

Ronald Coase

Um eðli fyrirtækja

Ritgerðin „*The Nature of the Firm*“
frá árinu 1937
í íslenskri þýðingu Þorbergs Þórssonar^a

Hagfræðikenningar hafa fram til þessa mátt líða fyrir að forsendur þeirra hafa ekki verið settar fram á skýran hátt. Þegar hagfræðingar hafa sett saman kenningar sínar hafa þeir oft gleymt að rannsaka grundvöllinn sem þeir byggðu kenningarnar á. Sú rannsókn er samt nauðsynleg, ekki aðeins til að koma í veg fyrir misskilning og ágreining sem rís að óþörfu vegna þekkingarleysis á forsendum kenninga, heldur einnig vegna þess, hve gífurlega mikilvægt það er fyrir hagfræðina að góðri dómgreind sé beitt þegar valið er á milli tveggja forsendusafna. Svo dæmi sé tekið hefur verið bent á að notkun orðsins „fyrirtæki“ kunni að vera önnur í hagfræði en meðal alþýðu manna.¹ Þar sem bersýnilega er tilhneiging til þess í hagfræði, að nota fyrirtæki en ekki heilar iðngreinar, sem grundvöll greiningarinnar,² verður það enn nauðsynlegra en ella, ekki aðeins að skýr skilgreining á orðinu „fyrirtæki“ verði lögð fram, heldur einnig að gert verði ljóst hvar þessi skýra skilgreining víkur frá venjulegri notkun á orðinu „fyrirtæki“ í „sjálfri veröldinni“. Frú Robinson hefur sagt að „spurningarnar tvær sem rétt er að spyrja um safn forsendna í hagfræðum [sú]: Eru forsendurnar meðfærilegar? Svára þær til raunveruleik-

ans?“³. Þótt „oftar en ekki sé annað safnið meðfærilegt en hitt raunhæft,“ eins og frú Robinson bendir á, þá má vel vera að til séu greinar af kenningunni þar sem unnt er að hafa forsendurnar bæði meðfærilegar og raunhæfar. Í ritgerðinni sem hér fer á eftir vonast ég til að sýna fram á, að völ er á skilgreiningu á fyrirtækjum, sem er ekki aðeins raunhæf í þeim skilningi að hún svari til merkingar orðsins eins og það er notað manna á meðal, heldur einnig meðfærileg með tveimur öflugustu verkfærum hagfræðilegrar greiningar sem eru ættuð úr smiðju Marshalls, hugmyndinni um jaðar og hugmyndinni um staðkvæmd, sem saman gefa okkur hugmyndina um staðkvæmd á jaðrinum.⁴ Skilgreining okkar verður að sjálfsögðu að „tengjast formlegum samböndum sem unnt er að *skilja* nákvæmlega“.⁵

I

Við leit okkar að skilgreiningu á fyrirtækjum er hentugt að byrja á að hugsa um hvernig hagfræðingar fjalla venjulega um hagkerfið. Lítum á lýsingu Sir Arthurs Salters⁶ á hagkerfinu. „Heilbrigt hagkerfi rekur sig sjálft. Það er ekki

a Þýðandi vill þakka þeim Markúsi Möller, Ólafi Ísleifssyni og Elínu Guðjónsdóttur fyrir góðar ábendingar.

1. Joan Robinson, *Economics is a serious subject* (1932), bls. 12.

2. Sjá N. Kaldor, „The Equilibrium of the Firm“, 44 *The Economic Journal* (1934) 60-76.

3. Sama rit, bls. 6.

4. Sjá Keynes, *Essays in Biography* (1933), 223-24.

5. L. Robbins, *Nature and significance of Economic Science* (1935), bls. 63.

6. Þeir D. H. Robertson (*Control of Industry* (1923), 85) og Arnold Plant, prófessor („Trends in Business Administration“, 12 *Economica* (1932), 45-62) vitna í þessa lýsingu með velþóknun. Hún birtist í *Allied Shipping Control*, bls. 16-17.

undir neinni miðstjórn vegna starfsemi sinnar á líðandi stund, það þarfnast einskis miðstýrðs eftirlits. Yfir allt svið mannglegrar athafnasemi og mannglegra þarfa er framboð stillt að eftirspurn og framleiðsla að neyslu og það gerist á sjálfvirkan, næman og kvikan eða svarandi hátt [*automatic, elastic and responsive*].“ Hagfræðingar hugsa sér að verðkerfið samhæfi [*co-ordinate*] hagkerfið og þannig verður samfélagið að líffveru en ekki skipulögðu félagi.⁷ Hagkerfið „rekur sig sjálft“. Þetta þýðir ekki að einstaklingarnir geri engar áætlanir. Þeir beita forsjálni sinni og velja á milli ólíkra kosta. Þetta er nauðsynlegt til þess að regla geti verið í kerfinu. En þessi kenning gerir ráð fyrir að stjórn á framleiðsluþáttum velti á verðkerfinu með beinum hætti. Reyndar eru það oft talin vera rök gegn efnahagslegum áætlunarbúskap að hann geri aðeins tilraun til að gera það sem verðkerfið er þegar búið að gera.⁸ Lýsing Sir Arthurs Salters gefur samt afar ófullkomna mynd af hagkerfi okkar. Innan fyrirtækis á lýsingin hreint alls ekki við. Svo dæmi sé tekið segir hagfræðin okkur að verðkerfið ákvarði hvernig framleiðsluþáttum er ráðstafað til ólíkra verkefna. Verð á þætti A verður hærra í X en í Y. Afleiðing af því verður sú að A færir frá Y til X uns verðmunurinn hverfur, nema að því marki sem hann bætir upp annan kostamun sem máli skiptir um verkefni tvö. Þrátt fyrir þetta má víða finna dæmi í veru-

7. Sjá F. A. Hayek, „The Trend of Economic Thinking“, 13 *Economica* (1933) bls. 121-37.

8. Sjá F. A. Hayek, sama rit.

b Aths. þýðanda: Coase notar orðið „*entrepreneur*“. Hann útskýrir orðið svo í neðanmálgrein sinni, nr. 10: „Í þessari ritgerð mun ég héðan í frá nota orðið frumkvöðull yfir þann mann eða þá menn sem taka að sér þá stýringu á framleiðsluþáttum sem verðkerfið sér um á samkeppnismarkaði.“ Coase segir frá því í ritgerð sinni „The Nature of the Firm: Meaning“ í *The Nature of the Firm, Origins, Evolution, and Development*. OUP 1991, bls. 58-9 að hann eigi með þessu orði við allt stjórnkerfið í fyrirtæki, „ekki bara framkvæmdastjórnina heldur líka verkstjóra og marga verkamenn.“ Coase viðurkennir, að þetta sé ekki sérlega gott orð, en segir að á þessum tíma hafi verið venja að nota orðið svona í Englandi. Venjulega er þetta orð þýtt með orðinu „frumkvöðull“ og mér sýnist rétt að fylgja þeim sið þótt Coase yrði líklega ekki hrifnari af því orði en orðinu sem hann notaði sjálfur.

leikanum um að þetta gildi ekki. Ef verkamaður fer úr deild Y yfir í deild X gerir hann það ekki vegna hlutfallslegra verðbreytinga, heldur vegna þess að honum er skipað að gera það. Unnt er að svara þeim, sem andmæla efnahagslegum áætlunarbúskap með þeim rökum að verðbreytingar leysi vandann, með því að benda á að það fer fram áætlanagerð í hagkerfi okkar, sem er gerólík þeim einstaklingsbundna áætlunarbúskap sem minnst var á hér að ofan og er skyld því sem venjulega er kallað áætlunarbúskapur. Tilvikið sem nefnt var hér að ofan er dæmigert fyrir stórt svið í efnahagskerfi nútímans. Hagfræðingar hafa auðvitað ekki horft fram hjá þessari staðreynd. Marshall kynnir skipulag [*organization*] til sögu sem fjórða framleiðsluþáttinn; J. B. Clark lætur frumkvöðla^b gegna samhæfingarhlutverkinu; prófessor Knight kynnir til sögunnar stjórnendur sem sjá um samhæfingu. Eins og D. H. Robertson bendir á finnum við „eyjar meðvitaðs valds, í þessu hafi ómeðvitaðrar samvinnu, líkt og smjörbrákir sem hafa storknað í fötu af áfum“.⁹ En í ljósi þess, að því er jafnan haldið fram að verðkerfið sjái um samhæfinguna, má spyrja: Af hverju er skipulag sem þetta nauðsynlegt? Af hverju eru til þessar „eyjar meðvitaðs valds“? Utan fyrirtækisins stjórna verðbreytingar framleiðslunni og þær stillast aftur af viðskiptum^c á markaðnum. Innan fyrirtækisins hafa þessi markaðsviðskipti verið lögð niður og í stað flókins markaðskerfis um viðskipti hefur komið frumkvöðull og stjórnandi, sem stýrir framleiðslunni.¹⁰ Ljóst er að þetta eru

9. Sama rit, bls. 85.

c Aths. þýðanda: Coase notar orðið „*transaction*“. Hér talar hann um „exchange transactions on the market“ en hann talar einnig um „market transactions“ og svo notar hann orðið „transactions“ eitt og sér. Þetta orð notar hann bæði yfir það sem venjulega er kallað viðskipti, kaup og sala á markaði, en hann notar það líka um viðskipti milli launamanna og vinnuveitenda. Launamenn vinna sín verk og vinnuveitendur greiða laun, og þetta eru auðvitað viðskipti. Mér sýnist nauðsynlegt að nota sama orðið yfir hvorttveggja eins og höfundurinn gerir.

10. Í þessari ritgerð mun ég héðan í frá nota orðið frumkvöðull yfir þann mann eða þá menn sem taka að sér þá stýringu á framleiðsluþáttum sem verðkerfið sér um á samkeppnismarkaði.

tvær ólíkar aðferðir til að samhæfa framleiðsluna. En að teknu tilliti til þeirrar staðreyndar, að ef framleiðslan stýrist af verðbreytingum getur hún farið fram án nokkurrar skipulagningar, getum við vel varpað þessari spurningu fram: Af hverju er framleiðslan skipulögð yfirleitt?

Vitaskuld er breytilegt að hve miklu leyti verðkerfið er gert óvirkt. Úthlutun á verslunarrými til ólíkra deilda í stórverslun getur þannig verið á valdi verslunarstjórans og hún getur einnig verið niðurstaða uppboðs á verslunarrými. Í bómullariðnaðinum í Lancashire getur vefari fengið afl og vinnuástöðu að leigu og vefstól og garn að láni.¹¹ Þessi samhæfing á hinum ýmsu framleiðsluþáttum fer samt að jafnaði fram án íhlutunar verðkerfisins. Eins og ljóst má vera er það afar breytilegt hve mikið er um „lóðrétt“ samþættingu [„vertical“ *integration*] sem felur í sér að verðkerfið er gert óvirkt, og fer það eftir iðngreinum og fyrirtækjum.

Ég hygg að gera megí ráð fyrir að það ein-kenni fyrirtæki, að verðkerfið er gert óvirkt í þeim. Fyrirtæki eru vitaskuld, eins og prófessor Robbins bendir á, „í sambandi við samofið ytra kerfi hlutfallslegs verðs og kostnaðar“,¹² en það er mikilvægt að komast að því nákvæmlega hvers eðlis þetta samband er. Maurice Dobbs lýsti þessum mun á ráðstöfun framleiðsluþátta innan fyrirtækisins og ráðstöfun þeirra í hagkerfinu afar vel þegar hann ræddi skilning Adams Smiths á kapitalistanum: „Þá fór að sjást að frumkvöðullinn stjórnaði nokkru sem var mikilvægara en samböndin innan hvernar verk-smiðju eða einingar; þar var um að ræða sambönd frumkvöðulsins við afganginn af hagkerfinu sem var utan beins áhrifasvæðis hans.... innan hvers fyrirtækis annast frumkvöðull um verkaskiptinguna og hann skipuleggur og gerir skynsamlegar áætlanir,“ en „hann er í sambandi við miklu meiri hagræna sérhæfingu og í henni er hann aðeins ein sérhæfð eining. Hér vinnur hann sitt verk sem ein einstök fruma í stærri lífveru, að mestu án vitundar um hið víðtækara hlutverk sitt.“¹³

11. *Survey of Textile Industries*, bls. 26.

12. Sama rit, bls. 71.

Í ljósi þeirrar staðreyndar að enda þótt hagfræðingar telji verðkerfið vera samhæfingartæki fallast þeir einnig á að „frumkvöðullinn“ hafi samhæfingar-hlutverki að gegna, þá er vissulega mikilvægt að rannsaka, af hverju samhæfing er hlutverk verðkerfisins í öðru tilvikinu en frumkvöðulsins í hinu. Tilgangur þessarar ritgerðar er að brúa það sem virðist vera gjá á milli þeirrar hagfræðilegu forsendu (sem menn gefa sér í ákveðnum tilgangi) að framleiðsluþáttum sé ráðstafað með milligöngu verðkerfisins og þeirrar forsendu (sem menn gefa sér í öðrum tilgangi) að ráðstöfun framleiðsluþátta velti á frumkvöðlinum-samhæfandanum. Við þurfum að útskýra á hvaða grundvelli er valið í reynd á milli þessara tveggja kosta.¹⁴

II

Verkefni okkar er að reyna að uppgötva af hverju fyrirtæki verða yfirleitt til í sérhæfðu viðskiptahagkerfi. Unnt væri að taka verðkerfið úr sambandi (ef aðeins væri hugsað um það frá sjónarmiði stjórnar á framleiðsluþáttum) ef sambandið sem kæmi í staðinn fyrir það væri eftirsóknarvert í sjálfu sér. Þetta ætti til dæmis við ef sumir menn kysu að vinna undir stjórn einhvers annars manns. Slíkir einstaklingar myndu setta

13. *Capitalist Enterprise and Social Progress* (1925), bls. 20. Sjá einnig Henderson, *Supply and Demand* (1932), bls. 3-5.

14. Það er auðvelt að sjá að þegar ríkið yfirtekur stjórn á iðngrein og rekur hana með áætlanagerð er það jafnframt að gera eitthvað sem verðkerfið gerði áður. Það sem menn átta sig venjulega ekki á er að allir kaupskýslumenn sem skipuleggja viðskiptin milli deilda sinna eru einnig að gera eitthvað sem verðkerfið gæti einnig skipulagt. Þess vegna er vit í svári hr. Durbins til þeirra sem leggja áherslu á vandann sem felst í efnahagslegum áætlunarbúskap, að kaupskýslumenn þurfa að leysa sömu vandamálin í samkeppnishagkerfi. (Sjá „Economic Calculus in a Planned Economy“, 46 *The Economic Journal* [1936] 676-90.) Hinn mikilvægi munur á þessum tveimur kerfum liggur í því að efnahagslegum áætlunum er þröngvað upp á iðngreinarnar á meðan fyrirtækin verða til af sjálfu sér vegna þess að þau standa fyrir hagkvæmari aðferð við skipulagningu framleiðslunnar. Í samkeppnishagkerfi er áætlunarbúskapur stundaður í hagkvæmustum mæli!

síð við lægri laun fyrir vinnu sína til þess að geta unnið undir stjórn einhvers annars og af þessum sökum yrðu fyrirtæki til með náttúrulegum hætti. En þetta getur að því er virðist ekki verið mjög mikilvæg ástæða, því ef dæma má af því hve mikið er jafnan gert úr kostum þess „að vera sjálfs sín herra“¹⁵ virðast andstæðar tilhneigingar vera sterkari. En ef hin ríkjandi löngun væri ekki sú að lúta stjórn heldur stjórn, að beita aðra valdi, þá gæti fólk vitaskuld viljað fórna einhverju í þeim tilgangi að stjórna öðrum; það er að segja, þetta fólk gæti viljað greiða öðrum meira en þeir gætu fengið í gegnum verðkerfið, í þeim tilgangi að geta stjórnað þeim. En af þessu leiðir að þeir sem stjórni borgi fyrir að geta gert það og að þeim sjálfum sé ekki borgað fyrir að stjórna, en í langflestum tilvikum er reyndin bersýnilega önnur en þessi.¹⁶ Einnig gætu fyrirtæki verið til ef kaupendur kysu varning sem fyrirtæki framleiða fremur en varning sem þau framleiða ekki; en í veröldinni má finna fyrirtæki jafnvel á sviðum sem ætla má að slík forgangsröðun (ef hún á sér stað) sé afar áhrifalítill.¹⁷ Aðrir þættir hljóta því að hafa áhrif á þetta.

Helsta ástæðan fyrir því að það er arðbært að stofna fyrirtæki virðist vera sú að notkun á verðkerfinu er kostnaðarsöm. Augljósasti kostnaðurinn við „skipulagningu“ framleiðslunnar gegnum verðkerfið felst í því að finna út viðeigandi verð í hverju tilviki.¹⁸ Draga má úr þessum kostnaði en hann hverfur ekki þótt fram komi sérfræðingar sem selja þessar upplýsingar.

15. Samanber Harry Dawes, „Labour Mobility in the Steel Industry“, 44 *The Economic Journal* (1934) bls. 84-94, sem skýrir „flæði þeirra þjálfuðu manna sem betur eru launaðir yfir í smásöluverslun og tryggingavinnu með þránni (sem oft er helsta takmarkið í lífi verkamannsins) til að öðlast sjálfstæði“ (86).

16. Þrátt fyrir það er þetta nú ekki alger fjarstæða. Sagt er að sumir eigendur lítilla búða þéni minna en aðstoðarfólk þeirra.

17. G.F. Shove, „The Imperfection of the Market: a Further Note“, 44 *The Economic Journal* (1933) bls. 113-24, n. 1, bendir á að slík forgangsröðun geti verið til enda þótt dæmið sem hann gefur sé nánast andhverfa þess dæmis sem gefið er í textanum.

18. Að sögn N. Kaldors, „A Classificatory Note of the

Einnig verður að taka tillit til kostnaðar af því að semja sérstaklega um hver einstök viðskipti sem eiga sér stað á markaðnum.¹⁹ Reyndar hefur verið þróuð tækni á ákveðnum mörkuðum, svo sem á afurðamörkuðum [*produce exchanges*], til þess að lágmarka þennan samningskostnað; en kostnaðurinn hefur ekki horfið með því. Að sönnu hverfa samningar ekki úr sögunni í fyrirtækjum en þeir verða mun sjaldgæfari. Framleiðsluþáttur (eða eigandi hans) þarf ekki að búa til syrpu af samningum við þá framleiðsluþætti sem hann vinnur með innan fyrirtækisins, eins og hann þyrfti að sjálfsgöðu að gera ef þessi samvinna væri bein afleiðing af verkun verðkerfisins. Í stað þessarar samningsasyrpu kemur einn samningur. Á þessu stigi er mikilvægt að átta sig á því hvernig samningur framleiðsluþáttarins, sem ráðinn er til fyrirtækis, er gerður. Samkvæmt samningnum fellst framleiðsluþátturinn á að hlýða skipunum frumkvöðulsins, innan ákveðinna marka, gegn því að fá ákveðið endurgjald (sem getur ýmist verið fast eða breytilegt).²⁰ Eðli þessa samnings er að í honum eru aðeins teknar fram takmarkanir á völdum frumkvöðulsins. Innan þessara takmarka getur hann því stjórnað öðrum framleiðsluþáttum.

Notkun verðkerfisins fylgja samt aðrir ókostir – eða annar kostnaður. Það kann að vera eftirsóknarvert að gera samning til langs tíma um að veita einhverja vöru eða þjónustu. Þetta getur stafað af því að sé gerður einn samningur til langs tíma í stað fleiri samninga til skamms tíma verður sneitt hjá ákveðnum kostnaði sem

Determinateness of Equilibrium“, 1 *The Review of Economic Studies* (1934) bls. 122-36, er ein forsenda kyrru kenningarinnar sú að „allir einstaklingar þekkja verð á öllu sem þeim kemur við.“ En þetta er bersýnilega ekki satt ef það er haft um veröldina sjálfa.

19. Prófessor Usher minntist á þessi áhrif þegar hann ræddi þróun kapitalismans. Hann segir: „Sífelld kaup og sala á hálfnum afurðum voru hrein orkueyðsla.“ (*Introduction to the Industrial History of England* (1920), bls.13.) En hann þróar hugmyndina ekki lengra og veltir því ekki fyrir sér hvernig á því stendur að kaup og sala eigi sér enn stað.

20. Hugsanlegt er að engin mörk séu á völdum frumkvöðulsins. Samkvæmt *The Law of Master and Servant* eftir prófessor Batt (1933) væri slíkur samningur ógildur og honum væri ekki hægt að framfylgja.

fulgir hverri samningsgerð. Einnig má vera að fólkið sem gerir samningana hafi þá afstöðu til áhættu að það kjósi fremur að gera samninga til langs tíma en skamms. Vegna þess hve spár eru erfiðar viðfangs má ætla að þegar samningur er gerður um viðskipti með einhverja vöru eða þjónustu verði erfiðara fyrir kaupandann, og reyndar einnig síður eftirsóknarvert, að tilgreina í smáatriðum hvers er vænst af hinum samningsaðilanum, eftir því sem samningurinn er gerður til lengri tíma. Vel má vera að það skipti engu máli fyrir þann, sem útvegar þjónustuna eða vöruna, hvaða úrræði eru valin af þeim sem til greina koma, en að það skipti kaupanda þessarar vöru eða þjónustu miklu máli. En kaupandinn veit ekki hvaða úrræði hann mun kjósa að seljandinn velji. Af þeim sökum er þjónustunni sem veita skal lýst með almennum orðum og smáatriðin eru geymd þar til síðar. Það eina sem samningurinn kveður á um eru takmörk þess sem ætlast er til af manningnum sem útvegar vöruna eða þjónustuna. Í samningnum er ekki kveðið á um það í smáatriðum, til hvers er ætlast af seljandanum, heldur er kaupandanum látið eftir að ákveða það síðar. Þegar stjórn á framleiðsluþáttum fer að velta á kaupandanum með þessum hætti (innan samningsbundinna marka), getur orðið til það samband sem ég kalla „fyrirtæki“.²¹ Þess vegna er líklegt að fyrirtæki verði til þegar aðstæður eru þannig að óhentugt væri að gera samninga til mjög skamms tíma. Það er augljóslega mikilvægara þegar um þjónustu ræðir – vinnuafli – en það er þegar um kaup á vöru er að ræða. Þegar um kaup á vöru er að ræða er hægt að greina frá aðalatriðum fyrirfram og þau smáatriði sem unnt er að ákveða síðar verða lítilvæg.

Við getum dregið efni þessa hluta rökfærslunnar saman í stutt mál með því að segja að verkan markaðarins kosti eitthvað og að það er unnt að spara ákveðinn markaðskostnað [mar-

21. Það er vitaskuld ekki hægt að draga alveg skýra línu sem sker úr um hvort um fyrirtæki er að ræða eða ekki. Stjórnunin getur verið meiri eða minni. Líku máli gegnir um hina lögfræðilegu spurningu um hvort samband milli manna sé samband húsbónda og þjóns eða umboðanda og umboðsmanns. Sjá umfjöllun um efnið hér á eftir.

keting cost]^d með því að koma á fót skipulagi og fela einhverju yfirvaldi („frumkvöðli“) að hafa stjórn á framleiðsluþáttunum. Frumkvöðullinn verður að gegna sínu hlutverki þannig að kostnaðurinn verði minni, vegna þeirrar staðreyndar að geti hann ekki útvegað framleiðsluþætti á lægra verði en markaðsviðskiptin, sem hann kemur í staðinn fyrir, verður ævinlega mögulegt að flytja viðskiptin aftur út á opna markaðinn.

Margir telja að spurningin um óvissu sé afar þýðingarmikil við rannsókn á skipulagi fyrirtækja við jafnvægi. Ólíklegt virðist vera að fyrirtæki geti orðið til þegar óvissa er engin. En þeir sem gera *greiðslumátann*, eins og til dæmis prófessor Knight, að kennimarki fyrirtækisins – í stuttu máli, að persóna sem sættir sig við að fá sveiflukenndan afgang í tekjur tryggir sumum þeim sem fást við framleiðslu fastar tekjur – virðast blanda í þetta mál atriðum sem engu skipta um það sem hér er til umfjöllunar. Einn frumkvöðull getur selt öðrum þjónustu sína fyrir ákveðna fjárhæð í peningum en hann getur greitt starfsmönnum sínum að mestu eða öllu leyti með hlutdeild í ágóðanum.²² Hin þýðingarmikla spurning virðist vera sú af hverju verðkerfið sér ekki um ráðstöfun framleiðsluþátta með beinum hætti.

Annar þáttur sem vert er að taka eftir er sá að ríkisvaldið og aðrar stofnanir sem geta sett leikreglur meðhöndla oft viðskipti á markaði á annan hátt en samskonar viðskipti sem eiga sér stað innan fyrirtækis. Ef við hugsum til þess hvernig söluskattur verkar er ljóst að hann er skattur á markaðsviðskipti en ekki skattur á samskonar viðskipti sem fara fram inni í fyrirtækjum. Þar sem þetta er tvenns konar háttur á „skipulagningu“ – skipulagning af hálfu verðkerfisins og af hálfu frumkvöðulsins – myndu

d Aths. Þýðanda: Coase notar orðið *marketing cost*. Þarna er um að ræða „kostnað af því að nota verðkerfið“ eins og höfundur útskýrir sjálfur í ritgerðinni. Mér sýnist eðlilegt að halda orðfæri Coase og nota orðið „markaðskostnaður“ þótt viðbúið sé að hann hefði valið orðið *transaction cost* (viðskiptakostnaður) ef hann hefði skrifað þessa ritgerð á síðari hluta aldarinnar en ekki fyrri helmingi hennar.

22. Nánar verður hugað að skoðunum prófessors Knight síðar í ritgerðinni.

slíkar reglugerðir valda því að til yrðu fyrirtæki sem annars hefðu engu hlutverki að gegna. Þær myndu stuðla að tilkomu fyrirtækja í sérhæfðu viðskiptahagkerfi. Að því marki, sem fyrirtæki eru þegar til, hefðu ráðstafanir á borð við söluskatt auðvitað einfaldlega áhrif í þá átt að gera fyrirtækin stærri en ella. Með áþekkingu hætti hlýtur kvótakerfi og verðstýring, sem hefur skömmtun í för með sér og gildir ekki um fyrirtæki sem framleiða slíkar vörur til eigin þarfa, að hvetja til stækkunar fyrirtækja með því að gefa þeim forskot sem skipuleggja innan fyrirtækis en ekki gegnum markaðinn. En það er erfitt að trúa því að ráðstafanir á borð við þær sem hér er minnst á hafi orðið til þess að fyrirtæki yrðu til. Ef aðrar ástæður hefðu ekki valdið tilurð fyrirtækja myndu ráðstafanir sem þessar samt hafa áhrif í þá átt að búa þau til.

Þetta eru þá ástæðurnar fyrir því að skipulagðar heildir eins og fyrirtæki eru til í sérhæfðu viðskiptahagkerfi, þar sem jafnan er gert ráð fyrir að verðkerfið „skipuleggi“ ráðstöfun framleiðsluþátta. Fyrirtæki er því kerfi af samböndum sem verða til þegar frumkvöðullinn sér um ráðstöfun framleiðsluþátta.

Sú nálgun sem hér hefur verið lýst í stuttu máli virðist hafa þann kost að mögulegt sé að leggja vísindalega merkingu í þá staðhæfingu að fyrirtæki hafi stækkað eða minnkað. Fyrirtæki verður stærra þegar bætist við þau viðskipti sem frumkvöðullinn stjórnar innan þess (viðskipti sem gætu farið fram á markaði gegnum verðkerfið) og það verður minna þegar hann skipuleggur minna af slíkum viðskiptum. Sú spurning vaknar hvort mögulegt sé að rannsaka öflin sem ráða stærð fyrirtækja. Hvers vegna skipuleggur frumkvöðullinn ekki viðskipti einu sinni sjaldnar eða einu sinni oft? Það er athyglisvert að prófessor Knight hugsar til þess að:

sambandið milli hagkvæmni og stærðar er eitt alvarlegasta fræðilega vandamálið og það er, andstætt þessu sambandi í verksmiðju, að miklu leyti spurning um persónuleika og sögulegar hendingar fremur en spurning um skiljanleg almenn lögmál. En spurningin er sérstaklega mikilvæg vegna

þess að möguleikinn á einokunargróða býður upp á kröftugan hvata til *samfelldrar og ótakmarkaðrar* stækkunar á fyrirtækinu en á móti þessu afli hlýtur eitthvað jafn kröftugt afl að valda minnkandi hagkvæmni (í framleiðslu á tekjum í peningum) með vaxandi stærð, ef svo mikið sem samkeppnishótun [*boundary competition*] á að geta átt sér stað.²³

Prófessor Knight virðist telja ógerlegt að taka vísindalega á þeim þáttum sem ákvarða stærð fyrirtækja. Á grundvelli þess hugtaks um fyrirtæki sem þróað var hér að ofan verður nú reynt að leysa þetta verkefni.

Því var haldið fram að tilkoma fyrirtækja stafaði fyrst og fremst af markaðskostnaði. Því virðist viðeigandi að spyrja spurningarinnar (alveg burtséð frá þeim spurningum um einokun sem prófessor Knight spurði), hvers vegna fara yfirleitt nokkur viðskipti fram á markaði fyrst unnt er að losna við ákveðinn kostnað og reyndar að draga úr framleiðslukostnaði með skipulagningu?²⁴ Hvers vegna fer ekki öll framleiðsla fram í einu stóru fyrirtæki? Mögulegt virðist vera að gefa ákveðnar útskýringar á þessu.

Í fyrsta lagi má vera að eftir því sem fyrirtæki verða stærri minnki afrakstur af starfi frumkvöðla, það er að segja kostnaður af því að skipuleggja viðskipti innan fyrirtækisins einu sinni til viðbótar kann að aukast.²⁵ Að því hlýtur vitaskuld að koma, að kostnaðurinn af því að skipuleggja meiri viðskipti innan fyrirtækisins jafnist á við kostnaðinn af því að stunda þessi viðskipti á opnum markaði, eða hann jafnist á við kostnaðinn af því að annar frumkvöðull

23. *Risk, Uncertainty and Profit*; Formáli að endurútgáfu, London School of Economics Series of Reprints, No. 16 (1933).

24. Til er ákveðinn markaðskostnaður sem einungis væri hægt að losna við með afnámi „valfrelsis neytandans“ og hann er kostnaður við smásöluverslun. Hugsanlegt er að þessi kostnaður geti orðið svo mikill að fólk gæti sætt sig við skömmtun vegna þess að varningurinn sem það fengi til viðbótar með þeim hætti væri þess virði að tapa valfrelsinu.

25. Þessi rök byggjast á því að hægt sé að telja markaðsviðskiptin vera einsleit, en slíkt á bersýnilega ekki við í veröldinni sjálfri. Hér neðar er reynt að taka tillit til þess.

skipuleggi viðskiptin. Í öðru lagi má vera að þegar skipulögð viðskipti aukast komi að því að frumkvöðlinum mistakist að beina framleiðsluþáttunum þangað sem virði þeirra verður mest, það er að segja honum mistakist að nýta framleiðsluþættina eins og best verður á kosið. Enn og aftur hlýtur að koma að þeim punkti að tapið sem verður vegna sóunar á framleiðsluþáttum jafnist á við markaðskostnað af viðskiptum á opnum markaði eða á við tapið sem stafar af því að annar frumkvöðull skipuleggi viðskiptin. Loks má vera að framboðsverð [*supply price*] eins eða fleiri framleiðsluþátta hækki, vegna þess að „aðrir kostir“ við smá fyrirtæki séu meiri en við stór fyrirtæki.²⁶ Vitaskuld gæti hinn raunverulegi punktur, þar sem fyrirtækið hættir að stækka, ákvarðast af fléttu ofangreindra þátta. Fyrstu tvær ástæðurnar sem hér hafa verið nefndar svара líklega til þess sem hagfræðingar eiga við með „minnkandi afrakstri af stjórnun“.²⁷

Í fyrri efnisgrein var bent á það að fyrirtæki mun hafa tilhneigingu til að stækka uns kostnaður við að skipuleggja viðskipti einu sinni enn innan fyrirtækisins verður jafn kostnaðinum við þessi sömu viðskipti á opnum markaði eða kostnaðinum af skipulagningu innan annars fyrirtækis. En ef fyrirtæki hættir að stækka í

punkti fyrir neðan kostnaðinn af þátttöku í opnum markaði og á punkti sem jafnast á við kostnaðinn við skipulagningu innan annars fyrirtækis, þá veldur þetta í flestum tilvikum (ef við horfum fram hjá „sameiningu“²⁸ fyrirtækja) því að það verða markaðsviðskipti á milli þessara tveggja eininga, en hvor þeirra fyrir sig gæti skipulagt þau fyrir minna en raunverulegan markaðskostnað. Hvernig á að leysa þessa þversögn? Ef við hugsum um dæmi verður ástæðan fyrir þessu skýr. Hugsum okkur að *A* kaupi vöru af *B* og að bæði *A* og *B* gætu skipulagt þessi markaðsviðskipti fyrir minna en þann kostnað sem þeim fylgir nú. Gerum ráð fyrir að *B* sé ekki að skipuleggja eitt ferli eða framleiðslustig, heldur mörg. Ef *A* vill forðast markaðsviðskipti verður hann því að yfirtaka öll framleiðsluferli sem *B* stjórnar. Ef *A* tekur ekki yfir öll framleiðsluferlin munu markaðsviðskiptin halda áfram þótt önnur vara verði keypt. En við höfum áður gert ráð fyrir því að um leið og hver framleiðandi stækkar minnki hagkvæmni hans; viðbótarkostnaður af því að skipuleggja frekari viðskipti [innan fyrirtækisins] eykst. Líklegt er að kostnaður *A* af því að skipuleggja þau viðskipti sem áður voru skipulögð af *B* verði meiri en kostnaður *B* af því að gera sama hlutinn. *A* mun af þeim sökum því aðeins yfirtaka allt fyrirtæki *B* að kostnaður hans af því að skipuleggja verkefni *B* verði ekki svo miklu meiri en kostnaður *B* af því að gera það, að nemi mismuninum á þeim kostnaði, sem myndi fylgja viðskiptunum á opnum markaði, og kostnaði *B* af þeim. En um leið og það verður hagkvæmt að stunda viðskipti á markaði mun einnig borga sig að skipta framleiðslunni þannig niður að kostnaðurinn við skipulagningu á viðskiptum einu sinni til viðbótar verði hinn sami í báðum fyrirtækjum.

Fram til þessa hefur verið gert ráð fyrir að viðskiptin sem eiga sér stað gegnum verðkerfið séu einsleit. En staðreyndin er sú að ekkert getur verið margbreytilegra en hin raunverulegu viðskipti sem eiga sér stað í veröldinni á okkar tímum. Þetta gæti virst benda til þess að kostnaðurinn af því að láta viðskiptin fara fram gegn-

26. Vilji menn kynnast umræðu um breytileika á framboðsverði framleiðsluþátta til fyrirtækja af breytilegri stærð má fletta upp í E.A.G. Robinson, *The Structure of Competitive Industry* (1932). Stundum er sagt að framboðsverð á skipulagningarhæfileikum hækki eftir því sem stærð fyrirtækisins eykst vegna þess að menn kjósi fremur að vera stjórnendur lítilla sjálfstæðra fyrirtækja en að vera deildarstjórar í stórum fyrirtækjum. Sjá Jones, *The Trust Problem* (1921), bls. 531, og Macgregor, *Industrial Combination* (1935), bls. 63. Þetta eru algeng rök þeirra sem boða hagræðingu. Sagt er að stærri einingar yrðu hagkvæmari, en að vegna einstaklingshyggju hinna smærri frumkvöðla kjósi þeir að halda sjálfstæði sínu, að því er virðist þrátt fyrir að þeir fengju hærra tekjur vegna aukinnar hagkvæmni sem hagræðingin kæmi til leiðar.

27. Þessi umfjöllun er auðvitað stutt og hreint ekki tæmandi. Til að sjá ítarlegri umfjöllun um þetta viðfangsefni má fletta upp í N. Kaldor, „The Equilibrium of the Firm“, 44 *The Economic Journal* (1934) bls. 60-76, og E.A.G. Robinson, „The Problem of Management and the Size of the Firm“, 44 *The Economic Journal* (1934) bls. 242-57.

28. Þetta orð er skilgreint hér fyrir neðan.

um verðkerfið verði afar breytilegur og það sama mun einnig gilda um skipulagningu þessara viðskipta innan fyrirtækja. Af þeim sökum virðist mögulegt að alveg burtséð frá spurningunni um minnkandi afrakstur verði kostnaðurinn af því að skipuleggja ákveðin viðskipti innan fyrirtækis meiri en kostnaðurinn af því að stunda viðskiptin á opnum markaði. Þetta yrði nauðsynlega til þess að viðskipti yrðu stunduð á opnum markaði gegnum verðkerfið, en mundi það þýða að það þyrftu að vera til fleiri en eitt fyrirtæki? Bersýnilega ekki, því unnt væri að skipuleggja öll svið hagkerfisins, þar sem stjórn framleiðsluþátta veltur ekki beinlínis á verðkerfinu, innan eins fyrirtækis. Þeir þættir sem áður voru ræddir virðast þýðingarmestir, þótt erfitt sé að segja hvor þátturinn sé mikilvægari, „minnkandi afrakstur af stjórn“ eða hækkandi framboðsverð á framleiðsluþáttum.

Að öðru jöfnu verður því tilhneiging til að fyrirtæki verði stærri:

- a) eftir því sem kostnaður við skipulagningu verður minni og eftir því sem þessi kostnaður eykst hægar með aukningu á hinum skipulögðu viðskiptum.
- b) eftir því sem ólíklegri er að frumkvöðullinn geri mistök og eftir því sem mistökum fjölgar minna með aukningu á hinum skipulögðu viðskiptum.
- c) eftir því sem lækkunin er meiri (eða hækkunin minni) á framboðsverði framleiðsluþátta eftir því sem fyrirtækin stækka.

Að frátöldum breytileika á framboðsverði framleiðsluþátta til misstórra fyrirtækja virðist

svo sem kostnaður við skipulagningu og tap vegna mistaka muni aukast eftir því sem hin skipulögðu viðskipti dreifast á stærra svæði [*spatial distribution*], eftir því sem viðskiptin eru margvíslegri og eftir því sem líkur aukast á því að breytingar verði á því verðlagi sem snertir fyrirtækið.²⁹ Ætla má, að eftir því sem frumkvöðullinn skipuleggur viðskipti í meiri mæli verði tilhneiging til þess að viðskiptin verði fjölbreytilegri að gerð og að þau fari fram á fleiri stöðum. Þetta eru viðbótarrök fyrir því að tilhneiging sé til minnkandi hagkvæmni eftir því sem fyrirtækin stækka. Uppfinningar, sem valda því að framleiðsluþættir geta þjappast saman og valda því þannig að starfsemin þarf minna landsvæði, hafa tilhneingingu til að stækka fyrirtækin. Nýjungar á borð við talsmann og ritsmann sem minnka kostnað af dreifðri starfsemi hafa tilhneingingu til að stækka fyrirtækin.³⁰ Allar breytingar sem bæta stjórnunartækni hafa tilhneingingu til að stækka fyrirtækin.^{31/32}

Vert er að taka eftir því að unnt er að nota þá skilgreiningu á fyrirtækjum, sem gefin var hér

31. Vert er að taka eftir því að flestar uppfinningar munu breyta bæði kostnaði við skipulagningu og kostnaði við að hagnýta verðkerfið. Í slíkum tilvikum mun það velta á því í hvaða hlutföllum breytingar verða á kostnaði af þessu tvennu tagi, hvort uppfinningin mun valda tilhneingingu til stækkunar eða minnkunar fyrirtækja. Ef síminn, svo dæmi sé tekið, minnkar kostnað af því að nota verðkerfið meira en hann minnkar kostnað af skipulagningu innan fyrirtækis, mun hann hafa áhrif í þá átt að draga úr stærð fyrirtækisins.

32. Lýsingu á þessum kviku öflum má lesa hjá Maurice Dobb í *Russian Economic Development* (1928), bls. 68. „Verksmiðjur, þar sem verkstjórar stjórnðu vinnunni með harðri hendi, glötuðu hlutverki sínu með afnámi þrælalands og óðluðust verksmiðjur ekki hlutverk að nýju fyrr en með vélvæðingunni sem hófst eftir 1846.“ Það virðist mikilvægt að átta sig á því að umbreytingin frá heimilisiðnaði yfir í verksmiðjakerfi er ekki einber söguleg hending, heldur ræðst hún af hagrænum öflum. Þetta sést af þeirri staðreynd að það getur gerst að hreyfing verði frá verksmiðjakerfi yfir í heimilisiðnað, eins og í rússneska tilvikinu, alveg eins og hreyfing getur orðið í gagnkvæma átt. Það er eðli þrælalands að verðkerfið fær ekki að verka í því. Þess vegna verður einhver skipuleggjandi að sjá um stjórn í því. Þegar þrælalald var aflagt fékk verðkerfið að verka. Það var ekki fyrr en vélakostur dró verkamenn saman á einn stað að það borgaði sig að gera verðkerfið óvirkt og fyrirtæki urðu aftur til.

29. N. Kaldor (í sama riti) hefur lagt áherslu á þessa hlið á vandanum. E.A.G. Robinson hafði áður tekið eftir mikilvægi hennar í þessu sambandi í *The Structure of Competitive Industry* (1932), bls. 83-106. Þar er gert ráð fyrir að eftir því sem líkur á verðbreytingum aukast verði meiri aukning á kostnaði við skipulagningu innan fyrirtækis en á kostnaði af því að skipuleggja sömu viðskipti á markaðnum, en það er líklega rétt.

30. Í þessu virðist liggja mikilvægi umfjöllunarinnar um hina tæknilegu einingu hjá E.A.G. Robinson, í sama riti, bls. 27-33. Eftir því sem hin tæknilega eining verður stærri verður samþjöppun framleiðsluþátta meiri og því líklegt að fyrirtæki verði stærri.

að ofan, til þess að leggja nákvæmari merkingu í heitin „sameining“ og „samþætting“.³³ Sameining er það þegar viðskipti, sem áður voru skipulögð af tveimur eða fleiri frumkvöðlum, verða skipulögð af einum. Þetta verður að samþættingu þegar það felur í sér skipulagningu á viðskiptum sem áður fóru fram á milli frumkvöðla á markaðnum.^e Fyrirtæki geta eftir atvikum stækkað á hvorn veginn sem er eða aðeins á annan veginn. Öll „gerð og uppbygging sameignisatvinnuvega“ verður meðfærileg með venjulegri tækni hagfræðilegrar greiningar.

III

Hagfræðingar hafa ekki alveg sniðgengið viðfangsefnið, sem rannsakað var í fyrri þætti, og nú þarf að hyggja að því af hverju rétt sé að taka ofangreindar skýringar fram yfir aðrar fyrirliggjandi skýringar, á því að fyrirtæki skuli verða til í sérhæfðu viðskiptahagkerfi.

Stundum er sagt að ástæðuna fyrir tilvist fyrirtækja megi finna í verkaskiptingunni. Þetta er skoðun prófessors Ushers, skoðun sem Maurice Dobb hefur aðhyllst og útvíkkað. Fyrirtækið verður „niðurstaðan af sífelld flóknari verkaskiptingu... Vöxtur á þessari hagrænu sérgreiningu veldur þörf fyrir eitthvert sameiningarafl en án þess myndi sérgreiningin hrynja saman í óreiðu; og það er helst í því að vera sameiningarafl í sérgreindu hagkerfi sem mikilvægi atvinnukerfa liggur“.³⁴ Svarið við þessum rökum er augljóst. „Samþættingaraflíð í sérgreindu hagkerfi“ er þegar til í mynd verðkerfisins. Það er ef til vill helsta afrek hagvísindanna

33. Þetta er oft kallað „lóðrétt“ samþætting [„vertical“ integration] og sameining [combination] er kölluð „lárétt samþætting“ [„lateral integration“].

^e Aths. Þýðanda: Þetta má segja með öðrum orðum. Samþætting, „integration“, felst í því að fyrirtæki tekur að vinna margvíslegri verkefni en áður. Sameining felst í því að eitt fyrirtæki verður til úr tveimur fyrirtækjum eða fleiri en það tekur ekki að sér margvíslegri verkefni en það gerði áður.

34. Sama rit, bls. 10. Skoðunum prófessors Ushers má kynnast í riti hans *Introduction to the Industrial History of England* (1920), bls. 1-18.

að hafa sýnt fram á að ástæðulaust er að halda að sérhæfing hljóti að leiða til óreiðu.³⁵ Ástæðan sem Maurice Dobb tilgreindi er því ótæk. Það sem þarfnast útskýringar er af hverju eitt samþættingarafl (frumkvöðullinn) þarf að koma í stað annars samþættingarafls (verðkerfisins).

Athyglisverðustu rökin (og líklega þau sem njóta víðtækastrar viðurkenningar) sem fram hafa verið lögð til að útskýra þessa staðreynd má finna í riti prófessors Knights, *Áhætta, óvissa og hagnaður*. Ég mun hyggja í nokkrum smáatriðum að skoðunum hans.

Prófessor Knight byrjar á kerfi sem er laust við alla óvissu:

Við hugsum okkur að einstaklingar, sem búa við fullkomið frelsi en stunda ekki leynilegt samstarf, lífi skipulögðu lífi í hagkerfi, með fyrsta stigs og annars stigs verkaskiptingu og notkun fjármagns og svo framvegis, sem þróast hefur á áþekkt stig og þekkest í Ameríku samtímans. Helsta atriðið sem krefst ímyndunarafls er hin innri skipulagning á þeim hópum eða stofnunum sem sjá um framleiðsluna. Þegar óvissan er engin, og allir einstaklingar hafa fullkomnar upplýsingar um aðstæðurnar, þá virðist ekki vera þörf á neins konar ábyrgri stýringu eða stjórn á framleiðsluferlinu. Það myndu jafnvel ekki finnast nein markaðsviðskipti í neinum raunhæfum skilningi. Flæði hráefna og þjónustu til neytandans yrði gersamlega sjálfvirkt.³⁶

Prófessor Knight segir að við getum ímyndað okkur að þessi aðlögun sé „niðurstaða langs ferils tilrauna sem hafa einungis verið stundaðar með happa og glappa-aðferðum,“ og ekki sé nauðsynlegt að „ímynda sér að allir verkamenn vinni nákvæmlega rétta verkið á réttum tíma í einskönar „fyrirfram-ákveðinni samstillingu“ við vinnu annarra. Til gætu verið verkstjórar og

35. Sbr. J. B. Clark, *Distribution of Wealth* (1899), bls. 19, sem segir að kenningin um viðskipti [*the theory of exchange*] sé „kenning um skipulagningu á iðnaðarsamfélaginu.“

36. *Risk, Uncertainty and Profit*, bls. 267.

umsjónarmenn og svo frv. sem hefðu það verkefni að samstillta vinnu einstaklinganna,“ þótt þessir verkstjórar væru að vinna algerlega fastmótuð störf, „lausir við ábyrgð af nokkru tagi“.³⁷

Prófessor Knight heldur svo áfram:

Þegar óvissa kemur til skjalanna – fáfræðin og þörfin á því að starfa á grundvelli skoðunar fremur en þekkingar – inn í þennan Edenslund breytist eðli hans skyndilega.... Þegar óvissa er til staðar verður vinnan, hin raunverulega athafnasemi, í raun og veru aukaverkefni í lífinu, mikilvægasti vandinn eða verkefnið verður að ákveða hvað skuli gera og hvernig það skuli gert.³⁸

Tilvist óvissunnar mótar tvö mikilvægustu einkenni félagslegs skipulags.

Í fyrsta lagi eru vörur framleiddar fyrir markað á grundvelli gersamlega ópersónulegrar spár um þarfir, en ekki til að svala þörfum framleiðendanna sjálfra. Framleiðandinn tekur á sig þá ábyrgð að spá fyrir um þarfir neytendanna. Í öðru lagi fellur það verkefni að spá, og jafnframt stór hluti af tæknilegri stýringu og stjórn á framleiðslunni, að miklu leyti í hlut afar þröngs hóps framleiðenda, og við hittum fyrir nýja tegund af hagrænum starfsmönnum, frumkvöðlana... Þegar óvissan er til staðar og það verkefni, að ákveða hvað skuli gera og hvernig það skuli gert, verður mikilvægara en sjálf framkvæmdin, verður innra skipulag framleiðsluhópanna ekki lengur neitt aukaatriði eða vélrænt smáatriði. Nauðsynlegt verður að miðstjórnarvæða þetta ákvörðunar- og stjórnunarhlutverk, óumflýjanlegt er að „höfuðvæðing“ [*„cephalization“*] eigi sér stað.³⁹

Mesta grundvallarbreytingin er:

37. Sama rit, bls. 267-68.

38. Sama rit, bls. 268.

39. Sama rit, bls. 268-95.

Kerfið sem lætur þá áráðnu og sjálfsöruggu um að taka áhættu eða að ábyrgjast hina huglitlu og efasömu með því að tryggja þeim ákveðnar tekjur gegn því að fá yfirráð yfir raunverulegum árangri verkanna... Þar sem mannlegt eðli er eins og alkunna er væri illfrankvæmanlegt eða afar óvenjulegt að einn maður tryggði öðrum manni ákveðinn árangur starfa sinna án þess að fá vald um leið til að stjórna vinnu hans. Og á hinn bóginn myndi sá síðarnefndi ekki fallast á stjórn þess fyrrnefnda án slíkrar tryggingar... Niðurstaða þessarar margvíslegu sérhæfingar er atvinnukerfi framtaks og launa. Tilvist þess í veröldinni er bein afleiðing af óvissu.⁴⁰

Þessar tilvitnanir sýna okkur kjarnann í kenningu prófessors Knights. Óvissan veldur því að menn þurfa að spá fyrir um þarfir í framtíðinni. Af þessum sökum sprettur upp sérstök stétt manna sem stjórna vinnu annarra en tryggja þeim laun í staðinn. Þetta virkar vegna þess að hafi menn góða dómgreind treysta þeir venjulega einnig dómgreind sinni.⁴¹

Svo virðist sem prófessor Knight sé berskjaldaður fyrir margvíslegri gagnrýni. Í fyrsta lagi þá þýðir sú staðreynd, að sumt fólk hefur betri dómgreind eða meiri þekkingu en aðrir, ekki að fólk geti því aðeins haft tekjur af þekkingu sinni og dómgreind að það taki sjálft þátt í framleiðslunni, eins og hann bendir sjálfur á. Ráðgjöf eða þekkingu má selja. Öll fyrirtæki kaupa þjónustu frá hópum af ráðgjöfum. Við getum hugsað okkur kerfi þar sem öll ráðgjöf eða þekking er keypt eftir þörfum. Enn fremur er mögulegt að fá umbun fyrir betri dómgreind og meiri þekkingu án þess að taka virkan þátt í framleiðslunni með því að gera samninga við fólk sem vinnur við framleiðsluna. Kaupmaður sem kaupir vöru sem hann fær afhenta síðar getur verið dæmi um þetta. En þetta lýsir aðeins þeirri staðreynd að það er mögulegt að gera samninga um að greiða ákveðna umbun fyrir-

40. Sama rit, bls. 269-70.

41. Sama rit, bls. 270.

fram gegn því að ákveðnar athafnir verði framkvæmdar en stjórná þessum athöfnum þó ekki sjálfur. Prófessor Knight segir að „þar sem mannlegt eðli er eins og alkunna er væri illfrákvæmanlegt eða afar óvenjulegt að einn maður tryggði öðrum manni ákveðinn árangur starfa sinna án þess að fá um leið vald til að stjórna vinnu hans“. Þetta er áreiðanlega ekki rétt. Fjöl- mörg verkefni eru unnin samkvæmt samningi, það er að segja verktakanum er tryggt ákveðin fjárhæð gegn því að hann vinni ákveðin verk. En í þessu felst engin stjórn. Þetta merkir samt að breyting hefur orðið á kerfi verðhlutfalla og að nýtt fyrirkomulag verður á framleiðsluþáttum.⁴² Það að prófessor Knight nefni að „sá síðar- nefndi [myndi] ekki fallast á stjórn þess fyrir- nefnda án slíkrar tryggingar“ er óviðkomandi viðfangsefninu sem hér er til umfjöllunar. Loks virðist mikilvægt að taka eftir því að jafnvel þótt um væri að ræða hagkerfi, sem væri laust við óvissu, telur prófessor Knight að þar yrðu verk- stjórnar, þótt þeir myndu aðeins vinna fastmótuð störf. Hann bætir því strax við að þeir yrðu „lausir við ábyrgð af nokkru tagi“ en það vekur upp spurninguna um það hver borgi þeim og hvers vegna? Ekki verður betur séð en að prófessor Knight gefi hvergi útskýringu á því af hverju verðkerfið er gert óvirkt.

IV

Það virðist mikilvægt að rannsaka eitt atriði til viðbótar og hyggja að því hvernig þessi umræða snertir hina almennu spurningu um „kostnaðar- ferla fyrirtækja“.

Stundum hefur verið gert ráð fyrir að við fullkomna samkeppni sé fyrirtæki takmarkað að

42. Þetta sýnir að hægt er að hugsa sér að til sé kerfi einstaklingsframtaks án þess að fyrirtæki séu til. Þótt venjan sé sú að sami maðurinn gegni því tvíþætta hlutverki að vera í fyrra lagi athafnamaður, sem hefur raunveruleg áhrif á hlut- fallslegt verðlag með því að spá fyrir um þarfir og haga starfseminni í samræmi við þær spár, og vera í síðara lagi stjórnandi, sem gengur út frá hlutfallslegu verðlagi sem gefnu, þá virðist mikilvægt að halda þessum tveimur hlut- verkum aðgreindum í kenningunni. Nánar er fjallað um þetta atriði hér á eftir.

stærð ef kostnaðarferill þess hallar upp á við,⁴³ en að það sé takmarkað að stærð við ófullkomna samkeppni vegna þess að það borgi sig ekki að framleiða meira af afurðum en svo að jaðar- kostnaður jafnist á við jaðartekjur.⁴⁴ En ljóst er að fyrirtæki geta framleitt fleiri en eina afurð og af þeim sökum virðist fljótt á litið engin ástæða vera til þess að stærð fyrirtækja takmarkist vegna hins upphallandi kostnaðarferils við full- komna samkeppni eða vegna þeirrar staðreyndar að jaðarkostnaður verður ekki alltaf minni en jaðartekjur við ófullkomna samkeppni.⁴⁵ Frú Robinson⁴⁶ gefur sér þá forsendu til einföldunar að einungis sé framleidd ein afurð. En það er bersýnilega mikilvægt að rannsaka hvað ræður fjölda afurða sem fyrirtæki framleiða og einnig er ljóst að kenning, sem gerir ráð fyrir að aðeins sé framleidd ein afurð, getur ekki haft mjög mikið hagnýtt gildi.

Þessu væri hægt að svara og segja að þar sem allt sem framleitt er við fullkomna samkeppni er selt á ríkjandi verði þá sé engin þörf á því að framleiða neina aðra afurð. En þessi rök horfa framhjá þeirri staðreynd að vera má að á ákveðnum punkti sé ódýrara að skipuleggja við- skipti með nýja afurð heldur en að skipuleggja frekari viðskipti með gömlu afurðina. Þessari athugasemd má lýsa með eftirfarandi hætti. Fylgjum von Thünen^f og hugsum okkur kaup- stað, miðju, þar sem neysla fer fram, og að at- vinnugreinarnar séu staðsettar í kringum mið- bæinn. Við lýsum þessum aðstæðum með skýr- ingarmynd þar sem *A*, *B* og *C* standa fyrir ólíkar atvinnugreinar.

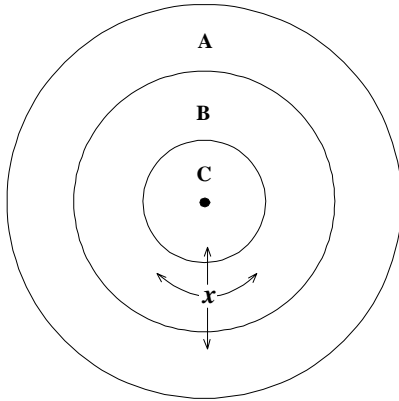
43. Sjá Kaldor, sama rit, og Robinson, *The Problem of Management and the Size of the Firm*.

44. Hr. Robinson kallar þetta lausnina fyrir áframhaldandi tilvist [*survival*] lítilla fyrirtækja við ófullkomna samkeppni.

45. Niðurstaða hr. Robinsons, sama rit bls. 249 n.1; virðist vera örugglega röng. Horace J. White, Jr. tekur undir sjónar- mið hans í „Monopolistic and Perfect Competition“, 26 *The American Economic Review* (1936) 645, n. 27. Hr. White segir „það er augljóst að stærð fyrirtækja er takmörkuð við skilyrði ófullkominnar samkeppni“.

46. *Economics of Imperfect Competition* (1934).

^f Aths. þýðanda: Johann Heinrich von Thünen (1783-1850) var prússneskur júnkari eða landeigandi. Hann stundaði nám við háskólann í Göttingen. Þegar skólagöngu lauk sneri



Hugsum okkur frumkvöðul sem tekst á hendur að stjórna viðskiptum frá staðnum x . Þegar hann færir út kvíarnar í sömu afurð (B), vex kostnaður við skipulagningu uns hann verður í einhverjum punkti jafn kostnaði við skipulagningu vegna annarrar vörutegundar sem liggur nær. Þegar fyrirtækið stækkar mun það því frá þessum punkti fást við fleiri en eina afurð (A og C). Þessi umfjöllun um vandann er ber-sýnilega ófullkomin,⁴⁷ en það er nauðsynlegt að sýna fram á að það eitt að sanna að kostnaðarferillinn hallar upp á við gefur okkur ekki takmarkanir á stærð fyrirtækisins. Fram til þessa höfum við aðeins athugað málið við fullkomna samkeppni, við ófullkomna samkeppni virðist þetta augljóst.

Til þess að ákvarða stærð fyrirtækisins verðum við að hugsa um markaðskostnað (það er að segja kostnað af því að nota verðkerfið) og kostnaðinn af því að skipuleggja mismunandi

frumkvöðla og þá getum við ákvarðað hversu margar afurðir hvert fyrirtæki framleiðir og hversu mikið af hverri þeirra það mun framleiða. Af þessum sökum virðist svo sem hr. Shove⁴⁸ hafi, í ritgerð sinni um *Ófullkomna samkeppni*, spurt spurninga sem kostnaðarferlataeknin hennar frú Robinson getur ekki svarað. Þeir þættir sem bent var á hér að ofan virðast vera þeir sem máli skipta.

V

Nú er aðeins eitt verkefni eftir og það er að sjá hvort það hugtak um fyrirtæki sem hér hefur verið þróað falli saman við það hugtak sem er notað í reynd. Við getum best nálgast spurninguna um það hvernig fyrirtæki eru gerð með því að hugsa um hið lagalega samband sem er vanalega kallað samband „húsbónda og þjóns“ eða „vinnuveitanda og starfsmanns“.⁴⁹ Kjarna þessa sambands hefur verið lýst svona:

- (1) Þjónninn verður að vera skyldugur til þess að veita húsbóndanum eða öðrum í þágu húsbóndans persónulega þjónustu, ella er samningurinn samningur um sölu á varningi eða öðru þvílíku.
- (2) Húsbóndinn verður að hafa rétt til þess að stjórna vinnu þjónsins, ýmist sjálfur eða með því að fela öðrum þjóni eða starfsmanni að gera það. Það er þessi réttur til stjórnunar eða afskipta, til þess að geta sagt þjóninum hvenær hann eigi að vinna (innan þjónustu-

hann heim á landareign sína í Mecklenburg og stundaði þar búskap og fræðistörf. Hann hagnýtti sér gögn úr búskap sínum í fræðunum og bjó til fræðilegt líkan sem hann notaði til að átta sig á mikilvægustu þáttunum sem ákvarða hvar arðvænlegast er að staðsetja framleiðslu á hinum ýmsu landbúnaðarafurðum miðað við markaðinn. Við þetta verk þróaði hann kenningu um jarðarleigu eða rentu líkt og samtímamaður hans Ricardo og hann notaði líka fyrstur manna hugtakið jaðarframleiðni. Rit hans, *Hið einangraða ríki*, kom út í þremur bindum á árunum 1826-1863 og heitir fullu nafni *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*.

47. Eins og þegar hefur verið sýnt er staðsetning aðeins einn þeirra þátta sem hafa áhrif á kostnað við skipulagningu.

48. G. F. Shove, „The Imperfection of the Market,“ 43 *The Economic Journal* (1933), bls. 115. Í sambandi við aukningu á eftirspurn í úthverfunum og áhrif þess á verðið sem seljendur [*suppliers*] setja upp, spyr hr. Shove „... af hverju opna gömlu fyrirtækin ekki útibú í úthverfunum?“ Ef rökfærslan í textanum er rétt, er þetta spurning sem ekki er hægt að svara með tækninni hennar frú Robinson.

49. Hið lögfræðilega hugtak um „vinnuveitanda og launþega“ og hið hagfræðilega hugtak um fyrirtæki eru ekki eitt og sama hugtakið að því leyti að fyrirtækið getur haft stjórn á eignum annars manns en ekki aðeins vinnuafl hans. En þessi tvö hugtök eru nægilega lík til þess að rannsókn á lögfræðilega hugtakinu geti verið gagnleg þegar mat er lagt á gildi hagfræðilega hugtaksins.

tímans) og hvenær ekki og hvaða verk hann eigi að vinna og hvernig hann eigi að vinna þau (í samræmi við skilmála þjónustunnar), sem er helsta einkenni slíks sambands og er greinarmunur á þjóni og sjálfstæðum verk-taka eða á starfsmanni sem hefur einungis verið ráðinn til þess að afhenda vinnuveit-andanum afurðir vinnu sinnar. Í síðarnefnda tilvikinu er verktakinn eða framkvæmandinn ekki undir stjórn vinnuveitandans þegar hann vinnur verkið eða framkvæmir þjónust-una, hann verður að móta og stýra verki sínu til þess að ná þeim árangri sem hann hefur samið um að ná.⁵⁰

Við sjáum af þessu að það er stjórnunin sem er kjarninn í hinu lagalega hugtaki um „vinnuveit-anda og starfsmann“, alveg eins og í hagfræði-lega hugtakinu sem þróað var hér að ofan. Það er athyglisvert að prófessor Batt segir enn fremur:

Það sem greinir umboðsmann frá þjóni er ekki það hvort greidd eru föst laun eða hvort einungis er greidd þóknun þegar verkið hefur verið unnið heldur fremur það frelsi sem umboðsmaðurinn hefur til að vinna verk sitt.⁵¹

Við getum því dregið þá ályktun að skilgreiningin sem við höfum gefið sé í góðu sam-ræmi við það hvernig menn hugsa um fyrirtæki í reynd.

Skilgreining okkar er því raunhæf. En er hún meðfærileg? Það ætti að liggja ljóst fyrir. Þegar við hugsum um hvað ráði stærð fyrirtækja verk-

ar jaðarhugsunin vel. Spurningin er ævinlega, mun það borga sig að fjölga viðskiptum sem skipuleggjandinn hefur vald yfir? Á jaðrinum verður kostnaður af því að skipuleggja innan fyrirtækisins jafn ýmist kostnaðinum af skipu-lagningu innan annars fyrirtækis eða kostnað-inum af því að láta verðkerfið um að „skipu-leggja“ viðskiptin. Kaupsýslumenn munu sífellt gera tilraunir, prófa að stjórna meira eða minna og á þann hátt mun jafnvægi haldast. Þetta ákveður jafnvægisstöðuna fyrir greiningu í kyrr-stöðu. En ljóslega eru hinir kviku þættir einnig töluvert mikilvægir og rannsókn á því, hvaða áhrif breytingar hafa á kostnað við skipulagn-ingu innan fyrirtækisins og á markaðskostnað almennt, mun gera mönnum kleift að útskýra af hverju fyrirtækin stækka eða minnka. Þannig höfum við kenningu um hreyfanlegt jafnvægi. Greiningin hér að ofan virðist einnig hafa skýrt út sambandið milli frumkvæðis eða framkvæmda [*initiative or enterprise*] og stjórnunar. Frumkvæði merkir að spá og starfa gegnum verðkerfið með því að gera nýja samninga. Hrein stjórn bregst einfaldlega við verðbreyting-um og endurskipuleggur þá framleiðsluþætti sem hún ræður yfir. Sú staðreynd að athafna-maðurinn sinnir báðum þessum verkefnum að jafnaði er augljóslega afleiðing af markaðs-kostnaðinum sem við ræddum hér að ofan. Loks gerir þessi greining okkur kleift að orða með skýrari hætti nákvæmlega við hvað er átt með „jaðarframleiðslu“ frumkvöðulsins. En útlistun á því atriði væri allstórt hliðarspor frá hinu tiltölulega einfalda verkefni að skilgreina og útskýra.

50. Batt, *The Law of Master and Servant*, bls. 6.

51. Sama rit, bls. 7.