

Bylund, P. L. (2020). Finding the Entrepreneur-Promoter: A Praxeological Inquiry. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 23(3-4), 355-389.

熊越 译

本文仅供研究使用，不一定代表译者观点

寻找企业家-发起者：一次行动学的探究

裴德荣 (Per L. Bylund) *

JEL 分类: L11, L26, O12

摘要: 企业家-发起者 (或经济改善的先驱者) 提供了一种基本的市场功能, 这种功能是经济学离不开的。然而, 路德维希·冯·米塞斯坚持认为, 这一功能超出了严格的行动学所能定义的范围。本文试图找到一种行动学的企业家精神子范畴, 它与米塞斯在《人的行动》(*Human Action*) 中对企业家-发起者的含混提及相一致。本文没有依赖通常用于分析企业家精神的均匀轮转经济 (evenly rotating economy), 而是采用了一种改编自裴德荣《生产问题》(*Problem of Production*) 的专业化僵局 (specialization deadlock) 的假想建构。这种建构允许衍生出一个行动学的企业家精神子范畴, 它与不确定性承担的一般功能不同, 为构成市场过程驱动力的因素提供了一种理论解释。

得益于在政策和研究中对企业家精神的日益关注, 奥地利学派经济学获得了一次复苏 (Klein and Bylund, 2014)。这应该不足为奇。尽管主流经济理论长期以来对该主题不感兴趣 (Baumol 1968; Hébert and Link 1988), 但企业家精神是奥地利学派将市场理解为一个过程的核心 (Kirzner 1992, 1997)。事实上, 学派的创始人本人便在他的开创性巨著中讨论了企业家精神 (参见 Menger [1871] 2007, 160–61)。但直到很久以后, 奥地利学派经济学家们才发展出一种企业家理论, 其中最广为人知的是伊斯雷尔·M. 柯兹纳 (Israel M. Kirzner) 的理论 (1973, 1979, 2009)。Kirzner (1973, 84–87) 明确地将 Ludwig von Mises ([1949] 1998, 254, 255) 对企业家功能的行动学定义 (与门格尔相反) 作为基础: “能够专门发现每一行动之不确定性的行动者”, 即 “面对市场基据变化的行动者。” 米塞斯还著名地指出, 企业家精神由于其不确定性承担和投机性质, 是 “整个市场体系的驱动力” (Mises [1949] 1998, 249)。在这里, 我们感兴趣的是米塞斯对企业家精神的定义及其局限。

米塞斯使用均匀轮转经济 (ERE) 的假想建构——一种 “以消除基据变化和时间因素为特征” 的虚构经济 (Mises [1949] 1998, 247) ——来证实企业家作为不确定性承担者的概念。因此, ERE 包含了真实经济的所有要素, 包括生产、交换、市场价格等, 但没有变化的不确定性。因此, Mises ([1949] 1998, 247) 指出, “此系统【ERE】永远在流动, 但它始终保持在原地打转。它围绕一个固定的中心均匀旋转, 它在均匀轮转。” 因此, 在 ERE 这个不变的世界

* 作者受益于 Porter Burkett, Fernando D'Andrea, Sinclair Davidson, Hunter Hastings 和 Mark Packard 对本文先前版本的深思熟虑的评论。他还受益于两位匿名审稿人的反馈。余下的所有剩余都是作者的。

中，没有不确定性，因此，“没有为企业家活动留下空间”（Mises [1949] 1998, 247）。

令人好奇的是，米塞斯同时提供了企业家-**发起者**¹，这是企业家精神的一个子范畴，它“不能在行动学里得到严格定义”（Mises [1949] 1998, 256），是理解市场过程的一个首要角色。事实上，发起者似乎体现了市场的不断变化：“一个人之所以能跻身发起者之列，是通过积极进取，并因此服从各个市场主体【每个人】的审判”（Mises [1949] 1998, 309）。换言之，市场过程主要是通过发起者——他们推动，并因此挑战现状——的行动来推进的。出于这个原因，“经济学离不开发起者的概念”（Mises [1949] 1998, 256）。然而，米塞斯坚持认为，发起者仍然超出了经济理论所能解释的范围。

本文将首先表明，发起者的重要性在于米塞斯在这个角色中看到了市场的**实际驱动力**：市场过程推进和经济发展的原因。不是一般而言的企业家精神（即任何行动的不确定性承担方面），而是发起者对新型的生产过程和新的经营方式的投机性企业，这些新过程和新方式创造了特定的未来市场条件，在这些条件下所有类型的企业家都可以赚取利润（或遭受损失）。

其次，我将提出一种该范畴的经济（行动学）定义，这个定义在很大程度上符合米塞斯在《人的行动》（[1949] 1998）中对发起者的含混提及。为了区分发起者和非发起者，我将使用改编自 Per Bylund (2016) 的专业化僵局的假想建构。它曾被用来将公司的经济功能确定作为一种在市场范围之外实施新的生产结构的手段（Bylund 2011, 2015a, 2015b, 2016），但可以被更广泛地应用。专业化僵局通常可以理解为对米塞斯的 ERE 的改编，其中假设已被大大放宽。因此，由于模型关注市场生产结构的演变，它是区分和解释生产驱动力的有用手段。换言之，专业化僵局可以用来区分企业家精神的范畴，即在市场过程中同时发生的生产进步的类型，并且可以识别它们各自的原因。具体而言，我认为，发起者作为经济改善的先驱者的角色，可以通过 Bylund (2016) 的模型，在行动学上被定义为**打破专业化僵局并因此在没有价格的情况下（pricelessness）行动的企业家功能**。

在下文中，我将首先证明，米塞斯在具体的发起者身上，而不是在更广泛的企业家精神中，看到了市场的驱动力。然后，我将使用 ERE 作为对比来解释专业化僵局的工作原理，以及它们各自的假设有何不同。此后，我将提出发起者的经济定义，然后用其阐明米塞斯在《人的行动》中对市场驱动力的不同处理。最后，我将联系发起者的行动学定义和 Kirzner (1973) 以及 Joseph A. Schumpeter ([1911] 1934) 的企业家精神理论。

在整个讨论中，米塞斯的非理论概念和从这里得出的行动学范畴都将被称为“发起者”。除非另有说明，所有对明显的行动者（企业家、发起者等）的提及均指其经济功能。

¹ 此后，我将仿效米塞斯，将这一功能简称为“发起者”。

作为驱动力的发起者

米塞斯认为，不确定性“意味着面对市场基据变化的行动者”（Mises [1949] 1998, 255）。这些基据不仅包括消费者的偏好——这些偏好确实会发生不可预测的变化，还包括他们的偏好与企业家提供的财货总体的相对关系（供应结构）。因此，企业家承担不确定性，靠的是推测未知的未来市场状况：企业家将出售财货的整个形势。由于这种未来形势的市场基据尚不存在，生产者和消费者的行为都是不可预测的，因此目前没有（也不可能）有可靠的知识来作为企业家决策的基础。

不确定性不同于不完全的知识，后者是一个可以通过付出成本来克服的问题。例如，生产商缺乏技术知识可以在生产之前或生产过程中得到补救，最终是在获取信息的成本和生产中问题的预计风险的成本之间的一次权衡。尽管经济行动者同时受到不完全的知识和不确定性的影响，并且在现实中通常很难区分它们，但这两个概念在理论上是不同的，需要单独分析（Townsend et al. 2018）。正是由于不确定性的作用，“企业家赚取利润或遭受损失”（Mises [1949] 1998, 255）：

具体的企业家盈亏并不是由实物产出所产生的。它们取决于对实物产出能否满足消费者最迫切需求的判断。最终决定企业家盈亏的，是企业家预测未来——必然是不确定的——市场状况的准确程度。（Mises [1949] 1998, 290）

作为不确定性承担者的企业家总是投机者，他们对经济中的**所有**生产调整负责。但是这种调整可以有不同的幅度，米塞斯区分了主要由发起者负责的“大的调整”和不由他负责的“许多小的调整，【它们】看起来是微不足道的，并对【生产】似乎无关紧要”：

要完成为消费者提供其最为需要的财货而进行的生产调整，仅仅确定资源利用的总体计划是不够的（当然，这无疑是发起者和投机者的功能所在）。因为除去大的调整，许多小的调整也是必需的。每个小调整看起来是微不足道的，并对总的结果似乎无关紧要。但这些小事件中的诸多不足累积起来的后果，却可能使解决大问题的正确决定前功尽弃。无论如何，处理小问题的每一次失败，都肯定将直接造成有限生产资源的一次浪费，从而损害对消费者的最佳满足。（Mises [1949] 1998, 300）

早先已经注意到不能从行动学上定义发起者，Mises ([1949] 1998, 300–07) 专注于区分可以被定义的企业家精神和同样可以被定义的非企业家功能。他认为，后者不承担企业的不确定性，而是代表企业家行事。因此，“企业家雇用技术人员，即那些有能力和技能从事特定种类和数量的工作的人”（Mises [1949] 1998, 300）。企业家通常还任命“**经理**，他是企业家的初级合伙人，无论雇用他的合同条款和财务条款是什么”（Mises [1949] 1998, 301）。

然而，我们在这里感兴趣的是米塞斯对“常规”（非发起者）企业家和发起者所做的区分。米塞斯一反常态地不精确，但这应该是意料之中的：他已经断言在理论上无法区分发起者和非发起者，因此没有精确的基础，也没有办法解决子范畴的边界条件。我们不应该期望米塞斯（或其他任何人）针对未定义的概念使用非常精确的语言，因为这样做是不可能的。尽管如此，米塞斯清楚地表明，发起者的“主要职能”是实现“为消费者提供其最为需要的财货而进行的生产调整”并且它“光制定一份资源利用的总体计划是不够的”（Mises [1949] 1998, 300；强调为后加）。事实上，正如 Joseph T. Salerno (2008, 195) 总结的那样，企业家的作用是拥有“通过推动或发起自己进入一个组织和指导生产要素的位置，从而在社会劳动分工中发挥领导作用的意愿和能力”。那么，非发起者企业家的特点便是，他们是不确定性的承担者，但他们**没有**做出那些大的调整，因此**没有**承担这样的领导——他们反而专注于“许多小的调整”，至少个体的情况下，这些调整似乎很少对组织整体市场生产有影响。尽管只是总体上，但非发起者也在经济中“【确定】资源利用的总体计划”。

这表明非发起者企业家在生产要素方面主要具有配置作用，将生产努力从一条生产线转移到另一条生产线，以便产出更好地满足消费者的需求。相比之下，发起者调整生产的方式**不仅仅是**“确定资源利用的总体计划”，而是“在社会劳动分工中发挥领导作用”。因此，发起者引起生产**结构**的改变。那么，根据这一推理，可以假设非发起者通常承担普通的——但不是开创性或破坏性的——商业企业的不确定性。用企业家精神文献中常见的二分法来说，非发起者更类似于模仿者企业家（他们可能会开始新业务，但这些新业务没有结构性影响），而不是破坏性创新者（他们会彻底改变生产）。尽管非发起者提供了有价值的（如果不是必不可少的）功能，但他们的作用主要是分配性的，他们在现有的生产结构中进行调整而不是改变现有的生产结构。因此，他们从业务的经营上赚取利润，也蒙受损失，并对需求的变化做出反应。他们的行动导致市场不断调整生产资源在各生产线之间的整体分配。

虽然这说明了主要的分界线，但它并没有对非发起者企业家的作用提供科学的定义——那些**不是**发起者的企业家，因此**没有**超越“许多小的调整”，从而**没有**确定生产的“总体计划”。然而，非发起者企业家确实决定了资源的利用，这表明他们的功能主要是分配性的（而不是破坏性的）。相比之下，发起者“特别渴望从根据预期条件变化而进行的生产调整中获利，他们比普通人更主动、更有冒险精神和更敏锐的眼光，是经济改善的推动和发起的先驱者”（Mises [1949] 1998, 255）。发起者与非发起者在程度而非种类上不同：

发起者、投机者和企业家的心态与他们的同胞没有什么不同。他们只是在精神力和精力上优于普罗大众。他们是通往物质进步的道路上的领导者。他们第一个明白，已经完成的事情和可以做的事情之间存在着差异。他们猜测消费者想要拥有什么，并打算为他们提供这些东西。
（Mises [1949] 1998, 333）

当他们专注于“猜测消费者想要拥有什么”（但没有提供）并为此调整生产时，发起者对经济的影响远大于非发起者。通过负责生产的重大转变，而不

是资源的分配和利用，发起者对市场整体生产装置的发展方向产生更大的影响（Bylund 2015b, 2016）。因此，发起者作为“推动和发起的先驱者”和“物质进步的道路上的领导者”，是市场结构变革驱动力的缩影。米塞斯同意：

市场的驱动力——这个趋向于不断创新和改进的因素——是由发起者对现状的不满足和他对尽可能大的利润的渴望提供的。（Mises [1949] 1998, 256）

同样：

市场过程的驱动力既不是由消费者提供，也不是由生产资料——土地、资本财货和劳动力——的所有者提供，而是由发起性和投机性的企业家提供的。（Mises [1949] 1998, 325）

发起者是经济的真正驱动力，是现状的破坏者，通过“猜测消费者想要拥有什么”和“推动和发起”市场结构，引领提高生产力和价值创造的道路。朝着这个方向生产。

考虑到这一角色在市场过程展开中的重要性，重要的是在理论上能够将发起者与那些不构成这一“驱动力”的企业家区分开来。然而，正如已经看到的那样，米塞斯没有找到理论上严格区分的基础。在米塞斯看来，发起者和非发起者之间的区别只存在于**相对的幅度**上：发起者尝试和实现的生产调整是“大的”（不是“小的”或“微不足道的”），他们是“通往物质进步的道路上的领导者”（而不是追随者或模仿者）。基于这一观察，米塞斯正确地得出结论，这种区别超出了严格的行动学所能确定的范围。

然而，正如将要看到的，这是一个没有根据的结论，源于对所使用的假想建构的误用。我认为，米塞斯的结论基于 **ERE** 的特定限制，而不是基于**行动学本身**的特定限制。事实上，ERE 的假设适用于将企业家功能与其他功能区分开来，但它因此不允许区分该功能内的不同类型。

从均匀轮转经济到专业化僵局

米塞斯敏锐地指出，“假想建构在现实中没有对应，但对它们的使用是一种不可或缺的思维工具”（Mises [1949] 1998, 202）。这些建构（包括 ERE）是不可或缺的，因为它们允许对复杂过程进行理性分析、描述因果关系以及检查可能不独立存在并且在复杂的现实世界情况下无法被观察到的各种相互作用。在发展我们对经济的理解和解释上，它们的力量实际上是无可辩驳的。

然而，正如米塞斯也指出的那样，“科学最重要的问题之一是避免错误地使用这种建构可能导致的谬误”（Mises [1949] 1998, 202–03）。假想建构的误用会导致“严重的错误”。

使用 ERE 来区分企业家类型将是这样一种严重的错误，因为构想出 ERE 是为了消除不确定性，通过排除变化，从而将不确定性与市场中的其他功能区分开来。正如 Mises ([1949] 1998, 249) 总结的那样，“为了把握企业家精神的作用和盈亏的意义，我们建构了一个没有它们的系统。” ERE 确实适用于这个特定的目的，但这也使得它不适合区分不确定性承担的**类型**。它依赖的假设几乎排除了作为发起者主要功能的生产结构调整，因此它无法帮助区分发起者和非发起者。²

均匀轮转经济

ERE 创造了一种虚构的经济，其中市场基据变化的所有原因在理论上都被消除。由于这些基据是常量而不是变量，因此不存在关于未来的不确定性（未来就会和现在一样），这意味着企业家也没有机会：对生产设备或资源配置的调整无法比现状更让消费者满意。因此，出现的经济必然是**无企业家精神**的。米塞斯解释说：

在这个假想建构的框架中不会发生任何变化；一切事物都不会变化。因此，在均匀轮转经济中，为满足近期未来和远期未来的需求而进行的财货分配不会有任何改变。没有人计划任何改变，因为根据我们的假设，现行的分配最适合他，并且，因为他不相信任何可能的重新安排能改善他的状况。没有人愿意以牺牲他在更远期的消费为代价来增加他在更近期的消费，反之亦然，因为现有的分配方式比任何其他可以想象和可以实行的方式都更能让他满意。（Mises [1949] 1998, 482）

穆瑞·N. 罗斯巴德（Murray N. Rothbard）详细阐述了 ERE 与真实经济之间的区别，并具体说明了 ERE 的含义及其基本原理：

行动的真实世界是一个不断变化的世界。个人的价值排序、技术理念和可用手段的数量总是在变化。这些变化不断推动经济向各个方向发展。价值排序发生变化，消费者需求从一种财货转移到另一种财货。技术理念在变化，要素以不同的方式被使用。两种类型的变化对价格都有不同的影响。时间偏好发生变化，对利息和资本形成有一定影响。关键的一点是：在任何一个变化的影响完全发挥出来之前，其他变化就会介入。然而，我们必须通过推理来考虑，如果没有变化干预会发生什么。换句话说，如果价值排序、技术理念和给定资源保持不变，会发生什么？

（Rothbard [1962, 1970] 2004, 321）

罗斯巴德认为，ERE 保持四种类型的变化不变：消费者的价值排序、生产中使用的技术理念、可用的资源供应和个人的时间偏好。如果我们在理论上固定当前经济中的这四个变量，那么经过一段时间的转变，就会出现一个均匀轮转经济。在这个转变阶段，行动者（作为生产者和消费者）通过寻求价值的反复试验找到让自己最大化的行为。由于市场基据不变，最大化每个行动者的满

² 我们不能责怪米塞斯犯了这样的错误（因为他没有），但他似乎忽略了创造和使用其他假想建构来分析企业家精神子范畴的可能性。

足的行动保持不变，因此是可以实现的。当行动者试图找让自己最大化时，这个过程最终会带来这样一种状态，在这种状态下，每个人将不再选择调整他们的行为，而是会重复他们已经学会的那些行动，从而最大化自己的满足。这个最后阶段不是没有生产、消费等，而是不受上述类型变化的影响，因此不存在不确定性——经济是“均匀轮转”的。

这种假想建构的具体假设，使得理论家可以通过引入具体变化然后推理其含义来分析单个变量的影响，这些变量在经验世界的不断变化中混杂在一起且难以区分。例如，通过理论上改变 ERE 中的时间偏好率，理论家可以从逻辑上推理出行动者的行为如何变化，因此可以分析单独的时间偏好变化如何影响生产的时间结构。同样，人们可以改变或放宽其他 ERE 假设，从而分析价值排序、技术理念等特定变化的影响。

从其假设中可以看出 ERE 有用性的局限：ERE 可用于分析特定的变化和对它们的响应，因为理论上已消除了所有其他变化。尽管可以放宽假设不变的每个变化，但 ERE 只能用于分析与那些特定变量（价值排序、技术等）相关的不确定性本身。但是企业家精神不能用 ERE 来分解，因为前者被定义为那些“专门发现每一行动之不确定性”并因此“面对市场基据变化”的投机性企业

（Mises [1949] 1998, 254, 255）。在使用 ERE 时，结果量级（如米塞斯对大小调整的区分）或行动类型（如指导生产和分配资源之间的区别）仍然无法触及。但这并不意味着所有假想建构都必然无法胜任这项任务。本文认为，专业化僵局适用于确定发起者的功能。

专业化僵局

Bylund (2016) 阐述了对商业公司经济功能的一种行动学解释。为了做到这一点，他采用了 Mises ([1949] 1998, 238–39) 对纯粹市场经济的假想建构：该经济不受政治限制，但没有任何形式的组织或协调的生产结构可以被解释为公司。该模型的假设是协调只能通过价格机制（这通常被认为是公司内部组织的替代方案）进行（参见 Coase 1937）。然后，应用米塞斯的这一事实，即“社会是一致的行动，是合作”，这是由于“在分工下进行的工作比孤立的工作更有生产力，并且人的理性能够认识到这个事实”（Mises [1949] 1998, 143, 144），裴德荣分析了价格协调市场中生产性调整的动力学（换言之，**企业家精神**）。目的是分析揭示一个不受阻碍的经济在分工下采用、改进和实施更密集的专业化的过程。换句话说，回答经济发展的问题：市场如何通过更加密集的专业化发展以实现更高的生产力，从而达到更高的生活水平。

Bylund (2016) 发现，这个去中心化的、价格协调的市场会达到一个发展上限³，超过该上限的自主行动者无法采用更密集的专业化。要超越这一限制，从而实现更大的专业化强度，需要对生产任务进行高级的拆分——通常是引入新的生产流程来取代现有任务——从而进行超出价格机制所能提供的协调（Bylund 2011, 2015a）。任何此类行动都将在没有价格的情况下发生，超出通

³ 正如 Durkheim ([1892] 1933) 所讨论的，这个上限取决于人口密度，因此是一个移动的目标。然而，它构成了市场发展的有效终结（或者任何速率的急剧放缓）。

过市场价格进行经济计算的范围，因为不存在现有的新颖市场。这种类型的企业家企业远远超出了例如 Kirzner (1973) 的企业家的简单套利，后者不需要额外的协调，也超出了例如由 Ronald H. Coase (1937) 理论化的公司，这种公司实际上是市场生产的一个镜像 (Bylund 2015c, 即将出版)。建立一个新的生产过程需要想象力、资金以及协调和领导力 (Witt 1998)，它通常还包括新资本的试验和开发。

相比 ERE，裴德荣的假想建构被称为专业化僵局⁴（指上限），允许更改 ERE 保持不变的所有四种类型的市场基据。因此，专业化僵局构建中存在不确定性，因此它包括企业家精神。然而，对专业化的关注引入了一个新的区别，它将（指导和限制生产企业范围的）技术理念分解为（1）可以通过去中心化的手段（通过价格机制协调）实施的技术理念，以及（2）需要实施过程的中心化（非价格）协调以实现想象中的生产结构的技术理念。

前一种类型包括个体行动者的专业化，或者可以通过使用简单交换或市场合同与其他人协调来实现。这些是亚当·斯密在《国富论》中著名地讨论的分工类型。对斯密来说，“劳动分工受限于市场范围” (Smith [1776] 1976, bk. 1, chap. 3)。这种“范围”可以理解为“个体充分接触以能够对彼此采取行动和反应……以及由此产生的活跃商业”的程度 (Durkheim [1892] 1933, 257; 参见 Land 1970)。这种限制允许在专业化僵局的限制范围内进行动态行动，包括应对不断变化的市场基据的不确定性承担的企业家精神。这些不需要中心化协调的专业化也可以在以前的专业化努力的基础上逐步建立，从而将市场范围向外推。

然而，重要的是，这种渐进式发展不会产生斯密用来例证劳动分工下专业化生产力的别针工厂。劳动分工的渐进式发展不会发起远超市场上已经实施的专业化，因为这将需要从专业化僵局中排除掉的协调形式。换句话说，虽然专业化的渐进式强化最终会产生一个高度专业化的过程，类似于在斯密的别针工厂案例中发生的过程，但它不需要工厂的中心化组织，也不会与市场上已经支持的专业有本质上的区别。

然而，专业化僵局中的这种渐进式发展可能会因为实施需要中心化协调才能可行的新技术理念（包括新型组织）而受到破坏。换句话说，第一次建立一个高度专业化的生产流程，类似于斯密在别针工厂中观察到的那样，就是超越并打破专业化僵局。这将需要中心化协调和前期融资：工厂的创建。那么，从市场现有的生产结构来看，这两者之间存在范畴上的差异：以这种调整形式进行的变化，即与现有的分工相适应，并因此发生在市场范围之内，通过价格机制和简单的合同进行协调；以及那些市场范围之外，挑战现状，并且如果成功，将破坏现状的尝试改变。罗斯巴德有助于说明这种差异：

虽然发达的经济和社会需要持续和发展的劳动分工，但在任何特定时间的这种发展程度，都限制了任何特定经济体可以具有的专业化程度……

⁴ 有关详细信息，请参见 Bylund (2016, 60–65)

因此，经济和社会发展是相辅相成的过程：市场的发展允许更广泛的劳动分工，这反过来又使市场进一步扩大。(Rothbard 1991, 26)

根据裴德荣的假想结构的假设，这种“相辅相成的过程”仅限于这种分工，即通过价格机制和简单合同便可实现，不需要额外的协调因素。换句话说，在去中心化的市场过程中，采用更密集的专业化生产的机会受制于（并因此受制于）专业化僵局——即专业化强度，去中心化的经济行动者无法超越它而不影响与现有生产结构的不相容性。这提供了对哪些类型的企业家企业**被排除**在专业化僵局模型之外的洞察：它们的实施无法通过市场价格进行协调。假设它们发生，它们将位于僵局之外并因此打破僵局。

我们可以设想企业家可以对生产结构产生两种截然不同的变化，从而超越并打破专业化僵局，并因此需要协调的行动。第一种是，生产一种新型的消费者财货，它不能通过简单的方法从市场上已有的标准部件组装。生产过程将在消费者财货（该消费者财货以前没有出售过，因此对其的需求未知，即没有价值被实现过）及其生产中引入新颖性。第二种是，通过任务拆分（Bylund 2011, 2015a）、新的要素组合（Schumpeter [1911] 1934）或创建新的和适应的资本结构（Lachmann [1956] 1978）。这两种类型的变化都取决于对广义上的新技术的利用，其实施会以某种重要的方式改变生产设备。换言之，这些类型的变化构成了企业家对生产的“大的调整”，他们在实施这些变化时，“通过推动或发起自己进入一个组织和指导生产要素的位置，从而在社会劳动分工中发挥领导作用”（Salerno 2008, 195）。

这里将详细阐述后一种情况以说明专业化僵局，这也是 Bylund (2016) 讨论的重点。假设一个现有的迂回生产过程，在该过程中通过几个概念上独立的阶段生产一种财货，每个阶段都有自己的专业化，新颖性将被以新的组织方式引入，从而取代（至少）一个阶段。换句话说，一位企业家构想出一种新的且可能更具生产力的生产方式，以便一个现有阶段能被几个更密集的专业化任务（新的子流程）所取代。因此，新的生产方式必须与生产过程的其余部分兼容——除非这个新过程处于最高或最低阶段，否则新流程必须在公开市场上从先前阶段的生产者那里采购投入，并将生产的产品出售给后续阶段的生产者。换句话说，要成功实施一项创新，它必须实现三件事。首先，必须对其进行调整或定位以使用市场上已经可以购买的投入。其次，它必须以类似的方式生产出可供后续生产阶段在其生产中使用的产品。为了使创新的生产过程与现有的生产结构兼容，这两者都是必需的。第三也是最后一点，必须组织和协调新的生产过程，使其构成一个完整的生产任务链，从现有投入产生兼容的输出。此外，为了使这项事业取得成功，新工艺必须比它（与之竞争并）试图取代的市场上已经存在的生产模式更有价值。

Bylund (2015a) 用一个理论上的现有生产流程来说明这一点，该流程从开始（仅原始要素）到结束（消费者财货）仅包含三个阶段（任务）， $t_1-t_2-t_3$ 。企业家设想了一种通过改变流程来改善生产的方法。具体来说，企业家设想的解决方案包括用子流程中的三个独立且高度专业化（因此预计效率更高）的任务替换现有阶段 t_2 ： $t_{21}-t_{22}-t_{23}$ 。因此：

【设想的】高效过程包括 t_1 — $[t_{21}-t_{22}-t_{23}]$ — t_3 ，其中中间任务 $t_{21}-t_{22}-t_{23}$ 更加专业化 ($s_j > S_m$)，因此共同比市场交易任务 t_2 更有生产力。 $[t_{21}-t_{22}-t_{23}]$ 的输入仍然是 t_1 的输出，而流程的输出是 t_3 的输入——两者都在市场上交易（或可交易），因此新的、更专业的流程与市场兼容，完成任务 t_2 的替换。事实上，为了通过利用 $[t_{21}-t_{22}-t_{23}]$ 的生产能力成功地与 t_2 竞争并取代 t_2 ，相互专业化的子过程必须与现有的生产结构（即 t_1 和 t_3 ）兼容，或者，依赖于不需要新生产结构的替代投入（它们应该已经在市场上可用）。与 t_1 或 t_3 不兼容意味着失败，封装的子流程将与市场断开连接。（括号内为原文）

这个思想实验提供了几个重要的见解，但足以让我们注意到这种新型生产过程需要的不仅仅是价格机制提供的协调 (Bylund 2016, 67–85)。事实上，由于新的任务和结构 $[t_{21}-t_{22}-t_{23}]$ 是新的，它们的贡献不可能有现有的市场价格。这些任务也没有市场价值，因为它们以前没有被观察到。这表明，不仅企业家需要提供协调以完成设想的结构，而且还需要前期融资以从他们当前的市场位置中吸引要素。要素将命令价格高于现行市场工资，成为新的和未经尝试的（因此更脆弱的）位置的一部分 (Bylund 2016, 107–20; cf. Bylund and Bylund, forthcoming)。这种企业是投机性的、不确定性承担的企业家精神，但它与通过套利和可以在市场范围内发生的生产而产生的不确定性类型有很大不同。它是一种特殊类型，因为它（根据我们的假设）利用了超出经济目前能够支持的强度的专业化——超出了通过现有市场价格可以协调的程度。换言之，除了资源配置对市场的协调性影响外，这种企业家精神还必须具有一个内部协调性成分。由于不存在（也不可能存在）市场价格，因此它也看不到其实施的（子）过程的各个部分的相对经济效率。换句话说，当这种新结构被实施时，它就变成了一个“专业化的岛屿”，或者 Bylund (2016) 所说的，是一个真正的（和行动学上的）公司。然而，我们不需要完全迈向公司，而只需要辨别出专业化僵局，并且虽然这是一个障碍，但并非无法克服。事实上，正如已经表明的那样，市场能够克服僵局并且确实克服了，具体来说是通过创新协调的企业家企业，它们建立了新的、更密集的劳动分工。

确定发起者的角色

上一节的讨论提出了一个框架，用于分析 Mises ([1949] 1998, 300) 所说的生产的“大的调整”——相比“小的调整”——的经济性质。这也与 Salerno (2008, 195) 的观点明显相关，即发起者具有“通过推动或发起自己进入一个组织和指导生产要素的位置，从而在社会劳动分工中发挥领导作用的意愿和能力”。从专业化僵局而非 ERE 的角度来看，我们可以将企业家精神区分为**在市场现有专业化强度范围内**（即在市场现有范围之内且不挑战专业化僵局）的不确定性承担，以及**在市场现有专业化强度范围之外**（即在现有市场的范围之外，因此在专业化僵局的存在下仍然发生，并与专业化僵局直接冲突）的不确定性承担（通过协调的生产企业）。

这些不是武断的分类，而是根据是在顺应还是直接挑战专业化僵局（这是分工下产生的要素相互依存的含意）而有所区别。重要的是，从专业化的角度来看，它们也不相邻。有两个原因。首先，正如 Bylund (2011, 2015a, 2016) 所强调的，将任务“拆分”为多个任务，从而用一个流程替换一个标准任务，这不是一种增量而是一个离散的变化——不存在可行的中间方案。此外，即使中间方案是可能的，利用专业化强度刚好超出与现有生产结构兼容的范围的新生产，也不太可能提供足够的效率收益来支付实施成本和承担此类生产的不确定性。因此，这些是离散类型的企业家企业，因为在创新的、打破僵局的“大的调整”和与市场兼容的“小的调整”之间，存在一个“不可行区域”，在这个区域内不会或不可能发生任何生产企业：

这个“区域”的出现是因为所有无法通过市场手段实现的生产性创新都受到不可知性的影响，并且它们内部严格的相互依赖表明即使其中一个部分失败也是不完整的。(Bylund 2016, 100)

换句话说，在专业化僵局之外实施新产品的成本明显高于市场范围内的生产。为了使这样的企业具有经济意义，企业家必须依靠专业化的显著收益来支付这些成本。除非新的分工与专业化的市场强度相比有重大的飞跃，否则成本超过收益，因此对企业家造成损失。

总之，有两种不同的企业家行动范畴。第一类企业家行动包括通过先进的任务拆分（劳动分工）实施创新的生产结构，并在一定程度上超越专业化僵局。另一类包括在专业化僵局中发生的提高效率的调整。

非发起者企业家

在专业化僵局中（并因此在现有的市场范围内）发生的企业家活动，相对而言是很小的，用米塞斯的话来说，“看起来是微不足道的，并对总的结果似乎无关紧要”。它们包括在生产过程之间分配资源以获取套利收益和所谓的模仿性企业家精神（包括企业家将已经在其他地方实施的行业理念和技术引入其中）。但从经济体系的角度来看，这些单独的行动是微不足道的，但对于市场过程仍然非常重要，因为“但这些小事件中的诸多不足累积起来的后果，却可能使解决大问题的正确决定前功尽弃”（Mises [1949] 1998, 300）。尽管单个的非发起者企业家没有施加太大的影响，但这些行动的总体效果（包括生产力较低的企业家的淘汰）是必不可少的。

这种类型的企业家对市场条件的变化做出反应并试图对其进行猜测，以便以最佳方式定位他们的企业。他们在生产结构之间分配要素并组织生产。他们还在公开市场上竞争性地竞标资源，从而影响市场价格的变化，从而发起经济计算。因此，他们的努力通过改变资源分配以响应市场基据的预期或可预见的变化，并通过逐步采用更密集的专业化，为生产结构带来持续的微小变化。但这些调整在经济范围内是有限的，因为他们并没有试图创新地破坏现有的生产结构——这些调整发生在市场范围之内，与生产现状相适应。尽管如此，他们

通过不断调整并试图对变化做出反应，在市场经济中发挥着非常重要的作用（Hayek 1945）。

这种类型的企业家，在专业化僵局的范围内行动，主要是一个反应灵敏的主体，他对当前市场范围内的机会保持警觉，从而发现机会（cf., Kirzner 1973）。无论这些机会是否是由于市场基据的变化，例如消费者偏好的变化或是对生产的冲击，非发起者企业家都会迅速调整他们的努力，以便能适应变化或利用以前未被发现的资源分配不当并从中获利。因此，从新的市场基据的角度来看，无论基据本身是新的还是对行动者来说是新的（或者，也许是对所有行动者来说都是新的），将此类行动称为对先前企业家所犯错误的纠正是准确的（Kirzner 1978）。它们也可以被描述为**发现**，因为它们实际上已经存在于市场结构中，但无论出于何种原因，它们仍然未被注意到和未被利用（Shane and Venkataraman, 2000; Shane, 2003）。因此，这些调整（在成功时）将始终趋向均衡，因为发现和纠正错误（或低效率）不可能是其他任何事情（Kirzner 1973, 1978）。

然而，鉴于上述讨论，这类企业家对市场过程和生产结构的有限影响是显而易见的。纠正错误、不断调整现有生产流程以及（重新）分配到更有价值的生产以响应新的（或预期的新的）基据就是：响应式。这并不是说非发起者企业家是被动的，只是获利机会——以被发现的非均衡（“错误”）的形式存在——出现在利用它的行动之前。这种类型的企业家行动的警觉的影响受到他发现的机会的限制，但机会本身并不是积极创造的（参见 Alvarez and Barney 2007）。从这位企业家的角度来看，破坏是外源性的（Shane 2003）；非发起者企业家只有在发现它们时才会响应它们。

发起者

作为对市场生产进行“大的调整”的生产者，作为社会劳动分工的领导者，发起者的角色与非发起者的角色截然不同——而且意义重大。发起者是这样的企业家，他们通过尝试协调和组织颠覆性的生产过程，建立明显超出市场现有专业化强度限制的生产，从而定位于（并打算）打破专业化僵局。他们不是对市场范围之内发现（已经存在于其结构中）的机会做出反应，而是**想象**构建和组织生产的新方法。如上所述，这可能采取新型消费者财货或新型生产的形式，但他们努力共同点是积极追求尚不存在的东西。他们想象中的生产也不能是明显的或有限的创新，因为这种新颖性要么可以通过系统内的专业化获得（因此属于非发起者的领域），要么属于不可行区域（因此在经济上是不可行的）。通常，生产新产品或用新的、更迂回的流程替换现有的生产阶段将需要任务拆分，并因此不会是一次增量变化。因此，尝试这样做的企业家必须开辟新天地，并在成功的情况下改变其他企业家（主要是非发起者）作为决策依据的基据。因此，他们的行动及其经济影响远远超出了非发起者企业家所承担的范围。发起者的企业家企业是不同的，并且不仅仅是“比其他人更善于预测和适应变化”（Salerno 1993, 123）。

尽管他们的行动可能间接影响消费者的价值排序（通过提供新财货）、他们的时间偏好（例如，通过提高生活水平）和资源供应（通过改进的生产技术），但他们构成了新技术——生产配方——的发展和实施（Rothbard [1962, 1970] 2004, 11）。为了超越专业化僵局，从而超出市场范围，这些想法必须是新颖的和原创的，因此，再次参考 Bylund (2016)，利用更密集的专业化。但请注意，“企业家的技术能力并不影响特定的企业家盈亏”（Mises [1949] 1998, 288；强调为后加）。制造发起者的不是技术生产配方，而是实施的理念从经济角度来看是新颖的（必须更好地满足消费者），这意味着企业家不能依靠价格机制进行协调。他只能在有限的程度上应用现有的关于什么是经济可行的知识——只有想象力和判断来指引他的不确定性承担。

用 Schumpeter (1947) 的著名短语来说，这些企业家通过挑战并（在成功的情况下）破坏和消除现状，对市场生产造成“创造性破坏”。⁵从米塞斯主义的角度来看，发起者通过设想和实施超出市场范围的新产品来破坏现有市场的生产结构，从而破坏并最终化解专业化僵局。我们的分析将这种新颖性归类为发起者企业家精神，特别是这种新颖性不会逐渐突破专业化僵局，而是会打破专业化僵局，因此必须在没有价格的领域实施。正如 Bylund (2016) 所指出的那样，如果没有前期融资，这种类型的工作是无法完成的——新生产的成功实施取决于通过协调、与周围生产结构的兼容性以及充分利用密集的专业化来产生超过成本的收益。在这个意义上，借用 Rothbard (1974, 903) 的一句话，“企业家和资本家是一体的（one and the same）”——没有资本主义对新型生产的投资，就没有发起者。

因此，发起者的独特作用不是完善现有的生产，这是非发起者企业家的作用。相反，发起者挑战现状，用新型生产结构——在想象中它更符合消费者渴望满足的需求——取代生产流程、阶段或任务。具体来说，发起者所设想和实施的生产过程，比通过价格机制和市场合同所能实现的更加专业化。专业化僵局在这里的应用清楚地表明，这种发起者角色可以从行动学上定义为这样的角色：他通过带来更加迂回的生产过程来彻底改变生产结构。

由于发起者实施的新流程未经尝试，其经济效益完全取决于企业家的判断。因此，无论从技术上还是经济上来说，它都可能非常无效。与第一代设备的情况一样，任何成功都是概念的证明，也是进一步完善想法及其实施的理由。因此，第一次尝试可能在很大程度上与想象中的消费者需求不一致，但仍然有利可图。发起者最初需要满足的标准不是无可挑剔的执行，而是**比现有生产更能满足消费者的需求**。如果通过他的努力比以前在市场上获得更多价值，通过生产更好（更高价值）的财货或降低生产成本（或两者兼而有之），发起者的企业就是成功的。“企业家利润的唯一来源是他比其他人更好地预测消费者未来需求的能力”（Mises [1949] 1998, 288）。生产技术是否仍能（大大）改进、产品定位是否更好或商业模式是否调整都无关紧要。有可能（如果不是很可能的话），发起者的新贡献可能最初并未最大化或没有效率，因此包含许多

⁵ 有趣的是，Schumpeter (1961, 107) 还指出，“发起者可能确实是……企业家类别中最纯粹的类型。那么，他就是将自己最严格地局限于特有的企业家职能、执行新组合的企业家。”

潜在的重大“错误”（技术和经济上的低效率），这些错误可以随着时间的推移，被最初的发起者或与之竞争的新进企业家纠正。

这种对发起者的描述完全符合米塞斯的观点：

市场的驱动力——这个趋向于不断创新和改进的因素——是由发起者对现状的不满足和他对尽可能大的利润的渴望提供的。（Mises [1949] 1998, 256）

发起者对这种“不断创新”负责，用米塞斯的话来说，“完成为消费者提供其最为需要的财货而进行的生产【调整】”，“仅仅确定资源利用的总体计划是不够的”（Mises [1949] 1998, 300；强调补充）。这个角色不是资源配置，而是创新性的，对生产结构具有破坏性。因此，发起者不是通过纠正现有错误来提高经济体系的有效性，而是通过彻底改变生产的整体结构和改变非发起者企业家（他们要赚取利润必须对这种变化做出反应）的市场基础来带来改进。

因此，我们已经表明，通过使用专门化僵局（一种补充 ERE 的假想建构），不仅可以在行动学上为发起者提供定义，而且可以将这种行动者与非发起者企业家区分开来。

总结讨论

上面的讨论提供了一个理论上合理的定义，将发起者定义为做出生产的大调整的生产者，从而将发起者与非发起者企业家区分开来。尽管米塞斯断言这是不可能的，即发起者“不能在行动学里得到严格定义”（Mises [1949] 1998, 256），但他的结论基于使用 ERE 对企业家精神的分析。然而，这种假想建构不适用于区分企业家的类型，因为它排除了所有变化，并因此不允许区分变化的类型（或幅度）。为了缓解这个缺点，本文应用了专业化僵局和关于去中心化的市场生产如何（不）能采用创新的劳动分工的理论来表明发起者和非发起者之间存在实际的和理论上可确定的差异：前者引入了超出当前市场范围的新型生产，从而为整体生产结构提供方向。

剩下的就是简要说明，就“整个市场体系的驱动力”而言，发起者角色的行动学决定意味着什么。首先，我们将讨论发起者实现利润之后的市场过程，然后，我们将展示结合在本文中定义的发起者，展示米塞斯对“驱动力”的不同使用的方式。

包含发起者在內

发起者项目的可行性是暂时的。在成功并获得高于常规回报的情况下，它将启动市场进程，通过吸引其他企业家来破坏并最终驱散经济利润。这些企业家渴望分享利润，因此通过模仿发起者的新解决方案来尝试类似的生产结构。

他们在模仿发起者的同时，⁶也通过自己的知识和专长调整——并志在改进——发起者的原始配方和对消费者福利的贡献。这部分是由于无法完全复制发起者的生产结构，因为该结构的一些部分并不受制于市场交换，所以它在某种程度上可能是隐藏的。部分原因还在于，追随者可能对是什么构成了新型生产的实际经济价值有着不同的概念，并利用他们独特的专业知识进一步改进初始的尝试。因此，这些模仿者需要依靠**他们自己的**判断，而不是完全复制原创者。尽管发起者提供了方向和概念证明，但模仿者仍然不是在完全形成的市场中行动，而是必须模仿发起者的完整项目。而为了捕获发起者的利润，他们必须在价值创造方面超越先驱，并为客户提供更好的报价。

通过这些追随者对类似生产结构的投资，他们通过进一步将资源转移到发起者指定的方向来增强发起者自身行动的影响。当他们竞争相同（类型）的资源时，追随者企业家，“渴望赚取利润，在拍卖中（生产要素的所有者在这里出售土地、资本财货和劳动）以竞标者的身份出现”（Mises [1949] 1998, 332）。由于发起者的已实现利润，追随者可以对所需资源出价高于市场内行动者，从而抬高它们的市场价格。他们还可能试图竞标发起者的（和彼此的）资源，从而为新的要素专业化产生市场价格。随着市场价格的确定，发起者的“专业化的岛屿”最终瓦解，企业家可以用市场服务取代以前独特的“内部”功能（参见 Rothbard [1962, 1970] 2004, 609–16）。结果，市场的范围扩大了，专业化僵局向外转移，使得发起者的初始贡献被纳入现在的市场。借助发起者想象并实施的生产结构，通过那些渴望获取他新利润的企业家的行动，市场打破了以往的专业化僵局。

因此，正如我们所见，发起者是市场中专业化强度增加的煽动者（instigator），并因此通过飞跃而不是渐进式改进带来了越来越深的劳动分工。从这个意义上说，发起者是“通过……指导生产要素，从而在社会劳动分工中”的领导者（Salerno 2008, 195）。他们通过建立“专业化的岛屿”（Bylund 2016）或**必须**在现有市场范围之外实施的密集专业化生产结构来做到这一点。因此，这些先行者对于市场过程的进步是必要的，并构成了市场过程的进步的先锋队，因此发起者是理解市场驱动力的核心。

米塞斯论“驱动力”

米塞斯经常被引用为声称企业家精神是市场的“驱动力”，他特别指的是**发起者**，正如这里所展示的那样。使用此处发展的该角色的理论定义，可以找到对这一结论的进一步支持。

然而，阅读《人的行动》，很明显米塞斯以几种不同的方式使用了同一个短语。他指的是同一个驱动力，这一点并不明显。根据前面的讨论和上面提出

⁶ 追随者企业家的确切作用超出了本文的讨论范围。然而，他们的行动似乎构成了一种套利，这种套利超越并不同于生产过程之间的常规市场内资源分配。他们的行动构成了两种替代生产结构而不是不同生产过程之间的套利：发起者新创建的生产结构和现有市场。这一作用应在未来的研究中进一步分析。

的定义，把他对“驱动力”的提及汇集在一起，可以看出米塞斯并非前后不一致，而是似乎确实指的是同一事物的重要细微差别。

在本节中，我们使用本文阐述的定义检查和重新解释“驱动力”的三个具体用途。

1. “寻求利润的投机是市场的驱动力，也是生产的驱动力”（Mises [1949] 1998, 325-26）。

米塞斯在这里指出的不仅是寻求利润是驱动力，或投机是驱动力，而是寻求利润的投机是驱动力。无论是在**经济**而非会计利润意义上的寻求利润，还是在市场过程中的投机，实际上都是不确定性的代名词。因此，我们有理由相信，米塞斯可能已经提出了更深层次的观点，该猜想因对生产的提及而进一步增强。本文对市场范围之内企业家（非发起者）和打破市场范围的企业家（发起者）做出的区分，表明他们的投机性企业之间存在显著差异。前一种投机，与任何行动者一样推测未来的市场状况，但只是试图对预期做出反应。所寻求的利润是通过发现已经作为“错误”存在的**机会**来实现的，因为经济没有完全均衡。非发起者的作用主要是对那些预期会变得最有利可图的生产过程进行资源分配，而不是改变生产过程。

相比之下，后一种投机通过在专业化僵局之外创建新的生产结构并因此破坏现状来带来一种**新的未来**。对于发起者来说，利润不是来自于市场正常进程中可通过交换获得的修正或套利机会，而是来自于现状，甚至可能与现状无关的**新利润**。相比之下，发起者的追随者并不像发起者那样推测该企业的经济可行性，因为发起者已经开辟了新天地并表明它是有利可图的。

非发起者的利润应该是相对暂时的，因为竞争对手很容易获得类似（或相同）的手段来复制盈利企业家所做的事情。但对于后者而言，发起者的盈利企业不是能轻易复制的，甚至可能不是能完全复制的，这表明最初的利润可能会持续更长的时间。此外，对初始创新的改进可以通过保持领先于竞争对手和/或降低生产成本来潜在地扩大盈利能力。追随者企业家也有可能充分改进初始创新以超越发起者并创造新的（和扩展的）盈利能力。

米塞斯可能有类似的区分，因此**通过**利润作为生产的驱动力，指出了利润作为市场的驱动力的作用。这确实是我们这里分析的含意。尽管在现有生产过程（它们可以在市场范围之内和生产结构的限制下建立）之间分配资源会改变相对产量，但这些只是程度的调整，而不是种类的调整。对于那些追随并试图效仿成功发起者的企业家来说也是如此，尽管他们的行动将生产**结构**从现状调整为发起者创造的新东西。这些都不同于发起者，他们通过建立新的生产过程来开辟新天地，从而扩大分工。

2. “【自由企业制度的】驱动力是利润动机，其工具迫使商人不断为消费者提供更多、更好、更便宜的便利设施”（Mises [1949] 1998, 611）

这与上面的引用相似，但相比之下，似乎在某种程度上淡化了发起者和非发起者之间的区别，而是将商人提升为市场过程中的重要参与者。然而，这可能是一种与语境相关的（contextual）解释。

在没有发起者的市场中，市场纯粹是由企业家对发现的价格差异和预期变化的反应“驱动”的。生产几乎没有新颖性，市场缺乏破坏生产结构的手段——除了通过微小的、渐进的变化之外，它缺乏打破专业化僵局（即市场范围）的手段。尽管在之前的渐进式改进的基础上可以进行改进，但这是一个缓慢而稳定的过程，无法实现发起者提供的飞跃（参见 Bylund 2015b）。高级任务拆分和新流程的建立不仅仅是对现有任务的重组，如果没有发起者，市场将无法企及。

但是，在自由企业体系中可能始终存在潜在的发起者，在他们加入之后，非发起者企业家进行的调整必须始终考虑到发起者的想象中的破坏。因此，根据经验，在有发起者的市场中，**所有**企业家都必须调整他们的生产以适应想象中的未来市场条件，其中还必须包括发起者的潜在破坏。换句话说，在一个不排除发起者的市场中，非发起者的任务将更加困难，因为市场基据可能会发生剧烈的、由发起者引起的变化。如果发起者的破坏性创新可以使价格差异成为一个不重要的错误（因此无利可图），那么光发现价格差异的套利机会可能还不够。

这表明，在总是会受到潜在破坏的经验市场中，市场内非发起者与那些模仿发起者的企业家之间的差异可能较小。两者都需要针对现有的“错误”定位自己和他们的业务，无论这些错误是作为市场定价行动之间的价格差异，还是作为基于市场的生产和发起者创新的生产之间的价格差异。由于前者因后者的出现而消散，经验市场中可能不存在长时间的简单套利企业家精神。

此外，在这种市场可能被破坏的情况下，一个自己并不寻求破坏市场的企业家可能仍然会这样做。考虑一位企业家，他的目标是使用市场上已有的资源将其生产调整到他想象中将是真实的未来市场状况。他假设或必须至少考虑他的计算中的潜在破坏。结果，他的非增量立场——实际上是试图利用预期（但尚未发生）破坏所产生的预期价格差异——**本身**可能会导致破坏（如果预期破坏没有发生但立场结果有利可图），然后其他企业家将不得不适应。

这表明，在经验上，发起者和非发起者的行动之间的差异可能比理论上确定的区别要小。事实上，潜在的破坏应该会增加“常规”、非发起者企业家精神的难度，从而潜在地增加他们所承担的不确定性负担。

3. “利润是市场经济的驱动力”（Mises [1949] 1998, 805）

与上面的第二句引用类似，是新的经济利润带来了市场经济方向的改变。尽管资源配置是为了利润，消费者偏好的变化可以改变整个生产过程的盈利能力，但这种寻求利润只会重新分配生产性努力。非发起者通过从纠正错误中赚取利润来平衡生产结构，从而对实际情况做出反应。

相比之下，发起者开辟新天地，并试图通过破坏现有财货的生产或创造新财货来创造新的利润。如上所述，发起者创造的那些新利润随后会吸引追随者企业家，他们试图通过模仿发起者来获取部分利润。在专业化僵局之外建立的专业化孤岛因此扩大，最终被纳入一般市场，因为企业家竞标决定了新要素和新过程的市场价格。虽然发起者是通过赚取高于正常利润来煽动这一过程的企业家，但追随者企业家也赚取了这种利润，只是会通过抬高要素价格来破坏这些利润。然而，追随者的利润并不构成驱动力，而是成功追随发起者的结果。它们也预示着这种利润的终结，因为追随者通过他们的行动破坏了发起者的盈利能力，并允许市场的其余部分“赶上”创新并吸收新的专业化强度。然后新的利润消失，使得初始创新没有剩余的经济盈余。那时剩下的是通过纠正企业家在基于市场的生产过程中所犯的错误所获得的利润，这应该主要通过套利来获得。然而，这种套利利润并不会朝着任何方向“驱动”市场，除了朝着成本更低的生产（即更小/更少的错误）取得相对渐进的进展。

最后，应该指出的是，只有成功的发起者才能彻底改变市场。发起者的失败企业不会对市场造成实质性或持久的变化。因此，正如米塞斯所指出的，正是发起者赚取的**利润**，通过寻求利润的追随者企业家，将市场推向了那个特定的方向。遭受损失的发起者不会改变市场的进程，但只能向潜在的追随者企业家表明他们选择的路线并不可行，至少在他们尝试的方式上是不可行的。

发起者与奥地利学派企业家精神理论

最后，有必要从当代企业家精神理论的角度，对发起者作为市场经济驱动力的本质进行简要的评述。在过去的几十年里，奥地利学派的企业家精神理论一直被伊斯雷尔·柯兹纳的企业家精神主导（Kirzner 1973, 1979, 1997）。柯兹纳借鉴并详细阐述了米塞斯的“纯企业家精神”概念（Mises [1949] 1998, 254）；他的企业家主要是一个响应和发现机会的主体，这种机会的形式是在先前的企业家精神之后遗留的错误（低效率）（Kirzner 1978）。这种企业家既不拥有资本，也不会遭受损失，而是由警觉——发现套利机会的能力——来定义的。因此，企业家精神纯粹是趋向均衡的。

尽管在过去（Rothbard 1974; High 1982）和最近（Foss and Klein 2010; Bylund, forthcoming），柯兹纳的警觉企业家一直受到批评，但他的企业家和米塞斯的非发起者之间有重要的相似之处。例如，两者都是非破坏性且对变化敏感的；他们努力通过调整和重新分配来改进适应，他们主要处理发现和纠正市场中已经存在的错误（机会）。这与发起者的破坏尝试不同。正如 Salerno (1993, 123) 所指出的，“对于米塞斯来说，发起者的概念超出了从行动公理衍生出来的纯企业家的范畴。”相比之下，“柯兹纳对市场过程的分析对于不断预测和评估未来以寻求预期利润机会的动态发起者-企业家的概念毫无用处”（Salerno 1993, 127）。

发起者将新产品置于市场范围之外，从而摆脱专业化僵局，是市场的“驱动力”。企业家发现套利机会只会让市场更接近于实现在当前经济结构下已经

可能实现的目标。换句话说，这些机会是对资源配置（先前企业家的低效解决方案的结果）的有利可图的修正。

相比之下，发起者的行动应该通过破坏生产、引入新财货等方式积极改变市场基据，从而破坏警觉的企业家试图建立均衡的行动。在成功时，他们会通过新的生产创造新的利润，而这种新的生产在目前市场的生产结构中是不可能做到的。从这个意义上说，与“纯企业家”和非发起者相比，米塞斯的发起者似乎与熊彼特（[1911] 1934）的创新者（作为“创造性破坏”的煽动者）和拉赫曼的（[1956] 1978 年）资本结构的改革者（参见 Horwitz 2019）有着更多的共同点，而不是柯兹纳的警觉企业家。

参考文献

Alvarez, Sharon A., and Jay B. Barney. 2007. “Discovery and Creation: Alternative Theories of Entrepreneurial Action.” *Strategic Entrepreneurship Journal* 1, no. 1–2: 11–26.

Baumol, William J. 1968. “Entrepreneurship in Economic Theory.” *American Economic Review* 58, no. 2: 64–71.

Bylund, Per L. 2011. “Division of Labor and the Firm: An Austrian Attempt at Explaining the Firm in the Market.” *Quarterly Journal of Austrian Economics* 14, no. 2: 188–215.

———. 2015a. “Explaining Firm Emergence: Specialization, Transaction Costs, and the Integration Process.” *Managerial and Decision Economics* 36, no. 4: 221–38.

———. 2015b. “The Realm of Entrepreneurship in the Market: Capital Theory, Production, and Change.” Pp. 89–104 in *The Next Generation of Austrian Economics: Essays in Honor of Joseph T. Salerno*, ed. Per L. Bylund and David Howden. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

———. 2015c. “Signifying Williamson’s Contribution to the Transaction Cost Approach: An Agent-Based Simulation of Coasean Transaction Costs and Specialization.” *Journal of Management Studies* 52, no. 1: 148–74.

———. 2016. *The Problem of Production: A New Theory of the Firm*. Abingdon, U.K.: Routledge.

———. 2019. “The Austrian Free Enterprise Ethic: A Mengerian Comment on Kirzner (2019).” *Review of Austrian Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11138-019-00496-3>.

———. Forthcoming. “The Firm vs. the Market: Dehomogenizing the Transaction Cost Theories of Coase and Williamson.” *Strategic Management Review*.

Bylund, Susanne C., and Per L. Bylund. Forthcoming. “The Economic Firm as a Manifestation of Strategic Entrepreneurship.” In *Handbook of Strategic Entrepreneurship*, ed. Vishal Gupta, A. Banu Goktan, G. Shirakova and A. Karna. Northampton, Mass.: Edward Elgar Publishing.

Coase, Ronald H. 1937. “The Nature of the Firm.” *Economica* 4, no. 16: 386–405.

Durkheim, Émile. [1892] 1933. *The Division of Labor in Society*. New York: The Free Press.

Foss, Nicolai J., and Peter G. Klein. 2010. “Alertness, Action, and the Antecedents of Entrepreneurship.” *Journal of Private Enterprise* 25, no. 2: 145–64.

Hayek, Friedrich A. von. 1945. “The Use of Knowledge in Society.” *American Economic Review* 35, no. 4: 519–30.

Hébert, Robert F., and Albert N. Link. 1988. *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*. New York: Praeger.

High, Jack. 1982. “Alertness and Judgment: Comment on Kirzner.” Pp. 161–68 in *Method, Process, and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, ed. Israel M. Kirzner. Lexington, Mass.: Lexington Books.

Horwitz, Steven. 2019. “Ludwig Lachmann as a Theorist of Entrepreneurship.” *Studies in Logic, Grammar and Rhetoric* 57, no. 1: 19–40.

Kirzner, Israel M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

———. 1978. “Economics and Error.” In *New Directions in Austrian Economics*, edited by Louis M. Spadaro, 57–76. Kansas City, MO: Sheed Andrews and McMeel.

———. 1979. *Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

———. 1992. *The Meaning of the Market Process*. London: Routledge.

———. 1997. “Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach.” *Journal of Economic Literature* 35, no. 1: 60–85.

———. 2009. “The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification.” *Small Business Economics* 32, no. 2: 145–52.

Klein, Peter G., and Per L. Bylund. 2014. "The Place of Austrian economics in Contemporary Entrepreneurship Research." *Review of Austrian Economics* 27, no. 3: 259–79.

Lachmann, Ludwig M. [1956] 1978. *Capital and Its Structure*. Kansas City, Kans.: Sheed Andrews and McMeel.

Land, Kenneth C. 1970. "Mathematical Formalization of Durkheim's Theory of Division of Labor." *Sociological Methodology* 2: 257–82.

Menger, Carl. [1871] 2007. *Principles of Economics*. Trans. James Dingwall and Bert F. Hoselitz. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

Mises, Ludwig von. [1949] 1998. *Human Action: A Treatise on Economics*. Scholar's ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

Rothbard, Murray N. 1974. Review of *Competition and Entrepreneurship*, by Israel M. Kirzner. *Journal of Economic Literature* 12, no. 3: 902–04.

———. 1991. *Freedom, Inequality, Primitivism, and the Division of Labor*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

———. [1962, 1970] 2004. *Man, Economy, and State with Power and Market*. Scholar's ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.

Salerno, Joseph T. 1993. "Mises and Hayek Dehomogenized." *Review of Austrian Economics* 6, no. 2: 113–46.

———. 2008. "The Entrepreneur: Real and Imagined." *Quarterly Journal of Austrian Economics* 11, no. 3: 188–207.

Schumpeter, Joseph A. [1911] 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

———. [1934] 1961. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Trans. Redvers Opie. New York: Oxford University Press.

———. 1947. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. 2d ed. New York: Harper and Bros.

Shane, Scott. 2003. *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual–Opportunity Nexus*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

Shane, Scott, and Sankaran Venkataraman. 2000. "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research." *Academy of Management Review* 25, no. 1: 217–26.

Smith, Adam. [1776] 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Ed. Edwin Cannan. Chicago: University of Chicago Press.

Townsend, David M., Richard A. Hunt, Jeffery S. McMullen, and Saras D. Sarasvathy. 2018. "Uncertainty, Knowledge Problems, and Entrepreneurial Action." *Academy of Management Annals* 12, no. 2: 659–87.

Witt, Ulrich. 1998. "Imagination and Leadership: The Neglected Dimension of an Evolutionary Theory of the Firm." *Journal of Economic Behavior and Organization* 35: 161–77.