

Ekonomiska institutionen
Lund
Box 7083
220 07 Lund

EKH 460
HT 2004
18 jan 2005

Postulaten inom Ekonomisk Teori

En genomgång av debatten mellan 1946 och 1963

Kandidatuppsats

Handledare; Carl-Axel Olsson

Examinatorer; Anne Jerneck och Christer Lundh

Författare ; Martin Henriksson 810312-2738

Innehåll:

Inledning	s 3
Teori och Metod	s 5
Den Neoklassiska Teorin och Teorin om Företaget	s 6
Den Empiriska Invändningen	s 8
Attacken på Teorin om Företaget och Maximeringsprincipen	s 11
Vinstbegreppet och Biologiska Analogier	s 20
Den Avslutande Debatten Kring Företaget	s 23
Friedmankontroversen	s 25
Slutsats	s 31
Appendix	s 33
Litteraturförteckning	s 35

Inledning

Det är brukligt att man försöker ge, dels en kort beskrivning av sitt ämnesval och dels en motivering av densamma. Det första hade jag tänkt göra men jag ska även göra ett tappert försök på det andra. Jag ska i denna uppsats försöka redogöra för den debatt som fördes angående den neoklassiska marginalteorin från 1946 fram till 1964. Det finns kanske ingen större mening med att gå in på några detaljer kring vad som debatterades då jag tror att det bara skulle förvilla. Jag vill dock säga några ord om den.

Under ovan nämnda åren kom den marginalistiska teorin att kritiseras från flera håll. Kritik hade förekommit tidigare till exempel från Chamberlin och Robinson¹ som införde idéer om icke perfekta marknadsformer som monopol och monopolitisk konkurrens, dessa togs dock upp som en del av den marginalistiska teorin vilket sannolikt berodde på att man i stor utsträckning uttryckte sig i marginalistiska termer.² Även om detta är intressant ligger det inte riktigt inom ramen för vad jag vill diskutera här. Vad jag är intresserad av är nämligen kritiken av de grundläggande antaganden eller postulaten som den marginalistiska teorin grundas på. Några exempel på sådana är antagandet om rationalitet, vinstmaximering och perfekt information. Debatten kommer till stor del att handla om ifall dessa antaganden behövde underkasta sig empirisk prövning enligt Poppers falsifieringsteori eller om de var så självklara att någon sådan prövning inte var nödvändig. Vidare kom debatten att handla om tolkning av postulaten, om hur ”hårda” de var. Hur skulle till exempel rationalitet tolkas, räcker det med att en individ eller ett företag handlar rationellt utifrån sina preferenser och tillgänglig information eller finns det en objektiv rationalitet? Innebär vinstmaximering att maximera penningnytta eller ska det tolkas bredare och i så fall hur ska till exempel altruistiskt beteende uttryckas i marginalistiska termer? Det är främst denna maximeringsprincip som kom att diskuteras i debatten. Slutligen kom man i och med Milton Friedmans essä 1953³ att diskutera om postulaten över huvud taget behövde ha någon verklighetsförankring.

¹ Teorierna om alternativa marknadsformer kan läsas i Robinson, J., *The Economics of Imperfect Competition*, Cambridge, 1933 och Chamberlain, E.H., *The Theory of monopolistic Competition; A reorientation of the Theory of Value*, Cambridge, Mass 1933.

² Olsson, C-A., *Företaget i den Ekonomiska Teorin*, i *Ekonomisk-historiska Vingslag*, 1987 s 153

³ Friedman, M., *Essays in Positive Economics*, Chicago, 1953 i synnerhet del 1 *The Methodology of Positive Economics*.

Det är dessa saker som intresserar mig. För vad händer om man tillåter en ”lösare” tolkning av postulaten för att bättre anpassa dessa till verkligheten. Ta exemplet med rationalitet. De som tagit en kurs i nationalekonomi kan ha fått höra att man måste se rationalitet i sitt sammanhang. Man kan ha fått höra att det kan vara rationellt för en individ att stå och kasta pengar i ån för enligt hans preferenser ger det honom en ”större” lycka. Enligt min mening innebär detta att vi bara kan säga att individen handlar som han gör på grund av att hans preferenser ser ut som de gör, och gör han det handlar han rationellt. Med andra ord finns det inget irrationellt beteende. Den fråga jag då ställer mig är; vad är då antagandet om rationalitet värt?

Det ovan nämnda exemplet är en av anledningarna till att jag intresserat mig för dessa frågor. Under min tid på nationalekonomiska institutionen i Lund har jag fått höra hur den ena föreläsaren efter den andra mer eller mindre skickligt försökt vrida på, förklara och bortförklara de grundläggande antagande som deras teorier grundar sig på. En annan anledning till att jag valde att detta ämne är ett sedan långt tillbaka allmänt intresse för doktrin- och idéhistoria men också för vetenskaplig teori och metod.

Teori och Metod

Vad finns det då för teorier kring hur man ska förhålla sig till doktrinhistoria. Mark Blaug skiljer på framförallt två sätt att förhålla sig till doktrinhistoria, dels genom Historisk rekonstruktion, och dels genom rationell rekonstruktion. Om man studerar tidigare tänkare i termer de själva skulle acceptera tillämpar man historisk rekonstruktion. I mitt fall skulle detta innebära att, om jag vill använda mig av historisk rekonstruktion, kan jag inte när jag diskuterar till exempel rationalitet använda mig av en ”ny” definition av rationalitet som inte skulle ha accepterats av till exempel Milton Friedman. Rationell rekonstruktion säger det motsatta, nämligen att tidigare tänkare är personer vi kan utbyta tankar med. Vad skulle Milton Friedman säga om en annan definition av rationalitet. Blaug menar att det kan vara svårt att endast använda sig av det ena men att det är viktigt att man vet när man tillämpar det ena eller det andra och att man samtidigt visar detta för läsaren.⁴ Det är min avsikt att försöka följa Blaug's råd i min uppsatts.

⁴ Blaug, M., On the Historiography of Economics, J.H.E.T, vol.12, spring 1990

Min metod är tämligen enkel. Jag kommer att börja med ett försök till en kort sammanfattning av vad den neoklassiska marginalistiska teorin säger och hur postulaten som kommer att diskuteras senare ingår i denna. Jag kommer endast att försöka diskutera postulatens ställning i de teorier som omfattades av debatten. Detta innebär i stort sett teorier kring företaget, även om debatten efter Milton Friedmans essä till större del kom att hamna på metateoretisk nivå, anser jag att den är ett inslag, och ett marginalistiskt försvar, i den tidigare debatten. Därefter kommer jag att redogöra för det empiristiska alternativet. Detta kommer att representeras av Terence Hutchison⁵ som ansåg att det krävdes strängare empirisk prövning av ekonomisk teori. För presentationen av den marginalistiska teorin kommer jag att använda mig av Mark Blaug's *Economic Theory in Retrospect*.⁶

Jag har även valt att göra vissa begränsningar. Detta gäller främst en begränsning i antalet tidskrifter som jag använder. En stor del av debatten, i synnerhet vad gäller teorin om företaget, kom att föras i *The American Economic Review* (AER). Men jag kommer även använda artiklar från *The Southern Economic Journal* (SEJ), *The Journal of Political Economy* (JPE), *The Quarterly Review of Economics and Business* (QJEB) och *The Quarterly Journal of Economics* (QJE).

Vidare kommer uppsatsen att delas upp i två delar. Första delen kommer att behandla debatten om företaget från 1946 och som fortsätter till 1959. Denna debatt har även en sidodebatt som behandlar tillämpning av biologiska och darwinistiska analogier inom teorin om företaget. Jag var till en början osäker på huruvida denna debatt var relevant för diskussionen om postulatens verklighetsförankring. Det är mycket möjligt att den inte är så relevant, jag tycker likväl att det finns en poäng att ta med den då den på ett intimt sätt hör samman med den bredare debatten kring företaget. Den andra delen kommer att behandla debatten som kom att kretsa kring Milton Friedmans essä. Till viss del kommer alltså debatten behandlas i kronologisk ordning, dock inte fullt ut då debatten om företaget fortfarande pågår då Friedmans essäsamling kommer ut.

Uppsatsen kommer att avslutas med en sammanfattning och ett försök att besvara frågan om Fritz Machlup hade rätt då han i efterhand menade att marginalisterna

⁵ Hutchison, T. W., *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory* 1938

⁶ Blaug, M., *Economic Theory in Retrospect*, 1970

”segrat”.⁷ Förhoppningsvis kommer det vara möjligt att komma till några slutsatser kring detta.

Den Neoklassiska Teorin och Teorin om Företaget

Hur den marginalistiska teorin växte fram och vem som var först är svårt att säga, och får nog anses som ett uppsatsämne i sig. Blaug menar att främst tre personer kan sägas vara grundarna till teorin. Cournot var den som ritade den första efterfrågekurvan 1838 men utan att det väckte någon större uppmärksamhet varför han inte räknas till denna trio. Den som istället kom att få någon som helst uppmärksamhet var Jevons även om även hans skrifter möttes av skepticism. Därför menar Blaug att Jevons, Walras och Menger får räknas till grundarna för teorin. Vad var det då dessa tre kom på som var så revolutionerande. Det de kom på var en teori om att hitta ett maximum, vad som allmänt kallas maximeringsprincipen. Detta är egentligen kärnan i teorin. För att sedan förklara detta krävs naturligtvis desto mer. Till att börja med måste vi förklara begreppet marginalnytta. Marginalnytta är den nytta man får på marginalen, lättare uttryckt; den extra nytta vi får av ytterligare en enhet av en vara eller tjänst. När marginalnyttan av två eller flera varor är lika stor har man en optimal nivå eller ett maximum. Argumentationen på produktionssidan är symmetrisk. Det spelar alltså ingen roll om vi pratar om allokering mellan olika varor, olika produktionsfaktorer eller mellan fritid och arbete, i huvudsak är metoden densamma. På produktionssidan använder vi oss då inte av marginalnytta utan av marginalprodukt, marginalkostnad och marginalintäkt. En viktig sak att förstå är att för att vi ska hitta maximum krävs det att marginalnyttan är avtagande. Detta innebär att marginalnyttan av ytterligare en enhet är mindre än den var för föregående enhet.⁸ Blaug beskriver vidare neoklassisk teori som;

...the spelling out of this principle (maximeringsprincipen) in ever wider contexts...⁹

⁷ Machlup F., Theories of the Firm: Marginalism, Behavioral, Managerial, AER, 1967 vol.57:1

⁸ Blaug, a a s 298-317

⁹ Blaug, a a s 301

En sådan vidare kontext är teorin kring företaget som jag tänkt gå in något djupare på. I sin bok *Principles of Economics* lägger Alfred Marshall grunden för hur man ska tolka företaget i marginalistiska termer. Några saker kan sägas om detta som är viktiga för fortsättningen. Marshall skiljer på tre tidsperioder. Den första är vad han kallar marknadsperioden, denna är dock inte så viktig eftersom inga produktionsfaktorer är variabla. Period nummer två är ”kort sikt”; här är produktionsfaktorn kapital given men andra produktionsfaktorer kan anpassas. Sist kommer ”Lång sikt” där samtliga produktionsvariabler är föränderliga. Viktigt att förstå är att ”kort” och ”lång” inte är tidsperioder som ska definieras utifrån klockan. Tidsperioderna skiljs åt utifrån när producenter och konsumenter anpassar sig till nya omständigheter. Vanligen kommer det dock vara så att den korta perioden ”går snabbare” och därmed ”kommer före” den långa perioden, men detta behöver inte vara fallet.¹⁰

Under antagandet om vinstmaximering kommer detta att innebära att företaget, i den korta perioden, kommer att maximera sin vinst givet mängden kapital. Vidare kommer företaget, under antagandet om perfekt konkurrens, att producera en kvantitet där marginalkostanden är lika med priset $MC(q)=P$. Under perfekt konkurrens ska man också veta att priset, vad företaget anbelangar, är givet. Företaget kan alltså inte påverka priset då detta ges av marknaden. Analysen för den långa perioden är betydligt svårare. Jag kommer dock att hålla mig till en ganska enkel analys, men håll i tanken att den i själva verket är mer komplicerad. På lång sikt, under antagandet om vinstmaximering och perfekt konkurrens, kommer priser och produktion bestämmas enligt följande; Om priset, som även på lång sikt är givet under antagandet om perfekt konkurrens, är högre än företagets marginalkostnad på lång sikt, kommer företaget öka sin produktion genom att öka sin kapitalstock. Om företagets kortsiktiga vinstmaximeringsstrategi ger ett pris som ligger under den långsiktiga marginalkostnaden kommer man istället minska sin kapitalstock. Under ovan nämnda antaganden kommer marknadspriset på lång sikt vara lika med $SRMC$, $SRATC$, $LRMC$, $LRAC$ ¹¹, samtliga företag kommer därmed att operera under konstant skalavkastning och företagen får ingen vinst.¹²

¹⁰ Blaug, a a s 376

¹¹ $SRMC$ =marginalkostnad på kort sikt, $SRATC$ =totalgenomsnittskostnader på kort sikt, $LRMC$ =marginalkostnader på lång sikt, $LRAC$ =genomsnittskostnader på lång sikt.

¹² Blaug, a a s 377-83

Utifrån detta kan man sedan härleda ytterligare implikationer. Ett sådant exempel är marginalproduktionsteorin. Denna säger att varje produktionsfaktor kommer belönas efter värdet av dess respektive marginalprodukt. Analysen är i huvudsak ganska enkel. Om vi tar exemplet med arbetskraft som alltså belönas med lön, kan lönen inte vara lägre än arbetskraftens marginalprodukt, om så vore fallet skulle det ju löna sig att anställa mer arbetskraft. Om vi antar perfekt konkurrens och perfekt rörlighet på arbetsmarknaden kommer lönen drivas upp eller ner tills den är lika med arbetskraftens marginalprodukt. Samma analys gäller för kapital, men i detta fall kommer då räntan att vara lika med värdet på marginalprodukten för kapital. Av detta följer att vi kan förutsäga hur företaget kommer att agera under antagandet om vinstmaximering. Om vi till exempel antar att lönerna ökar på grund av en högre lagstiftad minimilön kommer det att leda till att företaget gör sig av med anställda och minskar sin produktion. Det finns dock ett problem med marginalproduktivitetsteorin. Variablerna i teorin är inte oberoende. Löner är till exempel både kostnader och inkomst samtidigt, vilket innebär att lägre löner förvisso ger lägre kostnader men även lägre inkomster och därmed en lägre efterfrågan. Detta betyder i sin tur att om företagen möter en lägre efterfrågan på sina produkter kommer man att efterfråga mindre arbetskraft. Analysen måste med andra ord vara odynamisk och det är här ekonomens ceteris paribus (allt annat lika) antagande kommer in i bilden. Vi kan alltså bara se på följderna av en lönesänkning givet att inkomsten för hela ekonomin är konstant.¹³

Denna genomgång av teorin om företaget gör inte anspråk på att vara uttömmande på något vis, vilket heller inte är meningen. Jag vill bara belysa hur teorin baseras på ett antal antaganden och det är dessa som kommer diskuteras i fortsättningen. De antaganden som kommer diskuteras är dels hela maximeringsprincipen, men man bör då tänka på att denna i sin tur implicerar andra antaganden som rationalitet och perfekt information.

Den Empiriska Invändningen

Kritiken så som den framförs av T W Hutchison handlar, som jag sa i inledningen, egentligen inte om ifall antagandena är realistiska eller ej. Vad den går ut på är om de

¹³ Blaug, a a s 431-446

måste kunna testas empiriskt. Hutchisons invändning är dock inte helt klar i alla avseende. Han ger inget egentligt svar på om antagande måste genomgå en direkt prövning eller om det räcker att man bevisar dem indirekt.¹⁴ Ett citat från Hutchison kan belysa detta.

If the finished propositions of a science, as against the accessory purely logical or mathematical propositions used in many sciences, including Economics, are to have any empirical content, as finished propositions of all sciences except of Logic and Mathematics obviously must have, then these propositions must *conceivably* be capable of empirical testing *or be reducible to such propositions* by logical or mathematical deduction.¹⁵

Man kan alltså först uppfatta det som om han menar att det krävs direkt empirisk testning av postulaten. Men sen verkar det räcka med indirekt prövning genom logisk eller matematisk deduktion. Om man dessutom följer hans vidare resonemang verkar det som han inte menar att postulaten behöver vara direkt testbara. Däremot måste det vara möjligt att påvisa intersubjektivt vad det innebär om postulaten är sanna eller falska;

their truth or falsity, that is, must make some conceivable empirically noticeable difference, or some such difference must be directly deducible therefrom.¹⁶

Alltså är det viktiga inte att man kan testa postulaten empiriskt, eller om de är sanna eller falska, så länge man kan visa att det gör skillnad ifall de är sanna eller falska. Det är dock inte slut på förvirringen i Hutchisons argumentering i och med detta. Genom resten av hans bok verkar han nämligen argumentera för direkta test av postulaten. Han undrar till exempel hur det ska vara möjligt att hitta antaganden, som kan förklara hur fackföreningar eller bankdirektörer handlar, utan att man gör statistiska undersökningar. Vidare menar han att om man, genom statistiska undersökningar, kunde hitta några sådana antaganden, så behöver inte det innebära att man därifrån kan dra några deduktiva slutsatser. Men om vi, på statistisk väg, skulle få en sådan uppsättning av realistiska

¹⁴ Holmlund, B., Om Postulatens Status i Ekonomisk Teori, Umeå Universitet, 1973

¹⁵ Hutchison, a a s 9

¹⁶ Hutchison, a a s 9-10

antaganden, menar Hutchison att dessa i sig själva skulle ge oss ekonomins ”lagar”, och det skulle därmed inte finnas så mycket kvar för den deduktiva ”rena teoretikern” att göra.¹⁷ Nu verkar det alltså som om direkta empiriska test är högst önskvärda, och inte bara det, om man genom empiriska test kan få fram en uppsättning antaganden så ger oss dessa ekonomins lagar, vilket rimligen är det ekonomen är ute efter.

Flera år senare då debatten kring företaget, åtminstone för tillfället, var på väg att ebba ut så passar Fritz Machlup på att kommentera Hutchison. I en artikel i *Southern Economic Journal* kommer han att klassificera Hutchisons hållning till de ekonomiska postulaten som ultra-empiristisk. I ganska hårda ordalag menar han att Hutchison och ultra-empiristerna är så misstänksamma mot deduktiv teori, och att de inte nöjer sig med indirekt verifiering av hypoteser. De insisterar i stället på att varje, såväl hypotetiskt som faktiskt antagande, under varje steg av analysen, ska testas och med testas menar ultra-empiristen direkta test genom objektiv data.¹⁸ Man måste nog hålla med Machlup om att detta är vad Hutchison verkar mena. Hutchison går dock i svaromål ett år senare och kommer här inte bara försvara sig mot Machlup utan även, med hjälp av tolkningar från Paul Samuelson av hans egen bok, förtydliga vad han egentligen menade i hans ovan nämnda citat från sida nio. Enligt det resonemang han för här verkar det som om man ska tolkade det som om han menar att det räcker med indirekta test av postulaten.¹⁹ Det hindrar dock inte Hutchison från att, senare i svaret, än en gång förespråka direkta test. Han menar, angående beteendantaganden inom ekonomi, att det inte finns någon anledning, som Machlup verkar mena, att anta att det är svårare att empiriskt testa antagandena än att testa de slutsatser man härleder utifrån dessa.

Professor Machlup does nothing to show that it is in any respect more difficult to confirm or ”disconfirm” assumptions, ”fundamental” or otherwise, about human action in economic theorising, than it is to confirm or ”disconfirm” the conclusions about human action.²⁰

¹⁷ Hutchison, a a s 74-5

¹⁸ Machlup, F., *Verification in Economics*, SEJ, 1955, vol. 22, s 7-8

¹⁹ Hutchison, *Professor Machlup on Verification in Economics*, COM., SEJ 1956 vol.22, s 477

²⁰ Hutchison, a a s 481

Även denna gång är det alltså inte klart hur Hutchison egentligen vill ha det, vilket även en något irriterad Machlup påpekar i ett svar på Hutchison.²¹

Jag lämnar, åtminstone för tillfället, denna debatt. Vad jag var ute efter här är att ge en bakgrund till kritiken så som den kommer till uttryck i den senare debatten. För även om det inte, som Olsson påpekar, finns några hänvisningar till Hutchison i Lesters empiriska undersökning av företaget, så känns det inte allt för långsökt att anta en viss koppling.²² Dessutom måste erkännas att en anledning till att jag inte vill utveckla Hutchisons resonemang mer, är att det är, som jag visat, både motsägelsefullt och i sammanhanget inte särdeles skarpt.

Attacken på Teorin om Företaget och Maximeringsprincipen

Lesters empiriska undersökning hade egentligen föregåtts av en annan undersökning av R.L. Hall och C.J. Hitch²³ i Storbritannien. Men även om man från den marginalistiska sidan kommer att kritisera även denna undersökning, har jag valt att inte gå igenom denna då debatten i *The American Economic Review* inte började som en reaktion på den undersökningen utan som en reaktion på Lesters. Dessutom har jag inte hittat något försvar på kritiken från Halls och Hitches sida, det är möjligt att min begränsning vad det gäller antalet tidskrifter är anledningen till detta.

Lesters undersökning presenteras i en artikel i *The American Economic Review* i mars 1946.²⁴ Undersökning är en empirisk undersökning i enkätform. Enkäten skickades ut till 430 företag som var kända för att ha produktion i både norra och södra USA. Anledning till detta var att man kunde anta att lönerna skiljde sig mellan företagets norra och södra fabriker och att man därmed i ökad utsträckning skulle reagera på löneförändringar på grund av detta. Poängen med undersökningen var att han ville se hur väl företagets beteende vid löneförändringar överensstämde med vad marginalproduktivitetsteorin säger. I Lesters undersökning visar det sig att företagen i stort sett inte gör några marginalistiska övervägande vid förändringar i lönenivå. Istället

²¹ Machlup, Rejoinder to a Reluctant Ultra-Empiricist, COM., SEJ 1956 vol.22 s 483

²² Olsson, a a s 153 (kommentaren finns i en fotnot)

²³ Hall, R.L./Hitch, C.J., Price Theory and Business Behavior, Oxford Economic Papers, Maj 1939

²⁴ Lester, R.A., Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems, AER, 1946, vol.36

visade det sig att andra kostnader än lönekostnader var viktigare för efterfrågan på arbetskraft. Detta överraskar även Lester då lönekostnader bar en stor del av de totala kostnaderna. Han menar även att korrelationen mellan lönekostnadernas andel av de totala kostnaderna och betydelsen av löneförändringar var överraskande låg.²⁵

Lester drar ett antal slutsatser utifrån sin undersökning. Till exempel att marknadsefterfrågan på företagets produkter är viktigare för att bestämma efterfrågan på arbetskraft än vad lönenivån är. Vidare menar han att i det moderna företaget påverkas de genomsnittliga kostnaderna i stor utsträckning av produktionsvolymen.²⁶ Denna sista invändning tycker jag är extra intressant då den omöjliggör fina matematiska lösningar och diagram. Lesters slutsats av sin undersökning blir att;

This paper raises grave doubts as to the validity of conventional marginal theory and the assumptions on which it rests...business executives rightly considers marginalism impractical as an operating principle...²⁷

Svar på Lesters artikel låter inte vänta på sig. Samma år i september kommer en reaktion från Machlup, alltså samme man som ovan angående Hutchison. Svaret är ganska omfattande men tillika, om målet var att snabbt döda debatten, inte särdeles genomtänkt. Han borde troligen ha nöjt sig med att kritisera Lesters undersökningsmetod. Han gör förvisso detta, men kan ändå inte låta bli att ge sin tolkning av teorin om företaget. Varför detta kan ses som ett "misstag" kommer jag komma in på senare. Hans kritik av Lester undersökningsmetod är nämligen helt befogad. Till att börjar med invänder han att endast 56 av de 430 företag som mottagit enkätundersökningen hade valt att svara. Denna brist är dock något som Lester hade varit fullt medveten om.²⁸ Machlup är också mycket kritisk till Lesters frågeformuleringar. Han uttrycker detta i relativt hårda ordalag.

Professor Lester's questionnaires suffered not merely from inherent weaknesses in the method but also from defects in formulation. These defects were so serious that

²⁵ Lester, a a, s 64-6

²⁶ Lester, a a, s 81-82

²⁷ Lester a a, s 81-82

²⁸ Lester a a, s 81

even the most complete, reliable and intelligent answers could not have yielded significant findings.²⁹

Machlup nöjer sig dock inte med att bara kritisera Lesters formuleringar. Han förkastar helt möjligheten att kunna formulera frågeformulär som kan ge svar som skulle kunna ge några användbara slutsatser. Anledningen till detta är att företagsledarna inte känner till de uttryck som används i marginalistisk teori och kan därför inte förväntas kunna svara på frågor som rör marginalistisk teori.³⁰ Machlup säger alltså att empiriska test av företagsbeteende är omöjlig på grund av att frågorna antingen, om de ska förstås av företagsledaren, är för enkla, eller för att de är för svåra, vilket gör att företagsledaren inte kan förväntas förstå frågorna. Detta innebär på sätt och vis att det blir omöjligt att utföra empiriska test angående företagsbeteende. Machlups slutsats blir att marginalistisk teori inte kan ifrågasättas utifrån Lesters empiriska undersökning. Han passar även på att påpeka att hans något bitska ordalag inte ska tokas som ett uttryck för en allmän fientlig inställning till empiriska undersökningar.

I conclude that the marginal theory of business conduct of the firm has not been shaken, discredited or disproved by the empirical tests discussed in this paper.³¹

Som jag var inne på tidigare kommer Machlups svar även att omfatta hans tolkning av teorin om företaget. Han menar att teorin inte är så ambitiös som många verkar tro. Den ger ingen fullständig förklaring till hur produktion, priser eller efterfrågan på arbetskraft bestäms, utan den försöker endast förklara vilka effekter vissa förändringar i omständigheter kan ha för hur företaget agerar. De flesta skulle nog hålla med Machlup i detta avseende. Detta hindrar dock inte Machlup från att i större delen av sin artikel ge en grundlig men ganska motsägelsefull genomgång av teorin om företaget. Ett exempel på detta är hans kommentar angående maximeringsprincipen. Han menar då att ekonomen inte ser några problem med att företagaren, och därmed företaget, har andra mål än att maximera sin penninginkomst. Machlup ser inga problem med att företagaren skulle

²⁹ Machlup, *Marginal Analysis and Empirical Research*, AER 1946, vol.36 s 548

³⁰ Machlup, a a, s 536-48

³¹ Machlup, a a s 553 (den andra undersökning som åsyftas i citatet är Hall/Hitch's)

kunna donera pengar, eller köpa råvaror till högre priser av släktingar. Det verkar alltså som om Machlup menar att vi ska se företaget som om det nyttomaximerar och inte som om det vinstmaximerar. Det uppenbara problemet blir naturligtvis hur vi ska bedöma företagets nytta av sådant beteende i förhållande till företagets marginalintäkter och marginalkostnader. Machlup ser dock inget problem i detta utan menar att sådant beteende, genom att man uppskattar dess penningvärde, skulle kunna inkluderas i företagets intäkter och kostnader, vilket enligt honom skulle göra teorin om företaget allomfattande i detta avseende. Dock menar han att denna typ av analys inte skulle vara särdeles värdefull och att marginalistisk analys skulle tappa mycket av sitt värde om vi inkluderade icke-ekonomiska värden.³²

Machlup menar vid ett senare tillfälle att företagsledare inte alls behöver ägna sig åt ”högre matematik” för att ta beslut, utan kommer troligen i hög grad handla på ”känsla”. Machlup medger då att detta mycket väl kan innebära att två företagare, som ställs inför exakt samma situation, kan komma att handla olika på grund av att de inte har ”samma känsla”.³³ Problemet då blir ju att det inte finns något som säger att företagsledarens handlande kommer att överensstämma med den marginalistiska teorin. Vi hamnar då i den icke önskvärda situationen då det enda vi kan säga är att företagsledaren handlar som han gör för att han föredrar det, och maximeringsprincipen och rationalitet saknar innebörd.

Lester ger ett svar på Machlups kritik i marsnumret av *The American Economic Review*. I sitt svar koncentrerar han sig mer på att kritisera Machlup än att försvara sin egen undersökning, då han än en gång medger brister i densamma. Han påpekar att Machlups artikel är motsägelsefull i många avseende, då han dels gör en snäv genomgång av teorin om företaget, och dels då han lämnar utrymme för ”känsla” och ”gissningar” angående företagsledarens beteende. Lester är också mycket kritisk till Machlups kommentarer angående empiriska test. I ett stycke skriver han;

...professor Machlup points to no systematic investigation that supports the validity of marginalism in the field of modern manufacture. His paper consists merely of assumptions, presumptions, theorist's contentions, possibilities,

³² Machlup, a a s 519-26

³³ Machlup, a a s 535

statements of need for investigation, analogies to driving and parking automobiles, and criticisms of the empirical research carried on by others.³⁴

Han påpekar även att Machlup, när han tyckte kunna se tecken i Lesters undersökning som gav visst stöd för marginalistisk teori, inte kommenterade att betydligt mer motsade densamma. När Lesters undersökning dessutom, åtminstone till vissa delar, klarade passera Machlups högt satta standard så förkastar han svaren som opålitliga på grund av att de, som Lester anser, inte överensstämmer med hans uppsatta förutsättningar.³⁵ Machlup ger ett svar även denna gång. Han menar än en gång att Lester inte förstått vad den marginalistiska teorin om företaget kan och inte kan förklara. Hans svar är i stort sett bara en upprepning av vad sagt i sin tidigare artikel, men här menar han att i stort sett alla Lesters slutsatser är förenliga med marginalistisk teori. Han kommer i detta svar bända begreppen och antagandena inom den marginalistiska teorin till sin yttersta gräns, tills de i stort sett kan förklara allt.³⁶

Som jag tidigare var inne på kan det ses som ett misstag från Machlups sida att ge ett sådant omfattande svar som han gör. Han blir nämligen kritiserad för sin framställning av marginalistisk-teori redan i juni numret 1947 av Henry M. Oliver Jr..³⁷ Han kritiserar Machlup på fyra punkter; För det första frågar han sig, som jag varit inne på, om det verkligen är metodologiskt hjälpfullt att använda sig av de breda definitionerna av marginkostnad och marginalintäkt som Machlup gör. Jag har som sagt redan varit inne på detta och som jag visat råder det viss oklarhet vad gäller Machlups position. För samtidigt som han använder sig av dessa breda definitioner så inser han vilka svagheter detta innebär.³⁸ Vad Oliver gör är att han visar på vilka metodologiska fördelar det innebär att använda sig av snävare definitioner, då de bredare definitionerna endast kommer leda till förvirring och ge ett intryck av att analysen endast innehåller två relevanta variabler när den i själva verket, som Oliver säger, kanske innehåller 202.³⁹

³⁴ Lester, R.A., Marginalism, Minimum Wages, and Labor Markets, COM., AER, 1947 vol.37:1 s 136

³⁵ Lester, a a, s 137

³⁶ Machlup, Rejoinder to an Antimarginalist, COM., AER, 1947 vol.37:1 s148ff

³⁷ Oliver Jr., H., M., Marginal Theory and Business Behavior, COM., AER, 1947 vol37:2

³⁸ se fotnot 32 ovan.

³⁹ Oliver., a a, s 376

Olivers andra fråga är en förlängning av den första. Han frågar sig om det vinstmaximerande företaget nödvändigtvis behöver använda sig av beräkningar som involverar även dessa bredare definitioner. Machlup har nämligen menat att antagandet att företaget sätter marginalkostnaderna lika med marginalintäkterna ges logiskt av att företaget vinstmaximerar och att resonemanget därmed är en tautologi. Oliver menar att så inte är fallet. Det finns enligt honom ingen logisk nödvändighet i påståendet som implicerar att företagsledaren gör några som helst marginalistiska beräkningar. Det är heller inte nödvändigt att han måste resonera marginalistiskt för att bli framgångsrik. Naturligtvis innebär inte detta att han inte resonerar marginalistiskt, vad Oliver säger är att;

Ability to make use of marginal analysis is neither an invariable requirement nor an invariable promise of business success. Whether business men... reason marginally... if they wish to maximize profits, is, of course, another question. Economic analysis is not aided by the assumption that they *must*.⁴⁰

Hans tredje fråga är en fråga om bevisbörda. Man kan nämligen med rätta hävda att det råder omvänd bevisbörda i debatten och Oliver efterlyser därmed bevis som stödjer den marginalistiska teorin om företaget. Han menar att om företagsledaren hävdar att han inte använder sig av marginalistiskt resonemang, borde bevisbördan ligga på den som inte tror honom. Oliver erkänner dock att det vore svårt, för att inte säga omöjligt, att hitta empiriska bevis som stödjer marginalistisk teori. Detta gör att han är mycket kritisk till Machlups försök att hitta sådana i Lesters undersökning. Dessa bevis implicerar inte att företaget försöker maximera sin vinst utan ger endast ett visst stöd för vad han kallar ”fractional marginalism”.⁴¹

Olivers sista invändning mot Machlup är nog på sätt och vis den mest allvarliga. Machlup menade, som jag nämnt ovan, att marginalistisk teori egentligen bara ville förklara vilka effekter vissa förändringar i omständigheter kan ha för hur företaget agerar. Problemet med Machlups resonemang är att det, enligt Oliver, tillskriver företagsledaren övermänskliga egenskaper. Teorin om företaget förutsätter nämligen att företagsledaren

⁴⁰ Oliver, a a, s 378

⁴¹ Oliver, a a, s 379-80

hela tiden är vaksam på förändringar, alltid redo att ändra priser eller prisstrategi, när de ser eller tror sig se en förändring i utbud och efterfrågan. Varför tillskrivs företagsledaren en sådan egenskap? Det beror på marginalistiska teorins problem med kontinuerliga förändringar. Som jag tidigare har varit inne på är marginalistisk teori i stort sett helt odynamisk. Därför måste man anta att företagsledaren reagerar på varje ny information direkt, så att inte flera förändringar sker, vilket skulle göra analysen ohanterlig. Oliver menar att detta är en allt för orealistisk syn på hur företagsledaren agerar. Han menar till exempel att företag till stora delar styrs av konservatism, företagsledaren kommer att fortsätta i gamla spår och följa gamla regler tills det blir helt uppenbart att det inte längre går. Slutligen kritiserar Oliver dualismen mellan vinstmaximering och kostnadsminimering. Enligt marginalismen får vi nämligen samma resultat om vi maximerar vinsten eller minimerar kostnaderna. Oliver menar att detta inte, åtminstone vad företagsledaren anbelangar, är samma sak. Han menar att de två begreppen har högst olika betydelse psykologiskt.⁴²

Machlups svar på Lester kommer alltså att öppna nya möjligheter för kritik snarare än att stänga detsamma. Istället kommer det att skrivas en rad artiklar som antingen kritiserar, försöker modifiera eller försöker hitta alternativ till marginalistisk teori. Något förvånande är att det inte kommer fram fler försvarare av den marginalistiska teorin och då sådant förekommer är det oftast i form av självförsvar. Två som kan sägas tillhöra kategorin som kritiserar marginalismen är R.A. Gordon⁴³ och L.G. Reynolds⁴⁴. Gordon menar att Lesters kritik delvis är missriktad, marginalistisk teori är enligt Gordon korrekt, givet antagandena. Vad Gordon ifrågasätter är antagandena som sådana. Man kan hävda att han i stort sett kritiserar varje implicit och explicit antagande som görs inom marginalistisk teori. Hans kritik grundas utifrån två påståenden. Det första är att man inte, som marginalisterna menar, kan behandla kostnader och intäkter endast som en funktion av företagets produktion. Problemet är, som Gordon påpekar, att de grundläggande antagandena inom teorin blir mer och mer orealistiska då vi adderar fler variabler. Det är dock, menar han, fullt möjligt att addera fler variabler men det vore omöjligt att anta att

⁴² Oliver, a a, s 381-3

⁴³ Gordon, R.A., Short-period Price Determination in Theory and Practice, AER, 1948 vol.38:1 s 265

⁴⁴ Reynolds, L.G, Short-run Theory of Wages, AER, 1948 vol.38:1 s 289

företagsledaren skulle kunna beakta varje enskild variabel för sig. Det är heller inte realistiskt, att som marginalisterna, anta att beslut inom företaget grundas på ett beslut efter en händelse åt gången. Enligt det antagandet menar man ju att företaget inte skulle beakta framtida, både troliga och säkra, förändringar som kan påverka hans beslut. Det andra påstående som ligger till grund för Gordons kritik är att osäkerheten är större och mer förödande än vad marginalisterna antar. Han skriver;

Most of my criticisms center around the fact that the tool box of formal marginalism is not very useful in a business world characterized by the *ignorance* and *uncertainty* as do in fact prevail...It leaves theory saying that business men do what they do because they do it.⁴⁵

Osäkerhet är som de flest kanske förstår egentligen kritik av antagandet om perfekt information och kritik mot detta antagande kommer, på grund av dess orimlighet, att framföras ofta och i olika former.

Reynolds är inte riktigt lika hård i sin kritik. Han har svårt att se att teorin om företaget skulle innehålla några logiska luckor. Han går även längre och menar;

I would go even farther to assert that the static theory of the firm and industry, in addition to its normative value, has a good deal of descriptive value with respect to adjustments over quite long periods of time, *e.g.*, the consequences, over a period of decades, of more rapid rate of increase in capital supplies than in labor supplies.⁴⁶

Dock menar Reynolds att teorin om företaget inte är särdeles lämplig för analys av mycket korta tidsperioder. Det intressanta är att Reynolds delvis ifrågasätter marginalismen på samma grunder som Gordon gjort. Det gäller då osäkerhetsfaktorn även om Reynolds applicerar den på marginalproduktivitetsteorin.

We have sought to establish that, in addition to these reasons, there are numerous other important reasons arising from the way in which workers behave and the way

⁴⁵ Gordon, a a, s 287

⁴⁶ Reynolds, a a, s 290

in which actual system of wage payment operate. While it is technically quite possible to abstract from all these things, one wonders whether such heroic simplification of reality can serve any useful descriptive value.⁴⁷

Reynolds drar slutsatsen att den statistiska teorin om företaget, på grund av osäkerhet, inte kan användas för förutsägelser om företagsbeteende. Den har enligt honom bara ett användningsområde, nämligen för analys av ideal allokering av ekonomiska resurser.⁴⁸ Detta är enligt min mening vad Gordon också menade när han sa att marginalistisk teori stämmer givet antagandena. Reynolds argumentering lämnar dock, åtminstone mig, något mer undrande. Det är trots allt så att marginalismen oftast har kritiserats för att den har problem med att hantera kontinuerliga förändringar under längre tidsperioder. Enligt Reynolds är det dock där den ska vara som starkast, men hans enda belegg för detta är att han inte kan se att teorier, utvecklade av så kompetenta tänkare genom historien, skulle kunna innehålla några logiska luckor.

Reynolds tillhör även den kategori som ger förslag till förbättringar. Hans förslag är först och främst att man ska vara klarare med vad man menar med en period. Enligt Reynolds borde det vara rimligast att använda sig av kvartal då det är den periodisering som de flesta företag använder när de fattar beslut. Vidare menar han att statistiska diagram borde ersättas med tids-serier. Vad gäller de antaganden som ska göras angående företagsbeteende kan man endast komma fram till realistiska sådana genom att studera dem empiriskt.⁴⁹ Jag har svårt att se att dessa förslag till ”förbättringar” skulle falla förespråkare för marginalismen i smaken. Då de egentligen inte innehåller några inslag av positivism.

Det enda exemplet på ett rent försvar av den marginalistiska teorin jag kunnat hitta kommer 1956 i en artikel av James S. Earley⁵⁰. Earleys artikel baseras på en empirisk undersökning av 110 bolag som av American Institute of Management har blivit klassade

⁴⁷ Reynolds, a a, s 294

⁴⁸ Reynolds, a a, s 308

⁴⁹ Reynolds, a a, s 306-7

⁵⁰ Earley, S., James, Marginal Policies of ”Excellently Managed” Companies, AER, 1956 vol.46:1 s 44

som välsköta bolag. Earley menar att han får finna ett starkt stöd för att bolag använder sig av marginalistisk teori som bas för beslutsfattande. När man går igenom hans undersökning kan den till att börja med verka ganska övertygande. Det finns dock ett antal problem med hans argumentering. Till att börja med gäller de flesta av hans frågor huruvida företaget använder sig av dels kostnadsdifferentiering och genomsnittskostnader som underlag för beslutsfattande. Problemet är att Earley menar att bara för att företaget använder sig av dessa begrepp, eller för att data över dem finns tillgängligt, så är det ett bevis för att man resonerar marginalistiskt. Han frågar alltså inte i vilken utsträckning och om man även tar hänsyn till annat för att fatta beslut. Ett annat problem är att använda genomsnittliga kostnader. Detta betyder ju nämligen inte att man väger marginalkostnader och marginalintäkter mot varandra på det vis som marginalistisk teori menar. Dessutom är flera av frågorna ledande, vilket är något som påpekas av Herbert A. Simon⁵¹. Simon menar att det till exempel inte är troligt att någon företagsledare skulle säga sig acceptera lägre vinst om han kunde få en högre.

Som jag sa innan tycker jag nog att Earleys undersökning kan sägas ge ett visst stöd för att åtminstone vissa marginalistiska termer används inom företaget. Men på grund av de brister jag gått igenom skulle jag nog ändå säga att argumenteringen är allt för tunn och slutsatserna han drar är allt för dåligt underbyggda för att vara helt tillfredställande, så frågetecknen kring beslutsfattande inom företaget kvarstår.

Vinstbegreppet och Biologiska Analogier

Jag hade nu tänkt gå igenom en diskurs inom debatten om företaget som dyker upp i samband med den bredare debatten. Det handlar om en diskurs kring vinstbegreppet och kommer att utvecklas i riktning mot en darwinistisk överlevnadsanalys av företaget. Diskursen springer ur antagandet om osäkerhet som en förklaring till att företag går med vinst. Företagens vinster är ett problem för marginalistisk teori. Som jag ovan nämnt kommer företaget under antagande om vinstmaximering, rationalitet, perfekt information och perfekt konkurrens inte att göra någon vinst. En förklaring till att företag ändå går med vinst är att antagandet om perfekt konkurrens inte är uppfyllt, det är på så vis man

⁵¹ Simon, A. Herbert, Decision-Making in Economics, AER, 1959 vol.49:1 s 251

utvecklat teorier om imperfekta marknadsformer som monopol. Dock kanske det inte alltid går att förklara företagets vinster bara genom att säga att antagandet om perfekt konkurrens inte är uppfyllt. Man söker alltså en alternativ förklaring och tror sig då kunna hitta en sådan i att man inför ett moment av osäkerhet, och att antagandet om perfekt information alltså inte håller. Den första artikeln i ämnet kommer ifrån Fred J. Weston⁵². Hans artikel är främst en genomgång av Frank H. Knights Risk, Uncertainty, and profit. I artikeln förkastar han att vinst skulle kunna ses som en avkastning på någon produktionsfaktor som till exempel avkastning på företagsledarens arbete. Den ersättning som företagsledaren får ska betraktas som en form av lön och är därmed bara en kostnad bland andra.

Det är ju i och för sig möjligt att företagsledaren tar ut hela vinsten i lön som kan vara fallet i mindre företag. Detta är något som P.L. Bernstein diskuterar. Han menar att vinstbegreppet skiljer sig åt mellan stora och små bolag.⁵³

Weston menar istället att vinst är en avkastning på den risk som företagsledaren, eller, om de inte är samma person, ägarna av företaget bär. Han menar vidare att osäkerhet är anledningen till att perfekt konkurrens inte råder på flera marknader vilket i sin tur leder till att det uppkommer vinster. Man måste dock ha klart för sig vad man i detta fall menar med risk. Det är nämligen bara den risk som inte kan uppskattas eller ”mätas” som ger upphov till vinst. Om man känner till en risk, och kan uppskatta den, är den ju inte längre osäker och kan därmed inte rättfärdiga vinsten.⁵⁴

De som kommer att gå från detta till att dra paralleller till biologin och darwinism är Armen A. Alchian⁵⁵ och Stephen Enke⁵⁶. Alchian menar att det är omöjligt för företaget att vinstmaximera på grund av osäkerhet. Anledningen till detta är att varje handling som företaget kan ta är, på grund av osäkerhet, förknippat med ett antal olika utfall fördelade på ett visst vis, och inte som marginalismen menar, förknippat med ett utfall. På grund av att det inte finns någon maximal fördelning, är det enligt Alchian omöjligt att

⁵² Weston, J. Fred, A Generalized Uncertainty Theory of Profit, AER, 1950 vol.40 s 40

⁵³ Bernstein, P.L., Profit Theory, QJE, 1953 s 407-8

⁵⁴ Weston, a a, s 42-45

⁵⁵ Alchian, A., Armen, Uncertainty and Economic Theory, JPE, 1950 vol.58 s 211

⁵⁶ Enke, Stephen, On Maximizing Profits: A Distinction Between Chamberlin and Robinson, AER, 1951 vol.41:1 s 566

vinstmaximera på ett rationellt vis. Vad är då vinsten enligt Alchian. Enligt honom är vinsten endast det kriterium som bestämmer vilka företag som överlever.

This is the criterion by which the economic system selects survivors: those who realize *positive profits* are the survivors; those who suffer losses disappear.

Alltså är det endast nödvändigt för företaget att visa ett positivt resultat. Detta är ju på intet vis samma sak som att maximera vinsten, utan det innebär bara att man är tillräckligt bra i förhållande till sina konkurrenter. Enligt Alchian implicerar detta två saker. Dels att överlevnad bestäms genom relativ överlägsenhet, och dels att detta inte nödvändigtvis betyder att den mer motiverade överlever, utan överlevande kan vara mer eller mindre slumpartad. Detta med slump utvecklar han genom en analogi till biologin. En planta, menar han, växer inte på den soliga sidan av en byggnad därför att den vill det, eller för att förhållandena är bättre där, utan de växer där för att dess löv får mer solljus. Det är alltså möjligt att företaget överlever för att miljön den opererar i har anpassat dem, inte för att företaget har anpassat sig till densamma. Alchian förkastar inte marginalistisk analys helt och hållet, utan menar att visst beteende kan analyseras marginalistiskt. Han menar istället att det ekonomen borde utgå från att total osäkerhet råder och sedan lägga till element av information och förutseende i sin modell.⁵⁷ Man kan se vissa spår av vad som kallats *as-if* antagandet i Alchians argumentering. Detta är dock ännu tydligare i Enke som i stort argumenterar för samma sak som Alchian men som alltså ännu tydligare för fram *as-if* antagandet.

Perhaps, under certain circumstances, we can predict *as if* firms do in fact maximize profits by consciously equating marginal costs and marginal revenues.⁵⁸

Alchians idéer möter dock motstånd. Penrose⁵⁹ kommer att kritisera användandet av biologiska analogier, och gör det på ganska goda grunder. Hon menar att Alchians modell, och hans idéer, leder till att vi i stort sett inte kan säga något om företaget eller

⁵⁷ Alchian, a a, s 211-21

⁵⁸ Enke, a a, s 571

⁵⁹ Penrose, Edith, T., Biological Analogies in the Theory of the Firm, AER, 1952 vol.42:1, s 804

förklara dess beteende. Vi kan alltså bara säga varför företag överlever eller slås ut, men om vi inte vet något om företagets beteende på mikroplanet, så har vi ingen större nytta av detta. Hon attackerar även Alchians syn på anpassning, och menar då att uppfinningar är ett klart exempel på när företag försöker förändra sin omgivning. Penrose håller dock med om att det finns en poäng i att man inte på ett tillfredställande vis kan behandla osäkerhet i marginalistisk analys.⁶⁰

Jag håller med Penrose i det mesta. Att dra paralleller mellan företaget och en biologisk organism måste kunna motiveras med att de två på ett betydande sätt påminner om varandra. Detta tycker jag inte att Alchian lyckas med. Dessutom tycker jag att as-if antagandet är så problematiskt och innehållslöst att det snarast minskar våra möjligheter att säga något om företagsbeteende än tvärt om, och att det snarast påminner om ett slags *ad hoc* hypotes. Jag tycker alltså att man kan se det som ett försök att, när man inte specifikt kan säga vilket beteende som leder vinstmaximering, ändå försöker ”rädda” teorin genom att säga att företaget handlar som om det vinstmaximerar för att det annars inte skulle överleva. Det hindrar dock inte Milton Friedman från att överta as-if antagandet, vilket jag återkommer till senare.

Den avslutande debatten kring företaget

Debatten kring teorin om företaget och de antaganden de bygger på avslutas, åtminstone för tillfället, genom en disskurs mellan K.E. Boulding, Frank H. Knight och Paul A. Samuelson i *The American Economic Review* 1952⁶¹. Denna disskurs är ganska vetenskapsfilosofisk i sin karaktär. Samuelson kommer till exempel att diskutera matematik som språk och i vilken utsträckning matematik är användbart inom ekonomi. Varför han i sammanhanget kanske inte är så intressant. Boulding är då desto intressantare. Han börjar med att slå fast vad det egentligen är man debatterat, och varit oense om, under sex års tid. Det man debatterat är enligt honom maximeringsprincipen och kritik av densamma. Denna kritik kan, oberoende av vilken form den tagit, sammanfattas som;

⁶⁰ Penrose, a a, s 805-15, Liknande kritik finns även i Penrose, *Theory of the Firm; Biological Analogies*, COM, AER, 1953 vol.43:1 s 600

⁶¹ Diskursen återfinns i *Papers and Proceedings, Issues in Methodology*, AER, 1952 vol.42:2 s 34

Insofar as these criticism have theoretical content, however, they come to much the same thing: that the maximization of profits is unrealistic because firms cannot possibly know when profits are at a maximum⁶²

Kritiken kan enligt Boulding uppfattas som destruktiv, men är egentligen bara en börja på en beteendevetenskaplig teori om företagsorganisation. Hur Boulding menar att denna teori ser ut är svårt och säga. Men man kan säga att företaget opererar under en viss toleransnivå. Då något händer så att man går med mindre vinst än vad toleransnivån medger kommer man att vidta mer eller mindre drastiska åtgärder för att komma till rätta med situationen. Boulding kallar själv teorin för ”a theory of homeostasis of balance-sheet”. Vad företaget eftersträvar är att hitta ”the (*min kursivering*) ideal balance sheets” och det är här man kan finna maximeringsprincipen om den finns någonstans. Boulding tror inte att en mer realistisk teori om företagsbeteende skulle innebära att marginalistisk teori nödvändigtvis behöver förkastas, för, som han säger, marginalistisk teori säger egentligen ganska lite om företagsbeteende, och det är inte troligt att mer realistiska teorier skulle visa att till exempel högre priser gav lägre produktion och högre konsumtion. Ett problem med marginalistisk teori kvarstår dock enligt Boulding, vilket är det så ofta återkommande problemet med dynamik. Här är Boulding inte särskilt hoppfull, på grund av att mycket talar för att individers preferensfunktioner inte är stabila då man relaterar föregående variabler, och icke stabila preferenser kommer leda till att marginalistisk teori bara kan säga att individer gör vad som de gör. Med andra ord kan den inte säga något om beteende.⁶³

Knight argumenterar för någon typ av institutionalistisk tolkning. Vad han vill få ut av sin argumentering är lite svårt att säga. Men han menar i princip att det finns så mycket som påverkar mänskligt beteende men att det ändå empiriskt borde gå få fram vissa generella lagar för mänskligt beteende;

⁶² Boulding, K. E., Implications for General Economics of More Realistic Theories of the Firm, COM, AER, 1952 vol.42:2 s 36

⁶³ Boulding, a a, s 39-44

To have a mind means to change it occasionally; hence to act unpredictably, but not too, too erratically, or too far, or it would cease to be mind. As intelligent beings, we live somewhere between causation and chaos.⁶⁴

Vad kan man då säga angående debatten om företaget? För som Nordqvist påpekar i sin genomgång av debatten så hade båda sidor bra argument.⁶⁵ Problemet som jag ser det är att det rådde en ovilja att förstå varandras argumentering. Detta fick till följd att man till stor del egentligen inte debatterade med varandra, utan med sig själva. Kritikernas ovilja att se teorin om företaget för vad den är, och försvararnas ovilja att acceptera att teorin inte säger så mycket som man kan önska, gjorde att man inte kunde se varandras goda argument. Jag är böjd att hålla med Reynolds då han säger att teorin om företaget stämmer givet antagandena, och att den därför kan användas för analys av en ideal allokering av resurser. Men om man släpper på något av antagandena eller som Machlup förespråkade, inte håller dem tillräckligt hårt, förlorar den även detta värde, och analysen blir allt för komplicerad för att enkelt uttryckas marginalistiskt. Vad gäller att förklara verkligt företagsbeteende är den nog högst bristfällig.

Friedmankontroversen

Som jag var inne på i min inledning kommer debatten som följer på Fridmans essä om positiv ekonomisk metod att få en mer vetenskapsfilosofisk karaktär. Men i fråga om antagandenas status i ekonomisk teori är den synnerligen intressant. Det är då främst första delen i hans bok som är intressant. Friedman går där igenom hur man ska tolka antagandena i ekonomisk teori och kopplingen mellan antagandena och teorin. I sin inledning definierar han positiv ekonomi. Till skillnad från normativ teori så är positiv ekonomi fri från etiska eller moraliska värderingar, och den handlar därmed om vad som är och inte vad som borde vara. Den försöker genom ett system av generaliseringar förutse effekterna av förändringar i ekonomiska omständigheter. Detta är naturligtvis inget nytt utan påminner i mycket om vad Machlup och andra menat. Vad som till viss del är nytt är att teorins giltighet ska värderas utifrån dess förmåga att ge tillräckligt goda

⁶⁴ Knight, Frank, H., Institutionalism and Empiricism in Economics, COM, AER 1952 vol.42:2 s 55

⁶⁵ Nordqvist, Gerald. L., The Breakup of the maximization Principle, QREB, 1965 vol.5 s 39

förutsägelser, och i vilken utsträckning dessa förutsägelser överrensstämmer med våra erfarenheter. Detta sista resonemang kommer han senare att utveckla och det är här han kommer med något verkligt nytt. Han menar nämligen att frågan om antagandenas realism är oviktig vad gäller teorins giltighet. Detta betyder att han anser att den tidigare debatten haft ett felaktigt fokus då den gick ut på huruvida antagandet om vinstmaximering var realistiskt eller inte. Detta är enligt Friedman en fullständigt irrelevant fråga. Han menar snarare att det omvända förhållandet mellan realistiska antaganden och teorins giltighet gäller;

Truly important and significant hypotheses will be found to have "assumptions" that are wildly inaccurate descriptive representations of reality, and, in general the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions (in this sense)⁶⁶

Anledningen till detta är att teorin vill förklara mycket med lite. Detta betyder enligt Friedman att man måste ha en hög abstraktionsgrad, och antagandena måste därför vara deskriptivt falska. Antagandenas realism är alltså inte relevant på grund av att de omöjliga kan vara helt realistiska, det viktiga är huruvida de är tillräckligt goda approximationer i det sammanhang de ska användas. Detta betyder i sin tur att antagandena är tillräckligt goda approximationer om teorin fungerar, vilket i sin tur är samma sak som att den ger tillräckligt goda förutsägelser. Friedman använder sig här av en analogi till fysiken för att förtydliga sig, nämligen Galileos teori om att ett objekts acceleration i vakuum är konstant och oberoende av hur den släpps, dess form och så vidare. Det är i detta sammanhang som Friedman tar upp as-if antagandet, och menar att om vi släppte en boll från ett tak så skulle den bete sig som om den föll i vakuum. Om vi skulle testa teorin genom dess antagande är alltså frågan om lufttrycket är tillräckligt nära noll. Frågan är om det verkliga lufttrycket skiljer sig tillräckligt mycket från noll för att det ska anses relevant. Som Friedman påpekar beror det på vad för objekt vi släpper. Om det är en massiv boll som släpps ger teorin ganska goda förutsägelser, men, om det var en fjäder skulle förutsägelsen bli mindre god. På samma vis skulle den ge en sämre förutsägelse om vi släppte objektet från ett flygplan, då skulle även den tiden det tog för den massiva

⁶⁶ Friedman, a a, s14

bollen att falla till marken skilja sig markant från vad teorin förutsäger. Frågan är nu, enligt Friedman vad som ska räknas som tillräckligt stor avvikelse för att man ska kunna säga att teorin inte stämmer. Enligt Friedman finns det två anledningar att förkasta teorin. Det ena är att det finns en annan teori som ger bättre förutsägelser och som är jämförbar med den tidigare teorin. Det andra är att en annan teori ger bättre förutsägelser, men till en högre kostnad, och i så fall måste vinsten av bättre förutsebarhet vägas mot kostnaden detta innebär. Enligt Friedman visar detta på omöjligheten att testa en teori genom dess antaganden och på tvetydigheten förknippat med antaganden inom en teori.⁶⁷

I en vidare utveckling av sin argumentering angående detta så tycker jag att Friedman har en bra poäng. Även denna gång använder han sig av Galileos lag. Han menar nämligen att man inte kan säga att teorin inte stämmer, för en fjäder, för att antagandet om vakuum inte stämmer. Den relevanta slutsatsen att dra från experimentet med fjädern är att antagandet om vakuum inte stämmer för en fjäder därför att teorin inte fungerar.⁶⁸

Om man skulle översätta detta till ekonomin antar jag att man skulle kunna resonera enligt följande; Att företag inte vinstmaximerar beror inte på att teorin om företaget inte stämmer, utan antagandet om vinstmaximering stämmer inte på en viss markand därför att teorin inte fungerar. Vilket skulle kunna bero på att markanden som företaget verkar på skiljer sig allt för markant från perfekt konkurrens.

Reaktionerna på Friedmans essä låter vänta på sig. Det första svar jag hitta är Eugene Rotwein 1959⁶⁹. Enligt Rotwein är Friedmans essä ett försök att försvara neoklassisk marginalistisk teori från kritik av två av dess mest fundamentala principer, nämligen maximeringsprincipen och antagandet om perfekt konkurrens. Rotweins kritik är ganska omfattande. Han menar bland annat att om vi ignorerar huruvida realismen i antagandet om vakuum är relevant eller inte, vilket Friedman menat att det inte var, på grund av att teorin håller under en rad olika omständigheter, så kommer vi hamna i en situation då vi konfronteras med icke önskvärda implikationer av empirism. För om det, som Rotwein säger, är ”troligt” att en kropp faller som om den föll i vakuum, är det enligt Friedmans argumentering lika ”troligt” att vi skulle observera att den inte gjorde det. Det finns med

⁶⁷ Friedman, a a, 4-18

⁶⁸ Friedman, a a, s 19

⁶⁹ Rotwein, Eugene, On the Methodology of Positive Economics, QJE, 1959, s 554

andra ord inget sätt att bevisa omöjligheten i att det senare scenariot inträffar än i det föregående. Enligt Rotwein är det, om man följer Friedmans argumentering, meningslöst att försöka observera fakta. Empirism blir därmed meningslöst.⁷⁰

Jag måste erkänna att det är ganska svårt att hänga med Rotwein i hans argumentering. Men om jag har förstått honom rätt är hans poäng här att om det inte finns en koppling mellan realismen i antagandet om vakuum och teorin om fallande kroppar finns det endast en sannolikhet att teorin kommer stämma då lufttrycket skiljer sig från noll och det blir därmed tämligen meningslöst att empiriskt testa teorin.

Rotwein utvecklar sin argumentering vidare. Han följer här ännu en gång Friedmans argumentering att lufttrycket är en tillräckligt bra approximation av vakuum för att ge tillräckligt goda förutsägelser vid en rad eller alla olika omständigheter. Om man applicerar detta på ekonomi menar Rotwein att man skulle kunna säga att antagandet om perfekt konkurrens är en tillräckligt bra approximation för att ge goda förutsägelser vid en rad eller alla olika omständigheter.⁷¹ Rotwein vrider här, enligt mig, på Friedmans argumentering på ett otillfredsställande vis. Friedman hade ju nämligen sagt att under vissa omständigheter, som när vi till exempel släpper en fjäder, så är lufttrycket inte en tillräckligt bra approximation för att ge goda förutsägelser.

Ett antal år senare, rättare sagt tio år efter det att Friedmans essä publicerats, kommer de frågor den väckt att diskuteras i *The American Economic Review*⁷². Där menar bland annat Ernest Nagel att, även om Friedmans argumentering inte fullt ut ger ett stöd för hans princip att en teori inte kan testas eller förklaras ogiltig på grund av dess antaganden är orealistiska, så är principen i sig giltig. Problemet med Friedmans argumentering är det sätt på vilket han definierar antaganden eller postulat. Det finns enligt Nagel olika sorters antagande. Det antagande Friedman använder, nämligen vakuum, är av det slaget att det inte existerar utan en teori som ”garanterar” dess existens. Därför kan inte ett sådant antagande förutse en händelse om det, eller andra teoretiska termer, koordineras med observerbara fakta. Alltså även om den teoretiska termen ”ögonblicklig acceleration” inte beskriver något observerbart, så motsvarar uttrycket egenskaper i en viss process som går

⁷⁰ Rotwein, a a, s 559-60

⁷¹ Rotwein, a a, s 562

⁷² Problems of Methodology, Papers, AER, 1963 vol.63:2

att bestämma empiriskt.⁷³ Jag är inte helt säker på vad Nagels poäng är här. Jag kan bara tolka det han säger som att det för vissa antaganden, och i detta fallet vakuum, måste på något viss garanteras och koordineras med teorin för att vara giltigt.

Vidare menar Nagel att man måste skilja på tre olika sätt på vilket ett antagande kan vara orealistiskt. Det första vis på vilket ett antagande kan anses vara orealistiskt är genom att det inte ger en helt uttömmande beskrivning av ett objekt. Det tillskriver alltså bara ett objekt vissa egenskaper, men ignorerar en rad andra egenskaper som objektet besitter. Detta sätt på vilket ett antagande kan anses orealistiskt är enligt Nagel det som Friedman använder sig av för att rättfärdiga användandet av orealistiska antagande inom neoklassisk ekonomi. Nagel menar dock att detta är allt för självklart. Det är nämligen i princip omöjligt att ge en fullständig beskrivning av ett objekt och om det vore möjligt har han svårt att se vilken nytta det skulle göra. Det andra sättet på vilket ett antagande kan anses orealistiskt är att det inte överensstämmer med tillgängliga bevis. Detta kan oftast bara göras indirekt genom att utifrån antagandet härleda några av dess logiska implikationer, och sedan jämföra dessa implikationer med direkt observerbara fakta. Detta innebär att om ett antagande visar sig vara orealistiskt under visa omständigheter så är teorin inte tillämpbar under samma omständigheter. Det sista sätt på vilket ett antagande kan anses vara orealistiskt är kopplat till vad Nagel kallar "pure cases". Med detta menar han teoretiska utsagor som gäller under vissa omständigheter, mellan idealistiskt framställda objekt och processer, men som inte existerar i verkligheten. Ett exempel på detta är enligt Nagel prissättning i ekonomin mellan helt homogena varor under perfekt konkurrens. Denna typ orealistiska antaganden skiljer sig enligt Nagel från de två föregående. Dessa teoretiska utsagor har nämligen egenskapen att de, dels kan ge korrekta förutsägelser, och dels att de inte i egentlig betydelse "har fel". Det som särskiljer dem är att de, då antagandena tolkas strikt, inte är applicerbara på någon verklig företeelse.⁷⁴

Detta innebär inte att "pure cases" är meningslösa. Det kan vara värdefullt att studera hur vissa fenomen är relaterade då de inte påverkas av faktorer som kan elimineras helt, eller som varierar i omfattning och betydelse. Detta kan i sin tur innebära att skillnaderna

⁷³ Nagel, Ernest, Assumptions in Economic Theory, Papers, AER, 1963 vol.53:2 s 211-13

⁷⁴ Nagel, a a, s 213-16

mellan förutsägelseerna i "pure case" och vad om verkligen inträffar kan tillskrivas de faktorer man valt att inte inkludera. Men detta innebär att man inte som Friedman gör kan skriva om Galileos lag så att det inte innehåller den teoretiska termen vakuum, utan att man på så vis förändrar de förklaringar och påståenden lagen implicerar.⁷⁵

Vad gäller Friedmans as-if antagande förkastas det på samma grunder som gjorts tidigare. För som Friedman själv påpekat så kan företagsbeteende vara vad som helst, men att beviset på att maximeringsprincipen håller är att de som inte handlar i enighet med den inte kommer att överleva.⁷⁶ Men, som Nagel säger, så är teorin endast en något löst uttryckt förklaring till den ersättning företaget får genom sitt handlande, men det säger inget om handlandet i sig. Problemet är vidare att om vi inte antar, vilket teorin om företaget verkar göra, att företagsledaren försöker maximera sin vinst på ett rationellt vis, så säger teorin inget alls.⁷⁷

Nagel drar två slutsatser utifrån Friedmans argumentering. Friedmans argumentering implicerar två olika tolkningar av vad en teori är och vad den kan göra. Enligt den första är teorier endast ett användbart instrument för att förutsäga observerbara händelser, men ska inte ses som utsagor vars giltighet kan undersökas, eller som kan falsifieras. Om man ser på teorier på detta vis har Friedman rätt i att antagandenas realism inte är relevant. Detta innebär i sin tur att man inte behöver försvara teorier som brister i realism. Men om Friedman menar att teorier, förutom att ge goda förutsägelser, också ska ge en bra beskrivning av mekanismerna bakom en händelse, så kan teorin inte bara vara en vagt sammansatt uppsättning empiriska generaliseringar som endast är applicerbara på specialfall.⁷⁸

Två andra inlägg i debatten kan nämnas. Herbert A. Simon och Paul A. Samuelson kommer i ett inlägg att diskutera kopplingen mellan antaganden och teori i ekonomisk teori. De förkastar helt vad Samuelson kallat för "the F-Twist", alltså att en giltig slutsats kan följa av icke realistiska antaganden. Problemet är att allt för många har accepterat att slutsatsen är möjlig att testa empiriskt. Det exempel Simon använder är att företagsledaren försöker maximera sin vinst. Denna slutsats är enligt Simon lika omöjlig

⁷⁵ Nagel, a a, s 16

⁷⁶ Friedman, a a, s 21

⁷⁷ Nagel, a a, s 217

⁷⁸ Nagel, a a, s 218

att testa som de antaganden som ligger bakom slutsatsen. Detta innebär enligt Simon att slutsatsen istället måste följas av empiriskt testbara antaganden. Men i detta fall tyder mycket på att antagandena inte stämmer, varför slutsatsen inte kan anses vara giltig.⁷⁹

Slutsats

Som jag tidigare var inne på är det svårt att komma till någon egentlig slutsats om vem som ”vunnit” debatten. Detta gäller i synnerhet debatten kring företaget, där, som jag varit inne på, oviljan att förstå och acceptera varandras goda argument medförde att man egentligen inte fick ut så mycket värdefullt av debatten. Vad gäller debatten kring Friedmans essä är det annorlunda. Här tycker jag att Nagels kan ses som den som till slut råtar ut frågetecknen och säger det som behöver sägas. Detta gäller i synnerhet hans klassificering av på vilket sätt antaganden kan anses vara realistiska. För som han säger är en viss nivå av abstraktion naturligtvis nödvändig. Men med fallet av ”pure cases”, vilket teorin av företaget måste anses vara, så måste man acceptera att applicerbarheten är klart begränsad. Som jag ser det skulle man lika gärna kunnat hoppa över hela debatten kring teorin om företaget då det egentligen var detta som var knäckfrågan. När det gäller frågan huruvida Machlup hade rätt då han hävdade att marginalisterna hade vunnit så kan man väl säga att det beror på. För, och det kan jag personligen intyga, så är det så att marginalistisk teori har dominerat ekonomisk teori och i synnerhet undervisning. Men frågan är om Machlup skulle acceptera de begränsningar som teorin har då den ska anses vara giltig. Bara en sådan sak som att osäkerhet har fått en ganska central position inom teorin, till exempel i form av spelteori, kan ses som att teorin inte är fulländad. Detta är dock inte riktigt poängen. De alternativ till teorin som framförts i debatten är egentligen inget alternativ till teorin om företaget, utan bör ses som egna teorier som inte på något vis förkastar giltigheten i teorin om företaget, givet antaganden teorin innehåller. För, som Nagel säger, så finns det ett visst värde i ”pure cases”. Frågan är ju naturligtvis om denna slutsats hade accepterats av de ivrigaste förespråkarna för marginalistisk teori.

⁷⁹ Simon, Herbert, A., och Samuelson, Paul, A., Inläggen finns i Problems of Methodology-Discussion, Papers, AER, 1963 vol.53:2 s 229-36, De två för i stort liknande resonemang.

Som det kanske har framgått är det främst maximeringsprincipen som debatterats, men som jag varit inne på tidigare så ligger ändå antagandena om rationalitet, perfekt konkurrens och perfekt information till grund för principen och de slutsatser som man härleder utifrån den. Jag hade önskat att man mer direkt hade diskuterat antagandet om rationalitet men det går kanske att hitta i någon annan debatt.

Appendix;

Förkortningar.

AER; The American Economic Review

QJE; The Quarterly Journal of Economics

SEJ; The Southern Economic Journal

QREB; The Quarterly Review of Economics and Business

JPE; The Journal of Political Economy

JHET; The Journal of History and Economic Theory

COM; Avser Communications i AER

Machlup, Fritz	Marginal Analysis and Empirical Research	1946, vol.36 s 548
Machlup, Fritz	Rejoinder to an Antimarginalist	1947 vol.37:1 s 148
Machlup Fritz	Theories of the Firm: Marginalism, Behavioral, Manegerial	1967 vol.57:1
Nagel, Ernest	Assumptions in Economic Theory	1963 vol.53:2 s 211
Oliver Jr., H., M.	Marginal Theory and Business Behavior	1947 vol.37:2
Penrose, Edith, T.	Biological Analogies in the Theory of the Firm	1952 vol.42:1, s 804
Reynolds, L.G	Short-run Theory of Wages	1948 vol.38:1 s 289
Simon, A. Herbert,	Decision-Making in Economics	1959 vol.49:1 s 251
Simon, A., Herbert	Problems of Methodology-Discussion	1963 vol.53:2 s 229
SEJ.		
Hutchison, T.	Professor Machlup on Verification in Economics	1956 vol.22, s 477
Machlup, Fritz	Verification in Economics	1955, vol. 22, s 7
Machlup, Fritz	Rejoinder to a Reluctant Ultra-Empiricist	1956 vol.22 s 483

QJE

Bernstein, P.L. Profit Theory 1953 s 407

Rotwein, Eugene, On the Methodology of Positive Economics 1959, s 554

Övriga

Alchian, A., Armen, Uncertainty and Economic Theory JPE 1950 vol.58 s 211

Blaug, M. On the Historiography of Economics J.H.E.T vol.12, spring 1990

Holmlund, B. Om Postulatens Status i Ekonomisk Teori Umeå Universitet 1973

Nordqvist, Gerald. L. The Breakup of the maximization Principle QREB 1965 vol.5 s 39

Olsson, C-A. Företaget i den Ekonomiska Teorin 1987 s 153

Artikeln återfinns i boken Ekonomisk-historiska Vingslag Lund 1987