

ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Δ. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ
ΚΑΙ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΗ ΕΚΠΛΗΞΗ**

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

Περίληψη

Εισαγωγή

I. Επιχειρηματικότητα και αβεβαιότητα

II. Επιχειρηματικές προσδοκίες και ενδεχόμενη έκπληξη

III. Κριτικές παρατηρήσεις

Συμπέρασμα

Βιβλιογραφία

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στην εργασία αυτή αναλύονται αρχικά οι σύγχρονες απόψεις που έχουν αναπτυχθεί για τη διασύνδεση μεταξύ της επιχειρηματικής δράσης και της αβεβαιότητας που επικρατεί στην οικονομική ζωή. Στη συνέχεια, εξετάζεται ο τρόπος λήψης των επιχειρηματικών αποφάσεων σε συνθήκες αβεβαιότητας σύμφωνα με τη θεωρία της ενδεχόμενης έκπληξης. Βασικός στόχος του άρθρου είναι να αποδειχθεί ότι η ταύτιση της επιχειρηματικότητας με την αβεβαιότητα δεν είναι θεωρητικά και εμπειρικά επαρκής. Επίσης, επιδιώκεται να αποδειχθούν οι σοβαρές αδυναμίες μιας ερμηνείας του τρόπου λήψης των επιχειρηματικών αποφάσεων που στηρίζεται στην ενδεχόμενη έκπληξη. Μετά από αυτά, προτείνεται η δραστηριοποίηση των ερευνών να στραφεί στην "ενεργητική" και όχι στην "παθητική" δράση του επιχειρηματία.

Η συσχέτιση των κινδύνων από την αβεβαιότητα με την επιχειρηματική δράση είναι μια θεωρία που έλκει τις ρίζες της από την εργασία του R. Cantillon (1755) — μολονότι δεν ήταν άγνωστη στην ελληνική κλασική αρχαιότητα (βλ. Karayiannis, 1992β, σσ. 82-3). Η θεωρία αυτή ξαναεμφανίστηκε τον 19ο αιώνα από τον R. Hamilton (1878), χωρίς όμως να μνημονευθεί και να αξιοποιηθεί από τους οικονομολόγους. Στις αρχές του 20ού αιώνα ο E. Knight (1921) ενσωμάτωσε τη θεωρία αυτή στον κορμό της οικονομικής ανάλυσης και ειδικότερα στο πεδίο της μικροοικονομικής. Η ανάπτυξη μιας θεωρίας από τρεις συγγραφείς διαφορετικής εθνικότητας και διαφορετικών εποχών αποδεικνύει τη δυνατότητα του ανθρώπινου πνεύματος να επεξεργάζεται παρόμοια προβλήματα και να δίνει παρόμοιες λύσεις (Karayiannis, 1992α, σ. 87). Επίσης, αποδεικνύει και τη χρησιμότητα της ιστορίας της οικονομικής σκέψης, γιατί διαμέσου αυτής αποφεύγεται η πνευματική δαπάνη των ερευνητών να ξαναανακαλύψουν και να αναπτύξουν ιδέες, θεωρίες και λύσεις που έχουν έρθει στο φως κατά το παρελθόν.

Η θεωρία της επιχειρηματικότητας που αναφέρεται στους κινδύνους που προκύπτουν από την αβεβαιότητα δεν σχετίζεται μόνο με την αμοιβή της υπηρεσίας αυτής. Πέραν τούτου, η αβεβαιότητα επιδρά στον τρόπο που οι επιχειρηματίες σχηματίζουν τις προσδοκίες τους και παίρνουν τις αποφάσεις τους. Στο παρόν άρθρο θα αναλυθούν οι δύο αυτές διασυνδέσεις μεταξύ της επιχειρηματικότητας και της αβεβαιότητας και θα αναπτυχθούν οι προτάσεις και κριτικές που συνοδεύουν τις απόψεις των πρωτεργατών των θεωριών αυτών.

Σκοπός του άρθρου είναι αρχικά (τμήμα I) ναδειχθεί ότι η διασύνδεση επιχειρηματικότητα – αβεβαιότητα – κέρδος είναι αρκετά υποκειμενική και δεν δίνει υπολογίσιμες μεταβλητές. Στη συνέχεια (τμήμα II) αναλύεται η θεωρία της ενδεχόμενης έκπληξης, που ανέπτυξε ο G. L. S. Shackle, για τον τρόπο που λαμβάνονται οι επιχειρηματικές αποφάσεις σε καθεστώς αβεβαιότητας. Στο τμήμα III του άρθρου προβαίνουμε σε μια κριτική επισκόπηση των θεωριών που δικαιολογούν τη συμβολή της επιχειρηματικότητας βάσει του στοιχείου των κινδύνων από την αβεβαιότητα και προτείνουμε τη στροφή της ανάλυσης προς την "ενεργητική" συμβολή της επιχειρηματικότητας.

I. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ

Η δυναμικότητα των φαινομένων που χαρακτηρίζει την πραγματική ζωή και η ύπαρξη των στοιχείων του χρόνου, της εξέλιξης και της ατελούς γνώσης

*Ευχαριστίες εκφράζονται στον ανώνυμο κριτή για τα εποικοδομητικά του σχόλια.

του παρόντος και του μέλλοντος, επιδρούν αποφασιστικά στις περίπλοκες οικονομικές ενέργειες των ατόμων. Η επίδραση των στοιχείων αυτών στις πράξεις των ατόμων δημιουργεί την αβεβαιότητα¹.

Με την καθιέρωση της θεωρίας της επιχειρηματικής αβεβαιότητας από τον Knight (1921)² άρχισαν οι οικονομολόγοι περισσότερο επισταμένα να ερευνούν τις αιτίες που δημιουργούν την αβεβαιότητα και το μέγεθος αυτής της αβεβαιότητας. Ο Knight, ειδικότερα, ερεύνησε τη σπουδαιότητα της αβεβαιότητας και την αναπόφευκτη επίδρασή της στη δραστηριότητα των ατόμων μεταφέροντας έτσι την οικονομική θεωρία στη σφαίρα της πραγματικότητας που κυριαρχείται από λάθη, άγνοια και απροσδόκητες μεταβολές. Η αβεβαιότητα που αντιμετωπίζει ο επιχειρηματίας, σύμφωνα με τον Knight (1921, σ. 238), πηγάζει από το γεγονός ότι είναι υποχρεωμένος να κάνει εκτιμήσεις: α) ως προς τη μελλοντική ζήτηση που πρέπει να ικανοποιήσει και β) ως προς τα μελλοντικά αποτελέσματα των ενεργειών που πρέπει να κάνει ώστε να ικανοποιήσει αυτή τη ζήτηση.

Περισσότερο αναλυτικά, ο επιχειρηματίας, στη δυναμική κίνηση της οικονομίας, πρέπει να παίρνει αποφάσεις με ελλιπή γνώση του παρόντος και του μέλλοντος ως προς τα εξής θέματα που αποτελούν τα "κλειδιά" για την ίδρυση και λειτουργία της επιχείρησης:

1. Πρέπει να βρει τους απαραίτητους συντελεστές της παραγωγής και να εκτιμήσει την παραγωγική τους συνεισφορά και αμοιβή σύμφωνα με την αρχή της οριακής αποδοτικότητας (Knight, 1921, σ. 103). Με άλλα λόγια, ο επιχειρηματίας, ανταγωνιζόμενος στην αγορά για τη χρησιμοποίηση παραγωγικών συντελεστών στο μέλλον, είναι υποχρεωμένος να αποτιμήσει τις τιμές των συντελεστών της παραγωγής σύμφωνα με την προβλεπόμενη αξία του προϊόντος που θα παράγει. Η απόδοση όμως των παραγωγικών συντελεστών μπορεί να είναι διαφορετική από αυτή που είχε υπολογίσει ο επιχειρηματίας και βάσει της οποίας είχε πληρώσει τους παραγωγικούς συντελεστές.

2. Πρέπει να γνωρίζει επακριβώς τον βαθμό που μπορούν να συνδυασθούν και να συλλειτουργήσουν οι διάφοροι παραγωγικοί συντελεστές, λαμβανομένου υπόψη του στοιχείου της μη τέλειαις διαιρετότητάς τους (Knight, 1921, σ. 214). Η γνώση αυτή δεν εμπίπτει μόνο στη σφαίρα της τεχνολογικής συνάρτησης παραγωγής, η οποία θα μπορούσε να θεωρηθεί ως δεδομένη, αλλά, σύμφωνα με τον Hart (1940, σ. 66), αντιστοιχεί και στα εξής ερωτήματα που χρειάζονται απάντηση: α) για την πλέον ορθή και επικερδή σχέση εισρο-

¹ Η παρουσία ή απουσία της αβεβαιότητας, όπως δηλώνει ο Knight (1921, σ. 51), "εμφανίζεται ως η σπουδαιότερη υπογραμμισμένη διαφορά μεταξύ των συνθηκών τις οποίες η θεωρία αναγκάζεται να υποθέσει και εκείνων που υπάρχουν στην πραγματικότητα".

² Για τη θεωρία της επιχειρηματικότητας του Knight, βλ. Hebert & Link (1982, σσ. 66-70), Casson (1982, σσ. 370-3), Barreto (1989, σσ. 39-42). Για τις απόψεις που είχαν αναπτύξει διάφοροι οικονομολόγοι πριν από τον Knight για τη διασύνδεση της επιχειρηματικότητας με την αβεβαιότητα, βλ. Karayiannis (1990, σσ. 251, 254).

ών-εκροών μέσα στην παραγωγική διαδικασία και β) για τις μεθόδους παραγωγής που θα είναι εφικτές στο μέλλον.

3. Πρέπει να πάρει αποφάσεις για την τιμή πώλησης του αγαθού ή την τιμή αγοράς των εισροών, όταν καμιά από τις δύο, ή τουλάχιστον η μία από τις δύο, δεν έχει καθορισμένη αγοραία τιμή (Knight, 1921, σ. 317)³. Δηλαδή, οι επιχειρηματίες προβαίνουν σε οικονομικές πράξεις σήμερα (π.χ. αγορά πρώτων υλών, πρόσληψη εργατών κλπ.) με σκοπό να παράγουν κάτι που θα πάρει μια μελλοντική τιμή. Η μελλοντική αυτή τιμή του προϊόντος ή της υπηρεσίας που θα παράγει ο επιχειρηματίας δεν μπορεί να προβλεφθεί με βεβαιότητα. Ο λόγος είναι ότι η παραγωγή δεν είναι στιγμιαία. Συνεπώς, το χρονικό διάστημα μεταξύ των πληρωμών του επιχειρηματία και των εισπράξεών του, θα φέρει στην επιφάνεια διαταρακτικές επιδράσεις που δεν μπορούν να υπολογισθούν με ακρίβεια. Η εκτίμηση μεταβλητών σε μελλοντικές χρονικές στιγμές δεν είναι ποτέ ορθή, αφού οι πληροφορίες και οι γνώσεις που κατέχει ο επιχειρηματίας για την αγορά, τις αποφάσεις των ανταγωνιστών του και τις προτιμήσεις των καταναλωτών — για να αναφέρουμε μερικούς μόνο παράγοντες αβέβαιης εξέλιξης — δεν είναι μόνο ελλιπείς, αλλά και σχηματίζονται κατά μεγάλο μέρος υποκειμενικά, δηλ. σύμφωνα με τις εμπειρίες και το "ένστικτο" του επιχειρηματία.

Εκτός από τις παραπάνω πηγές αβεβαιότητας που αναφέρει ο Knight, πιστεύουμε ότι οι κίνδυνοι που υφίσταται ο επιχειρηματίας δεν σχετίζονται μόνο με τη δική του δράση, αλλά και τις αποφάσεις που παίρνουν τα άλλα οικονομούντα άτομα (καταναλωτές, άλλοι επιχειρηματίες, κεφαλαιούχοι, κρατική πολιτική).

Ο επιχειρηματίας αντιμετωπίζει διάφορα είδη κινδύνων τα οποία σταθμίζει και με διαφορετική βαρύτητα στη λήψη των αποφάσεών του, όπως: οικονομικούς κινδύνους, κοινωνικούς, ψυχολογικούς και οικογενειακούς (Gasse, 1982, σ. 61). Εάν ο επιχειρηματίας δεν είναι πρόθυμος να αναλάβει κινδύνους γιατί φοβάται την κοινωνική πτώση που συνοδεύει την οικονομική αποτυχία, δεν θα δραστηριοποιηθεί ενεργά για την ανάπτυξη της επιχείρησής του⁴.

Τις περισσότερες φορές, τις επιπτώσεις από λάθος υπολογισμό για τα αναμενόμενα αποτελέσματα μιας παραγωγικής διαδικασίας τα υφίσταται ο ίδιος ο επιχειρηματίας. Κάθε ζημία που υφίσταται ο επιχειρηματίας από τη διάσταση μεταξύ των προσδοκώμενων και των πραγματοποιούμενων αποτελεσμάτων καλείται ο ίδιος να πληρώσει μειώνοντας τη χρησιμότητά του είτε λό-

³ Ο Hart (1940, σ. 69) συμπυκνώνει όλες αυτές τις αποφάσεις που πρέπει να πάρει ο επιχειρηματίας στη βασική απόφαση, που αφορά την ευελιξία και μεταβλητότητα του σχεδίου παραγωγής σε σχέση με τις τιμές που επικρατούν στην αγορά.

⁴ Η απροθυμία των managers να αναλάβουν πρωτοβουλίες και καινοτομικές δραστηριότητες, που συνοδεύονται από κινδύνους και αβεβαιότητα, ήταν μία από τις βασικές αιτίες της χαμηλής ανταγωνιστικής δύναμης πολλών κλάδων της πρώην σοβιετικής οικονομίας. Για το θέμα αυτό βλ. Karayiannis (1993).

γω της αύξησης της προσπάθειας εργασίας του είτε λόγω της μείωσης των κερδών του⁵.

Για να είναι πρόθυμος ο επιχειρηματίας να πάρει αποφάσ το άγνωστο αύριο, πρέπει να εισπράττει μια αμοιβή. Η αμοιβή αυτή, το καθαρό κέρδος με μορφή υπολοίπου από την παραγωγή, δικαιολογείται μ' αυτό τον τρόπο από τους πρωτεργάτες και οπαδούς της θεωρίας της επιχειρηματικότητας ως φέρουσα τους κινδύνους που προκύπτουν από την αβεβαιότητα. Οι κίνδυνοι αυτοί δεν είναι δυνατό να μετρηθούν και να εισαχθούν στο κόστος παραγωγής, γι' αυτό και πληρώνονται από τον επιχειρηματία είτε σε όρους χρήματος είτε σε όρους ψυχολογικής πίεσης και αγωνίας. Με τα λόγια του Knight, πραγματική αβεβαιότητα είναι η πιθανότητα,

"που δεν επιδέχεται μετρήσεις και συνεπώς περιορισμό της. Είναι η αληθινή αβεβαιότητα η οποία εμποδίζοντας την τέλεια θεωρητική εκπλήρωση των ανταγωνιστικών τάσεων, δίνει τη χαρακτηριστική μορφή της επιχείρησης στην οικονομική οργάνωση ως ολότητα και επεξηγεί το ειδικό εισόδημα του επιχειρηματία" (Knight, 1921, σ. 232).

Για να είναι πρόθυμος να φέρει το οικονομικό και ψυχολογικό αυτό κόστος ο επιχειρηματίας, θα πρέπει να προσβλέπει σε μια αμοιβή (κέρδος), που όχι μόνο θα του αποπληρώνει το κόστος ευκαιρίας για την εργασία του σ' αυτή τη θέση της παραγωγικής διαδικασίας, αλλά θα του ανταμείβει και τις οικονομικές και ψυχολογικές βλάβες που υφίσταται. Συνεπώς, σύμφωνα με την επιχειρηματική θεωρία της αβεβαιότητας, ο επιχειρηματίας από το ένα μέρος συμβάλλει σημαντικά στην παραγωγική διαδικασία με το να υφίσταται τους κινδύνους από την αβεβαιότητα και από το άλλο δικαιολογεί την αμοιβή του ως απαραίτητη οικονομική τιμή.

Η άποψη αυτή καθιερώνει μια θεωρία κέρδους που δεν βασίζεται στη λειτουργική συνεισφορά του επιχειρηματία αλλά σε μια αποδεκτή σχέση μεταξύ της επιχειρηματικής θέσης και της πραγματικής κατάστασης της οικονομίας. Το γεγονός όμως και μόνο αυτό δεν είναι αρκετά ισχυρό για να ερμηνεύσει τη σχέση μεταξύ της επιχειρηματικής δράσης και της αμοιβής της. Η μη λειτουργική (non functional) συσχέτιση επιχειρηματίας – κέρδος οδήγησε πολλούς μεταγενέστερους οικονομολόγους να υποστηρίξουν ότι είναι αναπόφευκτη στις θεωρίες κέρδους η διασύνδεση μεταξύ κέρδους και αβεβαιότητας⁶.

⁵ Ο O'Brien (1921, σσ. 16-7) υποστηρίζει ότι ο επιχειρηματίας πρέπει να ανταμειφθεί γιατί υφίσταται μείωση της χρησιμότητας του εισοδήματός του λόγω της αβεβαιότητας. Η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως στο ψυχικό κόστος που υφίσταται ο επιχειρηματίας μέχρι να εκπληρωθούν οι προβλέψεις και οι στόχοι του. Ταυτόχρονα το κέρδος αποζημιώνει την ανώτερη κρίση του επιχειρηματία για τις ορθές αποφάσεις που πήρε και για την ικανότητά του να αποφύγει τις ζημιογόνες καταστάσεις.

⁶ Βλ., για παράδειγμα, Hicks (1931, σ. 171).

Ο Knight (1921, σ. 275) διέκρινε ανάμεσα σε δυνάμενους και μη δυνάμενους να υπολογισθούν κινδύνους⁷. Οι δεύτεροι είναι αυτοί που προέρχονται από την ανεξέλεγκτη αβεβαιότητα που επικρατεί στην πραγματική οικονομική ζωή. Οι πρώτοι μπορούν σε κάποια έκταση να εκτιμηθούν βάσει μιας αντικειμενικής πιθανότητας επιτυχίας ή διαμέσου μιας σειράς στατιστικών πιθανοτήτων, που να αντιστοιχούν σε διαφορετικούς βαθμούς επιτυχίας ή αποτυχίας.

Κατά πόσο όμως είναι δυνατό να είναι αντικειμενική κάποια πιθανότητα, που δίνει σε μια πράξη του ο επιχειρηματίας, αφού δεν έχει εμπειρία για κάποια τέτοια κατάσταση; Με άλλα λόγια, για να βγάλει μια πιθανότητα για τα αποτελέσματα μιας ενέργειάς του, ένας επιχειρηματίας, θα πρέπει να έχει κάνει παρόμοια ενέργεια σε παρόμοιο οικονομικό περιβάλλον κατά το παρελθόν, ή να μπορεί να γνωρίζει τις παρόμοιες ενέργειες, που έχουν κάνει άλλοι, και τα αποτελέσματα αυτών των ενεργειών. Επίσης, δεν είναι δυνατό να διαθέτει ο επιχειρηματίας όλα τα δεδομένα που χρειάζεται για να εξάγει μια αντικειμενική πιθανότητα για το αποτέλεσμα μιας ενέργειάς του. Αυτό οφείλεται στην αρχή της μη τέλει αντικειμενικότητας των ανθρώπων και στα λάθη της επεξεργασίας των δεδομένων που κάνουν οι άνθρωποι.

Οι οικονομολόγοι προσπάθησαν να υπολογίσουν την αβεβαιότητα και να την αναγάγουν με τη θεωρία των πιθανοτήτων σε δυνατή να μετρηθεί μεταβλητή, που θα μπορούσε να εισαχθεί στα στοιχεία του κόστους. Προσέδωσαν δηλαδή οι οικονομολόγοι στους κινδύνους από την αβεβαιότητα ένα στοχαστικό ρόλο διαμέσου μιας κατανομής πιθανοτήτων. Σκοπός τους ήταν, υπολογίζοντας τους κινδύνους με κάποια κατανομή πιθανοτήτων, να κάνουν περισσότερο αντικειμενική την αβεβαιότητα.

Οι θεωρίες κέρδους που σχετίζονται με τη μη λειτουργική συμβολή του επιχειρηματία διαφέρουν ως προς τον ρεαλισμό τους. Κατά τη μία άποψη (κυρίως αυτή που εκφράζει ο Knight), υποστηρίζεται ότι υπάρχει πάντοτε ένα μη υπολογίσιμο ύψος κινδύνου της αβεβαιότητας στην πραγματική οικονομική ζωή που δικαιολογεί ένα ύψος κέρδους. Κατά την άλλη άποψη, υποστηρίζεται ότι στην οικονομική θεωρία μπορούμε να υπολογίσουμε το στοιχείο του κινδύνου της αβεβαιότητας βάσει του βέβαιου ισοδυνάμου του και με αυτό τον τρόπο να είμαστε σε θέση να προσμετρήσουμε, σε σχέση με αυτό, ένα ύψος επιχειρηματικής αμοιβής.

Ας δούμε μερικές από τις σημαντικότερες προσπάθειες των οικονομολόγων να συμπεριλάβουν τους κινδύνους από την αβεβαιότητα στην ανάλυση των οικονομικών μεταβλητών.

Ο Hicks (1939, σσ. 125-6) προτείνει για τον συνυπολογισμό της αβεβαιότητας στην οικονομική ανάλυση να προσθαφαιρεθεί στην τιμή των οικονομι-

⁷ Ο Knight (1921, κεφ. VIII) διακρίνει τους δυνάμενους και μη δυνάμενους να αντασφαλισθούν κινδύνους, σύμφωνα με τη δυνατότητα μεταβίβασής τους σε άλλες επιχειρήσεις. Ο Weston (1950, σ. 44) προτείνει, αντ' αυτού, ένα διαχωρισμό των κινδύνων σε δυνάμενους και μη δυνάμενους να μετατραπούν και να μειωθούν.

κών μεταβλητών ένα αντασφάλιστρο (premium) αβεβαιότητας. Ο προσδιορισμός αυτού του ασφάλιστρου θα γίνεται σύμφωνα με την κατανομή πιθανοτήτων που "κατασκευάζει" ο επιχειρηματίας για την πιθανή πραγματοποίηση μιας τιμής.

Την ιδέα αυτή του Hicks αναπτύσσει ο Lange (1944) προσπαθώντας να βρει ένα τρόπο υπολογισμού και συμπερίληψης της αβεβαιότητας στο κόστος παραγωγής. Ο Lange (1944, σσ. 29-34), εξετάζοντας το πρόβλημα του κινδύνου που απειλεί την επιχειρηματικότητα, εισάγει την έννοια "εύρος κατανομής των πιθανοτήτων" ως βάση για τη μέτρηση της αβεβαιότητας. Ο επιχειρηματίας λαμβάνει υπόψη του στη λήψη των αποφάσεών του μόνο τις δύο περισσότερο ακραίες τιμές, που είναι πιθανό να πάρει μια μεταβλητή (π.χ. τιμή πώλησης). Βάσει του εύρους αυτού είναι δυνατό να υπολογισθεί ένα ασφάλιστρο κινδύνου, το οποίο θα αποτελεί τη διαφορά μεταξύ της πιθανής αναμενόμενης τιμής σε καθεστώς αβεβαιότητας και της αναμενόμενης τιμής σε καθεστώς βεβαιότητας (*ibid.*, σ. 31)⁸. Με τον τρόπο αυτό, υποστηρίζει ο Lange, είναι δυνατόν, τουλάχιστο θεωρητικά, να προσθέσουμε ένα ασφάλιστρο κινδύνου στις αβέβαιες προσδοκώμενες τιμές και να πάρουμε έτσι τις αποτελεσματικές προσδοκώμενες τιμές, οι οποίες θα αποτελούν τον γνώμονα λήψης των επιχειρηματικών αποφάσεων.

Ο Lange όμως δεν ξεκαθαρίζει με ποιο τρόπο θα εξάγουμε την κατανομή πιθανοτήτων για κάποιο συμβάν μοναδικό και για το οποίο δεν διαθέτουμε εμπειρικά στοιχεία. Επίσης, το ασφάλιστρο κινδύνου, έτσι όπως το θέτει ο Lange, θα εξάγεται με υποκειμενικό τρόπο και θα έχει ένα υποκειμενικό ύψος ανάλογα με την ιδιοσυγκρασία (ριψοκίνδυνη ή μη) του επιχειρηματία. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα να υπολογίζονται διαφορετικά ασφάλιστρα κινδύνων για ένα παρόμοιο γεγονός από διαφορετικούς επιχειρηματίες ή διαφορετικά ασφάλιστρα κινδύνων από όμοιους επιχειρηματίες για διαφορετικά γεγονότα.

Η προσπάθεια για τον συνυπολογισμό της αβεβαιότητας στον τρόπο λήψης των επιχειρηματικών αποφάσεων συνεχίσθηκε από τον Weston. Ο συγγραφέας αυτός (1950, 1954) προσπάθησε να δείξει ότι ο επιχειρηματίας εισάγει στις αποφάσεις του το στοιχείο των κινδύνων από την αβεβαιότητα, όταν συγκρίνει το κέρδος που θα εισπράξει σε κατάσταση βεβαιότητας με το πιθανό κέρδος που θα εισπράξει σε κατάσταση αβεβαιότητας. Ο επιχειρηματίας θα αποφασίσει να αναλάβει δράση, όταν η χρησιμότητα που αναμένει από την είσπραξη του αβέβαιου εισοδήματος είναι μεγαλύτερη από την απάρεσκεια της αβεβαιότητας που αναλαμβάνει.

Με απλά λόγια, εάν ένας επιχειρηματίας θέλει να προβεί σε μια ενέργεια που δεν ξέρει εκ των προτέρων τις συνέπειές της, θα κάνει μια εκτίμησή τους

⁸ Σύμφωνα με τον Lange (1944, σ. 34), το ύψος του ασφάλιστρου κινδύνου εξαρτάται από τη μεταβλητότητα (προς τα άνω και κάτω) των τιμών των αγαθών και των παραγωγικών συντελεστών. Όσο περισσότερο ευμετάβλητες είναι οι τιμές, τόσο θα είναι μεγαλύτερη η αβεβαιότητα για το ύψος των προσδοκώμενων τιμών.

ανάλογα με τις πιθανότητες μιας σειράς ενδεχόμενων αποτελεσμάτων. Δηλαδή, θα αναλογισθεί, για παράδειγμα, ότι αν προσλάβω ακόμη έναν εργάτη γι' αυτή τη θέση, τα συνολικά μου έσοδα θα αυξηθούν κατά 40-50 χιλ. δρχ. ή θα μειωθούν κατά 25-30 χιλ. δρχ. Αυτές είναι οι δύο ακραίες τιμές των πιθανοτήτων. Η μέση τιμή, που θα είναι και η περισσότερο πιθανή και θα παρακινήσει τον επιχειρηματία να προσλάβει ή να μη προσλάβει τον εργάτη, θα είναι, για παράδειγμα, 10 χιλ. δρχ. αύξηση εσόδων, 5 χιλ. δρχ. μείωση εξόδων για την πρόσληψη, ή 7 χιλ. δρχ. αύξηση εσόδων και 5 χιλ. δρχ. μείωση εσόδων για τη μη πρόσληψη του εργάτη. Στη δεύτερη περίπτωση τα κέρδη που πιθανόν θα αποκομίσει ο επιχειρηματίας δεν είναι πολλά και θα σκεφθεί ότι δεν αξίζει τον κόπο. Στην πρώτη περίπτωση, επειδή προσδοκά ικανοποιητικά κέρδη από την πράξη του, ενώ στην περίπτωση αποτυχίας δεν θα ζημιωθεί πολύ, θα προβεί στην πρόσληψη.

Όλοι οι άνθρωποι όμως δεν εκτιμούν το ίδιο τη χρησιμότητα του προσδοκώμενου μετά αβεβαιότητας κέρδους, ούτε δείχνουν την ίδια προτίμηση έναντι της ανάληψης των κινδύνων. Οι επιχειρηματίες διακρίνονται σ' αυτούς που αποστρέφονται τον κίνδυνο (*risk-aversion*) και σ' αυτούς που προτιμούν τον κίνδυνο (*risk-preference*) προσδοκώντας υψηλότερα κέρδη. Επειδή όμως είναι πολύ δύσκολο, παρατηρεί ο Weston (1954, σ. 157), να συνδυάσουμε το αποτέλεσμα της επιχείρησης με τη ριψοκίνδυνη ή μη συμπεριφορά του επιχειρηματία, είναι προτιμότερο να το συσχετίσουμε με τις ορθές ή μη ορθές επιχειρηματικές προβλέψεις. Με τον τρόπο αυτό οι επιχειρηματίες που αποστρέφονται την αβεβαιότητα (*uncertainty aversion*) θα μπορούν να ανταμείβονται μ' ένα ονομαστικό ασφάλιστρο κινδύνου, ενώ αυτοί που συμπεριφέρονται ριψοκίνδυνα έναντι της αβεβαιότητας θα ανταμείβονται από τα κέρδη τους ως αντιστάθμισμα του κινδύνου. Το ονομαστικό ασφάλιστρο κινδύνου μπορεί να επεκταθεί σε όλους τους παραγωγικούς συντελεστές και να εισέλθει στο κόστος παραγωγής, ενώ το κέρδος θα παραμείνει πάντα *ex post* υπόλοιπο της διανομής.

Ο Weston (1954, σ. 160) υποστηρίζει ότι η διασύνδεση της επιχειρηματικότητας με την αβεβαιότητα δημιουργεί τις εξής καταστάσεις και φαινόμενα της αγοράς:

α) Οι λογικοί και προνοητικοί επιχειρηματίες έχουν διαφορετικές απόψεις για το μέλλον, γι' αυτό και δημιουργούνται διαφορετικού είδους αγορές και επιχειρήσεις.

β) Εξαιτίας της αβεβαιότητας οι στρατηγικές και οι διάφορες ρυθμίσεις των μεταβλητών, που αποτελούν και την πολιτική της επιχείρησης, αναπτύσσονται και αξιοποιούνται έτσι, ώστε να παρέχουν κάποια προστασία στα διαφορετικά απρόοπτα αποτελέσματα.

γ) Εξαιτίας της αβεβαιότητας δεν μπορούμε να θεωρήσουμε και να αναγάγουμε τις επιχειρηματικές αποφάσεις σε αποφάσεις ρουτίνας που μπορούν να λάβουν και άλλα άτομα εκτός του επιχειρηματία.

Μια άλλη προσπάθεια να συμπεριληφθεί το στοιχείο της αβεβαιότητας στον τρόπο που παίρνουν οι επιχειρηματίες τις διάφορες επενδυτικές τους α-

ποφάσεις είναι αυτή του Fellner (1965). Σύμφωνα με τον Fellner, ο επιχειρηματίας που παίρνει τις αποφάσεις του, αντιμετωπίζοντας διαφορετικές πιθανότητες πραγματοποίησης κάποιων αποτελεσμάτων, συμπεριφέρεται ορθολογικά όταν προσπαθεί να μεγιστοποιήσει την προσδοκώμενη χρησιμότητά του (expected utility). Τα *ex ante* κέρδη, που αποτελούν τον μεταβαλλόμενο στόχο του επιχειρηματία, είναι "τα κέρδη εκφραζόμενα σε προσδοκώμενη χρησιμότητα που αναμένεται από ένα επενδυτικό σχέδιο σε σύγκριση με την αρχική θέση του ατόμου" (Fellner, 1965, σ. 109). Τα *ex post* κέρδη μιας επιχείρησης θα εξαρτώνται, εκτός από την εύνοια ή μη της τύχης, από την ποιότητα της επενδυτικής απόφασης του επιχειρηματία ως προς τα πιθανά αποτελέσματά της.

Ο επιχειρηματίας, παίρνοντας μια απόφαση, όπως θεωρεί ο Fellner, έχει ήδη σταθμίσει τα προσδοκώμενα διάφορα αποτελέσματα της απόφασης αυτής συνδέοντας το καθένα από αυτά με ένα βαθμό υποκειμενικής πιθανότητας. Με τον τρόπο αυτό σχηματίζονται δύο συναρτήσεις επιχειρηματικής προτίμησης. Η πρώτη συνάρτηση, της "σταθμικής οριακής χρησιμότητας των πιθανών κερδών", δείχνει τη συνάρτηση μεταξύ επενδυθέντος κεφαλαίου και προσδοκώμενου κέρδους σε δεδομένη επιχείρηση. Σύμφωνα μ' αυτή τη συνάρτηση, κάθε πιθανό κέρδος αντιστοιχεί σε διαφορετικά ποσά επένδυσης σε όρους χρησιμότητας, ενώ κάθε χρησιμότητα σταθμίζεται σύμφωνα με το πιθανό αποτέλεσμα ως προς το μέγεθος του επενδυθέντος ποσού κεφαλαίων. Η δεύτερη συνάρτηση της "σταθμικής οριακής απaréσκειας των πιθανών ζημιών", δείχνει την απaréσκεια που δημιουργεί η πιθανότητα ζημιογόνων αποτελεσμάτων μιας επένδυσης. Η απaréσκεια που ισοδυναμεί σε κάθε πιθανή ζημία σταθμίζεται από την πιθανότητα αυτής της ζημίας σε σχέση με το αυξανόμενο ύψος του επενδυθέντος κεφαλαίου⁹. Εάν η χρησιμότητα από την πιθανή έλευση των κερδών είναι μεγαλύτερη από την απaréσκεια των πιθανών ζημιών, τότε ο επιχειρηματίας θα αναλάβει την επένδυση, και το αντίθετο (Fellner, 1965, σσ. 112-3).

Σχετικά πρόσφατα οι Kihlstrom και Laffont (1979), ακολουθώντας τη θεωρία της αβεβαιότητας του Knight (1979, σ. 720), ανέπτυξαν ένα υπόδειγμα ισορροπίας, στο οποίο η ίδρυση και επέκταση των επιχειρήσεων στηρίζεται στη "στάση" των επιχειρηματιών έναντι των κινδύνων που δημιουργούνται από την αβεβαιότητα. Στο υπόδειγμα αυτό αποδεικνύεται, κάτω από συγκεκριμένες υποθέσεις, ότι οι επιχειρηματίες είναι άτομα που αποστρέφονται τον κίνδυνο λιγότερο από τους μισθωτούς (*ibid.*, σ. 745). Επίσης, αποδεικνύεται ότι προϋποτιθεμένης ελεύθερης εισόδου και εξόδου από την αγορά, εάν οι επιχειρηματίες έχουν αυτή τη στάση έναντι των κινδύνων και δεν υπάρχουν θεσμικά εμπόδια στις διαπραγματεύσεις αξιών που περικλείουν κίνδυνο μεταξύ

⁹ Για τη διαγραμματική απεικόνιση αυτών των συναρτήσεων βλ. Fellner (1965, σσ. 111-2).

των επιχειρηματιών, τότε είναι δυνατό να επιτευχθεί ισορροπία στην οικονομία (*ibid.*, σ. 747).

Παρά το γεγονός ότι συνεχίζονται οι προσπάθειες από μέρος των οικονομολόγων (και ιδιαίτερα των μαθηματικών-οικονομολόγων) για τη συμπερίληψη του στοιχείου της αβεβαιότητας στις οικονομικές μεταβλητές¹⁰, στο θέμα της επιχειρηματικότητας δεν παρατηρούνται θεαματικά αποτελέσματα.

Κατά την άποψή μας, το ερώτημα που πρέπει να μας απασχολήσει στο θέμα της διασύνδεσης μεταξύ της επιχειρηματικότητας και της αβεβαιότητας, είναι όχι εάν ο επιχειρηματίας υφίσταται κινδύνους που δεν μπορούν να προσμετρηθούν, έστω και με τη θεωρία των πιθανοτήτων και να εισέλθουν στο κόστος παραγωγής, αλλά πόσο πρόθυμος είναι ο επιχειρηματίας να υποστεί την αβεβαιότητα που διακρίνει την πραγματική οικονομική ζωή. Με άλλα λόγια, το ερώτημα που πρέπει να τύχει έρευνας και απάντησης είναι εάν και κατά πόσο υψηλοί κίνδυνοι συνοδεύουν την υψηλού ή χαμηλού βαθμού επιχειρηματικότητα. Όλα δείχνουν (ειδικότερα η εξέταση συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων) ότι ο ικανός επιχειρηματίας θα προσπαθήσει να κάνει προβλέψεις και να πάρει αποφάσεις που θα συνοδεύονται με χαμηλούς κινδύνους. Από το άλλο μέρος, ο επιχειρηματίας, που δεν έχει ιδιαίτερες γνώσεις, πληροφορίες και εμπειρίες από τη λειτουργία συγκεκριμένης επιχείρησης και από τη λειτουργία της αγοράς, θα κάνει προβλέψεις βάσει των οποίων και θα λάβει αποφάσεις που ίσως δεν θα καταλήξουν σε επιτυχία.

II. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΚΑΙ ΕΝΔΕΧΟΜΕΝΗ ΕΚΠΛΗΞΗ

Στην παραδοσιακή θεωρία για τον υπολογισμό της αβεβαιότητας, δηλ. σύμφωνα με τη θεωρία της ικανής να υπολογισθεί στατιστικά πιθανότητας, ο G. L. S. Shackle αντιπαραθέτει μια διαφορετική προσέγγιση.

Ο Shackle πιστεύει ότι η θεωρία της επιχειρηματικής συμπεριφοράς και του επιχειρηματικού κέρδους ως αποτέλεσμα των υποκειμενικών προσδοκιών είναι στην ουσία εμβρυακή και απέχει από την πραγματικότητα. Αυτή η θεωρία της επιχειρηματικότητας σε συνθήκες αβεβαιότητας — όπως φάνηκε από την προηγούμενη ανάλυση — είχε στηριχθεί στην εξέταση της μαθηματικής πιθανότητας των συμβάντων ή, αλλιώς, στην υποκειμενική μέτρηση της πιθανότητας. Η βασική αντίρρηση του Shackle (1949, σσ. 109-112) σ' αυτή την προσέγγιση στηρίζεται στο ότι εφόσον υπάρχει αβεβαιότητα στο αποτέλεσμα των διαφόρων επιχειρηματικών ενεργειών, δεν μπορούμε να την εξαλείψουμε ο-

¹⁰ Για τις πρόσφατες προσπάθειες των Debreu, Radner, Stigum και Hahn να ενσωματώσουν το στοιχείο της αβεβαιότητας στο νεοκλασικό υπόδειγμα γενικής οικονομικής ισορροπίας, βλ. Καραγιάννης (1989, σσ. 88-97).

λοσχερώς ούτε να την υπολογίσουμε με ακρίβεια με τη μέθοδο της θεωρίας των πιθανοτήτων¹¹. Η τελευταία αυτή μέθοδος, όπως είναι γνωστό, απαιτεί ομοιογένεια των στοιχείων και των καταστάσεων που εξετάζονται και μεγάλος αριθμός παρατηρήσεων. Στην περίπτωση όπου νέα δεδομένα και νέοι διαταρακτικοί όροι εμφανίζονται, που δεν είχαν ξαναπαρουσιασθεί και επενεργήσει, τότε δεν έχουμε καμία βάση, ούτε ακόμη και υποκειμενική, για να υπολογίσουμε τις πιθανότητες (βλ. και Georgescu - Roegen, 1971, σ. 83).

Ο Shackle έχει ορίσει τον οικονομικό ρόλο του επιχειρηματία ως το άτομο που παίρνει τις κρίσιμες αποφάσεις και φέρει τα αποτελέσματα της αβεβαιότητας (1961, σ. 263). Όταν ο επιχειρηματίας πάρει μια απόφαση που βασίζεται στις ατελείς γνώσεις και πληροφορίες που διαθέτει, εκείνη τη στιγμή "καινοτομεί". Η καινοτομία αυτή έχει την έννοια ότι, τη στιγμή που παίρνει την απόφαση ο επιχειρηματίας για να πραγματοποιήσει κάτι, καταστρέφει και τη δυνατότητα να προβλέψει ποια θα είναι η προσωπική του κατάσταση μετά την εφαρμογή της απόφασης που πήρε. Η απόφαση, με τα λόγια του Shackle (1961, σσ. 3-4), δεν είναι τίποτε άλλο παρά η "τομή μεταξύ του παρελθόντος και του μέλλοντος".

Ο Shackle υποστηρίζει ότι ο επιχειρηματίας παίρνει μια απόφαση μόνο όταν αντιμετωπίζει διαφορετικές και ίσως και αλληλοσυγκρουόμενες ενέργειες ή πορείες δράσης. Όταν, αντίθετα, ο επιχειρηματίας αναγνωρίζει ότι για κάθε δυνατή δράση του αντιστοιχεί μόνο ένα αποτέλεσμα ή ότι διαθέτει μόνο μία πορεία δράσης για να φθάσει σε κάποιο αποτέλεσμα, τότε η επιλογή του επιχειρηματία δεν αποτελεί "απόφαση", αφού μόνο μηχανιστική συμπεριφορά εκφράζει. Η απόφαση, κατά τον Shackle, δεν είναι τίποτε άλλο από μια διανοητική και υλική ενέργεια που δεν αναφέρεται στην επιλογή μεταξύ πραγματικών συνεπειών, αλλά μεταξύ φανταστικών καταστάσεων. Γι' αυτό και η απόφαση του ατόμου σχετίζεται άμεσα με τα πολλά αποτελέσματα των ενεργειών του που πρωταρχικά σχηματίζονται στη σφαίρα της φαντασίας του (Shackle, 1966, σ. 126)¹².

Όπως είναι φανερό, οι όροι "απόφαση" και "επιλογή", που χρησιμοποιεί ο Shackle, είναι διαφορετικοί από τους αντίστοιχους όρους της μεγιστοποιητικής ορθολογικής συμπεριφοράς του ατόμου όπως αποδόθηκαν από τους νεοκλασικούς και ιδιαίτερα από τον Lionel Robbins. Σύμφωνα με τον τελευταίο

¹¹ Βλ. και Carter (1950, σ. 98), Lamberton (1965, σ. 65), Backhouse (1985, σσ. 380-1). Ο Keirstead (1953, σσ. 18-22) αναφέρει τα εξής εμπόδια εφαρμογής της θεωρίας των πιθανοτήτων στον σχηματισμό των αβέβαιων προσδοκιών. Κατά πρώτο, υπάρχει το στοιχείο της μοναδικότητας των γεγονότων — στοιχείο που παρατήρησε και ο Shackle. Δεύτερο, η ανάλυση των πιθανοτήτων περιλαμβάνει ένα λάθος που προέρχεται από τον ψυχολογικό παράγοντα της συμπεριφοράς του επιχειρηματία. Τρίτο, η συμπεριφορά του επιχειρηματία μπορεί να ερμηνευτεί με τη συνύπαρξη στοιχείων αντικειμενικής αβεβαιότητας και υποκειμενικής βεβαιότητας.

¹² Για την έννοια της απόφασης κατά Shackle, βλ. στις εργασίες του (1961, σ. 5, 1969, σ. 149).

(1932, σσ. 12-4), το άτομο συμπεριφέρεται ορθολογικά όταν επιλέγει και αποφασίζει μεταξύ των διαφόρων γνωστών μέσων για την επίτευξη διαφόρων δεδομένων σκοπών. Η απόφαση του ατόμου λαμβάνεται σ' ένα περιβάλλον όπου έχουμε περιορισμένη επάρκεια μέσων ικανών να χρησιμοποιηθούν εναλλακτικά και αφορούν στην επίτευξη αποτελεσμάτων που έχουν διαφορετικούς βαθμούς σπουδαιότητας.

Ο τρόπος αυτός λήψης των επιχειρηματικών αποφάσεων, που περιγράφει ο Robbins, μπορεί να ισχύει μόνο εάν υπάρχει μία προς μία αντιστοιχία μεταξύ των ενεργειών του επιχειρηματία και του υποτιθέμενου αποτελέσματος, δηλαδή μόνο εάν υπάρχει ικανότητα τέλεις πρόβλεψης. Όταν όμως η επιχειρηματική απόφαση οδηγεί όχι σε ένα αλλά σε διαφορετικά αποτελέσματα, τότε η αδυναμία επαρκούς πρόβλεψης οδηγεί σε μια συμπεριφορά του επιχειρηματία που δεν εξηγείται επαρκώς μόνο με τη μεγιστοποιητική του τάση.

Ο Shackle (1966, σ. 160) δεν δέχεται τη νεοκλασική αρχή της μεγιστοποιητικής συμπεριφοράς του ατόμου, υποστηρίζοντας ότι κάτι τέτοιο είναι ανέφικτο κάτω από την απόρριψη της αρχής της πλήρους γνώσης και βεβαιότητας. Τονίζει, επίσης, ότι το κεντρικό θέμα της οικονομικής επιστήμης δεν μπορεί να είναι απλά και μόνο ο ορθολογισμός των επιλογών των ατόμων μεταξύ των διαφορετικών εναλλακτικών γνωστών και καθορισμένων στοιχείων. Η οικονομική θεωρία θα πρέπει να προχωρήσει στην περιγραφή της συμπεριφοράς των ατόμων και στη μελέτη και εξέταση των επιλογών των ατόμων σε καθεστώς αγνώστων δεδομένων και καταστάσεων.

Για τους λόγους αυτούς, ο Shackle αναπτύσσει μια διαφορετική ερμηνεία της αβεβαιότητας βάσει δύο νέων εννοιών που εισάγει: τη δυνατότητα να πραγματοποιηθεί ένα συμβάν και την "ενδεχόμενη έκπληξη" (potential surprise) που το συνοδεύει. Με τον τρόπο αυτό, μολοντί δεν μπορούμε να βρούμε τις πιθανότητες εμφάνισης ενός γεγονότος, θα ήμαστε σε θέση να πούμε εάν αυτό το γεγονός είναι δυνατό να πραγματοποιηθεί και πόσο θα εκπλαγούμε από αυτή την πραγματοποίηση¹³.

Ο όρος "ενδεχόμενη έκπληξη" αντιπροσωπεύει το μέτρο της συγκριτικής έκπληξης μεταξύ του πιθανού και πιστευτού και του απίθανου και απίστευτου. Με το μέτρο αυτό ο Shackle επιχειρεί να βρει μια πορεία στη λήψη των αποφάσεων των επιχειρηματιών που να πλησιάζει την πραγματικότητα και να δίνει

¹³ Λίγο πριν αναπτύξει τη θεωρία του αυτή ο Shackle για την επίδραση του βαθμού της ενδεχόμενης έκπληξης στη λήψη των αποφάσεων και των ενεργειών του επιχειρηματία, ένας άλλος οικονομολόγος, ο Hart, είχε φθάσει σε παρόμοια συμπεράσματα. Σύμφωνα με τον Hart (1940, σ. 79), όταν η ενδεχόμενη έκπληξη, που μπορεί να αντιμετωπίσει ο επιχειρηματίας για το αποτέλεσμα των ενεργειών του, είναι σύμφωνη με τις προσδοκίες του, δηλαδή αναμενόμενη, τότε γίνεται αισιόδοξος και πραγματοποιεί τα σχέδιά του. Αντίθετα, όταν ο βαθμός ενδεχόμενης έκπληξης, που μπορεί να αντιμετωπίσει ο επιχειρηματίας, διαφέρει από τις προσδοκίες του, δηλ. είναι τελείως απροσδόκητο το αποτέλεσμα, τότε γίνεται απαισιόδοξος και αναθεωρεί τις προσδοκίες του.

αποτελέσματα ικανά να ερμηνεύσουν μεγάλο μέρος της συμπεριφοράς των επιχειρηματιών.

Σύμφωνα με τον Shackle, ο επιχειρηματίας, προτού επιλέξει μια πολιτική ή προτού αποφασίσει να προβεί σε κάποια ενέργεια, αναμένει ότι θα αντιμετωπίσει δύο ακραίες καταστάσεις. Με την πραγματοποίηση της μιας ενδεχόμενης κατάστασης θα ζημιωθεί, ενώ με την άλλη θα κερδίσει. Όταν αποφασίσει ο επιχειρηματίας να προβεί σε μια ενέργεια ή, αλλιώς, να ακολουθήσει μια πολιτική¹⁴, θα βάλει τον εαυτό του στη φανταστική κατάσταση ότι τα πιθανά κέρδη θα του αντισταθμίσουν τις πιθανές ζημίες, δηλ. ότι τελικά επέτυχε. Δεν θα βάλει τον εαυτό του στη φανταστική κατάσταση της αποτυχίας, γιατί τότε θα είναι ανορθολογικό να προβεί σ' αυτή την ενέργεια ή πολιτική που θα έχει εκ των προτέρων ζημιογόνα αποτελέσματα.

Με άλλα λόγια, ο επιχειρηματίας, αφού κατέληξε σε κάποια απόφαση, θα φανταστεί ότι προβαίνει στις απαραίτητες ενέργειες για να φέρει σε πέρας την απόφαση που πήρε. Στη συνέχεια, θα σταθμίσει μεταξύ δύο ακραίων συναισθημάτων που συνοδεύουν τα δύο αποτελέσματα: α) την ηδονή ή ευτυχία που θα αποκομίσει από το ενδεχόμενο μεγαλύτερου κέρδους, "του οποίου η ελκυστικότητα δεν υποσκάφηκε από τη σχέση του με πολύ μεγάλο βαθμό ενδεχόμενης έκπληξης" και β) την απaréσκεια ή δυστυχία που απορρέει από τη συσχέτιση μεγάλου κέρδους με πολύ υψηλό βαθμό ενδεχόμενης έκπληξης (Shackle, 1949, σ. 4). Αυτά τα δύο ακραία συναισθήματα της ευτυχίας και της δυστυχίας, κατά τον Shackle, θα συγκεντρώσουν την προσοχή του επιχειρηματία κατά τη διάρκεια της λήψης των αποφάσεών του¹⁵.

Το μέγεθος και η ένταση των προσδοκιών των επιχειρηματιών διαφέρουν ανάλογα με την ιδιοσυγκρασία του καθενός και την ψυχολογία του¹⁶. Οι επιχει-

¹⁴ Σύμφωνα με τον Shackle:

"Πολιτική είναι το γενικό όνομα κάθε διατύπωσης απλής ή πολύπλοκης, αόριστης ή ακριβούς, γενικής ή ειδικής, διακριτικής ή περιγραφόμενης λεπτομερειακά, για την καθοδήγηση μιας ενέργειας εν όψει περιστάσεων που βρίσκονται αναγκαστικά στο μέλλον και μπορούν να προσεγγισθούν μόνο με εικόνα ή με τη φαντασία" (1961, σ. IX). Επίσης, "πολιτική είναι ένα σύνολο αρχών. Επιζητεί να ταξινομήσει καταστάσεις και πορείες δράσης και να κάνει αυτά τα πράγματα με τέτοιο τρόπο ώστε για κάθε διάταξη καταστάσεων να προταθεί μια κατάλληλη πορεία δράσης" (1969, σ. 148).

¹⁵ Τον φόβο των επιχειρηματιών για το απροσδόκητο υιοθετεί και ο Katona (1975, σ. 299) για να εξηγήσει τις πράξεις τους. Υποστηρίζει ότι οι επιχειρηματίες δεν παρακινούνται τόσο έντονα για τη μεγιστοποίηση των κερδών όσο για την αποφυγή ζημιών.

¹⁶ Με την κατάσταση της προσδοκίας, όπως θεωρεί ο Shackle (1949, σ. 1), θα σχηματίζονται εικόνες στο μυαλό του επιχειρηματία, που θα έχουν διαφορετική καθαρότητα, ακρίβεια, έκταση και πολυπλοκότητα σε σχέση με μια κατάσταση ή με μια μεταβολή της κατάστασης που θα λάβει χώρα στο μέλλον κάτω από αβέβαιες συνθήκες. Επομένως, όπως ορθά παρατηρεί αλλού ο Shackle (1961, σ. 288), οι προσδοκίες του επιχειρηματία δεν μπορούν να συσχετισθούν μόνο με αναμενόμενα γεγονότα που μπορούν

ρηματίες διακρίνονται, ως προς τη δράση τους, σε επιφυλακτικούς και τολμηρούς, και, ως προς την ορθή κρίση τους, σε ανεπηρέαστους και ευκολοεπηρέαστους (Shackle, 1961, σ. 294). Επίσης, οι προσδοκίες του κάθε επιχειρηματία θα επηρεάζονται από τους εξής παράγοντες: α) από το είδος και τις πληροφορίες που διαθέτει, β) από το ύψος του τόκου, γ) από τις καινοτομίες που έχουν λάβει χώρα στον κλάδο λειτουργίας της επιχείρησής του, δ) από τα εκλογικά αποτελέσματα, ε) από τις προσωπικές του εμπειρίες και στ) από τη συστηματική μελέτη των οικονομικών καταστάσεων της αγοράς που έχει κάνει (Lamberton, 1972, σ. 202).

Όσον αφορά τη σχέση μεταξύ προσδοκίας και "πιστεύω" του επιχειρηματία, ο Shackle υποστηρίζει ότι μπορεί να διαβαθμιστεί ως προς ένα βαθμό έκπληξης. Η διαβαθμιζόμενη ένταση της ενδεχόμενης έκπληξης βρίσκεται μεταξύ του μηδενός (δηλ. της βεβαιότητας) και της μέγιστης έκπληξης που θα πάρουμε από την εμφάνιση ενός γεγονότος που το θεωρούσαμε απίθανο να λάβει χώρα. Σ' αυτή τη διαβαθμιζόμενη ένταση της ενδεχόμενης έκπληξης κάθε επιχειρηματίας θα ανακαλύπτει, σύμφωνα με τις προηγούμενες εμπειρίες του, ορισμένα γεγονότα που μπορούν να γίνουν αιτία να του προκαθορίσουν ένα βαθμό έκπληξης (Shackle, 1949, σ. 10). Δηλαδή, όταν κάποιος επιχειρηματίας αντιμετωπίζει μια κατάσταση αβεβαιότητας ως προς τα μελλοντικά αποτελέσματα μιας ενέργειάς του, θα εκφράζει τον βαθμό έκπληξής του για το ενδεχόμενο αποτέλεσμα λέγοντας λόγου χάρη: "δε θα εκπλαγώ εάν βρέξει αύριο". Επομένως, απ' όλες τις υποθέσεις που είναι σε θέση να κάνει ο επιχειρηματίας για τις μελλοντικές συνέπειες μιας απόφασής του, μερικές δεν θα του επιφέρουν καμιά ενδεχόμενη έκπληξη, ενώ άλλες πιθανόν να τον εκπλήξουν απλά και άλλες να τον καταπλήξουν. Εξαιτίας αυτής της ψυχολογικής συμπεριφοράς, ο επιχειρηματίας που δεν αντιμετωπίζει βέβαιο αποτέλεσμα αλλά είναι υποχρεωμένος να συγκρίνει δύο υποθετικές καταστάσεις κέρδους ή ζημίας, διερωτάται ποια, από τις δύο αυτές καταστάσεις θα του επιφέρει μηδενική ενδεχόμενη έκπληξη (δηλ. είναι βέβαιη) και ποια θα του παρέχει ένα ισοδύναμο βαθμό ενδεχόμενης έκπληξης μεταξύ της επιτυχίας και της αποτυχίας των ενεργειών του. Με τον τρόπο αυτό οι επιχειρηματίες απλοποιούν το πρόβλημα λήψης των αποφάσεών τους μειώνοντας "κάθε κατάσταση αβεβαιότητας στην απλότητα ενός κανονικού στοιχήματος πάνω στο οποίο θεωρούνται μόνο δύο δυνατά αποτελέσματα, το ένα από αυτά είναι ένα ορισμένο ποσό κέρδους και το άλλο ένα ορισμένο ποσό ζημίας" (Shackle, 1949, σ. 18). Έτσι σχηματίζεται στη φαντασία του επιχειρηματία ένας τρόπος κερδών και ζημιών.

Όπως είναι συνεπώς φανερό, ο Shackle χρησιμοποιεί μια μεταβλητή αβεβαιότητας, της οποίας η μηδενική τιμή θα ισοδυναμεί με τη βέβαιη πιθανότητα και το ανώτερο ύψος της θα φθάνει μέχρι το πλήρως απίθανο. Με άλλα λόγια, το εύρος που μπορεί να κυμανθεί η ένταση της ενδεχόμενης έκπληξης, κατά

με κάποια ακρίβεια να εκτιμηθούν, αλλά πρέπει να συσχετίζονται και με μη αναμενόμενα γεγονότα, δηλ. με το απροσδόκητο.

τον Shackle (1949, σ. 12, 1966, σ. 171), θα απεικονίζει το γεγονός ότι όσο μεγαλύτερο είναι το αναμενόμενο ύψος των κερδών και ζημιών που θα επακολουθήσει από μια ενέργεια του επιχειρηματία, τόσο περισσότερο θα κεντρισθεί η προσοχή του επιχειρηματία¹⁷.

Ο επιχειρηματίας συνήθως προσδοκά και πιστεύει ότι εάν συμβεί αυτό ή εκείνο, θα κερδίσει ή θα χάσει κάποιο ποσό χρημάτων. Εάν όμως το ποσό των πιθανών κερδών και ζημιών του δίνουν μια μέτρια ενδεχόμενη έκπληξη, τότε αυτός θα προχωρήσει και θα εφαρμόσει την απόφαση που πήρε. Εάν όμως αντιμετωπίζει μια κατάσταση που μπορεί να του φέρει υψηλή ενδεχόμενα έκπληξη, είτε όσον αφορά το κέρδος είτε όσον αφορά τη ζημία του, τότε δεν θα βάλει σ' εφαρμογή την απόφασή του.

Ας δώσουμε ένα καθημερινό παράδειγμα, για να καταλάβουμε τον τρόπο λήψης των επιχειρηματικών αποφάσεων σε καθεστώς αβεβαιότητας σύμφωνα με τη θεωρία της ενδεχόμενης έκπληξης. Εάν ένας επιχειρηματίας εργαζόταν σε παραπλήσια επιχείρηση με αυτή που δημιουργήσε, θα γνωρίζει μερικά χαρακτηριστικά και ιδιαιτερότητες του κλάδου που λειτουργεί και παράγει. Εάν θέλει να προβεί στην αγορά ενός νέου μηχανήματος, που όπως υπολογίζει μετά από μερικά χρόνια θα του εξασφαλίσει μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά, αυτό που θα τον απασχολήσει δεν είναι μόνο η ανεύρεση του κεφαλαίου. Θα εξετάσει επιπλέον εάν και κατά πόσο θα συνεχισθεί ή με ποιο τρόπο θα μεταβληθεί η μελλοντική ζήτηση για το προϊόν που θα παράγει. Εάν αναμένει ότι σε κανονική κατάσταση η ζήτηση θα αυξάνεται ετησίως 10-15% και θεωρεί ως απίθανο ή εξωπραγματικό την αύξηση 30% ή τη μείωση 5%, τότε θα υιοθετήσει τη δράση αυτή που του φέρνει μέτρια ενδεχόμενη έκπληξη. Εάν όμως θεωρεί επίσης πολύ πιθανόν να συμβούν και οι προβλέψεις του 30% άνω και 15% κάτω, τότε έχει να αντιμετωπίσει μια απόφαση μέσα σε πλαίσιο τυχερού παιχνιδιού. Μόνο οι ακραία ριψοκίνδυνοι και αριβίστες επιχειρηματίες θα παίξουν το επιχειρηματικό τους παιχνίδι σαν ρουλέτα. Οι περισσότεροι επιχειρηματίες θα προσπαθήσουν να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες που αναγνωρίζουν και οι οποίες συνοδεύονται από μέτρια αβεβαιότητα ή, αλλιώς, από σχετικά προβλέψιμα και αποδεκτά αποτελέσματα που δεν συνοδεύονται με μεγάλη έκπληξη.

Η παραπάνω ανάλυση του Shackle για τη συμπεριφορά του επιχειρηματία έχει δύο βασικά πλεονεκτήματα, συγκρινόμενη με την παραδοσιακή ανάλυση της αβεβαιότητας, όπως σημειώνει ο ίδιος (1966, σ. 170):

"Πρώτο, μπορούμε να ξεφύγουμε από την ανάγκη αξιολόγησης μιας μεταβλητής της αβεβαιότητας που θα σχετίζεται με τις διάφορες υποθέσεις για το αποτέλεσμα μιας επένδυσης" και "δεύτερο, όταν αντιστρέψουμε το πρόβλημά μας και χρησιμοποιούμε ως μεταβλητή της αβεβαιότητας κά-

¹⁷ Για μια παρουσίαση του τρόπου κερδών και ζημιών, όπως και της συνάρτησης επιχειρηματικών κινήτρων μέσα στο πλαίσιο της θεωρίας του Shackle, βλ. Carter (1950), Lamberton (1965, σσ. 66-7), Arrow (1971, σσ. 39-40), Καραγιάννης (1987, σσ. 600-1).

ποιο δείκτη δυσπιστίας ..., μπορούμε να ερευνήσουμε τη διαδικασία αυτή πραγματευόμενοι με τη δυνατότητα μάλλον παρά την πιθανότητα σε οποιαδήποτε έννοιά της".

III. ΚΡΙΤΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ

Κρίνοντας σε όρους θεωρίας και εμπειρίας τη θεωρία της επιχειρηματικότητας ως φέρουσα τους κινδύνους που προκύπτουν από την αβεβαιότητα, έχουμε να παρατηρήσουμε τις εξής αδυναμίες, παραλείψεις και λάθη προσέγγισης:

Πρώτο: Το κρίσιμο στοιχείο που χαρακτηρίζει την επιχειρηματικότητα δεν είναι η ανάληψη των κινδύνων από την αβεβαιότητα. Η ύπαρξη της αβεβαιότητας όχι μόνο δεν σηματοδοτεί την επιχειρηματικότητα, αλλά, αντίθετα, τη συγκρατεί και την εμποδίζει.

Δεύτερο: Εάν θεωρήσουμε το κέρδος ως αμοιβή αυτού που υφίσταται τους κινδύνους από την αβεβαιότητα, τότε το κέρδος δεν έχει την έννοια του κινήτρου της επιχειρηματικότητας. Όπως δείχνει η εμπειρία, οι επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται αναγνωρίζοντας την ύπαρξη ενός κέρδους και όχι γιατί αναλαμβάνουν κινδύνους.

Τρίτο: Εάν θεωρήσουμε το κέρδος ως την αμοιβή αυτού που υφίσταται την αβεβαιότητα, τότε θα πρέπει να συμπεράνουμε ότι όσο υψηλότερους κινδύνους αναλαμβάνει ένας επιχειρηματίας τόσο υψηλότερα κέρδη αποκομίζει. Κάτι τέτοιο αντιβαίνει στην πραγματικότητα, όπου παρατηρείται οι επιχειρηματίες να προσπαθούν όσο μπορούν να μετριάσουν τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν (βλ. και Cole, 1946, Williamson, 1985, σσ. 133-4)¹⁸.

Τέταρτο: Ο κίνδυνος από την αβεβαιότητα αποτελεί το τίμημα που φέρει ο επιχειρηματίας, επειδή δραστηριοποιείται στην αγορά διαθέτοντας ατελείς γνώσεις και πληροφορίες. Δεν αμείβει η αβεβαιότητα τον επιχειρηματία με ένα κέρδος, αλλά το κέρδος σχετίζεται με την αβεβαιότητα, επειδή ο επιχειρηματίας είχε ορθές προβλέψεις (βλ. και Evans, 1942, σ. 144). Με άλλα λόγια, ο επιχειρηματίας είναι υποχρεωμένος, λόγω της παραγωγικής του δράσης και συμβολής, να ωφεληθεί ή να υποστεί τα αποτελέσματα της δράσης του. Ένα από τα αποτελέσματα της δράσης του είναι και οι κίνδυνοι που υφίσταται από την αβεβαιότητα.

Πέμπτο: Με τη θεωρία της επιχειρηματικότητας που επικεντρώνεται στους κινδύνους που προκύπτουν από την αβεβαιότητα, η έννοια του κανονι-

¹⁸ Ο McClelland (1961, κεφ. 7), μετά από εμπειρική έρευνα, ανέπτυξε τη θεωρία, ότι ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών είναι η ανάληψη μέτριων κινδύνων.

κού κέρδους ισορροπίας, πάνω στην οποία έχουν αναπτυχθεί τα νεοκλασικά υποδείγματα της αγοράς, χάνει κάθε ουσία και υπόσταση. Αποδυναμώνεται επίσης η ισχύς της υπόθεσης για τη μεγιστοποιητική συμπεριφορά του επιχειρηματία, αφού το κέρδος γίνεται μια άγνωστη μεταβλητή (βλ. και Καραγιάννης, 1988, σ. 26).

Έκτο: Η αβεβαιότητα πλήττει και άλλες οικονομικές δραστηριότητες εκτός των επιχειρηματιών, όπως των εργαζομένων που επενδύουν σε γνώσεις, αλλά η αγορά δεν "αμείβει" τις γνώσεις αυτές, λόγω υπερπροσφοράς, των κεφαλαιούχων που δανειοδοτούν βασιζόμενοι σε νομική κάλυψη, κλπ. Συνεπώς δεν μπορεί αυτή η δραστηριότητα να σηματοδοτεί μόνο τον κρίσιμο ρόλο του επιχειρηματία (Harwood, 1982, σσ. 94-5)¹⁹.

Έβδομο: Στη σημερινή εποχή οι αυξανόμενες γνώσεις και πληροφορίες, που συγκεντρώνουν τα άτομα με τα σύγχρονα μέσα επικοινωνίας, ηλεκτρονικών υπολογιστών κ.ά., αναμένεται να έχουν μειώσει τον όγκο της αβεβαιότητας που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες. Εάν συμβαίνει αυτό, σύμφωνα με τη θεωρία της αβεβαιότητας, θα έπρεπε η προσφορά επιχειρηματικότητας να έχει δραστικά μειωθεί. Η εμπειρία όμως δεν επιβεβαιώνει κάτι τέτοιο.

Όγδοο: Η θεωρία της επιχειρηματικότητας ως φέρουσα τους κινδύνους που προκύπτουν από την αβεβαιότητα δεν μπορεί να ελεγχθεί εμπειρικά (βλ. και Weston, 1954, σ. 159). Δεν μπορούμε να εξάγουμε από την εμπειρία συμπεράσματα του τύπου: όσοι επιχειρηματίες αναλαμβάνουν υψηλότερους κινδύνους έχουν και υψηλότερα κέρδη, και αντίστροφα.

Ένατο: Η αβεβαιότητα συνδυάζεται περισσότερο με την "ενεργητική" δραστηριότητα του επιχειρηματία και λιγότερο με τη δυνατότητα περιορισμού της άγνοιας, των λαθών και των ανεπαρκών προβλέψεων²⁰.

Ας δούμε τώρα τις αδυναμίες και ατέλειες της θεωρίας του Shackle για τη λήψη των επιχειρηματικών αποφάσεων κάτω από μια διαβαθμιζόμενη ενδεχόμενη έκπληξη.

¹⁹ Ο von Mises (1949, σσ. 105-6, 253-5) αναφέρθηκε στο γεγονός ότι η αβεβαιότητα απειλεί όλα τα οικονομούντα άτομα που είναι αναγκασμένα να κάνουν οικονομικές πράξεις και συναλλαγές σε καθεστώς ατελούς γνώσης και πρόβλεψης. Ο Kirzner (1985, σσ. 40-1, 52-4), ακολουθώντας την ιδέα αυτή του von Mises, προσπάθησε να ενσωματώσει στη θεωρία που ανέπτυξε για την επιχειρηματικότητα ως τη δράση που καλύπτει τις διάφορες ανισορροπίες και με επαγρύπνηση εκμεταλλεύεται τις ευκαιρίες κέρδους (βλ. και Καραγιάννης, 1987, σσ. 502-5), τους κινδύνους από την αβεβαιότητα που αντιμετωπίζει ο επιχειρηματίας. Οι J. B. Clark και Schumpeter (βλ. Καραγιάννης, 1987, σσ. 303, 486, 489), από το άλλο μέρος, υποστηρίζουν ότι τους κινδύνους από την αβεβαιότητα φέρουν μόνο οι κεφαλαιούχοι.

²⁰ Ο Knight, αναγνωρίζοντας ίσως την αδυναμία αυτή της θεωρίας του για τον επιχειρηματικό ρόλο, σε μεταγενέστερη μελέτη του (1942, σ. 128) επιχειρεί να συνδυάσει την αβεβαιότητα με τη λειτουργία του καινοτόμου επιχειρηματία.

Πρώτο: Η συμπεριφορά του επιχειρηματία σε όρους ενδεχόμενης έκπληξης έχει μια αδυναμία. Οριοθετείται σε δεδομένες καταστάσεις με μια μοναδικότητα που αποκλείει άλλες δυνατότητες και τρόπους ενεργειών των επιχειρηματιών²¹.

Δεύτερο: Κάτω από τη δράση του επιχειρηματία —όπως τη θεσπίζει ο Shackle— ως το άτομο που παίρνει τις ουσιαστικές αποφάσεις για την επιχείρηση, αναμειγνύονται και διαφορετικής κρισιμότητας αποφάσεις που μπορούν να ληφθούν και από τους managers²².

Τρίτο: Η ανάλυση του Shackle προϋποθέτει ότι έχουμε απόλυτη μέτρηση των βαθμών της ενδεχόμενης έκπληξης που συνοδεύει την πραγματοποίηση ενός μελλοντικού γεγονότος και της χρησιμότητας ή απარέσκειας που τη συνοδεύει (Carter, 1953, σ. 811). Όπως είναι γνωστό από την ανάλυση των Hicks, Allen, Samuelson κ.ά., η αξιολόγηση "ψυχολογικών" μεταβλητών με απόλυτη και όχι τακτική μέτρηση συνοδεύεται από σοβαρές αδυναμίες που δεν οδηγούν στην εξαγωγή συμπερασμάτων χρήσιμων για την άσκηση οικονομικής πολιτικής.

Τέταρτο: Οι αποφάσεις στον επιχειρηματικό κόσμο δεν είναι στεγανές και διακεκριμένες από τις αποφάσεις που παίρνουν άλλα οικονομούντα άτομα, όπως οι κεφαλαιούχοι, οι managers και οι εργαζόμενοι. Συνεπώς, πολλές φορές οι αποφάσεις που παίρνει ο επιχειρηματίας δεν είναι οι αρχικές από τις οποίες δημιουργούνται οι οικονομικές καταστάσεις, αλλά αναγκαίες λόγω των αποφάσεων που πήραν άλλοι οικονομικοί συντελεστές.

Πέμπτο: Κατά την άποψή μας, το κρίσιμο στοιχείο που χαρακτηρίζει την επιχειρηματικότητα πρέπει να βρίσκεται στο χρονικό, οικονομικό και ψυχολογικό σημείο που προηγείται της λήψης της απόφασης. Το στοιχείο αυτό είναι η συνεχής προσπάθεια του επιχειρηματία κάτω από την κατοχή ειδικών γνώσεων και πληροφοριών της αγοράς για την ανακάλυψη ή δημιουργία μιας νέας ευκαιρίας κέρδους (Karayiannis, 1990, σ. 260).

Έκτο: Ο Shackle, ακολουθώντας την Κεϋνσιανή ανάλυση²³, επικέντρωσε τη λήψη των επιχειρηματικών αποφάσεων κυρίως σε θέματα επενδύσεων και

²¹ Ο Arrow (1971, σ. 37) ορθά παρατηρεί ότι:

"Η ανάπτυξη αυτή περιπλέκεται πολύ από την επιμονή του Shackle στον διαφορισμό μεταξύ κερδών και ζημιών. Και είναι τελείως ασαφής για το ποια θα πρέπει να είναι η σημασία του μηδενικού σημείου στη γενική θεωρία".

²² Ο Shackle, σε μεταγενέστερη εργασία του (1966, σ. 147), αντιλαμβάνεται αυτή την αδυναμία της θεωρίας του. Γι' αυτό και αναγνωρίζει ότι και άλλα άτομα, όπως οι managers, σε μια οργανωμένη μετοχική επιχείρηση, παίρνουν κρίσιμες αποφάσεις που επιφέρουν αβεβαιότητα. Σημειώνει όμως ότι και ο ρόλος αυτός των managers μπορεί να θεωρηθεί ότι υποκαθιστά επάξια τον ρόλο του επιχειρηματία, με την προϋπόθεση ότι και ο manager κινητοποιείται αποσκοπώντας τα συμφέροντα της επιχείρησης.

²³ Για τις απόψεις του Keynes για τη δράση και τις προσδοκίες του επιχειρηματία βλ. Houtanidis (1990, σσ. 100-8).

άφησε εκτός ανάλυσης άλλες ουσιαστικές επιχειρηματικές αποφάσεις. Ορισμένες από αυτές τις σημαντικές αποφάσεις (βλ. και Cole, 1946, σ. 35) είναι οι εξής:

1. Ο επιχειρηματίας πρέπει να πάρει αποφάσεις σχετικές με τον προσδιορισμό των αντικειμένων εργασίας της επιχείρησης και των μεταβολών που μπορεί να επέλθουν στα αντικείμενα αυτά λόγω των μεταβαλλόμενων γενικών συνθηκών της αγοράς.

2. Ο επιχειρηματίας πρέπει να λάβει αποφάσεις για την εξασφάλιση επαρκών κεφαλαιουχικών μέσων.

3. Ο επιχειρηματίας πρέπει να λάβει αποφάσεις για την ανάπτυξη και οργάνωση της επιχείρησής του και να οριοθετήσει το πλαίσιο μέσα στο οποίο οι σχέσεις προϊσταμένων και υφισταμένων θα είναι οι πλέον αποδοτικές.

4. Ο επιχειρηματίας πρέπει να λάβει αποφάσεις για την απόκτηση σύγχρονων τεχνολογικών μέσων και τη μεταβολή τους όταν μεταβάλλεται η τεχνολογία.

5. Ο επιχειρηματίας πρέπει να λάβει αποφάσεις σχετικές με την ανάπτυξη και εξέλιξη των προϊόντων του, έτσι ώστε να ικανοποιήσει (ή και να επιδράσει στην) τη μελλοντική ζήτηση των προϊόντων του.

6. Ο επιχειρηματίας πρέπει να λάβει αποφάσεις για τον τρόπο με τον οποίο θα διατηρήσει καλές σχέσεις με τα άλλα οικονομούντα άτομα της κοινωνίας.

Κατά την άποψή μας, εάν υπάρχει κάποια σημαντική σχέση μεταξύ της επιχειρηματικής δράσης και της αμοιβής της από το ένα μέρος, και μεταξύ της αβεβαιότητας και της λήψης των αποφάσεων από το άλλο, αυτή πρέπει να αφορά την επιτυχή ή μη επιτυχή άσκηση της επιχειρηματικότητας. Η επιτυχία της επιχειρηματικότητας εξαρτάται κατά πολύ από τις ιδιαίτερες γνώσεις, πληροφορίες και ικανότητες που διαθέτει ο επιχειρηματίας. Γι' αυτό και τις ειδικές γνώσεις ως στοιχείο δικαιολόγησης ενός μέρους των επιχειρηματικών κερδών θα πρέπει να το δεχθούμε αναντίρρητα, παρά το γεγονός ότι έχουν γίνει προσπάθειες το κόστος συλλογής πληροφοριών και αύξησης της γνώσης του επιχειρηματία να τεθεί στο κόστος παραγωγής (βλ. Stigler, 1961, σσ. 213-6). Οι ειδικές γνώσεις που κατέχει ο επιχειρηματίας δεν αφορούν μόνο τις υπάρχουσες ανισορροπίες τιμών-ποσοτήτων στην οικονομία. Επιπλέον, οδηγούν σε επαρκέστερη αξιοποίηση των ευκαιριών κέρδους που υπάρχουν και σε καλύτερη πρόβλεψη των μελλοντικών οικονομικών μεταβολών²⁴. Όσον α-

²⁴ Μια διαφορετική προσέγγιση στον ρόλο και την επίδραση των πληροφοριών στη λήψη των επιχειρηματικών αποφάσεων κάτω από συνθήκες αβεβαιότητας δίνουν οι Buchanan & di Pierro (1980, σσ. 693-701). Οι συγγραφείς αυτοί θεωρούν ότι οι πληροφορίες και οι γνώσεις που συγκεντρώνει ο επιχειρηματίας μετατρέπουν την υποκειμενική αβεβαιότητα σε σχετική αντικειμενική βεβαιότητα. Με τον τρόπο αυτό περιορίζε-

φορά τις πληροφορίες που μεταβάλλουν τις γνώσεις του επιχειρηματία στο χρονικό διάστημα μεταξύ δύο διαφορετικών πολιτικών, θα πρέπει και αυτές να τις θεωρήσουμε ότι δικαιολογούν μέρος του κέρδους. Ο λόγος είναι προφανής. Πέρα από τις πληροφορίες που μπορούν να αποτιμηθούν και να αποτελέσουν στοιχείο του κόστους (αμοιβή ειδικών, Η/Υ κλπ.), υπάρχουν οι πληροφορίες που κάθε επιχειρηματίας διαθέτει και οι οποίες μπορούν να του προσδώσουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων επιχειρηματιών στην αγορά²⁵.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Όπως συμπεραίνουμε από την προηγούμενη ανάλυση και από τις αδυναμίες των θεωριών που αναπτύξαμε, η διασύνδεση της επιχειρηματικότητας με το φαινόμενο της αβεβαιότητας μάλλον αποδυναμώνει, παρά ενισχύει, τον σημαντικό αναπτυξιακό ρόλο του επιχειρηματία στη θεωρία και την πραγματική οικονομική ζωή.

Σύμφωνα με τη θέση που έχουμε αναπτύξει και αλλού (βλ. Karayiannis, 1990, σσ. 259-62, Καραγιάννης, 1992, σ. 47)²⁶, η επιχειρηματικότητα είναι μια "ενεργητική" δραστηριότητα που εμφανίζεται "συνθετικά" με τη μια ή την άλλη από τις εξής δραστηριότητες: της καινοτομικής δράσης, του αποδοτικότερου συνδυασμού των παραγωγικών συντελεστών και της κάλυψης των ανισορροπιών (σε τιμές και ποσότητες) της αγοράς.

Από το άλλο μέρος, η θεωρία της επιχειρηματικότητας ως φέρουσας τους διάφορους κινδύνους που προκύπτουν από την αβεβαιότητα είναι μια "παθητική" θεωρία που εξηγεί μόνο ένα από τα συμπτώματα της αγοράς. Με άλλα λόγια, η αβεβαιότητα δεν είναι η αμοιβή της επιχειρηματικότητας, αλλά το τίμημα που πρέπει να πληρώσει ο επιχειρηματίας (όπως και οι άλλοι συντε-

ται το πλήθος των επιλογών των επιχειρηματιών σε συνθήκες αβεβαιότητας και μειώνονται τοιουτοτρόπως και οι κίνδυνοι που συνοδεύουν την αβεβαιότητα.

²⁵ Ο Lamberton (1972, σσ. 205-6) αναφέρει τις εξής σημαντικές πληροφορίες που πρέπει να διαθέτουν οι επιχειρηματίες: 1) Πληροφορίες για τις τρέχουσες δραστηριότητες που καλύπτουν τη λειτουργία της επιχείρησης. Δηλαδή, πληροφορίες που αφορούν το κόστος, την πορεία των πωλήσεων, τους πιθανούς ανταγωνιστές, τις τεχνολογικές μεταβολές, την κρατική οικονομική πολιτική και τις διεθνείς καταστάσεις. 2) Πληροφορίες για τις μελλοντικές δυνατότητες που ανοίγονται μετά το ξεκίνημα μιας επιτυχημένης επιχειρηματικής προσπάθειας. 3) Πληροφορίες για διάφορες οικονομικές, κοινωνικές κλπ. εξελίξεις που ακόμη δεν έχουν αρχίσει να εμφανίζονται.

²⁶ Ο Kaiser (1990, σσ. 9-20) ανέπτυξε παρόμοια θεωρία για τη συνθετική ενεργητική δράση του επιχειρηματία. Και τα δύο άρθρα, το δικό μου και το δικό του, εκδόθηκαν τον ίδιο χρόνο, χωρίς να γνωρίζουμε ο ένας την εργασία του άλλου.

λεστές) δρώντας ενεργητικά σ' ένα ατελές περιβάλλον. Για τους λόγους αυτούς η θεωρία της αβεβαιότητας μπορεί να θεωρηθεί μόνο ως θεωρία τιμήματος και όχι ενεργητικής συμβολής της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ζωή και ανάπτυξη.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Arrow K. (1971), *Essays in the Theory of Risk-Bearing*, εκδ. North-Holland Pub. Co, 1976.
- Backhouse R. (1985), *A History of Modern Economic Analysis*, εκδ. Basil Blackwell.
- Barreto H. (1989), *The Entrepreneur in Microeconomic Theory-Disappearance and Explanation*, εκδ. Routledge.
- Buchanan J. & di Pierro A. (1980), "Cognition, Choice, and Entrepreneurship", *Southern Economic Journal*.
- Carter C. (1950), "Expectation in Economics", *The Economic Journal*, March.
- Carter C. (1953), "A Revised Theory of Expectations", *The Economic Journal*, December.
- Casson M. (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, εκδ. Martin Robertson.
- Cole A. (1946), "An approach to the study of entrepreneurship", στο H. Aitken (ed.), *Explorations in Enterprise*, εκδ. Harvard University Press, 1965.
- Evans G. (1942), "A Theory of Entrepreneurship", *Journal of Economic History*, December.
- Hart A. (1940), *Anticipation, Uncertainty and Dynamic Planning*, εκδ. A. M. Kelley, 1965.
- Harwood E. (1982), "The Sociology of Entrepreneurship", στο Kent C., Sexton D., Vesper K. (eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, εκδ. Prentice-Hall.
- Hebert R. & Link A. (1982), *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, εκδ. Praeger.
- Hicks J. (1931), "The Theory of Uncertainty and Profit", *Economica*, May.
- Hicks J. (1939), *Value and Capital*, εκδ. Clarendon Press.
- Houmanidis L. Th. (1990), "Marx and Keynes on Entrepreneurship", *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, No 2.
- Fellner W. (1965), *Probability and Profit: A Study of Economic behavior along Bayesian Lines*, εκδ. R. Irwin.
- Gasse Y. (1982), "Elaborations on the Psychology of the Entrepreneur", στο Kent C., Sexton D., Vesper K. (eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, εκδ. Prentice-Hall.
- Georgescu-Roegen N. (1971), *The Entropy Law and Economic Process*, εκδ. Harvard University Press.
- Kaiser C. P. (1990), "Entrepreneurship and Resource Allocation", *Eastern Economic Journal*, τόμ. XVI, No 1, January-March.
- Καραγιάννης Α. Δ. (1987), *Οι Θεωρίες περί Επιχειρηματικού Κέρδους από την εποχή των Κλασικών μέχρι σήμερα*, Διατριβή επί Διδακτορία, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Καραγιάννης Α. Δ. (1988), "Επιχειρηματική Δραστηριότητα, Αβεβαιότητα και Κέρδος: Οι θέσεις των Cantillon (1755), Hamilton (1878), Knight (1921)", στο *Ο Επιχειρηματίας κατά την Εξέλιξιν της Οικονομικής Σκέψεως*, εκδ. Ελληνική Εταιρεία Οικονομικής Ιστορίας, Αθήναι.
- Καραγιάννης Α. Δ. (1989), *Γενική Οικονομική Ισορροπία: Κριτική Ανάλυση του Σύγχρονου Υποδείγματος*, με πρόλογο του Ομ. Καθηγητή Λ. Θ. Χουμανίδη, εκδ. Σταμούλης.
- Καραγιάννης Α. Δ. (1992), "Τι είναι η Επιχειρηματικότητα", *Βήματα στην Ανάπτυξη*, No 1, τεύχ. 2, εκδ. Επιμελητήριο Ηρακλείου.
- Karayiannis A. D. (1990), "The Entrepreneurial Function in Economic literature: A Synoptic Review", *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, τόμ. 37, No 3.
- Karayiannis A. D. (1992a), "Rowland Hamilton's neglected contribution on risk, uncertainty and profit", στο S. Todd Lowry (ed.), *Perspectives on the History of Economic*

- Thought: Contributions to the History of Economics*, τόμ. VIII, εκδ. Edward Elgar Publ.
- Karayiannis A. D. (1992β), "Entrepreneurship in Classical Greek Literature", *The South African Journal of Economics*, τόμ. 60, No 1.
- Karayiannis A. D. (1993), "Entrepreneurship and the Transition from Socialism to a Free Market Economy", *International Journal of New Ideas*, τόμ. 2, No 2.
- Katona G. (1975), *Psychological Economics*, εκδ. El Sevier.
- Keirstead B. S. (1953), *An Essay in the Theory of Profits and Income Distribution*, εκδ. Basil Blackwell.
- Kihlstrom R. & Laffont J. (1979), "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*, τόμ. 87, No 4.
- Kirzner I. (1985), *Discovery and the Capitalist Process*, εκδ. University of Chicago Press.
- Knight F. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, εκδ. A. M. Kelley, 1964.
- Knight F. (1942), "Profit and Entrepreneurial Function", *The Journal of Economic History*.
- Laffont J. & Kihlstrom R. (1979), "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion", *Journal of Political Economy*, τόμ. 87, No 4.
- Lamberton D. M. (1965), *The Theory of Profit*, εκδ. Basil Blackwell.
- Lamberton D. M. (1972), "Information and Profit", στο C. Carter, J. Ford (eds), *Uncertainty and Expectations in Economics: Essays in Honour of G. L. S. Shackle*, εκδ. Basil Blackwell.
- Lange O. (1944), *Price, Flexibility and Employment*, εκδ. Greenwood Press, 1978.
- Link A. & Hebert R. (1982), *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, εκδ. Praeger.
- McClelland D. (1961), *The Achieving Society*, εκδ. D. van Nostrand Comp.
- von Mises L. (1949), *Human Action: A Treatise on Economics*, 3η έκδ., Contemporary Books, 1966.
- O'Brien G. (1929), *Notes on the Theory of Profit*, ed. Hodges, Figgis & Co.
- di Pierro A. & Buchanan J. (1986), "Cognition, Choice, and Entrepreneurship", *Southern Economic Journal*.
- Robbins L. (1932), *An Essay in the Nature and Significance of Economic Science*, εκδ. Macmillan Press, 1952.
- Shackle G. L. S. (1949), *Expectation in Economics*, 2η έκδ., Cambridge at the University Press, 1952.
- Shackle G. L. S. (1961), *Decision, Order and Time in Human Affairs*, 2η έκδ., Cambridge at the University Press, 1970.
- Shackle G. L. S. (1966), *The Nature of Economic Thought: Selected Papers 1955-1964*, εκδ. Cambridge at the University Press.
- Shackle G. L. S. (1969), *Expectation, Enterprise and Profit: The Theory of the Firm*, εκδ. G. Allen & Unwin.
- Stigler G. (1961), "The Economics of Information", *The Journal of Political Economy*, June.
- Weston F. (1950), "A Generalised Uncertainty Theory of Profit", *American Economic Review*, March.
- Weston F. (1954), "The Profit Concept and Theory: A restatement", *Journal of Political Economy*, April.
- Williamson O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, εκδ. The Free Press.