

Hvad skal vi udforske?

Af Hans Brems¹⁾

Den, der studerer, kan være drevet frem af to helt forskellige motiver. For det første kan det tænkes at han blot er nysgerrig. Han søger sandheden for sandhedens egen skyld; han vil finde ilden, hvorfra al rogen kommer. For det andet kan det tænkes, at han står og skal bruge sandheden til at komme nærmere til et mål, der ligger udenfor sandheden. Til styrmandsexamen hører der således en god del matematik og naturvidenskab. Ingen kan nemlig blive en god navigator uden at forstå sig på kræfternes parallelogram, meteorologi og den slags ting.

Uddannelsen ved universitetet og de øvrige højere læreanstalter er for størstedelens vedkommende udpræget bestemt af mål, der ligger udenfor sandheden selv. Man uddanner læger, dommere, ingeniører, tandlæger, og på handelshøjskolen uddanner man folk, der skal lede, eller i hvert fald hjælpe til med at lede større foretagender. Alle disse folk har hårdt brug for i deres gerning at kende sandheden om de ting, de beskæftiger sig med. Det systematiske studium af denne sandhed optager derfor stor plads i de forskellige studier. F. ex. ved vi, at medicinerne tilbringer hele studietiden til første del med at gøre sig bekendt med det *sunde* menneskelegeme og dets funktioner. Ligeledes studerer 1. dels polyteknikere matematik, kemi og fysik og næsten intet andet. Medicinerne til 1. del kender derfor endnu intet til sygdomme, endsige hvordan disse kureres og ingeniørerne har ikke til 1. del hørt noget om, hvordan man bygger broer. Først til 2. del begynder man at uddanne folk i at *bruge* den sandhed, de har lært, i visse praktiske formåls tjeneste. Vi ser altså, at selvom uddannelsen i høj grad er bestemt af mål, som ligger udenfor sandheden selv, bruges en meget stor del af tiden til at fordybe sig i sandheden, hele sandheden, og intet andet end sandheden.

¹⁾ Lektor ved Københavns Universitet, dr. polit.

Hvad skal vi udforske?

Af Hans Brems¹⁾

Den, der studerer, kan være drevet frem af to helt forskellige motiver. For det første kan det tænkes at han blot er nysgerrig. Han søger sandheden for sandhedens egen skyld; han vil finde ilden, hvorfra al rogen kommer. For det andet kan det tænkes, at han står og skal bruge sandheden til at komme nærmere til et mål, der ligger udenfor sandheden. Til styrmandsexamen hører der således en god del matematik og naturvidenskab. Ingen kan nemlig blive en god navigator uden at forstå sig på kræfternes parallelogram, meteorologi og den slags ting.

Uddannelsen ved universitetet og de øvrige højere læreanstalter er for størstedelens vedkommende udpræget bestemt af mål, der ligger udenfor sandheden selv. Man uddanner læger, dommere, ingeniører, tandlæger, og på handelshøjskolen uddanner man folk, der skal lede, eller i hvert fald hjælpe til med at lede større foretagender. Alle disse folk har hårdt brug for i deres gerning at kende sandheden om de ting, de beskæftiger sig med. Det systematiske studium af denne sandhed optager derfor stor plads i de forskellige studier. F. ex. ved vi, at medicinerne tilbringer hele studietiden til første del med at gøre sig bekendt med det *sunde* menneskelegeme og dets funktioner. Ligeledes studerer 1. dels polyteknikere matematik, kemi og fysik og næsten intet andet. Medicinerne til 1. del kender derfor endnu intet til sygdomme, endsige hvordan disse kureres og ingeniørerne har ikke til 1. del hørt noget om, hvordan man bygger broer. Først til 2. del begynder man at uddanne folk i at *bruge* den sandhed, de har lært, i visse praktiske formåls tjeneste. Vi ser altså, at selvom uddannelsen i høj grad er bestemt af mål, som ligger udenfor sandheden selv, bruges en meget stor del af tiden til at fordybe sig i sandheden, hele sandheden, og intet andet end sandheden.

¹⁾ Lektor ved Københavns Universitet, dr. polit.

På lignende måde ligger det vel for vore handelshøjskolars vedkommende: der er visse dele af den universelle sandhed, som vi må *indkredse* som særligt relevante for handelshøjskolerens formål: at uddanne folk til at lede, eller i hvert fald hjælpe med til at lede større foretagender. Når denne sandhed er studeret og forstået, kan man gå videre og lære de studerende at *bruge* den i deres virksomhed som ledere af foretagender. Det er imidlertid klart, at både den indkredning af sandheder, som anses for relevante, og den brug af dem, som vi lærer de studerende, må afhænge af foretagendernes målsætning. Vi tvinges derfor strax fra begyndelsen til at beskæftige os med spørgsmålet: hvilket mål tilstræbes af et foretagendes ledelse? Er det maximering af profitten? Og hvis det er, over hvilken periode? Er det »continued existence«¹⁾ Er det at beskæftige arbejdere og funktionærer og give dem det daglige brød? Er det at tilfredstille forbrugernes behov på den billigst mulige måde? Eller jeg ved ikke hvor mange andre ting? På svaret på dette spørgsmål vil det bero, hvilke sandheder, man skal *indkredse* som relevante for handelshøjskoleuddannelsen. Hvis f. ex. den klassiske profitmaximering er målet, vil foretagendet ikke bekymre sig om virkningerne af dets prispolitik på beskæftigelsen i samfundet, og vi behøver følgelig ikke at undervise folk i disse virkninger. Hvis derimod beskæftigelsen er et mål i sig selv, eller i hvert fald indgår som et element i det samlede mål, må vi interessere os stærkt for disse virkninger. Men målet vil endnu mere iøjnefaldende øve indflydelse på den *brug*, vi lærer de studerende at gøre af sandhederne. Hvis f. ex. den klassiske profitmaximering er målet, må vi sige til de studerende: find og skær grænseomsætnings- og grænseomkostningskurven med hinanden! Er det maximering af det Lerner'ske velfærd, der er målet, må vi derimod sige: find og skær efterspørgsels- og grænseomkostningskurven med hinanden!

Spørgsmålet om foretagendernes mål har man i almindelighed taget sig meget let. De fleste slår sig uden nærmere undersøgelse til ro med, at foretagenderne nok ønsker at maximere deres profit. Forfatteren af disse linjer har i og for sig sympati for denne forudsætning; den synes at stemme ganske godt med overfladiske iagttagelser, og de resultater, som teorien ved denne forudsætnings hjælp er kommet til, er ofte de samme, som man iagttaget i praxis. Alligevel må det indrømmes, at vi nok bør anstille særskilte undersøgelser på dette punkt. Vi må gennem udspørgen af foretagenders ledere og — navnlig —

1) Carl Kaysen, »A Dynamic Aspect of the Monopoly Problem«, *The Review of Economics and Statistics*, May, 1949, pp. 109—113.

gennem studium af deres faktiske handlinger se at finde ud af, om det nu er profitmaximeringen, som er ledestjernen i alt, hvad de gør.

Faktisk foreligger der visse undersøgelser ad disse linjer, omend ingen af undersøgelserne er særligt dybtgående. Paul H. Douglas, videnskabsmanden, der nu er U. S. Senator, skrev i »The Reality of Non-Commercial Incentives«, *The Trend of Economics*, 1924, at foruden ønsket om profit gør der sig gældende ønskerne om

1. at gavne menneskeheden,
2. at opnå arbejdsglæde,
3. at præge arbejdet med sin personlighed,
4. at agtes af fagfæller,
5. at agtes af medmennesker iøvrigt,
6. at gøre sig bemærket,
7. at opnå magt over mennesker og ting.

Bjarke Fog, »Price Theory and Reality«, *Nordisk Tidsskrift for teknisk Økonomi*, 1948 (Zeuthen-festskriftet) fandt s. 90, at »few businessmen admit that they maximize profits. When asked about the object of their firms, businessmen usually answer: the benefit of consumers, supplying the country with important goods, showing that we in our country can produce quality goods, providing employment for labor.....«

I en ganske ny artikel har D. C. Hague, »Economic Theory and Business Behaviour«, *The Review of Economic Studies*, 1949—50, no. 41, undersøgt målsætningen i 8 store og 12 små foretagender i det engelske Black Country i 1947 og 1948. Hans resultat:

»Profits policy

	Large	Small
Aim to earn as much as possible in short run	0	2
Aim to earn as much as possible in long run	6	1
Aim to earn steady long-run income	2	9
	8	12«

Den karakteristiske forskel mellem store og små foretagender forklarer Hague ved at sige, at fordi de små foretagender var parat til at nøjes med en nogenlunde stor, men stadig indtægt, blev de ved med at være små! De af de små foretagender, der tog større chancer og større risiko, ville enten dø af risikoen eller vokse sig store på chancerne.

Hague's resultater er sikkert almenlydige deri, at een og samme

målsætning næppe behersker alle foretagender. Konklusionen heraf må for os være, at indkredsning af sandheder til brug ved undervisning ikke bør ske for snævert, og at vi ikke kan give de studerende eet bestemt sæt forholdsordrer ved brug af de indkredsede sandheder. Vi må snarere give dem alternative sæt forholdsordrer. Vi kan give dem eet sæt til brug i kooperative foretagender, f. ex. det, der er fremstillet af Stephen Enke, »Consumer Cooperatives and Economic Efficiency«, *The American Economic Review*, March 1945, pp. 148—155. Og vi kan give dem et andet sæt til brug i offentlige foretagender, f. ex. F. Zeuthen, »Principper for offentlig Anlægspolitik og Prispolitik«, *Nordisk Tidsskrift for teknisk Økonomi*, 1936, pp. 138—157, eller nyere fremstillinger. Et bestemt sæt forholdsordrer til brug i private foretagender er næppe tilstrækkeligt. Den klassiske model som vi finder den f. ex. i Thorkil Kristensen, *Faste og variable Omkostninger*, København 1939, pp. 59—100, bør suppleres med sådanne ting som f. ex. Ole Myrvoll, »The Profit Motive and the Theory of Partial Equilibrium of the Firm«, *Nordisk Tidsskrift for teknisk Økonomi*, 1948 (Zeuthen-festskriftet), pp. 179—186. Myrvoll udvikler i denne fremragende lille artikel en model, hvor foretagendets »nytte« er en funktion af (1) profitten, (2) afsætningen og (3) forbruget af visse salgsfaktorer. Myrvoll har gennemtænkt, hvordan foretagendets politik bør udformes for at maximere denne nyttefunktion.

Vi kommer altså til, at dersom vi ønsker at give de studerende forholdsordrer, bør disse forholdsordrer være i allerhøjeste grad betingede. Alt efter målet må midlet blive forskelligt. Det er ikke vor sag at opstille målene, men det er vor sag at vise, at når man vil bestemte mål, så er der bestemte midler, som fører til dette mål, og andre midler, som ikke gør. Det er fristende at søge exemplificeret, hvad vi her har i tankerne, og mon ikke kapitel XVII—XXI i H. Winding Pedersen, *Omkostninger og prispolitik*, København 1949, egner sig godt til en sådan exemplificering. Hvad Winding Pedersen gør i disse kapitler er netop først at acceptere visse mål og visse ønsker: foretagendet ønsker at vide, om det kan forsvare at producere, når priserne, der kan opnås er meget lave, foretagendet vil have vejledning i visse anlægspolitiske afgørelser, foretagendet vil vide, hvor meget det har tjent på de enkelte produkter, det fremstiller, foretagendet vil have vejledning ved kalkulation af sine priser, og foretagendet vil gerne have midler til sin driftskontrol. Alle disse ønsker gennemgås efter tur af Winding Pedersen, og i hvert enkelt tilfælde undersøges kritisk, om det interne regnskabsvæsens egenpriser og traditionelle omkostnings-

fordeling er til nogen hjælp. Et andet eksempel er et amerikansk værk, hvis problemstilling og titel ligner Winding Pedersens, nemlig National Bureau of Economic Research, Committee on Price Determination, *Cost Behavior and Price Policy*, New York, 1943. På s. 77—78 siges det her:

»For one thing, there can be little sense to a general purpose allocation of 'overhead' over time. Each type of decision - pricing, income calculation, taxation, replacement, and dividend policy - may require its special purpose concepts of costs 'properly assignable to a given period.'«

Mindre i vor forskning end i vor undervisning skal vi stræbe efter at formulere forholdsordrer. Det er vist almindelig erfaring, at hvis forskning bliver i denne forstand altfor målbevidst lider den derunder. Mindst af alt forskere på det micro-økonomiske område skulle overse dette. For vi må jo ikke glemme, at nogle af de værdifuldste bidrag til den micro-økonomiske teori har vi netop fået fra folk, der *slet ikke ønskede at hjælpe foretagenderne til at maximere profitten!* Disse folk falder i to grupper. På den ene side har vi teoretikerne, der blot var nysgerrige, der blot ville se ilden, hvorfra al rogen kommer. Hvad man kunne bruge deres resultater til, var dem ligegyldigt. Lad os blot nævne tre værker som eksempler: F. Zeuthen, *Problems of Monopoly*, London 1930, E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass., 1933 og Erich Schneider, *Theorie der Produktion*, Wien und Berlin, 1934. Hvor ville vor undervisning være idag uden disse tre værker? Men ingen af de tre forfattere har haft det fjerneste ønske om at nå andet mål end sandheden for sandhedens egen skyld. Den anden gruppe folk, der ikke har ønsket at hjælpe foretagenderne er dem, der har ønsket at hjælpe regeringerne. Ligesåvel som foretagenderne kan drage nytte af forskningens resultater, kan jo regeringerne. Regeringerne driver økonomisk politik af forskellig art, eventuelt en særlig anti-trust politik. Ingen regering har drevet anti-trust politik ivrigere end den amerikanske forbundsregering, og det er derfor ikke noget tilfælde, at vi netop i U. S. A. har en række fremragende studier af foretagender eller hele markeder, som er »målbevidste« i den forstand, at deres forfattere har haft det mål at hjælpe regeringen til at føre en mere intelligent anti-trust politik. Tænk blot på, hvilken revolutionerende betydning J. M. Clarks begreb »Workable Competition«¹⁾ har haft for analysen af industrielle markeder. Eller

¹⁾ J. M. Clark, »Toward a Concept of Workable Competition«, *The American Economic Review*, June 1940, pp. 241—256.

tænk på hele den generation af forskere, som har fået deres uddannelse på Harvard's *Graduate School of Public Administration*, hos Edward S. Mason. Mon man ikke kommer sandheden nær, hvis man siger, at i udforskningen af micro-økonomiske problemer skylder vi Harvard's *Graduate School of Public Administration* mindst lige så meget, måske mere, end Harvard's *Graduate School of Business Administration*? 2 fremragende industristudier fra de seneste år tjener som eksempel på, hvad Edward S. Mason's elever har drevet det til: Donald H. Wallace, *Market Control in the Aluminum Industry*, (Harvard Economic Studies No. 58), Cambridge, Mass., 1937 og Joe S. Bain, *The Economics of the Pacific Coast Petroleum Industry, Part I. Market Structure*, Berkeley and Los Angeles, Calif. 1944.

Mange af de store resultater er altså kommet fra forfattere, som enten *slet ikke* har bekymret sig om resultaternes brugbarhed, eller som helst har set de eventuelle resultater brugt af *regeringerne*. Heri ligger tydelig en advarsel mod at bekymre sig alt for meget om andre mål end selve sandheden. Vort studieområde er endnu så uopdyrket, at vi står os ved at kile på med grundforskning endnu et stykke tid. Men hvilke micro-økonomiske problemer er det, der særlig trænger til at udforskes nærmere? I den fremragende *Cost Behavior and Price Policy*, som vi nævnte ovenfor, har Committee on Price Determination, hvis formand iøvrigt var E. S. Mason, haft den glimrende idé at afslutte hvert kapitel med nogle anvisninger af særligt tomme pletter i vort studieområde. Mon ikke et par smagsprøver ville være på deres plads her? Først problemet om omkostningsfordeling. Her trænger vi til at få noget at vide om faste omkostningers og fællesomkostningers faktiske udbredelse, og vi trænger først og fremmest til at forsøge en koordination af alle de kræfter, der ud fra forskellige udgangspunkter har været sat ind på afskrivningsproblemet. Ikke blot økonomer og regnskabsfolk, men i nyeste tid også teknikerne har givet deres bidrag; således er en overordentlig vægtig fremstilling her i landet givet af P. O. Pedersen, »Afskrivning paa tekniske Anlæg«, *Nordisk Tidsskrift for teknisk Økonomi*, September 1941, pp. 1—78. Det næste område, som nævnes af komiteen, er de empiriske studier af omkostningsfunktionen i det korte løb. Ikke blot er det ønskeligt at få langt flere empiriske omkostningskurver, end vi allerede har, men det er også ønskeligt at inddrage andre variabler, f. ex. produktets egenskaber. Som et ganske nyt eksempel på at udnytte ingeniørvidenskaben i en sådan opgaves tjeneste skal nævnes Hollis B. Chenery fra Massachusetts Institute of Technology, »Engineering Production Functions«, *The Quarterly Jour-*

nal of Economics, November 1949, pp. 507—531. Et tredje område, som komiteen nævner, er faktorprisers og faktoreffektivitets betydning for omkostningerne. Det fremhæves, at

»The ways in which individual enterprises are able to influence and affect the price of the factors they purchase is a matter of considerable importance. A study of vertical integration in these terms might be a step toward an understanding of the problems of size of firms . . .«.

Næsten som et direkte svar på denne sætning fremkom en artikel af M. A. Adelman (en anden af E. S. Mason's elever), »The Large Firm and its Suppliers,« *The Review of Economics and Statistics*, May 1949, pp. 113—118. Adelman viste i denne artikel, som i høj grad bygger på empiriske studier af den store levnedsmiddelkoncern *The Great Atlantic and Pacific Tea Company*, hvorledes den store køber påvirker faktorpriserne i nedadgående retning og tvinger sine leverandører ind i en stilling, der ligner fuldkommen konkurrence. Som afslutning siger Adelman: »We seem to have wandered through the looking-glass, into a land where everything reads backward, and where most of the familiar signs of competition are the aims and methods of monopoly«

Et fjerde område er omkostningerne i det lange løb. Her kan man tænke både på den Jantzen'ske harmonilov og tekniklov og på omkostningerne under *udvidet* teknologisk horisont. Her ville man trænge til at få empiriske omkostningskurver at se lignende dem, vi har for det korte løb. Fremdeles ville man gerne se forskellige industriers udviklingstempo i omkostningsmæssig henseende, morsomt kunne det således være at få mere at vide om, hvordan »innovations« spreder sig gennem et marked.

Komiteen nævner også hele det store område, som hedder salgsomkostningerne. Der har været — og er stadig — en tendens til kun at tale om *produktionsomkostninger*. Komiteen siger om salgsomkostningerne, at

» . . . From the standpoint of economic theory the crucial problem is that of the selling cost-volume function«.

Om denne kurves typiske forløb ved vi praktisk talt intet; vi har ikke noget der svarer til de forholdsvis talrige empiriske produktionsomkostningskurver i det korte løb.

Om prispolitikken, som også nævnes af komiteen, ved vi ligeledes alt for lidt. En dansker kan glæde sig over den nyeste Tietgen-prisopgaves ordlyd, blot der må komme noget ud af dette! Men iøvrigt er

der jo her det store felt, der hedder empiriske efterspørgselskurver. Nogle særdeles fornuftige betragtninger om sådanne studier er fremsat af A. R. Prest, »Some Experiments in Demand Analysis«, *The Review of Economics and Statistics*, February 1949, pp. 33—50. Her vil det vel også være naturligt at udtrykke håbet om, at *ex-post* studierne og *ex-ante* studierne indenfor efterspørgselsforskningen måtte kunne nærme sig hinanden og indgå et frugtbart samarbejde.

Det skulle være overflødigt at bemærke, at denne artikel ikke har haft til hensigt at opstille et katalog over forskningsobjekter. Det mærkelige ved forskningsobjekter er jo netop, at de ofte først viser sig, når man allerede *er* begyndt at forske. Det ene trækker det andet med sig, og det er netop dette, som er så frugtbart. Hvad vi her i artiklen har villet, er blot at pege på nogle næsten hvide flader samt nævne nogle ganske få af de nyeste og mindre kendte bidrag til deres udforskning.