

Department of Industrial Economics and Strategy
Tryk: Handelshøjskolens Reproduktionsafdeling
Oplag: 60
ISBN: 87-7869-023-4
ISSN: 0905-0841
WP: 98-4
April 1998

Pandoras æske i virksomhedsteorien: Noter til en tiltrædelsesforelæsning

Nicolai J. Foss

Institut for Industriøkonomi og Virksomhedsstrategi
Handelshøjskolen i København
Nansensgade 19,6
1366 København K
esnjf@cbs.dk

15. april, 1998

I. Indledning¹

Selvom den moderne økonomiske virksomhedsteori i sig selv er et særdeles spændende forskningsfelt, har min tilgang til virksomhedsteorien i høj grad være farvet af min interesse for *virksomhedsstrategi*, samt af min interesse for, hvad man bredt kan kalde "*markedsproces-teori*".² Det er i høj grad i spændingsfelterne mellem virksomhedsteori, strategi og markedsprocesteori, at min publiceringsindsats har ligget.

Jeg har med andre ord i høj grad nærmet mig virksomhedsteorien dels fra et anvender-(omend ikke praksis-)perspektiv, dels fra mere heterodoxe traditioner i økonomisk teori. Med hensyn til anvendelsesperspektivet finder jeg, at de mest nyttige anvendelser af moderne virksomhedsteori blandt andet er at finde i strategi- og organisations-områderne. Men omvendt mener jeg også at ideer fra disse mere praksisorienterede områder samt ideer fra markedsprocesteorier frugtbart vil kunne *udfordre* virksomhedsteorien.

De ideer, jeg har i tankerne, vedrører informationsproblemer i en (meget) usikker verden, flexibilitet, delt kontekst (eller "kultur"), og læring, og hvordan dette påvirker økonomisk organisering. Det er begreber og ideer, som knytter an til det *kapabilitetsbegreb*, der er blevet så populært i strategiforskningen, i teknologistudier og i visse dele af virksomhedsteorien gennem det sidste tiår, og som jeg skal vende tilbage til flere gange i det følgende. Det er også dem, der motiverer denne forelæsnings titel: Virksomhedsteorien er stadig en sort æske, og måske er den også på kort sigt en Pandoras æske i den forstand, at hvad vi slipper ud af æsken er svært at kontrollere (forstå konceptualisere...) og fra et analytisk perspektiv derfor ubehageligt. Men at slippe de ideer ud, som jeg netop har nævnt er nødvendigt, dels for at få en mere tilfredsstillende virksomhedsteori, dels for at kunne være af større nytte i strategi- og organisationsområderne.

¹ Den meget uformelle tone i det følgende, samt de mange referencer til egne arbejder, hvilket unægteligt ikke er god tone, må undskyldes med denne forelæsnings særlige karakter.

² Det vil sige østrigsk, post-marshalliansk og evolutionær teori.

De nævnte ideer omkring usikkerhed, læring, flexibilitet, etc. skal kontrasteres med en økonomisk virksomhedsteori, der, i det mindste i dens dominerende formelle versioner (f.eks. Grossman og Hart 1986), faktisk har meget lidt plads til videns- og informationsproblemer,³ hvor agenter antages at kunne forudse deres forventede fremtidige pay-offs fra selv de mest komplekse samarbejdsrelationer⁴, og hvor den kompetitive model og et Nirvana-perspektiv på velfærd stadig er tilgrundliggende.⁵ For at blive i metaforen er der med andre ord nogle, der sidder tungt på låget til Pandoras æske

II. Den økonomiske virksomhedsteori

Som jeg forstår det, beskæftiger den økonomiske virksomhedsteori sig med (mindst) følgende fire fundamentale spørgsmål:

1. Hvorfor er virksomheder *forskellige*?
2. Hvorfor *eksisterer* virksomheder?
3. Hvad bestemmer virksomhedens *grænser* (ifht. "markedet")?
4. Hvad bestemmer virksomheders *interne organisering*?

Dette er en opfattelse af virksomhedsteoriens domæne, der adskiller sig fra andre opfattelser. Eksempelvis er der dem, der vil inkludere spørgsmål om entreprenørskab og virksomhedsvækst som fundamentalspørgsmål, men disse kan indtolkes under ovenstående spørgsmål. Der hvor afvigelsen er åbenbar i forhold til andre forsøg på at

³ Omvendt vil de fleste formelle kontraktsøkonomer sikkert have, at teorien tværtimod giver en meget realistisk behandling af informationsproblemer. Men "realismen" her er evalueret i forhold til den kompetitive model, og ikke i forhold til virkeligheden. For at se *hvor* begrænsede informationsproblemer, det meste af den moderne kontraktsøkonomi behandler, kan man sammenligne teorien med den meget rige diskussion i Marschak og Radner (1972).

⁴ Paradoksalt gælder det selv hvor disse samarbejder er strukturerede af *inkomplette* kontrakter, hvor agenterne ved, at uforudsete omstændigheder kan forekomme.

⁵ Hermed mener jeg, at disse modeller 1) placerer småbilaterale monopoler i et kompetitivt hav af omgivende markedsrelationer, og 2) at den relevante målestok i disse modeller er "first best"-udfaldet, der netop som regel ikke kan realiseres.

identificere virksomhedsteoriens grundlæggende spørgsmål ligger primært i 1), Hvorfor er virksomheder forskellige? (sml. fx med Holmström og Tirole 1989).

Det er et spørgsmål, der af indlysende grunde har interesseret strategiteoretikere og evolutionære økonomer. Det er imidlertid ikke noget, der har interesseret virksomhedsteoretikerne. Imidlertid skal jeg (bl.a) argumentere for, at besvarelsen af spørgsmålet er vigtigt for forståelsen og besvarelsen af det øvrige spørgsmål. Der er mindst fire årsager til at virksomheder er forskellige: Forskellighed kan skyldes, at virksomheder

- har forskellige initialbeholdninger af produktive aktiver;
- er placerede i forskellige omgivelser (brancher);
- lærer forskelligt; og/eller
- er genstand for forskellige ledelseshandlinger.

Mens de to første årsager er velbeskrevne i økonomisk litteratur, er de sidste to årsager det ikke. Hvis virksomhedsteorien skal være af relevans for strategi- og organisationsfeltene må de nævnte årsager til forskellighed imidlertid inddrages, og ikke mindst endogen forskellighed (de sidste to årsager). Det skyldes ikke mindst, at heterogenitet mellem virksomhed er en basal komponent i forståelsen af virksomheders strategier. Men det skyldes også at heterogenitet har implikationer for de øvrige tre fundamentale spørgsmål i virksomhedsteorien. Men først nogle mere generelle bemærkninger om den moderne virksomhedsteori.

Teorien har efterhånden længe – og det vil sige i cirka to årtier – været et meget ekspansivt og derfor også meget spændende område at arbejde indenfor. Det har tiltrukket de fremtrædende unge formalister indenfor den økonomiske teoris hovedstrøm, og det har samtidig været et område, som mange mere heterodoxe (udisciplinerede?) økonomer, herunder også jeg selv, har valgt som deres specialiseringsområde. Også blandt forskere med tilknytning til business schools har den moderne økonomiske virksomhedsteori været meget indflydelsesrig. Som illustration herfor kan tjene den oplysning, at den vel mest kendte repræsentant for

den økonomiske virksomhedsteori, nemlig Oliver Williamson, også er den mest citerede forfatter overhovedet for året 1996 i ledende tidsskrifter som *Strategic Management Journal*, *Academy of Management Review*, og *Journal of Management Studies*.

Årsagerne til entusiasmen og successen er ret klare: Overordnet er der tale om en væsentligt forbedret forståelse af den måde, hvorpå en meget stor (givetvis den største) andel af økonomiens ressourcer allokeres. På et mere normativt og business school-relevant niveau har vi at gøre med et område, hvor forskningen i hvert fald synes at indebære et løfte om relativt direkte og stærke praksisimplikationer, for eksempel, med hensyn til emner som outsourcing, corporate governance, aflønningsformer, og andre fænomener, der kan gives en kontraktlig konceptualisering. Som bekendt udtrykkes dette ofte sådan, at økonomerne omsider har fået åbnet “the black box”.

Det er, som det formentlig også vil være bekendt, en proces, der tildels er foregået under påvirkning af andre discipliner og perspektiver, for eksempel, jura, psykologi, organisationsteori, arbejde i virksomhedsstrategi med mere. Og det er denne tilsyneladende disciplinerede eklekticisme, hvor man dels har kunnet bibeholde en grundlæggende økonomisk orientering, dels har kunnet indoptage ideer fra andre, mere adfærdsoverrettede, perspektiver, der har fået nogle til at mene, at den økonomiske virksomhedsteori bør udfylde det berømte hul i den erhvervsøkonomiske vaniliekrans – og måske allerede tildels gør det. Personligt er jeg skeptisk overfor dette synspunkt. Det skyldes

- at “den økonomiske virksomhedsteori” faktisk i sig selv er et ret heterogent felt, omfattende principal-agent-teori, inkomplet kontrakt-teori, implicit kontraktteori, transaktionsomkostningsteori á la Coase og Williamson, med mere;
- at på nogle punkter er organisationsteori og teori om virksomhedsstrategi i deres konceptualiseringer af de grundlæggende fænomener milevidt foran den økonomiske virksomhedsteori, og at det er sidstnævnte, der bør lære af de to førstnævnte, snarere end omvendt; og

- at den økonomiske virksomhedsteori, i det mindste i sin kontraktsøkonomiske form, stadig rutinemæssigt gør antagelser, bruger ræsonnementer og udelader fænomener, der væsentligt forringer både teoriens forklarende og normative potentiale. Eksempler på disse er antagelsen om organisatorisk plasticitet (snarere end fleksibilitet), hyper-rationalitet (i visse agency og inkomplet kontrakt-modeller), og den stiliserede behandling som viden og kognition får i kontraktsøkonomiske modeller.

Mit hovedargument i denne forelæsnning er faktisk, dels at økonomer indtil videre kun har *lindet* på låget til “the black box”, dels at “the black box” måske kan vise sig at være, ihvertfald på kort sigt, en Pandoras æske.

Med dette mener jeg, at der stadig er en række fænomener og mekanismer, som indtil videre ikke har fået en tilfredsstillende behandling, samt at en fuld forståelse af, hvad virksomheder er og hvad virksomheder gør, kræver en bedre behandling af dem. Økonomer har imidlertid hidtil været tilbage for at slippe dem fri af æsken, dels fordi de er vanskelige at opfange med eksisterende økonomisk analysemetoder, dels fordi de, når de først er sluppet ud, kan vise sig at være ganske ukontrollable

Selvom det første nok er rigtigt, tror jeg ikke på det sidste. Det er muligt at tale klart, disciplineret og meningsfuldt om disse fænomener, også selvom det ikke nødvendigvis sker indenfor den økonomiske mainstream – en påstand, der selvsagt er funderet på en overbevisning om, at mainstream økonomi ikke har monopol på interessante, klare og overbevisende ideer.

Nedenfor har jeg i den venstre søjle anført teoretiske begreber for de fænomener og mekanismer, som vi må slippe ud af æsken og i den højre søjle har jeg listet, hvordan de er forsøgt opfangede i mainstream økonomisk virksomhedsteori:

<i>Heterogen, kollektiv og tavs viden</i>	-----	<i>Asymmetrisk information, blueprint viden</i>
<i>Begrænset rationalitet</i>	_____	<i>Lip service!</i>
<i>Differential kognition</i>	_____	<i>Agenter har samme korrekte</i>

		<i>teori</i>
<i>Omkostninger ved kommunikation</i>	_____	<i>Normalt ingen komm.omk.</i>
<i>Inerti/stiafhængighed</i>	_____	<i>Plasticitet</i>
<i>Uforventede ændringer</i>	_____	<i>Søges opfanget ved hjælp af inkomplette kontrakter</i>
<i>Koordination</i>	_____	<i>Kun v.h.a. incitamenter og/eller monitorering</i>

Jeg skal prøve at dække så mange af disse begreber som muligt i de følgende afsnit og antyde, hvordan de er relaterede. Her skal jeg foreløbig nøjes med at bemærke, at mange af begreberne ofte søges opfanget med *kapabilitets*-begrebet. Det ses med andre ord ofte som en handy samlebetegnelse for fænomener omkring viden og kognition, der ligger et godt stykke uden for den økonomiske teoris hovedstrøm. Og flere bidragydere i erhvervsøkonomiske områder som strategi og organisationsadfærd mener, at en teori om virksomheder, som er funderet på kapabiliteter, snarere end på kontrakter, incitamenter og rettigheder, er en teoretisk rival til den kontrakts-baserede virksomhedsteori (et eksempel er Kogut og Zander 1992).

Det kan man diskutere rimeligheden af, for kapabilitets-begrebet er unægtelig stadig noget af en joker. Det er i høj grad et dække for vores uvidenhed, på samme måde som transaktionsomkostnings-begrebet i lang tid var det (jeg skal dog senere forsøge mig med en definition) (Foss 1996a&b). Vi ved grundlæggende ikke så forfærdelig meget mere om kapabiliteter end da George Richardson lancerede begrebet i virksomhedsteorien i 1972. Ikke mindst mangler der i allerhøjeste grad et mikro-fundament for kapabilitetsbegrebet (Foss og Foss 1998). Vi står altså overfor *endnu* en sort æske her.

Men på trods af dette kan man godt, som i det følgende, argumentere for, at inddragelse af aspekter af kapabilitetsbegrebet er værd, og måske endda essentielt, at inddrage i en økonomisk funderet forståelse af virksomheden. Udfordringen er da beslægtet med den, som Alchian og Demsetz, Williamson og Cheung stod overfor i 1970'ernes begyndelse: at præcisere, raffinere og operationalisere et begreb, der er dårligt forstået, men som forekommer afgørende vigtigt, ikke bare for forståelsen af konkurrencemæssige fordele men for virksomheders natur og organisering. Hvor Alchian og Demsetz et al.'s problem vedrørte transaktionsomkostningsbegrebet, står, tror jeg, virksomhedsteoretikerne i de næste ti år overfor samme hverv hvad angår kapabilitetsbegrebet. Men herigennem vil forskningsfeltet kunne opnå en langt bedre forståelse af 1) imperfekt (eller om man vil begrænset, idiosynkratisk, tavs, sticky....) produktionsviden, og 2) imperfekt viden om, hvordan én agents (virksomheds) viden kombineres med en anden agents (virksomheds) viden, det vil sige imperfekt koordinationsviden – to oversete problemer, der har (skal jeg antyde) afgørende betydning for økonomisk organisering.

III. Kontraktøkonomien og den sorte Pandoras æske

Den moderne kontraktøkonomiske virksomhedsteori kan opdeles i to hovedstrømninger – der dog er karakteriserede ved en vis konvergens (Holmström og Milgrom 1994) –, nemlig principal/agent-teori og inkomplet kontrakt-teori (for en oversigt, se Foss, Lando og Thomsen 1998).

Den første arbejder på grundlag af et komplet kontraherings-perspektiv, men med asymmetrisk information. Hovedfokus har her traditionelt været studiet af optimale (second-best) kontrakter mellem en principal og en agent, givet asymmetrisk information og forskellig risiko-præference, og derfor et trade-off mellem tilvejebringelsen af incitament og allokeringen af risiko. Forstået som en virksomhedsteori er et oplagt problem ved teorien, at den strengt taget ikke rigtig siger noget om for eksempel hvordan allokering *i* en virksomhed adskiller sig fra allokering *mellem* virksomheder. Den siger med andre ord ikke rigtig noget om

virksomhedens eksistens og grænser. Derimod er den velegnet til studiet af for eksempel aflønningsformer.

Den anden strømning arbejder på grundlag af inkomplette kontrakter, det vil sige at ikke alle fremtidige for kontraktforholdet relevante begivenheder kan fastlægges i kontrakten (Hart 1995). Under disse omstændigheder bliver allokeringen af rettigheder til anvendelse af (primært fysiske) aktiver (det vil sige ejerskab) i relationen altafgørende, for ejerskab til aktiver giver forhandlingsstyrke og derfor mulighed for at påvirke delingen af overskuddet fra relationen. Agenternes forventninger om, hvordan dette overskud vil blive delt, påvirker deres incitamenter til at investere i relationsspecifikke aktiver. Teorien er primært beskæftiget med studiet af optimal (second-best) allokering af rettigheder, givet forskellige antagelser til aktiverne (f.eks. om de er komplementære eller ej), til hvor meget agenternes indsats påvirker det samlede overskud, etc. Igen er det tvivlsomt, om teorien virkelig kan siges at være en *virksomhedsteori*; det er nok mest rimeligt at karakterisere den som en teori om ejerskab.

På trods af deres yderst stiliserede form, ses moderne principal-agent-teori og inkomplet kontrakt-teori af mange som formelle videreudviklinger af tidligere verbale arbejder af særligt Ronald Coase og Oliver Williamson. Det er nu i stigende grad disse, i egen opfattelse, opdateringer af Coase og Williamson, der når business school-studerende, for eksempel i form af Paul Milgrom og John Roberts' meget anvendte lærebog, *Economics, Organization, and Management* (1992). Problemerne med denne bog i en business school-sammenhæng – bogen har en mængde (god) økonomi, meget mindre om organisation (som dette normalt vil blive forstået), og stort set intet om management – er indikative for nogle generelle problemer med denne nye litteratur.

For det første er der tale om, at den som nævnt er yderst stiliseret, og nogle gange er præget af en forbløffende mangel på virkelighedskontakt og common sense.⁶ Af denne grund er det måske også tvivlsomt, om det er rimeligt at se den som en

⁶ Et foreløbigt eksempel er "stokastisk ejerskab". Flere eksempler følger senere.

videreførelse af Coases og særligt Williamsons meget rige arbejder. Det er måske et mindre problem, og under alle omstændigheder et problem, der let vil kunne afvises under henvisning til den abstrakte karakter af al teori. Nogle, typisk mere traditionelle organisationsteoretikere, vil måske også se et problem i anvendelsen af optimerings- og ligevægts-antagelser; personligt har jeg ikke nogle principielle problemer med disse to, hvis deres begrænsninger anerkendes.

For mig at se er det grundlæggende problem snarere en bestemt heuristik, som karakteriserer næsten alt arbejde indenfor området, nemlig den at bogstaveligt *alle* problemer, der relaterer til økonomisk organisering skal reduceres til problemer, der har at gøre med incitaments-forenelighed (også problemer, der ihvertfald i retorikken har at gøre med ex post governance reduceres til dette). Det er værd at bemærke, at incitamentskonflikter slet ikke var en del af Coases diskussion i "The Nature of the Firm" (Coase 1937). Teorihistorisk går det meste moderne formelle virksomheds- og kontraktsøkonomi tilbage til 1960'ernes arbejder med mekanisme-design, snarere end til Coase og ejendomsretstraditionen.⁷

Det må medgives, at noget af det mest udfordrende og provokerende arbejde indenfor samfundsvidenskaberne ofte består i at strække et bestemt paradigme så langt som det overhovedet er muligt. Man behøver blot tænke på for eksempel Gary Beckers, Richard Posners eller James Colemans arbejder for at finde eksempler på meget frugtbar ekstremisme af denne art. Man kan også være enig i, at selvom eklekticisme som regel er at foretrække på det abstrakte niveau, giver eklekticisme som forskningsstrategi sjældent så meget på det konkrete niveau. Men derfor kan det alligevel være tilfældet, at en bestemt tilgang simpelthen strækkes *for* langt, og andre – langt mere plausible – mekanismer ignoreres. Lad mig give nogle eksempler på det, hentet fra den moderne formelle kontraktsøkonomi.

Et første eksempel er Rotemberg og Saloner (1994) forsøg på at forstå "benefits of narrow business strategies", det vil sige den nu helt konventionelle idé, at

⁷ Man kan gå teorihistorisk endnu længere tilbage, og hævde, at Frank Knight (1921), snarere end Coase (1937), er den egentlige forløber for den moderne organisationsøkonomi, for det Knight, og ikke Coase, der lægger vægten på incitamentskonflikter.

virksomheder står sig bedst ved at have relativt snævre produktmarkedsstrategier. Det er noget, de fleste strategi-teoretikere (og praktikere) vil give en fortolkning á la den som blev givet af ressourceperspektivets matriak, Edith Penrose (1959): Snævre strategier sikrer, at specialiseringsfordele kan høstes, og at virksomheden undgår at involvere urelateret viden. Men Rotemberg og Saloner giver dette en incitamentsfortolkning (i et inkomplet kontrakt-set-up): snævre strategier giver færre incitamentsproblemer i forbindelse med at motivere ansatte til at gøre virksomhedens kerneaktiviteter mere profitable end brede strategier gør.

Rotemberg og Saloners model er særdeles opfindsom og naturligvis teknisk upåklagelig; den er givetvis også ret irrelevant. Det kan ikke afvises, at opportunistisk ledelsesadfærd, imperiebyggerdrømme og lignende spiller en rolle for virksomhedens diversifikationsaktiviteter (fx Jensen 1986), og at tilvejebringelsen af de rigtige incitamenter til ledere og mellemledere kan være afgørende for at virksomheden når sit optimale mix af produktmarkedsaktiviteter. Men der er all mulig grund til at tro, at dette optimale mix i høj (og formentlig højere) grad afhænger af viden, kognition, og begrænset rationalitet, det vil sige faktorer som strategi-teoretikere normalt plejer at sammenfatte under termen "kapabiliteter" (Penrose 1959; Richardson 1972), og som de ser som produktive vidensaktiver, der er virksomheds-, snarere end person-, -specifikke, sti-afhængige og delvis tavse (Foss og Knudsen 1996).

Et andet men beslægtet eksempel relaterer mere generelt til inkomplet kontraktteorien (Hart 1995). Ifølge denne afføder komplementaritet af aktiver vertikal integration, det vil sige, at det faldes overskud maksimeres, når kun én af agenterne i en relation har ejerskab til alle de i relationen involverede (ikke-humane) aktiver. Sådan må det også være indenfor modellens rammer. Men modellen overser grundlæggende, at selvom aktiver kan være komplementære kan de også være uens ikke mindst i vidensdimensionen (Richardson 1972). Og komplementære, men uens, aktiver organiseres bedst i forskellige, men samarbejdende organisationer (f.eks. i joint-ventures).

I en anden, noget nyere, artikel diskuterer de samme forfattere, som vi mødte før, Rotemberg og Saloner (1995), de fra den empiriske litteratur velkendte

uoverensstemmelser mellem produktions- og salgs/marketings-funktionerne. Ifølge Rotemberg og Saloner skyldes de, at produktions-funktionen har en præference for lange, uforstyrrede “runs”, mens salgs/marketings-funktionerne foretrækker at kunne tilbyde forbrugerne diversitet. Disse forskellige præferencer skyldes simpelthen, at de ansatte i de respektive funktioner ønsker, at virksomheden i særlig grad anvender deres akkumulerede humankapital, for det giver dem en bedre forhandlingsposition og en højere løn.

Igen kan man selvfølgelig ikke afvise, at en incitaments-mekanisme har noget med sagen at gøre. Men spørgsmålet er det empiriske, om det er en *plausibel* mekanisme til forståelsen af det konkrete forhold – eller om begrænset rationalitet i form af forskellige “worldviews” er en mere plausibel forklaring? Hvis det sidste er tilfældet, er det også noget der helt unddrager sig behandling i økonomiske termer, for økonomer antager implicit at agenter har helt den samme grundlæggende forståelse af deres omgivelser, at de har den samme “teori”. De er med andre ord informationsprocessorer snarere end kognitive entiteter.

Et fjerde eksempel kunne være det såkaldte “puzzle of selective intervention”: Hvorfor kan en integreret virksomhed ikke gøre det samme som de virksomheder, den har integreret (opkøbt) – plus lidt mere? Det synes den jo oplagt at kunne i kraft af, at den altid vil kunne lade de opkøbte virksomheder fortsætte som selvstændige forretningsenheder, og så selektivt intervenere, når der er behov for det. Koncernhovedkvarteret vil kunne skabe ekstra synergi. Så hvorfor er hele verdens erhvervsliv ikke integreret i én stor virksomhed? Hvorfor er der grænser for virksomheders størrelse?

De svar, der er blevet givet, har typisk haft at gøre med incitament (se Williamson 1985, kapitel 5), og har for eksempel fokuseret på forskellige influence costs forårsaget af lobbyisme overfor top-lederne i foretaget af lavere placerede ledere. Og igen er det mulige svar – men det er svar, som har at gøre med forskelle i kultur, kapabiliteter, etc., hvor rudimentære de end måtte være, også (Foss 1997b). Men disse sidste svar kan ikke gives indenfor rammerne af den moderne formelle virksomhedsøkonomi.

Det er værd her at huske historien om den japanske leverandørvirksomhed, som var helt committet til en total quality management-strategi, der blandt andet indebar, at virksomheden under ingen omstændigheder måtte levere defekte komponenter. Da den blev stillet over for et krav fra en amerikansk kunde på 95% fejlfri leverancer, sendte den prompte en separat batch indeholdende 5% med overlæg ødelagte komponenter til kunden med samt et brev, hvor man gav udtryk for stor undren over dette bizarre krav.

Historien er muligvis apokryf, men den er instruktiv, fordi den er et eksempel på hvad der *ikke* kan ske i den verden, som moderne kontraktsøkonomer tænker i. Det betyder omvendt også at *hvis* ledelse i høj grad handler om at konstruere fælles betydninger og kontekst; *hvis* et vigtigt organisatorisk design-problem er hvilke fælles betydninger, der skal konstrueres og hvordan det skal gøres; og *hvis* virksomheder iøvrigt kan ses som kognitive mekanismer, som “focusing devices”, så er det alt sammen noget, der unddrager sig den økonomiske teori, omend bestemt ikke den moderne organisationsteori (March 1992).

Blandt formelle økonomer trives desværre den opfattelse, at organisationsteori handler om performance-implikationerne af at flytte potteplanterne mellem forskellige vinduer i virksomheden. Realiteten er dog, at den økonomiske teori om organisationer i meget høj grad har lånt fra, og formaliseret ideer i, organisationsteorien: ideer omkring intra-organisatorisk konflikt og konfliktløsning er afspejlet i principal/agent-teori, mens ideer om begrænset rationalitet spiller en vigtig rolle ihvertfald i nogle moderne organisationsøkonomiske teorier (f.eks. Williamson 1996). Men ideer omkring kognition og konstruktion af betydning er ikke inddraget – endnu. Ihvertfald hér er de formelle organisationsøkonomer bagud i forhold til organisationsteoretikerne, når det handler om konceptualisering af de grundlæggende fænomener.⁸

Det vil organisationsøkonomerne måske ikke acceptere, eftersom videnskabeligt fremskridt for dem er synonymt med en formel behandling af fænomenerne, og kun

⁸ Det er også uklart, hvilken formalisme der kan håndtere disse fænomener. Muligvis kan ideer fra litteraturen om konvergens til rationel forventningsforventnings-ligevægte bruges (Frydman og Phelps 1984).

dette, ikke med en verbal, og derfor inferior, konceptualisering af et fænomen. Men der er dog spæde tegn på at den énsidige anvendelse af den heuristik, som jeg har kritiseret i det foregående, problematiseres indenfor mainstream teorien. Ingen ringere end Milgrom og Roberts (1988: 450) bemærkede for allerede ti år siden, at

[t]he incentive based transaction costs theory has been made to carry too much of the weight of explanation in the theory of organizations. We expect competing and complementary theories to emerge – theories that are founded on economizing on bounded rationality and that pay more attention to changing technology and to evolutionary considerations.

To af de vigtige bannerførere indenfor den moderne kontraktsøkonomi⁹ mente altså at Pandoras sorte æske ville blive yderligere åbnet og at begrænset rationalitet, kapabiliteter og andre “evolutionary considerations” ville blive, , og burde blive, langt mere explicit inddraget i virksomhedsteorien.

En sådan udvikling har også et vist omfang fundet sted – men faktisk slet ikke indenfor kontraktsøkonomien. I stedet har kontraktsøkonomer overladt udviklingen af en vidensbaseret virksomhedsteori til strategi-teoretikerne (f.eks. Kogut og Zander 1992). Man kan også argumentere for, at det er her den hører hjemme, for strategi ses nu generelt som et spørgsmål om at maksimere rents – der mere har karakter af Ricardian rents end monopoly rents – fra vidensaktiver gennem et passende valg af aktiviteter og produktmarkedspositioner. I den moderne kontraktsøkonomiske virksomhedsteori er fokus på maksimeringen af quasi-rents fra eksisterende aktiviteter, og der spørges så at sige ikke om bestemte aktiviteter skal organiseres, men *hvordan* dette skal foregå – det er blandt andet derfor, at den moderne kontraktsøkonomiske virksomhedsteori ikke (modsat hvad Williamson 1991 hævder) er en strategisk virksomhedsteori. Teorien hjælper os således ikke til at forstå for eksempel om bestemte nye forbruger-segmenter skal serviceres, om hvilke realoptioner på teknologisiden, virksomheden skal investere i, hvilke ekspansionsstrategier, der er værd at forfølge, etc. Alt dette tages som givent, og det

⁹ Lignende bemærkninger kan findes hos Tirole (1988), Radner (1996), og Wernerfelt (1997).

ligger bag den ofte hørte anklage (f.eks. Foss 1993), at den kontraktsøkonomiske virksomhedsteori negligerer benefit-siden af virksomhedens aktiviteter.

Det er naturligvis korrekt, at benefits ikke formelt er negligerede, eftersom efficient økonomisk organisering maksimerer det fælles overskud. Men i en bredere forstand er der noget om anklagen, for spørgsmål der vedrører akkumulering af vidensaktiver (“kapabiliteter”), valg af aktiviteter og produktmarkedspositioner er ikke nogle der stilles i teorien – *selvom* de har implikationer for økonomisk organisering og *selvom* der er grund til at formode, at der er stærke komplementariteter mellem sådanne strategiske beslutninger og beslutninger om økonomisk organisering. For eksempel kan man forestille sig, at der er stærke komplementariteter mellem på den ene side en produktmarkedsstrategi, der går på gennem eksperimenter med pris-kvalitets-kombinationer at identificere forbrugerpræferencer, og på den anden side vertikal og horisontal integration med henblik på at opnå skala- samdrifts-fordele; sidstnævnte tiltag reducerer omkostningerne ved den eksperimentelle strategi.

IV. Virksomheder og organiseringen af vidensproduktionen

Jeg er stadig så meget økonom, at jeg gerne her vil begynde med Adam Smiths diskussion af arbejdsdelingens fordele. Det er et interessant sted at begynde, blandt andet fordi virksomhedsteorien givet havde set helt anderledes ud, hvis den fra starten var blevet funderet på Smiths dynamiske vision, som ihvertfald implicit betoner heterogen og lokal viden (om dette, se Foss 1997a), snarere end på Cournot og hans disciple (særligt Joan Robinson) i imperfekt konkurrence-”revolutionen” cirka hundrede år senere (Foss 1991). Det havde også været lettere at gå til virksomhedsteorien på basis af Smiths produktionsteori, snarere end den neoklassiske produktionsteori, for tænker man over arbejdsdelingen, ledes man hurtigt til ideer omkring for eksempel voksende skalaafkast, transportomkostninger og joint production. Og uden disse ville en decentraliseret økonomi, hvor alle ville være

selvstændige, være karakteriseret ved efficiente allokeringer, men altså ingen (multi-person) virksomheder (Weitzman 1982).

Sådanne kontrafaktiske overvejelser vil jeg lade ligge hér, og nøjes med at bemærke, at i Smiths diskussion ligger, at arbejdsdelingen ledsages af en *vidensdeling*. Det er et synspunkt, der dog først rigtigt udfoldes af Friedrich von Hayek (1945) næsten to hundrede år efter *The Wealth of Nations*. Hayeks pointe er, at “the economic problem of society” – og derfor i følge Hayek også den økonomiske teoris fundamentalspørgsmål – vedrører koordineringen af denne viden. Jeg skal hævde, at dette også er et fundamentalt problem i virksomhedsteorien, og at det hjælper os med at forstå hvad jeg foroven har defineret som virksomhedsteoriens grundlæggende spørgsmål.

Én af Hayeks mange indsigter i “The Use of Knowledge in Society” vedrører sammenhængen mellem lokal viden og rettigheder:

If we can agree that the economic problem of society is mainly one of rapid adaptation to changes in the particular circumstances of time and place, it would seem to follow that the ultimate decisions must be left to the people who are familiar with these circumstances, who know directly of the relevant changes and of the resources immediately available to meet them. We cannot expect that this problem will be solved by first communicating all this knowledge to a central board which, after integrating all knowledge, issues its orders (Hayek 1945: 83-84).

Beslutningsrettigheder bør således allokeres til dem, der kan gøre bedst brug af dem, det vil sige dem, der besidder “the knowledge of the particular circumstances of time and place” (p.81). Det er en indsigt, der også med de relevante ændringer, kan anvendes på organisationer. Her bliver det særligt relevant at spørge, om beslutningsrettigheder udnyttes optimalt. Mens det første er et assignment-problem, er det andet et moral hazard-problem, og kapitalistiske markedsøkonomier løser – i modsætning til organisationer – automatisk begge problemer ved at gøre rettigheder omsættelige.

Formelt set er aspekter af begge problemer behandlet i den moderne kontraktsøkonomi (nemlig i hhv. inkomplet kontrakt-teori og principal/agent-teori). Det betyder imidlertid ikke, at Hayeks indsigter har fået en adækvat behandling i moderne teori. For Hayeks grundlæggende pointer er for det første, at ethvert socialt system – og således både virksomheder og hele økonomier – står overfor et vidensdelingsproblem. Det er svært at se den grundlæggende kvalitative forskel på det vidensdelingsproblem, som Asea-Brown-Boveri, Philips og andre gigantvirksomheder står overfor, og det vidensdelingsproblem, som hele økonomier konfronterer. For det andet påpeger Hayek, at det økonomiske problem forbundet med den sociale vidensdeling fundamentalt skyldes, at den økonomiske virkelighed ikke er stationær:

It is ... worth stressing that economic problems arise always and only in consequence of change. As long as things continue as before, or at least as they were expected to, there arise no new problems requiring a decision, no need to form a new plan.

Og “economic problems” opstår blandt andet på grund af produktionen af ny viden. Et socialt system skal ikke alene udnytte eksisterende viden effektivt, men også producere og tilpasse sig til ny viden. Der er tale om en kollektiv lærproces. Endelig betoner han for det tredje, at problemet har en institutionel løsning, hvor ikke blot prissystemet, men også normer, spiller en vigtig rolle.

Mig bekendt var Hayek aldrig interesseret i virksomhedsteori, og han så næppe selv, at hans ideer om vidensdelingen, kollektiv læring, om behovet for flexibilitet, om nødvendigheden af delegering af beslutningsrettigheder og af vigtigheden af sociale institutioner er fuldt ud så anvendbare på virksomheder, som de er på hele økonomier. Én af årsagerne hertil var selvfølgelig, at han ønskede at renyndre sin forståelse af prisme-konstruktionen – og priser er ikke den primære koordinationsmekanisme indenfor virksomheder. Men Hayeks grundideer forekommer mig at være særdeles velegnede til (i det mindste) at supplere virksomhedsteorien med. Det er stort set ideer, der er oversete i den moderne kontraktsøkonomiske virksomhedsteori. Samtidig er det grundideer, der harmonerer godt med meget moderne strategisk tænkning, der netop

lægger vægt på vidensaktiver, på kollektiv læring, og på flexibilitet (Penrose 1959; Prahalad og Hamel 1990; Sanchez 1993). Lad mig i det følgende kort indicere vigtigheden af disse ideer.

Hidtil har den moderne kontraktøkonomiske virksomhedsteori primært koncentreret sig om fysiske aktiver, muligvis fordi de er lettere at modellere og fordi terminologien, der knytter sig til moderne diskussion om vidensaktiver, ikke altid er præget af den store klarhed. I det omfang, at vidensaktiver er blevet modellerede, har det drejet sig om viden i form af individuel humankapital, det vil sige viden, der er agent-, snarere end virksomhedsspecifik. Virksomhedsspecifik viden af typen "kapabiliteter", det vil for eksempel sige A.P. Møller koncernens snarere end Hr. Møllers viden om containerized shipping, kan muligvis forekomme at være et temmelig mystificerende begreb.

I min forståelse er kapabiliteter en virksomheds evne til effektivt at implementere ydelser (Penrose 1959) fra komplementære (Milgrom og Roberts 1990), specifikke (Williamson 1996) og delvis tavse (Hayek 1945; Nelson og Winter 1982) ressourcer (ikke mindst human kapital) i bestemte produktive aktiviteter. Det er med andre ord evnen til at udføre "... the main activity of a firm, running a business" (Coase 1991: 65). Den evne er naturligvis bestemt af virksomhedens (eksterne og interne) kontrakter, ledelsesbeslutninger, rutiner, organisationsstrukturer og forskellige former for delte ("institutionaliserede") betydninger.

Der er her oplagt tale om "system-effekter" (Milgrom og Roberts 1990), og denne systemiske karakter producerer stiafhængighed. Intuitivt hjælper dette også os med at adressere det første spørgsmål i min liste over virksomhedsteoriens grundspørgsmål, "Hvorfor er virksomheder forskellige?". Det er fordi den kontraktøkonomiske virksomhedsteori indtil videre har trivialiseret, eller ihvertfald kun behandlet en ganske lille del af dette problem, at den fra et virksomhedsstrategi-perspektiv kun giver os en brik til forståelsen af, hvad virksomheder er, hvad de gør, og hvorfor de er forskellige.

Fra et sådant synspunkt er kapabiliteter særligt interessante af en række intuitive grunde. For det første er de særligt sandsynlige kandidater til førstepladsen blandt de

aktiver og ressourcer, der kan give virksomheder vedvarende konkurrencemæssige fordele (p.g.a. deres komplementære natur og indhold af tavs viden der producerer meget høje imitationsomkostninger). For det andet er der typisk optionsværdi forbundet med services og kapabiliteter (selv for tilsyneladende snære kapabiliteter). En leder har sin plads i hierarkiet med det formål at kunne blive aktiveret i fremtidig beslutningstagen (og ikke blot for at monitorere underordnede) (Knight 1921); en kapabilitet har også værdi, fordi den typisk vil kunne appliceres i andre (beslægtede) produktive aktiviteter; F&U-kapabiliteter er per definition real options-skabende, etc. Men hvad har dette at gøre med virksomhedsteori?

Ét bud er, at virksomheders primære *raison d'être* er at organisere skabelsen af nye kapabiliteter (Kogut og Zander 1992). Det er et synspunkt, der er blevet stadigt mere populært indenfor virksomhedsstrategi-feltet de senere år, muligvis fordi man her føler, at man er på vej mod sin "egen" virksomhedsteori, og ikke behøver forlade sig på import fra den økonomiske virksomhedsteori. Organisationsteoretikeren Arthur Stinchcombe (1990: 205-206) udtrykker noget helt lignende, når han bemærker, at "[i]n many ways, the central thing one sets up firms to do is to develop standard operating procedures, and then to improve them incrementally". Jeg har selv i en række bidrag forsøgt at raffinere lignende synspunkter (f.eks. Foss 1993).

Synspunktet er imidlertid, som det fremstår nu, af ret rudimentær karakter, hvilket bestemt ikke er det samme som at sige, at det skal negligeres. Et grundlæggende, men ikke almindeligt erkendt, problem har at gøre med tendensen i litteraturen til at se virksomheden som grundlæggende forskellig fra "markedet" fordi den organiserer udnyttelse og skabelse af viden i form af kapabiliteter og som eksisterende af denne årsag (Kogut og Zander 1992).

Men markeder, som litteraturen om industrielle distrikter fortæller os i det konkrete og Hayek (1945) i det abstrakte, er udmærket istand til at gøre dette (Foss 1996a&b). Der kan ikke være tale om en kvalitativ forskel. I en rationel rekonstruktion kan en underliggende idé imidlertid være, at virksomheder på grund af virksomhedsspecifikke kognitive institutioner, deres low-powered incitamentssystemer, og den flexibilitet som en struktur af inkomplette kontrakter

giver, kan opnå både en effektivitet i kommunikation og en tolerance overfor eksperimenteren, som ikke er tilgængelig under markedskontrahering (Foss og Foss 1998).¹⁰

Det er i virkeligheden også et perspektiv, som er dukket i den mere kontraktøkonomiske virksomhedsteori, omend implicit. I et empirisk bidrag, som umiddelbart synes helt funderet på Williamsons transaktionsomkostningsteori, konstaterer Masten, Meehan og Snyder (1991: 19), at "... the correlation between human capital specificity and the likelihood of integration ... is a consequence of a decrease in internal organization costs rather than the increase in market exchange". Det antyder, fortsætter forfatterne, at det snarere er særlige *fordele* ved at styre transaktioner med en høj grad af human kapital-specificitet internt end *omkostninger* ved at anvende markedet for disse transaktioner, der forklarer deres interne organisering, og de spekulerer over, om "workers with more specific skills are less costly to manage" (p.18).

Det er naturligvis ikke specificiteten i sig selv, der producerer fænomenet, men snarere en underliggende delt vidensbase i form af delte betydninger, koder, heuristikker, etc., der tillader koordinationen af komplementære services fra specialiseret human kapital. Mens en sådan vidensbase er fælles for alle (eller i det mindste en væsentlig delmængde) agenter i virksomheden, er den det typisk ikke for medlemmerne af den population, som agenterne er "trukket" af. Det har længe været et argument i teorien om virksomhedsstrategi, at en sådan vidensbase kan udgøre en væsentlig konkurrencemæssig fordel, og hermed være en kilde til rents.¹¹ Der er

¹⁰ Det er interessant, at allerede i "The Nature of the Firm" sammenbinder Coase elegant inkomplette kontrakter og fleksibilitet: "... owing to the difficulty of forecasting, the longer the period of the contract is for the supply of the commodity or service, the less possible, and indeed, the less desirable it is for the person purchasing to specify what the other party is expected to do. It may well be a matter of indifference to the person supplying the service or commodity which of several courses of action are taken, but not to the purchaser of that service or commodity. But the purchaser will not know which of these several courses he will want the supplier to take. Therefore, the service which is being provided is expressed in general terms, the exact details being left until a later date. All that is stated in the contract is the limits to what the person supplying the commodity or service is expected to do. The details of what the supplier is expected to do is not stated in the contract but is decided later by the purchaser" (Coase 1937: 44).

¹¹ Alchian og Demsetz (1972: 94) fremfører et lignende argument: "Efficient production with heterogenous resources is a result not of having *better* resources but in *knowing more accurately* the relative productive performances of those resources".

imidlertid også mulige kausale forbindelser mellem eksistensen af sådanne aktiver og virksomhedens eksistens og grænser.

Igen har det noget at gøre med heterogene kapabiliteter og forskellige underliggende delte vidensbaser. En implikation af heterogene kapabiliteter er eksistensen af måleomkostninger (Barzel 1989), her forstået som omkostninger ved at forstå ("måle") forskellige attributter ved forskellige virksomhedsspecifikke teknologier. Disse måleomkostninger er typisk bortabstraherede i kontraktsøkonomien, omend visse modeller åbner for privat information om produktionsomkostninger (og dermed antager infinite måleomkostninger). Der er imidlertid grund til at formode, at de er særdeles vigtige for forståelsen af virksomhedens grænser. I et sådant perspektiv kan man argumentere for, at virksomhedens grænser ligger dér, hvor måleomkostningerne ved at internalisere viden om produktion af nye (ifht. virksomheden) produkter er lig benefits fra at påbegynde en sådan produktion. Dette perspektiv kan selvsagt anvendes på både virksomhedens vertikale og horisontale dimension.

Som det foregående indikerer kan ideer omkring kapabiliteter også hjælpe os med nogle yderligere brikker til forståelse af andre spørgsmål i min liste over virksomhedsteoriens grundspørgsmål, særligt spørgsmålene, "Hvorfor eksisterer virksomheder?", og "Hvad bestemmer virksomheders grænser?". Vi kan give nogle tentative svar, der har mere at gøre med koordinationen af viden end med incitamentskonflikter. Men kan vi mere end blot helt tentative? Er det muligt at skitsere nogle modellingsstrategier, der gøre de foregående ideer mere konkrete? Og bliver en grundlæggende økonomisk logik nødvendigvis kompromitteret af inddragelsen af kapabiliteter? Det følgende afsnit beskæftiger sig med disse spørgsmål.

V. Om at linde pålægget påasken: Nogle forskningsstrategier

Det foregående har været en opfordring til fuldt at åbne den sorte æske i virksomhedsteorien og slippe den begrænsede rationalitet, den heterogene videns, stiafhængighedens, flexibilitetens, etc. vinde fri. Ikke alene vil vi få en mere realistisk virksomhedsteori, som identificerer flere forklarende mekanismer; vi vil også få en virksomhedsteori, der er i bedre dialog med strategi- og organisations-områderne.

Kritikere kan selvfølgelig indvende, at det foregående er dels uklart, dels i fundamental modstrid med etableret modelleringsstrategi indenfor den økonomiske virksomhedsteori: denne gør fremskridt gennem inkrementelle innovationer i formaliserede modeller og under anvendelse af standard-heuristikken indenfor området, nemlig at reducere et hvilket som helst problem, der har at gøre med økonomisk organisering til et spørgsmål om løning af incitamentskonflikter. Med hensyn til denne sidste indvending er det rigtigt, at standard-heuristikken har bragt mange indsigter med sig, men som jeg også håber at have antydnet her, kan den strækkes for langt, og er allerede blevet det.

Med hensyn til den mere alvorlige anklage om uklarhed, kan jeg ikke gøre så meget her end at give nogle konkrete bud på hvilke forskningsstrategier, der kan følges for de, der ønsker at lindre pålægget på Pandoras sorte æske. Som udgangspunkt er det klart, at der er ihvertfald to åbenbare tilgængelige forskningsstrategier, den ene bestående i fortsat at udstrække standard-heuristikken i den moderne kontraktøkonomi. Den anden består i at rendyrke ideer fra kapabilitetsperspektivet, og typisk gøre dette uden at bringe det i kontakt med moderne økonomisk virksomhedsteori. Uden at jeg skal gå ind i en nærmere argumentation, forekommer ingen af disse forskningsstrategier attraktive. De er begge suboptimale responser på exploitation/exploration trade-off'et: den første udnytter standard-heuristikken for langt; den anden engagerer sig i for megen løs idé-generering, uden at have et fundament af grundlæggende økonomisk logik, der kan tjene som et konsistens-check.

En bedre respons forekommer mig at være at udnytte og udvide eksisterende økonomiske værktøjer så langt som muligt. Det følgende er derfor relativt konformt i forhold til mainstream økonomi; der er således ingen af ideerne i dette afsnit, der er i modstrid med optimering og ligevægt (passende fortolket). På den anden side er de

også særdeles begrænsede; de opfanger kun en ganske lille del af de begreber, for hvilke kapabilitets-begrebet er en samlebetegnelse. Så om at slå æskens låg fuldt op er der ikke tale; som sagt højst om at linde på låget.

Team-teori. Gennembruddet for den moderne virksomhedsteori dateres normalt til 1970'ernes begyndelse, og man plejer i den forbindelse at referere til bidrag af Alchian og Demsetz og Williamson. Hvad der som regel udelades af historien er, at de klassiske bidrag til team-teori, Marschak og Radners *Economic Theory of Teams* også publiceredes på dette tidspunkt (i 1972). Det antyder, hvor kraftigt den incitamentsorienterede modellingsstrategi har sat sig på den moderne virksomhedsøkonomi. Der er imidlertid meget godt at hente i team-teorien, og den vil være ekstra attraktiv for de forskere, typisk fra virksomhedsstrategi, der har haft vanskeligheder med opportuniste-begrebet: som bekendt "fryser" team-teori alle incitaments-konflikter med henblik på at rendyrke forståelse af kommunikation i teams.

En af styrkerne ved teorien er dens klargøring af, hvordan informationskanaler varierer med organisationsstrukturer, og dens systematisering af, hvordan kommunikationsomkostninger varierer som en funktion af forskellige strukturer. Et begreb som "pooled information" giver ét aspekt af kapabiliteter. Herudover er beslægtede ideer omkring betydningen af en delt kontekst naturlige at indfortolke i en team-sammenhæng, ligesom specialisering i videnserhvervelse og kommunikation naturligt kan indtolkes. Det gælder også tavs viden, der for eksempel kunne repræsenteres gennem "delays" i informationsoverførsel (det tager tid at ekspliciteres og/eller overføre tavs viden). Ideer omkring heterogenitet mellem forskellige virksomheders delte informations/videns-baser synes således naturligt at kunne indtolkes i teorien.

Omkostninger ved at handle viden og ejerskab. Ideen, at viden ofte er et problematisk gode at gøre til genstand for markedstransaktioner er ældre end den moderne økonomiske virksomhedsteori, men er ikke blevet tilstrækkeligt udnyttet i denne. I Hayek (1945) er det sammenfald mellem lokal viden og ejendomsrettigheder, som karakteriserer kapitalistiske økonomier et centralt tema.

Men hvorfor overføres viden ikke til de, der besidder ejendomsrettigheder, snarere end omvendt? Svaret ligger naturligvis i, at viden ofte er særligt omkostningsbetonet at kontrahere over, og resourceejerskab bevæger sig derfor tendentielt mod videnskilden. Mere generelt synes ejerskab at bevæge sig mod personer, der har en komplementær, men ikke-kontrahérbar, ressource. I denne enkle idé, som fortjener at blive systematisk udfoldet, ligger kimen til en vidensbaseret teori om virksomheden, for de relevante personer kan være de, der specialiserer sig i vidensindsamling og -behandling og i dannelsen af skøn over fremtiden, det vil sige hvad vi normalt kalder *entreprenører*.

Kommunikation i alternative spilformer. En ældre tradition i den økonomiske virksomhedsteori, ikke mindst repræsenteret ved Coases eget originale bidrag (Coase 1937), ser virksomhedens eksistens knyttet til det forhold, at den under nogle omstændigheder er en mere fleksibel mekanisme for ressourceallokering end markedet. Denne idé har imidlertid været svært at få hold på præcis i hvilken forstand er virksomheden mere "fleksibel"? Birger Wernerfelt (1997) har fornyligt foreslået at vi konceptualiserer virksomheder og markeder som alternative gameforms, hvor agenterne kommunikerer om relevante ændringer og om hvordan de skal tilpasse sig disse (se også Lando 1998). Hvor virksomheder er karakteriseret ved store faste, men små variable, omkostninger ved tilpasning gennem kommunikation, gælder det omvendte for markeder. Med andre ord konfronterer agenter et trade-off mht. kommunikationsomkostninger, når de står overfor at vælge alternative reguleringsrammer.

Spilteoretiske modeller. Hvis man skal udtrykke det noget firkantet (og givetvis også for firkantet), kan man sige, at den dominerende analyserede interaktionstype i den økonomiske virksomhedsteori har været fangernes dilemma-spillet: Virksomhedens eksistens forklares funktionalistisk i termer af dens løsning af latente incitamentskonflikter, der som en første approximation kan repræsenteres som fangernes dilemma-spil. Mit argument i denne forelæsning har imidlertid været, at virksomhedsteorien i langt højere grad bør interessere sig for virksomhedsspecifikke måder, hvorpå koordinationen af viden, planer og forventninger varetages, og hvor

disse måder ikke behøver at have noget at gøre med incitamentskonflikter. I et system uden incitamentskonflikter er der et koordinationsproblem snarere end et kooperationsproblem; som Malmgren (1961) udtrykte det: et problem med at skabe "convergent expectations".

Det betyder ikke, at man helt skal droppe incitamentskonflikt-ideer til fordel for studiet af alternative ligevægte i koordinations-spil og hvordan der vælges mellem disse. Tværtimod kan man godt begynde med den præmis, at en vigtig del af virksomhedens formål er at transformere kooperations-spil (*à la* fangernes dilemma-spil). Det kan ske, 1) hvis spillerne får positiv nytte ved samarbejde, 2) hvis kooperations-spillet gentages tilstrækkeligt ofte, eller 3) hvis der er kritisk masse-effekter af forskellig art (hvis en spillers incitamenter til at samarbejde er en positiv funktion af, hvor mange andre agenter, der samarbejder). Det forekommer naturligt at forbinde virksomheders funktion netop med sådanne transformationer af grundlæggende spilstrukturer. Men selvom et kooperations-spil transformeres til et koordinations-spil er der stadig et grundlæggende koordinationsproblem: I et interdependent system skal spillerne stadig danne forventninger til andres adfærd (og deres forventninger til egen adfærd), når de foretager diskretionære beslutninger.

Det forhold, at der i koordinations-spil ofte er en mængde ligevægte, og at de nogle gange er helt symmetriske (højre eller venstre-kørsel), hjælper os til at forstå kapabiliteter, rutiner, kultur, konventioner og sociale identifikationsprocessers koordinative funktioner, ligesom det på et helt elementært plan hjælper os til at forstå aspekter af virksomheders heterogenitet og stiafhængighed. For eksempel vil visse ligevægte kunne tjene som "præcedens" for spillerne i senere interaktionssituation, således at denne præcedens-ligevægt repræsenterer spillernes konvergente forventninger til andres adfærd. Og fordi det i mange spil er ligegyldigt og uforudsigeligt, hvilken ligevægt, der vælges som "præcedens", har vi her en helt elementær historie om heterogenitet og sti-afhængighed.

VI. Afsluttende bemærkninger

Der er ikke tvivl om, at den moderne økonomiske virksomhedsteori gennem de sidste to årtier har formået at håndtere en række af de fænomener, som tidligere var organisationsteoretikers domæne (March 1992), og at teorien er blevet en vigtig del af samtalen ikke bare indenfor organisationsteori, men også indenfor teori om virksomhedsstrategi.

Som jeg har forsøgt at redegøre for i denne forelæsning, er der imidlertid et stykke vej endnu før vi har en tilfredsstillende økonomisk virksomhedsteori. Eksempelvis er det ikke indlysende, når vi tager moderne kontraktøkonomiske briller på hvorfor virksomheder overhovedet skulle være forskellige. Der er kort sagt mange fænomener, som organisationsteoretikere og bidragydere til teori om virksomhedsteori har konceptualiseret, som ikke er blevet inddraget under virksomhedsteoriens vinger.

Der er to måder, hvorpå en tættere kontakt kan skabes: Den første består i at udstrække den indenfor den kontraktbaserede virksomhedsteori etablerede modelleringsheuristik så langt som overhovedet muligt. Det er en strategi, hvis frugtbarhed på langt sigt jeg har betvivlet. Den anden er i langt højere grad at være villig til at lade organisationsteoretikernes og strategiteoretikernes konceptualiseringer påvirke teoridannelsen indenfor den økonomiske virksomhedsteori. Hvis de, der har mere "hands on experience" end den gennemsnitlige økonom har, insisterer på at et begreb som kapabiliteter har realitet, at det har noget essentielt at gøre med begrænset viden og rationalitet, og at det betyder noget for eksempel for virksomhedens valg af aktiviteter, er det måske ikke den bedste vej frem at insistere på at behandle dette begreb indenfor rammerne af en teori, hvor al interaktion handler om at få incitamenterne på plads, og ikke andet. Det er en på langt sigt mere farbar, men på kortsigt meget mere besværlig, vej at forsøge at tage udfordringen op. Jeg har kort indiceret, at der er nogle tilgængelige ideer og teknikker, der kan hjælpe her.

Referencer

- Alchian, Armen A. and Harold Demsetz. 1972. "Production, Information Costs, and Economic Organization," i Peter J. Buckley og Jonathan Michie, red. 1996. *Firms, Organizations, and Contracts*. Oxford: Oxford University Press.
- Barzel, Yoram. 1989. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coase, Ronald H. 1937. "The Nature of the Firm," i Peter J. Buckley og Jonathan Michie, red. 1996. *Firms, Organizations, and Contracts*. Oxford: Oxford University Press.
- Coase, Ronald H. 1991. "The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence," i Oliver E. Williamson and Sidney G. Winter, eds. *The Nature of the Firm*. New York: Blackwell.
- Dierickx, Ingemar and Karel Cool (1989). "Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage," *Management Science* **35**: 1504-1511.
- Foss, Kirsten og Nicolai Foss. 1998. "The Capabilities Perspective: In Search of Economic Micro-Foundations," *Working Paper*.
- Foss, Nicolai J. 1991. "The Suppression of Evolutionary Approaches in Economics: The Case of Marshall and Monopolistic Competition". *Methodus* 3: 65-72. (Reprinted in Geoff Hodgson, ed. 1995. *Economics and Biology*. Aldershot: Edward Elgar).
- Foss, Nicolai J. 1993. "Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives," *Journal of Evolutionary Economics* **3**: 127-144.
- Foss, Nicolai J. 1994. *The Austrian School and Modern Economics: Essays in Reassessment*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press.
- Foss, Nicolai J. 1996a. "Knowledge-Based Approaches to the Theory of the Firm: Some Critical Comments". *Organization Science* **7**: 470-476.
- Foss, Nicolai J. 1996b. "More Critical Comments on Knowledge-Based Theories of the Firm". *Organization Science* **7**: 519-523.
- Foss, Nicolai J. 1997a. "The Classical Theory of Production and the Capabilities View of the Firm", *Journal of Economic Studies* **24**: 307-323.
- Foss, Nicolai J. 1997b. "On the Rationales of Corporate Headquarters," *Industrial and Corporate Change* **6**: 313-339.
- Foss, Nicolai J. og Christian Knudsen, eds. 1996. *Towards a Competence Theory of the Firm*. London: Routledge.
- Foss, Nicolai J., Henrik Lando og Steen Thomsen. 1998. "The Theory of the Firm," forthcoming in Gerrit de Geest og Boudewijn Bouckaert, eds. *The Handbook of Law and Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- Foss, Nicolai J. og Brian J. Loasby. 1998. *Economic Organization, Capabilities, and Coordination*. London: Routledge.
- Frydman, Roman, og Edmund Phelps, eds. 1984. *Individual Forecasting and Aggregate Outcomes*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Hart, Oliver D. 1995. *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford: The Clarendon press.
- Hayek, Friedrich A. von. 1945. "The Use of Knowledge in Society," i idem. 1948. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Holmström, Bengt and Paul Milgrom. 1991. "Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design," *Journal of Law, Economics, and Organization* **7**: 24-52.
- Holmström, Bengt and Paul Milgrom. 1994. "The Firm as an Incentive System," *American Economic Review* **84**: 972-991.
- Holmström, Bengt and Jean Tirole. 1989. "The Theory of the Firm," i Richard Schmalensee og Robert Tillig, eds. *Handbook of Industrial Organization*. Amsterdam: North-Holland.
- Jensen, Michael. 1986. "Agency Costs of Free Cash Flows, Corporate Finance, and Takeovers," *American Economic Review* **74**: 323-329.
- Jensen, Michael C. og William H. Meckling. 1992. "Specific and General Knowledge and Organizational Structure," i Lars Werin og Hans Wijkander, *Contract Economics*, Oxford: Blackwell.
- Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Reprint 1965. New York: Augustus M. Kelley.
- Kogut, Bruce, and Udo Zander. 1992. "Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology," *Organization Science* **3**: 383-397.
- Laffont, Jean-Jacques and Jean Tirole. 1995. "Some Implications of Growth for Organizational Form and Ownership Structure", *European Economic Review* **39**: 440-455.
- Lando, Henrik. 1998. "Communication Costs, Individual and Collective Ownership," *Working Paper*, Department of Finance, Copenhagen Business School.
- Langlois, Richard N. og Nicolai J. Foss. 1998. "Capabilities and Governance: the Rebirth of Production in the Theory of the Firm," *working paper*.
- Loasby, Brian J. 1976. *Choice, Complexity, and Ignorance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Machlup, Fritz. 1967. "Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral and Managerial," i idem. 1978. *The Methodology of Economics and Other Essays*. New York: Wiley.
- Marschak, Jacob og Roy Radner. 1972. *The Economic Theory of Teams*. New Haven: Yale University Press.
- Masten, Scott, J. Meehan, og E. Snyder. 1991. "The Costs of Organization," *Journal of Law, Economics, and Organization* **7**: 1-25.
- Milgrom, Paul J., and John D. Roberts. 1988. "Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future," *Canadian Journal of Economics* **21**: 444-458.
- Milgrom, Paul J., and John D. Roberts. 1990. "The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy, and Organization," *American Economic Review* **80**: 511-528.

- Milgrom, Paul J., and John D. Roberts. 1992. *Economics, Organization, and Management*. New York: Prentice Hall.
- Miller, Gary. 1992. *Managerial Dilemmas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- March, James. 1992. "Learning and the Theory of the Firm," *Economia e Banca, Annali Scientifici* **5-6**: 15-35.
- Nelson, Richard R. og Sidney G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard: The Belknap Press.
- Penrose, Edith T. 1959. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.
- Prahalad, C.K. and Gary Hamel (1990), "The Core Competence of the Corporation", *Harvard Business Review* *66* (May/June): 79-91.
- Rabin, Matthew. 19 *Journal of Law, Economics, and Organization*
- Radner, Roy. 1996. "Bounded Rationality, Indeterminacy, and the Theory of the Firm," *Economic Journal* **106**, 1360-1373.
- Rotemberg, Julio J. og Garth Saloner. 1994. "Benefits of Narrow Business Strategies," *American Economic Review* **84**: 1330-1349.
- Rotemberg, Julio J. og Garth Saloner. 1995. "Overt Interfunctional Conflict (and Its Reduction Through Business Strategy)," *RAND Journal of Economics* **26**: 630-653.
- Sanchez, Ron. 1993. "Strategic Flexibility, Firm Organization, and Managerial Work in Dynamic Markets: A Strategic Options Perspective," *Advances in Strategic Management* **9**: 251-291.
- Stinchcombe, Arthur L. 1990. *Information and Organizations*. Berkeley: University of California Press.
- Tirole, Jean. 1988. "The Multicontract Organization," *Canadian Journal of Economics*, *21*, 459-466.
- Weitzman, Martin. 1982. "Increasing Returns and the Foundations for Unemployment Theory," *Economic Journal* **92**: 787-808.
- Wernerfelt, Birger. 1997. "On the Nature and Scope of the Firm: An Adjustment-Cost Story," *Journal of Business* **70**: 489-514.
- Williamson, Oliver E. 1991. "Strategizing, Economizing, and Economic Organization," *Strategic Management Journal* **12**: 75-94.
- Williamson, Oliver E. 1996. *The Mechanisms of Governance*, New York: The Free Press.