

# 经济科学中的企业家理论:总体演化脉络 与重要研究贡献

冯兴元<sup>1</sup>, 孟冰<sup>2</sup>

(1.中国社会科学院农村发展研究所,北京 100732;  
2.中国社会科学院大学应用经济学院,北京 100102)

[摘要]企业家是市场过程中至关重要的经济主体。但是主流经济学受高度形式化的约束,一般不涉及对企业家理论的分析。在企业家理论的总体演化过程中,坎蒂隆、奈特和奥地利学派有着重要的贡献。经济科学自坎蒂隆以降,重视从功能视角看企业家的特点和作用,围绕企业家如何看待经济领域中存在的不确定性与风险、什么是不同于其他经济主体特点的纯粹企业家元素、什么是利润的来源等问题来展开分析。不同学者视角互异的观点丰富和推进了企业家理论研究,有助于增进对企业家的特点与作用的理解,同时为进一步发展企业家理论奠定了基础。

[关键词]经济科学;企业家;企业家精神;企业家理论

DOI:10.3969/j.issn.1002-1698.2023.10.007

企业家是市场体制中的“中心角色”,<sup>[1]</sup>是整个市场过程的驱动力量<sup>[2]</sup>。但是主流经济学教科书中一般不涉及企业家理论,取而代之的是企业或厂商理论,比如萨缪尔森和诺德豪斯的 *Economics* 就是如此。<sup>[3]</sup>这在很大程度上与企业家的行为难以形式化和计量有关,而主流经济学教科书是高度形式化的。而且,新古典经济学的完全竞争模型基于完全信息假设,根本没有企业家的用武之地。威廉·J·鲍莫尔曾经这样感叹:“理论上的企业是没有企业家的——丹麦王子已经从对哈姆雷特的讨论中消失了。”<sup>[4]</sup>

不同学者对企业家的概念与内涵有不同的

理解。经济学自坎蒂隆以降强调从功能视角看企业家,<sup>[5]</sup>大大提高了企业家研究的广度和深度,但也因此与日常经济生活中的企业家概念(该概念还经常与“企业主”概念相混淆)拉开了距离。继坎蒂隆之后,主要的理论贡献源自奈特和奥地利学派。在奥地利学派中,门格尔、熊彼特、米塞斯、柯兹纳、福斯和克莱因都有其重要贡献。从功能视角分析企业家的特点和作用时,一般结合企业家如何看待经济领域中存在的不确定性与风险、什么是不同于其他经济主体特点的纯粹企业家元素、什么是利润的来源等问题来展开。当然不同学者的聚焦点各有不同。总体而

作者简介:冯兴元,经济学博士,中国社会科学院农村发展研究所研究员;孟冰,中国社会科学院大学应用经济学院博士研究生。

言,有必要从经济学理论角度梳理和总结有关企业家理论的总体演化脉络和重要研究贡献。

### 一、经济科学中的企业家理论的总体演化脉络

企业家的功能可能与易货贸易和交换制度一样古老,其名称则不那么古老,且“企业家”(entrepreneur)一词在经济学的史前史中并不常出现。<sup>[6]</sup>该单词源于法语,又来自拉丁文动词“inprehendo-endi-ensum”,意为“去探索、去看、去感知、去认识和去实现”。<sup>[7]</sup>根据埃贝尔和林克的研究,法语“企业家”一词后来在18世纪得到普遍使用,但其含义并不统一和明确。<sup>[8]</sup>在18世纪,法语“企业家”有三个常用的英语对应词:“adventurer”(冒险者)、“projector”(规划者)和“undertaker”(承担者)。第一个术语即“冒险者”在15世纪适用于冒一定风险经营的商人,在17世纪适用于土地投机者、农场主和指导某些公共工程项目的人。18世纪,“冒险者”一词逐渐让位于更笼统的“承担者”一词,当亚当·斯密出版 *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*(《国富论》)成为政治经济学鼻祖时,<sup>[9]</sup>后一用词已成为普通生意人的代名词。斯密书中,“承担者”出现了40次,就是指工商业中的普通生意人。“冒险者”和“规划者”这两个词分别出现了34和22次。“规划者”在基本意义上与其他两个相当,但它更多地具有骗子和流氓的贬义。在18世纪的英国,“承担者”一词不仅使用频率更高,且具有更多不同的含义,其历史或多或少平行于其法语对应词“企业家”的发展。

又根据霍塞利茨的研究,企业家一词的早期形式“entrepreneur”早在14世纪,也就是在接近中世纪末时就出现了。<sup>[10]</sup>中世纪(公元5—15世纪)典型的企业家,通常是神职人员,是“负责伟大建筑作品——城堡和防御工事、公共建筑、修道院和大教堂的人”。在整个16—17世纪,该术语最常见的用法是指政府承包商,通常是军事要塞或公共工程的政府承包商。18世纪法文版

《萨瓦里通用贸易词典》(1723)将企业家定义为“承担项目的人;一个制造商;一个建筑大师”。

始于18世纪政治经济学的经济科学最初关注一个动态问题,即对经济进步如何产生的解释。斯密笔下的经济进步是缓慢的、渐进的、统一的,不受突然变化的影响。在那时候,企业家作为对产品和资源市场的运作至关重要的经济主体而出现。与此对应,斯密在《国富论》中蔑视“冒险者”,因为其爱冒风险,喜欢投机,不牢靠、不审慎,不属于经济发展的稳定推动力量。同时使用“承担者”来指称普通生意人,并对之无条件认可。对于“规划者”,他只认可其中以诚信的、注意节约成本的方式规划和实施项目的那部分人,而反对以不诚信的、铺张浪费的方式规划和实施项目的那部分人。在当时的英国,前者是少数,后者则占多数。而在《国富论》出版之前,在斯密1759年出版的 *The Theory of Moral Sentiments*(《道德情操论》)中,承担者和他所认可的那部分规划者,被他冠之以“prudent man”,即“审慎的人”。对于“审慎的人”,斯密写道:“如果他着手进入任何新的项目或企业,它们很可能被精心协调和准备。他永远不会出于任何不可避免的情况而匆忙或被迫进入它们,而是总是有时间和闲暇来清醒和冷静地专虑它们可能产生的后果。”<sup>[11]</sup>这里,“审慎的人”是节俭的(比如他积累资本)并且是推动经济缓慢但稳定进步的主体。

理查德·坎蒂隆是第一个从功能视角缩小“企业家”这一术语的涵义范围,为其注入精确的经济内容并赋予其突出经济分析地位的人。他在1755年出版的法文版名著《商业性质概论》中,使用法文“entrepreneur”一词达一百多处,其英译为“undertaker”,即“承担者”。该书的1986年中译版译自英文版,把作为承担者的企业家翻译成了“业主”。坎蒂隆是18世纪的爱尔兰经济学家、生意人和金融家,其上述著作被公认为有关商业和企业家的早期经典之作。该书重点强调了企业家在经济理论中的关键作用,坎蒂隆的

企业家是从事交易以获取利润的人,主要在经济中进行一切生产、流通和交换,他们为获利而自担风险、从事市场交易。他强调企业家的经济功能而不是社会地位或职业。在他的定义里,企业家的行列里挤满了各个社会阶层的人,包括了各种有资本能够独立营业的作为承担者的企业家,还有没有资本仅靠自身劳动为生的作为承担者的企业家,<sup>[12]</sup>比如租地农场主、运输商、城里的生意人、店主、工匠、扫烟囱工人、运水夫、画家、医生、律师等。坎蒂隆通过对企业家的上述功能定位将企业家与雇员相区分。坎蒂隆的作为承担者的企业家,对应于英文“undertaker”,后者与德文的企业家概念“Unternehmer”完全对应。门格尔即用“Unternehmer”指称“企业家”,<sup>[13]</sup>该德文概念也指“承担者”。

奈特最重要的贡献是明确界定不确定性和风险,提出企业家的利润来自其对不确定性的承担。他认为,在一般均衡条件下,利润为零;在现实世界,存在利润和亏损现象。之所以存在利润现象,是因为企业家承担了不可度量的、没有概率分布的不确定性,至于可度量的、有概率分布的不确定性即风险,则可以借助金融市场买入避险工具来管理。

门格尔作为奥地利学派创始人,对企业家理论有着重要的贡献,但是人们对其贡献的关注一直不足。门格尔1871年出版的*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*从人们对财货的需要和财货的性质出发,基于个体主义方法论提出经济行为人对财货的主观价值论和边际效用论,又基于这三种方法论阐述了财货的生产和交换、企业家活动的特点和贡献,以及货币的作用,使该书成为一部有关企业家的作用,尤其是进一步发展企业家理论的奠基性著作。

熊彼特是奥地利学派第二代代表人物庞巴维克的弟子,被视为半个奥地利学派传人,他从功能视角把企业家定义为实现新组合者、推动创新者,也是经济发展的推动者。熊彼特还区分了企业家和资本家:企业家作为推动创新者,从资

本家(即出资者)这里借入资金,组织投入各种生产要素,实现新组合,企业家最终获得纯利润;资本家获得利息收入,但也承担企业家失败所带来的亏损风险。

米塞斯是奥地利学派第三代代表人物,他提出了“纯粹企业家”这一想像建构,又从其所创立的行动学的角度阐明了“行动的人”所具有的企业家特点。<sup>[14]</sup>“纯粹企业家”有资本所有权,其企业活动所需要的资本来自资本家的出借款,他用借来的钱购买了种种生产工具。他追求净利润,但损失必落在曾经借钱给他的资本家身上。“纯粹企业家”的功能类似于熊彼特意义上的企业家,但是前者不限于推动创新者,后者则有此限制。米塞斯还从行动学角度提出,每个“行动的人”都是“企业家”,都会对其目标和手段进行主观评价和判断,面对不确定性在此基础上选择其主观评价最高的目标,配之以必要的手段,从而最终付诸行动,而且其行动总是面对内在的不确定性,总是需要进行不完全的成本收益判断和计算,总是体现为“投机”。

柯兹纳因循米塞斯的基本思想,提出了他自己的“纯粹企业家”想像建构。他的“纯粹企业家”同样一无所有,是对盈利机会保持警觉的决策者,他所指的盈利机会是市场中业已存在的盈利机会,而且是套利机会,不过对于他,推动创新只是企业家实现套利机会的一个手段。他把企业家的“警觉”视为唯一的企业家元素。企业家的资金同样来源于资本家。如果说熊彼特的企业家在于推动创新打破他所假定的“均衡”状态,推动经济进入一个更高阶段的假定的“均衡”,那么柯兹纳的企业家在于通过推动套利促使市场过程趋近他所假定的“均衡”状态。对于两者“均衡”都是不存在的,而是假定的。柯兹纳的企业家推动市场过程的“均衡化”,但是“均衡”永远不能实现,因为市场条件不断改变,假定的“均衡”目标点也在不断改变。

福斯和克莱因对柯兹纳的“纯粹企业家”理论提出了一些质疑。他们认为不是企业家的警

觉,而是企业家的判断才是真正企业家元素。他们的理论发展,源自坎蒂隆有关作为承担者的企业家之判断的阐述,米塞斯有关人的行动存在内在的不确定性与企业家判断的思想以及奈特把判断视为企业家精神的想法。他们的企业家是承担不确定性、拥有资产并作出判断的决策者。为了获取财务收益,企业家必须组织投入资源,拥有资产以实现已有盈利机会,或者创造新的机会。

总之,不同经济学家对企业家的概念和内涵有不同的理解。埃贝尔和林克在其 *A History of Entrepreneurship* 一书中总结了企业家在经济学文献中扮演的各种角色<sup>[15]</sup>:承担不确定性(以及相关风险);提供金融资本;创新者;决策者;行业领袖;经理或主管;经济资源的组织者和协调者;企业的所有者;雇主;承包商;套利者;资源在替代用途中的配置者;促进者。诸如此类,不一而足。

## 二、坎蒂隆对企业家理论的研究贡献

如上所述,坎蒂隆意义上的企业家是功能视角的作为承担者的企业家,散布在各行各业,具体包括两类作为承担者的企业家。第一类是各种有资本能够独立营业的作为承担者的企业家:租地农场主;把乡下的产品运到城市的运输商;在城里的生意人,尤其是羊毛和谷物批发商、面包师、屠户、各类制造商和贸易商;掌管矿山、剧院和建筑等的业主;通过海路和陆路经商的商人;菜馆主、糕点店主和客栈店主;资本家。第二类是依赖自己的劳动、无需资本也能营业的作为承担者的企业家,尤其是做短工的工匠、铜匠、缝纫女工、扫烟囱工人、运水夫、画家、医生、律师等。

坎蒂隆的书中还探讨了企业家承担不确定性和风险的情况。各行各业的企业家均需要不断应对不确定性,也承担风险。比如他认为,欧洲的租地农场主和工匠师傅都是要承担一定风险的企业家,他们之中的一些人发了财,得到不只两份的生活维持费,另一些人则亏了本,成了破产者。此外,这些租地农场主或行会师傅需要

监督被雇佣人员,其监督工作的价值存在不确定性。各种商人面对的市场需求、客户的光顾量以及市场竞争均存在不确定性,这些不确定性造成部分商人陷于破产。他指出,所有作为承担者的企业家似乎都是靠不固定的工资为生的,而其他人在能得到工资的情况下则是靠固定工资为生的。他们都生活在不确定性中。他甚至认为,乞丐和强盗也可归于作为承担者的企业家之列,也生活在不确定性中。一个国家里的大多数人不是受雇佣者就是企业家。他们不论是通过自己的劳动,还是通过自己的营业找到了按自己的希望供养家庭的办法,他们都不是独立的,并且生活在不确定性中。只有君主和土地所有人是独立的,不同于企业家。但是从书中的举例来看,有些地方也可能遭受外部入侵,土地所有人的土地也可能被掠夺。不确定性是日常生活中一个普遍存在的事实,而那些必须在经济决定中不断应对不确定性的人是企业家,同时雇员从雇主那里得到的工资也是极不确定的。

坎蒂隆认为,不同的职业对应着不同的风险,而一些有风险和危险的职业,如铸工、海员、采银矿工等,应当按照风险的大小得到相应的报酬、贸易额,尤其是海运行业。企业家也必须冒险,也需要得到相应的补偿。放款人要冒借款者不守信用,或卷入各种法律纠纷和遭受损失的风险,因此其利息中要求包括风险补偿。此外,对于企业家来说,战争总是包含较大的风险。

可以看到,坎蒂隆所指的各种风险最终涉及资金损失风险。至于利润,坎蒂隆接受一般经济生活中的利润概念和计算方法。比如他写道:“租地农场主通常取得土地产品的三分之二。他们把其中的一半用于补偿成本、供养帮工;另一半作为他们自己的经营利润。”<sup>[16]</sup>

总的看来,坎蒂隆意义上的企业家既承担不确定性,也承担风险。但坎蒂隆并没有特意界定不确定性和风险的概念,也没有明确两者的具体性质。坎蒂隆意义上的企业家从事交易以获取利润,需要面对不确定性(比如市场价格和市场

需求上的不确定性)作出商业判断,但他不能完全正确预见其交易结果。他以租地农场主为例解释道:

“租地农场主是这样的业主〔即企业家〕:他因租用农场或土地而许诺向土地所有者交纳一笔固定的货币(通常假定其价值等于土地产品的三分之一),但却不能保证自己将从这一事业中得到利润。他根据自己的判断,把一部分土地用于饲养牲畜、生产谷物、酒、干草等等,但却不能预断其中哪一种产品将能给他带来最高的报酬。这些产品的价格部分地取决于气候,部分地取决于需求;如果谷物相对于消费十分充裕,它的价格就将极为便宜,如果谷物稀缺,它的价格就将昂贵。谁能预先知道一国在一年内出生和死亡的人数呢?谁能预先知道各个家庭的支出将会增加还是减少呢?然而,租地农场主产品的价格必然取决于这些不可预测的情况,因而他是在不确定性中经营他的农场的。”<sup>[17]</sup>

### 三、奈特对企业家理论的研究贡献

奈特在《风险、不确定性与利润》一书中也从功能视角分析和区分企业家和资本家。奈特意义上的企业家是现实世界中利用企业这一经济组织的企业家,他在书中没有明确定义一个企业家概念。不过,他在该书“1948年版前言”里提到,书中的“‘企业家’在一给定时间里购买生产服务,并将它们转换为在下一个时间出售的产品”。<sup>[18]</sup>实际上他还是界分了企业家的功能和包括资本家、工人、所有者等所有其他经济主体的功能,对企业家仍然是有定义的。他通过分析各种风险和不确定性,以及利润的来源,认为企业家通过承担不可度量的不确定性,而非可度量的风险,借助其对各种需要、价值和机会的判断和决断,利用企业形式组织投入资源,以求获得利润。这种判断基于直觉,而非科学计算。通过学习获得更多的知识,有利于其降低所面对的不确定性。其实这也是他从功能视角对企业家概念下的隐含定义。

有关企业的出现,他写道:“多种职能专业化的结果就是企业及企业工资制度的出现。企业及企业工资制度在现实中的存在,就是不确定性带来的直接后果。”<sup>[19]</sup>

奈特指出:“企业的本质就是对经济生活进行有效管理的职能的专业化,人们所忽视的这一职能的特点是这样两个不可分割的因素:责任和管理。在企业制度下,一个特殊的社会阶层,即经理人阶层在管理着经济活动。在严格意义上,这个经理人阶层才是生产者,而众多的其他人等只是为他们提供生产服务,即把他们的人和财产交由这个阶层支配,企业家则保证给这些提供生产服务的人一个固定的酬劳。”<sup>[20]</sup>

奈特还指出了企业的特点:“由不确定性引出的社会组织两个最为重要的特点。第一,商品的生产并不是依据对某个个人的欲望的预测而进行,商品是为市场而生产的,不是为了满足生产者本人的欲望而生产的。生产者承担起了预测消费者欲望的责任。第二,预测的工作以及同时产生的大部分对生产的技术指导和管制,进一步集中到很少一部分生产者手中,这样,我们发现了一种新的经济职能——企业家。”<sup>[21]</sup>

奈特区分了上述风险与不确定性两个概念。他认为,人们日常所指的“风险”在某些情况下是易于度量的量,而在其他时候,明显不具有易度量性质。他把风险定义为可度量的不确定性,而把不可度量的不确定性仍然称为不确定性。<sup>[22]</sup>比如骰子滚动出现某个数字的次数或仓库燃烧的次数就是可度量的,存在一定的概率分布。这样掷骰子失败和仓库燃烧的或有事件可视为风险。至于不确定性,他写道:“不确定性的最好例子与对未来事件的过程进行判断或形成一些意见(而不是科学知识)相联系,这些意见实际上指导了我们的大部分行为。”<sup>[23]</sup>不确定性是不易度量的,因此不能消除。对不确定性的判断作为直觉性判断,容易犯错,而犯错的概率无法确定。当代经济学界甚至把这种不确定性命名为“奈特不确定性”。<sup>[24]</sup>

奈特认为,利润来自不确定性。既然风险是可度量的、服从一定概率分布的不确定性,就可以通过企管人员购买金融市场的保险产品来处理。至于不确定性,他认为可通过增强企业生产经营的专业化和学习更多的知识来减少。

此外,奈特强调包括企业家在内的行为主体的判断的作用。他认为:“正确的推理对形成行为决策所依据的看法没有丝毫作用,无论这一问题的内在逻辑是基于全面分析基础上的预测,还是基于概率判断、先验判断或统计判断,情况都是这样。通常,我们的行为取决于估计,而不是取决于推理,取决于‘判断’或‘直觉’,而不是推论。这里,估计或直觉判断与概率判断有些相似,但却非常不同于我们已经讨论过的任何一种概率判断的类型。”<sup>[25]</sup>正因为奈特强调企业家承担不确定性,也强调包括企业家在内的行为主体依赖于判断,福斯等人认为奈特视基于判断的决策为企业家精神,而且确切地说,在坎蒂隆、奈特和米塞斯的企业家理论里,企业家的主要角色是在不确定性下对生产资源的使用进行判断。

#### 四、奥地利学派经济学家的研究贡献

##### (一) 门格斯的贡献

根据门格斯的观点,需要有一个经济行为人通过企业组织的形式将高级财货组织起来,实行经济核算,引导整个流程,把高级财货转化为低级财货的过程。他自己没有直接提出这个经济行为人就是企业家(Unternehmer),但事实上在此定义了企业家。这是因为他紧接下来指出,这些活动就是企业家活动(Unternehmertätigkeit)。

他写道:“将高级财货变形为低级财货或第一级财货的过程,只要是一个经济的过程,那么无论在何种情况下,都还受到如下条件的制约:需要一个经济行为主体来准备该过程,在经济的意义上引领该过程,进行一些经济核算,并把各种高级财货(包括技术性劳动服务)组织起来投入于该过程。这些所谓的企业家活动,在经济发展的初期,也包括后来在一般小行业中,通常由

一些经济主体开展,他们以技术性劳动服务参加生产过程,随着分工的进展和企业的扩大,这种活动往往就要占据经济主体的全部时间。这种企业家活动与技术性劳动服务相同,也是财货生产的一个不可或缺的要害,也具有高级财货的性质,并且也是一种经济财货,从而也具有价值。”<sup>[26]</sup>

这里可以看到,门格尔意义上的企业家,属于各行各业企业(包括农业企业在内)生产经营活动的“承担者”,其承担的相应活动就是企业家活动。门格尔把消费品界定为一级财货,即最低级财货,然后由低到高界定财货的等级。比如在面包制作行业,最低级财货或一级财货是面包,而生产面包的面粉、面包炉、面包师的劳动,以及面包房等都是二级财货。至于用于生产面粉、面包炉、建造和装修面包房的财货,则是三级财货,其中包括了麦子。而用于生产麦子的财货则是更高级的四级财货……这样算来,生产一个简单的最低级财货面包,所涉及的财货级次繁多。

门格尔认为,产品的预期价值归属于所投入的高级财货(包括劳动服务和土地租金等)、资本利用和企业家活动。其中归属于企业家活动的那部分就是利润。企业家个人投入的、不属于企业家活动的那部分劳动服务属于所投入的高级财货,企业家为这部分投入获得相应的工薪收入。

门格尔有关时间、不确定性与预见的论点,与企业家行为和企业家活动有关。他强调了从高级财货变形为低级财货过程中需要耗费时间,需要面对不确定性,也就是变形为低级财货的数量和品质的不确定性,而经济行为人拥有高级财货将其变形为低级财货,需要凭借自身对变形后产生的低级财货的数量和品质的预见。门格尔认为,这种预见的确定性程度的大小,取决于经济行为人或多或少完全了解生产这个产品的各有关要素;同时也取决于我们或多或少完全支配着这些有关要素。而这种预见的确定性程度的大小则相反。

门格尔的著作事实上在总体上把风险放在不确定性里面作了处理。不过,他在阐明上述企

业家活动的内涵之后,事实上指出利润来源不是风险。他写道:“因此根据以上的叙述,对曼格尔特(Mangoldt)认为在生产时‘承担危险(Gefahr)’是企业家之本质职能的见解,我是不能同意的,因为‘危险’不过是有些偶然地发生的,而亏损机会与获利机会相对并存。”<sup>[27]</sup>这里,门格尔引用曼格爾特的所谓“危险”即指风险。

## (二)熊彼特的贡献

沿袭上述坎蒂隆创造性地把作为企业家视作一种功能的做法,熊彼特、米塞斯和柯兹纳都从功能的视角重新定义和分析企业家,区分企业家和资本家。熊彼特把企业家定义为实现新组合者、创新的推动者。他写道:“我们把新组合的实现称为‘企业’;把功能或职能是实现新组合的那些个人称为‘企业家’”。<sup>[28]</sup>这样,只要是实现新组合的个人,就是“企业家”。实现新组合的个人可能有着不同的职位或身份,比如可能是履行着这一功能或职能的经理、董事会成员、金融家、发起人等等,他解释道:

“我们所叫作的企业家,不仅包括在交换经济中通常所称的‘独立的’生意人,而且也包括所有的实际上完成我们用来给这个概念下定义的那种职能的人,尽管他们是——现在逐渐变成通例——一家公司的‘依附的’雇佣人员,例如经理、董事会成员等等;或者尽管他们完成企业家职能的实际权力具有任何其他的基础,例如控制大部分的股权。由于是实现新组合才构成一个企业家,所以他不一定同某个别厂商有永久的联系;许多的‘金融家’‘发起人’等等就不是同某些具体厂商有永久的联系,但他们仍然可以是我们所说的企业家。另一方面,我们的概念比传统的概念要狭窄一些,它并不包括各个厂商的所有头目们或经理们或工业家们,他们只是经营已经建立起来的企业,而只是包括实际履行那种职能的人们。”<sup>[29]</sup>

根据熊彼特的观点,工人因投入劳动拿工资,企业管理人员因负责管理拿薪金,资本家因承担资金风险而获得利息收入,企业家支付了所

有直接和间接费用之后,还要支付工薪和租金,然后从剩下的毛利润里支付资本利息,最后剩下的才是他所得的企业家利润。如果毛利润不足以支付利息,资本家就得不偿失,他的资金投入就有风险。企业家不承担这种风险。企业家如果毛利润不足以支付利息,就等于出现亏损,实际上意味着得不到任何企业家利润,所谓亏损的那部分,也是资本家的资金亏损,由资本家自行承担,企业家不承担这一责任。企业家如果自己投入资金,则可以理解为该人作为企业家从作为资本家的自己借入资金。

## (三)米塞斯的贡献

米塞斯区分了“企业家”这个术语的经济概念、经济史概念、一般经济学概念,以及行动学概念。因此,他的界定是多视角的。

米塞斯首先区分了“企业家”的经济概念和经济史概念。他认为,“企业家”这个术语的经济概念属于一个社会阶层(也就是门格尔意义上的作为“承担者”的“企业家”,属于企业生产经营的承担者);经济史和描述性经济学所用的“企业家”这个名词,是表达一个称作“企业家”的理想类型。米塞斯指出,这两者意义截然不同。在构造一个行为主体或者一种事物的理想类型时,观察者把一些认为属于该理想类型的典型要素或者特征聚合在一起,由此得到该理想类型。这种理想类型是无法解说的,它的典型要素和特征,必须靠列举的方式来体现。特别是,基于某些特征的缺失,是否会妨碍把某一样本纳入该理想类型,取决于由观察者的理解作出的相关性判断。理想类型自身就是理解的结果,即对“行动的人”之动机、观念、目的及其所用手段的理解的产物。理想类型的所有特征无需在任意事例中都表现出来。经济史(描述性经济学也描述经济史)里的企业家就属于作为历史的具体理想类型的企业家。在经济史使用“企业家”这个名词时,谁也不会想到擦皮鞋的孩子、出租车司机、小商人和小农。在经济史里面,企业家一词所代表的一些理想类型,就会随年龄、地区、行业

和许多其他特殊情况之不同而有差别。一般性的理想类型对于历史学没有什么用处。历史学所用的各种理想类型会是这样:杰弗逊时代的美国企业家、威廉二世时代的德国重工业企业家、第一次世界大战前几十年新英格兰的纺织工业企业家等等。因此也可以说,20世纪80年代的中国企业家,也是一种企业家理想类型。

米塞斯从功能角度澄清了一般经济学里的企业家概念。他指出,一般经济学理论里面的企业家、资本家、地主、工人和消费者,不是我们在实际生活中所遇见的有生命的人,而是在市场运作中一些特殊功能的化身。“行动的人”和历史科学学者,在推理的时候都用一些行为学理论的范畴和应用经济学的结论来建构他们的理想类型。但是“理想类型”与一般经济学里的“经济类型”两者间基本的逻辑存在差异。“理想类型”指涉历史的事件,而“经济类型”指涉纯粹的统合功能(integrated function),有生命、有行为的人,必然兼有种种功能。他决不只是一个消费者。他可能同时是一个企业家、地主、资本家或工人,或者是这样的一些人所抚养的一个人,这个人兼备前述身份的全部功能。历史学是按照人们所追求的目的和他们为达到目的而采用的手段来把人分类。经济学探究市场社会的行为结构,不管人们追求的目的和手段,需要辨识类型与功能。这是两个不同的任务。因此,一般经济学所指的企业家,包括体现企业家功能的全部份子,至于时间、地域和行业的部门则一概不管,不像经济史里的企业家一词代表一些理想类型,会随年龄、地区、行业和许多其他特殊情况之不同而有差别。但是,一般经济学里的企业家的这个统合功能不是某一组人或某阶层的人所具有的特质,也就是说不是作为企业生产经营承担者的企业家所特有。

米塞斯还从一般经济学的功能视角,提出一个“纯粹企业家”的大概想像建构。他写道:

“让我们试想一个纯粹企业家的想像建构,其最后的一些逻辑结果是怎样。这种企业家没

有资本所有权。他的企业活动所需要的资本,是资本家用借款的方式借给他的。他用这借来的钱购买了种种生产工具。法律诚然是把他看作这些生产工具的所有人。可是,他仍然是个无财产的人,因为他的资产总额被他的负债总额抵销。如果他成功,净利润是他的。如果他失败,这项损失必落在曾经借钱给他的资本家身上。像这样的企业家事实上是资本家的雇员,他是为自己而投机,拿走百分之百的净利润而不承担损失。但是,即令这位企业家能够自筹一部分资本,只有其余部分靠借款,基本上情形还是一样。就其发生的损失不能由企业家自己的钱负担这个程度来讲,它们仍然是落在借钱的资本家身上,不管契约的条件是怎样。”<sup>[30]</sup>

这样,地主和市场经济中的农夫身上都有“纯粹企业家”的因素。米塞斯解释道,耕种自己的地产而只供养自己家庭的自足地主,他的土地生产力,乃至他所需要的对象,会受许多变动的的影响,所有这些变动也就影响到他本人。在一个市场经济里面的一个农夫经营的结果,要受到所有关于他那份土地在农业市场上的重要性的一切变动的的影响。这个农夫,即使就世俗的用语来讲,也明显是个企业家。任何生产手段——不管是有形的财货或金钱——的所有者,都不能安然免于未来的不确定性所带来的袭击。把任何有形的财货或金钱用之于生产,也即为将来准备,其本身就是一个企业活动。

劳工的身上也有“纯粹企业家”的因素。米塞斯认为,从基本上看,劳工也是如此。他生而具有某些才干:他那作为生产手段的天赋才干,最适于某类工作,次适于另些类别的工作,完全不适于他类的工作。如果他学得做某类工作的技能,那么,就学习所花的时间和物质来讲,他是处于投资者的地位。他希望得到适当产出的补偿而作了投入。就他的工资决定于市场对于他所做的那类工作所愿付的价格而言,这位劳工又是一位企业家。这个价格也和其他生产手段的价格一样,是随市场情况的变动而变动的。



米塞斯因此提出了“功能的分配”这一想像建构。他认为,在经济理论教科书里面,那些相关术语的含义是这样的:企业家是面对市场数据的一些变动的“行动的人”;资本家和地主是面对价值和价格变动的“行动的人”——即令市场情况仍旧,仅仅因为时间的流逝就会使得财货的现在价值与其未来价值不同;劳工是关于劳动这个生产要素之就业的人。这里的企业家就是“纯粹企业家”。于是,每一功能就严密地统合起来:企业家赚得利润或承担损失;生产手段(资本或土地)的所有人赚得原始的利息(即未来财货相对于现在财货的那个折现);工人赚得工资。米塞斯的“功能的分配”这个想像建构就是在这个意义上(也就是市场分工意义上)提出来的,以示有别于实际的历史上(亦即经验上)的分配。鉴于“分配”一词容易带来歧义,米塞斯还特别指出,在市场经济的运作中,没有什么事情可以适当地叫作“分配”的。

根据米塞斯的观点,一般经济学的“企业家”概念比功能分配那个想像建构中所用的“企业家”一词的概念要狭窄些。后者所包含的事例,有许多它没有纳入。一般经济学使用“企业家”这个名词时,不是用功能分配这个想像建构来赋予它的意义。过去如此,现在还是如此。一般经济学把下列的这些都叫作企业家:特别热衷于调整生产适应预期的变化,以谋取利润的人;比一般人有更多的原创力、更多的冒险精神、更敏锐的眼光的人;推动经济进步的开拓者。米塞斯指出,同一“企业家”名词用来指两个不同的概念,这是很麻烦的。米塞斯提出,假若用“促进者”(promoter)来表示那个较狭义的“企业家”概念,也就是一般经济学的“企业家”概念,那就更方便些。这个“促进者”概念,是一般经济学的“企业家”意义上的“促进者”,也可称“企业家—促进者”(entrepreneur-promoter)。

米塞斯还基于他所建立的行动学从广义的视角界定企业家。他认为,由于每个行动都嵌在时间的流变中,都存在不确定性,“行动的人”都

需要推测、计算、判断和选择,选择了这个行动,就意味着放弃其他行动。行动即交换。由于人的每一个行动都是一次自己对自己的交换,就是采取一种行动,获得行动的“收益”就需要付出“成本”、放弃其他行动。经济领域里,每一个人的行动必然都是交换:不是人际交换,就是自身交换。因此,他把与其行动学一致的经济学称为“交换学”。米塞斯指出,人的每个行动既然均面对不确定性,则必然是“投机”(speculation)。

按此,所有在真实世界中“行动的人”,必然都是广义的企业家或投机者。被“行动的人”照顾的人们,比如市场经济里面家庭的孩子,自己不是“行动的人”,因而不是投机者,但他们是要受“行动的人”投机的影响。所以,米塞斯从交换学角度对广义的“企业家”作了定义和解释:

“用在交换学的‘企业家’一词是指:专从每一行为的不确定性这方面来看的行为人。用这个名词的时候,决不可忘记:每个行为都嵌在时间的流变中,所以必然是投机。资本家、地主和劳工,必定是投机者。在考虑预测的将来需要时,消费者也是投机者。”<sup>[31]</sup>

米塞斯在对企业家的作用的分析中,还强调企业家判断的重要性。他认为,一个人通过抓住机遇并填补空白而成为一名企业家,而这种敏锐的判断力、预见和活力的展示不需要特殊的教育。在决策方面给予企业家的任何援助仅具有辅助性质。企业家从法律、统计和技术领域的专家那里获取有关过去事态的信息,但最终的决策意味着要作出对市场未来状态的判断,这种决策取决于他自己。米塞斯还写道:

“企业家的判断,是市场上不能买到的东西之一。企业家坚持运作和实现利润的观念不会发生在大多数人的身上。它不是产生利润的正确的预见(foresight),而是比其余人更好的预见。奖赏只归于那些不受大众所接受谬见之误导而有其独特见解者。利润之所以出现,是由于他人忽视对未来需要作适当的运筹,而企业家则为这些需要而作运筹。”<sup>[32]</sup>

#### (四)柯兹纳的贡献

柯兹纳从人的行动中抽象出了“企业家元素”(entrepreneurial element)。他写道:“市场参与者的经济行为中的企业家元素,是对以前未被注意到的环境变化的警觉(alertness),这种环境变化可能会使他们获得比以往更多的回报。”<sup>[33]</sup>

柯兹纳把米塞斯意义上的“行动的人”(acting men)所具有素质中的警觉因素视为在人类决策中的企业家元素。他所称的警觉或企业家警觉,在米塞斯那里就表述为把企业家精神定义为“从每一个行动中固有的不确定性方面来看”的人类行动。<sup>[34]</sup>这也意味着,企业家在利用其警觉时,存在内在的不确定性。他写道:“现在,我选择将这种对可能新的有价值的目标和可能新的可用资源的警觉标记为人类决策中的企业家元素。我们可以看到,这种警觉是在人的行动中大量存在的,而在那种最大化经济行为选择(economizing)概念中所没有的。正是这种企业家元素使我们人的行动理解为主动的、创造性的和人性的,而不是被动的、自动的和机械的。”<sup>[35]</sup>

上述的最大化经济行为选择概念属于罗宾斯意义上的概念。罗宾斯式的最大化经济行为选择范式涉及预先给定经济行为目标和手段,然后通过最大化经济计算来作出经济行为选择,也就是在给定目标和手段条件下的最大化计算。柯兹纳接受米塞斯的人的行为理论及其“行动的人”的范式。“行动的人”不是被动接受给定的行动目标和手段,他不仅要面对人的行动所包含的内在的不确定性,更要主动选择行动的目标和手段。他对所有可能的目标和手段进行主观价值评估,根据其主观价值评估的结果对所有这些目标和手段从大到小进行排序,然后选择主观价值最高的目标,并配以相应手段,以此采取行动。至于给定目标下的手段选择,也就是罗宾斯式最大化经济计算,可将其视为米塞斯“行动的人”范式的一种特例。而这种计算,是不需要企业家来承担的:企业家完全可以雇佣一位经理来完成。

与此相应,柯兹纳提炼出了“纯粹企业家”

的概念。根据他的观点,一位“纯粹企业家”指的是一位决策者,其全部作用凸显于他对至今未被注意到的机会的警觉。这里的机会指的是盈利机会。纯粹企业家获得的纯粹企业家利润来自这种“企业家警觉”。柯兹纳写道:

“但是当我们观察生产者的其他作用,即他作为一个纯粹企业家的作用时,我们基本上是从一种完全不同的视角看待该作用的。他开始其决策制定时没有携带任何资源以贡献于生产过程。当我们这样看待他时,是在他已经获取一种使得产品因此而变得可得的那种投入之前。他的决策是纯粹的企业家决策,根本没有表现出任何罗宾斯式经济计算迹象;根本没有配置任何东西。作为纯粹企业家,他惟独对投入产出之间存在的差价表现出警觉。”<sup>[36]</sup>

在经济世界,柯兹纳所提到的“这种对可能新的有价值的目标和可能新的可用资源的警觉”就是对“盈利机会的警觉”。在一般生活中,我们也许可以将其理解为对受益机会的警觉。柯兹纳把市场过程视为一个动态过程。上述警觉被视为“企业家警觉”,而且体现在一种持续警觉的过程,这种持续的一连串警觉导致一连串的不断变化的决策。也就是说,柯兹纳的企业家,涉及面对人的行动的内在的不确定性,基于一连串的警觉作出不断变化的决策。柯兹纳写道:

“我们必须认识到我所说的企业家元素,以便认识到与连续决策相关的目的和手段的变化模式是一个经验过程的可能可理解的结果,在这个过程中,决策者对相关新信息的警觉导致产生了一系列不断变化的决策。”<sup>[37]</sup>

柯兹纳否认人的行为完全受制于其对不确定性的态度。他认为,虽然企业家面对不确定性,但其行为不完全依赖其对不确定性的态度,需要考虑企业家警觉及其对所构想的纯粹盈利机会的持续可实现性的影响。他写道:“当然,在某种意义上,这种企业家精神的讨论非常依赖于不完全知识。仅在一个人们犯错误的世界(在没有意识到最好的机会的意义上),出现了从中有

所得的机会,由此为企业家活动提供了空间。只要机会没有立即被人所知晓,对机会的警觉的特别作用就出现了。当然在这样一个世界,甚至警觉的企业家,他在发现什么是具有吸引力的机会的过程中,也许对其生产经营活动(venture)也有很大的顾虑。能被期待带来收益的经营周转时间越长,企业家的对自己的确信就越少。这样,企业家活动(如这里所描述的)无疑包含不确定性和承担风险。”<sup>[38]</sup>

柯兹纳意义上的企业家关注以低进高出的套利方式销售任何东西的盈利机会,只对市场上未被利用的盈利机会表现出警觉,能够先于他人发现机会,并组织资源来力图实现这些机会的价值。企业家驱动竞争性市场过程,使得整个经济呈现很大的创造性,而且使得市场走向更大程度的供求匹配和协调。柯兹纳认为企业家是市场过程的驱动力量。消费者对产品的价值评估和生产者对生产要素的价值评估都是会犯错的。而这些犯错的可能性或事实本身又为容易犯错的企业家警觉和发现创造了机会。柯兹纳认为,人类行为中的企业家因素,就是对纯粹盈利机会信号作出的反应,这种纯利润源于社会中由于存在分散知识而产生的错误。正是这种纯利润激励促成了“竞争性的企业家发现过程”,<sup>[39]</sup>它让参与市场的企业家了解越来越多的、分散于市场中的相关信息。按照柯兹纳的观点,正是这种企业家的竞争性过程,解决了集中计划者难以回避的根本性的知识问题。

根据柯兹纳的观点,直接激发以及塑造企业家行为的是(对于未来会如何的)想像而不是这些事实本身。但是企业家的警觉性使其努力去注意的并且正确地想像的是(将要发生的)未来的现实,并且是这些现实带来的预期收益“开启”了企业家的警觉性。柯兹纳在其理论中实际上引入了“试错”的观点。他认为,说企业家的行为可以被看成是对“现实”作出“反应”,一定是在一种修正的意义上讲的;为未来而采取的行动总是在试图更正确地想像未来(并且从中获

利)的基础上进行的。即便当企业家因为警觉性不足,采取了错误的行动,没有对这些激励作出反应,但也仍然创造了一种新的现实情况,即可能现在对其他企业家的警觉性提供一种激励,使得他们的行为趋于实现社会效率。比如一位企业家的犯错成为别的企业家的机会,犯错的企业家则得到市场的制裁。

除了对纯粹企业家的概念界定之外,柯兹纳还对企业家特点作了进一步的界定。盈利机会指的是已经存在,包括通过创新而可实现的盈利机会。盈利机会是套利机会。企业家保存警觉,发现这种业已存在的盈利机会。柯兹纳写道:

“我眼中的企业家,不是先前不存在的创新念头的一个源泉,而是涉及对已经存在并等待被注意的机会的警觉。在经济发展中,企业家也被视为对机会的响应,而不是创建机会;视为捕捉盈利机会,而不是产生盈利机会。当有利可图的使用资本的生产方法在技术上可得时,储蓄流足够提供必需的资本,此时就需要企业家出场,以确保创新将事实上得到实施。没有企业家,没有对新的可能性的警觉,长期利益就会永远得不到开发利用。坚持这样一个分析框架是非常值得做的,这个框架显示了运行中的市场过程本质上是以同样的方式进行的,无论是没有跨时多期计划的简单经济,还是有跨时多期计划包括资本使用的复杂经济。因为这种市场过程的缘故,完全有必要引进企业家。”<sup>[40]</sup>

对于柯兹纳,企业家通过实现新组合、推动创新(也就是熊彼特意义上的“经济发展”)来实现盈利机会,只是实现盈利机会的一个例外。柯兹纳又写道:“对熊彼特来说,企业家主要在激发经济发展中发挥重要作用;对我来说,首要的是使得市场过程能够在所有场景中发挥作用,包括考虑到经济发展的可能性,而这仅仅是一个特例。”<sup>[41]</sup>

虽然,柯兹纳把企业家研究大大推进了一步,但是,上述说明也显现了其企业家研究的局限性。他眼中的企业家,只是涉及对已经存在并等待被注意和发现的机会的警觉。创造新的盈

利机会,比如包括通过创新(而不是作为创新的结果而业已存在的机会),应该也体现一种企业家警觉,为什么不包括在企业家因素的定义范围?另外,企业家要发挥其才能和作用,实现其盈利机会,除了警觉之外,是不是还需要其他的企业家素质和能力?比如,企业家的判断可以包括警觉。企业家是否还需要警觉之外的那部分判断或者判断力?此外,虽然柯兹纳意义上的警觉是决策过程中的警觉,但是决策需要决断力。对于生产经营选择的决断力与引导组织和投入资源并将其转化成产品和服务以实现套利的能力(具体组织和投入资源而进行生产经营可以由管理人员来实施),也应该可以是企业家元素的组成部分。这些问题在一个较为狭义的纯粹企业家形象建构里难以得到解释。不过,柯兹纳的企业家研究为我们发展一个更为包容的全面的企业家理论奠定了基础。

#### (五) 福斯和克莱因的贡献

较新的企业家研究进展是福斯等人对企业家判断的研究和对企业家角色的界定。他们从坎蒂隆有关作为承担者的企业家之判断的阐述,米塞斯有关人的行动存在内在的不确定性与企业家判断的思想以及奈特把判断视为企业家精神的想法得到启发,批评了企业家警觉作为企业家因素的定位,也否定了企业家“直觉”的作用,提出了自己的企业家概念界定。

福斯等人认为,柯兹纳所强调的仅仅对获利机会的警觉并不是获利的充分条件。为了获取经济收益,企业家必须组织投入资源,以把握被发现的盈利机会。另外,柯兹纳的盈利机会是已经存在的、未发现的机会,而福斯等人认为,企业家还创造盈利机会,而且机会在很大程度上是通过前瞻性的企业家行动创造的。福斯等人还认为柯兹纳意义上的企业家警觉过于被动,强调对已有获利机会的反应,而企业家的判断则更为主动,事关创造新的机会。

福斯等人认为,企业家精神在于在不确定性条件下基于判断作出决策。这里,企业家被建模

为决策者,他们在不确定性条件下根据对未来市场条件的判断来投资资源,这些投资可能会产生正回报,也可能不会产生正回报。企业家被视为承担不确定性的、拥有资产的和作出判断的决策者。福斯等人借鉴了上述奈特意义上的不确定性,即不能度量的、没有概率分布的不确定性。所谓承担不确定性,指在不肯定会得到确定结果的情况下作出决策。为了理解市场环境中的资源配置,他们强调,其主要感兴趣的是一种特定的承担不确定性行为,即“为了获得预期的经济收益而审慎地配置生产性资源”<sup>[42]</sup>所承担不确定性的行为。他们把判断定义为在不能根据已知概率预测结果时有关经济资源配置的决策行动。他们认为,判断是在使用现有的或新的资源以满足未来(需求者)偏好方面作出承担不确定性的决策的关键企业家元素。福斯等人写道:

“具体而言,判断是在为了配置资源以达到某些目标时作出的剩余的、控制性的决策。它会从每个企业家的行动中体现出来。它无法在市场上进行买卖交易,因此企业家需要拥有或者控制一家企业以实施自己的判断。简单来说,我们把这个概念分解成若干行动:创造和评估机会,决定组合哪些资源以及如何组合这些资源等。这些行动的目的在于实现机会”<sup>[43]</sup>

这里,“剩余的、控制性的决策”是承担企业家功能之外的其他功能者(如资本家和管理人员)所不能作的决策。判断是不确定性条件下的有目的的行动,它与一系列相关的活动有关。企业家必须决定购买哪些投入品、实施什么样的投资以及雇佣哪一位经理人等等。这些决策环境中,有很多都属于奈特意义上的不确定性环境。福斯等人认为,判断这个概念并不是一个神秘的黑箱。虽然判断中确实包含着“直觉”和“创造性”等重要因素,但从某种技能熟练行为的角度去认识判断还是有意义的,它是通过经验学习和处理不确定性时保持自信而得到发展。他们还认为,企业家拥有资产,就会承担相应的风险,而且需要借助企业作为企业家的代理机构。

福斯等人尽管对企业家理论作出了较新的重要贡献,但其理论似乎还存在改进的空间。比如企业家警觉和企业家判断可以视为对企业家元素的两个不同角度的分析,两者完全可以一并纳入企业家因素。如果这样,企业家可以界定为在不确定性条件下基于警觉和判断的决策者。这种警觉、判断与决策不仅涉及创造和发现盈利机会,而且涉及组织投入资源,形成可支配资产,指导和把控将投入资源变为产出品整个过程(如果是贸易,则完成交易的所得也是一种广义的产出品)。另外,企业家借入资金(包括作为企业家的自己从作为资本家的自己借入资金)形成可支配资产,资金风险仍然由资本家承担。这是因为当企业家经营失败出现亏损,意味着资本家拿不到利息收入(当然特殊情况下其他经济主体也会遭遇风险,比如企业家的生产经营项目如果亏损严重,可能对工人欠薪)。

## 五、结 语

总体而言,文中不同经济学家选择不同的视角发展的有关企业家的经济理论,都能增进我们对企业家的特点与作用的理解。但是,现有的各种企业家理论似乎都还有或多或少的缺陷。这在一定程度上跟各种企业家本身存在异质性有关,而现有的企业家理论一般寻求探讨企业家所拥有的共性因素。此外,一些领域的企业家理论研究还远远不止于此,比如金融领域的企业家理论。因此,总体而言,有关企业家的经济理论研究还有较大的补足空间。

### 注释:

- [1] Knight, F.H., *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston: Houghton Mifflin, 1921, p. XI.  
 [2][33][35][36][37][38][39][40][41] Kirzner, Israel M., *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press, 1973, pp. 8, 15-16, 78, 85-86/198, 43, 36-37, 160-161, 74, 81.  
 [3] Samuelson, Paul. A. & Nordhaus, William D., *Economics* (19th ed.), Boston: McGraw-Hill Irwin, 2010.

[4] Baumol, William J., "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, 1968, 58(2), pp. 64-71.

[5] Cantillon, R., *Essai sur la nature du commerce en général traduit de l'anglais*, Londres: Gyles, 1755.

[6][8][美]罗伯特·F.埃贝尔、阿尔伯特·N.林克:《企业家精神理论史》,熊越译,2023年,桂林:广西师范大学出版社,第11、14, 49页。

[7] D'Amico, Daniel, Jesus Huerta de Soto, "Book Review of The Austrian School: Market Order and Entrepreneurial Creativity", *The Review of Austrian Economics* Vol. 23, 2010, pp. 193-198; [美]罗伯特·F.埃贝尔、阿尔伯特·N.林克:《企业家精神理论史》,熊越译,2023年,桂林:广西师范大学出版社,“译者序”,第II页。

[9] Smith, A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford: Oxford University Press, 1776.

[10] Hoselitz, B.F., "The Early History of Entrepreneurial Theory", in *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*, edited by J.J. Spengler and W.R. Allen, Chicago: Rand McNally, 1960, pp. 235-257.

[11] Smith, Adam, *The Theory of Moral Sentiments*, edited by D.D. Raphael and A.L. Macfie, Oxford: Oxford University Press [original 1759], 1976, p. 215

[12][16][17][爱尔兰]理查德·坎蒂隆:《商业性质概论》,余永定、徐寿冠译,1986年,北京:商务印书馆,第27, 22, 24-25页。

[13][26][27] Menger, Carl, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien: W. Braumüller, 1871, pp. 136, 137, 137.

[14][30][31][32] Mises, Ludwig von, *Human Action: A Treatise on Economics* (3rd, rev. ed.), Chicago: Regnery, 1963, pp. 253, 253, 253, 871.

[15] Robert F. Hébert & Albert N. Link, *A History of Entrepreneurship*, Routledge, 2009.

[18][美]弗兰克·H.奈特:《风险、不确定性与利润》,安佳译,2010年,北京:商务印书馆,第30页。他对书中这一“企业家”观表示了不满意。主要原因在于这种“企业家”观表明了一种“生产期间”,但是,企业家的预期收益的大小和持续时间的长短以及未来收入流资本化的比率,几乎都是不确定的。

[19][20][21][22][23] Knight, F. H., *Risk, Uncertainty and Profit*, Harper & Row, New York, 1965, pp. 271, 271, 268, 233, 233.

[24][42][43] Foss, N.J., & Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*, Cambridge/New York: Cambridge University Press, 2012, pp. 29, 49, 79.

[25][美]弗兰克·H.奈特:《风险、不确定性与利润》,安佳译,2010年,北京:商务印书馆,第215页。

[28][29] Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, New Brunswick, New Jersey, 1983, pp. 41, 41.

[34] Mises, Ludwig von, *Human Action*, New Haven: Yale University Press, 1949, p. 25.

[责任编辑:刘毅]