

# Om forskning i international erhvervsøkonomi

---

Af Klaus Møller Hansen\*)

Henrik Schaumburg-Müller\*\*) Ole Wiberg\*\*\*)

## Resumé

»Internationaliseringen« og forskningen ved HHK var den 26. april 1985 temaet for en forskningsdag ved Handelshøjskolen i Københavns økonomiske fakultet. Som optakt til konferencen præsenterede forfatterne et temaoplæg, som i omarbejdet form gengives nedenfor. I artiklen stilles spørgsmålstegn ved den erhvervsøkonomiske forsknings egnethed til forklaring af internationale virksomhedsøkonomiske aktiviteter. Artiklen slår til lyd for inddragelse af nye discipliner, nye metoder og nye »forskere« til styrkelse af samspillet mellem praktikere og forskere inden for international erhvervsøkonomi.

## 1. Internationalisering af dansk erhvervsliv

Der kan i Danmark registreres en stigende forskningsmæssig interesse for de internationale aspekter af erhvervsøkonomien. Man kan derfor indledningsvis stille spørgsmålet, hvd der er baggrunden for denne interesse ikke blot ved Handelshøjskolen i København, men også ved andre lærestalter.

Skyldes det, at der er sket en kraftig og pludselig internationalisering af det danske erhvervsliv, eller er det en erkendelse blandt forskere af, at de erhvervsøkonomiske discipliner, værktøjer og teorier i stigende grad savner forklaringskraft, fordi de ikke løbende er blevet udviklet til at behandle de internationale problemstillinger?

Et fyldestgørende svar på ovennævnte spørgsmål kan vanskeligt gives, og her skal blot fremhæves nogle udviklingstræk til belysning af fænomenet. Måles internationaliseringsgraden simpelt ved eksportens andel af bruttonationalproduktet, fås følgende størrelser for en række industrilande:

\*) Seniorstipendiat, cand. merc. \*\*) Lektor, cand. polit. \*\*\*) Lektor, cand. merc., MS.  
Alle tilknyttet Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København. Artiklen modtaget juni 1985.

# Om forskning i international erhvervsøkonomi

---

Af Klaus Møller Hansen\*)

Henrik Schaumburg-Müller\*\*) Ole Wiberg\*\*\*)

## Resumé

»Internationaliseringen« og forskningen ved HHK var den 26. april 1985 temaet for en forskningsdag ved Handelshøjskolen i Københavns økonomiske fakultet. Som optakt til konferencen præsenterede forfatterne et temaoplæg, som i omarbejdet form gengives nedenfor. I artiklen stilles spørgsmålstegn ved den erhvervsøkonomiske forsknings egnethed til forklaring af internationale virksomhedsøkonomiske aktiviteter. Artiklen slår til lyd for inddragelse af nye discipliner, nye metoder og nye »forskere« til styrkelse af samspillet mellem praktikere og forskere inden for international erhvervsøkonomi.

## 1. Internationalisering af dansk erhvervsliv

Der kan i Danmark registreres en stigende forskningsmæssig interesse for de internationale aspekter af erhvervsøkonomien. Man kan derfor indledningsvis stille spørgsmålet, hvd der er baggrunden for denne interesse ikke blot ved Handelshøjskolen i København, men også ved andre lærestalter.

Skyldes det, at der er sket en kraftig og pludselig internationalisering af det danske erhvervsliv, eller er det en erkendelse blandt forskere af, at de erhvervsøkonomiske discipliner, værktøjer og teorier i stigende grad savner forklaringskraft, fordi de ikke løbende er blevet udviklet til at behandle de internationale problemstillinger?

Et fyldestgørende svar på ovennævnte spørgsmål kan vanskeligt gives, og her skal blot fremhæves nogle udviklingstræk til belysning af fænomenet. Måles internationaliseringsgraden simpelt ved eksportens andel af bruttonationalproduktet, fås følgende størrelser for en række industrilande:

\*) Seniorstipendiat, cand. merc. \*\*) Lektor, cand. polit. \*\*\*) Lektor, cand. merc., MS.  
Alle tilknyttet Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København. Artiklen modtaget juni 1985.

*Eksporsten i forhold til BNP i pct.*

	1973	1982
Danmark	21	27
Norge	24	31
Sverige	23	27
Holland	38	48
Schweiz	23	27
Vesttyskland	19	27
UK	17	22
Frankrig	14	18
USA	5	7
Japan	9	13

Kilde: Statistisk Tiårsoversigt 1984, Danmarks Statistik.

Målt på denne måde er det danske niveau hverken exceptionelt højt eller karakteriseret ved en særlig stor stigningstakt. Ikke blot niveauet, men også stigningstakten ville dog blive væsentlig højere, såfremt den offentlige sektor blev trukket ud af nationalproduktet, og man blot så på den private sektors bidrag til eksporten. Det må således konstateres, at udviklingen har været forholdsvis jævn og i god overensstemmelse med internationale bestræbelser på en større global økonomisk integration.

Tænker man på den historiske udvikling i dansk erhvervsliv, må det ligeledes fastslås, at det internationale engagement ikke kan siges at være at nyere dato. Traditionelt har vi været en handelsnation, omend ikke af de store, og mange danske virksomheder har været karakteriseret ved en betydelig internationalisering, ikke blot i kraft af international handel, men også gennem de øvrige former for internationale aktiviteter. Tænk blot på Store Nordiske Telegraf-selskab som globalt var engageret i systemeksport, lang tid før dette begreb blev opfundet. Samfundsmæssigt har der desuden været en lang tradition for at støtte erhvervslivets internationalisering.

Disse forsøg på at påvise, hvordan internationalisering i dansk erhvervsliv har dybe traditioner og er foregået løbende, skal ikke være en afvisning af, at der måske især i de senere år er sket markante ændringer, ikke mindst i den måde, hvorpå stadig flere virksomheder integrerer de internationale aktiviteter i deres organisatoriske opbygning og strategiske planlægning.

## 2. Internationalisering i den erhvervsøkonomiske forskning

Hvis vi herefter skal forsøge på det generelle plan at karakterisere den erhvervsøkonomiske forskning, kan udgangspunktet tages i Heine Andersens og Christian Knudsens bidrag til den nylig udkomne bog »Nærbilleder af forskning«<sup>1)</sup>. Forskningsorganiseringen af erhvervsøkonomien, mener de to forfattere, er karakteriseret ved *fragmenteret adhocrati*. Herved forstås, at forskningen dels foregår spredt blandt mange forskere uden tilstedeværelse af en måske monopoliserende elite, som sætter snævre normer for, hvad der er »rigtig« forskning, dels baserer forskningen sig ikke på et fælles teoretisk fundament, men er ofte forholdsvis ateoretisk eller i hvert fald ofte med et teorigrundlag begrænset til den enkelte forskningsopgave. Heroverfor stilles forskningen inden for nationaløkonomien, der betegnes som *opdelt bureaukrati*, idet normerne for, hvad der er »god« forskning, er meget mere veludviklede og overvåges af en elite, som kontrollerer de faglige tidsskrifter og dominerer de internationale konferencer. Det er muligt, bl.a. fordi der er *et* fastlagt teorifundament, hvorpå forskningen bør basere sig. Den abstrakte økonometriske modeldannelse er den højeste autoritet på området.

Såvidt Heine Andersen og Christian Knudsen, men vi kunne meget vel på tilsvarende måde indplacere de to internationale områder af fagene, dvs. »international erhvervsøkonomi« og »international økonomi«, og se forskningen inden for disse underlagt tilsvarende betingelser. Utrolig megen forskning i *international økonomi* baserer sig på en forholdsvis mekanisk teoriopbygning, som tillægges betydelig forklaringsværdi, som inden for sine givne rammer rummer betydelig fleksibilitet i analysen af forskellige situationer.

Forskningen i *international erhvervsøkonomi* har ikke samme teorifundament og er langt mere fragmentarisk og søgende ud over de snævre økonomiske faggrænser. Denne forskel mellem forskningen i de to internationale områder kan bidrage til manglende gensidig påvirkning og udvikling. Her kunne som eksempel på forskelle anføres den afgørende betydning, som den internationale økonomi tillægger nogle få

1) Heine Andersen og Christian Knudsen: »Forskningsudvikling og forskerorganisering inden for samfundsvidenskabernes« i Egil Fivelsdal (red.), *Nærbilleder af forskning*, Nyt fra Samfundsvidenskabernes, København 1985.

prisfaktorer for konkurrenceevnen stillet over for inddragelsen af de mange forskelligartede forhold, der i erhvervsøkonomien inddrages til belysning af virksomhedens muligheder på det internationale marked. Accepteres tanken om fragmenteret adhoc-rati gældende også for forskningen i international erhvervsøkonomi, kan det måske bidrage til en forståelse af de mangeartede tilløb, som er inden for området, og de vanskeligheder, der er forbundet med forskningens gennemførelse.

### 3. Identifikation af problemkredse

I det følgende behandles en række emner af metodisk og forskningsstrategisk karakter i forbindelse med forskning i international virksomhedsøkonomi/erhvervsøkonomi. Vi har med vilje ikke villet sondre mellem virksomheds- og erhvervsøkonomi, da vi har vurderet, at dette ville begrænse perspektiver og betragtninger i artiklen.

Vor inspirationskilde til at tage fat på en diskussion af disse emner er en række artikler i tidsskriftet *Journal of International Business Studies* (JIBS) i 1983-84, der søger at gøre status over forskningen inden for international erhvervsøkonomi på baggrund af fagredaktørernes erfaringer og ønsker<sup>1)</sup>. En del af dette erfaringsmateriale skal fremlægges. Hertil er knyttet vore betragtninger i et forsøg på at give en mere sammenfattende fremstilling af problemstillinger, som vi anser for de væsentligste for forskningen inden for dette område.

### 4. Forskningsområdet

Forsøget på indkredsning af forskningsområdet international erhvervsøkonomi tager udgangspunkt i de internationalt orienterede virksomheder og den internationale udveksling af produkter og produktionsfaktorer, og det samspil, der er mellem disse udvekslingsmåder og de relevante teknisk-økonomiske, politisk-ideologiske og social-kulturelle omgivelser.

De virksomhedsøkonomiske aktører i den internationale økonomi omfatter et bredt spektrum af virksomheder. Produktionsvirksomheder kan enten afsætte deres produkter på andre markeder via hjemlige

1) Arpan, Jeffrey: »International Accounting«, *JIBS*, Spring/Summer 1983, side 13-14.

Brandt, William K.: »International Management«, *JIBS*, Fall 1983, side 12-13.

Engberg, Holger: »International Trade and Development«, *JIBS*, Spring/Summer 1983, side 10-13.

Lessard, Donald R.: »International Finance«, *JIBS*, Fall 1983, side 9-10.

Terpstra, Vern: »International Marketing«, *JIBS*, Spring/Summer 1983, side 9-10.

Wells Jr., Louis T.: »Multinational Enterprises«, *JIBS* Fall 1983, side 10-12.

produktions-og/eller handelsvirksomheder (indirekte eksport) eller i forskellige organisatoriske rammer udvælge markeder og virksomheder på disse, hvor de i varierende grad kontrollerer indsatsen gennem formidlere til den endelige bruger (direkte eksport). Endvidere er der virksomheder, der helt eller delvist erstatter disse formidlere og opretter egne salgsselskaber, eller de vælger mere eller mindre direkte at etablere produktion i et andet land. Inddragelse af sådanne etableringsformer ændrer samtidig virksomheden til en internationalt orienteret eller multinational virksomhed, hvor den internationale funktionsudøvelse ikke alene varetages af markedsspecialister i virksomhedens eksportafdeling, men inddrager måske alle virksomhedens funktioner i et internationalt engagement.

Også andre aktører end de vareproducerende virksomheder inddrages som aktører i de internationale transaktioner. Netværket af forskellige formidlere bestående af importører, forhandlere, agenter m.v. er allerede nævnt, men desuden optræder et væld af andre servicevirksomheder som f.eks. banker, forsikringsselskaber og transportvirksomheder.

Udvekslingsmåderne – eller markedsindtrængningsformerne – kan overordnet inddeles i tre former<sup>1)</sup>:

»*Export entry modes*: traditionel eksport – herunder også gennem salgsselskaber

»*Contractual entry modes*: langsigtede aftaler, hvor der ikke indskydes ansvarlig kapital

»*Investment entry modes*: helt eller delvist ejerskab af produktionsselskaber på udenlandske markeder.

At alternativerne til traditionel eksport gennem formidlere har en væsentlig betydning i den internationale økonomi, er ubestridt. Det antages således, at ca. halvdelen af verdenshandelen er intra-firm trade, dvs. handel over landegrænser mellem bedrifter tilhørende samme koncern. Endvidere antages det, at udenlandsk eller international produktion andrager samme størrelse som den samlede verdenshandel. Desværre er omfanget af langsigtede kontraktlige former for indtrængning på og betjening af udenlandske markeder dårligt belyst. Men af den løbende debat i erhvervstidsskrifter m.v. forekommer det indlysende, at dette alternativ opfattes som særdeles relevant.

1) Franklin R. Root: *Foreign Market Entry Strategies*, New York 1982.

Disse multinationale netværk skulle illustrere, at forskning i eksempelvis interne prisfastsættelser kvantitativt set er et lige så vedkommende emne som mere traditionelle analyser af fastsættelsen af priser mellem uafhængige parter.

## 5. Begrebet »international« i forskningen

Den internationale dimension inddrages metodisk i erhvervsøkonomiske forskningsemner på flere forskellige måder, afhængig af problemstillingen. Academy of International Business, der i øvrigt står som udgiver af JIBS, foranstaltede i 1984 et forsøg på at identificere typer af internationale forskningsaktiviteter. Heri modstilles »domestic« forskning med<sup>1)</sup>:

»*Foreign business research*«: Forskningens emne funderet i et andet land end forskerens

»*Comparative business research*«: Sammenligning af virksomheder eller omgivelser i to eller flere lande

»*International business research*«: Virksomhedsaktiviteter, der krydser grænser og omgivelsesfaktorer, der påvirker sådanne aktiviteter.

Det er dog tvivlsomt, om denne opdeling er udtømmende. I alle tilfælde anvendes der yderligere en række begreber for den internationale dimension, f.eks. »cross-cultural«, »multi-national«, »cross-national« og »global«, som synes at have forskellig mening og indhold for forskellige forskere, så der er et udtalt behov for en mere standardiseret anvendelse og definition af disse begreber.

## 6. Definitioner

Den differentierede opfattelse af begrebet »international« gælder i øvrigt mange andre begreber, der optræder i forbindelse med international virksomhedsøkonomi/erhvervsøkonomi. Vi skal her nævne nogle af de mest åbenbare definitionsproblemer.

Hvad internationaliseres? Selv dette spørgsmål besvares sjældent. Er det produktionen, afsætningen, organisationen (virksomheden i sin helhed), eller dens viden, dens kapital, dens arbejdskraft, ledelsesformen – eller?

1) Jfr. AIB-spørgeskema samt artiklen af William A. Dymaza: »Future International Business Research and Multidisciplinary Studies«, *JIBS*, Spring/Summer 1984, side 9-13.

Virksomheder, hvis produkter og tjenesteydelser afsættes på udenlandske markeder, betegnes i flæng som »eksportorienterede«, »internationalt orienterede«, »multinationale«, »transnationale« og – for de størstes vedkommende – som »konglomerater«. Man kan nærmest vælge efter behag, men desværre springes de eksplicitte definitioner oftest over.

En grundlæggende sondring er måske at skelne mellem virksomheder med henholdsvis internationale aktiviteter og multinationale operationer. *Multinationale aktiviteter* omfatter køb og salg af varer, tjenesteydelser, teknologi m.v. på et eller flere udenlandske markeder samt de finansielle transaktioner, dette giver anledning til. *Multinationale operationer* indebærer, at virksomheden har oprettet en eller flere lokale enheder på et eller flere udenlandske markeder.

Givet signalerer betegnelserne forskellige *grader* af internationalisering. Men hvordan måles dette forøvrigt? De mange undersøgelser, der findes inden for dette område, har anvendt et utal af indikatorer, hvoraf de typiske skal gengives. Internationaliseringsgraden er blevet målt ved:

- forholdet mellem udenlandsk og total omsætning
  - det relative antal ansatte i udland
  - antal udenlandske markeder, der betjenes
  - udformningen af den interne organisationsstruktur
  - udformningen af den eksterne organisationsstruktur
  - andel af kapital indskudt i udenlandske selskaber
  - antallet af typer af udlandsaktiviteter
- m.fl.

Problemet med disse tilnærmelser er, at hver af dem isoleret ikke siger ret meget; og omvendt – hvilke skal vælges i forsøget på en flerdimensional måling af internationaliseringsgraden?

Men et væsentligere problem er det, at internationaliseringen er en *dynamisk proces*, som indebærer udviklingen i de ovennævnte *indikatorer* for internationaliseringen. Skal vi virkelig forstå internationaliseringen står undersøgelser af selve processen i fokus. Det stiller krav – ikke alene til fler- og tværfaglighed – men også til nogle *dynamiske* forklaringshypoteser og -modeller. Efter vor mening ville longitudinale studier styrke vor forståelse af internationaliseringen, og dermed også udviklingen af ønskelige dynamiske modeller.



Forløber internationaliseringen i øvrigt som et faseforløb, hvor faserne kan identificeres og i sig selv kan tillægges betydning for internationaliseringens fremadskridende forløb? I bekræftende fald må definitioner af hver af faserne på basis af udviklingsmæssige fællestræk i virksomhedernes motiver og måder at trænge ind på udenlandske markeder specificeres.

Eller bør vi opfatte internationaliseringen som enkeltstående internationaliserings*valg*, hvor virksomhederne strengt taget uden hensyn til internationaliseringsstadiet vælger mellem former og aktiviteter ud fra den konkrete markedssituation? Hermed opgives tanken om de på forhånd fastlagte faser, som en virksomhed, jfr. ovenfor, formodes at gennemløbe. Disse betragtninger er *stadig* koncentreret om definitions-spørgsmålet, fordi vi må kræve eksplicite fastlæggelser fremfor de implicite.

Der findes formentlig ingen endelige løsninger; definitionerne må til en vis grad være situationsbestemte, alt efter forskningsformål. Men klarhed og stringens må forlanges.

## 7. Enkeltdiscipliner – tværfaglighed

I JIBS, 1983 (side 9) indleder den mangeårige chefredaktør Dymsza:

» . . . academicians often concentrate their efforts on a limited range of topics in international business and hesitate to venture into more challenging, untried fields. There seems to be a »follow the leader« effect, where many academicians concentrate on certain topics in current fashion. There is thus too much effort devoted to »reinventing the wheel«, and to looking for an easy, more comfortable road on which to roll« . . .

»What we need is to research new topics that require more innovation and imagination along with rigorous approaches«.

Nu er det jo lettere at efterlyse ny kreativ forskning, end det er at udføre den; men megen opmuntring er der ikke just at hente i ovenstående.

Endvidere hævder Dymsza, at international erhvervsøkonomi *er* et multidisciplinært område, der gør brug af flere samfunds- og adfærdsvidenskaber (økonomi, sociologi, jura, politologi, psykologi etc), og de funktionelle områder af erhvervsøkonomien (afsætning, organisation, regnskabsvæsen, finansiering osv.). Det understreges dog, at kun få forskere kan integrere alle dimensioner, dvs. de internationale er-

hvervsøkonomiske omgivelser, de specifikke funktionelle områder samt internationale ledelsesbeslutninger.

Man kunne her vove påstanden, at de velmente intentioner om at udøve multidisciplinær forskning i et vist omfang er blevet til en syntesepræget betragtningsmåde, hvor eklekticisme spiller en stor rolle. Herved belyses og analyseres faktorer fra et begrænset og overskueligt antal enkeltdiscipliner. At der herved er tale om en multidisciplinær angrebsvinkel kan ikke afvises. Men tværfaglighed kan man ikke tale om, da vanskeligt håndterlige enkeltdiscipliner oftest bortdefineres eller udelades.

Et spørgsmål, der ikke tages stilling til i JIBS, er, om *international* erhvervsøkonomisk forskning stiller øgede krav til det multidisciplinære i forhold til de krav, der også kan stilles til erhvervsøkonomisk forskning generelt. Svaret hertil forekommer at være bekræftende, dels fordi forskelle i omgivelser/miljø bliver signifikante og må kræve dybere indsigt i socio-kulturelle, tværkulturelle, institutionelle og politiske faktorerets betydning, dels fordi valgmulighederne for, hvordan virksomheden kan opnå givne mål, bliver flere i en international sammenhæng. Det sidste er i hvert fald et argument for en tværdisciplinær tilgang inden for *internationale* erhvervsøkonomiske problemstillinger.

Tages udgangspunktet i en enkelt disciplin inden for det erhvervsøkonomiske område, kan det imidlertid postuleres, at kravene til inddragelse af andre disciplinære synsvinkler øges, når forskningsproblemet internationaliseres.

I JIBS antydes der desuden et behov for i international erhvervsøkonomisk forskning at inddrage globale perspektiver og modsætninger som f.eks. Nord-Syd og Øst-Vest relationer, virkninger af den internationale gældsbyrde, energiproblemer og teknologioverførsel, som normalt ikke vil spille en rolle i erhvervsøkonomisk forskning begrænset til det nationale plan.

## 8. National-international forskning

Ifølge erfaringerne fra JIBS forekommer den empiriske forsknings »the state of art«, især inden for »internationale marketing«, at være bagefter den nationale (især amerikanske) forsknings stade. Det kan til en vis grad forklares ved de afsætnings- og produktionsmæssige forhindringer, som er forårsaget af afstand og/eller kultur.

I forhold til denne JIBS-vurdering kan man spørge, om der er tale om

et særligt amerikansk fænomen, der måske ikke er så udpræget, når udgangspunktet er åbne og mindre europæiske økonomier. På den anden side finder vi, at mange problemstillinger, defineret og analyseret på basis af amerikanske forhold, ofte »kopieres« ukritisk, når internationale erhvervsøkonomiske forhold i europæiske lande undersøges. Men alene forholdet, at det amerikanske marked er enormt, købedygtigt og avanceret i forhold til de europæiske markeder, betyder, at international afsætning ikke har samme høje prioritering – og i mange tilfælde ikke har karakteren af at være en nødvendighed – for amerikanske virksomheder i sammenligning med europæiske.

## 9. Empiri – teori

Uanset teknikken i de enkelte forskningsbidrag virker sofistikeret, synes orienteringen oftest at være af deskriptiv og eksplorativ karakter. Forskningsmetoden er ofte baseret på den analytiske angrebsvinkel, men de bagvedliggende begreber og aksiomer kommer sjældent frem. Blandt andet derfor opnås desværre meget sjældent normative resultater eller udsagn. Grunden hertil skulle være indlysende. Egentlige sammenligninger af effekterne af den konkret valgte »internationalisering« og alternativerne til denne er uhyre vanskeligt at foretage. Men andre årsager kunne være, at det begrebsmæssige og teoretiske grundlag for undersøgelser af international virksomhedsøkonomi/erhvervsøkonomi reelt ikke er tilstrækkelig solidt, samt at forbindelseslinierne til anden (ikke internationalt orienteret) forskning måske er for lange og svage.

JIBS-artiklerne vender derfor ofte tilbage til det teoretiske indhold i forskningen. Der identificeres følgende typer af forskning opstillet efter stigende abstraktionsniveau:

- episodisk forskning
- case studier
- empirisk analyse
- empirisk analyse med ansats til normative betragtninger
- teorier belyst ved empiri
- renteoretisk forskning.

Denne liste er givetvis ikke udtømmende, men af diskussionen fremgår det, at forskningen for ofte ikke synes at knytte an til en teoretisk ramme – eller blot fører til konklusioner, der har en vis generalisationsværdi.

Er det manglende teoretiske element særlig udpræget for international erhvervsøkonomi i forhold til anden erhvervsøkonomisk forskning? JIBS giver kun indirekte svar herpå ved at sige, at hvis der er en teoretisk ramme for forskningen, kan den ofte henføres til andre discipliner, der ikke lægger vægt på det internationale element. Eller sagt på en anden måde: Der synes at mangle teoridannelser, der har deres *udspring* i internationale erhvervsøkonomiske problemstillinger.

## 10. Dataindsamling og -behandling

Tilvejebringelse af relevante data synes væsentligt i international erhvervsøkonomisk forskning. JIBS's fagredaktører fremhæver, at tilstedeværelsen af store mængder data ligefrem styrer interessen for forskningsemner; derfor koncentrerer megen forskning eksempelvis om emner, hvor valutakurser og aktiekurser indgår. Derimod forbliver forskning om lederholdninger langt mere sjældne og ofte af den »episodiske« karakter.

Dataindsamling foregår ofte ved postale spørgeskemaundersøgelser, der indebærer en række alvorlige svagheder, især når normative aspekter forsøges inddraget. Ved mere dybtgående case-studier opnås ganske vist mere virkelighedsnære beskrivelser af virksomhederne, men her savnes på den anden side et mere generaliserende sigte og en teoretisk referenceramme.

Databehandlingen foregår isoleret set kompetent og forsvarligt. Problemet er snarere, at metoderne fra undersøgelse til undersøgelse sjældent kan sammenlignes, således at tilvejebringelse af større materialer og dermed en større grad af generalisering besværliggøres.

Selv disse metodiske spørgsmål finder JIBS's redaktører alt for sjældent diskuteret, og de efterlyser en større indsats på dette område.

## 11. Forskeres forskningsmuligheder

Det kan diskuteres, om forskning i erhvervsøkonomi – og international erhvervsøkonomi – er grund- eller målforskning. Krav om mere forskning på sidstnævnte område fremføres ofte fra erhvervslivets side.

Spørgsmålet er, om forskningens væsentligste formål ikke er at beskrive, systematisere og analysere *råderum*; den konkrete virksomhedsbeslutning (og beslutningsgrundlaget) er forankret i virksomheden. Hvis »facitlister« skal produceres, må dette være en konsulentopgave,

der ikke i sig selv behøver at tilstræbe ny erkendelse med hensyn til teoretiske grundproblemer og metodiske overvejelser.

På den anden side er indsigt i og data fra den enkelte virksomhed en nødvendighed for en relevant og virkelighedsnær beskrivelse og systematisering af virksomhedsøkonomiske problemstillinger af såvel national som international karakter. Men forventer virksomheden konkrete løsninger på konkrete problemstillinger, kan dette ikke altid honoreres, jfr. ovenstående betragtninger. Dette er en af årsagerne til den diskrepans, der kan opstå mellem udefra kommende forventninger til forskning og den faktiske forskning – også i international erhvervsøkonomi.

En anden væsentlig hindring for samarbejde og interaktion mellem det internationalt orienterede erhvervsliv og forskeren er det hyppige krav fra førstnævnte om hemmeligholdelse af viden og resultater. Det er indlysende, at visse forretningshemmeligheder *må* holdes skjulte, men det virker, som om erhvervslivet er en smule mere nøjeregnende, når det gælder oplysninger om de internationale aktiviteter. På den anden side *må* forskeren meritere sig ved at producere offentligt tilgængelige frie goder (forskningsresultater). Løsningen på dette skisma ligger ikke lige for; men der synes at være en stigende grad af forståelse på vej.

Vender vi blikket mod forretningsverdenen, vil vi vove følgende påstande, som desværre alle trækker i den forkerte retning; dvs. væk fra en mere fler- eller tværfaglig kompetenceopbygning.

*Påstand 1:* Inerti præger udviklingen af nye begreber og metoder.

På den ene side er dette én af forskningens dyder. Man hopper ikke på den første, den bedste indskydelse. Begreber og metoder, der har fået deres plads i teorien, findes dér, fordi de faktisk har vist sig levedygtige i en verden, hvor det at kritisere afgrænsninger, begreber og metoder spiller en væsentlig rolle.

På den anden side *kan* denne i systemet indbyggede rolle virke repressiv, destruktiv eller demotiverende for den enkelte forsker. Han eller hun bortvristes, som tiden går, visioner og ideer. *Mange* af dem slår ganske givet ikke til; men måske »udtværes« i ny og næ også konstruktive spirer, som burde have haft chancer for at vise deres grokraft.

*Påstand 2:* Kreativitet m.h.t. sofistisering af *anerkendte* begreber og me-

toder er velset. Kreativitet m.h.t. nye, vilde eller visionære begreber og metoder udsættes for ganske massiv modstand.

Påstanden har tæt tilknytning til den første. Selv i situationer, hvor anerkendte begreber, metoder og aksiomer løber ind i et stigende antal anomalier, støttes forskningsprojekter på basis af anerkendte angrebsvinkler. Man ved, hvad man har – ikke hvad man får.

Hvis den enkelte forsker derimod dyrker helt nye begreber, metoder og modeller, er det givet, at han eller hun løber ind i en massiv modstand. Kan den enkelte stå denne imod – og er de nye angrebsvinkler af blivende værdi – hersker der ingen tvivl om, at forskerens meritering sikres smukt. Men modstanden er ofte bastant og forstærkes gennem forskerhierarkiet, og at påvise nye begrebers »blivende værdi« er – og skal være – en langsigtet proces. Med andre ord kræves der hos den enkelte forsker en endnu mere stædig indstilling.

Den enkelte vil – må (?) – vælge. Og valget falder ofte ud til fordel for den gængse meriteringsvej: nemlig at videreudvikle modeller, begreber og metoder, der er *anerkendte*<sup>1)</sup>. Efter vor mening virker denne mekanik modsat af, hvad man kunne ønske. Man dissekerer teknikker til analyse af allerede definerede og mere eller mindre fastlåste problemstillinger. Derimod søger man sjældent at omdefinere og afgrænse problemstillinger alternativt.

Man trænger dybere ned i stadig mere afgrænsede områder. Dette kan ikke undværes og må selvfølgelig stadig opmuntres. Men hvis betragtningerne hidtil blot så nogenlunde er rimelige, må det erkendes, at mulighederne for en styrkelse af fler- eller endog tværfaglige forskningsindsatser ikke er overvældende.

Og dette er nøjagtigt det modsatte af, hvad man mere overordnet må anbefale vedrørende forskning i international erhvervsøkonomi. Disse generelle trægheder i forskermiljøet rammer måske i særlig grad forskningen i international erhvervsøkonomi, hvor behovet for at udforske nye områder synes særlig stort. For forskeren, opstår yderligere det dilemma, at han/hun oftest er stillet over for næsten ubønhørlige krav om i bredden at holde sig orienteret i en nærmest svulmende strøm af informationer af globalt, regionalt og nationalt tilsnit. Dette

1) Mekanikken er *uden tvivl* blevet endnu mere udtalt ved indførelsen af forskerrekrutteringsordningen, hvor unge forskere først efter 7-9 års forskeransættelse eventuelt kan påregne fast ansættelse.

forhold trækker trods alt i retning af en mere bredt funderet kompetenceopbygning.

Paradoksalt nok synes dette at *tilvejebringe* lødige og relevante data til brug for forskning i international erhvervsøkonomi imidlertid at lægge beslag på betydelige ressourcer, som ikke tilsvarende sættes ind på udvikling af begreber, metoder og angrebsvinkler.

Måske er én meget væsentlig forudsætning for en styrkelse af forskningskvaliteten inden for den internationale erhvervsøkonomi, at forskerne selv bliver langt mere internationalt orienterede. Forskerne må deltage flittigt i internationalt forskningssamarbejde, rejse flittigt, idet hele taget tænke mere internationalt. Ophold på udenlandske forskningsinstitutioner og læreanstalter, feltarbejde i internationalt orienterede virksomheder (deriblandt også virksomheder af anden nationalitet end forskerens), analyser af udenlandske datterselskaber i forskerens hjemland (den »indadgående« internationalisering) er eksempler på individuelle, praktiske forskningsstrategier, som kan følges af den enkelte forsker, til overvindelse af de miljøforskelle eller psykiske afstande, som stadig eksisterer, på trods af at »verden fortsat bliver mindre«.

#### Litteraturliste:

- Albaum, Gerald and Robert A. Peterson: »Empirical Research in International Marketing: 1976-1982«, *JIBS*, Spring/Summer 1984, side 161-173.
- Andersen, Heine og Christian Knudsen: »Forskningsudvikling og forskerorganisering inden for samfundsvidenskaberne« i Egil Fivelsdal (red.), *Nærbilleder af forskning*, København 1985.
- Arpan, Jeffrey: »International Accounting«, *JIBS*, Spring/Summer 1983, side 13-14.
- Brandt, William K.: »International Management«, *JIBS*, Fall 1983, side 12-13.
- Cavusgil, S. Tamer and John R. Nevin: »State-of-the-Art in International Marketing: An Assessment« – i Enis, Ben M. and Kenneth J. Roering (eds.): *Review of Marketing*, Chicago 1981, side 195-216.
- Dymsza, William A.: »Future International Business Research and Multidisciplinary Studies«, *JIBS*, Spring/Summer 1984, side 9-13.
- Engberg, Holger: »International Trade and Development«, *JIBS*, Spring/Summer 1983, side 10-13.
- »Forskningen är alltför akademisk«, *Ledarskab*, nr. 12/84, side 36-46
- Lessard, Donald R.: »International Finance«, *JIBS*, Fall 1983, side 9-10.
- Root, Franklin R.: *Foreign Market Entry Strategies*, New York 1982.
- Strandskov, Jesper: »Studier i virksomhedens internationaliseringsproces – et oplæg til et forskningsprojekt«. Arbejdsnote, Institut for Udenrigshandel, april 1984.
- Sørensen, Olav Jull: »Internationalisering af dansk erhvervsliv og uddannelsessystemet – eksemplet AUC«. *Civiløkonomen*, nr. 4, 1985, side 20-23.
- Terpstra, Vern: »International Marketing«, *JIBS*, Spring/Summer 1983, side 9-10.
- Wells Jr., Louis T.: »Multinational Enterprises«, *JIBS*, Fall 1983, side 10-12.

forhold trækker trods alt i retning af en mere bredt funderet kompetenceopbygning.

Paradoksalt nok synes dette at *tilvejebringe* lødige og relevante data til brug for forskning i international erhvervsøkonomi imidlertid at lægge beslag på betydelige ressourcer, som ikke tilsvarende sættes ind på udvikling af begreber, metoder og angrebsvinkler.

Måske er én meget væsentlig forudsætning for en styrkelse af forskningskvaliteten inden for den internationale erhvervsøkonomi, at forskerne selv bliver langt mere internationalt orienterede. Forskerne må deltage flittigt i internationalt forskningssamarbejde, rejse flittigt, idet hele taget tænke mere internationalt. Ophold på udenlandske forskningsinstitutioner og lærestalter, feltarbejde i internationalt orienterede virksomheder (deriblandt også virksomheder af anden nationalitet end forskerens), analyser af udenlandske datterselskaber i forskerens hjemland (den »indadgående« internationalisering) er eksempler på individuelle, praktiske forskningsstrategier, som kan følges af den enkelte forsker, til overvindelse af de miljøforskelle eller psykiske afstande, som stadig eksisterer, på trods af at »verden fortsat bliver mindre«.

*Litteraturliste:*

Albaum, Gerald and Robert A. Peterson: »Empirical Research in International Marketing: 1976-1982«, *JIBS*, Spring/Summer 1984, side 161-173.

Andersen, Heine og Christian Knudsen: »Forskningsudvikling og forskerorganisering inden for samfundsvidenskaberne« i Egil Fivelsdal (red.), *Nærbilleder af forskning*, København 1985.

Arpan, Jeffrey: »International Accounting«, *JIBS*, Spring/Summer 1983, side 13-14.

Brandt, William K.: »International Management«, *JIBS*, Fall 1983, side 12-13.

Cavusgil, S. Tamer and John R. Nevin: »State-of-the-Art in International Marketing: An Assessment« – i Enis, Ben M. and Kenneth J. Roering (eds.): *Review of Marketing*, Chicago 1981, side 195-216.

Dymsza, William A.: »Future International Business Research and Multidisciplinary Studies«, *JIBS*, Spring/Summer 1984, side 9-13.

Engberg, Holger: »International Trade and Development«, *JIBS*, Spring/Summer 1983, side 10-13.

»Forskningen är alltför akademisk«, *Ledarskab*, nr. 12/84, side 36-46

Lessard, Donald R.: »International Finance«, *JIBS*, Fall 1983, side 9-10.

Root, Franklin R.: *Foreign Market Entry Strategies*, New York 1982.

Strandskov, Jesper: »Studier i virksomhedens internationaliseringsproces – et oplæg til et forskningsprojekt«. Arbejdsnote, Institut for Udenrigshandel, april 1984.

Sørensen, Olav Jull: »Internationalisering af dansk erhvervsliv og uddannelsessystemet – eksemplet AUC«. *Civiløkonomen*, nr. 4, 1985, side 20-23.

Terpstra, Vern: »International Marketing«, *JIBS*, Spring/Summer 1983, side 9-10.

Wells Jr., Louis T.: »Multinational Enterprises«, *JIBS*, Fall 1983, side 10-12.