

Om den företagsekonomiska forskningen och optimeringens och satisfieringens roller däri*) V

Av REIJO RUUHELA**

Den företagsekonomiska forskningens föremål och två utgångspunkter

Den företagsekonomiska forskningens objekt utgörs av företaget, som befinner sig i företagsvärlden sådant som vi kan observera att det är.

I många fall kan vi tills vidare reducera företaget så att vi betraktar bara beslutsfattaren eller beslutsfattarna som den handlande enheten, men det är inte uteslutet att vi då forskningen avancerar måste rikta undersökningarna till organisationen som minsta enhet eller till ännu större enheter, som kunde kallas sociala system. I denna artikel är det närmast fråga om en person som beslutsfattare i företaget. Vi kan alltså formulera den företagsekonomiska forskningens objekt så att det utgörs av den iakttagbara företagsvärlden och dess delar, men speciellt av beslutsfattandet och dess följder i den empiriska verkligheten.

Den första utgångspunkten för den företagsekonomiska forskningen är det vetenskapliga iakttagandet som söker ådagalägga förklaringar och förutsägelser om företagsvärldens händelser och företeelser. Av de uppdrag som man vill ge alla vetenskaper är förklarandet kanske det mest allmänna.

Den andra utgångspunkten är rådgivandet (eller vägledandet). Man talar ofta om den normativa företagsekonomi, men jag vill inte understryka den normativa karaktären av detta område, utan jag talar hellre om forskningen som försöker utöva inflytande i företagsvärldens händelser genom att ge beslutsfattaren råd.

Åt beslutsfattaren kan råd ges till exempel av en företagsekonomiskt skolad person i företagets stab, av utomstående konsult, som kan vara en

*) Denna artikel baserar sig på föredraget som hölls vid det s. k. Marstrand-mötet i augusti i år. Artikeln vill vara hellre ett diskussionsunderlag än ett slutgiltigt och färdigt forskningsresultat på ett ganska oberört område.

***) ekon. kand., Kauppakorkeakoulu, Helsinki.

Om den företagsekonomiska forskningen och optimeringens och satisfieringens roller däri*)

Av REIJO RUUHELA**

Den företagsekonomiska forskningens föremål och två utgångspunkter

Den företagsekonomiska forskningens objekt utgörs av företaget, som befinner sig i företagsvärlden sådant som vi kan observera att det är.

I många fall kan vi tills vidare reducera företaget så att vi betraktar bara beslutsfattaren eller beslutsfattarna som den handlande enheten, men det är inte uteslutet att vi då forskningen avancerar måste rikta undersökningarna till organisationen som minsta enhet eller till ännu större enheter, som kunde kallas sociala system. I denna artikel är det närmast fråga om en person som beslutsfattare i företaget. Vi kan alltså formulera den företagsekonomiska forskningens objekt så att det utgörs av den iakttagbara företagsvärlden och dess delar, men speciellt av beslutsfattandet och dess följder i den empiriska verkligheten.

Den första utgångspunkten för den företagsekonomiska forskningen är det vetenskapliga iakttagandet som söker ådagalägga förklaringar och förutsägelser om företagsvärldens händelser och företeelser. Av de uppdrag som man vill ge alla vetenskaper är förklarandet kanske det mest allmänna.

Den andra utgångspunkten är rådgivandet (eller vägledandet). Man talar ofta om den normativa företagsekonomi, men jag vill inte understryka den normativa karaktären av detta område, utan jag talar hellre om forskningen som försöker utöva inflytande i företagsvärldens händelser genom att ge beslutsfattaren råd.

Åt beslutsfattaren kan råd ges till exempel av en företagsekonomiskt skolad person i företagets stab, av utomstående konsult, som kan vara en

*) Denna artikel baserar sig på föredraget som hölls vid det s. k. Marstrand-mötet i augusti i år. Artikeln vill vara hellre ett diskussionsunderlag än ett slutgiltigt och färdigt forskningsresultat på ett ganska oberört område.

***) ekon. kand., Kauppakorkeakoulu, Helsinki.

aktiv vetenskapsman eller av hela företagsekonomin med sina dokumenterade teorier. Den viktigaste skillnaden mellan beslutsfattaren och rådgivaren ligger däri, att den förra har i den ifrågavarande situationen mera avgöranderätt än den senare och den förre anser det möjligt att den senare har, eller tillräckligt snabbt kan få, mera kunskap om sakförhållandena än han själv.¹⁾

Rådgivandet innehåller vanligen också ett sådant forskningskede som strävar till att skaffa beslutsfattaren vetenskaplig kännedom om dennes omgivning och är således i detta hänseende identiskt med den förklarande forskningen. Men för den rådgivande forskningen är det typiskt att den förklarar omvärlden just från beslutsfattarens synpunkt och den anser det mycket viktigt att skilja beslutsvariabler från givna variabler och den anser det absolut nödvändigt att kunna kalla några målvariabler. Den rådgivande forskningens huvuduppgift är ofta just att finna sådana handlingalternativ som optimerar eller kanske satisfierar målvariablernas värde. Däremot kan den forskningen, som jag vill kalla förklarande forskning välja sina frågeställningar oberoende av alla dessa synpunkter.

Finala och kausala förklaringar

Det finns många olika sätt att klassificera det vetenskapliga förklarandet. En möjlighet är att tala om finala förklaringar och om kausala förklaringar. I det följande försöker jag med dessa termer analysera det företagsekonomiska förklarandet.²⁾

När man finalistiskt förklarar företagsvärlden, anser man att företaget, organisationen och människan är rationella och deras beteende är målsökande eller cognitivt. Och man förklarar företagets eller beslutsfattarnas beteende genom att hänvisa till vissa målsättningar. Beteendet blir förklarat i den mening att det blir för den utomstående betraktaren begripligt i belysning av beslutsfattarens möjliga och antagbara uppfattningar om vissa mål-medel relationer.

Hade vi inte definierat att den företagsekonomiska forskningens föremål är företagsvärlden och händelser i företagsvärlden utan till exempel att det är företaget ekonomiska beteende, hade vi redan från början bundit oss till finala förklaringar och helt och hållet uteslutit de kausala. Det ekonomiska

¹⁾ Morris (1963) framställer samarbetet mellan rådgivaren och beslutsfattaren som den enda fundamentala utgångspunkten för 'management science'.

²⁾ Jag förstår här termer finala och kausala förklaringar så som G. H. von Wright framställde dem i sitt föredrag vid Den 7. Nordiska Psykologkongressen 1. 8. 1965 i Jyväskylä.

problemet definieras i allmänhet så att det inbegriper målsökandet. Enligt den gällande definitionen är det ekonomiska problemet för handen, när människan är i en sådan situation, att hon strävar efter det bästa möjliga resultatet med knappa resurser, som har alternativa användningsmöjligheter.

Inom företagsekonomi brukar man inte alltid och konsekvent göra skillnad mellan förklaringen och rådgivandet, men man kan påstå att såvitt det har varit fråga om förklaringar har de nästan alltid varit finala förklaringar. Som exempel nämner jag teorier om prissättning och om investeringar. Från den nationalekonomiska jämviktsteorin, som gäller den allmänna prisnivån har man tagit begreppen gränskostnader, gränsintäkter och vinstmaximering. Med dessa begrepp har man ansett sig kunna förklara det enskilda företagets enskilda prisbeslut. På motsvarande sätt har man från den allmänna ränteteorin tagit ett element, som har använts för att förklara det enskilda företagets enskilda investeringsbeslut. Dessa båda är typiskt finala förklaringar, och man kan säga, att dessa två i mycket hög grad är dominerande i företagsekonomi.

Som vi alla vet har man vidare utvecklat dessa ursprungliga modeller genom att vid sidan av priset också taga andra parameter, genom att förutom vinsten också taga andra målsättningar och genom att ersätta maximering med satisfiering o.s.v., men trots allt detta, är de alla ännu finala förklaringar. Utan någon nedvärdering kan vi konstatera att gällande företagsekonomiska förklaringar mestadels är finala.

Så långt är det bra, men det finala förklarings sättet har några obestridliga svagheter, som vi företagsekonomer måste urskilja bättre än hittills. För oss är det viktigt att inse dessa svagheter just därför att företagsekonomiska teorier domineras av finala förklaringar. Den svaghet jag syftar på kan kallas lågt informativt värde. Man kan säga, att teorin har desto svagare informativt värde ju svårare det är att falsifiera teorin med iakttagelser, som motsäger teorin.³⁾

För att belysa hurudant informativt värde en företagsekonomisk teori har ger jag ett exempel. Låt oss tänka på att vi vill testa den finala förklaringen som gäller företagets prisbeslut och som bygger på gränskostnader, gränsintäkter och vinstmaximering. Vi utreder så noga som möjligt alla modellens variabler och kommer till priset P kronor, som maximerar vinsten. Vår hypotes är alltså, att beslutsfattaren sätter priset P kronor.

³⁾ Till ex. Heiskanen (1967) använder begreppet 'informative value' (som ursprungligen torde vara presenterad i Karl Poppers *Logic of Scientific Discovery*), när han analyserar olika forskningsstrategier.

Håller vi sk. falsifiering som kriterium för hypotesens sanningsvärde så intresserar oss speciellt de observationer som motsäger hypotesen. Kan vi med dessa motsägande observationer vederlägga teorin som ledde oss till den ifrågavarande hypotesen? Kanske, men det är inte lätt och det har inte varit lätt. Teorins anhängare kan för det första påstå, att beslutsfattaren inte maximerar vinsten på kort sikt utan på lång sikt och det är orsaken till att också gränskostnaderna och gränsintäkterna inte är samma som i modellen. Beroende på hur långt fram i tiden man ser, kan gränskostnader och gränsintäkter variera så mycket att nästan vilket pris som helst kan anses besanna teorin. Räcker detta inte till kan man vid sidan av vinsten taga några andra mål och så kan man med inga iakttagelser vederlägga teorin.

Föregående resonemang baserade sig på ett tanke-experiment, men man kan påpeka, att likadana diskussioner, allt sedan Hall & Hitch och år 1939, alltid har förts inom företagsekonomi beträffande empiriska undersökningar.⁴⁾ De är kanske inte överdrivet, om man säger, att alla de utförda empiriska undersökningarna på något sätt har försvagat de företagsekonomiska teorier som rör både prisbeslut och investeringsbeslut men man har aldrig helt och hållet kunnat vederlägga teorierna, då deras anhängare alltid har kunnat ty sig till sådana undanflykter, som är ännu värre att falsifiera. Det är just det här som jag vill se som uttryck för de företagsekonomiska teoriernas svaga informativa värde. Och jag tror att orsaken till det svaga informativa värdet ligger mera i det finala förklaringsättet än i de variabler och antaganden, som modellen bygger på.

Å andra sidan finns det också några synpunkter som inte kan förbigås och som talar för det finala förklaringsättet. Det finala förklaringsättet är mycket starkt sammanbundet med vår framställning om människan som moralisk varelse.⁵⁾ Ger inte vår människobild henne möjligheter att välja och så sträva efter goda mål, så är vi inte heller berättigade att fälla henne ansvaret. Detta ställningstagande skulle medföra så vida konsekvenser till hela vår världsbild att åtminstone jag inte helt vågar kasta bort möjligheten till ett finalt förklaringsätt, när det gäller att förklara mänskligt beteende.

En fruktbar kompromiss mellan finala och kausala förklaringar kan kanske nås genom att tränga det finala förklaringsättet bort från sin allena-rådande position inom företagsekonomi. Vi borde kanske avstå från att inbilla oss att det finns någon allena-rådande målsättning, vi borde kanske

⁴⁾ Machlup (1967) refererar en av de mest kända av sådana diskussioner.

⁵⁾ von Wright (1965).

klassificera besluten och dela dem efter olika kriterier och tillåta det finala förklarings sättet att spela några underordnade roller däri. Så kunde vi kanske mera neutralt, än när det är fråga till exempel om vinstmaximeringen, genom förfrågningar och indirekt genom iakttagelser falsifiera några möjliga målsättningar och samtidigt skaffa evidens för andra.

Jag vill ge stöd åt det ovan framförda förslaget om kompromiss genom att påpeka några sakförhållanden och iakttagelser. För det första, det enskilda företags finala förklaring var ursprungligen bara ett element i förklaringen till den allmänna prisnivån och de producerade mängderna, således var det finala förklarings sättet då inte så allena rådande som inom företagsekonomin. För det andra, det finala förklarings sättet är intuitivt godtagbart vid förklarandet av ett enskilt prisbeslut men det är relativt oanvändbart när man skall förklara varför det ena företaget som helhet är mera lönsamt än det andra eller varför det ena företaget som helhet växer snabbare än det andra. För det tredje, när man har studerat prisbeslut i de reella företagen, har man kommit till den slutsatsen, att det inte finns någon allena rådande målsättning vid beslutsfattandet.⁶⁾

Om man av ovanrelaterade skälen anser det befogat att differentiera och tränga undan finala förklaringar blir det samtidigt mera rum för kausala förklaringar. Det går inte att förklara samma företeelse på båda sätten. Den kausala överträffar alltid den finala och naturvetenskapernas historia ger oss också bevis därpå. Men jag tror att det är möjligt att i företagskonomin dra nytta av att komplettera de finala med de kausala. Ett sådant blandat förklarings sätt kan man använda när man rycker fram mot mera kausala förklaringar.

Inom den förklarande företagsekonomin har man tills vidare medvetet inte ens strävat till kausala förklaringar. Men kausala förklaringar har i alla fall insmugit sig i några empiriska undersökningar rörande närmast investeringar och företags tillväxt. Som exempel må här nämnas Barna (1962), Meyer-Kuh (1957) och Honko (1966). Alla dessa undersökningar innehåller kognitiva begrepp men det har som förklarande faktor också använts sådana av målsättningen oberoende begrepp som kan betraktas som kausala faktorer, sådana är till exempel företags omgivning, företaget ålder, företags storlek, företags kapitalstruktur, ledarskapets sociala omgivning och ledarskapets skolning. Oaktat alla dessa kausala synpunkter har undersökningarna klart stämplat av den finala förklaringen därför att bakom frågeställningarna finns det en teori som allt igenom är final.

⁶⁾ Se till ex. Lanzilotti (1958).

Av de företagsekonomiska undersökningar, som konsekvent försöker bygga på kausala förklaringar må här nämnas Sven E. Kocks avhandling *Företagsledning och motivation*. Kock försöker förklara företagets växt, lönsamhet och marknadspolitik med ledarskapets psykologiska egenskaper. Avhandlingen är intressant också därför att Kock som kausalt förklarande faktorer använder direktörernas motivstyrka (!) mätt med tillhjälp olika tester.

Rådgivande forskning och dess relation till den empiriska verkligheten

Ehuru den rådgivande forskningsgrenen är mycket viktig för företagsekonomi så som också för alla vetenskaper som har det mänskliga beteendet som sitt undersökningsobjekt och ehuru man redan länge har mer eller mindre öppet utövat den normativa företagsekonomiska forskningen⁸⁾, finns det inget helt och hållet tillfredställande och vetenskapsteoretiskt klanderfritt förfaringsätt för sådan forskning. Området behärskas av olika rationalitetsprinciper och olika modeller av det rationella handlandet. Med tillhjälp av dem försöker man ofta direkt draga slutsatser av och påverka det reella beteendet. Alla rationalitetsmodeller torde dock vara mer eller mindre spekulativa. Klart iögonfallande är det spekulativa stoffet i den modell man brukar kalla »the economic man« och det är just den modell som företagsekonomi länge har byggt sina teorier på.

Att konstruera råd med tillhjälp av en rationalitetsprincip står mycket nära det förklarandet som använder finala förklaringar. Den finala förklaringen kan redan som sådan anses vara råd för den rationella beslutsfattaren. Här ligger kanske orsaken och en möjlig förklaring till att man inom företagsekonomi inte har lagt märke till eller ansett det viktigt att alltid och konsekvent skilja råd och förklaringar från varandra. Det kan dock anses vara möjligt och för den företagsekonomiska forskningens framåtskridande viktigt att observera och erkänna skillnaden. Det företagsekonomiska förklarandet kunde så komplettera sina finala förklaringar med de kausala och gå mot alltid större allmängiltighet utan att stirra på teoriernas tillämplighet. Å andra sidan kunde det företagsekonomiska rådgivandet gå mot operationella råd för enstaka och speciella situationer utan att från början störas av krav på allmängiltighet och teoretisk helhet.

Förrän jag talar om den väg som enligt min mening mest effektivt leder till det vetenskapliga rådgivandet inom företagsekonomi, framlägger jag

7) von Wright (1965).

8) Jag hänvisar bara till de metodtvister som har förekommit i Tyskland gällande bl. a. Schmalenbachs Kunstlehre.

några andra möjliga sätt att utöva inflytande i företagsvärldens händelser. Det kan påstås, att alla dessa i någon mån också framkommit inom företagsekonomin, men jag vill inte specificera genom vem, när och hur. Listan är inte fullständig, det finns kanske också några andra.

För det första vill jag nämna en möjlighet, som har fått vid användning inom företagsekonomin. Det är helt enkelt att förmedla resultat av den förklarande forskningen till beslutsfattare inom företagsvärlden. Detta förklaringsätt är mycket tilltalande just när det gäller finala förklaringar. De finala förklaringarna är ofta redan som sådana färdiga råd åt den rationella beslutsfattaren. Det är också tänkbart att teorier som bygger på kausala förklaringar inverkar på beslutsfattandet om beslutsfattaren har fått vetskap därom.

För det andra vill jag nämna målutredningar. Man undersöker beslutsfattarens målsättningar och analyserar vilka målsättningar sinsemellan är motstridiga och vilka det är möjligt att komplettera med varandra och hur. Sedan kan man hjälpa beslutsfattaren vid målsättandet och så påverka händelserna inom företagsvärlden.

Det tredje möjliga tillvägagångssättet är att företagets problemsituationer reduceras till några få allmänna typer. Genom analys och med några förenklade antaganden utvecklar man tilltalande lösningar för dessa problemtyper. Härvid är det nödvändigt att problem och begrepp görs intuitivt allmängiltiga på bekostnad av noggrannheten. Faran ligger däri att man kommer till lösningar och råd som inte är operationella. Så förhåller sig saken när man vill betrakta företagets alla problem som prissättnings- eller investeringsproblemer. Man måste ty sig till sådana operationella begrepp som vinstmaximering, fullständig kunskap, gränskostnader och gränsintäkter.

Alla dessa förfaringsätt men speciellt det tredje kan kritiseras, inte därför att de inte vore nyttiga och viktiga till sin verksamhet, inte heller därför, att de inte hade stort inflytande i företagsvärldens händelser genom att inspirera och sporra beslutsfattare till bättre resultat, utan därför att de inte har några kontrollbara konsekvenser. Ingen iakttagbar och mätbar händelse inom företagsvärlden kan med säkerhet påstås vara som följd därav. I allmänhet strävar man inte ens till att utreda vilket råd inverkar mera än de andra. Jag vill ännu upprepa att jag ingalunda bestrider betydelsen och stora förtjänster av sådana här forskningar, men man kan bevtivla dem som den enda grundvalen för det företagsekonomiska rådgivandets vetenskapliga framåtskridande.

Den sak som bekymrar mig är den rådgivande forskningens relation till den empiriska verkligheten. Den ömma punkten ser jag i de finala förklaringarna när det gäller det första av de ovanrelaterade sätten.

Förutom de svagheter som kan ses i det finala sättet när det gäller att förklara den empiriska verkligheten, kan man se ännu en svaghet i det att den finala förklaringen mycket lätt kan tolkas som råd. Om företagsekonomi framställer som råd sådana finala förklaringar, som man inte har några möjligheter att verifiera eller pröva, är det inte under, om en sådan företagsekonomi blir stämplad som normativ och ovetenskaplig. Om företagsekonomi måste ty sig till de finala förklaringarna, är det alltså mycket viktigt att framställa dem uttryckligen som förklaringar.

Den andra ömma punkten ser jag i operationella råd d.v.s. i det tredje av de ovanrelaterade sätten. Det finns naturligtvis inga möjligheter att verifiera och pröva sådana råd som inte är operationella. För att kunna pröva något påstående måste man ju veta exakt vilka de observationer och operationer är som är följder av det ifrågavarande påståendet.

Av allt detta är det lätt att draga den slutsatsen att jag vill påyrka, att den rådgivande företagsekonomi skulle använda enbart operationella råd. Det vore ja också mycket fint om vi kunde komma så långt, men räcker ens det till? Vore de vetenskapsteoretiska problemen inom den rådgivande företagsekonomi lösta en gång för alla om vi alltid formulerer råden så att de är operationella?

Är det operationella rådet alltid prövbar? Just här kommer svårigheterna in i bilden, såvitt jag förstår saken. Det operationella rådet är prövbart kanske bara då det prövas, d.v.s. då rådgivaren lyckats övertyga beslutsfattaren att pröva det. Rådets prövbarhet är alltså mycket nära sambandet med rådets trovärdighet.

Ofta bygger de företagsekonomiska rådenas trovärdighet enbart på den rationella trovärdigheten och här kan kanske ses en möjlig förklaring till att olika rationalitetsprinciper intar en så viktig plats i den rådgivande företagsekonomins grundvalar.

Den rationella trovärdigheten utgör ensam dock en ganska vag grundval för ett råd. Det är ofta mycket svårt för rådgivaren att få beslutsfattaren att ens pröva rådet. Detta å sin sida åstadkommer frustrationer hos rådgivaren och försämrar samarbetet⁹⁾. Några av de nyaste empiriska undersökningarna har frambringat rikligt med material som bevisar att enbart

⁹⁾ Morris (1963) analyserar utförligt rådgivarens frustrationer.

på den rationella trovärdigheten byggda rekommendationer har inte kommit allmänt i bruk¹⁰).

När sakerna ligger till så här måste man framförallt förstärka rekommendationernas trovärdighet och man kan se två möjligheter därtill. Den första möjligheten är att rikta mera forskningsarbete till »implementation problem«.

I olika tidskrifter publiceras det fortfarande vetenskapliga rekommendationer och lösningar till ledarskapets problem, men alltför sällan får läsaren reda på hur dessa rekommendationer har verkställts. Visserligen har man under den senaste tiden satt några första steg i den här riktningen just under namnet »implementation problem«¹¹).

Den andra möjligheten består i upprepande beslutssituationer. Genom att skaffa systematiskt kunskap om implementation kan vi kanske förbättra trovärdigheten också av råd för enastående beslutssituationer, men de upprepande beslutssituationerna är kanske den mest naturliga och vetenskapsteoretisk mest pålitliga utgångspunkten för den företagsekonomiska forskningen som syftar till empiriskt prövbara råd.

Om optimeringens och satisfieringens roller

Mot bakgrund av den ovan skisserade kartan över den företagsekonomiska forskningen vill jag ännu kort beröra optimeringens och satisfieringens roller däri. Den utförda uppdelningen passar bra för detta ändamål därför att optimeringens och satisfieringens roller är skilda inom de kausala och finala förklaringarna och också inom rådgivandet.

Låt oss först betrakta förklaringarna. När man använder kausala förklaringar har man varken bruk av optimering eller satisfiering. Men båda kommer i fråga när man använder finala förklaringar. Kausala förklaringar bygger typiskt på korrelationsanalys eller liknande statistiska metoder, och de har ingenting att göra med optimeringen eller satisfieringen.

Finala förklaringar kan man antingen bygga på optimering eller på satisfiering. Men ju bättre man har kunnat tränga den finala förklaringen till detaljer desto bättre möjligheter finns det för optimeringen och desto lättare är det att falsifiera hypoteser och desto större är förklaringens informationsvärde. Detta tyder på att utvecklingen i alla fall på långt sikt går mot optimering när det gäller finala förklaringar.

¹⁰ Se till ex. i Honko (1966) och Istvan (1961) hur mycket man använder å den ena sidan 'vetenskapliga' metoder och å andra sidan 'pay back' metoden vid investeringsbeslut.

¹¹ Se till ex. Churchman & Schainblatt (1965) och Dyckman (1967).

När man betraktar existerande företagsekonomiska teorier som förklaringer utan att blanda dem med kravet på att samtidigt bli använda som råd, har man i början rikligt med modeller som behärskas av de finala förklaringarna. Dessa modeller bygger nästan uteslutande på optimeringen, satisfieringen befinner sig ju inom företagsekonomi ännu i utvecklingskede. I sådana här fall kan det vara fruktbart att ersätta optimeringen med satisfiering. Låt oss tänka på den företagsekonomiska förklaringen av investeringsbeslut. Man har där använt den typiskt finala förklaringen och man har traditionellt byggt den på optimering, det vill säga på vinstmaximering. Betrakter man teorin om investeringsbeslut litet noggrannare, kan man upptäcka där åtminstone en punkt som inte kunnat bli entydigt optimerad. Punkten jag siktar på är kalkylräntan eller när det gäller internräntemetod, den så kallade minimiräntan. I sådana här fall kan man komma till fruktbringande frågeställningar genom att ersätta optimeringen med satisfiering. Man betraktar alltså investeringsbeslutet som satisfiering av kalkylräntan.

Förutom de fall som är av ovanrelaterad typ finns det ännu länge också andra teorier inom företagsekonomi som har plats för satisfieringen. Vi har att förklara många sådana problemsituationer där vi inte kan antaga att alla alternativ är givna utan vi måste också betrakta den skapande processen som kan kallas sökandet. Jag tror att satisfieringen här är mera fruktbringande som utgångspunkt än optimeringen. Vidare kan man finna en plats för satisfieringen när det gäller att förklara gruppsbeslut som kompromis mellan olika individuella målsättningar.

När det är fråga om finala förklaringar har vi alltså ett specialjob både för optimeringen och för satisfieringen. Men däremot när det gäller den forskning som vill producera råd har vi ingen nytta av satisfieringen. Råden bör alltid leda till det optimala beslutet, d.v.s. de bör vara formellt så konstruerade som om de ledde till det optimala beslutet.

Om vi betraktar sådana råd som vill vara allmängiltiga och inspirerande, hör det redan till sakens natur att sporra åhörare och lyssnare till den bästa prestationen och inte förkunna satisfierandet. Om man å andra sidan vill ge ett sådant råd som man också kan kontrollera och pröva genom iakttagelser, bör man formulera rådet så att man så exakt som möjligt kan observera om det åtföljts eller inte. Ger man inte rådet som entydig optimering, utan tillåter beslutsfattaren blanda det med sin subjektiva anspråksnivå kan man inte kontrollera om rådet åtföljts eller inte.

Det är en sak för sig, om man först har fått reda på var anspråksnivån ligger och sedan optimerar lösningen så att anspråksnivån är med som en begränsning. Här är det inte egentligen fråga om satisfiering utan om op-

timering under bivillkor. Härvid måste vi dock lägga märke till att förutom den optimerade målvariabeln innehåller ett sådant råd också ett annat finalt begrepp, nämligen anspråksnivån, som försvagar rådets provbarhet.

Litteratur:

- Barna, Tibor: Investment and Growth Policies in British Industrial Firms. London 1962.
- Cause and Effect. The Hayden Colloquium on Scientific Method and Concept. Edited by Daniel Lerner. New York 1965.
- Churchman, C. West: Prediction and Optimal Decision. Englewood Cliffs, N. J. 1961.
- Churchman, C. W. & Schainblatt, A. H.: The Researcher and the Manager; A Dialectic of Implementation, Management Science 1965 Feb.
- Dyckman, Thomas R.: Management Implementation of Scientific Research: An Attitudinal Study. Management Science 1967 June.
- Heiskanen, Ilkka: Theoretical Approaches and Scientific Strategies in Administrative and Organizational Research. Helsingfors-Helsinki 1967.
- Honko, Jaakko: On Investment Decisions in Finnish Industry. Helsinki 1966.
- Istvan, Donald F.: Capital-Expenditure: How they are made in large corporations. Bloomington 1961.
- Kaplan, Abraham: The Conduct of Inquiry. San Francisco 1964.
- Kock, Sven E.: Företagsledning och Motivation, Helsingfors 1965.
- Lanzilotti, Robert F.: Pricing Objectives in Large Companies. The American Economic Review 1958 December.
- Machlup, Fritz: Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial. The American Economic Review 1967 March.
- March, James G. & Simon, Herbert A.: Organizations. New York 1958.
- Meyer, John R. & Kuh, Edwin: The Investment Decision. Cambridge, Mass. 1959.
- Morris, William T.: Management Science in Action. Homewood, Ill., 1963.
- Renck, Olle: Investeringsbedömning i några svenska företag. Stockholm 1967.
- von Wright, Georg Henrik: Käyttätymisen selittämisestä. Psykologia 1966:1 Ett föredrag vid Den 7. Nordiska Psykologkongressen 1.8.1965 i Jyväskylä.

timering under bivillkor. Härvid måste vi dock lägga märke till att förutom den optimerade målvariabeln innehåller ett sådant råd också ett annat finalt begrepp, nämligen anspråksnivån, som försvagar rådets provbarhet.

Litteratur:

- Barna, Tibor: Investment and Growth Policies in British Industrial Firms. London 1962.
- Cause and Effect. The Hayden Colloquium on Scientific Method and Concept. Edited by Daniel Lerner. New York 1965.
- Churchman, C. West: Prediction and Optimal Decision. Englewood Cliffs, N. J. 1961.
- Churchman, C. W. & Schainblatt, A. H.: The Researcher and the Manager; A Dialectic of Implementation, Management Science 1965 Feb.
- Dyckman, Thomas R.: Management Implementation of Scientific Research: An Attitudinal Study. Management Science 1967 June.
- Heiskanen, Ilkka: Theoretical Approaches and Scientific Strategies in Administrative and Organizational Research. Helsingfors-Helsinki 1967.
- Honko, Jaakko: On Investment Decisions in Finnish Industry. Helsinki 1966.
- Istvan, Donald F.: Capital-Expenditure: How they are made in large corporations. Bloomington 1961.
- Kaplan, Abraham: The Conduct of Inquiry. San Francisco 1964.
- Kock, Sven E.: Företagsledning och Motivation, Helsingfors 1965.
- Lanzilotti, Robert F.: Pricing Objectives in Large Companies. The American Economic Review 1958 December.
- Machlup, Fritz: Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial. The American Economic Review 1967 March.
- March, James G. & Simon, Herbert A.: Organizations. New York 1958.
- Meyer, John R. & Kuh, Edwin: The Investment Decision. Cambridge, Mass. 1959.
- Morris, William T.: Management Science in Action. Homewood, Ill., 1963.
- Renck, Olle: Investeringsbedömning i några svenska företag. Stockholm 1967.
- von Wright, Georg Henrik: Käyttätymisen selittämisestä. Psykologia 1966:1 Ett föredrag vid Den 7. Nordiska Psykologkongressen 1.8.1965 i Jyväskylä.