ability can always get funds for business operations. A propertyless employer can make the contractual payments secure by insurance even when they may involve loss, and complete separation of the risk-taking and control function from that of furnishing productive services is possible if there is a high development of organization and a high code of business honour" (Knight, 1921: 274, noten).

Schumpeter mente (1954: 894), at Knight ved således at kombinere usikkerhed med forretningstalent ('exceptional business ability') formåede at overvinde det problem, Schumpeter selv pegede på i den rene usikkerhedsteori.¹²

Er det i entreprenørens særlige evne til at lugte profitmuligheder (se Knight, 1921: 282ff), at vi har den 'ressource', der gør foretageren kreditværdig? Denne evne må være forskellig fra den kvalificerede arbejdskraft, for ellers forvandles foretagerens indkomst fra profit til en kombination af løn og rente (for så vidt som evnen betragtes som arbejderens 'human capital'). Evnen kan imidlertid heller ikke være en 4. produktionsfaktor - således som Marshall (1890: 115) mente - thi som sådan måtte den iflg. neoklassisk teori aflønnes efter værdien af sit marginalprodukt (se Blaug, 1986: 224f). Da Knight's foretager lever af usikkerhed er det imidlertid klart, at denne evnes værdi må være principielt uberegnelig og således unddrage sig marginalproduktivitetsteoriens lovmæssigheder. Alligevel begreb Knight til tider (1921: 282f) evnen som en faktorydelse ('productive service'), hvis pris - entreprenørens indkomst - bestemmes helt traditionelt af udbud og efterspørgsel.

Foretagerens hypotetiske ressource - kilden til hans profit og kreditværdighed - er altså hverken en traditionel eller en ny produktionsfaktor. Knight accepterer overvejende (1921: 280) dette: Foretagerens indkomst (profiten) er ikke en faktoraflønning, der indgår i varens omkostninger; den er i stedet bestemt residualt, som et overskud, nemlig som differencen mellem vareprisen og alle faktoromkostningerne.

Billedet er nu klart. Foretageren er ressourceløs og må derfor købe faktorydelser på kredit. Det går faktorejerne kun med på, hvis de har tillid til at foretageren er succesrig. En sådan tillid kan de imidlertid pr. definition ikke have, da foretagerens aktivitet principielt er risikabel. Og selv hvis standarden for 'business honour' (jvf. Knight-citatet ovenfor) er nået så højt, at faktorejerne alligevel er villige til at risikere deres produktionsfaktorer ved at udleje dem til en i alle henseender tomhændet

producent - hvilket strider mod al erfaring og alle økonomiteoriens præmisser - så gør det ikke denne producent til en risiko-tagende foretager. Risikoen ligger da fuldt og helt hos faktorejerne, for de er de eneste, der har noget at tabe, dvs. det er **dem** der er entreprenører!

Casson udtrykker problemet med den selvstændige og kapitalløse entreprenør på denne måde:

Entreprenøren må "recognize that the people with whom he contracts will require assurances that he can pay up if he is proved wrong - a constraint which may prove difficult, and quite irritating, for someone who has little wealth but is certain he is right. The obvious strategy is to seek someone to underwrite the risk that he (the entrepreneur) is wrong. But since everyone else believes he is wrong, to whom can he turn? He can only obtain underwriting by persuading someone else that he is right. And therein lies the catch, for anyone else who believes the entrepreneur is right is **ipso facto** a potential competitor" (Casson, 1982: 14).

Problemet er altså at faktorejeren (kapitalisten) kun vil give kredit til entreprenøren, hvis han har kendskab til dennes idé, men dermed ophører den med at være unik; kapitalist og entreprenør er blevet konkurrenter og hvorfor give kredit til en konkurrent?

Vi kan konkludere: **Uden** ressourcer er foretageren intet, og **med** ressourcer er han ikke foretager. Den faktorløse foretager er et fantom.

28.5. Kan husholdningen være kapitalist?

Af kredsløbsmodellen fremgår at de producerede produktionsmidler, som husholdningerne besidder, er 'realkapital', og for så vidt er nogle af husholderne 'kapitalister'.

En maskine er en maskine. Enhver kan bruge et ord som 'kapital', som vedkommende lyster, så for så vidt kan man ikke forbyde at nogen kalder en maskine 'realkapital', ligeså lidt som man logisk kan gendrive den person, der har lyst til at kalde en kanarieugl for penge, fordi den måske kan sælges for penge. Men det gør forvirring næsten uundgåelig. Det er ikke indbegrebet i en kanarieugl at den sælges for penge, ligesom meget andet end kanarieugle kan sælges; den nye terminologi afviger derfor radikalt fra den almindelige sprogbrug, hvor 'penge' har en anden betydning, hvortil kommer at det forekommer uøkonomisk - sprogligt set - at opfinde et nyt ord for at betegne et fænomen, der allerede har et navn

(kanariefugl).

Tilsvarende med maskiner.

En maskine er en maskine, dvs. en bestemt ting, der har det og det omfang, vejer så og så meget og kan udføre de og de tekniske funktioner. Den kan indgå i meget forskelligartede social-økonomiske relationer. Robinson kan have en maskine - eller i hvert fald et redskab - og her spiller den i sagens natur ingen sådan rolle. Enhver kan have købt en græsslåmaskine til sin have. En agent kan eje en maskine, hvis ydelser sælges. Og en virksomhed kan investere ved at købe en maskine til produktionsprocessen. Maskinens økonomiske rolle er vidt forskellig i de fire tilfælde; den specifikke økonomiske kategori, som maskinen påhæftes, må derfor være forskellig. Dette er, mener jeg, den centrale lærdom fra de konsekvent subjektivistiske østrigere (Kapitel 20.3.4 og 20.4.5), - og i øvrigt også fra Marx. Den nævnte græsslåmaskine er blevet et forbrugsgode, som efter købet er trukket ud af det økonomiske kredsløb og derfor er blevet irrelevant for den økonomiske analyse. Den maskine, der udlejes til en virksomhed for en bestemt leje, tjener til at give indtægt til sin ejer. Og den maskine, som virksomheden investerer i for at opnå profit, er **kapital**.

Dette sidste vender vi tilbage til i Sektion I. På dette sted er det afgørende at afvise at den maskine, som udlejes, fungerer som kapital. Den giver ganske rigtigt et afkast - maskinlejen - som er forskelligt fra løn og jordrente, men maskinlejen er identisk med prisen på maskinydelserne, og for maskinejeren har indtægten fra dette salg præcis den samme økonomiske funktion, som indtægten fra salg af arbejde har for arbejdere. Salget giver en indkomst, som faktorejeren skal forsøge at leve af, eftersom han ikke fremstiller færdigvarer, hvis salg kan give en indkomst; **økonomisk** er de tre faktorejere helt ligestillede. Dette gælder i den neoklassiske kredsløbsmodel, hvor alle tre faktorejere nyttemaximerer. Så hvis maskinen er 'realkapital' og dens ejer derfor 'kapitalist', så er arbejdskraften også 'kapital' og arbejderen 'kapitalist'. En bestemt sprogbrug er som sagt hævet over logisk kritik, men den skal være konsekvent, og den nævnte konsekvens drager neoklassikerne ikke.

Det gjorde Fisher imidlertid. For ham er alle produktionsfaktorer 'kapital'. Dette er imidlertid ren fiktion. Fisher's begreb er udtryk for teoretisk imperialisme, fordi teoretikeren konstruerer sammenhænge, som hverken agenterne eller markedet kender til. **Teoretikeren** kan tilskrive værdi til hvad som helst: Maskinen, arbejdskraften, ja, Becker

kan beregne værdien af ægteskabet, livet og meget andet i kroner og ører. Men **markedet og agenterne** giver kun økonomisk værdi til de fænomener, der købes og sælges. Derfor har hverken ægteskabet eller arbejdskraften - udenfor en slaveøkonomi - økonomisk værdi; og da maskinen ikke købes og sælges indenfor neoklassikernes kredsløbsmodel, har heller ikke den økonomisk værdi (her). Og mangel på økonomisk værdi betyder økonomiteoretisk irrelevans.

Det skal understreges at denne kritik af kategorien 'realkapital' er ganske uafhængig af, i hvilken udstrækning man mener maskinen er produktiv, teknologisk eller værdimæssigt.

Men den Fundamentale Ligning (jvf. Kapitel 26.2) - vil man indvende - udsiger jo at maskinværdien ved hjælp af rentefoden kan bestemmes gennem kapitalisering af maskinlejen. Og deri ligger vel at maskinen alligevel er kapital? Overhovedet ikke. Denne ligning klargjorde den dimensionale relation mellem tre størrelser: maskinleje, rentefod og maskinværdi. Den **dikterede** ikke at maskinlejen skal kapitaliseres, men forklarede blot at **hvis** maskinen er kapital - og det var alle parterens præmis i Kapitalkontroversen - kan dens værdi bestemmes ved at kapitalisere dens afkast, eller dens afkast kan bestemmes ved at applicere rentefoden/profitraten på maskinværdien. Dette er relevant for den virksomhed, der måtte eje en sådan maskine som en del af sin kapital, men irrelevant for den maskinejer, der sælger maskinydelser blot for at få en indkomst, der tillader køb af færdigvarer.

28.6. Kredsløbsmodellens ugyldighed

Kritikken af foretageren, dermed virksomheden, som selvstændig kategori har knyttet an til Knight's specielle teori om foretageren som bærer af usikkerhed. Men kritikken er ikke afhængig heraf:

a) Foretageren har pr. definition ingen aktuelle, manifesterede ressourcer. Derfor kan han ikke købe faktorydelser direkte.

b) Hvis foretageren har en særlig evne, et instinktivt forretningstalant, kan dette begrunde at faktorejerne vil sælge ydelser på kredit. Dette kræver at evnen er blevet demonstreret - måske en stribe af succeshistorier (hvordan blev de i øvrigt finansieret?) - men i præcis den udstrækning, dette er tilfældet, har vi at gøre med en kvalificeret arbejdskraft, dermed en produktionsfaktor, som for det første pr. definition hører ind under husholdningerne, og for det andet er der ingen grund til at de agenter, der

har aktuelle ressourcer, ikke skulle købe dette talent for selv at producere (en sådan 'headhunting' synes at være mønsteret indenfor IT-branchen).

Vi må konkludere at kredsløbsmodellens foretager ikke kan finansiere sine produktionsaktiviteter; det ville kræve et mirakel at få rådighed over faktorydelserne. Det må være et mindstekrav til enhver model, den være nok så abstrakt, at den er 'viable', dvs. kan tænkes at eksistere. Den må ikke indeholde elementer og sammenhænge, der i princippet er umulige. Det gør kredsløbsmodellen. Den neoklassiske 'vision' af kapitalismen hænger ikke sammen.

Har vi dermed bevist at klassikernes model, hvor den selvstændige producent er kapitalist, er den rigtige? Ikke ganske. Vi har vist at producenten må have en ressource, men karakteren af denne er endnu et åbent spørgsmål. Det kunne være reale ressourcer (arbejdskraft, jord, maskiner); det kunne også være penge. Lad os undersøge sagen.

Antag at vi forsyner virksomheden med reale ressourcer. Hvis de er så alsidige at de muliggør produktion, får vi ingen udveksling af faktorer eller disses ydelser: Vi får simpel vareproduktion. Det ser vi bort fra og antager i stedet at virksomheden kun besidder én produktionsfaktor, fx maskiner. Der skal nu ansættes arbejdere og det kræver penge. Dem har virksomheden ikke (antager vi), men måske kan den med maskinen som sikkerhed opnå kredit, enten ved at låne på kreditmarkedet eller ved at betale arbejderne efter at færdigvarerne er produceret og solgt for penge? Men en maskine er en maskine, en fysisk ting, og om den har økonomisk værdi - og derfor giver kreditværdighed - er uvist. Den kan være forældet eller indrettet til at producere goder, for hvilke der ikke er et købedygtigt behov. Kun hvis det demonstreres at maskinen eller dens produkter kan forvandles til penge, har maskinen økonomisk værdi, og det vides ikke når de nødvendige extra faktorydelser skal anskaffes. Det demonstreres først gennem det succesfulde salg af færdigvarer. Grundet den principielle afsætningsusikkerhed giver maskinen derfor ikke automatisk kreditværdighed. Så hvordan man end vender og drejer det, giver maskinen - eller enhver anden fysisk ressource - ikke sikker mulighed for selvstændig produktion.

Kun hvis virksomheden på forhånd har sikker bytteværdi, dvs. **penge**, kan den erhverve de nødvendige faktorydelser. Dette er den nødvendige forudsætning. Det er også den tilstrækkelige forudsætning, eftersom penge kan købe alt, herunder faktorydelserne. Heroverfor står de agenter,

der ikke har penge og som derfor er afskåret fra selvstændig produktion. Hvordan de reale ressourcer er fordelt mellem pengebesiddere og pengeløse er uvæsentligt, bortset fra at de pengeløse skal have nogle, som de kan håbe på at udleje til virksomheden (ellers er de udstødte og dermed ikke agenter i økonomien); men det er muligt at virksomheden også ejer sådanne ressourcer (som hos klassikerne).

I Kapitel 13.6 antydede jeg, hvordan et sådant økonomisk system udspringer af polariseringstendensen indenfor simpel vareproduktion. Under denne produktionsmåde er der kun én agenttype, idet alle er selvstændige producenter og samtidig forbrugere, og penge fungerer kun som cirkulationsmiddel. I den polariserede økonomi - derimod - står pengeløse overfor pengebesiddere, og det vil senere blive argumenteret at dette er en model over kapitalismen, idet pengene nu er blevet kapital.

I 'De Usynlige Hænder' kritiserede jeg (1995: 106ff) på et til dels fejlagtigt grundlag kredsløbsmodellen.

Jeg tog det for pålydende at maskinejerne er kapitalister, fordi de er ejere af 'realkapital', og hvis kapitalist-rollen indbegriber maximering af rente/ profit, snarere end af nytte, bliver det nu kritisabelt at begribe maskinbesidderen som husholdning. Denne kritik falder bort, når det erkendes at en maskine i sig selv kun er en maskine. Som fremhævet af østrigerne og Marx afhænger tingens økonomiske rolle af agentens sigte og af den social-økonomiske funktion, som tingen har i det økonomiske system. Jeg mener nu, at neoklassikerne har ret i at sidestille maskine og arbejdskraft, og at antage at disse faktorejere sælger **ydelserne**; for hvis de sælger deres produktionsfaktorer, bliver de faktorløse og glider ud af det økonomiske system.

Derimod vil jeg naturligvis fastholde det 'mærkelige' i at den agent, der profitmaximerer og for så vidt er kapitalist, pr. definition er uden kapital! Og jeg vil først og fremmest fastholde den metodologiske kritik om overfladiskhed: Neoklassikerne postulerer blot deres model, uden at ulejlige sig med at begrunde den, herunder undersøge om den er konsistent og relevant.

28.7. Afslutning

Først i næste Sektion tager vi for alvor fat på økonomiteoriens vigtigste problem, nemlig at afklare om penge kan blive det overordnede eller ultimative mål i et økonomisk system, og i givet fald hvorfor og hvordan. I dette kapital vil jeg blot - afslutningsvis - beskrive neoklassikernes

opfattelse af dette spørgsmål, således som det fremgår af kredsløbsmodellen.

Som nævnt ligner modellen et kompromis mellem - eller syntese af - nyttemaximering og profitmaximering. Begge agenttyper, dermed begge principper, får sit.

I Walras' model er der imidlertid en fundamental asymmetri, eftersom husholdningernes nyttebestræbelser krones med held, mens virksomhedernes jagt efter profit frustreres; hvis husholdningen er Prometheus, der bringer nytte til økonomien, er foretageren en Sisyfos-skikkelse.

Dermed fremstår nyttemaximeringen som den dominerende målsætning, den der vinder på langt sigt; og da profitmaximeringen ikke er kilde til berigelse, fremstår den alene som en praktisk, samfundsnyttig indretning, der sørger for en effektiv ressourcefordeling ved at tiltrække virksomheder til de brancher, hvor der er brug for mere produktion.

Der er altså ikke tale om et ægte kompromis mellem de to principper; fundamentalt er neoklassikerne enige med østrigerne.

Som vi har set (Knight og Schumpeter) har neoklassikerne også teorier, der søger at forklare tendenser til positiv profit, men Walras' model er **grundmodellen**, det mest abstrakte, rene og friktionsløse udtryk for det økonomiske system. Moderne generel ligevægtsteori holder sig da også helst indenfor dette univers, bl.a. fordi analysen af ligevægtens existens og stabilitet i bedste fald kompliceres betydeligt, hvis der tages højde for egentlig usikkerhed og hvis vareprisen ikke udtømmes i faktorbetalingerne.

I deres mere filosofiske øjeblikke er de toneangivende økonomer enige om at 'vi' producerer **for at** forbruge, evt. med understregning af at også effektivitet - undgåelse af arbejdsbesvær - er vigtigt. Dette gælder Menger (1883: 216), Marshall (1890: 70) og Keynes (1936: 46).

Og Jevons (hans østrigske side) skrev:

"We labour to produce with the sole object of consuming, and the kinds and amounts of goods produced must be determined with regard to what we want to consume. Every manufacturer knows and feels how closely he must anticipate the tastes and needs of his customers: his whole success depends upon it." (Jevons, 1871: 102f)

Dette er dårlig logik. De to afsnit modsiger hinanden, thi forbruget er først selve **målet**, dernæst blot **betingelse** for et andet mål, nemlig 'suc-

ces': fabrikanten producerer åbenbart ikke stole **for at** tilfredsstille et behov for stole.

Intet økonomisk system producerer en stol med mindre den forventes at opfylde et eller andet behov, og ethvert økonomisk system er nødt til at tilfredsstille medlemmernes mest grundlæggende fysiologiske behov, men herfra kan man ikke slutte at dette behov er produktionens drivkraft og kompas. Alle kan vel være enige om at man i et rationelt og humant økonomisk system producerer **for at** få nogle produkter, som man kan bruge, men hvem har lovet de nævnte økonomer at markedsøkonomi og kapitalisme er et rationelt og humant system?

Kan det ikke tænkes at der produceres for at producere, og at det overordnede mål er abstrakt profit snarere end konkrete behov? Det kan det ikke for det store flertal af økonomer. De **forudsætter** det, de skulle **bevise**, nemlig at menneskets - Robinson's - standarder er markedsøkonomiens og kapitalismens standarder, uden at ville erkende at de derved på forhånd har taget éntydig stilling i striden mellem kapitalisme og socialisme, privatejendom og fællesejendom.

NOTER

1. Jeg foretrækker det lidt klodsede 'maskinrente', da der ikke er nogen god dansk oversættelse af det engelske 'rental', især fordi 'rente' straks associerer til lånerente. Her har engelsk fordelen af to ord: 'rent' og 'interest'.

Videre foretrækker jeg, af grunde der er nævnt i Kapitel 19.1, betegnelsen 'producerede produktionsmidler' eller kort: 'maskiner', frem for 'realkapital' eller 'kapitalgoder'. Som vi skal se er det ingenlunde givet at disse maskiner er 'kapital' i økonomisk forstand.

2. I dette kapitel betyder 'nyttemaximering' blot at husholdningerne ønsker 'nytte', ikke profit. Andetsteds i denne afhandling forstås ved 'nyttemaximering' at agenten stedse øger de oplevede behov og derfor stedse vil have flere goder.

3. I datiden skelnede man ikke skarpt mellem produktionsfaktoren og dens ydelse, beholdning og strøm. Det var Walras, der først pointerede denne sondring.

4. Det kan diskuteres om Marx her er konsekvent, metodologisk set: I Bind 1 af Das Kapital ser Marx normalt bort fra forholdet mellem de enkelte kapitaler (specielt konkurrencen, der først inddrages i Bind 3), for at koncentrere sig om den grundlæggende klasse-modsætning; dette taler for her at se bort fra virksomhedens køb af maskiner etc. fra de andre virksomheder, altså antage at virksomheden allerede besidder de fysiske produktionsbetingelser.

5. Man kan med Kirzner (jvf. Kapitel 12.9.2) argumentere at foretageren har en funktion

udenfor ligevægten, ved netop at være den agent, der i kraft af sit instinkt sætter de rigtige priser og dermed skubber økonomien mod ligevægt. Men Walras kan ikke sige noget sådant, da det hos ham er Auktionarius (evt. de socialt rationelle agenter) der sikrer ligevægtens stabilitet.

6. Modellen over simpel vareproduktion i Kapitel 13.4 var anderledes, idet jeg der - af de anførte grunde - antog at producenterne alle på forhånd var udstyrede med de nødvendige produktionsfaktorer, således at der overhovedet ikke var et faktormarked.

7. Sammenlign i øvrigt den almene diskussion i Kapitel 4.3 af neoklassikernes brug af transaktionsomkostningerne ved forklaringen af institutioner.

Grundtanken er at vise at en bestemt institution (privatejendommen, pengene, virksomheden) reducerer disse omkostninger, hvorfra der sluttes til existensen af institutionen. Dette kan ses som en normativ teori, der udsiger at fordi der er så meget at spare **bør** institutionen indføres. Men det er ikke tanken, i hvert fald ikke den udtrykte. Denne er at teorien objektivt forklarer institutionens opkomst. Neoklassikerne begår ikke den - funktionalistiske - fejl at lade det gavnlige forklare sin egen indførelse (jvf. funktionalismens problem, som diskuteres i Kapitel 5.1); indførelsen af institutionen begrundes i stedet i de individuelle valg. Det indebærer en dristig hypotese om at hvad der er gavnligt for hele samfundet - fordi der kommer en almen besparelse - manifesterer sig som nytte for de magthavende agenter, således at disse ser en fordel i handle med henblik på at indføre institutionen.

8. Det var især franske økonomer, der gjorde ansatser til at udskille entreprenøren som en særlig kategori, se den teorihistoriske redegørelse i Hébert/Link, 1988. Cantillon introducerede skikkelsen i økonomisk teori, hvor han præsenteres som en person, der i en situation med usikkerhed tager initiativer (ss. 19ff). Turgot mente (ss. 33ff) at entreprenøren nødvendigvis må være kapitalist, men kapitalisten kan være en passiv ejer og behøver derfor ikke at være entreprenør. Say's entreprenør er 'manager', dvs. en specialiseret arbejder, der kan være adskilt fra kapitalen (ss. 35ff). Endelig understregede De Tracy - på linie med Turgot - at entreprenøren nødvendigvis må have 'funds': ".. it is not sufficient to know how to aid an enterprise with the head or the hands: there must first be an enterprise; ... Now who is he who can undertake it? It is the man who has already funds .." (cit. efter Hébert/Link, 1988: 42).

Hébert og Link betragter det selv som en given sag, at entreprenøren er ikke-kapitalist (1988: fx s. 25).

9. Overhovedet er Walras ukarakteristisk lemfældig i sin kritik af 'den engelske skole'. Han hævder at 'englænderne' bestemmer vareprisen gennem produktionsomkostningerne (jordrente + løn + rente/profit), og at de dernæst bestemmer rente/profit som residualt fra vareprisen efter at jordrenten er elimineret og lønnen bestemt gennem den særlige løn teori (subsistensteorien). I første omgang er rente/profit med til at bestemme prisen, men i anden omgang bestemmer prisen (residualt) profitten, og det går selvfølgelig ikke. Men Walras overser at 'englænderne' **ikke** - heller ikke Stuart Mill - bestemmer vareprisen gennem faktor aflønningerne: de bestemmer den ved hjælp af arbejdsværdilæren.

Overhovedet havde marginalisterne et overraskende overfladisk kendskab til de klassikere, de gjorde op med. Således troede Jevons (1871: 185f) at Ricardo's arbejdsværdilære gik ud på, at det var den faktiske, historiske arbejdsomkostning, der bestemte varens pris, og det var mod en sådan - oplagt håbløs - pristeori, at Jevons udtalte de berømte ord: 'Bygones are forever bygones'. Men Ricardo udtalte klart (1817: 59), at det prisbestemmende arbejde er det nødvendige - og altså ikke faktiske - arbejde.

Disse fejl i marginalisternes teorikritik er blevet overset af sekundærlitteraturen.

10. Knight's analyse af risiko og usikkerhed er tidligere blevet diskuteret, jvf. Kapitel 12.7.2.5.

Overfor Knight's profitteori plejer man at stille Schumpeter's, hvor profitten knyttes til virksomhedens innovative aktivitet, jvf. Schumpeter (1934). Teorien fremkom før 1. verdenskrig, således at Knight i sin bog kunne tage stilling til den. Han finder (1921: 33ff) at usikkerhed er mere fundamental end innovation. Innovation giver ganske rigtigt anledning til profit, men det skyldes den usikkerhed og uforudsigelighed, der er knyttet hertil. Det er ikke dynamikken, der er det centrale, for hvis ændringerne kan forudses opstår profit (overskud) ikke; der foreligger i stedet 'risiko' (i Knight's forstand) og den kan kalkuleres og dermed forvandles til en omkostning. På den anden side kan vi godt have usikkerhed, dermed profit, uden innovation.

11. Schumpeter skriver 'risk-taker', men strengt taget er der tale om 'usikkerhed' i Knight's forstand. På dansk er det akavet at tale om 'bærer af usikkerhed', snarere end 'risikotager', så da sondringen er uvæsentlig i dette kapitel, tillader jeg mig at bruge betegnelserne i flæng.

Jeg kan i øvrigt ikke se at Schumpeter i sin egen teori undgår det problem, han omtaler, for innovatoren er normalt 'risk-taker'. Heller ikke Schumpeter formår altså at begrunde entreprenøren som en selvstændig agent, en uafhængig kategori.

12. Videre mente Schumpeter naturligvis, at hans egen profitforklaring ('rapid economic change' og dermed innovation) måtte medtages.