

Nr. 4 - 1991
64. årgang

Øko no & mi & Poli tik

**Jurist- og
Økonomforbundets
Forlag**

Økonomi & Politik 1991

64. årgang nr. 4. December 1991

Økonomi & Politik er et samfundsvidenskabeligt tidsskrift, der orienterer sine læsere om grænsfeltet mellem økonomi og politik. Økonomi & Politik udkommer 4 gange årligt.

Redaktion og Bestyrelse:

Selskabet for Historie og Samfundsøkonomi, Formand: Professor Niels Thomsen, Institut for Økonomisk Historie, Københavns Universitet.

Ansvarshavende redaktør:

Steen Thomsen, Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København, Nansensgade 19, 1366 København K. Telefon 33 15 40 70.

Anmeldelsesredaktion:

Lars Bille, Institut for Statskundskab, Københavns Universitet

Redaktionsudvalg:

- Lektor Lars Bille, Institut for Statskundskab, Københavns Universitet
- Lektor Carsten Due-Nielsen, Institut for Samtidshistorie, Københavns Universitet
- Professor Egil Fivelsdal, Institut for Organisation og Arbejdssociologi, Handelshøjskolen i København
- Lektor Niels Kærgaard, Økonomisk Institut, Københavns Universitet
- Lektor Hans Jørgen Nielsen, Institut for Statskundskab, Københavns Universitet
- Professor Niels Thomsen, Institut for Økonomisk Historie, Københavns Universitet (Bestyrelsesformand for Selskabet for Historie og Samfundsøkonomi).
- Lektor Christian Thune, Institut for Statskundskab, Københavns Universitet

Produktion, administration og markedsføring:

Jurist- og Økonomforbundets Forlag
Gothersgade 133
1123 København K
Telefon 33 14 29 20
Telefax 33 32 58 05

Abonnement for 1991:

- Privatpersoner: kr. 300,00
 - Institutioner, organisationer, virksomheder: kr. 350,00
- Priserne er incl. moms.

Tryk: Gentofte Tryk, Charlottenlund

ISSN 030-1906

Indhold

Redaktionelt forord 3

TEMA: INSTITUTIONEL ØKONOMI

Modellering af rationalitet, institutioner og processer i økonomisk teori 4

Christian Knudsen

Fra rationelle forventninger til common-sense forventninger 30

Axel Mossin

Dynamiske markedsteorier og neo-institutionalismen 35

Nicolai Juul Foss

Kastesamfund, koncernstyring og anarkisme 46

Bent Pedersen

Ejerskab i økonomien 58

Henrik Lumholdt

GENERELT

Økonomisk kronik 66

Henrik Fænø

Anmeldelser 79

- Pengene eller livet
- Machiavelli and Modern Political Analysis
- Det ny Europa
- Danmark, Norden og NATO 1948-1962
- Højrebølge?
- Skatter uden velfærd

Modtagne bøger 90

Redaktionelt forord

For et tidsskrift som *Økonomi & Politik* er det naturligt at interessere sig for nyudviklinger i økonomisk teori, der rækker ud over det snævert definerede fagområde. En sådan nyudvikling kan siges at finde sted med den voksende interesse for institutioner, der finder genklang i politologi, organisationsteori, erhvervsøkonomi, sociologi m.v. Senest er Ronald Coase, grundlæggeren af en ny-institutionel skole i økonomisk teori, blevet hædret med nobelprisen.

Selv om der var specialiseringsgevinster ved udsondringen af økonomi som en teknisk disciplin (fra »political economy« til »economics«), er det en almindelig opfattelse, at noget væsentligt er gået tabt undervejs. Moderne (neoklassisk) økonomi forekommer for mange verdensfjern og snæver i sine præmisser, metoder og resultater. Siden begyndelsen af 1970'erne er økonomer imidlertid begyndt at genopdage samfundsforhold og mekanismer, der i en periode var glemt, herunder ikke mindst betydningen af institutioner – d.v.s. de konkrete spilleregler for økonomiens funktion. De er også gået videre i et forsøg på at forklare de økonomiske årsager til institutioners eksistens.

Undervejs er der sket et skift i genstandsfelt, begreber og metoder, der gør det rimeligt at tale om en nyinstitutionel retning i økonomisk teori. Prisdannelsen er ikke længere det centrale genstandsfelt. Markeder, hierarkier og andre institutioner analyseres som alternative »koordinationsmekanismer«, hvis effektivitet forklares med relative »transaktionsomkostninger« grundet »asymmetrisk information«, »aktivspecifitet« m.v. De økonomiske agenter antages at være begrænset snarere end fuldkommen rationelle. Processer og historie spiller en rolle. Økonomi og politik betragtes ikke som adskilte fænomener.

Artiklerne i dette nummer blev først præsenteret på et seminar den 4. oktober 1991 afholdt af *Økonomi & Politik* og *Samfundsøkonomen*. Seminaret blev sponsoreret af forskningsgruppen nyere virksomhedsteori, Handelshøjskolen i København.

Steen Thomsen
Redaktør

Modellering af rationalitet, institutioner og processer i økonomisk teori

Christian Knudsen, lektor, Handelshøjskolen i København

1. Genopdagelsen af institutioner i økonomisk teori

Indenfor de seneste to decennier er økonomiske teoretikere i stigende grad blevet optaget af at analysere tilblivelsen af institutioner og disses betydning for den økonomiske og teknologiske udvikling. Ofte ser man betegnelser som »ny-« eller »neo-institutionalisme« anvendt om sådanne analyser. Den fornyede interesse for institutioner synes dog ikke at være knyttet til en genoplivning af den »gamle« eller »klassiske« institutionalisme. Hermed refereres der enten til den tyske historiske skole, kendt fra den såkaldte »Methodenstreit« i slutningen af sidste århundrede, eller til den amerikanske institutionalisme knyttet til navne som Thorstein Veblen, John Commons, Wesley Mitchel, m.fl. Og på trods af at termen »neoklassisk institutionalisme« ofte har været anvendt i samme forbindelse, så synes det heller ikke at være nye gennembrud i ortodoks neoklassisk teori, der er baggrunden for disse analyser. Nej, den fornyede interesse for institutioner synes snarere at kunne føres tilbage til nogle af økonomiens anvendelsesorienterede forskningsområder. Således har anvendelsen af formel ligevægtsteori i en praktisk og empirisk sammenhæng altid nødvendiggjort, at den formelle teori suppleredes med, hvad Benjamin Ward (1971) har omtalt som »stor-

rytelling« og Richard Nelson & Sidney Winter (1982) har kaldt »appreciative theory«. Dette er en form for teoretiseringen, hvor man med hjælp af ad hoc-konstruktioner og »historiefortællinger« søger at supplere den meget abstrakte og formelle ligevægtsteori, så den lader sig anvende i specifikke empiriske sammenhænge. På denne måde har man søgt at afhjælpe ligevægtsteoriens mangel på institutionelle detaljer og dens konsekvente undertrykkelse af studier af de uligevægtsprocesser, som skulle have frembragt de studerede ligevægtstilstande. Som et enkelt eksempel på en sådan »historiefortælling« kan man fremdrage økonomers hyppige brug af selektionsargumenter som begrundelse for, at man udelukkende prioriterer studiet af en ligevægtstilstand på bekostning af de processer, som kan have frembragt denne. Selektionsargumentet har således haft status af en fortælling eller en løsrøvet hjælpekonstruktion i tilknytning til den formelle model, for at motivere sidstnævntes anvendelse. Pointen med selektionsargumentet var, at ligevægtstilstande burde opfattes som stærkt komprimerede sammenfatninger af de selektionsprocesser, der som resultat havde den studerede ligevægtstilstand. Og når processen betragtedes som en »historie« i tillæg til den formelle model var begrundelsen herfor, at denne ikke kunne

underkastes en formel analyse på samme måde som studiet af ligevægtstilstanden.

Indenfor de seneste to decennier har man imidlertid i stigende omfang oplevet, at ovennævnte ad hoc konstruktioner og »historier« vedr. uligevægtsprocesser og institutionelle detaljer, er søgt udviklet til selvstændige modeller og i visse tilfælde endog til selvstændige forskningsprogrammer. Det er således min tese, at den fornyede interesse for institutioner i økonomi derfor først og fremmest er foranlediget af et gennembrud indenfor flere af økonomiens anvendelsesorienterede fagområder med hensyn til at gøre ovennævnte »fortællinger« til selvstændige modeller og i visse tilfælde endog til helt nye forskningsprogrammer. En sådan tese bestyrkes da også af, at referencer til denne nyere institutionalistiske litteratur hyppigt sker ved at henvise til forskningsfelter som: New Economic History, New Industrial Organization, New Comparative Economic Systems, Law & Economics, etc.

2. Fælles temaer bag neoinstitutionalistisk teori

Da neoinstitutionalismen har haft sin oprindelse i så tilsyneladende adskilte forskningsfelter, kan der være god grund at stille spørgsmålet, hvad der giver disse relativt spredte bidrag et fælles præg. I en meget citeret artikel, har Richard Langlois (1986a) fremsat den tese, at der bag en række forskellige heterodokse traditioner i økonomi såsom den østrigske skole, evolutionær teori, behavioralismen, transaktionsomkostningsteorien, postkeynesianismen, spilteoretiske forklaringer på institutioner, findes en række fælles temaer, der kan berettige, at man taler om ét neoinstitutionalistisk forskningsprogram. De fælles temaer, som hævdes at give dette program en sammenhængende intellektuel struktur, er:

1. En udvidelse af ortodoks økonomis adfærdsteoretiske fundament.
2. En stærkere prioritering af analyser af økonomiske processer på bekostning af den hidtil relativt ensidige satsning på rene ligevægtsanalyser.
3. En udvidelse af den økonomiske disciplins traditionelle fokusering på markedsinstitutionen til at omfatte en vifte af andre institutionstyper.

ad.1 Som jeg skal forsøge at antyde nedenfor er disse tre temaer snævert sammenvævet. I henhold til det første tema skulle neoinstitutionalister være forenede i deres forsøg på at ville erstatte den ortodokse teoris maksimerings-begreb med et bredere eller udvidet rationalitetsprincip. Langlois kommer dog ikke eksplicit ind på, at der blandt neoinstitutionalister synes at være visse divergenser med hensyn til, hvilket alternativ til maksimerings-rationalitet som kunne komme til at udgøre dette programs adfærdsteoretiske grundlag. F.eks. bygger Oliver Williamson sin transaktionsomkostningsteori op på Herbert Simons forudsætning om *begrænset rationelle* agenter. Med denne forudsætning postuleres det, at beslutningskompetence hos økonomiske beslutningstagerne stort set altid vil være knap i forhold til de relativt komplekse beslutningsproblemer, som de stilles overfor. Ser man derimod på andre neoinstitutionelle bidrag afviger de fra ortodoks maksimeringsteori ved ikke blot at forudsætte agenter med begrænset rationalitet, men også at disses adfærd bestemmes af *handlingsregler, rutiner* eller *ideologier*. I disse tilfælde erstattes maksimeringsprincippet ikke blot med et *begrænset*, men snarere med et *procedurelt* rationalitetsbegreb. Det indebærer, at spørgsmålet om agenternes rationalitet ikke bliver knyttet til en snæver vurdering af enkeltstående handlinger, men bliver et spørgsmål om, hvorvidt de pro-

cedurer eller regler, som agenterne bruger til at nå frem til deres beslutninger, er fornuftige eller rationelle. Men også blandt tilhængere af det procedurelle rationalitetsbegreb eksisterer der divergenser mellem dem, der mener at rationaliteten af regelfølgende adfærd udelukkende må vurderes ud fra de konsekvenser reglerne har (det konsekventialistiske standpunkt) versus dem, der mener, at rationaliteten vurderes ud fra reglens overensstemmelse med etiske og moralske principper eller mangel herpå (det deontologiske standpunkt).

ad.2. Det næste tema, der ifg. Langlois, skulle udmærke neoinstitutionalister i forhold til mainstream økonomer, var deres interesse for at analysere økonomiske fænomener fra et proces-synspunkt. Som bekendt har man i økonomisk teori ofret store forskningsressourcer på rene aksiomatiske analyser af ligevægtstilstande, men relativt få midler på at modellere, hvorledes disse tilstande kausalt skulle være fremkommet gennem en nærmere specificeret proces eller mekanisme. Denne ulige fordeling af forskningsressourcerne er måske også forklaringen til, at mange økonomer betragter de to problemfelter som stort set uafhængige af hinanden. I en relativt ny lærebog i mikroøkonomi fra 1990 gør spilteoretikeren David Kreps meget ud af at argumentere for, at disse to spørgsmål hverken kan eller må isoleres helt fra hinanden. Uden en »historie« om, hvorledes en ligevægt er fremkommet, kan den rent logiske eller aksiomatiske analyse ikke retfærdiggøres.

Men hvilken betydning har neoinstitutionalismen så i forhold til ovenstående ad hoc konstruktioner? I indledningen argumenteredes for den tese, at neoinstitutionalismen bl.a. var opstået som et forsøg på at gøre ovenstående proces-fortællinger til egentlige selvstændige teorier eller modeller. For at forstå karakteren af disse og på hvilken måde de adskiller sig i forhold til neoklassiske mo-

deller, kan man sammenligne de forudsætninger, som benyttes i henholdsvis den formelle model og i »procesfortællingen«. Den helt afgørende forskel synes her at bestå i de forudsætninger, som man opstiller vedr. den enkelte agent eller beslutningstagers adfærd. I proces-fortællingen udgår man typisk fra, at agenterne befinder sig i situationer med væsentlig usikkerhed, hvor der eksperimenteres med forskellige beslutningsregler og hvor man i nogle tilfælde successivt vil lære eller konvergerer mod bestemte ligevægtsstrategier. Heroverfor kan man stille den formelle ligevægtsanalyse, hvor individet modelleres som en perfekt rationel agent, der uden nogen læreproces er i stand til i hver eneste situation at kunne identificere sin optimale handlingsstrategi. Neoinstitutionalisternes ambition om at kunne inkorporere proces-historier direkte i de formelle modeller, må således uvilkårligt føre til, at det adfærdsteoretiske fundament for økonomisk teori foreslås udvidet. Hermed skulle sammenhængen mellem tema 1 og 2 i neoinstitutionalismen være klargjort.

ad.3 Det tredje tema, som ifg. R. Langlois, skulle forene diverse neoinstitutionalistiske bidrag, var ambitionen om at udvide domænet for økonomi til at være andet og mere end studier af markedsinstitutionen. Det bør her understreges, at forskellen mellem neoklassisk og neoinstitutionel teori *ikke* består i, at førstnævnte slet ikke studerer institutioner, mens disse udgør det væsentligste forklaringsobjekt for sidstnævnte. Ifølge R. Langlois (1986a) er der snarere tale om forskellig betoning af institutioners betydning, hvilket han udtrykker på flg. måde: »what we ... really want is ... not only pure economic theory informed by the existence of specific institutions, but also an economic theory of institutions« (1986a:p.5). Med andre ord kan neoklassisk teori nok siges at have studeret institutioner, men har gjort det ved at behandle disse som eksogene variable. Det har

først og fremmest indebåret, at forskningen især har søgt at belyse, hvilken *effekt* givne institutioner har. Derimod har man ikke som i neoinstitutionalistisk teori interesseret sig meget for den proces, hvorved institutioner kan opstå som svar på forskellige sociale interaktions-problemer. Noget som også er en naturlig konsekvens af, at man i høj grad har bundet sig til at analysere bestemte ligevægtstilstande, og kun i begrænset omfang interesseret sig for at se økonomiske fænomener i et proces-perspektiv.

Men hvad er så en social institution? I stort set alle de bidrag, som vi skal gennemgå i denne artikel, forbindes sociale institutioner med vanemæssig og/eller regelfølgende adfærd. Bestemte sociale mønstre opstår således som en konsekvens af, at der eksisterer bestemte sociale – til forskel fra personlige – handlingsregler, der skaber en vis grad af orden i den sociale interaktion. Institutioner er således med til at reducere den usikkerhed, som den enkelte aktør i en social interaktion står overfor ved at de øvrige agents handlinger bliver mere forudsigelige. En social institution nedbringer med andre ord *entropien* i et socialt system (jfr. Langlois, 1986c). Men samtidig med at agenterne i et interaktionssystem følger visse forventningsstabiliserende regler, så udgør disse ofte »tavs viden« for den enkelte aktør, idet reglerne som løsning på sociale interaktions-problemer er kulturelt nedarvet og således ikke eksplicit bevidste for den enkelte agent.

3. Er der ét eller flere neoinstitutionalistiske programmer?

For Richard Langlois (1986a) udgjorde identifikationen af ovennævnte tre temaer grundlaget for hans proklamation af et overordnet og sammenhængende neoinstitutionalistisk forskningsprogram, der skulle binde en række heterodokse skoler sammen. I en anmeldelse af Langlois' (1986) bog har

Uskali Mäki (1987) gjort gældende, at der nok var indlæst en for høj grad af programmatisk enhed i de enkelte heterodokse skoler, og at heterogenitet mellem de enkelte neoinstitutionalistiske bidrag hermed var blevet undervurderet.

I nedenstående karakteristik af neoinstitutionel økonomisk teori har jeg – i et forsøg på at undgå at indlæse for høj grad af programmatisk enhed bag en række heterodokse bidrag – valgt at behandle dem separat ved at opstille en typologi over de forskellige »neoinstitutionalistiske« bidrag. Formålet hermed er for det første at afklare, på hvilke punkter de enkelte retninger adskiller sig i forhold til ortodoks økonomisk teori. Det andet formål er at klarlægge, hvilke forskelle der er mellem de enkeltstående skoler indbyrdes. Efter denne kortlægning og forsøg på at relatere de enkelte »neoinstitutionelle« retninger til hinanden, skulle der kunne skabes et grundlag til at vurdere på hvilke områder de enkelte bidrag kan supplere hinanden og måske komme til at indgå i fremtidige synteser. Ved at følge en sådan fremgangsmåde er det mit håb at få klarlagt, hvorvidt det i fremtiden vil være realistisk at forvente fremkomsten af et samlet neo-institutionalistisk forskningsprogram på baggrund af de nu eksisterende bidrag.

I figur 1 er gengivet en typologi over de vigtigste »neoinstitutionalistiske« bidrag, som vil blive diskuteret i denne artikel. Typologien er opstillet med udgangspunkt i følgende to dimensioner:

1. Den første dimension sonder mellem hvilken »analyseenhed« og hvilket perspektiv, som det pågældende bidrag eller forskningsprogram anvender: »transaktion« (kontrakt – perspektiv) versus »beslutningstager« (teknologisk perspektiv).
2. Den anden dimension sonder mellem den forklaringstype herunder det ratio-

nalitetsbegreb, som det pågældende bidrag eller forskningsprogram er bygget op omkring. Konkret sondres der nedenfor mellem 1) Ligevægtsforklaringer og maksimeringsrationalitet 2) Funktionelle forklaringer og begrænset rationalitet og 3) Ændringsorienterede forklaringer og et procedurelt rationalitetsbegreb.

I den følgende gennemgang af de enkelte »neoinstitutionalistiske« bidrag i figur 1 vil jeg benytte mig af Lakatos(1970) opdeling af et forskningsprogram i en invariabel del: den »hårde kerne« og en variabel del: dets »beskyttelsesbælte«. I denne sammenhæng modsvares denne opdeling af henholdsvis de »grundlæggende adfærdsantagelser« i en økonomisk teori og de »situationsforudsætninger«, som bruges til at karakterisere den enkelte agents beslutningsproblem. Det indebærer, at den teoretiske udvikling *indenfor* et bestemt program er kendetegnet ved, at beslutningstageren ud fra et invariabelt handlingsprincip bliver stillet overfor successivt nye beslutningssituationer specificeret ved hjælp af de hjælpehypoteserne, som ind-

går i det pågældende programs beskyttelsesbælte. Et skift mellem de tre forskellige rationalitetsprincipper: maksimerings-rationalitet, begrænset rationalitet og procedurel rationalitet, vil derimod repræsentere et skift *mellem* forskningsprogrammer.

Baggrunden for neoinstitutionalisternes ambition om en sådan successiv udvidelse af den økonomiske teoris adfærdsteoretiske fundament, skal – som det blev antydnet i afsnit 2 – ses i sammenhæng med deres ønske om at indkorporere studiet af processer direkte i de økonomiske adfærdsmodeller fremfor i fritstående ad hoc konstruktioner. I Lakatos' metodologi svarer dette til bandlysningen af såkaldte ad hoc hypoteser (dvs. hypoteser, der blot er hæftet uden på en teori, men ikke integreret i denne) motiveret med, at »additional assertion must be connected with the original assertions *more intimately* than by mere conjunction (Lakatos, 1970: 136). Formålet med denne metoderegler, at man ønsker at sikre det »organiske enhedspræg« af et forskningsprogram, og hermed sikre dette mod disintegration og frag-

Figur 1. Typologi over »neoinstitutionelle« forskningsprogrammer.

Perspektiv/ Analyseenhed	Kontrakt – perspektiv	Teknologisk-perspektiv
Forklaringstype/ rationalitetsbegreb:	Transaktion	Beslutningsenhed
Ligevægtsanalyse/ ubegrænset rationalitet	Principal-agent teori	Neoklassisk teori
Funktionel forklaring/ begrænset rationalitet	Williamsons Transaktions- omkostningsteori, Property Rights-teorien	Institutionel Spilteori. Akerlof & Stiglitz- institutionalisme
Ændringsorienteret forklaring/ procedurel-rationalitet	Norths transaktions- omkostningsteori	»Østrigsk« institutionalisme, Path-dependency teori (Arthur, David), Evolutionær teori (Nelson & Winter)

mentering. I vores konkrete sammenhæng indebærer det, at de uligevægtsprocesser, der antages at frembringe en ligevægt, kræves indkorporeret direkte i de økonomiske modeller fremfor blot at få status som løsrevne ad hoc konstruktioner eller »storrytelling« ved siden af de egentlige modeller. Og det harmonerer godt med den tidligere fremsatte tese, at fremvæksten af neoinstitutionalismen må ses som forsøg på at gøre de »ad hoc teorier«, »historier« eller »appreciative theory«, der florerer i en række af økonomiens anvendelsesorienterede fagområder, til egentlige teorier og selvstændige forskningsprogrammer.

Gives Lakatos bandlysnings af ad hoc-hypoteser en noget videre tolkning, kan den netop ses som et forsøg på at karakterisere, hvad der vil være en idealtilstand i en disciplin med hensyn til samspillet mellem teoretisk og empirisk-anvendelsesorienteret forskning. Og hermed kan den siges at svare til Nelson & Winters (1982) karakteristik af »formal« og »appreciative« teori:

»... in a well-working scientific discipline, the flow of influence is not only from formal to appreciative theory, but in the reverse direction as well. Phenomena identified in applied work that resist analysis with familiar models, and rather causal if perceptive explanations for these, become the grist for the formal theoretical mill« (Nelson & Winter, 1982:47).

Idealet for en velfungerende disciplin er således, at den formelle eller rene teori ikke blot udvikler sig autonomt i forhold til den empirisk-anvendelsesorienterede forskning, men tværtimod i et nært samspil med denne. I denne konkrete sammenhæng indebærer det, at den anvendelsesorienterede forskers brug af ad hoc hypoteser og »historier« vedr. uligevægtsprocesser og konkrete institutionelle forhold, også må tages op i den formel-

le teoretiske forskning og dirigere den i nye retninger. Efter min opfattelse er det netop, hvad der er ved ske i forbindelse med de neoinstitutionalistiske bidrags fremkomst og stigende betydning i økonomi.

4. Forskningsprogrammer baseret på ligevægtsmodeller og et ubegrænset rationalitetsprincip

I afsnit 4 til 6 skal de enkelte forskningsprogrammer i ovenstående typologi nu præsenteres og de vigtigste metodologiske problemstillinger knyttet hertil drøftes. I dette afsnit skal vi først se på de programmer, der bygger på ubegrænset rationalitet eller maksimering som »hård kerne« og samtidig benytter sig af ligevægtsforklaringer. Ved i afsnit 5 at afdække nogen problemer i disse modeller søges det klarlagt, hvorfor en række »neoinstitutionalistiske« forskningsprogrammer har udskiftet maksimeringsbegrebet med et begrænset rationalitetsbegreb og ligevægtsmodellernes komparative statiske-analyseform med en funktionalistisk forklaringstype. I afsnit 6 søges det herefter klarlagt, hvilke problemer den funktionelle forklarings-type er konfronteret med. Det hævdes endvidere, at disse problemer er baggrunden for, at nogle »neoinstitutionalister« har søgt at introducere en mere ændringsorienteret forklaringstype, kombineret med at de har ønsket at udskifte det begrænsede rationalitetsbegreb som disse programmeres hårde kerne med et procedurelt rationalitetsbegreb.

Neoklassisk teori

som et videnskabeligt forskningsprogram

Dette afsnit skal indledes med en meget kort karakteristik af neoklassisk teori ud fra Lakatos' forskningsprogram-metodologi. I de efterfølgende afsnit skal vi bruge denne karakteristik som en slags reference-punkt, når vi diskuterer, hvorledes og på hvilke områder de enkelte neoinstitutionalistiske bidrag ad-

skiller sig fra ortodoks teori og i forhold til hinanden.

I en karakteristik af neoklassisk teori må vi først være opmærksom på, at på trods af at den basale analyseenhed er den enkelte »beslutningstager«, så er det primære analyse-niveau for teorien: systemet af interagerende beslutningstagere. Eller som John Hicks udtrykker det: »although economics has been concerned with the behaviour of single individuals, in the end, its main concern is with the behaviour of groups«. Dvs. der fokuseres på at analysere sammenhængende interaktions-systemer, hvori de enkelte beslutningstagere indgår som »logiske atomer«.

Når den neoklassiske økonom modellerer den enkelte beslutningstager, behandler han maksimerings-princippet (det ubegrænsede rationalitets-princip) som en invariabel og ikke falsificerbar »hård kerne«, mens situations-forudsætninger (der specificerer de »begrænsninger«, som agenten er konfronteret med, ligesom det specificeres, hvilke informationer denne antages at være i besiddelse af) udgør programmets mere fleksible og udskiftelige beskyttelsesbælte. Ved at modificere og ændre disse forudsætninger – i overensstemmelse med de forskrifter, som udstikkes af programmets positive og negative heuristik – har den ortodokse økonom været i stand til at analysere en sekvens af forskellige beslutningsproblemer med udgangspunkt i et invariabelt maksimerings-princip. Udgangspunktet for denne sekvens af modeller har været teorien om beslutningstagning under perfekt information, som efterfølgende er søgt udvidet ved at indføre forskellige grader af imperfekt information som risiko og usikkerhed.

Hvis maksimeringsprincippet udgør den »hårde kerne« på »beslutningstager-niveauet«, så indtager »ligevægtsbegrebet« en tilsvarende rolle på systemniveauet. Som et re-

sultat heraf har det neoklassiske program forpligtet sig til primært at studere de systemer, der opfører sig relativt stabilt og velkoordineret, mens man på forhånd udelukker at studere systemer, der enten har flere eller ingen ligevægte. På dette analyseniveau kan teoriudviklingen karakteriseres som et studium af stadig mindre anonyme interaktionstyper startende med ubevidst, indirekte og parametrisk interaktion i teorien om fuldkommen konkurrence over en indirekte og funktionel interaktionsform i teorien om oligopol og non-kooperativ spilteori til en mere direkte form for interaktion i kooperativ spilteori.

Ved studiet af disse forskellige interaktionstyper er næsten alle forskningsressourcer blevet anvendt på logiske analyser af, hvorvidt der eksisterede ligevægte og hvilke egenskaber de i givet fald havde. Hvorledes sådanne ligevægtstilstande kunne tænkes at være opstået som et resultat af den kausale interaktion mellem de enkelte beslutningstagere, har derimod ikke tiltrukket sig den samme opmærksomhed. I walrasiansk teori blev dette problem blot imødegået ved at introducere auktionarius-konstruktionen og tatonnement processen, der eksemplificerer hvad vi ovenfor omtalte som »appreciative theory« og som ad hoc konstruktioner. Årsagen er at disse »historier« – ligesom store dele af den efterfølgende stabilitetslitteratur – ikke er søgt indarbejdet i de egentlige adfærdsteoretiske dele af teorien. Man må derfor fastslå, at optimeringsteorien kun er gyldig for adfærden i ligevægten, mens den – som Hayek (1948) minder os om – ikke giver os nogen forklaring på, hvilke procedurer agenterne f.eks skal bruge for at opnå tilstrækkeligt med informationer til at træffe »optimale« beslutninger. Vi må derfor fastslå, at optimerings- eller maksimeringsprincippet er afgrænset til en rent formel og statisk analyse.

Ja, det kan hævdes, at spørgsmålet, hvorledes en ligevægt fremkommer, er umuligt at besvare på en tilfredsstillende, non ad hoc måde indenfor det neoklassiske forsknings-program. Ved at insistere på, at såvel maksimeringsprincippet som ligevægtsbegrebet blev fastholdt i forsøgene på at løse tilpasningsproblemet, er økonomer blevet tvunget ud i at konstruere alt mere elaborerede hjælpehypoteser. At finde en non ad hoc løsning på dette problem må nødvendigvis føre til en udvidelse af det adfærdsteoretiske fundament for økonomi. Set fra dette perspektiv kan fremkomsten af en række forskellige neoinstitutionalistiske teorier ses som en respons på netop denne begrebsmæssige spænding indenfor ortodoks teori.

Det, der gør de fleste forslag til løsning af tilpasnings- eller stabilitetsproblemet ad hoc, er, at den specificerede mekanisme hverken er integreret i selve teorien eller, fortælles i termer af individuelle beslutningstagere. Ved derfor at have postuleret en tilpasningsmekanisme, som ikke er funderet i individernes adfærd, har ortodoks økonomisk teori fastholdt: »the rather extreme and unsophisticated assumptions that the only institutions that exist in the economy are markets of the competitive type in which all information in the economy must be transmitted through the prices formed in these markets. The economy is therefore assumed to have no money, no property rights, no legal system, no banks – in short none of the many social institutions that are created by societies to help coordinate their economic and social activities by offering information not available in competitive prices« (A. Schotter, 1983, p.675).

Principal-agent teorien

Mens det neoklassiske paradigme har taget »beslutningstageren« som sin grundlæggende analyseenhed og som teoriudviklingsstrategi har analyseret samspillet mellem virk-

somheder på successivt forskellige typer af markeder, kan principal-agent teorien karakteriseres som et forskningsprogram, som tager den enkelte økonomiske »transaktion« som sin grundlæggende analyseenhed. Et principal-agent forhold kan helt generelt karakteriseres som en kontraktmæssig relation mellem to parter: en person kaldet en *principal*, der engagerer en anden part, kaldet en *agent*, til at træffe en række beslutninger for sig. Sådanne relationer vil være kendetegnet ved *asymmetrisk information*, idet principalen har mindre information vedrørende agentens handlinger end agenten selv, således at denne kan forfølge sine egne interesser uden at blive opdaget heri af principalen. Det problem, som denne teori søger at løse, består i, hvorledes der kan udformes en såkaldt *incitamentsforenelig* kontrakt. Dvs. en kontrakt, hvorefter det er i agentens egeninteresse at handle i overensstemmelse med principalens interesser.

Når principal-agent modellen indplaceres i den øverste kolonne i typologien med et klart slægtskab til ortodoks, neoklassisk teori, er begrundelsen, at den baseres på et helt traditionelt beslutningsteoretisk grundlag, inden for hvilket der kan findes en optimal løsning. Det fremgår eller følger af, at usikre hændelser i principal-agent teorien modelleres som rene risikobeslutninger, eftersom sandsynlighedsfordelingen for den usikre hændelse antages at være kendt af såvel principalen som agenten. Ifølge Richard Langlois (1984) beskæftiger man sig derfor udelukkende med »parametrisk« og ikke »strukturel usikkerhed«, idet der ikke forudsættes at være usikkerhed om, *hvilke* hændelser, som overhovedet kan indtræffe. Sidstnævnte form for usikkerhed vil kun foreligge i beslutningssituationer, hvor agenterne kan støde på uforudsete hændelser eller genuine overraskelser. I modsætning til f.eks principal agent teorien kan man derfor ikke ex ante nå frem til en fuldt specificeret kontrakt, men må på grund

af kontraktens inkomplette karakter ex post løse de uforudsete problemer, når de opstår, omend man kan bruge én på forhånd aftalt metode. Denne problematik vender vi tilbage til i næste afsnit.

5. Fra ligevægtsforklaringer til neoinstitutionalismens funktionelle forklaringer

I det følgende afsnit skal jeg præsentere en række neoinstitutionalistiske bidrag, der erstatter den ortodokse teoris maksimeringsprincip og ligevægtsanalyse med et begrænset rationalitetsbegreb og en funktionalistisk eller kvasi-funktionalistisk forklaringstype. For at kunne forklare, hvorledes aktiviteterne i en økonomi med decentrale beslutningstagere overhovedet lader sig koordinere, hævder en række neoinstitutionalistiske bidrag, at der vendes op og ned på den traditionelle forskningsstrategi. I stedet for først at bevise eksistensen af en ligevægtstilstand, idet de institutionelle spilleregler tages som eksogent givne, så foreslås det, at vi fra starten studerer et langt bredere udsnit af systemer end dem, som har en entydig og stabil ligevægt. Mange neoinstitutionalister vil endog gå så vidt som til at hævde, at kun systemer uden eller med flere ligevægte, foruden systemer med div. koordinationsfejl som markedsfejl, organisationsfejl, mm., vil være interessante fra et samfundsvidenskabeligt standpunkt. Rationalet bag denne strategi er, at det er som løsninger på denne type problemer, at institutioner såsom normer, konventioner, standarder og forskellige typer mere formalisere regelsæt, opstår med henblik på enten at supplere markedsinstitutionen eller erstatte denne.

Når neoklassiske økonomer har skullet begrundes, hvorfor de især interesserede sig for systemer med stabile ligevægtstilstande, så har de normalt anført, at det kun var i sådanne systemer man kunne udlede komparative

statiske teoremer eller betingede prediktioner. Som vi bemærkede i afsnittet ovenfor var omkostningen herfor, at man kun kunne give en ad hoc-løsning på ligevægtstilpassnings-problemet. Når neoinstitutionalismen derimod er gået mere direkte til værks, og har studeret alle mulige former for systemer, så skyldes det, ifølge Herbert Simon, at man har været mere optaget af at besvare kvalitative og strukturelle spørgsmål end de mere kvantitative spørgsmål, som kendetegner den traditionelle pristeori:

»What is characteristic of the exemplars of functional analysis cited in the last section, is that they are not focused on, or even much concerned with, how variables are equated at the margin, or how equilibrium is altered by marginal shifts in conditions. Rather they are focussed on qualitative and structural questions, typically, on the choice among a small number of discrete institutional alternatives.....As economics expands beyond its central core of price theory, and its central concern with quantities of commodities and money, we observe in it this same shift from a highly quantitative analysis, in which equilibrium at the margin plays a central role, to a much more qualitative institutional analysis, in which discrete structural alternatives are compared.« (Simon, 1978, p.6)

Dvs. i modsætning til den komparative statiske analyseform, der bruges til henholdsvis at forklare og forudsige specifikke empiriske *hændelser*, er funktionelle forklaringer karakteriseres ved at have *vedvarende egenskaber* som f.eks institutioner, normer eller adfærdsregler som sine explananda (de ting man ønsker at forklare). I funktionelle forklaringer er det således de »gode konsekvenser«, som en institution, norm eller adfærdsregel har – eller de funktioner, som »det fænomen, som vi ønsker at forklare« varetager – som postuleres at være årsag til dets frem-

komst eller eksistens. Det er da også denne omvendte tidsrækkefølge af explanans (det, hvormed vi forklarer) og explanandum (det, der søges forklaret), der har været rejst kritik af. Hvor det i traditionelle årsagsforklaringer er sådan, at explanans/årsagen kommer før explanandum/virkningen, så vil det ved en umiddelbar betragtning være sådan i en funktionel forklaring, at en bestemt vedvarende egenskab forklares ud fra de »gode konsekvenser«, denne har eller den funktion, som denne varetager. I biologien vil man normalt ikke opfatte en sådan forklaring som problematisk, fordi man normalt vil kunne antage, at en naturlig selektionsmekanisme har været kausalt virksom. Når man derfor forklarer en bestemt biologisk egenskab ved at henvise til dennes gode egenskaber, så bør dette blot ses som en simplificerende »som om« forklaring af en anden og langt mere kompliceret forklaring baseret på Darwins mutations- og selektionsmekanisme. Ifølge bl.a. Jon Elster (1983) er noget tilsvarende ikke acceptabelt på det samfundsvidenskabelige område. Når man derfor bruger funktionelle forklaringer, må den enkelte samfundsforsker også være parat til at specificere den mekanisme eller feedback loop, hvorved en institution fastholdes på grund af sine »gode konsekvenser«.

Endvidere kan det som påpeget af Herbert Simon (1978) forekomme rimeligt at kæde brugen af en funktionel forklaringstype sammen med satisfierings-begrebet og det begrænsede rationalitetsbegreb:

»In ... analyses aimed at explaining institutional structure, maximizing assumptions play a much less significant role than they typically do in the analysis of market equilibria. The rational man who sometimes prefers an employment contract to a sales contract need not be a maximizer. Even a satisficer will exhibit such a preference whenever the

two arrangements is sufficiently large and evident.«(1978: p.6)

Ja, man kan endog gå et skridt videre end Simon ved at hævde, at en traditionel maksimerings-model slet ikke er mulig at anvende i forbindelse med forklaringen af institutioner, fordi disse modeller ikke tillader muligheden af, at der kan indtræffe uforudsete hændelser. Den ortodokse teori om beslutningstagen under usikkerhed forudsætter nemlig, at individerne er i stand til at forudse alle tænkelige fremtidige hændelser, omend de er usikre med hvilken sandsynlighed de indtræffer. Rationalet bag en institution som f.eks. ansættelseskontrakten er netop, at parterne ex ante ikke kan anticipere alle tænkelige fremtidige hændelser og derfor må indgå inkomplette kontrakter. Men det indebærer dog ikke, at parterne i sådanne kontraktsforhold handler helt i blinde eller er irrationelle. På trods af at de ikke ex ante kan blive enige om, hvad der skal ske i hvert enkelt tilfælde, så kan de dog alligevel på forhånd fastlægge en procedure for, hvorledes man skal tackle uforudsete hændelser. I ansættelseskontrakter fastlægger man således fra starten af, at den ansatte har ret til at afslutte ansættelsesforholdet, når han eller hun måtte ønske det. Til gengæld har arbejdsgiveren ret til ved uforudsete hændelser at tilpasse eller justere arbejdsforholdene indenfor visse »rimelige« grænser.

Fra Property Rights-programmet til Akerlof-Stiglitz' teori om imperfekte informationer som grundlag for institutionsdannelse
Property Rights traditionen tager ligesom de øvrige forskningsprogrammer, som skal omtales i dette afsnit, udgangspunkt i situationer med diverse former for markedsfejl. Men i modsætning til klassisk velfærdsteori à la Pigou der mener, at markedsfejl stort set altid kan løses ved brug af skatter og subsidier, er hovedtesen i Property Rights-skolen for-

muleret på følgende måde af Harold Demsetz:

»Property rights develop to internalize externalities when the gains of internalization become larger than the cost of internalization. Increased internalization, in the main, results from changes in economic values, changes which stem from the development of new technology and the opening of new markets, changes to which old property rights are poorly attuned.«(1967:350)

Demsetz (1967) bruger selv denne teori til at forklare introduktionen af privat ejendomsret til jord blandt canadiske indianer i begyndelsen af 1700-tallet. Indtil dette tidspunkt havde indianerne i århundreder levet med et system *uden* ejendomsrettighederne til jorden, hvilket samtidig indebar, at retten til at fange pelsdyr var forblevet uspecificeret. Med indvandringen fra Europa skete der imidlertid en voldsom stigning i efterspørgslen efter pelsdyr. Den manglende specificifikation af ejendomsrettighederne var i denne situation årsag til et »tragedy of the commons« eller overudnyttelses-problem, der truede med at udrydde pelsdyrene og hermed såvel indianernes som jægerens levebrød. Ligesom i en lang række andre tilfælde med udtømmelige naturressourcer som f.eks. fælles fiskefarvand, hvor der er tale om en »ikke-eksklusive ressource«, hævdede Demsetz, at der ville være en tendens til, at man indførte et system med privat ejendomsret for at løse dette. Ligesom de øvrige »funktionalistiske« forskningsprogrammer, der behandles i dette afsnit, specificerede Demsetz imidlertid ikke den proces eller mekanisme, hvorved institutionen: *privat ejendomsret* skulle opstå og løse det bagvedliggende »tragedy-of-commons-problem. Og hermed blev det heller ikke angivet hvilken central rolle en uafhængig stat kunne have i forbindelse etablering og håndhævelse af sådanne ejendomsrettigheder. Eller som Furubotn & Pe-

jovich (1972) har kommenteret: »a theory of property rights cannot be truly complete without a theory of the state. And, unfortunately, no such theory exists at present. (1972:1140). Som det skal fremhæves i afsnit 6, kan imidlertid Douglas Norths' transaktionsomkostningsteori, men også Buchanans konstitutionelle politiske økonomi delvis siges at udfylde dette tomrum.

Det kan i denne sammenhæng være interessant at bemærke, at mens Property Right skolens tese var, at markedsfejl af typen »tragedy-of-the-common« altid måtte føre til en redefinition af ejendomsrettighederne, så gik Kenneth Arrow et skridt videre. Han hævdede således, at markedsfejl i visse tilfælde også ville fremkalde ikke-markeds-mæssige institutioner som erstatning for og ikke blot som en understøtning for denne institutionsform. Ganske vist var Arrow primært optaget af at studere, hvad han kaldte »invisible institutions« såsom etik, moral, tillid, mm. og deres betydning for markeds-systemets effektivitet. Men i bogen »The Limits of Organization« fra 1974 søgte han – ligesom Oliver Williamson – også et svar på, hvornår intern organisering ville være en hensigtsmæssig løsning på markedsfejl, og fandt at:

»...the possibility of using the price system to allocate uncertainty, to insure against risks, is limited by the structure of the information channels in existence. Put the other way, the value of non-market decision-making, the desirability of creating organizations of a scope more limited than the market as a whole, is partially determined by the characteristics of the network of information flows. (1974:p.37)

Det var med andre ord i situationer præget af strukturel usikkerhed« og hvor det var umuligt at formulere betingede kontrakter, at markedet blev erstattet med intern organise-

ring som en mere hensigtsmæssig allokeringsmekanisme.

Det var omtrent samme udgangspunkt, som lå bag bl.a. George Akerlofs og Joseph E. Stiglitz' teori om imperfekte informationer som baggrund for institutionsdannelse. Interessen i dette program har især samlet sig om institutioner i udviklingslandene, som f.eks. fæstebondesystemet, samt andre typer af forpagtningssystemer for kvæg og agerjord, kreditrationering, institutioner hvorved jordejerne kan binde arbejdskraften til sig, mm. (se Pranab Bardhan, 1989). Dette programs forskningstrategi har bestået i at anskue fremkomsten af institutioner som løsning på forskellige typer af informationsproblemer såsom inkomplette markeder, asymmetrisk information, problemer med moral hazard, mm. Og ligesom i de øvrige forskningstraditioner, der præsenteres i dette afsnit, har man helt overvejende baseret sine teorier eller modeller på en funktionalistisk forklaringstype. Den består i, at man først får afdækket et bestemt informationsproblem. Herefter peges på en institution, som har de »gode konsekvenser« at kunne løse dette problem. Og endelig forudsættes det, at en institution, som har de »gode konsekvenser« at løse dette, så også mere eller mindre automatisk vil opstå eller fremkomme, uden at man specificerer den pågældende proces, hvorved dette sker.

Spilteori og institutioner

Ifølge et traditionelt synspunkt er formålet med spilteorien ved en rationel analyse entydigt at kunne foreskrive en strategi for hver spiller. Teorien forudsætter således, at hver spiller ikke ved andet om de øvrige spillere, end at de er rationelle og hvilken nyttefunktion de har. På baggrund af disse forudsætninger er det op til spilteoretikeren at deducere, hvilke strategier ubegrænset rationelle agenter vil vælge og hermed hvilket udfald et spil vil få.

Set mod denne baggrund vil f.eks. spil som »chicken« og rene »koordinationsspil« fremstå som anomale, fordi der ikke findes nogen entydige løsninger. Da der i disse spil kan udpeges mere end én Nash-ligevægtsløsning, vil den perfekt rationelle spiller ikke have tilstrækkeligt med informationer til at beslutte sig til, hvad de skal gøre i denne type situationer.

Det er på baggrund af sådanne »anomale« spilsituationer, hvor der enten er flere, ingen eller udelukkende suboptimale ligevægte, at en række økonomer postulerer, at vi kan forstå fremkomsten og eksistensen af diverse former for »institutioner« som løsning på disse. Udgangspunktet for denne spilteoretiske institutionalisme er Thomas Schellings studier af rene koordinationsspil fra slutningen af 1950'erne. Det var således en central tese i Schellings (1960) arbejder, at mange af dagliglivets koordinations-situationer blev løst uden nogen større problemer. Og dette var paradoksalt nok netop, fordi virkelighedens spillere var langt mindre rationelle end de perfekt rationelle spillere, som kendes fra den abstrakte spilteori. Ifølge Schelling berodde dette på, at man med formuleringen af spilteorien havde »smidt« en del af de informationer »ud«, som virkelighedens spillere benyttede sig af til at samordne sine handlinger. Således hævdede Schelling, at vi som individer i situationer – hvor alle muligheder for at kommunikere med hinanden er udelukket – ofte er i stand til at løse rene koordinationsopgaver ved at trække på fælles erfaringer, kultur og almen »baggrundsviden«. Den egenskab, at nogle måder at samordne vores handlinger på, fremstår som mere åbenlyse eller naturlige end andre, benævnes af Schelling som »prominence« eller »salience« og koordinationsløsningen som en »focal point«-løsning.

På baggrund af Schellings analyse skulle man således forvente, at fremkomsten af »in-

stitutioner« blev søgt forklaret og modelleret som resultatet af en evolutionær proces. Imidlertid byggede de tidlige versioner af den neoinstitutionalistiske tradition indenfor spilteorien på en relativt »ahistorisk« og funktionel forklaringsmodel. Hertil kan henregnes filosoferne David Lewis (1969) og Edna Ullmann Margalit (1978), der først og fremmest har brugt spilteorien som et redskab til at lave typologier over de situationer, som *kunne* føre til institutionsdannelser. Først med arbejder af Andrew Schotter (1981, 1983), Robert Axelrod (1983) og Robert Sugden (1986, 1989) har man rettet blikket væk fra den rent funktionalistiske forklaringsmodel, og søgt at modellere de processer, hvorved diverse institutioner fremkommer som løsning på »gentagne« interaktionsproblemer. Netop dette »proces-perspektiv« gør, at disse bidrag kan ses som en slags formalisering af den østrigske skole og Carl Mengers program for økonomi som »the study of how individual economic agents pursuing their own selfish ends evolve institutions as a means to satisfy them«. Jeg vender tilbage til disse bidrag i afsnit 6 under overskriften »østrigske« institutionalister.

Blandt neoinstitutionalister er der ikke opnået konsensus vedr. hvilke typer af tilbagevendende situationer, som kan generere institutioner. På et meget generelt plan kan man imidlertid sondre mellem *koordinations-* og *samarbejdsinstitutioner* som svar på henholdsvis *fælles-aversions-* og *fælles-interesse-dilemmaer*. I det førstnævnte dilemma befinder aktørene sig i en situation, hvor de har en fælles interesse i at undgå et eller flere bestemte aggregerede, men uintenderede resultater af deres adfærd. Institutionens funktion vil i disse tilfælde være at modvirke de ændringsprocesser, som er ved at opløse den sociale struktur, og den vil derfor have en stabiliserende effekt. Eksempler herpå er foruden institutioner, som opstår som svar på koordinationsspil og chicken-

spil, også de »ejendomsret-institutioner«, der opstår som svar på »tragedy-of-commons« dilemmaer. Også løsning på informationsproblemer af typen asymmetrisk information falder indenfor denne kategori. Omvendt vil en institution – der skal løse et tilbagevendende fælles-interesse dilemma – have som funktion at bringe det sociale system ud af en stabil, men suboptimal situation, og den vil derfor igangsætte en social ændringsproces. Paradigmeeksemplet herpå er naturligvis fangernes-dilemma-situationer.

Oliver Williamsons

transaktionsomkostningsteori

Transaktionsomkostningsteorien kan føres tilbage til Ronald Coases nu klassiske artikel »The Nature of the Firm« fra 1937. Og det var denne artikel der i 70'erne og 80'erne var udgangspunktet for Oliver Williamsons (1975, 1985) formulering af et egentlig transaktionsomkostnings-paradigme. Den centrale ide i dette paradigme var, at der findes forskellige måder at organisere transaktioner på, og at disse forskellige organisationsmåder er forbundet med forskellige omkostninger. Den grundlæggende tese – eller hvad der udgør dette programs »hårde kerne« – kan formuleres på følgende måde: »transaction are assigned to and organized within governance structures in a discriminating (transaction-cost economizing) way.« (Williamson, 1981, p.1564). I overensstemmelse med den funktionalistiske forklaringsmåde bliver forskellige observerede måder at organisere transaktioner på søgt forklaret ved deres »gode konsekvenser«, hvilket mere konkret vil sige deres evne til at økonomisere med transaktionsomkostningerne. Williamson forklarer derfor ikke forskellige »organisationsmåder« (eng: »governance structures«) som udsprunget af en rationel plan, intention eller design, men snarere som slutresultatet af en ikke nærmere specificeret evolutionær proces. Og som det er tilfældet

med de fleste andre funktionelle forklaringer, har denne proces-beskrivelse blot karakter af en løsreven ad hoc hypotese snarere end at være indbygget i de centrale adfærdsteoretiske komponenter af transaktionsomkostnings-teorien. Dette punkt skal jeg vende tilbage til efter at have præsenteret selve forskningsprogrammet.

Hidtil er programmet udelukkende blevet karakteriseret på system-niveauet. Som argumenteret af Williamson vil det imidlertid kun være muligt at give en systematisk redegørelse for eksistensen af transaktionsomkostninger, såvidt disse kan blive reduceret til et sæt fælles *menneskelige og situationsmæssige* betingelser. Ved at tage udgangspunkt i K. Arrows (1969) klassiske analyse af forskellige markedsfejl – paradigmeeksemplet på situationer med positive transaktionsomkostninger – lykkedes det for Williamson (1973) at identificere de underliggende menneskelige og situationsmæssige betingelser bag sådanne omkostninger. Dette gjorde det samtidig muligt at få afdækket de centrale elementer i dette forskningsprogram, så det også kan bruges til at forklare en hel række forskellige empiriske fænomener.

I »Markets and Hierarchies« argumenterede Williamson (1975) for, at de centrale adfærdsmæssige forudsætninger i programmet var, at økonomiske agenter er 1) begrænset rationelle og 2) opportunistiske. Ved at give disse to forudsætninger status som »hård kerne« blev det tilkendegivet, at de blev betragtet som pr. definition, ikke-falsificerbare udsagn. Og så længe programmet udvikler sig progressivt ved at forklare flere og flere fænomener, vil forskerne indenfor programmet også have et rationale for at bibeholde disse forudsætninger, samtidig som de bruger deres opfindsomhed på at løse nye problemer ved at modificere eller udskifte hypoteserne i beskyttelsesbæltet. Og analogt med andre forskningsprogrammer i økono-

mi indeholder beskyttelsesbæltet i transaktionsomkostningsteorien et sæt af variable og udskiftelige *situations*-forudsætninger. Det er ved at ændre disse, at Williamsons »contractual man« successivt bliver stillet overfor nye transaktioner og kontraktmæssige problemer. Og det er ved at afdække nogle centrale dimensioner til at beskrive transaktioner og lade disse variere i grader fra lav til høj, at Williamson får specificeret beskyttelsesbæltet i sit program. Disse dimensioner er 1) grad af usikkerhed 2) frekvensen hvormed en transaktionen gennemføres og 3) den grad, hvormed der indgår transaktionsspecifikke aktiver i transaktionen.

I præsentationen af sin teori gør Oliver Williamson (1975,1985) det aldrig helt klart, hvorvidt den skal gives en »intentional« eller »funktionalistisk« fortolkning. I nogle tilfælde synes han at være mest stemt for en intentional fortolkning, der går ud på, at observerede »organisationsmåder« er bevidst valgt af de parter, som indgår i en transaktion efter nøje overvejelser og kalkulationer af de hermed forbundne transaktionsomkostninger. Imidlertid synes en sådan mulighed at være i strid med Williamsons egen understregning af, at agenter er begrænset rationelle og står overfor »inkomplette« kontrakter. Eller som Greg Dow har formuleret det: »If transaction costs incorporate the value of adaptations to future circumstances, then the parties cannot know the objective transaction costs they face«.(1987, p.27) Dows synspunkt harmonerer også godt med de ovenfor anførte bemærkninger om modellering af »uforudsete« hændelser, parametriske vs. strukturel usikkerhed og inkomplette kontrakter.

I de fleste tilfælde synes Williamson (1987a & b) da også at foretrække en funktionalistisk tolkning af sin teori. Ifg. den vil observerede »organisations-måder« eksistere eller

være fremkommet – ikke fordi de har været foregrebet – men fordi de har gode og delvis uintenderede konsekvenser (dvs. de økonomiserer med transaktionsomkostningerne). Som det generelt er tilfældet med funktionelle forklaringer i samfundsvidenskaberne kan Williamson begrunde sådanne »konsekvenslove« enten ved at bruge 1) en markedsselektions-mekanisme eller 2) en forstærkningsmekanisme. At bruge en markedsselektions-mekanisme vil indebære, at mere efficiente organisationsmåder over tiden vil eliminere mindre efficiente former. Og at bruge en forstærkningsmekanisme vil implicere, at en organisation, der står overfor gentagne transaktioner, vil være i stand til at konvergere mod en efficient tilpasning til omgivelserne.

Williamson(1987a) argumenterer endog for, at transaktionsomkostningsteoriens redegørelse for den multidivisionaliserede virksomhedsstrukturens fremkomst, er et af de få eksempler på en legitim funktionel forklaring i Elsters terminologi. Efter min opfattelse fjerner det imidlertid ikke den fundamentale spænding mellem de mere formelle og statiske dele af teorien på den ene side og den videre »processuelle« retorik, der bruges af Williamson til at begrunde denne. Og disse spændinger synes kun at kunne fjernes, såfremt der sker en udvidelse af transaktionsomkostningsteoriens adfærdsteoretiske fundament. Dvs. at programmets »hårde kerne: begrænset rationalitet, der synes velegnet til en komparativ-institutionel analyseform erstattes med, hvad Williamson (1985,p.46-7) selv betegner som et *proces* eller *organisk* rationalitetsbegreb (selv foretrækker jeg Simons(1976) term: *procedural rationalitet*.) Det er et sådant rationalitetsbegreb, som han tilskriver nyere evolutionær teori (Nelson & Winter) samt østrigsk teori (Menger, Hayek og Kirzner). Det er disse og en række andre programmer, som vil blive gennemgået nedenfor.

6. Neoinstitutionelle teorier baseret på en ændringsorienteret forklaringsmodel

Forskningsprogrammer baseret på en traditionel ligevægtsanalyse og programmer, der bruger en funktionel forklaringstype, har det fælles kendetegn, at de begge prioriterer studier af stabile tilstande på bekostning af de processer, som skulle have frembragt disse tilstande. En sådan prioritering er ofte foretaget med den begrundelse, at det er meget sværere at studere de sociale processer *per se*, end de resultater eller sluttilstande som de pågældende processer har frembragt. I dette afsnit skal vi derimod præsentere en række programmer, der vælger at foretage den modsatte prioritering ved at lægge større vægt på proces-perspektivet fremfor ligevægts-perspektivet.

Tilhængerne af et procesperspektiv vil typisk ikke acceptere en teori eller model som en forklaring, såfremt man med den ikke giver en »kausal redegørelse« for, hvorledes en ligevægt eller et permanent socialt mønster er fremkommet. Man vil derfor ikke stille sig tilfreds med teorier, såfremt de ikke eksplicit gør rede for, hvorledes en ligevægtstilstand eller et vedvarende socialt mønster er eller principielt kan tænkes at være fremkommet på. Det indebærer, at man typisk forholder sig kritisk overfor såvel ligevægtsanalyser som funktionelle forklaringer, fordi man ikke eksplicit – men kun i løsrevne ad hoc konstruktioner – modellerer, hvorledes disse tilstande fremkommer. Tilhængerne af procesperspektivet og egentlige ændringsorienterede forklaringer, vil således stille det krav, at den dynamiske analyse bliver integreret på en non ad hoc-mæssig måde i modellen.

Som anført af Sidney Winter (1986) er valget mellem et »ligevægtsperspektiv« og et »procesperspektiv« ofte begrundet ud fra hvilke

»ontologiske antagelser«, man bygger sine teorier på:

»To be willing to limit the aspirations of economic science to the study of steady states of adaptive processes is presumably to view vast realms of apparent rapid change as either unimportant or illusory; it is to join with the writer of Ecclesiastes in maintaining that »there is no new thing under the sun«. I, on the hand, side with Heracleitus in arguing that »you could not step twice into the same river, for new waters are ever flowing on to you«.(1986:245-6).

Tager man udgangspunkt i et »ligevægts-perspektiv« vælger man at »se« verdenen på en måde, så der principielt ikke kan indtræffe fundamentalt nye og uforudsete hændelser. Tilhængerne af et procesperspektiv vil heroverfor gøre gældende, at visse empiriske fænomener – som f.eks innovationer af teknologisk og organisatorisk karakter – principielt ikke vil kunne »forstås« indenfor en sådan ramme. Hertil kræves en teoriramme eller ontologi, der tillader, at der kan indtræffe principielt nye og hermed uforudsigelige fænomener.

På denne baggrund kan man rejse spørgsmålet, hvilken metafor som bedst indfanger denne måde at »se« sociale processer på? Som et bud herpå har Hayek (1967) f.eks foreslået, at vi betragter sociale processer som værende analoge med »videnskabelige opdagelsesprocesser«. Kendetegnet ved sådanne opdagelsesprocesser er netop, at det vil være principielt umuligt på forhånd at forudsige resultatet af disse. Havde man kunnet det ville der rent definitorisk ikke have været tale om videnskabelige opdagelser. På samme måde hævder Hayek, at markedsprocesser er kendetegnet ved at føre de enkelte agents »private« og »lokale« informationer sammen til et samlet resultat i form af

et sæt markedspriser, som ingen agent principielt på forhånd kunne have forudsagt.

Der kan imidlertid argumenteres for, at metaforen »markedet« som en »videnskabelig opdagelse« på en række områder er mindre vidtgående end man måske først havde antaget. Den alvorligste indvending er dog nok, at den ved nøjere eftersyn ikke grundlæggende bryder med en ontologi, ifg. hvilken verdenen principielt altid »ses« som uforanderlig. Med »videnskabelige opdagelser« behøver man således blot at referere til, at man afdækker dybere og dybere lag af den samme, men dog uforanderlige virkelighed. Man kan heroverfor hævde, at der faktisk indgår et væsentligt *konstruktivt* element i sociale ændringsprocesser, der også bør tillades af den metafor, som man bruger som inspiration til at konstruere sine økonomiske teorier. Ud fra dette synspunkt kan det således foreslås, at man ser økonomiske processer som analoge med processer indenfor biologien, der med Mayrs (1976) udtryk bestandsdigt frembringer »evolutionary novelties«. Disse kan f.eks bestå i fremkomsten af organisationsstrukturer, der kan varetage helt nye og mere komplicerede funktioner eller fremkomsten af adfærdsmønstre, der tillader udøvelsen af helt nye kompetencer. Ved på denne måde at fremhæve de *konstruktive* sider ved sociale processer understreges det samtidig, at disse må »ses« som ikke-deterministiske, åbne og irreversible. Først herved har man brudt med ortodoks teoris forankring i en ontologi, der opfatter verdenen som principielt uforanderlig og invariabel.

Et andet fælles kendetegn ved de teorier, som er bygget op omkring en ændringsorienteret forklaringsmodel er, at de har nødvendiggjort en udvidelse af den økonomiske teoris adfærdsteoretiske fundament. Det indebærer først og fremmest, at ligevægtsanalysens ubegrænsede rationalitetsbegreb og den funktionelle forklarings begrænsede ratio-

nalitetsbegreb, nu er søgt erstattet med et procedurelt rationalitetsbegreb. I modsætning til såvel ligevægtsanalysen som funktionelle modeller søger man at indarbejde de processuelle elementer i de centrale adfærds-teoretiske dele af teorien, så de ikke blot bliver hæftet uden på en model som en mere eller mindre løsrevet ad hoc konstruktion (jfr. ovenstående kritik af Williamsons transaktionsomkostningsteori). Det indebærer ifølge Viktor Vanberg (1992) ikke, at en agent i en sekvens af successive beslutningssituationer blot kan antages at behandle disse som en række enkeltstående og uafhængige beslutningssituationer. Dvs. at de handler på et case-by-case grundlag ved at finde den optimale strategi i hvert enkelt periode. Snarere må individet i sådanne tilfælde forudsættes at være genuint regelfølgende ved at binde sig til en bestemt beslutningsregel og hermed frivilligt at eliminere fleksibiliteten til at finde det bedste svar på hver enkelt isoleret beslutningssituation.

Der kan gives flere argumenter for, hvorfor det kan være rationelt at »binde sig« til en sådan regelfølgende adfærd. Et argument skyldes Ronald Heiner (1983) og bygger på den antagelse, at økonomiske agenter er »imperfekte« beslutningstagere. Det antages således normalt, at beslutningstageren står overfor et såkaldt »Competence-Difficulty-Gap«. Dvs. at der er et gap mellem beslutningstagerens kompetence til at træffe fornuftige valg og beslutningsproblemets grad af kompleksitet. Jo større dette gap er desto sværere vil beslutningstageren have ved at identificere den bedste løsning i hver enkelt situation, idet denne vil tendere at begå flere og flere fejl. Det vil derfor også forekomme mere og mere fornuftigt/rationelt at træffe sine beslutninger ud fra en kompleksitetsreducerende handlingsregel. Der eksisterer imidlertid et andet argument for rationaliteten af regelfølgende adfærd. Dette argument blev oprindeligt fremsat af spilteoretikeren

Thomas Schelling (1960) og går ud på, at det i visse tilfælde kan være en fordel for en agent at »binde sig« til en bestemt adfærd fremfor i hver enkelt beslutningssituation at handle på et case-by-case grundlag. Det vil f.eks. være tilfældet, såfremt man ved at binde sin egen fremtidige adfærd til en bestemt regel, hermed også kan påvirke sin modspillers forventning til ens egen fremtidige adfærd. Et af Schellings eksempler består i, hvorledes en hær ved at brænde de broer, som den rykker frem over, kan signalere til sin modstander, at dens fremrykning ikke er sket på skrømt, men »binder« den til at kæmpe til sidste mand.

»Østrigsk« institutionalisme

I afsnit 5.1 der handlede om, hvorledes institutioner kunne forklares indenfor en spilteoretisk ramme, blev det understreget, at de tidligste versioner af dette forskningsprogram ofte baserede sig på en funktionalistisk forklarings-model. Dvs. man søgte først at afdække forskellige typer af tilbagevendende sociale interaktionssituationer af typen koordinationsspil og fangernes dilemma. Herefter søgte man at pege på en social institution, som havde de »gode konsekvenser« at kunne løse det pågældende problem eller dilemma, hvorved man mente at have forklaret institutionens eksistens. Af eksempler herpå kan nævnes sociale institutioner som vigepligtsreglen, forskellige standardiserede måleenheder, hvormed afstand, vægt og tid måles, anvendelsen af penge i moderne økonomier, anvendelse af fælles sprog, anvendelse af div. tekniske standarder ved komplementære goder, mm.

Når man imidlertid på denne måde forsøger at forklare en institutions eksistens med henvisning til dens »gode konsekvenser«, benytter man sig ifg. Jon Elster af en illegitim funktional forklaring. At en institution har en række »gode konsekvenser« giver således ingen sikkerhed for, at den også rent faktisk

vil opstå som et forsøg på at løse problemet. Især peges der på, at i sociale situationer, der har en struktur som »fangernes dilemma« spil og ikke spilles et uendeligt antal gange, vil det være højst usandsynligt at der vil kunne opstå en institution eller adfærdsregel, der opløser et sådant dilemma ved at bringe én ud af den suboptimale, men stabile Nash-ligevægtstilstand. Årsagen hertil er, at den paretooptimale tilstand ikke er individuelt, men kun kollektivt tilgængelig. For at man i denne situation kan siges at have givet en *forklaring* på institutionen, må man først have specificeret den mekanisme, hvorved denne rent faktisk er eller principielt kunne være opstået på. Og som vi skal pege på nedenfor, ville vi her måtte basere os på en »gruppeselektions-mekanisme«, som af mange økonomer opfattes som meget problematisk (jfr. diskussionen nedenfor).

Det er bl.a. på denne baggrund, at en række nyere spilteoretikere som Andrew Schotter (1981, 1983) og Robert Sugden (1986, 1989) med udgangspunkt i østrigernes »procesperspektiv« har søgt at modellere den proces, hvorved en institution – her opfattet som sociale adfærdsregler – kunne være opstået på. F.eks. hævder Sugden, at konventioner og andre sociale regler ikke kan gøres forståelige indenfor rammerne af den traditionelle spilteori med dennes forudsætning om ubegrænset rationalitet. Langt mere frugtbart ville det være, hvis man nedtonede betydningen af individernes rationalitet og anskuede sociale institutioner som fremkommet som det uintenderede resultat af en evolutionær proces. Til at erstatte spilteoriens perfekt rationelle agenter, introducerer Sugden agenter, der lærer deres adfærdsregler ved en simpel forstærkningsmekanisme: »I shall assume that individuals tends to adopt those strategies that have proved most succesful over a long sequence of games«. Dvs. de strategier, der i en trial-and-error proces viser sig at have »gode konsekvenser«, forstærkes,

mens strategier med mindre gode konsekvenser, opgives. Denne teori kommer således til at indtage en form for mellemposition mellem økonomernes traditionelle optagethed af perfekt rationelle agenter, og biologernes studie af naturlig selektion som en blind mekanisme uden intentionale individer. Omend Sugden bygger sin teori på biologen John Maynard Smiths model for »Evolutionære Stabile Strategier«, så peger han dog på flg. forskel: »...my concept of utility is quite different from the Darwinian concept of fitness, because learning by experience is quite different from natural selection. I am concerned with social evolution and not with genetic evolution, with economics and not with sociobiology(1986:26)

I sin analyse af den proces, hvorved institutioner, adfærdsregler mm fremkommer, tages der udgangspunkt i såkaldte asymmetriske spil. Det er spil, hvor det tillægges betydning, hvorvidt man har »rollen« som enten A- eller B-spiller. Det hævdes nu, at der vil opstå en social institution, når nogle individer på basis af deres hidtidige erfaringer, er i stand til at slutte sig til, at *én* strategi er bedre end de andre, når de har én rolle, og en anden strategi er bedre, når de har den modsatte rolle. Sugden understreger imidlertid, at det typisk vil være helt »tilfældige« hændelser, der må bruges til at forklare en social institutions fremkomst. For at kunne specificere, hvilken institution, som bliver slutresultatet af en sådan proces, må vi derfor ikke blot fokusere på sluttilstanden og dennes karakteristika, men også studere den proces, der frembringer institutionen. Thi det kan i denne forbindelse være helt tilfældige begivenheder, der sætter en »snebolds-effekt« igang, hvor små tendenser kommer til at virke selvforstærkende.

Når ovenstående spilteoretiske forklaringer på institutioners fremkomst betegnes som »østrigske« begrundes dette bl.a. med, at de

kan ses som et forsøg på en formalisering af Carl Mengers teori om »organisk« opståede institutioner. Menger anførte således, at: »The solution of the most important problems of the theoretical social sciences in general and of theoretical economics in particular is thus closely connected with the question of theoretically understanding the origin and change of »organically« created social institutions« (1985;4). For Menger måtte en »organisk opstået« institution som penge skulle forklares ved hjælp af en »usynlig hånd« proces-forklaring. En sådan bestod i, at man rekonstruerede den række af trin, hvorved institutionen penge frembragtes som det uintenderede resultat af en række enkeltindviders handlinger.

I fremstillingen ovenfor er usynlig hånd forklaringer først og fremmest blevet identificeret med forklaringer af, hvorledes institutioner og sociale mønstre opstår spontant fra en situation uden nogen sociale institutioner. Edna Ullmann Margalit (1978) kalder disse forklaringer for »invisible-hand-explanation-of-the-aggregate-mold«. Overfor denne forklaringsform stiller hun »invisible-hand-explanation-of-functional-evolutionary-mold«, der i højere grad sætter fokus på, hvorfor allerede etablerede institutioner eksisterer og hvorledes de videreføres over tid. Som anført af Richard Langlois (1986b) er det indlysende, at disse to forklaringsformer er komplementære og hermed kan supplere hinanden. Hvor den førstnævnte forklarer, hvorledes en ny institution fremkommer eller »opdages«, så forsøger sidstnævnte at gøre rede for, hvorledes disse institutioner efterfølgende fastholdes og analogt med biologiens arvelighedsmekanisme kulturelt overføres fra det ene slægtsled til det næste gennem socialisering.

Det er bl.a en sådan teori om, hvorledes institutionelle regler kulturelt transmitteres over tiden, som er søgt formuleret af F. A. Hayek

(1973,1988). Denne teori er imidlertid blevet udsat for intern kritik blandt »østrigske« institutionalister som Viktor Vanberg (1986) og John Gray (1984), fordi den ikke efterlever det metode individualistiske princip. Dette skyldes, at Hayeks teori er baseret på en »gruppe selektions«-mekanisme, der postulerer, at »rules of conduct ...have evolved because the groups who practiced them were more succesful and displaced others«. Gruppe-selektion udgør således den feedback mekanisme (proces), der skal forklare, hvorledes sociale regler med gavnlige sociale konsekvenser er fremkommet og efterfølgende reproduceres. Indvendingen mod en sådan gruppe selektions mekanisme er, at nok vil enhver social regel, praksis eller institution kunne gavne en gruppe som helhed; men indenfor gruppen vil de største fordele imidlertid tilfalde gruppens »free riders« på bekostning af den eller de personer, som på selvopofrende vis, opretholder den hensigtsmæssige sociale praksis. Sådanne regler vil derfor kun kunne udvikles »to the extent that the intergroup advantage from self-sacrificing behavior outweighs the intragroup disadvantage« (Viktor Vanberg,1986,p.86) En betingelse, som det hævdes næsten aldrig vil være opfyldt.

»Path-dependency«-teori

I forhold til den »østrigske« institutionalisme har teoretikerne bag »path dependency«-approachet især udmærket sig på to områder. Det første kendetegn er, at de især været optaget af at forklare, hvorledes specifikt tekniske standarder kan opstå som løsning på tilbagevendende koordinations-problemer. Hermed ligger de i klar forlængelse af de »østrigske« institutionalister i den forstand, at de blot har fokuseret på én af mange institutioner, der kan forstås som løsning på koordinationsspil såsom vigepligtsregler, brugen af penge, div. måleenheder og således også valget af tekniske standarder. Det er imidlertid det andet kendetegn: *modellerin-*

gen af selvforstærkende mekanismer, der har fremkaldt den største interesse for disse »path dependency-teoretikere (jfr. B.Arthur, 1988)

I koordinations-spil har agenterne en fælles interesse i at undgå ikke-koordinerede udfald. Hvert enkelt individ ser det derfor som værende i sin egen interesse at vælge et adfærdsmønster, der er *konformt* med eller i overensstemmelse med det, som hovedparten af de øvrige individer følger. Regner én agent f.eks med, at de andre bilister kører i højre side, har denne også have en interesse i at følge denne regel. Taler de andre et bestemt sprog, er agenten interesseret i at have lært det samme sprog. Anvender de andre indehavere af en såkaldt netværks-teknologi (som telefoner, computere, mm.) sig af en bestemt standard, har den pågældende aktør også en interesse i at have valgt udstyr, der er baseret på en så almindelig standard som mulig.

Det, der udmærker ovennævnte eksempler, er, at det apriori vil være umuligt at forudsige, hvilken af flere mulige institutioner eller konventioner, som bliver løsningen på det bagvedliggende koordinations-spil. På basis af spillets statiske form er det umuligt alene at pege på én bestemt institution, f.eks den mest efficiente, som løsningen eller resultatet på det pågældende spil. Specifikt i denne type situationer vil det iflg. path-dependency-teoretikere være helt afgørende eksplicit at modellere den proces, hvorved institutionen fremkommer. Der kan nemlig tidligt i sådanne proces-forløb indtræffe en række tilsyneladende ubetydelige og helt tilfældige begivenheder, der som følge af systemets selvforstærkende karakter, sætter en »sneboldseffekt« igang og skubber systemet i retning mod én bestemt institutionel løsning, som det efterfølgende ikke kan komme ud af. Det er sådanne processer, som kaldes for

path dependency processer og forklarer eksistensen af inefficente institutioner.

Specielt på det teknologiske område er der mange eksempler på, hvorledes sociale systemer på et relativt tidligt tidspunkt »låses« til en bestemt teknisk standard eller institution, som efterfølgende viser sig at være inefficent uden at man dog har kunnet skifte over til mere efficiente løsninger. Et meget kendt eksempel herpå er standarden for skrivemaskine-tastaturer kaldet: QWERTY (sml. Paul David, 1985). Når systemet først sættes i bevægelse mod en bestemt løsning, vil den tendens straks forstærkes, fordi der for de enkelte beslutningstagere er stigende skala-afkast ved at vælge den samme løsning. Det stigende skala-afkast forårsages af netværks-eksternaliteter: Jo flere der vælger en bestemt standard jo mere attraktiv vil denne blive. Der er således tale om kumulative processer, hvor helt tilfældige begivenheder i processens indledende faser, bestemmer udfaldet på lang sigt. Det er derfor med en vis ret, at disse processer betegnes som »historiske« (sml. Paul David, 1990).

Nelson & Winters evolutionære forskningsprogram

Hvor Oliver Williamsons transaktionskostningsparadigme tog udgangspunkt i Ronald Coases artikel: »*The Nature of the Firm*« fra 1937, så er det teorihistoriske udgangspunkt for Nelson & Winters evolutionære forskningsprogram Armen Alchians klassiske artikel: »*Uncertainty, Evolution and Economic Theory*« fra 1950. Det var i denne artikel, at det klassiske selektionsargument første gang blev fremsat. Argumentet gik ganske kort ud på, at det ofte i økonomisk teori var nødvendigt at forudsætte »maksimerende« agenter, der kunne tilpasse sig til nye omgivelser. Alchian argumenterede derimod for, at markedet fungerede som en slags selektionsmekanisme som på lang sigt »formede« virksomhedernes adfærd,

således at kun de mere profitable virksomheder overlevede på bekostning af de mindre profitable.

Det var med udgangspunkt i denne artikel, at Milton Friedman i 1953 fremkom med sit klassiske forsvar af økonomisk teori baseret på en instrumentalistisk metodologi. Hovedtesen i denne var, at økonomiske teorier kun burde vurderes på, hvorvidt de gav ophav til holdbare prediktioner, og ikke om de byggede på realistiske forudsætninger eller ej. Det var netop med henblik på at underbygge dette metodologiske maxime, at Friedman inddrog Alchians selektions-argument. Skal vi nemlig forklare den observerbare virksomhedsadfærd, så kan vi basere os på en række forskellige, men også uforenelige teoretiske modeller til at forklare de samme empiriske fænomener. F.eks. kan vi på den ene side anvende den ortodokse maksimeringsteori, hvori det forudsættes, at virksomheder »bevidst« søger at maksimere profitten. På den anden side kunne vi også tage udgangspunkt i Alchians tese og hævde, at det er omgivelserne/markedet, der selekterer de mere profitable virksomheder på bekostning af de mindre profitable. Disse to teorier ville føre til de samme empiriske prediktioner, hvilket fik Friedman til at konkludere: »...the proces of 'natural selection' thus helps to validate the hypothesis (profitmaksimerings-hypotesen) or, rather, given natural selection, acceptance of the hypothesis (profitmaksimerings-hypotesen) can be based on the judgement that it summarizes appropriately the condition for survival« (1953:35) Friedman brugte således selektionsargumentet som et ad hoc forsvar for, hvad han betragtede som den »urealistiske« profitmaksimeringsteori, der dog hævdedes at give et korrekt »summary« af den selektionsproces, som havde frembragt den maksimerende adfærd. Alchians argument anvendtes således paradoksalt nok til at legitimere den fremherskende forskningsstrategi,

der gik ud på, at økonomer især satsede på at studere ligevægtstilstande, som opfattedes som et resultat af en selektionsproces, men *ikke* at studere selve denne adaptive proces.

Det var således Friedmans forankring i en instrumentalistisk metodologi, der førte ham til at anvende Alchians selektionsargument som en ad hoc konstruktion eller som en slags »appreciative theory« til at supplere den formelle ligevægts- og profitmaksimeringsteori. Økonomer med en forankring i en *realistisk* videnskabsteori drog imidlertid en helt anden implikation af Alchians artikel. For dem var det vigtigt, at vi stræbte mod at fremsætte så sande teorier som overhovedet muligt. Havde vi f.eks. uafhængigt vidnesbyrd for, at det var mekanisme A (markedsselektionen) og ikke mekanisme B (bevidst profitmaksimering), der havde frembragt et bestemt empirisk fænomen, så burde vi også bygge vores teori på mekanisme A. Det var netop med udgangspunkt i et sådant *realistisk* synspunkt, at Winter (1964,1975) og senere Nelson & Winter (1982) har søgt at udvikle et egentligt evolutionært forskningsprogram med den begrundelse, at »if the auxiliary defences are valid and the true explanation for the succes of optimization theories, why should they not be considered as the appropriate foundation for the theory of the firm, while the optimization theories are treated as approximation schemes? (Winter,1975,p.95) Med dette argument har Nelson & Winter (1982) søgt at etablere et selvstændigt forskningsprogram på basis af Armen Alchians selektionsargument, der i Friedmans (1953) instrumentalistiske metodologi kun var blevet anvendt som en ad hoc-konstruktion eller »historie« til at forsvare profitmaksimeringsteorien.

I forlængelse af dette realistiske standpunkt har det evolutionære forskningsprogram forpligtet sig til at analysere langsigtede ændringsprocesser. Hermed har man klart

søgt at komme udover de begrænsninger, som kendetegner traditionelle ligevægtsanalyser og funktionelle forklaringer med hensyn til at kunne begrebsliggøre ændringsprocesser. Og det har især været biologiens evolutionære modeller man pragmatisk har udnyttet til at etablere en begrebsramme, som kan håndtere studiet af økonomiske ændringsprocesser. Dvs. man har søgt at finde adækvate analogier til evolutionsteoriens tre centrale mekanismer: arveligheds-(transmissions-), variations- og selektions-mekanismen.

I Nelson & Winters (1982) evolutionære teori udpeges et adfærdsteoretisk studium af en virksomhed eller en organisation som værende analog med biologiens genetik. Hvor det er generne, der transmitterer den information eller de koder, som påvirker – omend ikke helt determinerer – det konkrete individs adfærd, så vil det tilsvarende være virksomhedernes *rutiner*, der indeholder og viderefører dens viden om, hvordan den kan »gøre« forskellige ting.

Nelson & Winter (1982) er dog klar over, at denne transmission af rutiner adskiller sig væsentligt fra transmissionen af gener. Hvor overførslen af gener, ifølge Darwins teori, foregår på et enkelt tidspunkt i forbindelse med individernes reproduktion, foregår transmissionen af rutiner kontinuerligt ved imitation, social læring, mm. Det indebærer, at »erhvervede egenskaber« i modsætning til i biologien kan nedarves og videreføres. Hermed kan den sociale transmission af rutiner karakteriseres som værende »lamarckiansk«.

I den biologiske evolutionsteori består variations-mekanismen primært af alle de fejlkodninger af generne, som kaldes *mutationer*. De antages at indtræffe helt stokastisk, hvilket er grunden til, at variations-mekanismen i den biologiske sfære betegnes som

»blind«. Tilsvarende er det i Nelson & Winters evolutionære teori skift eller ændringer i de adfærdsmæssige og tekniske rutiner – også kaldet: *innovationer* – der udgør analogien til biologiens mutations-begreb. Og ligesom det er tilfældet med mutationer vil en del innovationer opstå helt stokastisk som fejlkodninger ved transmissionen af rutinerne. Det gælder alle de mange innovationer, som sker ved en tilfældighed eller et »uheld«. Imidlertid er det vigtigt at fremhæve, at variations-mekanismen i den økonomiske sfære dog generelt er kendetegnet ved et betydeligt større intentionalt og styrende element end i den biologiske sfære.

Den tredje og sidste mekanisme i den biologiske evolutionsteori er naturlig selektion. Denne mekanisme er meget generel og vil sandsynligvis være virksom i ethvert system med nedarvede egenskaber. Dog vil det være således, at denne mekanisme vil fungere væsentligt anderledes indenfor den økonomiske end den biologiske sfære, fordi transmissionen af rutiner forløber langt hurtigere end transmissionen af gener. Sidney Winter (1964, 1975) har således vist, at de økonomiske omgivelser ændrer sig for hurtigt til, at alle inefficente virksomheder – eller virksomheder med inoptimale rutiner – bliver bortelimineret. Derfor vil man kunne opleve, at effiente og inefficente virksomheder vil leve side om side.

Norths transaktionsomkostningsteori

I ovenstående præsentation af en række forskellige »neoinstitutionalistiske« bidrag har vi hidtil anvendt »institutions-begrebet« i flere forskellige betydninger. I forbindelse med Property Rights-traditionen blev institutioner brugt mere eller mindre synonymt med de grundlæggende spilleregler, som definerede de eksisterende handlings-muligheder. Derimod anvendtes institutions-begrebet med et væsentlig anderledes indhold i Oliver Williamsons transaktionsomkost-

ningsteori. Her betragtedes institutioner snarere som hensigtsmæssige måder at gennemføre transaktioner på, dvs. som organisationer. På denne baggrund finder North & Thomas (1973) det vigtigt at sondre mellem, hvad de betegner som henholdsvis »institutionelle omgivelser« og »institutionelle arrangementer«:

»The *institutional environment* is a set of fundamental political, social and legal ground rules that establishes the basis for production, exchange and distribution. Rules governing elections, property rights, and the right of contract are examples... An *institutional arrangement* is an arrangement between the economic units that govern the ways in which these units can cooperate and/or compete. It(can) provide a structure within which its members can cooperate....or (it can) provide a mechanism that can effect a change in laws or property rights«.

Norths bidrag til neoinstitutionalistisk teori består imidlertid ikke blot i at have klarlagt og redegjort for distinktionen: »institutioner-som-spilleregler« og »institutioner-som-organisationer«. Nej, hovedindsatsen kan snarere karakteriseres derved, at han med sin seneste bog: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* har forsøgt at forene disse to hidtil relativt adskilte retninger indenfor neoinstitutionel teori. Det er således North tese, at institutioner (som-spilleregler) fastlægger hvilke muligheder og incitamenter, der står åbne for de enkelte agenter i et samfund. Det er disse institutioner, som fastlægger såvel produktions- som transaktionsomkostningerne. Der opstår herefter en række (institutioner-som) organisationer med henblik på at udnytte disse muligheder, og, når disse udvikler sig, virker de tilbage på de eksisterende institutioner. Hermed forestiller North sig, at de institutionelle ændringer foregår indenfor for mere eller mindre fastlåste udviklings-baner

eller »path-dependent« forløb, hvor de oprindelige institutionelle reglers incitamentsstruktur er af overordentlig stor betydning for det efterfølgende udviklings-forløb. Hermed mener North, at han har fået etableret en forklaringsmodel, der kan forklare de radikalt forskellige vækstmønstre, som forskellige økonomier har undergået i et længere tidsperspektiv.

Det kan på baggrund af ovenstående meget kortfattede præsentation af Norths ændringsorienterede forklarings-model næppe komme som nogen overraskelse, at han betragter maksimeringshypotesen i ortodoks økonomisk teori som et utilstrækkeligt adfærdsteoretisk grundlag for hans neoinstitutionelle teori: »The behavioral assumptions of economists are useful for solving certain problems. They are inadequate to deal with many issues confronting social scientists and are the fundamental stumbling block preventing an understanding of the existence, formation, and evolution of institutions (1990:24) For det første mener North, at menneskelig adfærd er baseret på et mere komplekst motivationsgrundlag end det fremgår af økonomernes nyttemaksimeringsmodel. Især fremhæves det, at denne model ikke i tilstrækkelig høj grad er i stand til at gøre rede for norm- og ideologi-styret adfærd, ligesom handlinger baseret på selv-pålagte begrænsninger af moralsk og etisk karakter, væsentligt kan ændre den faktiske adfærd. For det andet peger North – med henvisning til Herbert Simons og Ronald Heiners arbejder – på, at aktørene næsten altid vil have begrænsede beslutningskompetencer i forhold til de komplekse omgivelser, som de er konfronteret med. Og understreger North én væsentlig årsag hertil er, at der i alle interaktionssystemer vil eksistere en såkaldt *adfærdsmæssig usikkerhed*, vedrørende hvilke beslutninger de øvrige aktører vil træffe.

7. Konklusion

Der er i denne artikel søgt argumenteret for den tese, at der med den neoinstitutionelle teoris udvikling indenfor økonomi er sket en udvikling væk fra maksimeringsbegrebet over det begrænsede rationalitetsbegreb, og hen imod et procedurelt rationalitetsbegreb. Der er blevet argumenteret for, at baggrunden for denne udvikling netop er de problemer, som har eksisteret i ortodoks ligevægts-teori med hensyn til at indarbejde økonomiske ændringsprocesser i de centrale adfærdsteoretiske dele af teorien, og hermed få etableret en ikke ad hoc løsning på ligevægtstilpasnings-problemet. Det har i første omgang ført til introduktionen af den funktionelle forklaringstype, der i væsentligt omfang har nedtonet den grad af rationalitet, som kan tilskrives den enkelte beslutningstager. Der eksisterer imidlertid også i den funktionelle forklaringstype en del vanskeligheder, som er forbundet med konsekvent at indarbejde såvel tilpasnings- som ændringsprocesser i de centrale adfærdsteoretiske dele af teorien. Først i forbindelse med modeller og teorier baseret på en mere genuint ændringsorienteret forklaringsmåde har man som målsætning haft eksplicit at modellere sådanne processer.

Omend disse modeller endnu fremstår som relativt ufuldstændige, så er der dog indenfor de sidste ca. 20 år skabt et solidt grundlag for en egentlig teoridannelse om institutioner indenfor økonomi. Udviklingen i de kommende tyve år må så vise, hvorvidt der på baggrund af de i denne artikel præsenterede bidrag, også kan skabes et egentligt sammenhængende institutionalistisk forskningsprogram.

Litteratur

- Alchian, Armen (1950): 'Uncertainty, Evolution and Economic Theory' *Journal of Political Economy*, Vol.58,no.3: 211-21.
- Arthur, Brian (1988): 'Self-Reinforcing Mechanism in Economics.' In Philip W. Andersen, Kenneth J. Arrow, and David Pines (eds.), *The Economy as an Evolving Complex System*. Reading, Ma.: Addison-Wesley.
- Arrow, Kenneth (1969): 'The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation' in *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB system*, Vol. 1:59-73.
- Arrow, Kenneth (1974): *The Limits of Organization*, New York: W.W.Norton & Company.
- Axelrod, Axel (1984): *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Bardhan, Pranab (1989): *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford: Clarendon Press.
- Coase, Ronald (1937): 'The Nature of the Firm' *Economica*, N.S. 4: 386-405.
- David, Paul (1985): 'Clio and the Economics of QWERTY' *American Economic Review*, Vol. 75: 332-37.
- David, Paul (1990): 'Path-Dependency: Putting the Past into the Future of Economics' memo fra Stanford University.
- Demsetz, Harold (1967): 'Toward a Theory of Property Rights' *American Economic Review*, vol. 57,no.2: pp.347-359.
- Dow, G. (1987): 'The Function of Authority in Transaction Cost Economics' *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 8: 13-38.
- Elster, Jon (1983): *Explaining Technical Change. A Case Study in the Philosophy of Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, Milton (1953): 'The Methodology of Positive Economics' in Milton Friedman (ed): *Essays in Positive Economics*, Chicago: University of Chicago Press.
- Furubotn, Eirik & Svetozar Pejovich (1972): 'Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature' *Journal of Economic Literature*, Vol. 10, no.4,pp.1137-62.
- Gray, John (1984): *Hayek on Liberty*, New York: Basil Blackwell.

- Hayek, F.A (1948): 'Economics and Knowledge' in F.A.Hayek(ed): *Individualism and Economic Order*. London: Routledge.
- Hayek, F.A (1967): 'Competition as a Discovery Procedure' in F.A.Hayek(ed): *New Studies in Philosophy, Politics, Economics, and the History of Ideas*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Hayek, F.A (1988): *The Fatal Conceit*. London: Routledge.
- Heiner, Ronald (1983): 'The Origin of Predictable Behavior' *American Economic Review*, Vol.73: 560-95.
- Kreps, David (1990): *A Course in Microeconomic Theory*, New York: Harvester Wheatsheaf.
- Lakatos, Imre (1970): 'Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes' in I.Lakatos & A.Musgrave (eds): *Criticism and the Growth of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Langlois, Richard (1984): 'Internal Organization in a Dynamic Context: Some Theoretical Consideration' in M. Jussawalla & H. Ebenfield (eds): *Communication and Information Economics*. Amsterdam: Elsevier Science Publisher., pp. 23-49.
- Langlois, Richard (1986): *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Langlois, Richard (1986a): 'The New Institutional Economics: an introductory essay' in Richard Langlois (ed): *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Langlois, Richard (1986b): 'Rationality, institutions, and explanation' in Richard Langlois (ed): *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lewis, David (1969): *Conventions: A Philosophical Study*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Mäki, Uskali (1987): 'A Review of »Richard N.Langlois,ed, Economics as a Process' *Economics & Philosophy*, Vol.3, No.2, pp.367-373.
- Mayr, E. (1976): *Evolution and the Diversity of Life*. Cambridge: Harvard University Press.
- Menger, Carl (1985): *Investigations into the Methods of the Social Sciences*. (oversættelse af: Untersuchungen Über die Methode des Socialwissenschaftens) New York: New York University Press.
- Nelson, Richard & Sidney Winter (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass.: Bellknap Press of Harvard University.
- North, Douglas (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglas & Robert P. Thomas (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schelling, Thomas (1960): *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Schotter, Andrew (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schotter, Andrew (1983): 'Why Take a Game Theoretical Approach to Economics? Institutions, Economics, and Game Theory' *Economie Appliquée*, Vol. 36: 673-95.
- Simon, Herbert (1976): 'From Substantial to Procedural Rationality' in S.Latsis(ed): *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simon, Herbert (1978): 'Rationality as a Process and as a Product of Thought' *American Economic Review*, Papers & Proceedings, pp.1-16.
- Sugden, Robert (1986): *The Economics of Rights, Cooperation & Welfare*. Oxford: Basil Blackwell.
- Sugden, Robert (1989): 'Spontaneous Order' *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3.
- Ullmann-Margalit, Edna (1977): *The Emergence of Norms*. Oxford: The Clarendon Press.
- Ullmann-Margalit, Edna (1978): 'Invisible-Hand-Explanations' *Synthese*, Vol.39: 263-91.
- Vanberg, Viktor (1986): 'Spontaneous Market Order and Social Rules' *Economics and Philosophy*, vol.2.
- Vanberg, Viktor (1992): 'Rational Choice, Rule-following and Institutions: An Evolutionary Perspective' in Bo Gustafsson, Christian Knudsen & Uskali Mäki (eds): *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. London: Routledge, forthcoming.

- Ward, Benjamin (1972): *What's wrong with Economics*, London: MacMillan.
- Williamson, O.E. (1973): 'Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations' *American Economic Review*, Vol. 63: 316-25.
- Williamson, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1981): 'The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes' *Journal of Economic Literature*, Vol. 19: 1537-68.
- Williamson, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1987a): 'The Economics and Sociology of Organization. Promoting a Dialogue' in George Farkas & Paula England (eds): *Industries, Firms, and Jobs. Sociological and Economic Approaches*. New York.
- Williamson, O.E.(1987b): 'Transaction Cost Economics. The Comparative Contracting Perspective' *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 8: 617-25.
- Winter, Sidney (1964): 'Economics, 'Natural Selection', and the Theory of the Firm' *Yale Economic Essays*, Vol. 4: 225-72.
- Winter, Sidney (1975): 'Optimization and Evolution in the Theory of the Firm' in R.H.Day & T.Groves(eds): *Adaptive Economic Models*. New York: Academic Press.
- Winter, Sidney (1986): 'Comments on Arrow and on Lucas' in R.M.Hogarth & M.W. Rader(eds): *Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology*. Chicago: University of Chicago Press.

Fra rationelle forventninger til common-sense forventninger

Axel Mossin, lektor, Økonomisk Institut, Københavns Universitet

1. Mainstream teori og institutions-orienteret teori

Forskningsfloden generel samfundsøkonomisk teori kan ses som en mainstream og mange sidestrømme forbundet med et netværk af kanaler til hovedstrømmen. Institutions-orienteret teori er en eller flere af disse sidestrømme.

En af de mest markante forskelle mellem mainstream teori og *klassisk* institutions-orienteret teori vedrører rationalitet og nyttemaksimering. Samtidig med, at der de sidste 20 år har været en betydelig turbulens i makro-mainstream teori, har der været en klar styrkelse af rationelle nyttemaksimerende agenter som forklaringsidealet. En teori, der ikke kan funderes på nyttemaksimering, anses for en mindre tilfredsstillende ad hoc teori. Parallelt hermed har et nyt begreb: rationelle forventninger gået sin sejrsgang inden for makroteorien. Om den brede accept af rationelle forventninger kan man læse i Mankiw (1990). Det er dog almindeligt, at mainstream brugere af begreberne nyttemaksimering og rationelle forventninger skaber en vis distance ved at betegne begreberne som blot *benchmarks* eller *guide posts*.

Derimod er det en næsten definatorisk del af institutions-orienteret teori i den klassiske strøm, at nyttemaksimering og senere rationelle forventninger forkastes, og at der hævdes alternative adfærdsteorier.

2. Forventninger i makro-økonomiske systemer

Aktørernes forventninger og forståelse er af fundamental betydning for det økonomiske forløb. Den følgende beskrivelse af et makro-økonomisk system skal illustrere denne pointe.

Vi følger et makroøkonomisk system over tiden. Systemet er åbent, dvs. ikke alt er endogeniseret. Systemets tilstand i periode t betegnes S_t . Tilstanden er beskrevet på et vist aggregeret – og dermed summarisk niveau. Beskrivelsen indeholder beholdninger ultimo, strømme, samt priser og satser mv. Der findes et antal aktører, som spiller en række forskelligartede store og små roller. Aktørernes handlinger betegnes A_t , beskrevet på en tilsvarende måde, som S_t er beskrevet. Aktørerne har en bevidst empirisk viden, en bevidst teoretisk indsigt i sammenhænge, ligesom de på det bevidste og ubevidste niveau er bærere af færdigheder, adfærdsformer og holdninger. Som samlebetegnelse herfor bruges symbolet U_t , hvor U står for *understanding, forståelse*.

Aktørernes handlinger A_t og A_{t+1} fører S_t over i S_{t+1}

$$S_t, A_t, A_{t+1} \xrightarrow{\epsilon} S_{t+1}$$

Da systemet er åbent vil der være et slør symboliseret med ϵ .

I praktiske eksempler på makroøkonomiske systemer vil aktørernes handlinger være af meget stor betydning for forløbet. Hvis aktørerne skulle handle anderledes bliver forløbet anderledes. Aktørerne handler på grundlag af deres forståelse. Det vil sige

$$U_t \Rightarrow A_t$$

Der foregår en stadig udvikling af aktørernes forståelse. Til en vis grad er der tale om et særligt endogent forløb

$$\rightarrow U_{t-2} \rightarrow U_{t-1} \rightarrow U_t \rightarrow$$

En ændret forståelse vil indebære ændrede handlinger og dermed et ændret makroøkonomisk forløb. Dette er en simpel iagttagelse af fundamental betydning.

Forventninger i periode t er bearbejdede komponenter af den generelle forståelse U_t . Når aktørerne handler A_t har de ikke set S_t og når den enkelte aktør nr. i handler A_{it} har han ikke set hele handlingssættet A_t . På handlingstidspunktet t vil som minimum følgende sæt forventninger være relevante komponenter af U_t :

$$(E_i S_t), (E_i A_t), (E_i S_{t+1}), (E_i A_{t+1})$$

E står her for expected og fodtegnet i symboliserer, at aktørerne ikke nødvendigvis har sammenfaldende forventninger. Forventningerne er en del af aktørernes samlede forståelse. Forventningerne er bearbejdede komponenter af forståelsen, og af særlig betydning for aktørernes bevidste handlinger. Ændringer i forventningsdannelsen, og dermed i forventningerne påvirker aktørernes handlinger og dermed det makro-økonomiske forløb.

Note: I dette afsnit har jeg refereret til aktører, i forbindelse med mainstream teori bruges udtrykket agent.

3. Præsentation af rationelle forventninger

Begrebet rationelle forventninger forekommer i to lidt afvigende udgaver, (1) i betydningen modelkonsistente forventninger og (2) i den noget mere omfattende betydning, forventninger baseret på kendskab til principielt alle systematiske sammenhænge i økonomien.

I den artikel, Muth (1961), der først argumenterede for begrebet, sker forventningsdannelsen konsistent med strukturen af den specifikke model. Samtidig fremhæver Muth mere generelt, at information er et knapt gode, som i almindelighed udnyttes fuldt ud i et økonomisk system.

(1) Rationelle forventninger i betydningen modelkonsistente forventninger

Vi betragter en model, hvor y_t betegner indkomst/produktion i periode t . Alle variable er målt i faste priser. Producenterne beslutter y_t på grundlag af den forventede afsætning i følgende periode, ed_{t+1} , og hele produktionen i periode t udbydes i periode $t+1$ som s_{t+1} . Vi har således i kausal rækkefølge, at

$$ed_{t+1} = y_t = s_{t+1}$$

Den forventede afsætning har to komponenter, forventet forbrug og forventet exogent bestemt efterspørgsel

$$ed_{t+1} = ec_{t+1} + ex_{t+1}$$

Den exogent bestemte efterspørgsel i periode $t+1$ bliver annonceret f.eks. af staten allerede i periode t som ax_{t+1} . Den faktiske efterspørgsel er fastlagt i modellen som

$$d_{t+1}^i = \gamma \cdot y_t + \delta \cdot ax_{t+1}$$

Forbrugskomponenten er proportional med indkomsten i forudgående periode. Den rea-

liserede exogent bestemte komponent er en konstant gange den annoncerede værdi. Erfaringen har vist, at f.eks. de annoncerede offentlige udgiftsbudgetter bliver overskredet med en vis procent.

Løsningsbegrebet er, at den forventede af sætning skal svare til den realiserede

$$ed_{t+1} = d_{t+1}$$

Dette er modellens ligevægtsbetingelse. Hvis forventningsdannelsen er rationel i den forstand, at forventningsdannelsen er konsistent med modellens adfærdsrelationer, må det gælde, at

$$ed_{t+1} = ec_{t+1} + ex_{t+1} = \gamma \cdot y_t + \delta \cdot ax_{t+1}$$

Da $ed_{t+1} = y_t$ fører dette til ligevægtsløsningen

$$y_t = \delta/(1-\gamma) \cdot ax_{t+1}$$

Ligevægtsløsningen viser nogle typiske pointer, der kan opnås med rationelle forventningsmodeller. Annonceringen af den exogene efterspørgsel har effekt på indkomst/produktion straks i periode t , selvom efterspørgslen først realiseres i følgende periode. Den annoncerede værdi ax_{t+1} er efter antagelserne ikke fuldt troværdig. Den realiserede exogene efterspørgsel er, som det betegnes tidsinkonsistent med den annoncerede, men såvel modellens adfærdsrelation som forventningsdannelsen korrigerer herfor.

(2) Rationelle forventninger baseret på kendskab til principielt alle systematiske sammenhænge i økonomien

Ovenfor havde modelbyggeren og de modellerede agenter samme viden om økonomiens struktur. Man kan imidlertid også antage, at agenterne har en viden om systematiske sammenhænge, som går ud over, hvad der er re-

degjort for med modellens adfærdsrelationer.

Dette kan belyses ved en antagelse om, at den exogent bestemte efterspørgsel x_t er en tidsrække, som over tiden udviser en systematik, som er erkendt af agenterne, men som ikke er kendt af modelbyggeren.

Den realiserede exogent bestemte efterspørgsel bliver lig den forventede efterspørgsel plus et restled, der varierer usystematisk fordi al systematisk variation er medtaget i ex_{t+1}

$$x_{t+1} = ex_{t+1} + \beta_{t+1}$$

Heraf følger om den samlede efterspørgsel

$$d_{t+1} = ed_{t+1} + \beta_{t+1}$$

og da

$$ed_{t+1} = s_{t+1}$$

fås

$$d_{t+1} - s_{t+1} = \beta_{t+1}$$

Antages, at der findes et bufferlager b_t der fanger overskudsefterspørgslen vil bufferlageret over tiden udvikle sig som

$$b_0 + \sum_{(t)} -\beta_t$$

Da β_t efter forudsætningerne er en usystematisk stokastisk variabel, vil bufferlageret bevæge sig som en random walk.

Den meget generelle antagelse om rationel forventningsdannelse kan altså af modelbyggeren føres frem til et teorem, der i princippet kan afprøves empirisk. En kendt artikel, Hall (1978), viser et tilsvarende resultat vedrørende makro-forbruget.

4. Kritik af rationelle forventninger på begrebets egne præmisser

Et begreb som rationelle forventninger kan kritiseres dels indenfor begrebets egen referenceramme, dels ved at der udenfor denne ramme opstilles et konkurrerende alternativ. I den første kategori skal der her fremhæves to kritiske forhold.

(1) Pointen i modelkonsistensen er, at de modellerede agenter i forventningsdannelsen benytter modelbyggerens model. Både for modelbyggeren og for agenterne er der tale om summariske makromodeller, hvis sigte er at belyse udvalgte sider af et økonomisk systems funktion. Modelbyggerens forskningssigte og de modellerede agents udredningssigte må antages at være ganske forskellige. Der er derfor ingen empiriske argumenter for, at den teori, der tillægges de modellerede agenter, skal falde sammen med modellens struktur. Tværtimod må man hævde, at empirien peger i retning af makromodeller, hvor de modellerede agenter tillægges deres egen forståelse af økonomiske sammenhænge forskellig fra de sammenhænge, modelbyggeren opererer med.

(2) Rationelle forventninger i den mere generelle formulering, at agenterne erkender alle systematiske sammenhænge i økonomien, rejser spørgsmålet om stabiliteten over tiden af systematiske økonomiske sammenhænge. På tidspunkt T_1 har agenterne kunnet følge systemet gennem dets historie frem til T_1 . Agenterne har erkendt systemets sammenhænge på nær en usystematisk variation i f.eks. forbindelse med tilfældige ydre stød.

Netop fordi agenterne er rationelle (og kreative) vil de løbende udvikle en ny adfærd. På et senere tidspunkt T_2 vil der derfor blive erkendt ændrede systematiske sammenhænge fra T_1 til T_2 .

Forventningerne, der dannes på grundlag den historiske erfaring op til T_1 , vil derfor komme til at afvige systematisk og ikke blot tilfældigt fra forløbet T_1 til T_2 . Men dette vil først blive erkendt i historisk perspektiv på tidspunkt T_2 . Følger man dette koncept vil forventningerne i et økonomisk samfund som absolut hovedregel afvige systematisk fra den efterhånden realiserede udvikling. Dette betyder en forkastelse af begrebet rationelle forventninger, men ikke af, at den fremadrettede forventningsdannelse er af afgørende betydning for den makro-økonomiske udvikling.

5. Forventningsdannelse i en institutions-orienteret makro-økonomisk teori

Institutions-orienteret teori vil sige en teori, der lægger vægt på de mange institutioner, der kan iagttages i et samfund. Institutioner er sammenhængende sæt af regler og adfærdsformer, som kan være formaliserede eller ikke-formaliserede, bevidste eller ikke-bevidste.

Institutionerne kan ikke (generelt) forklares som resultat af individuel nyttemaksimerende adfærd. Nye institutioner er delvis et resultat af eksisterende institutioners virke, og skal desudover forklares som resultat af adfærd, der igen kan forklares ved psykologiske grundtræk ved mennesker. Dette er et andet forklaringsideal end det, der præger mainstream teori.

Forventningsdannelsen i et makro-økonomisk system skal forstås på baggrund af de *institutionelle forhold* og på baggrund af *psykologiske lovmæssigheder*.

(1) Rollefordelingen på aktører er i sig selv en af samfundets institutioner. Der er »store« aktører: koncerner, organisationer, ministerier, dagblade mv., og der er »små« aktø-

rer: små virksomheder og forbrugere. Den makro-økonomiske forventningsdannelse sker hos de store aktører, som i vidt omfang kommunikerer indbyrdes bl.a. gennem pressen.

Den makro-økonomiske forventningsdannelse foregår primært i Galbraith's teknostruktur. Forventningsdannelsen kan derved antage karakter af indikativ planlægning.

De makro-økonomiske forventninger formidles til de »små« aktører bl.a. via pressen. Formidlingen tager tid, hvorved der kan komme lag i forventningsdannelsen hos de »små« aktører.

Som eksempler på aktuelle makro-økonomiske forventninger i Danmark kan nævnes forventninger om fortsat moderat lønudvikling. Forventningen kan antages at være dannet af »store« aktører efter iagttagelse af den decentrale løndannelse. Forventningen formidles og har vidtgående konsekvenser for den samme decentrale løndannelse, samt for en række andre økonomiske handlinger.

(2) Forventningsdannelsen, hvad enten den sker hos »store« eller »små« aktører følger psykologiske lovmæssigheder. Hvis man ser på de »store« aktører, er det oplagt at forventningsdannelsen sker på grundlag af omfattende dataregistrering og et omfattende analysearbejde, hvorunder man specielt interesserer sig for mulige vendepunkter. Forventningsdannelsen er altså en bevidst og fremadrettet proces.

De efter min mening for økonomisk teori mest betydningsfulde psykologiske lovmæssigheder kan findes i perceptionspsykologien. Komplekse iagttagelser opfattes som bearbejdede, forenkledede, strukturerede helheder.

I den makro-økonomiske forventningsdannelse anvender aktørerne bl.a. forskellige former for økonomiske teorier i bestræbelserne på at nå en overskuelig helhedsforståelse. De teorier, der kan gøre sig gældende i denne proces, må have en simpel struktur og være så indarbejdede, at de blandt aktørerne har nået common-sense status. Eksempler er forenkledede fortolkninger af Keynes-modellen og Monetarismen (og af den neoklassiske ligevægtsmodel). Men teorierne behøver ikke være »sande«.

Afsluttende bemærkes, at de idéer om makro-økonomisk forventningsdannelse, som er nævnt ovenfor, vil kunne indgå i modelleringen af et makro-økonomisk system. Forventningerne i en sådan model vil kunne betegnes *common-sense forventninger*.

I en sådan model vil de teorier, som aktørerne anvender, være en modelkomponent på samme måde som forbrugsfunktionen og investeringsfunktionen er det i sædvanlige makromodeller. Aktørerne vil kunne skifte teori, og dette vil medføre en ændring af det makro-økonomiske forløb.

Note: Et alternativ til *common-sense forventninger* ville være *boundedly rational expectations*, men dette udtryk bruges allerede i anden betydning.

Litteratur

- Robert E. Hall, Stochastic Implications of the Life Cycle - Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence, *The Journal of Political Economy* 1978, pp. 971-87.
- N. Gregory Mankiw, A Quick Refresher Course in Macroeconomics, *Journal of Economic Literature* 1990, pp. 1645-60.
- John F. Muth, Rational Expectations and the Theory of Price Movements, *Econometrica* 1961, pp. 315-35.

Dynamiske markedsteorier og neo-institutionalismen

Nicolai Juul Foss, stipendiat, Handelshøjskolen i København

1. Introduktion:

Begrebsmæssig uklarhed

Det er ofte blevet bemærket, at begrebet »*dynamisk*« overvejende anvendes i økonomisk diskussion, når økonomer ønsker at adskille deres egne bidrag fra andres. Noget lignende er i tiltagende grad tilfældet for begrebet »*neo-institutionel*«: I et nyt bidrag ønsker Eggertson (1990) således at reservere begrebet »*neo-institutionel*« for *neoklassiske* teorier i ejendomsrets-traditionen. I Langlois (1986b) er kriteriet for, om en teori er »*neo-institutionel*«, tværtimod om den forholder sig *kritisk* til neoklassisk teori. Og en vigtig del af Langlois' bedømmelse af, hvorvidt forskellige teorier er »*neo-institutionelle*«, er netop om de er »*dynamiske*«.

Der kan derfor siges en del for, at diskussioner, der betjener sig af begreberne »*dynamisk*« og/eller »*neo-institutionel*«, bør starte med at skabe noget begrebsmæssig klarhed, enten ved et forudgående valg blandt forskellige bud på begrebernes betydning eller gennem en klargørende diskussion. Dette papir følger begge strategier: Med hensyn til »*neo-institutionel*« skal vi på forhånd vælge en bestemt fortolkning; med hensyn til »*dynamisk*« skal vi bidrage med en klargørende diskussion. Dette er imidlertid kun indledninger til papirets egentlige formål: At diskutere på hvilke niveauer, der er sammenhæng mellem begreberne »*neo-institutionel*« og »*dynamisk*«.

»*dynamisk*«. Mere specifikt skal det gennem en sammenlignende præsentation af »*dynamiske*« teorier argumenteres, at kun ét sæt af dynamiske teorier er et »passende« grundlag for den valgte opfattelse af »*neo-institutionalisme*«.

Eftersom vi på forhånd har besluttet os til at fastlægge en bestemt betydning af »*neo-institutionel*«, lad os med udgangspunkt i en diskussion af Langlois (1986b) klargøre denne. Langlois' strategi var at identificere en række fælles temaer, som var nødvendige kriterier for, at en teoridannelse kunne kaldes »*neo-institutionel*«. Disse fælles temaer var de følgende:

1) *Rationalitet*: Agenters adfærd forstås ikke bedst som konstant maximering. Givet kompleksitet, usikkerhed og uvidenhed bliver adfærd også et spørgsmål om kreativitet, regelfølgende adfærd, »satisficing« etc.

2) *Dynamik*: Økonomiske fænomener er i høj grad et spørgsmål om agenters *indlæring* over tid, og om en *proces-opfattelse* af markeds-fænomener (i kontrast til ligevægts-metodik).

3) *Institutioner*: Koordinationen af økonomiske aktiviteter er ikke blot et spørgsmål om priser og markeder, men foregår også gennem en lang række institutioner, der selv kan underkastes økonomisk analyse.

På baggrund af disse temaer identificerede Langlois en række teorier, der kunne ses som komplementære i en større neo-institutionel teori-dannelse. Blandt disse teorier skal vi i denne artikel kun fokusere på Oliver Williamsons (1985) vidt udbredte institutionelle teori. Men i andre henseender skal vi gå lidt videre end Langlois, idet vi skal undersøge *hvilke teorier, der kan udgøre et passende »dynamisk« grundlag for neo-institutionalismen, særlig Williamsons institutionelle teori.* Mens Williamsons teori har en del at sige om Langlois' punkt 3) (institutioner) er det ikke klart, hvilke adfærdsmæssige (punkt 1) og dynamiske (punkt 2) antagelser, der underligger den.

I tillæg til denne teoretiske opgave skal vi også trække nogle linier til den normative teori, som de i denne artikel præsenterede teorier implicerer. Hvad der i denne forbindelse kan argumenteres for er kort, at anvendelse af såvel dynamiske som neo-institutionelle teorier vil bevæge vores velfærdsvurderinger af markedet i en mere sofistikeret og måske mere »liberal« retning.

2. Dynamiske teorier: En typologi

I en karakteristisk klar diskussion opregnede Machlup (1959) 39 forskellige distinktioner, som socialvidenskabsmænd havde trukket mellem »statisk« og »dynamisk«. I dette afsnit er det ikke formålet at bidrage med endnu en distinktion, men snarere at præsentere en ramme indenfor hvilken forskellige teorier om markedsdynamik kan beskrives og sammenlignes.

På det mest primitive niveau kan vi forbinde dynamisk analyse med *komparativ statik*, i det mindste af den uformelle type, der anvendes i introducerende pristeori. Her præsenteres komparativ statik typisk ikke blot som en sammenligning af alternative lige-

vægts-tilstande, men der gøres et forsøg på at fortælle en dynamisk historie om bevægelser mellem ligevægte, f.eks. med arbitrage-argumenter. På et lidt mere avanceret og formelt niveau har vi analysen af *intertemporale modeller/dynamisk ligevægt*, hvor der fokuseres på agenter, som konstant maksimerer over forskellige tilstands-variable. Fælles for de to nævnte typer teorier er, at de *formelt* udelukkende analyserer ligevægtstilstande. Men der er også teorier, der undersøger, hvad der sker uden for ligevægt, f.eks. undersøger en bevægelse fra uligevægt til ligevægt. Dette er *stabilitets-teoris* problemområde. Stabilitets-teori antager imidlertid almindeligvis, at agenter har i det mindste sandsynligheds-baseret viden om alle *relevante* underliggende data. En teori-retning, der *ikke* indeholder denne antagelse, er hvad jeg vil kalde *»konkurrence-som-en-opdagelses-procedure«* (efter Hayek 1978). Her er fokus på dynamiske udviklinger i markedet, når agenter *fra begyndelsen* er *uvidende* om i det mindste nogle for dem relevante data. Med andre ord kan økonomiske agenter blive *overraskede af uforudsete omstændigheder*. Sådanne teorier er bl.a. østrigsk markedsprocesteorie (Hayek 1978; Kirzner 1973) og evolutionære teorier i Schumpeter-traditionen (Nelson/Winter 1982; Dosi et al. 1988).

Med dette kan vi præsentere vore perspektiver i en rækkefølge fra »statisk« til »dynamisk«, en rækkefølge, der også svarer nogenlunde til den faktiske kronologiske udvikling af perspektiverne:

- 1) Komparativ statik
- 2) Dynamisk ligevægt
- 3) Stabilitetsanalyse
- 4) Konkurrence-som-en-opdagelses-procedure

Nu kan teorier også klassificeres efter, hvilke spørgsmål de søger at besvare (Machlup

1967). I forlængelse af den ovenstående diskussion kan vi isolere tre sådanne spørgsmål:

- 1) Hvordan reagerer økonomiske agenter, når *kendte* data ændres?
- 2) Hvordan reagerer økonomiske agenter, når de initialt er *uvidende* om, hvilke, hvordan, hvornår og hvorvidt data ændres?
- 3) Hvilke agenter *ændrer* data, og hvordan gør de det?

I sammenhæng med det foregående er det intuitivt klart, at komparativ statik og dynamisk ligevægt kun kan sige noget om det første spørgsmål: Der er i disse teorier ingen usikkerhed/uvidenhed bortset fra af en sandsynligheds-baseret art. Som jeg senere skal vise, er det kun teorier om konkurrence-som-en-opdagelses-procedure, der kan håndtere spørgsmål 2) og 3) (afsnit 3). Men som det vil blive argumenteret, er besvarelsen af disse spørgsmål (særlig 2)) *af afgørende betydning* for neo-institutionel teori (afsnit 4).

3. Dynamiske teorier

I forlængelse af det foregående afsnits diskussion skal dette afsnit kort præsentere 5 teorier, der alle på et eller andet tidspunkt er blevet karakteriserede som »dynamiske«.

»Contestable Markets«

Ifølge Baumol/Panzar/Willig (1982) repræsenterer teorien om »contestable markets« »the building blocks of a new theory of industrial organization«, som »will transform the field« (p.XIII), og udgøre »no less than a unifying theory as a foundation for the analysis of industrial organization« (Baumol 1982,p.15). Sådan håndfast retorik bør imidlertid ikke skjule, at teorien om »contestable markets« på mange måder repræsenterer en videreførsel af ret traditionel industriøkonomi, særligt teorier om »limit pricing«. Et

»contestable« marked er kortfattet ét, hvor der er *helt* fri markedsadgang. En virksomhed i et »contestable« marked véd, at den ikke vil kunne hæve prisen over gennemsnitsomkostningerne uden at tiltrække øjeblikkelig indtrængning. Et marked med f.eks. kun to virksomheder kan være fuldstændigt »contestable«. Derfor hævder teoriens fortalere, at den er »a generalization of the perfectly competitive market« (Baumol 1982,p.2), eftersom teorien kan anvendes på næsten hele spektret af markedsstrukturer.

Det er klart af det foregående, at teorien om »contestable markets« virkelig er en generalisering af »fuldkommen konkurrence«. Og som denne teori er teorien om »contestable markets« karakteriseret ved meget strenge vidensforudsætninger. Et fuldstændigt »contestable« marked er en ligevægts-konstruktion; der er ingen overnormale profitter; virksomheder i markedet véd, at prissætning over marginal omkostningerne betyder øjeblikkeligt tab af hele markedet, og potentielle indtrængere véd, at indtrængning er uprofitabel. Derfor kan Baumol (1982) forklare, at antallet af virksomheder i markedet »...is essentially a pure matter of calculation« (p.6). Og der kan ikke være fejlslagne forventninger, læreprocesser, uligevægt etc.

Teorien om »contestable markets« skylder Harold Demsetz' distinktion mellem at konkurrere i et marked modsat at konkurrere om et marked meget. Nu har Demsetz imidlertid også bidraget til neo-institutionel teori, og det er ét af disse bidrag vi kort skal se på i det følgende.

Demsetz om konkurrence

Udgangspunktet for Harold Demsetz' arbejder gennem de sidste tre årtier har været en kritik af fuldkommen konkurrence-modelens udeladen af transaktions-omkostninger (»friktioner«, barrierer for bytte), virksomheder og aktiv konkurrence gennem entre-

prenørskab. Ved at udelade disse faktorer har fuldkommen konkurrence-modellen forvrænget økonomers velfærdsvurderinger af markedet: Økonomer har sammenlignet virkelige markedsforhold med et ideal, der ikke kan realiseres. Konkurrence er for Demsetz ikke et spørgsmål om *antal* producenter (som i traditionel industriøkonomi), men om økonomiske agents *aktiviteter*. Sådanne diskretionære aktiviteter – entreprenørskab gennem reklame, innovation etc. – er »..difficult to comprehend through a model that assumes away transaction and information costs« (1982,p.7). Demsetz' alternativ til fuldkommen konkurrence-modeller er »the laissez-faire model«, som er karakteriseret ved at have plads til transaktions-omkostninger, hierarki og aktiv konkurrence. Og i modsætning til fuldkommen konkurrence-modellen fungerer konkurrence i »the laissez-faire model« som en analogi til biologiens *selektions-begreb*: Som en mekanisme, der udvælger virksomheder på basis af deres »overlevelsese-duelighed«.

På trods af Demsetz' (1982) fremhæven af nødvendigheden af et dynamisk konkurrencebegreb, er hans »laissez-faire model« en ligevægts-model. Dette er tydeligt i forbindelse med Demsetz' diskussion af »active competition«:

»Such competitive activity makes sense only if friction of one sort or another bars instantaneous imitation. To move the model..it is convenient to..introduce an unexplained dose of friction that sets rivalrous behavior into motion« (1982, p.14).

Men skal vi da tro, at det er »friktioner« – d.v.s givne transaktionsomkostninger – som sætter f.eks. konkurrence gennem produkt- og proces-innovation igang? Dette er klart absurd. Og den eneste aktive rolle for konkurrence i Demsetz' model er *imitation*. At

imitation ikke er øjeblikkelig skyldes omkostninger i forbindelse med informationserhvervelse. Men at forklare *alle* afvigelser fra fuldkommen konkurrence med eksistensen af transaktionsomkostninger gør det vanskeligt overhovedet at begrunde uligevægt, når agenter antages at maximere: Informations- og transaktions-omkostninger er udtryk for knaphed på information og rationalitet, og maximerende agents økonomiseren med disse ressourcer er fuldt foreneligt med ligevægt. Det er ikke sådanne omkostninger *i sig selv*, der kan forklare uligevægt. Selvom Demsetz' model har flere institutioner end f.eks. teorien om »contestable markets«, og ikke er karakteriseret ved så strenge vidensforudsætninger, er hans »laissez-faire model« en ligevægtsmodel. Den er ude af stand til at forklare ændringer i data.

Franklin Fisher

Franklin Fisher er en anden økonom – som Demsetz solidt forankret i neoklassisk teori – der har anvendt uformelle dynamiske argumenter i industriøkonomisk argumentation. Fisher/McGowan/Greenwoods (1983) partsindlæg til fordel for IBM i en da standende antitrust-sag indeholder således uformelle Schumpeter-prægede diskussioner, og henvisninger til det socialt ønskværdige i at veje statisk velfærdstab ved monopol mod effektiv innovation (dynamisk efficiens) over tid. Det er relevant her at sammenligne Fishers arbejde med *stabilitets-teori* med hans diskussioner af mere dynamiske former for konkurrence. I sin stabilitets-teori udvikler Fisher en model, hvor rationelle agenter driver økonomien mod en ligevægt fra en initial uligevægt. Iflg. Fisher er stabilitet og hurtig konvergens en rutine-antagelse blandt økonomer. Men en veludviklet stabilitets-teori er et nødvendigt fundament for ligevægts-analyse. Der må derfor enten lægges et stabilitets-teoretisk grundlag eller økonomisk teori må ændres drastisk. Dette sidste vil være tilfældet, hvis verden er »not close to

equilibrium at all.. [then] the study of disequilibrium..becomes the main business of economists« (ibid.,p.5). Men Fisher vælger det første alternativ.

Det nye i Fishers diskussion er introduktionen af nye *uforudsete* muligheder for profitabel handel, muligheder som Fishers agenter kan erkende og handle ud fra. D.v.s. hans teori kan i princippet håndtere spørgsmål 2) fra det foregående afsnit: Hvordan reagerer agenter, når de til at begynde med er uvidende om, hvilke, hvornår etc. data ændres? Fisher viser efterfølgende, at indenfor rammerne af hans specifikke model er konvergens garanteret i fravær af nye profitable muligheder for handel. Men *hvad* disse uforudsete ændringer er, *hvem* der introducerer dem, *hvilke* økonomiske mekanismer, der forklarer deres fremkomst etc. er imidlertid ubehandlet hos Fisher. For at besvare disse sidste spørgsmål må vi gå til teorier om konkurrence-som-en-opdagelses-procedure.

Konkurrence-som-en-opdagelses-procedure

En af hovedmotiverne for Nelson/Winter (1982) er at formalisere den dynamiske i betydningen: *evolutionære* argumentation, der altid har karakteriseret økonomers *uformelle* diskussion, særligt i forbindelse med innovation (jævnfør den foregående diskussion af Demsetz og Fisher). Men i modsætning til Fisher og Demsetz ønsker Nelson/Winter økonomisk teori »drastically altered«, og studiet af uligevægt gjort til »the main business of economists« (Fisher 1983,p.5). Mange økonomer vil medgive, at det er meningsfuldt at tale om, at økonomien, enkelte markeder, brancher etc. kan være i uligevægt. Der er imidlertid en række traditionelle indvendinger overfor dette: 1) At uligevægts-fænomener ikke kan iagttages, 2) at økonomien er stabil og hurtig tilpasning til ligevægt sikret, eller 3) at selektions-processer i markedet garanterer at ligevægte og optimerende adfærd hurtigt nås. En del af bag-

grunden for Nelson/Winters teori er dette sidste selektions-argument, fremsat mest håndfast af Milton Friedman. Særlig Winter var således istand til at demonstrere de strenge antagelser, der var nødvendige for, at Friedmans argumentation kunne være rigtig. Men dette fik Winter, og senere Nelson, til at fremhæve undersøgelsen af de dynamiske markedsprocesser som underlåg Friedmans argumentation som det egentlig økonomisk interessante.

Deres teori har således en baggrund i den traditionelle debat om omfanget af gyldigheden af neoklassisk teori. Men der er også en anden baggrund, som måske snarere skyldes Richard Nelsons langvarige forsøg på at opnå teoretisk forståelse af den teknologiske ændringsproces. Teknologisk innovation er et tema, der traditionelt har været problematisk for neoklassisk økonomisk teori. Dette skyldes grundlæggende, at neoklassisk teori har fundet det vanskeligt analytisk at håndtere de elementer af uforudsigelighed, kreativitet etc., som er indeholdt i den teknologiske ændringsproces. Det er svært at give neoklassisk teoris fundamentale analyse-redskaber, ligevægt og maximering nogen præcis mening, hvis f.eks. antallet af goder i økonomien udvides gennem uforudsigelig produktinnovation. Den traditionelle strategi i økonomisk teori for indtolkningen af den teknologiske ændringsproces har været, at introducere innovationer *exogen*. Men det bliver da vanskeligt at forstå teknologisk innovation som en normal del af aktiv konkurrence i markedet. Disse vanskeligheder er baggrunden for, at Nelson kan erklære, at »We [Nelson/Winter] believe that the profession will ultimately be driven to adopt our approach..if it attaches high priority to characterizing and explaining significant unforeseen economic change« (1986,p.450; min fremh.).

For der findes en *evolutionær* modelleringsstrategi, der kan håndtere de problematiske aspekter af den teknologiske ændringsproces. Her er der nemlig 1) ingen nødvendig påstand om at ligevægt er en egenskab ved modellen, og 2) ingen påstand om konstant maximering. Evolutionære modeller er ofte konstrueret med explicitte analogier til centrale begreber fra evolutionær biologi - f.eks. variation, arvelighed og selektion - hvilket også er tilfældet hos Nelson/Winter. Ændringer gennem innovation er en naturlig del af en sådan begrebsliggørelse - de er analogi- en til mutationer. Inddragelsen af uforudsigelige ændringer i form af innovationer betyder imidlertid ikke, at vi ender med analytisk kaos. For ved at forstå markedet som en selektions-mekanisme, der udvælger på basis af »overlevels-kriterier« (f.eks. positiv profit), kan vi sikre at resultaterne af evolutionære processer ikke er rent tilfældige og uforudsigelige.

Specifikt fremstiller Nelson/Winter virksomheder som profitmotiverede og som efterfølgende »rutiner«. Disse er hierarkisk ordnede, og de »øverste« rutiner i hierarkiet (f.eks. rutiner relateret til forskning og udvikling) styrer eftersøgningen af mere effektive produktive rutiner gennem procesinnovationer. Omkostnings-reducerende procesinnovationer bestemmer sammen med selektion i markedet profitabilitet, og dermed væksten i kapitalapparatet. Virksomheder har imidlertid i en kompleks verden ikke automatisk adgang til de bedste eller de samme produktive teknikker. De vil derfor reagere på forskellige måder på f.eks. udefra kommende ændringer, vil have forskellig profitabilitet, og dermed varierende vækst. Men sådanne forskellige vækst-rater er netop en analogi til biologiens princip om »differentiel overlevelse«: »...over time, the economic analogue of natural selection operates as the market determines which firms are profitable and which are unprofitable« (1982,p.4).

Uden forhånds-viden om hvilke produkter, der er mest salg i, hvilke produktions-processer, der er mest effektive etc., fungerer markedet som en *opdagelses-procedure*: »...the market system is (in part) a device for conducting and evaluating experiments in economic behaviour and organization« (Nelson/Winter 1982,p.277) (sml. Hayek 1978).

Nelson/Winters teori og deres normative budskab er i høj grad i overensstemmelse med *østrigsk markedsproces-teori*, vores andet eksempel på konkurrence-som-en-opdagelses-procedure. Særlig Israel Kirzner (1973) har konstrueret en sofistikeret argumentation med udgangspunkt i en opfattelse af markedet som en proces af entreprenørers *opdagelse* af nye profitable handlingsmuligheder. Det centrale i Kirzners teori er hans påvisning af, at maximering ikke er tilstrækkelig til at forstå markedet som en dynamisk proces. Maximering tager mål og midler som givne. Hvad der også må med i beskrivelsen af økonomiske agents adfærd, er hvad Kirzner kalder »alertness«, evnen til at opdage nye muligheder for profitabel handel og handle ud fra dette. Kirzners velfærds-perspektiv er tæt relateret til denne forståelse: Perspektivet bliver essentielt *institutionelt*; det er forskellige politiske og markeds-mæssige institutioners evne til at stimulere entreprenørers »alertness«, der er i fokus.

Konklusionen på dette afsnits oversigter over dynamiske teorier om markedet er, at skønt alle de nævnte teorier på et eller andet niveau (måske blot retorisk) kan sige noget om konkurrence som en dynamisk proces, er det kun teorier om markedet-som-en-opdagelses-procedure, der konsekvent har teoretiseret denne opfattelse. En yderligere konklusion er, at jo mere dynamiske teorierne bliver, jo mere udvider de opfattelsen af agents adfærd: Fisher og Kirzners agenter kan reagere på uforventede ændringer (spørgsmål 2) fra afsnit 2). Og Nelson/Winters agenter kan

selv *initiere* ændringer (spørgsmål 3), nemlig gennem innovation. Nelson/Winters evolutionære teori er med andre ord den *mest* ændrings-orienterede af de præsenterede teorier.

I det følgende afsnit skal det argumenteres, at det netop er de mest ændrings-orienterede af de gennemgåede teorier, der er det passende dynamiske fundament for neo-institutionalismen. Men vi skal også lidt mere udførligt redegøre for nogle af de normative implikationer af de gennemgåede teorier, som vi allerede kort og delvis implicit har berørt. En foreløbig konklusion i denne forbindelse forekommer at være, at i det omfang teoretisk interesse rettes mod ændringer og økonomiske agents evne til at reagere på og initiere ændringer, jo mere »liberale« tenderer de normative vurderinger af markedet mod at blive, i det mindste vurderet i forhold til ikke-ændrings-orienteret traditionel industriøkonomi.

4. Dynamiske markedsteorier og neo-institutionalismen

Ændringer og institutioner

Som anført i det foregående afsnit, har ændringer traditionelt været problematiske for neoklassisk økonomisk teori. Ændringer er i denne teoritradition almindeligvis blevet forsøgt håndteret med kontrakts-modeller: Agenter kan forudse ændringer og kan indgå kontrakter, der tager højde for ændringer. Alternativt er hele ændrings-problematikken blevet bort-abstraheret ved udelukkende at fokusere på *stationære* tilstande. I en stationær tilstand er økonomisk aktivitet »idag« identisk med økonomisk aktivitet »igår« og »imorgen«. Under disse omstændigheder er der ingen relevante informations-problemer og ingen begrænsninger på rationalitet.

Det interessante ved netop en *stationær tilstand* er, at det ikke er muligt at give nogle *økonomiske* begrundelser for at foretrække én bestemt institution fremfor en anden. Specielt kan der ikke gives nogle begrundelser for at vælge *marked* fremfor *hierarki* (eller omvendt). Hvis f.eks. lovgivningsmagten en dag besluttede at basere al allokering på central planlægning, kunne den simpelthen gøre den eksisterende allokering til sin plan, og alting ville forløbe som før (Mises 1936). Som det blev klart i den såkaldte »socialistkalkulations-debat«, er det simpelthen ikke muligt at give økonomiske begrundelser for ét institutionelt arrangement i forhold til et andet under disse omstændigheder (Foss 1990). Men ét af de argumenter, der præsenteredes fra den *østrigske* side under denne debat, var præcis, at markedsorganisering på basis af privat ejendomsret til kapitalgoder var et overlegent institutionelt arrangement for tilpasningen til *uforudsete ændringer* (Mises 1936; Hayek 1945). Valget af institutioner bliver først interessant, sagde Mises og Hayek, når vi har ændringer inde i billedet.

Men hvorfor må vi introducere ændringer for at kunne give økonomiske begrundelser for at foretrække én institution fremfor en anden, og for overhovedet at kunne begrunde institutioners eksistens? Årsagen ligger fundamentalt i, at ændringer medfører informations-problemer. Og med informations-problemer har vi samtidigt introduceret transaktionsomkostninger, d.v.s. »friktion« i det økonomiske system i form af barrierer for bytte. I en situation med fuld information – f.eks. en stationær tilstand – kan der ikke være omkostninger forbundet med at bedømme kvalitet, med at overvåge om produktion foregår på en effektiv måde, med at eftersøge kontraktspartnere, indgå kontrakter, overvåge disse etc. Disse omkostninger opstår som et resultat af ændringer. Det var dette Mises (1936) mente med, at »...the

problem of economic calculation is of economic dynamics; it is no problem of economic statics» (p.121).

For at kunne forklare, hvorfor der eksisterer transaktionsomkostninger og dermed institutioner, må vi med andre ord have en teori, der forklarer ændringer. Og det er præcis hér, at neo-institutionelle teorier, som f.eks. Williamsons transaktionsomkostnings-teori, og ændrings-orienterede dynamiske markedsteorier (nemlig teorier om konkurrence-som-en-opdagelses-procedure) er *komplementære*. Disse sidste forklarer jo netop den variation og ændring, der er nødvendig for at forstå, hvorfor der eksisterer transaktionsomkostninger. I denne fortolkning bliver neo-institutionalismen da den økonomiske teori-ramme, hvis forskningsfelt er *den analytiske behandling af ændringer og de institutionelle og organisatoriske konsekvenser heraf* (jvf. også North 1990). Vi kan se dette tydeligere ved kort at betragte moderne virksomhedsteori.

Virksomhedsteori

Hvorfor eksisterer der virksomheder? Iflg. moderne virksomhedsteori ligger svaret i et mix af faktorer som skalafordele, specialisering (aktiv-specificitet), og opportunisme (Williamson 1985). Men det er af afgørende betydning, at disse faktorer først får indflydelse på valget af institutioner, når de kombineres med informationsproblemer og begrænsninger på rationalitet. Mangelfuld information og begrænset rationalitet giver ikke blot problemer for planlagte organisationer, som f.eks. centralt planlagte økonomier (Hayek 1945), men også for markeder. Vertikal integration er f.eks. i den sidste analyse et resultat af markedssammenbrud p.g.a. informationsproblemer/begrænset rationalitet.

Men hvad er det for informationsproblemer, der for neo-institutionalister er relevante,

når institutioners eksistens skal forklares? For ihvertfald Williamson er der tale om informationsproblemer af en mere vidtgående karakter end dem, der analyseres i neoklassisk »economics of information«. En indikation af dette er Williamsons centrale »opportunisme-begreb. Opportunisme er Williamsons betegnelse for egeninteresse i det ekstreme: Opportunistiske agenter forsøger aktivt og kreativt at tilsløre egne intentioner, egenskaber etc. med henblik på senere at kunne drage økonomisk fordel af andres uvidenhed herom. Særligt vigtig er denne adfærdsmæssige egenskab i forbindelse med genforhandlinger af kontrakter i situationer, hvor parterne er »låst fast« til hinanden, typisk fordi de har foretaget investeringer, der er helt specifikke i forhold til deres indbyrdes relationer. For Williamson er det i høj grad ønsket om at dæmpe opportunisme, der kan forklare, hvorfor nogle økonomiske aktiviteter organiseres i virksomheder og ikke gennem markeder.

Men man kan spørge, hvorfor rationelle økonomiske agenter skulle indgå i et kontraktligt forhold, hvor de blev snydt af den anden part. Og svaret må være, at opportunismen var uforudset. Opportunisme er med andre ord et spørgsmål om at handle uforudsigeligt for andre. Og det er netop i deres evne til at undgå eller mindske denne uforudsigelige og inefficente adfærd, at virksomheders økonomiske fordele ligger. Mere generelt er virksomheder under visse omstændigheder bedre istand til at håndtere uforudsete ændringer, end markeder er. Det er disse forhold, der iflg. Williamson forklarer virksomheders eksistens, deres størrelses-ændringer, ændringer i deres interne organisation, de juridiske rammer om kontrakter etc.

Williamson har hermed givet en delvis besvarelse af spørgsmål 2) fra afsnit 2): Hvordan reagerer agenter, når de er uvidende om, hvilke, hvornår, hvordan etc. data ændres? I

en neo-institutionel sammenhæng er svaret da, at de skaber/imiterer institutioner, der er/historisk har vist sig at være effektive rammer omkring håndteringen af uforudsete ændringer. Ansættelses-kontrakten og arbejdsgiveres ret til at »lede og fordele« arbejdet kan i denne sammenhæng ses som traditionelle og effektive institutioner for tilpasningen til uforudsete ændringer. At kontrakten er »åben«, d.v.s. ikke specificerer reaktioner på alle mulige fremtidige situationer, udtrykker netop de uforudsigelige elementer i f.eks. produktions-processen. Og »retten til at lede og fordele« kan bl.a. ses som det autoritets-element, der begrænser ansattes opportuniste. Uforudsete ændringer og agents respons herpå er med andre ord *nødvendige* for Williamsons institutionelle teori (se f.eks. Williamson 1985, p.56-59). Vi kan derfor konkludere, at det er de dynamiske teorier, der kan forklare ændringer og forklare, hvordan agenter reagerer på sådanne, der er det passende dynamiske »fundament« for neo-institutionalismen, særligt i skikkelse af Williamsons virksomhedsteori. Disse ændrings-orienterede teorier er teorier om markedet-som-en-opdagelses-procedure, ikke neoklassiske teorier, som f.eks. »contestable markets-teori, hvor al relevant viden er given for agenter fra begyndelsen.

Politik-konsekvenser

Hvilke politik-konsekvenser kan der nu – i største korthed – flyde af de i det foregående præsenterede teoretiske perspektiver? 1960'ernes industriøkonomiske debat var i USA karakteriseret ved en til tider ret voldsom debat mellem teoretikere i »Structure-Conduct-Performance« (SCP)-traditionen fra Bain og Mason på den ene side, og Chicago-UCLA-økonomer (Stigler, Director, Brozen, Coase, Alchian, Demsetz) på den anden. Der var her tale om to vidt forskellige måder at bruge pristeori på, og tilsvarende forskellige velfærdsvurderinger: Set gennem UCLA-Chicago-teoretikers briller frem-

stod mange af de markedsarrangementer, som rutinemæssigt fordømtes af SCP-teoretikere som konkurrence- og velfærds-reducerende, tværtimod som institutionelle arrangementer, der økonomiserede med information og begrænset rationalitet, dvs. økonomiserede med transaktions-omkostninger. Senere arbejder af særlig *Demsetz* og *Williamson* – og voksende utilfredshed med SCP-teori – gav tiltagende teoretisk støtte til Chicago-UCLA-holdningen. Og det er denne holdning, der i de sidste ca. 15 år på mange måder har påvirket amerikansk anti-trust-lovgivning og -praksis. Selvom »Federal Trade Commission«, justitsministeriets anti-trust-division og domstolene stadig opfatter f.eks. markeds-delings-arrangementer som illegale, er der nu en betydelig mere »liberal« holdning overfor horisontale mergers, kooperative arrangementer omkring FoU etc. Bevidsthed om transaktions-omkostninger, og at sådanne repræsenterer knaphed på information og rationalitet, har med andre ord gjort økonomer mere sofistikerede i deres velfærds-vurderinger af mange typer eksisterende markedsarrangementer. Snarere end at repræsentere monopolistiske tiltag ses sådanne som arrangementer, der effektivt økonomiserer med de knappe ressourcer: information og rationalitet, og derfor er socialt ønskværdige.

Men hvad med de mere *dynamiske* aspekter af 1960'ernes industri-økonomiske diskussion? Chicago-økonomer (særlig Yale Brozen og John McGee) argumenterede, at monopolistiske positioner ofte måtte forstås på baggrund af forudgående effektiv adfærd i markedet. Og der var selvfølgelig den gamle Schumpeterske påstand, at store monopolistiske virksomheder generelt udviste mere effektiv innovations-adfærd over tid.

Selvom *teorien om »contestable markets* essentielt er en ligevægts-teori, har den alligevel formået at rehabilitere den gamle (østrig-

ske) overbevisning, at konkurrence ikke så meget er et spørgsmål om *antallet* af virksomheder, som om eksisterende virksomheders konkurrencemæssige *aktiviteter*: »It only takes two horses to make a race«. Få virksomheder i et givent marked kan efter denne teori ikke mekanisk sammenkædes med f.eks. divergens mellem marginal-omkostninger og pris, som tidlig industriøkonomi postulerede. I denne tradition vil der typisk blive fokuseret på de adgangs-barrierer, som kan opstå som et resultat af regulering, f.eks. i forbindelse med etablerede virksomheders rent-søgende påvirkning af regulerende myndigheder (se Baumol/Ordover 1985).

Hvor teorien om »contestable markets« – som ligevægtsteori – antager, at al relevant viden er given for beslutningstagere, er dette ikke tilfældet med *østrigsk markedsproces-teori*. Denne teori retter vores interesse mod entreprenørers evne til at opdage nye muligheder for profitabel – og Pareto-forbedrende – handel. Det velfærdsteoretiske fokus i denne teori vil typisk være fokuseret på forskellige institutionelle arrangementers stimulation hhv. begrænsning af entreprenørers evne til at opdage nye profitable handlingsmuligheder. Restriktiv monopol-lovgivning vil i denne tradition blive opfattet som noget, der reducerer udøvelsen af entreprenørers »alertness«.

Hvor østrigsk teori fokuserer på opdagelsen af eksisterende handels-muligheder og entreprenørers arbitrage-aktiviteter, implicerer *evolutionære teorier* (f.eks. Nelson/Winter 1982), at fokus flyttes mod skabelsen af nye produkter, teknologier, organisatoriske former etc. I fravær af forhånds-viden om hvilke produkter, teknologier etc., der ultimativt vil vise sig at være overlegne, behøver vi markedets *opdagelsesprocedure* for at afsløre disse *ex post*. Restriktiv regulering eller specifikke industripolitikker kan i denne teori-tradition argumenteres at dæmpe de gavnlige

ge effekter af markedets selektions-mekanisme eller iøvrigt ændre denne mekanismes funktion på en ufordelagtig måde: For mange »dårlige mutationer« får lov at overleve.

Sofistikerede velfærds-vurderinger af markedets funktion synes således at kunne trække på de fleste af de i denne artikel nævnte teorier. Men den integration af dynamiske teorier om markedet med neo-institutionel teori, som vi har talt for, synes at være nødvendig for bredt facetterede velfærds-vurderinger: Eksempelvis behøver vi teorier om markedet-som-en-opdagelses-procedure for at forstå, hvordan efficiente institutioner op-dages og spredes (f.eks. af Kirznerske entreprenører), og udselekteres, når de ikke længere er i overensstemmelse med økonomisk efficiens. Det er således markedets opdagelses-procedure, der er den endelige dommer over institutionelle arrangementer, ikke regulerende myndigheders embedsmænd. Generelt er det tilfældet, at jo mere »dynamiske« teorierne gøres, og jo mere systematisk opmærksomhed, der rettes mod transaktionsomkostninger, jo mere »liberale« bliver normative vurderinger af markedet. Disse normative konsekvenser behøver dog ikke forpligtige os på total laissez-faire: Det vil bestemt stadig være muligt i en evolutionær/transaktionsomkostnings-teoretisk sammenhæng at argumentere for visse typer offentlig intervention, f.eks. i forbindelse med standarder, patenter etc. Men det er en anden type intervention end den, der har karakteriseret traditionel velfærdsøkonomi: Snarere end direkte at intervenere i forhold til givne markedsudfald, rettes interessen mod de *institutionelle* rammer om *dynamiske* markedsprocesser, i et forsøg på at skabe et institutionelt »klima«, der fremmer de gavnlige effekter af markedets opdagelses-procedure.

Litteratur

- Baumol, W.J. (1982): Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. *American Economic Review* 72: 1-15.
- Baumol, W.J./J.C. Panzar/R.D. Willig (1982): *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. New York: Harcourt, Brace, Janovitch.
- Baumol, W.J./J. Ordover (1985): The Use of Antitrust to Subvert Competition. *Journal of Law and Economics* 18: 247-265.
- Demsetz, H. (1982): *Economic, Legal and Political Dimensions of Competition*. Amsterdam: North-Holland.
- Dosi, G. et al. (eds) (1988): *Technological Change and Economic Theory*. London: Pinter.
- Eggertson, T. (1990): *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fisher, F.M. (1983): *Disequilibrium Foundations of Equilibrium Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fisher, F.M./J.J. McGowan/J.E. Greenwood (1983): *Folded, Spindled and Mutilated: Economic Analysis and U.S. v. IBM*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Foss, N.J. (1990): Socialisme og Økonomisk Teori: Østrigerne Revurderet. *Økonomi og Politik* 63: 41-51.
- Foss, N.J. (1991): The Suppression of Evolutionary Approaches in Economics: The Case of Marshall and Monopolistic Competition. Kommer i *Methodus*.
- Hayek, F.A.v. (1945): The Use of Knowledge in Society. I idem. (1948): *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, F.A.v. (1978): Competition as a Discovery Procedure. I idem. (1978): *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Kirzner, I.M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Langlois, R.N. (ed.) (1986a): *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Langlois, R.N. (1986b): The New Institutional Economics: An Introductory Essay. I idem. (1986a).
- Machlup, F. (1959): Static and Dynamics: Kaleidoscopic Words. I idem. (1963): *Essays in Economic Semantics*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Machlup, F. (1967): Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial. I idem. (1978): *Methodology of Economics and Other Social Sciences*. New York: Academic Press.
- Mises, L.v. (1936): *Socialism*. 1981 ed. Indianapolis: Liberty Press.
- Nelson, R.R. (1986): Evolutionary Modelling of Economic Change. I Stiglitz, J.E./G.F. Mathewson (eds.) (1986): *New Developments in the Analysis of Market Structure*. London: Macmillan.
- Nelson, R.R./S.G. Winter (1982): *An Evolutionary Theory of Technological Change*. Cambridge, MA: Bellknap Press.
- North, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Williamson, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

Kaste-samfund, koncernstyring og anarkisme

Den ny-institutionelle analyseramme for organisering af økonomisk aktivitet

Bent Petersen, stipendiat, Institut for international økonomi
og virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København

1. Indledning

Oprindelig var transaktionsomkostningsanalysen et redskab anvendt af økonomer til at forklare forekomsten af virksomheder ved andet end »en produktionsfunktion«. I dag kan transaktionsomkostningsanalysen anses for at være et rimeligt stringent analyseapparat, som bidrager til at overskue, hvordan vi kan organisere økonomisk aktivitet. I artiklen diskuteres ni arketyper for organisering af økonomisk aktivitet. De ni forskellige organiseringsmåder, eller institutionelle arrangementer, defineres ved to dimensioner – styringsmekanismen og styringsmandatet. Hver især kan antage tre former: Pris, Autoritet, Tillid, respektiv Multi-, Bi-, og Unilateralt styringsmandat. Som et økonomisk redskab kan transaktionsomkostningsanalysen dog stadig kun foreskrive ideal-typer af organiseringsmåder, hvor »irrationelle« faktorer (magtstræb, idealisme, etc.) lades ude af betragtning.

2. Fra én-dimensionalt til to-dimensionalt institutions-begreb

I den oprindelige transaktionsomkostningsanalyse¹ (Williamson, 1975) opereres med en institutionel dualisme i form af organiseringsmåderne *marked* og *hierarki*.

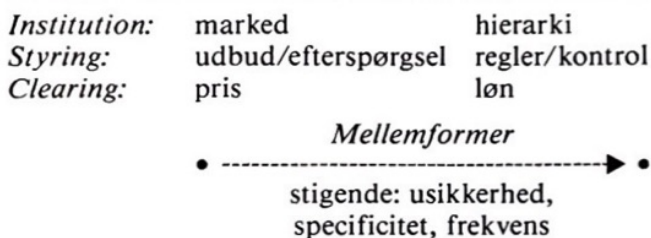
Karakteristisk for *markedet* som »institution², »organiseringstype« eller – i Williamson's sprogbrug – *governance structure*, er, at honoreringen af aktørernes udveksling af varer og tjenesteydelser fastsættes af *udbud & efterspørgsel* fra en flerhed af aktører; og dette udbud og efterspørgsel manifesterer sig så via en regningsenhed/møntfod i *prisen*.

I den modstående institution, *hierarkiet*, er denne direkte kobling mellem udveksling og honorering (»clearing«) imidlertid brudt derved, at en aktør har antaget principal-status gennem indgåelse af løn-aftaler med andre aktører (agenter). Mod at opnå en mere eller mindre fast aflønning accepterer disse aktører (agenter, ansatte, lønmodtagere), at principalen »leder og fordeler« deres aktivitet – dvs. både produktion og transaktion – via *regler & kontrol*.

Virksomhedernes udbredelse gennem vertikal integration kunne på denne måde forklares ved, hvilken (kombination) af de to styringsmekanismer – *udbud & efterspørgsel* eller *regler & kontrol* – der indebærer den mest effektive udveksling af de pågældende varer og tjenesteydelser, d.v.s. havde de laveste transaktionsomkostninger.

Williamson betragtede de to institutioner – marked og hierarki – som to ekstremer afgrænsende et én-dimensionalt kontinuum. Forekomsten af joint-ventures, strategiske alliancer, produktivitetsfremmende lønsystemer, kreditmarkeder, futures-markeder, franchising-kontrakter, m.v. var således (forventede) *mellemformer* i dette kontinuum, og anfægtede som sådan ikke den én-dimensionale beskrivelse af institutions-spektret, jfr. nedenstående figur 1.

Figur 1. Williamson's én-dimensionale opfattelse af institutioner



I forhold til diskussionen af forskellige mellemformer var det af anderledes fundamental, begrebsmæssig betydning, at introducere *fælles mål* som et alternativ til Williamson's hierarki-styringsmekanisme – *regler & kontrol* (Ouchi, 1980). Muligheden for *to alternative* styringsmekanismer i hierarkiet betød nemlig *et brud* med den én-dimensionale tilgang indenfor transaktionsomkostnings-analysen.

Hierarkiet fik herefter to former: Ved ledelse overvejende i kraft af styringsmekanismen regler & kontrol (eller kort: »Autoritet«) tales om *bureaukrati*; bekender principalen sig derimod i højere grad til fælles mål som fælles mål, evt. gennem holdningsbearbejdelse (styringsmekanisme »Tillid«) tales om *klan-hierarki*.

Der opereres således i dag med tre former for styringsmekanismer: *Pris*³, *Autoritet*, og *Tillid* (P,A,T).

Fra sociologisk hold er man imidlertid gået videre, og har på grundlag af forskellige empiriske studier, hævdet at alle tre styringsmekanismer kan ses anvendt såvel i kontraktligt regulerede markeder, som i hierarkier (Brachach & Eccles, 1989). Jeg skal senere komme ind på, hvorfor nogle af disse iagttagelser må afvises som økonomiske fænomener, eller må tages som udtryk for marked/hierarki-mellemformer. I første omgang er spørgsmålet for mig, hvordan »den anden dimension« kan klassificeres.

3. Fastlæggelse af institutionen's »anden dimension«

Betragter vi de tre former for styringsmekanismer – P,A,T – som udgørende den ene dimension, hvor mange former udgøres den anden dimension så af? Der kan næppe herske tvivl om, at *marked* og *hierarki* må opfattes som to modstående former, derved at markedet (i det mindste i sin neoklassiske, fuldkomne form), karakteriseres ved *en flersidighed* af aktører⁴ som qua deres udbud- eller efterspørgsel alle er med til at fastlægge styringsmekanismen (markeds-) *pris*. På sin vis kan man sige, at alle markedets aktører optræder såvel i egenskab af »principal« (*del af* markedskræfterne), som i egenskab af »agent« (*underkastet* markedskræfterne). Modsætningsvis er styringsmekanismen i hierarkiet fastlagt af én aktør, nemlig principalen⁵.

Man kan sige, at der på markedet findes et »multilateralt styrings-mandat«, hvad angår fastlæggelse af styring og kontrol; altså en form for kollektiv styring. I hierarkiet foreligger derimod et »unilateralt styringsmandat« m.h.t. styring og kontrol; dette styringsmandat er – i sin rene form – en *ensidig* fuldmagt sanktioneret af den underordnede gennem dennes accept af en lønkontrakt (som kan være mere eller mindre formaliseret og detaljeret).

Men hvad med tilstedeværelse af et »*bilateralt* styringsmandat« som en slags mellemform af de to andre styrings-mandater? Fra industriøkonomien kender vi jo det bilaterale monopol som betegnende det »ekstreme« tilfælde af *samtidig* tilstedeværelse af monopol og monopson på et marked. Her må fastlæggelsen af rammerne for udvekslingen af produktet være et internt anliggende de to aktører imellem. Og hverken udbyder (monopolist, sælger) eller efterspørger (monopsonist, køber) kan *à priori* udnævnes til at være principal fremfor agent.

Nu behøver forekomsten af et bilateralt monopol ikke at være mere »ekstremt«, end at en form for bilateralt monopol foreligger i alle de tilfælde, hvor den udvekslede vare eller tjenesteydelse på et eller flere punkter differentierer sig fra andre produkter, og at denne differentiering er sammenknyttet med, at en betydelig del af begge parter aktiver fremstår som specialiserede – eller specifikke – i forhold til den pågældende udveksling. I dette tilfælde af »small number bargaining« – eller rettere »bilateral bargaining«-tilfælde – kan de to parter ikke henholde sig til andre aktørers tidligere eller samtidige gennemførte udvekslinger af tilsvarende produkter. De to parter må derfor – ihvertfald i en vis udstrækning – foretage (irreversible) investeringer i tilvejebringelse af en styringsmekanisme for udvekslingen af det unikke produkt.

En kontrakt til regulering af givne produkt-udvekslinger *kan* afspejle stadfæstelsen af et »bilateralt styrings-mandat«, men *behøver* ikke at gøre det: Afbetalingskontrakter, terminskontrakter, pantebreve, veksler m.v. kan betragtes som udtryk for tidsmæssig forskydning mellem honorering af udbyder (sælger) eller efterspørger (køber) og selve vare/tjenesteydelse-udvekslingen. At prisen – og dermed et større antal udbydere og efterspørgere – multilateralt fastlægger styringen af transaktionen, kan iagttages direkte al-

den stund at pantebreve, veksler, terminskontrakter, m.v. kan sælges »spot«; d.v.s. at de til enhver tid kan kontant-indløses på markedet. Dette forhold udtrykkes koncist ved betegnelsen »kontraktligt reguleret *marked*«, som altså, hvad angår styringsmandatet, ikke adskiller sig fra »spotmarkedet« – i begge tilfælde er styringsmandatet multilateralt (»markedskræfterne«).

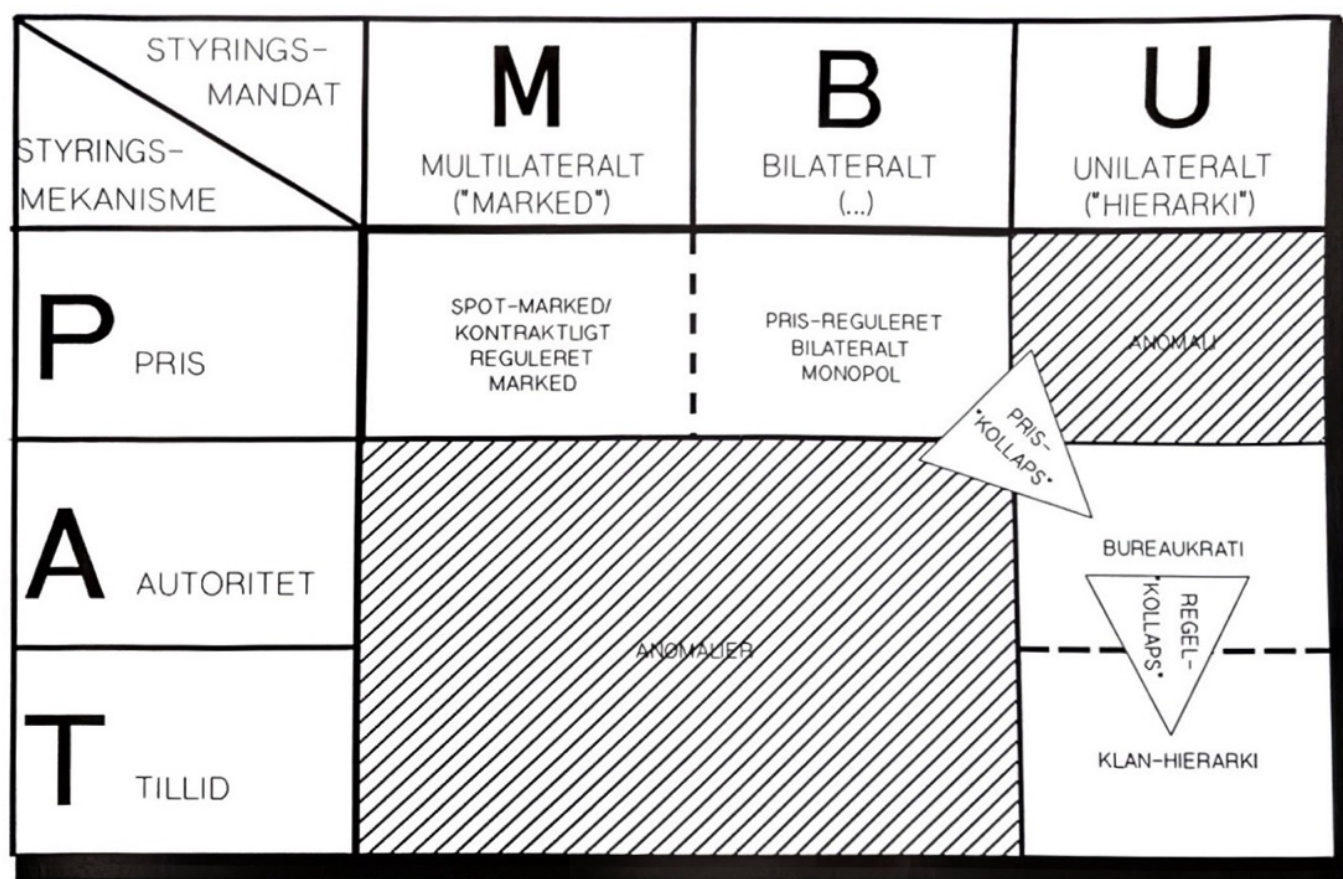
Eftersom at der ved det bilaterale monopol ikke eksisterer et marked, der »*commands a price*«, må parterne selv etablere en prisrelation,⁶ eller parterne kan vælge at anvende (kombinere med) en af de to øvrige styringsmekanismer.

På baggrund heraf kan ovenstående spørgsmål om klassificering af »den anden dimension« – indtil bedre bud foreligger – besvares med følgende: *Styringsmekanismerne* (P,A,T) kan i princippet fastlægges under *tre* væsensforskellige former for styringsmandater: 1) Under tilstedeværelse af et Multilateralt styringsmandat (»markedskræfterne«); 2) Under tilstedeværelse af et Bilateralt styringsmandat (»bilateral bargaining«)⁷; samt 3) Under tilstedeværelse af et Unilateralt styringsmandat (»hierarki«). I det følgende forkortes de tre styringsmandater til hhv. M, B og U.

4. Institutionelle arrangementer: Ni arketyper

Idet institutionen – eller *organiseringsmåden* – betragtes som en funktion af styringsmekanisme (P,A,T) og styringsmandat (M,B,U), kan de $3 \times 3 = 9$ organiseringsmåder klassificeres figurativt i en matrix, jfr. figur 2. De fire udfyldte felter i matrix'en dækker »transaktionsomkostnings-analysens forklaringsområde«.

Figur 2. Transaktionsomkostnings-analysens forklaringsområde.



Transaktionsomkostnings-analysen's hidtidige fire institutioner

Feltet (P,M) er *spot-markedet* og det *kontraktligt regulerede marked*. Feltet (P,B) dækker det tilfælde, hvor fastlæggelsen af prisrelationen (for udvekslingen af de specifikke aktiver) er et mellemværende mellem kun to parter; dvs. et *pris-reguleret bilateralt monopol*. Feltet (A,U) er et *bureaukratisk hierarki* (eller blot »bureaukrati«). Det fjerde og sidste felt (T,U) er et *klan-hierarki*.

Pilene angiver udviklingssekvensen som foreskrevet i transaktionsomkostnings-analysen: Bliver usikkerhed, behov for transaktions-specifikke investeringer (og deraf følgende mulighed for opportunistisk »free-riding«) samt transaktionsfrekvens tilstrækkelig stor/høj, »kollapser« *pris* som styrings-

mekanisme og erstattes af et hierarki med *regler & kontrol* som styringsmekanisme. Bliver usikkerheden (kompleksiteten) omkring transaktionerne *ekstrem* stor »kollapser« også *regler & kontrol* som styringsmekanisme, fordi man ikke kan regulere noget, man ikke kender forløbet af; derfor må *regler & kontrol* substitueres med den enkelte medarbejders (oprigtige!) bekendelse til en fælles overordnet målsætning.

Nye, økonomisk forklarerede institutioner: »Bilaterale hierarkier« og »Klaner«

Visse af de i den førnævnte oversigtsartikel af Bradach og Eccles anførte iagttagelser synes at underbygge praktisk forekomst af bilaterale relationer funderet på styringsmekanismen »Autoritet« og »Tillid«. Med andre ord, noget taler for, at der i forhold til

transaktionsomkostningsanalysens oprindelige forklaringsområde forekommer »anomalier« i felterne (A,B) og (T,B).

Sekvensen fra bureaukrati (A,U) til »Bilateralt hierarki« (A,B) kan deduktivt forklares ved fire faktorer: Markeds-ufuldkommenheder; Gensidig aflønning; Gensidig insider-viden; samt Gensidige sanktionsmuligheder. Som eksempler på markeds-ufuldkommenheder kan nævnes: Samdriftsfordele, modstand mod »fjendtlige overtagelser« samt risikopræmier på kapital (til finansiering af udenlandske ventures), der går ud over objektive risikobetragtninger. Gensidighed i aflønning, i insider viden og i sanktionsmuligheder kan eksempelvis opnås ved at parterne udveksler ansvarlig kapital eller udveksler medarbejdere på ledelsesniveau. I

det omfang at gensidig aflønning inkluderer elementer af overskudsdeling (eller deling af underskud) mindskes relevansen af de indbyrdes prisrelationer.

Overgangen fra klan-hierarki (T,U) til »klan-aftaler« (T,B) skal på tilsvarende deduktivt plan forklares ved »markeds-ufuldkommenheder« og »gensidig aflønning«. Men i stedet for »gensidig insider-viden« og »gensidige sanktionsmuligheder« indgår to andre faktorer, nemlig »partner-udvælgelse« og etablering af »personlige bånd«. Med partner-udvælgelse tænker jeg på systematisk gennemgang af partner-emner m.h.p. at identificere sammenfald af mål-opfattelse og holdninger generelt (den rigtige »kemi«). Med personlige bånd menes gensidig socialisering gennem fælles holdningsbearbejdelse.

Figur 3. Overgangsbetingelser fra unilaterale til bilaterale organiseringsmåder.

STYRINGS- MANDAT STYRINGS- MEKANISME	M MULTILATERALT ("MARKED")	B BILATERALT (...)	U UNILATERALT ("HIERARKI")
P PRIS	SPOTMARKED/ KONTRAKTLIGT REGULERET MARKED	PRIS-REGULERET BILATERALT MONOPOL	
A AUTORITET		"BILATERALT HIERARKI"	* MARKEDSFEJL SAMT: * GENSIDIG AFLØNNING * GENSIDIG INSIDER VIDEN * GENSIDIG SANKTIONSMULIGHED
T TILLID		"KLAN"	* MARKEDSFEJL SAMT: * GENSIDIG AFLØNNING * PERSONUDVÆLGELSE * PERSONLIGE BÅND

se, ved gensidigt medlemsskab af »loge-organisationer«, deltagelse i kurser, m.v.

I figur 3 er illustreret overgangsbetingelserne fra unilaterale organiseringsmåder til de to bilaterale organiseringsmåder.

Pseudo-anomalier

De skraverede felter i figur 2 indikerer »anomalier« i.f.t. transaktionsomkostningsanalysen, som den foreligger i dag. Som tidligere nævnt har man fra sociologisk hold fremført empirisk belæg for, at alle tre styringsmekanismer kan optræde under kontraktligt regulerede relationer og i hierarkier. Der forekommer med andre ord »anomalier« i felterne (A,B), (T,B) og (P,U). Jeg har ovenfor anført argumenter for tilstedeværelsen af anomalier (i.f.t. transaktionsomkostningsanalysen) i form af *bilaterale hierarkier* (f.eks. »joint ventures«) og *klaner* (f.eks. »gentleman agreements«). Jeg skal i det følgende argumentere *imod* forekomsten af rent prisstyrede hierarkier, dvs. anomalier i feltet (P,U).

Nogle af de empiriske eksempler på prisstyrede hierarkier, mener jeg kun er *tilsyneladende* anomalier – pseudo-anomalier – hvor der i realiteten blot er tale om kombinationer af (to eller tre) styringsmekanismer. I det rene konglomerat, til eksempel, kan alle funktionsområder bortset fra finansfunktionen være markedsstyrede (prisstyrede). Men netop finansfunktionen vil være centralt, *autoritært* styret. Pseudo-anomalier kan ligeledes opstå ved, at analyseenhed og/eller analyseniveau er inkonsistent, således at »efficiens-præmis'en«⁸ måles på forskellige måder.

Henvisningen til iagttagelser af koncerners anvendelse af interne afregningspriser mellem divisionerne som et eksempel på »anomalien« (P,A) må afvises af begge de to

nævnte årsager. Mit ræsonnement er som følger:

Det er meget muligt, at principalen (koncernledelsen) i et bureaukratisk hierarki, besidder en viden om, at markedspriserne p.g.a. ufuldkommenheder (externaliteter) ikke optimerer aktørernes nyttefunktion. Af denne grund indfører han (alternative) interne afregningspriser, som i højere grad maksimerer koncernens profit set under ét. Hermed kan det imidlertid ikke undgås, at visse koncern-outputs vil blive prisfastsat lavere end på det eksterne marked, ligesom visse inputs vil kunne købes billigere udefra. Med indførelsen af det interne prissystem må derfor følge regler om, hvilke produkter, der må indkøbes udefra eller sælges ud af koncernen. Og netop ved denne *regelanvendelse* er der rent definitorisk ikke længere tale om et marked (alene) styret ved pris, men også om en central styringsmekanisme, nemlig *autoritet*.

I tilfældet, hvor divisionerne er organiseret som helt autonome profit- eller omkostningscentre, er det korrekt, at styringsmekanismen mellem koncernledelse og divisioner kan siges udelukkende, at basere sig på prisstyringsmekanismen. Men hermed vides intet om, hvorvidt man *internt i divisionerne* baserer sig på det totale marked's udbuds/efterspørgsels-forhold. *Der er altså forskel i analyseenhederne og analyseniveauet*, fordi man ved analysen af styringsmekanismen på (det fuldkomne) marked ser på den enkelte aktør (dvs. den mindste, udelelige produktionsenhed), mens man i hierarkiet betragter divisioner (datterselskaber). Hvis man internt i divisionerne baserer sig på *regler & kontrol* eller *tillid*, er der i virkeligheden tale om en *kombination* af styringsmekanismer for hierarkiet (koncernen) set under ét. I det tilfælde, at man også internt i divisionerne (profitcentre) alene forlader sig på (markeds) prisen som styringsmekani-

nisme er det på den anden side meningsløst at tale om en hierarki-dannelse: Der forekommer hverken regler (*autoritet*), holdningsbearbejdelse/målkongruens (*tillid*) eller aflønning (alle »ansatte« honoreres ved salgsfortjeneste). Der er med andre ord tale om et i økonomisk henseende indholdsløst hierarki: Koncern»ledelsen« har ingen funktion. Hvis ledelsen skulle finde på at aflønne/honorere »gode resultater« fra divisionerne, må dette betragtes som ren filantropi, idet divisionens adfærd jo ikke kan forventes at ændre sig af den grund.

Institutioner af ikke-økonomisk ophav

Spørgsmålet er nu, om det – ligesom for feltet (P,U) – kan sandsynliggøres, at organisering af økonomisk aktivitet *ikke* finder sted indenfor institutioner beskrevet ved felterne

(A,M) og (T,M). Med andre ord: Eksisterer der institutioner baseret på kollektivt defineret autoritet eller kollektiv, gensidig tillid? For at besvare disse spørgsmål er det nødvendigt, at bevæge sig et godt stykke ud af økonomiens teori-rammer, indfange stykgods fra de andre adfærdsvidenskaber, og så iøvrigt komme sin religions- og idé-historiske ballast i hu.

Så vidt jeg kan se, er der i det mindste to faktorer, der kan forklare, hvorledes vore aktører på multilateral basis kan formulere og sanktionere et fælles sæt af regler for udveksling af varer og tjenesteydelser – d.v.s. finde organiseringsmåder inden for feltet (A,M) – uden at bruge prismekanismen (i figur 4 er illustreret overgangsbetingelserne fra de to unilaterale til de to multilaterale organiseringsmåder):

Figur 4. Overgangsbetingelser fra unilaterale til multilaterale organiseringsmåder.

STYRINGS- MANDAT STYRINGS- MEKANISME	M MULTILATERALT ("MARKED")	B BILATERALT (...)	U UNILATERALT ("HIERARKI")
P PRIS			
A AUTORITET	STIVNEDE/ CYKLISKE SAMFUND SOLIDARISKE (TRUEDE) SAMFUND	* HINSIDIG AFLØNNING * SKÆBNE-FÆLLESSKAB * BUREAUKRATISK HIERARKI*	
T TILLID	KOMMUNISTISK ANARKISME (UTOPISE?) OVERFLODS-SAMFUND	* SAMFUNDSSIND * ANTI-FORBRUGERISME * KLAN HIERARKI*	

Hinsidig aflønning: Nogle samfund i verden er som bekendt betydelig mindre sekulariserede end de vestlige, industrialiserede lande. Guddommeligt indsatte leveregler kan være så detaljerede, at de i større eller mindre omfang også foreskriver måden, hvorpå produktionen og transaktionerne skal ske – istedet for at overlade dette til »tilfældige« udbuds- og efterspørgselsforhold. I et dynamisk samfund som vort med konstant ændrede produktionsfunktioner og forbrugerpræferencer, vil sådanne adfældsregler selvklart meget hurtigt resultere i enorme velfærdstab (opofrede allokeringsevner). Men ikke i et stivnet, traditionsbundet samfund som f.eks. isolerede agrare regioner i Indien.

Det mest ekstreme tilfælde er vel det indiske kastesystem, hvor der er lagt meget bestemte rammer for, hvilke erhverv den enkelte aktør/samfundsborger kan udøve – og indimellem tilmed foreskriver *hvordan* (f.eks. hvordan transportmidlerne – okserne – skal anvendes). Der findes ingen verdslig, manifest principal og heller ingen aflønning af agenter – ikke i dette liv! Af/belønningen for (loyal) underkastelse af reglerne (kastesystemet) kommer i form af den aldrig afsluttede re-inkarnation. Styringsmekanisme og mandat er bl.a. beskrevet i vedaerne – de indiske »visdomsbøger« – helt tilbage fra det niende århundrede f.Kr.:

Hvorledes de afdødes genfødsel skulle gå for sig, det var blevet forudbestemt i alle tænkelige muligheder og ordnet ved hemmelighedsfulde love, som stod i uløselig sammenhæng med den jordiske lovgivning...»Kharma« var den ufravigelige grundsætning, at hver gerning i dette liv eller i en reinkarnation bliver belønnet eller straffet. Udmålingen og straffens form var nedfældet i »Manus lovbog« (Frischauer, 1973, s. 72).

Så vidt jeg ved, har de fleste af de dominerende religioner et større eller mindre element af »hinsidig aflønning«, jfr. Skt. Peter's senere sortering af os til op- eller nedstigning. Islam må vel også med sit forbud mod udlånsrente siges at gribe voldsomt ind overfor markedsmekanismens frie udfoldelse på det finansielle marked. Muhammed har dog ikke kunne forudse de arabiske bankers kreativitet hvad angår påhit af kompenserende kapitalaflønninger (provision, kurtage etc.).

Skæbnefællesskab: Suspendering af prismekanismen er forekommet i kortere tidsintervaller op gennem historien, hvor »nødvendighedens lov« er trådt istedet. Det har typisk været i tilfælde, hvor et samfund har været truet på sin eksistens af en (ydre) fare, og hvor der ikke har været mulighed for (og måske også for stor risiko ved) at organisere sig hierarkisk – »den ydre fare« har sat sig i besiddelse af de bestående hierarkier. 1100-tallets kommunebevægelser især i Frankrig mod feudalherrerne har udgjort det historiske forbillede for senere organiseringsforsøg:

Når en lokal gruppe af bønder eller borgere dengang slog sig sammen til en kommune, afsluttede de altid en overenskomst om alle indbyggernes gensidige solidaritet overfor den fælles fare, idet de aflagde den såkaldte »fællesskabsed« én for alle og alle for én. Mennesker bindes kun sammen i fælles handling i kraft af et bevidst udtrykt løfte og overenskomst om et skæbnefællesskab. Det nye samfund kan kun rejse sig ud af solidariteten (L. Lauritsen, 1972, s. 277).

Lønnen for at »underkaste« sig denne solidaritets-styringsmekanisme er altså, at man bekæmper den (livstruende) ydre fare. Den hierarkiske pendant er *krigsøkonomien*, hvor staten afkobler udbuds-efterspørgsels-

mekanismen ved produktions- og forbrugsstyring (rationering). Modstandsbevægelsen i sine første, spontane form, kan ses som et nyere, hjemligt eksempel på solidaritetsstyringsmekanisme.⁹

Socialistisk inspirerede produktions-kollektiver baseret på konsensus-beslutninger (»vi diskuterer problemerne i plenum, indtil vi er enige...«) kan betragtes som en hybrid af kollektiv regelstyring og gensidig tillid. *Tvindhøjskolen* kunne i en periode forekomme at være et eksempel på en sådan hybrid, omend regelstyringen hurtigt fandt hierarkiske former og den gensidige »tillid« måtte understøttes af kontant holdningsbearbejdelse. Dette bringer os videre til diskussion af overgangsbetingelser for institutionen repræsenteret ved feltet (T,M).

Sociale instinkt, samfundssind: Princippet om »den fælles skæbne« glider over i tanken om styringsmekanismer, der har deres udspring i individets »sociale instinkt« eller indlærte samfundssind – m.a.o., det helt frie samfund. Rabelais (1494-1553) har beskrevet frihedens rige (Thélème) som et mægtigt klosterrig, hvor alle bor:

»Hele deres liv levede de, ikke efter love, statutter eller regler, men efter deres egen fri vilje og fri bestemmelse. De stod op af deres seng, når de fandt det for godt; de drak og spiste, arbejdede og sov, når de havde lyst; ingen vækkede dem, ingen tvang dem til at drikke eller spise, eller til at gøre noget som helst andet. I deres klosterregler fandtes kun én bestemmelse: *gør hvad du vil*, fordi folk af god opdragelse, når de omgås i pænt selskab, af naturen har et instinkt og en spore, der altid driver dem til dygtige handlinger og holder dem borte fra lasten.« Citeret efter Lauritsen (1972), s. 269.

Det lyder lidt som universitetsmiljøet før Bertel Haarder, eller *Oticon*-eksperimentet udbredt til samfundsniveau. Problemet opstår, når ingen »har lyst til« at producere det, producenterne og husholdningerne rent faktisk efterspørger: Rutinearbejdet, det fysisk belastende (hvem tømmer affaldsspandene?) eller arbejdet med tilpasning til den anonyme forbruger?

Kropotkin (1842-1921) er nok den teoretiker inden for denne anarkistiske »skole«, der mest konkret (og videnskabeligt) har forholdt sig til den neglicering af efterspørgerne, som den totale frihed på produktions- og transaktions-siden (udbuds-siden) synes at indebære. Kropotkin mente, at det i kraft af mekaniseringen ville være teknisk muligt at skabe et samfund, hvor der var nok af alt og nok til alle¹⁰. Hans kommunistisk-anarkistiske princip indebar fri distribution: »Tag af bunken!« Men ellers var midlet at (gen)opbygge de sociale instinkter, d.v.s. danne den nye moral, der skal give mennesket et samfundssind:

Ønsket om enhed og gensidig velvilje er lige så grundlæggende drift i menneskenaturen...som kampen, striden.« Op.cit., s.303.

Mao's stort anlagte samfundseksperiment – kulturrevolutionen – kan vel siges at have haft betydelig inspiration fra Kropotkin o.a. anarkistiske teoretikere i dette eksperiments målformulering og holdningsbearbejdelse af én milliard kinesiske aktører.

Anti-materialistisk adfærd: Anarkisternes dilemma omkring foreningen af den fuldstændige individuelle frihed – såvel i produktion, transaktion og anden jordisk beskæftigelse – og en samfundstilstand præget af knappe goder (og dermed behov for ressourceallokering/økonomi), er delvis søgt løst i nogle religioners »holdningsbearbejdelse«

gennem formulering af generelle, altruistiske adfærdsregler. Man klarer bl.a. problemet omkring de knappe goder ved at begrænse efterspørgslen! Jødedommens tiende bud lyder således:

Du må ikke begære din næstes hus,...slave,..okse, æsel eller noget af, hvad din næstes er

Hvad jøderne så iøvrigt stillede op med deres købekraft, står hen i det uvisse; men den generelle ligevægtsteori blev jo også først introduceret ca. 5000 år senere.

Muhammed, som skævede en del til De ti Bud under skrivningen af Koranen, er inde på samme anti-materialistiske holdningsbehandling:

Og begær ikke det, hvormed Allah har udmærket nogle af jer frem for andre. Mændene vil få deres andel efter fortjeneste, og kvinderne vil få deres andel efter fortjeneste. Og bønfold Allah om hans nåde. I sandhed, Allah har fuldkomment kendskab til alle ting

Der er altså ingen mulighed for snyd; opportunistisk adfærd og »*free riding*« kommer uundgåeligt til Allah's kendskab!

Fraværet af (historiske) eksempler på produktions- og transaktions-, og forbrugsorganisering alene baseret på den enkeltes »samfundssind« frister én til bruge klassificeringen utopi. Ihvertfald indtil det tidspunkt måtte komme, hvor teknologien giver os frihed til at befri os fra alt ikke-lystbetonet arbejde. Men anarkisternes – ikke mindst Bakunin's (1814-1876) – bidrag burde måske mere bedømmes ud fra deres skepsis til den alternative »autoritære socialisme«, og profetiske påpegning af dens »*despotiske, arrogante og foragtelige vælde*« (Bakunin-citat).

5. Transaktionsomkostningsanalysens forklaringssevne – og mangel på samme

Den økonomiske organisering – som vi møder den i vor del af Verden – kan siges at finde sted inden for, eller i kombination af, ihvertfald seks væsensforskellige institutioner. Det kan selvfølgelig langt fra udelukkes, at nye organiseringsmåder vil blive identificeret i takt med, at økonomerne får inkorporeret adfærdsbegreber fra socialpsykologien, selektionsmekanismer fra biologien, m.v. i den ny-institutionelle analyseramme. Som anført er antallet af identificerede organiseringsmåder/institutioner allerede i dag det dobbelte af Williamson's oprindelige tre: Pris-marked (P,M), regel-hierarki (A,U) og »mellemløst« eller »overgangsformer« (P,B), hvormed primært menes bilaterale pris-kontrakter.

Transaktionsomkostningsanalysen kan dog næppe nogensinde opnå forklaringssevne for alle praktisk forekommende organiseringer af økonomisk aktivitet. Dette sagt på baggrund af, at transaktionsomkostningsanalysen:

For det første er en *økonomisk* teori, og som sådan ikke tager højde for adfærdsfaktorer af ikke-økonomisk art, såsom personbindinger (intra- og inter-organisatoriske), religiositet, altruisme, statussymboler som ikke repræsenterer en pengeværdi, m.v.

For det andet fokuserer på – selvsagt – *transaktions*-omkostninger, og ikke på *produktions*omkostninger.

For det tredje forholder sig meget lidt til koordinations-problemer *internt* i hierarkiet, dvs. til forekomsten af interne transaktionsomkostninger (»*bureaucratic costs*«), endsi-ge til omkostningerne ved manglende markeds-respons. Det sidste forhold spiller selv-

sagt især ind ved betragtninger af hierarkier (koncerner) over længere tidsrum.¹¹

6. Policy-konklusioner

I forhold til sit oprindelige udgangspunkt i begyndelsen af 1970'erne er transaktionsomkostningsanalysen på vej til at undergå en veritabel metamorfose: Fra at være et dyadisk redskab til belysning af »make-or-buy«-problemstillingen, er transaktionsomkostningsanalysen ved at føre sig ajour som redskab til økonomisk analyse af de organiseringsmåder vi lever med i vores hverdag.

Transaktionsomkostningsanalysen's udvikling afspejler den stigende vanskelighed – selv for økonomer – ved at ignorere virksomhedernes: 1) Kritiske revision af 1980'ernes fusions-bølge; 2) øgede villighed til at eksperimentere med *tillid* som alternativ styringsmekanisme til *autoritet*. De to tendenser kan tolkes som en erkendelse af, at *regel & kontrol*-styring har sine begrænsninger, dels hvad angår koordinering af store organisationer (kontrol-tab), og dels mht. anvendeligheden på organisationer udførende komplekse, højt specialiserede aktiviteter.

I stigende kontrast til det private erhvervsliv synes den offentlige sektor stadig at befinde sig på et stade, hvor udtryk som »selvforvaltning«, »decentralisering« og »brugerstyring« er politiske *slagord* snarere end udtryk for handlings-styrende mål. Tendensen i organiseringen af den offentlige sektor's aktiviteter går måske ligefrem i retning af *øget* central detailstyring – effektueret med henvisning til nødvendigheden af besparelser og stram omkostningsstyring.

Devisen om, at i den offentlige sektor »er alt forbudt med mindre det udtrykkeligt er tilladt« – mens det omvendte gælder i den private sektor – kan meget vel vise sig som en skinbarlig realitet om få år.

Noter

1. I stedet for »transaktionsomkostnings-analyse« kunne betegnelsen transaktionsomkostnings-teori, transaktions-paradigme, eller internaliserings-teori være anvendt med samme berettigelse.
2. I denne artikel anvendes termen »institutioner« således i betydning af »institutionelle arrangementer« til forskel fra »institutionelle omgivelser«, hvor sidstnævnte primært sigter til politiske og (ejendoms)retslige spilleregler; jfr. også Chr. Knudsen's artikel andetsteds i dette nummer af *Økonomi og Politik*.
3. Som før nævnt er den egentlige styringsmekanisme *udbud & efterspørgsel*, men for nemheds skyld analogiserer jeg i det følgende denne med *pris*.
4. Betegnelsen *aktører* er i denne forbindelse foretrukket fremfor den almindeligvis anvendte økonomiske term »agent(er)«, for at undgå forveksling med anvendelsen af begrebet agent med dets betydning i.f.m. principal/agent.
5. Idet én principal ikke er ensbetydende med én fysisk person, men kan udgøres af f.eks. en direktion, en bestyrelse eller en generalforsamling besiddende residual kontrol.
6. Denne mindst mulige »small number bargaining« kan f.eks. ske på basis af offeromkostnings-kalkulationer.
7. Trilaterale kontraktrelationer, dvs. hvor (neutral) opmand under nærmere angivne betingelser overdrages styringsmandat, betragtes i denne sammenhæng som en variant af det Bilaterale styringsmandat.
8. Med »efficiens-præmis'en« menes, at den valgte organisationsmåde (»institution«) udtrykker en økonomisering af transaktionsomkostningerne.
9. Overalt i Europa havde modstandsbevægelserne dog en tendens til at indgå hierarkidannelser, jfr. principal-mandatet hos de Allieredes koordinerende organ, Special Operations Executives (SOE).
10. Dermed – kan det hævdes – har »økonomi« som disciplin ikke længere nogen samfundsberettigelse.
11. En sådan dynamisk betragtning kan ikke foretages inden for rammerne af transaktionsomkostningsanalysen, der er *statisk* af karakter.

Litteratur

- Bradach & Eccles (1989), »Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms« i *Annual Review of Sociology*, vol. 15, s. 97-118.
- Frischauer, Paul (1972), *Det står skrevet. Banebrydende kildeskrifter*, Bind I. Lademans Forlag.
- Lauritsen, L. (1972), »Anarkismen og syndikalismen« i *Politiske ideologier. Fra Platon til Mao*, af S.E. Stybe (red.), Politikens Forlag.
- Ouchi, W.G. (1980), »Markets, Bureaucracies, and Clans« i *Administrative Science Quarterly*, Vol. 25, s. 129-140.
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, Free Press.
- Williamson, O.E. & W.G. Ouchi (1981), »The Markets and Hierarchies Programme of Research: origins, implications, prospects«, i de Ven & Joyce (red.) *Perspectives on Organisation Design and Behaviour*.

Ejerskab i økonomien¹

Henrik Lumholdt, cand.merc.

1. Indledning

Ejerskab og ejendomsrettigheder er forholdsvis nye emner i økonomisk teori, selv om de kan siges at ligge under en del af tidligere tiders debat om komparative økonomiske systemer. De seneste 20-25 års fornyede interesse for institutionel økonomi har medført en større interesse også på dette felt.

Der kan fremhæves gode grunde til at interessere sig for ejendomsretten. Dens egenskaber og de rammer den er omfattet af har implikationer for en lang række spørgsmål som bolig- og miljøpolitikken, ejerskabsformer i erhvervslivet, privatisering og den offentlige regulering mere generelt. Samtidig må den private ejendomsret betragtes som et væsentligt element i den moderne (kapitalistiske) økonomi.

Indledningsvis skitseres kort bidrag og tankegange i »property rights« teorien som især har amerikansk tradition. Property rights teorien har ikke mindst normative aspekter, og diskussionen retter sig herefter imod mere »objektive« kriterier for den enkelte agents valg mellem ejendomsret og mere begrænsede rettigheder, som de f.eks. kan være nedfældet i en lejekontrakt. Hensigten hermed er at illustrere elementerne i de ofte komplicerede valg der ligger til grund for agenternes adfærd, selv når lovgivningsmagts rolle er begrænset til en evt. håndhævelse af lovlige aftaler. Det (implicitte) argument er derfor, at offentlig regulering af ejendomsretten må være tilsvarende nuanceret for ikke at få utilsigtede virkninger.

Afslutningsvis fremhæves to egenskaber ved ejendomsretten som afgørende for dens eksistensberettigelse, og der fremhæves enkelte aspekter af spørgsmålet for offentlig regulering, eksemplificeret ved boligmarkedet.

2. Den økonomiske tilgang til ejendomsretten

Retssystemets indretning lægger afgørende rammer for ejendomsrettens udøvelse, og samtidig er der væsentlige sociologiske aspekter som samfundets moral- og interessesystem, magtstrukturer m.v. som påkalder sig interesse. Alligevel kan en rent økonomisk indgang til spørgsmålet retfærdiggøres. Ejendomsretten er *også* et økonomisk spørgsmål, og den har betydning for det fundament prissystemet udfolder sig på.

Property rights teorien, som kort skitseres nedenfor, har det til fælles med den øvrige mikroøkonomiske teori, at hovedspørgsmålet er efficiens, selvom begrebet her hyppigt anvendes i en lidt bredere fortolkning.

3. Property Rights teorien

Coaseteoremet og senere bidrag

Et væsentlig inspiration til opbygning af property rights teorien kom fra Coase's nu klassiske 1960-artikel.² Artiklen beskæftiger sig især med problemerne vedrørende eksternaliteter, der opstår når en agents aktiviteter har værdinedsættende effekter på en anden. Den traditionelle løsning af problemet har været, at det pålægges skadevolderen at

yde en erstatning, direkte til den implicerede eller f.eks. i form af en afgift til staten. Coase's centrale argument er, at hvis der er mulighed for fri forhandling, sikrer parterne selv den optimale løsning via markedet.

Er der f.eks. tale om en forureningsaktivitet der skader boligkvaliteten i et omkringliggende område kan forureneren kompensere de implicerede økonomisk, og derved »købe« forureningsretten. Alternativt kan de implicerede betale forureneren for at undlade at forurene. Den frie løsning sikrer iflg. Coase det optimale udfald for parterne, der derigennem kan tage hensyn til deres relative præferencer. Forureneren har måske en forholds-mæssig stor fordel ved et bestemt forureningsomfang i forhold til de impliceredes ulempe – eller det omvendte kan være tilfældet. En aftale bestående af et bestemt forureningsomfang kombineret med en økonomisk compensation til de implicerede kan da indgås, der stiller begge parter bedre end en udefra pålagt løsning. Den optimale løsning vil være nået ved det punkt, hvor den marginale omkostning for skadevolderen er lig med den marginale ulempe for den skadelidte. Selv i tilfældet, hvor retsindstansen har grebet ind, kan der tænkes yderligere forhandlinger, der forbedrer den fælles situation for parterne.

En alternativ løsning på problemet er, at eksternaliteterne »internaliseres« under eet ejerskab. En fælles ejer af både den forurenende aktivitet og boligområdet vil netop vælge en løsning der maksimerer den samlede værdi, som den f.eks. ville komme til udtryk via en husleje i området.

Den optimale situation afhænger, iflg. Coase, imidlertid ikke af, hvorledes ejendomsrettighederne er fordelt. Forureneren kan have ret til et vist forureningsomfang i udgangssituationen, eller de implicerede parter

kan have retten til at forlange forureningen stoppet.

Den optimale løsning opnåes under begge forudsætninger, hvis der er mulighed for fri forhandling, og er uafhængig af den fordeling der nåes mellem parterne.

Coase ser derved bort fra evt. indkomstefekter, ligesom teorien i udgangssituationen forudsætter fravær af transaktionsomkostninger, hvilket dog siden ophæves i artiklen. Senere kritik har bl.a. gået på, at transaktionsomkostningerne i visse tilfælde kan være så uoverstigelige, at forhandlingsprocessen mellem parterne går i stå. Sidstnævnte må især antages være tilfældet, når antallet af forhandlende parter vokser kraftigt.

Et for property rights teorien afgørende aspekt af Coaseteoremet er imidlertid, at selvom opnåelsen af allokeringsmæssigt optimale løsninger er uafhængig af fordelingen af ejendomsrettighederne, er det afgørende for udfaldet, at disse er klart specificerede.

Eksternaliteter kan derfor opfattes som et direkte resultat af problemer med at definere, udveksle og håndhæve ejendomsrettigheder og opstår iflg. property rights teorien især p.g.a. af udefra påførte begrænsninger.

De begrænsninger der sigtes til, er ikke mindst offentligt indførte, som f.eks. pris- og huslejekontrol og konkurrence- eller profitbegrænsninger. Det generelle problem er her, at begrænsningerne forskyder den maksimerende adfærd i retning af mere subjektive (og undertiden mindre rimelige) kriterier, som eksemplificeret af Demsetz:

»Rent control makes people depend in greater degree on the basis of color, religion, family size, and so on when competing to secure living space. Prevented from maximizing fully on the margin of pecuniary returns by re-

gulations that truncate ownership rights, owners seek to maximise utility by indulging their preferences for certain personal characteristics more intensely.«³

Teoriens andet hovedområde er spørgsmålet om balancen mellem offentlig og privat ejendomsret. Hvad angår »fælles« eller offentligt ejendomsret er bekymringen særligt udtalt for en inoptimal fordeling mellem nutidigt og fremtidigt forbrug af offentlige goder (generationsproblemet) – igen er Demsetz særlig eksplicit:

»In effect, an owner of a private right to land acts as a broker whose wealth depends on how well he takes into account the competing claims of the present and the future. But with communal rights there is no broker, and the claims of the present generation will be given an uneconomically large weight in determining the intensity with which the land is worked.«⁴

Sådanne skævheder er ikke alene et problem ud fra fordelingsmæssige hensyn til fremtidige generationer, men resulterer desuden i at langsigtede (optimale) investeringer udelukkes. Men fremtidige generationer har ingen mulighed for at fremsætte krav, eller, mere i Coase's ånd, at indgå handler med de nuværende.

Modstykket hertil er dog teoriens egne angivelser af de tilfælde, hvor markedet (base-ret på privat ejendomsret) svigter, og der opstår misallokering eller negative eksternaliteter. Dette vil især være tilfældet, hvor den private ejendomsret bliver indplaceret i et »naturligt monopol« og markedsløsningen (i Coase'sk forstand) på eksternaliteter af den grund på forhånd er vanskeliggjort.⁵

4. Elementerne i privat ejendomsret

Udvekslingen af varer og tjenester kan opfattes som udvekslingen af (ejendoms-) rettigheder og deres værdi er direkte knyttet hertil. Med Furubotn & Pejovich's ord:

»The value of any good exchanged depends, ceteris paribus, on the bundle of property rights that is conveyed in the transaction. For example, the worth of a home to an individual will be relatively greater if the bundle of property rights acquired contains the right to exclude gasoline stations, chemical plants etc. from the immediate vicinity of the home.«⁶

I det følgende diskuteres forskellige determinanter for værdien (for ejeren) af den private ejendomsret. Selvom de i det følgende ansues partielt, må agenternes valg naturligvis opfattes som resultatet af en sammenvejning. Hertil kommer, som det vil fremgå, at determinanterne er indbyrdes forbundne.

Ejendomsretten, i sin mest fuldstændige form, vil i det følgende blive opfattet som bestående af følgende sæt af rettigheder:

I. Brugsret. Ejeren har erhvervet retten til at benytte det ejede, herunder til at ændre (eller destruere) det. Endvidere har ejeren erhvervet retten til en evt. indkomst der tilflyder fra anvendelsen af det ejede.

II. Eksklusivitet. Ejeren har ret til at udelukke andre fra at benytte det ejede, herunder til at nyde (rets-)beskyttelse mod andres benyttelse.

III. Overdragelsesret. Ejeren har ret til at overdrage hele ejendomsretten (I.-IV.) eller dele heraf til anden part, mod betaling (f.eks. ved salg, udlejning m.v.) eller som gave.

IV. Uendelighed og globalitet. Rettighederne I.-III. gælder uendeligt og globalt, sidstnævnte svarende til at de definerer ejerens ret i forhold til »omverdenen«.

Punkterne I-III svarer til angivelserne i property rights teorien.⁷ Pkt. IV er en tilføjelse, som vil blive begrundet afslutningsvis.

5. Værdien af ejendomsret

Rettigheder skal kunne håndhæves og udøves for at have værdi. En indgang til spørgsmålet om ejendomsrettens værdi er derfor retssystemets indretning og effektivitet, som kan anskues med en rent juridisk indgangsvinkel. Diskussionen i det følgende begrænser sig til rent økonomiske aspekter.

6. Eksklusivitet

Selv om den fulde ejendomsret foreligger i juridisk forstand kan det ejedes karakter eller ydre omstændigheder forhindre håndhævelse og udøvelse af den eksklusive brugsret. Dette forhold er velkendt fra velfærdsteorien, som anfører non-eksklusivitet som en af årsagerne til markedssvigt.

Eksklusivitet er relevant for ejeren i det omfang andres adgang til anvendelse nedsætter hans egen. Det er derfor en forudsætning, at der er tale om et knapt gode. Men der opstår ikke noget motiv for at undgå ejendomsret, alene fordi den samtidig medfører positive effekter for andre. Forøger opførelsen af nybyggeri eksempelvis værdien af andre ejendomme i et område, reducerer det ikke af den grund motivet for at anvende ejendomsretten.

Velfærdsteoriens klassiske eksempler på non-eksklusivitet er brug af naturen (frisk luft, havets ressourcer m.v.), hvor det er vanskeligt (omend ikke umuligt) at begrænse adgangen til brug. Privat ejendomsret til så-

danne goder er derfor i princippet udelukket, og de defineres netop ved at være »offentlige«.

Fra virksomhedsteorien kan nævnes eksempler som resultater af forskning og udvikling, patenter og reklameindsats som ofte relativt hurtigt kommer konkurrenterne til gavn. Positive eksternaliteter af denne type nedsætter direkte værdien af virksomhedens ejendomsret ved at forbedre situationen for konkurrenter der udbyder på samme marked. Det er velkendt, at immaterielle (ejendoms-) rettigheder i det hele taget ofte er vanskelige at håndhæve, jvf. problemerne indenfor videnskab, kunstlivet m.v.

Jo lettere (billigere) håndhævelse af eksklusiviteten er, jo større værdi har ejendomsretten cet. par. Men argumentet gælder tilsvarende for en brugsret som for eksempel er stipuleret i en kontrakt. Eksklusivitet er derfor højst en nødvendig betingelse for at ejendomsretten har værdi, men udgør ingen selvstændig begrundelse for ikke at vælge et mere begrænset rettighedssæt.

7. Overdragelse, sekundærmarkeder og specificitet

Selv i et frit system (uden lovebegrænsninger) vil overdragelse kun være mulig, hvis der eksisterer et sekundærmarked for godet (rettighed III). Godets omsættelighed har derfor direkte betydning for værdien af ejendomsretten til det. I jo højere grad ejerens specifikke behov afviger fra andres, og godet er tilpasset hertil, jo vanskeligere vil det formentlig være at uddrive nogen monetær værdi ved salg, udlejning m.v. Men selv fuldstændig uomsættelighed behøver ikke nedsætte brugsværdien (jfr. f.eks. skræddersyet tøj).

Fra denne synsvinkel kunne man umiddelbart konkludere, at ejendomsretten cet. par.

har større værdi, jo mere standardiseret et gode der er tale om. I en velfærdsøkonomisk sammenhæng formulerer Demsetz spørgsmålet om omsættelighed således:

»More relevant to the practical problem of resource allocation, the productivity of full ownership increases as the number of alternative uses to which scarce resources can be put increases. Private ownership of resources held in »liquid« condition (before being committed to some specific task) is more productive than private ownership of an already-in-place sewer system constructed to carry waste liquid away.«⁸

Argumentet hviler på en antagelse om den private ejers større investeringslyst under omsættelighed, som ikke i samme grad formodes at være til stede under fælles ejerskab. I nærværende partielle sammenhæng kan argumentet forenkles til, at ejeren nyder en større frihed til at tilpasse sig nuværende og forventede fremtidige markedsforhold, jo større godets omsættelighed er. Graden af denne frihed afhænger bl.a. af ejerens tidshorisont (jfr. nedenfor).

I tilsyneladende kontrast hertil står angivelserne i nyere virksomhedsteori, der netop anfører specificitet i aktiver (»asset specificity«) som begrundelse for eksistensen af den privatejede virksomhed og udbredelsen af vertikal integration, som indebærer udvidelse af »ejerskabsområdet«.

Kortfattet er argumentet, at specificitet binder udbuds- og efterspørgselssiden sammen og vanskeliggør brugen af markedet. Opnår eksempelvis en underleverandør en særlig ekspertise i fremstillingen af en specialkomponent, kan aftageren efterhånden blive bragt i en afhængighedssituation som kan udnyttes af underleverandøren ved »opportunistisk« adfærd. Det omvendte kan være tilfældet, hvis leverancen er speciel og under-

leverandøren har indrettet hele sin produktion herpå, men aftageren har formålet at opbygge et samarbejde til flere sider. Udfaldet er bestemt af det relative styrkeforhold mellem parterne, men udfra en helhedsbetragtning opstår en begrundelse for, at de to enheder sammenføres under fælles ejerskab for at opnå en reduktion i omkostningerne af enhver art i forbindelse med forhandlingssituationen.

Tilsvarende opstår argumentet for, at specifikke aktiver (inputs) som produktionsanlæg eller specialiserede dele heraf normalt vil være »ejede« snarere end lejede, mens standardprægede inputs som f.eks. transportfaciliteter ofte lejes. Når specialiserede inputs først er installeret bliver deres værdi i alternativ anvendelse stærkt reduceret, og en potentiel udlejer ville derfor løbe en betydelig risiko for at lejekontrakten ikke blev fornyet.⁹

Der er en stærk logik i denne argumentation, men det kan indvendes, at ejerskab i dette tilfælde bliver en konsekvens, snarere af tvang end udfra en underliggende nytte af ejendomsretten for ejeren. Denne må vælge ejendomsretten som eneste alternativ for at opnå adgangen til et aktiv (el. gode) med specielle karakteristika og til gengæld acceptere et potentielt tab ved afhændelse. Er der tale f.eks. tale om nødvendigt produktionsudstyr kan dette tab i givne tilfælde vurderes som prohibitivt for at produktionen igangsættes.

8. Agentens tidshorisont og transaktionsomkostninger

Flath¹⁰ analyserer betydningen af agentens tidshorisont for de økonomiske fordele ved leasing. Leasing er i nærværende sammenhæng en særlig kompliceret mellemform mellem fuldt ejerskab og leje, fordi den samtidig indebærer en finansiering. Argumentationen er imidlertid uafhængig af dette

aspekt og får derved mere generelle implikationer. Flath argumenterer fremdeles:

»A lease is but a partial transfer of the rights defining full ownership. The lessor retains rights to possible future uses of the good, following the period of the lease, so costs associated with exchange of these rights are avoided through leasing.«¹¹

Særligt afgørende er iflg. Flath omkostningerne forbundne med vurdering af godets kvalitet. Til illustration af argumentet behøver en person der lejer en bil for en dag ikke tage stilling til bilens mere grundlæggende slidstyrke, som kræver en større analyse (og kompetence). Generelt er besparelserne på transaktionsomkostninger ved leje større, jo større forskellen er mellem agentens tidshorisont og godets økonomiske levetid. Holdes agentens tidshorisont konstant, bliver besparelsen en positiv funktion af godets levetid, og eksempelvis vil lejede biler af denne grund have tendens til gennemsnitligt at være forholdsvis nyere end den øvrige bilpark – og nye biler vil have større sandsynlighed for at blive lejede end gamle.

Besparelserne på transaktionsomkostninger tager forskellig form. Udlejeren har mindre incitament til at forsøge at give lejerens et falsk indtryk af det lejedes værdi end en sælger, fordi den økonomiske fordel heraf ned sættes p.g.a. af den kortere tidshorisont. Udlejeren kan opnå besparelser på opbygning af good-will, og lejerens kan for sin del opnå besparelser på søgeomkostninger. Goder, for hvilke søgeprocessen er afgørende for at træffe den optimale beslutning har derfor større sandsynlighed for at blive omfattet af et lejeforhold.

Sidstnævnte er sammenhængende med argumentationen vedrørende godets omsættelighed og sekundærmarkeder og Flath's argument er holdbart i det omfang omsætte-

ligheden holdes konstant. Er godets omsættelighed tilstrækkelig høj, kan tidshorisonten i princippet blive uden betydning.

Vendes argumentationen om, bliver værdien af ejerskab cet.par. større, jo længere agentens tidshorisont er i forhold til godets økonomiske levetid. Transaktionsomkostningerne stiger for hver fornyelse af en lejekontrakt. Men et andet aspekt af tidshorisonten er, at godets omsættelighed i visse tilfælde vil stige, jo længere tidshorisonten er for ejerens udnyttelse af en gunstig udvikling på sekundærmarkedet.

9. Ejendomsrettens institutionelle rolle

Property rights teoriens tilgang til spørgsmålet om den private ejendomsrets har, som nævnt, ikke mindst været normativt orienteret. Rimeligheden heri til trods, kan teorien ikke siges at byde på en overordnet forklaring på ejendomsrettens institutionelle rolle.

Enkelte aspekter heraf skal fremhæves i det følgende, ved at tage udgangspunkt i en situation, hvor hverken privat eller offentlig ejendomsret findes. De (ekstreme) forudsætninger bliver herefter følgende:

1. Produktionsplaner i systemet baseres i udgangssituationen på »skøn« over de samlede behov.
2. Deltagerne i systemet har mulighed for at indgå gensidige aftaler der afskærer dem fra brugsretten, gensalgretten m.v. til de producerede goder.
3. I udgangssituationen har alle lige adgang til alle goder, idet muligheden for (fysiske) stridigheder på forhånd udelukkes.

Hvorledes foregår fordelingen af goderne herefter? Den eneste mulighed deltagerne

har for at få eksklusiv adgang til et eller flere goder er at indgå aftaler med (alle) de øvrige om frivillig afståelse fra forbrug til gengæld for at opnå tilsvarende aftaler m.h.t. andre goder. Kommunikationsopgaven bliver på forhånd betydelig. Hertil kommer transaktionsomkostningerne i forbindelse med forhandling med hver enkelt. »Afhændelse« af den eksklusive brugsret er endvidere tilsvarende besværliggjort, fordi den forudsætter et nyt »gennemløb« via eksisterende kontrakter.

Et andet aspekt af dette system er, at det ikke på forhånd er givet, at der kan opnåes enighed p.g.a. den komplekse struktur. Visse goder må derfor muligvis forblive uudnyttede.

En nøgtern betragtning vil tilsige, at systemet ganske enkelt mangler en prismekanisme eller en central planlægning og fordeling. Men systemet belyser samtidig to aspekter af den private ejendomsret som giver den en særlig eksistensberettigelse:

Globalitet. Den omstændighed, at ejendomsretten er defineret globalt (i forhold til omverdenen) gør det på forhånd tilstrækkeligt at slutte kontrakter med den enkelte, der er involveret i en transaktion.

Uendelighed. Ejendomsrettes uendelighed bevirker, at agenten kan tage al fremtidig brug af godet (ud over sin egen) ind i sin beslutning. Kapitaliseringen heraf ved afhændelse muliggør derved, at agentens tidshorisont for anvendelse af godet bliver uafhængig af dets økonomiske levetid.

10. Policy-aspekter af ejendomsretten

Den forudgående diskussion betoner især flg. argumenter af betydning for agenternes valg: Omsættelighed og eksistensen af se-

kundærmarkeder, godets egenskaber og kvalitet, agentens tidshorisont og kapitaliseringen af ejendomsretten.

Et grundlæggende kriterium for offentlig regulering kunne derfor være, at den ikke bør gribe ind i de valg, disse argumenter afføder. Herved bliver resultatet imidlertid hurtigt, at offentlig regulering under stort set alle omstændigheder er uønskelig, hvilket næppe stemmer overens med andre mere overordnede hensyn. Mere operationelt vil det derfor være, at lade argumenterne indgå i en form for cost-benefit analyse, hvor det søges at optimere på det maksimale antal af disse (udfra en politisk bestemt vægtning).

Som eksempel kan fremhæves boligmarkedet. Yngre familier, som normalt vil kunne se frem til en større økonomisk »konsolidering« senere i deres liv, vil ofte være dårligt stillet ved at blive tvunget til at eje deres bolig. Dels giver f.eks. ankomsten af nye familiemedlemmer nye behov, dels vil et forøget indkomstgrundlag give ændrede ønsker m.h.t. boligstandard. Anskuet med determinanterne fra ovenstående diskussion, har disse agenter ofte en forholdsvis kort tidshorisont, er sårbare overfor effekterne af en ugunstig udvikling på sekundærmarkedet og har vanskeligheder ved at vurdere godets (boligens) kvalitet i forhold deres fremtidige behov. Samlet taler dette for, at der altid bør eksistere et lejemarked, og at en regulering der udelukkende tilskynder til ejerskab er uhensigtsmæssig. Lejerne må acceptere, at deres bolig kun i ringe grad kan tilpasses deres individuelle behov, men til gengæld byder på økonomiske fordele og fleksibilitet. Ejernerne af boligerne opnår for deres del herved fordele ved godets omsættelighed.

Ønskes der en regulering af boligmarkedet peger teorien derfor på det hensigtsmæssige i at fremme lejemulighederne for den yngre

generation og samtidig begunstige ejerskab for den midaldrende, f.eks. via skatteloven eller ved, at parterne får maksimal mulighed for at mødes via markedet.

Noter

1. Artiklen blev i en kortere form fremlagt på et seminar om institutionel økonomi v/Samfundsøkonomen og Økonomi og Politik, DJØF, fredag d. 4.10.1991.
2. Coase, op.cit.
3. Demsetz (1988), p.17-18.
4. Demsetz (1988), p.111.
5. Property rights teorien har været gjort til genstand for omfattende empiriske studier, se f.eks. De Alessi, op.cit.
6. Furubotn & Pejovich op.cit., p. 1139.
7. Saml. eksempelvis Demsetz (1988), p. 21, Furubotn & Pejovich (1972), pp. 1139-40 og De Alessi (1980), p.4. Definitionen gør ikke krav på at være dækkende i juridisk forstand.
8. Demsetz (1988), p.23.
9. Aktivspecifitet er blevet et bærende element i moderne virksomhedsteori. Se f.eks. Williamson (1975, 1981 og 1985), jfr. Klein, Crawford & Alchian (1978) og Joskow (1988).
10. Flath, op.cit.
11. Op.cit., p. 244.

Litteratur

- (1) Coase, R.H. (1960): »The Problem of Social Cost«, The Journal of Law and Economics, Vol. III, October.
- (1) De Alessi, L. (1980): »The Economics of Property Rights: a Review of the evidence«, Research in Law and Economics, Vol. 2, pp. 1-47.

- (2) Demsetz, H. (1967): »Towards a Theory of Property Rights«, American Economic Review, Vol. 57:347-359, May, optrykt i Demsetz (1988).
- (3) Demsetz, H. (1964): »The Exchange and Enforcement of Property Rights«, Journal of Law and Economics, Vol. 7:11-26, October, optrykt i Demsetz (1988).
- (4) Demsetz (1988): »Ownership, Control, and the Firm«, Basil Blackwell Ltd. 1988.
- (5) Flath, D. (1980): »The Economics of Short-term Leasing«, Economic Inquiry (Journal of the Western Economic Association), vol. XVIII, April, pp.247-259, optrykt i Jensen, M.C. & Smith C.W. (edit.): »The Modern Theory of Corporate Finance«, McGraw-Hill, 1986.
- (6) Furubotn, G. & S. Pejovich (1972): »Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature«, The Journal of Economic Literature, Vol. X, Dec. 1972, no. 4, pp. 1137-1162.
- (7) Joskow, P.J. (1988): »Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence«, Journal of Law, Economics and Organization, Vol. 4, no. 1, Spring 1988.
- (8) Klein, B., Crawford, R.G. and A.A. Alchian (1978): »Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process«, The Journal of Law and Economics, October, 21 (2).
- (9) Williamson, O.E. (1975): »Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications«, New York: Free Press.
- (10) Williamson, O.E. (1981): »The Modern Corporation: Origin, Evolution, Attributes«, Journal of Economic Literature, Vol. XIX, Dec., pp.1537-1568.
- (11) Williamson, O.E. (1985): »The Economic Institutions of Capitalism«, New York: Free Press.

Økonomisk kronik

Henrik Fænøe, Lønmodtagernes Dyrtidsfond

Sammenfatning vedrørende den internationale konjunktursituation

I sidste halvdel af firserne var OECD-landene præget af høj vækst og økonomisk fremgang. I de sidste par år er denne tendens blevet brudt, og væksten har været aftagende i de fleste lande. En markant undtagelse fra denne regel har været Tyskland, som i kølvandet på genforeningen har opnået særdeles høje vækstrater. Også i Japan har væksten fortsat holdt sig på et meget højt niveau.

Tendensen til afmatning i væksten har været særlig udpræget i den angelsaksiske verden, med USA som det vigtigste enkeltland.

Afmatningen af væksten i USA blev i første halvår 1991 til en egentlig recession, med negative vækstrater. Over sommeren er udviklingen vendt, og aktiviteten er igen for opadgående. Det store åbne spørgsmål er imidlertid hvor kraftigt opsvinget bliver, og hvornår det kommer.

I foråret var der udbredte forventninger om en hurtig tilbagevenden til tidligere tiders høje vækstrater i løbet af andet halvår 1991, men siden da er forventningerne til opsvingets styrke blevet nedjusteret i takt med offentliggørelsen af økonomiske indikatorer, der gav blandede signaler. Usikkerheden om styrken af opsvinget i USA er det ene af de to afgørende usikkerhedsmomenter ved vurderingen af den internationale konjunktursituation.

Det andet store usikkerhedsmoment i konjunktursituationen er aktivitetsudviklingen i Tyskland. Den stærke vækst i efterspørgslen som er fulgt i kølvandet på genforeningen af de to Tysklunde, har medført, at Tyskland har haft stærk vækst i det sidste års tid. Der er imidlertid udbredte forventninger om, at væksten nu vil aftage betragteligt, men hvor stærk denne afmatning bliver, er et åbent spørgsmål.

Hvis der kommer godt gang i det amerikanske opsving, og væksten i Tyskland ikke reduceres så meget som forventet, tegner den internationale konjunktursituation relativt lyst. På nuværende tidspunkt må det imidlertid anses for mere sandsynligt, at opsvinget i USA lader vente på sig, og at afmatningen i Tyskland realiseres. I så fald vil aktiviteten i OECD-landene i de nærmeste par år kun vokse svagt, og de første år af halvfemserne vil dermed blive fundamentalt anderledes end sidste halvdel af firserne.

Fordi at verdensøkonomien befinder sig i et vendepunkt, er usikkerheden omkring den fremtidige udvikling større, end det normalt er tilfældet.

Sammenfatning vedrørende dansk økonomi

Dansk økonomi udvikler sig fortsat overraskende positivt – i hvert fald så længe man koncentrerer sin interesse om betalingsba-

lancen og inflationen. Mindre heldigt ser det ud for arbejdsløsheden, som nu, sæsonkorigeret, overstiger 300.000 personer.

Overskuddet på betalingsbalancen, den lave inflation og den høje arbejdsløshed er resultatet af 4 års stagnation i den danske efterspørgsel kombineret med den internationale højkonjunktur, herunder ikke mindst den høje vækst i Tyskland de sidste par år. Udviklingen i dansk økonomi er således ikke udtryk for, at man på afgørende måde har fået løst dansk økonomis strukturelle problemer, men er altovervejende et forudsigeligt resultat af konjunkturudviklingen.

Selvom meget tyder på, at konjunkturudviklingen stadig vil være relativt gunstig for betalingsbalancen, er det en kendsgerning, at hvis opsvinget i den indenlandske efterspørgsel skulle blive stærkere end forventet samtidig med, at det forventede internationale opsving udebliver, så kan det opnåede overskud hurtigt forsvinde.

Derimod taler meget for, at den lave inflation er kommet for at blive. Inflationsforventningerne i Danmark må nu siges effektivt at være brudt, og uden udsigt til stærk vækst i efterspørgselen og derfor en fortsat relativt høj arbejdsløshed, er der ingen grund til at forvente markant højere inflationsrater end de nuværende.

Til gengæld tyder alt på, at arbejdsløsheden vil forblive på ca. 300.000 personer i de næste par år.

Den internationale konjunktursituation

Aktivitetsudviklingen i de enkelte lande
USA tegner sig for ca. $\frac{1}{3}$ af OECD-landenes samlede økonomiske aktivitet, og derfor er udviklingen i USA af afgørende betydning for hele OECD-området situation.

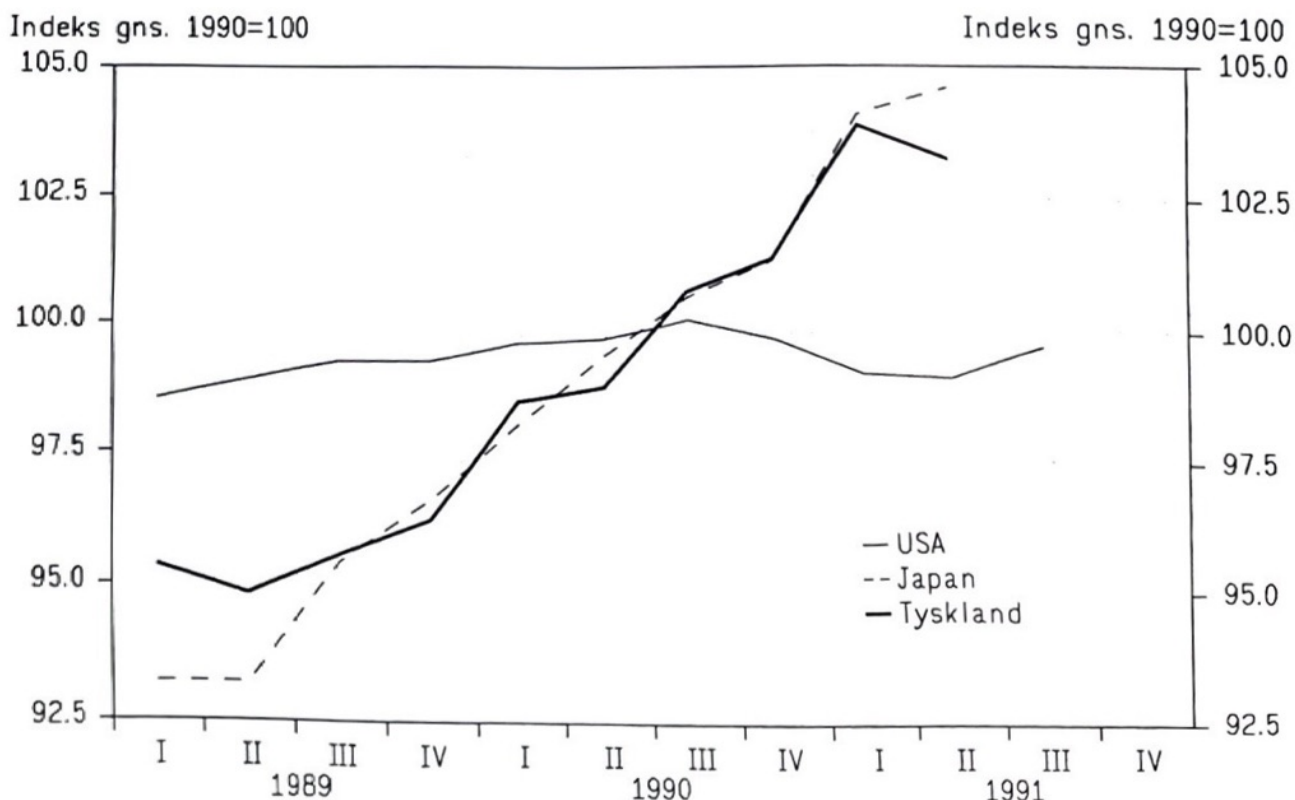
I USA har aktiviteten været faldende fra 4. kvartal 1990 til og med 2. kvartal 1991, hvor den lå knapt 1 pct. under aktiviteten i samme periode sidste år jf. figur 1. I 3. kvartal er aktiviteten steget igen, men der er klare tegn på at væksten vil blive behersket.

Selvom Golfkrisen oplagt har været med til at forstærke tilbageslaget, er der ingen tvivl om, at der allerede før Golfkrisen var klare tegn på en betydelig afmatning i den amerikanske økonomi. Efter afslutningen på Golfkrisen steg forbrugernes tillid til den økonomiske udvikling stærkt, og der var udbredte forventninger om et snarligt betydeligt genopsving i forbrugsefterspørgselen. Det forventede opsving i forbrugsefterspørgselen er imidlertid udeblevet, og i august måned var der ligefrem tale om et fald i detailomsætningen. Også salget af personbiler – som traditionelt er en af de hurtigst voksende elementer i en forbrugsopgang – ligger stadig på et lavt niveau.

Der er flere årsager til det udeblevne opsving i privatforbruget. Stigende arbejdsløshed, oppustede ejendomsværdier, krise i den finansielle sektor og andre usikkerhedsfaktorer for de enkelte forbrugeres økonomiske situation, har lagt en dæmper på den amerikanske forbrugers efterspørgsel. Efter flere års høj vækst og kapitalopbygning har heller ikke erhvervslivet store behov for investeringer, og herfra udgår heller ingen impulser til vækst. Det eneste lyspunkt i det amerikanske efterspørgselsbillede har været eksporten, som har været understøttet af en lav dollarkurs og fortsat vækst i Tyskland og Japan.

Med kun et år til præsidentvalget, og uden mulighed for at føre ekspansiv finanspolitik som følge af de statsfinansielle problemer, har administrationen fået presset et rentefald igennem, men det er et åbent spørgsmål, om dette er tilstrækkeligt til at sætte gang i efterspørgselen.

Figur 1. BNI. USA, Japan og Tyskland



Anm: Sæsonkorrigerede data, faste priser

I de fleste skøn for udviklingen i den amerikanske aktivitet forventes et fald i år på mellem 0 og $\frac{1}{2}$ pct., og positiv vækst i 1992 i størrelsesordenen 2 til $2\frac{1}{2}$ pct. Med usikkerheden om konjunkturopsvingets styrke, kan det ikke afvises, at væksten i 1992 bliver lavere end 2 pct.

Japan har ikke været præget af den samme afmatning af væksten som USA. I 1990 opnåedes en vækst i underkanten af 6 pct., og også i første halvår af 1991 har aktivitetsfremgangen været stærk, jf. figur 1. Der er dog nu klare tegn i indikatorerne på, at også Japan står overfor en betydelig opbremsning af væksten, og for året som helhed forventes en vækst i overkanten af 4 pct., hvorefter en yderligere afmatning vil bringe væksten ned på 3 pct. i 1992. Sammenlignet med resten af OECD-området er der således stadig tale om en pæn vækst i Japan, men der er næppe

tvivl om, at Japans bidrag til den samlede vækst i OECD-landenes aktivitet er for nedadgående. Fra denne kant skal man således ikke forvente støtte til vendingen af konjunkturerne i resten af verden.

Aktiviteten i Tyskland har siden efteråret 1989 udvist samme klare fremgang som i Japan, jf. figur 1. Ifølge de kvartalsvise nationalregnskabstal er aktiviteten faldet fra 1. til 2. kvartal i år, men dette fald skyldes sandsynligvis problemer med sæsonkorrektionen. Der er dog næppe tvivl om, at væksten i Tyskland er aftagende. Efter en stærk vækst igennem 1990 har detailomsætningen været stagnerende gennem 1. halvår 1991, og en række andre indikatorer viser også klare tegn på en afdæmpning af aktivitetsfremgangen. Hvor stærk denne afdæmpning bliver, er imidlertid uvist.

Vækstens styrke i første halvår 1991 har været overraskende høj, og dette har i den senere tid medført en opjustering af skønnene for den samlede vækst i år, som tidligere forventedes at blive omkring 2 ½ pct., men nu af de fleste skønnes til at ligge imellem 3 og 3 ½ pct. Denne opjustering af vækstskønnet begrundes dog af de fleste alene med den hidtidige konstaterede stærkere vækst, og flertallet af iagttagere forventer fortsat en klar opbremsning i andet halvår 1991, således at væksten i 1992 bliver i størrelsesordenen 1 ½ til 2 pct.

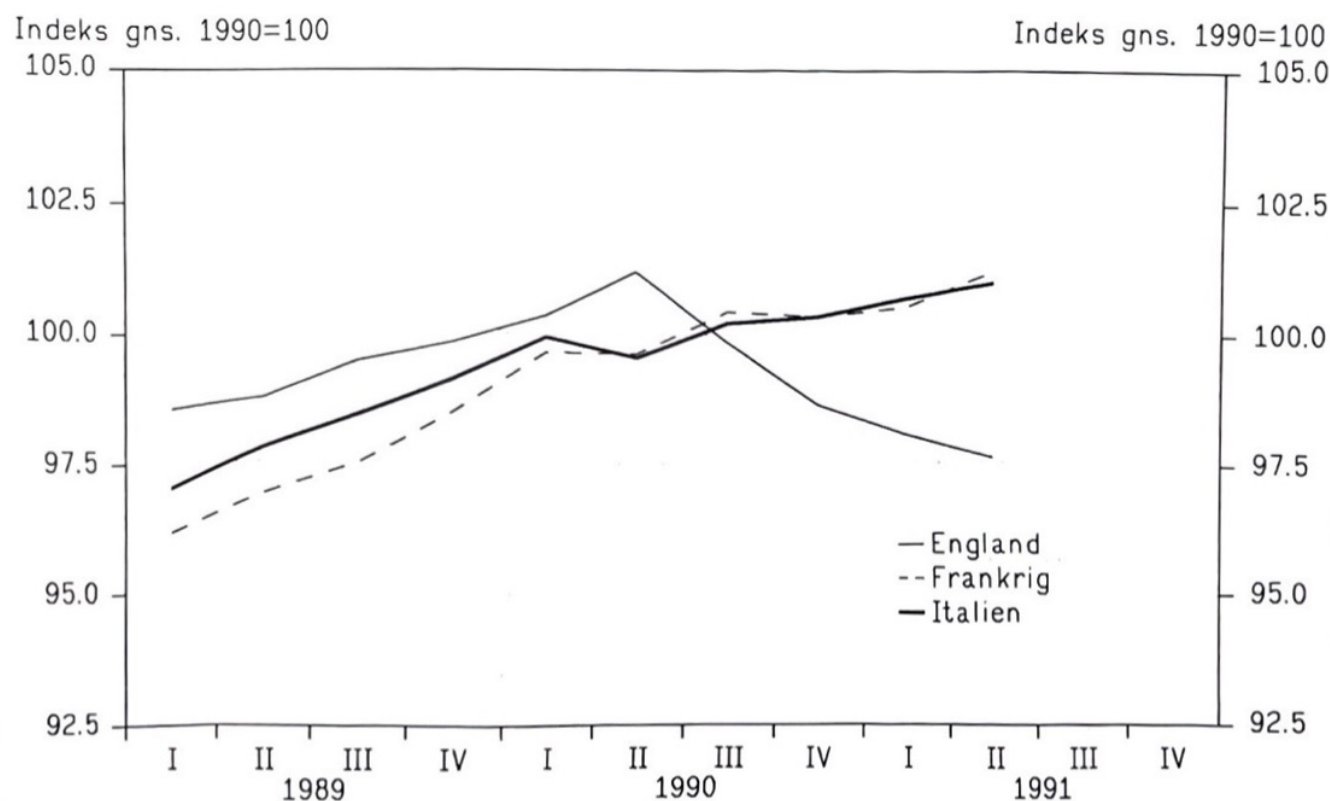
Hvorvidt denne afmatning vil blive realiseret, eller om genforeningen af de to Tysklænde fortsat vil kunne stimulere en overraskende høj vækst, er et andet af de store usikkerhedsmomenter i vurderingen af den internationale konjunktursituation. Med 25 pct. af

den samlede økonomiske aktivitet i EF har Tyskland en ligeså afgørende rolle for udviklingen i fællesmarkedet, som USA har det for verdensøkonomien.

Frankrig og Italien har fulgt den internationale tendens til aftagende vækstrater i de seneste par år, men har dog stadig positiv vækst, jf. figur 2. I år forventes en vækst i underkanten af 1 ½ pct., og i takt med genopsvinget i USA og resten af den angelsaksiske verden forventes væksten at kunne forøges til 2 – 2 ½ pct. i 1992. Der kan imidlertid ikke være tvivl om, at den fornyede vækst er klart afhængig af det forventede opsving i USA.

England er det af de store lande, som stærkest har mærket den igangværende recession. Aktiviteten har været faldende siden

Figur 2. BNP. England, Frankrig og Italien



Anm: Sæsonkorrigerede data, faste priser

midten af 1990, jf. figur 2, og i 1991 forventes BNP at falde med ca. 2 pct. Ligesom i USA peger indikatorerne for England dog på, at udviklingen er vendt. Igennem andet halvår af 1991 forventes således fornyet fremgang, og i 1992 skulle aktivitetsfaldet fra 1991 være indhentet.

Som Danmarks næststørste samhandelspartner er også udviklingen i Sverige interessant, selvom landet ikke spiller nogen nævneværdig rolle i den samlede verdensøkonomi.

Efter flere års højkonjunktur befinder Sverige sig nu i et klart tilbageslag. Optimisterne forventer et fald i BNP i år på ca. ½ pct. og en positiv vækst til næste år, mens pessimisterne regner med aktivitetsfald op til 1 ½ pct. i år og ½ til 1 pct. til næste år. På mange

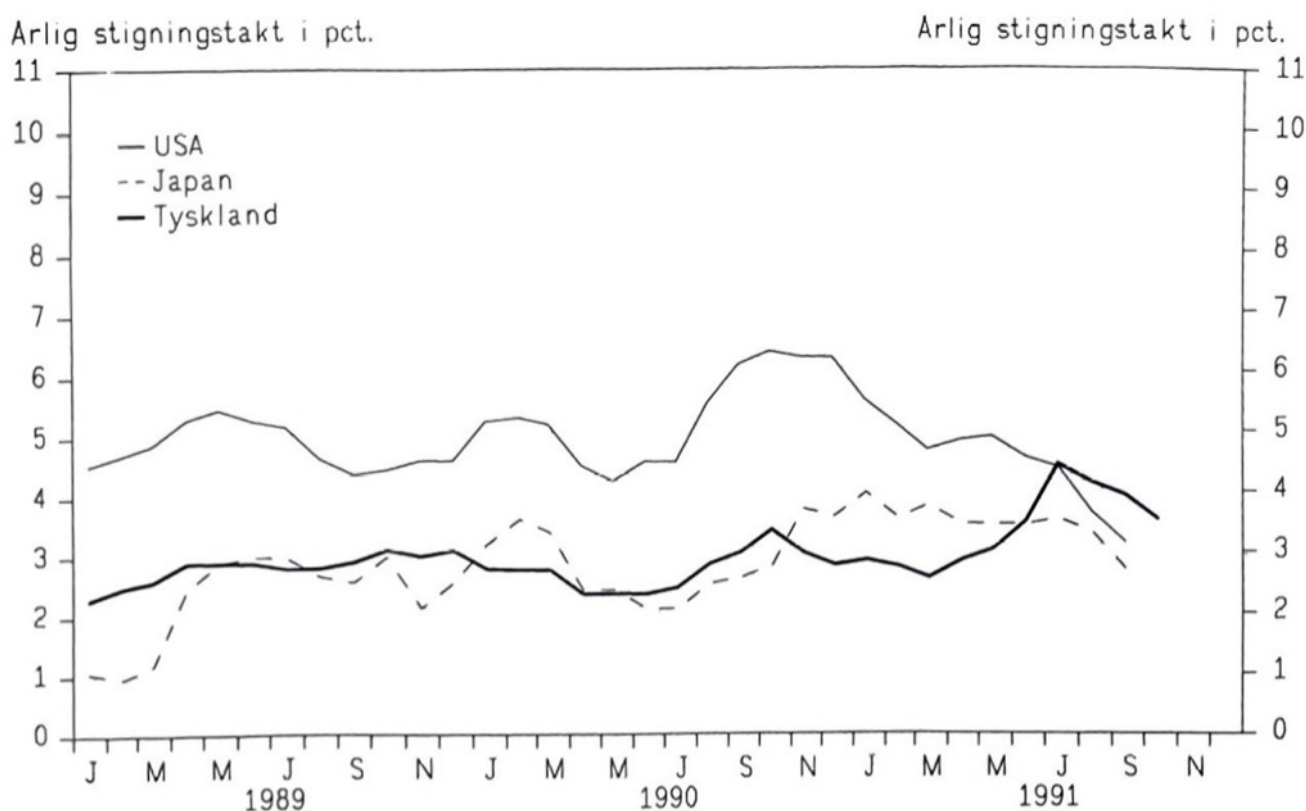
måder minder situationen i Sverige i dag om Danmarks situation for 4 til 5 år siden. Kombinationen af et overophedet ejendomsmarked, skattereform, deltagelse i EMS-samarbejdet, gældsatte forbrugere og overgang fra høj til lav inflation kan meget vel tænkes at bringe Sverige ind i en længerevarende stagnationsperiode, som den Danmark har befundet sig i siden midten af 80'erne.

Udviklingen i inflationen

Det internationale inflationsbillede har i det seneste års tid været præget af såvel konjunkturudviklingen som Golfkrisen.

Olieprisstigningerne i kølvandet på Iraks besættelse af Kuwait i august 1990 medførte, at inflationstakten målt som år til år vækstrate i prisniveauet blev hævet med 1 til 1 ½ pct. i andet halvår af 1990. Denne effekt forsvandt

Figur 3. Forbrugerpriser. USA, Japan og Tyskland



Anm.: Sæsonkorrigerede data med undt. af data for Tyskland.

med olieprisfaldet efter krigens afslutning. Golfkrisen vil dog stadig spille en rolle for inflationsniveauet i det næste halve års tid, fordi år til år prisstigningerne nu måles i forhold til det høje niveau fra efteråret 1991. Det dyk som inflationsraten tog fra og med august måned i de fleste lande, skyldes således primært, at olieprisen nu ligger på et klart lavere niveau end i samme periode sidste år.

Ser man på de enkelte lande, så har de betydelige forskelle i aktivitetsudviklingen ikke overraskende sat sig klare spor i inflationsudviklingen.

Inflationen i *USA* har således været aftagende siden årsskiftet og er faldet fra et niveau omkring 6 til nu godt 3 pct., jf. figur 3.

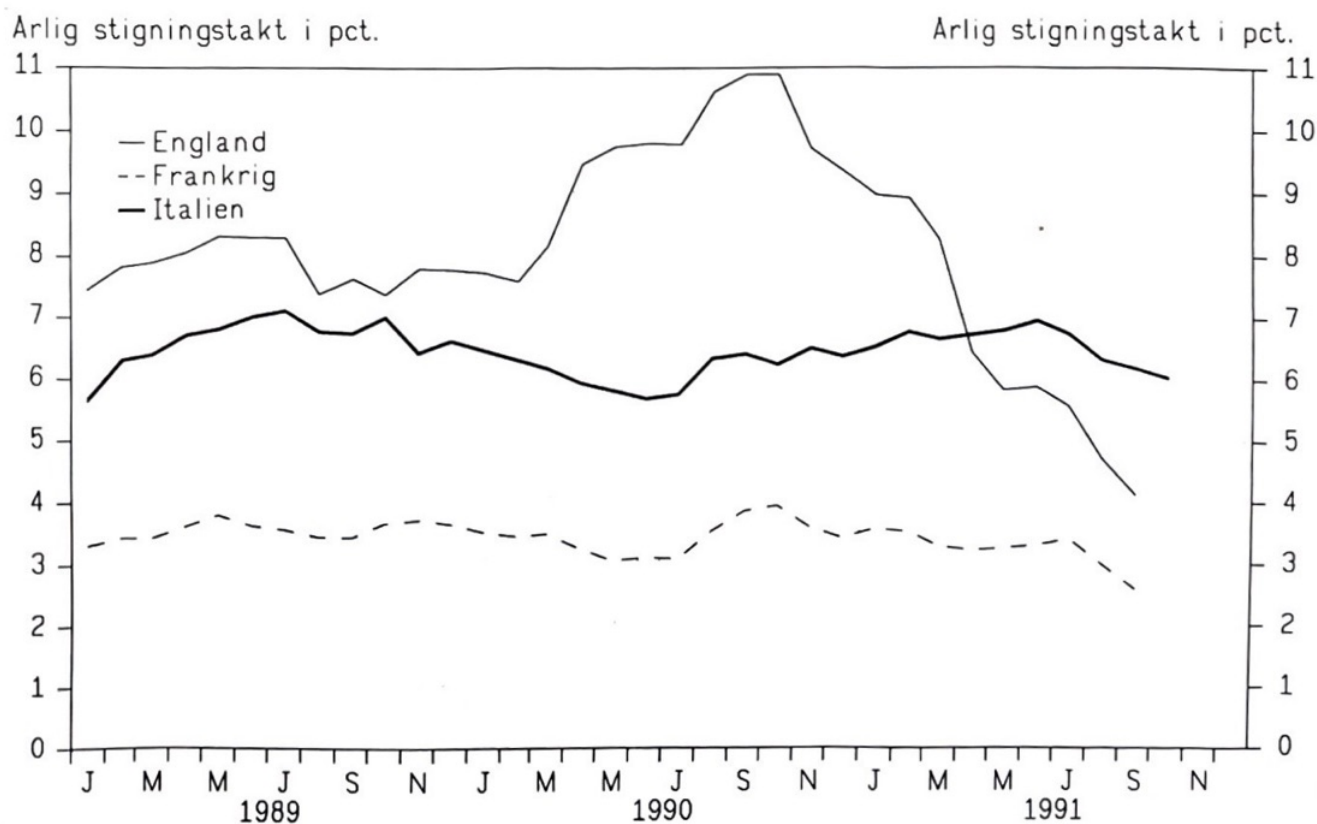
I *Japan* blev de inflationære tendenser fra olieprisstigningerne forstærket af den stær-

ke vækst i efterspørgselen omkring årsskiftet men efter, at forbrugerprisstigningerne havde været oppe på omkring 4 pct., er de nu faldet ned til ca. 3 pct. En væsentlig årsag til dette har været styrkelsen af yen.

Fra oktober sidste år frem til marts i år var inflationen i *Tyskland* aftagende på trods af den stærke vækst i efterspørgselen i samme periode. En væsentlig årsag hertil har været faldet i dollarkursen. Efter at kursudviklingen er vendt, og der ved overenskomstforhandlingerne blev aftalt lønstigninger på 7 pct., steg inflationen i Tyskland til det – efter tyske forhold – usædvanligt høje niveau på 4 til 4 ½ pct. i juli og august i år. Siden er inflationen faldet som følge af oliepriseffekten jf. ovenfor.

I *Frankrig* har inflationsraten i det seneste års tid ligget mellem 3 og 4 pct. med svag

Figur 4. Forbrugerpriser. England, Frankrig og Italien



nedadgående tendens. Omvendt har *Italiens* relativt høje inflationsniveau på 6 til 7 pct. udvist en svag opadgående tendens, som dog er bremset op indenfor de seneste par måneder.

Derimod har den stærke aktivitetsopbremsning i *England* og det af EMS-tilslutningen initierede rentefalds påvirkning af huslejerne medført en stærk reduktion af inflationen i *England*, jf. figur 4.

Medmindre opsvinget i USA skulle vise sig at være overraskende stærkt, er der i den nuværende konjunktursituation ingen grund til at forvente stigende inflation. Omvendt er der næppe heller grund til at forvente yderligere markante fald i inflationstakten, og hvis man renser for olieprisernes virkninger, tyder meget på, at inflationsraterne har nået bunden.

Størst usikkerhed knytter der sig til inflationen i Tyskland, hvor kombinationen af en mulig fortsat høj efterspørgselsvækst og et pres fra omkostningssiden kan medføre inflationsrater mellem 4 og 5 pct. Realiseres den forventede stærke opbremsning, er det dog den generelle opfattelse, at inflationsraten i Tyskland igen vil kunne holdes under 4 pct.

Den danske økonomi

Betalingsbalancen

Med et overraskende stort overskud på betalingsbalancen i august måned på 2,5 mia. kr., beløber det samlede overskud for årets første 8 måneder sig til godt 6,5 mia. kr. I de seneste skøn for det samlede betalingsbalanceoverskud i år regnes med et overskud på omkring 9 mia. kr., og med de positive augusttal er der på nuværende tidspunkt udsigt til et overskud på mindst 10 mia. kr. I følge de seneste prognoser for dansk økonomi forventes en

yderligere forbedring af betalingsbalancen i 1992 til et overskud på ca. 14 mia. kr.

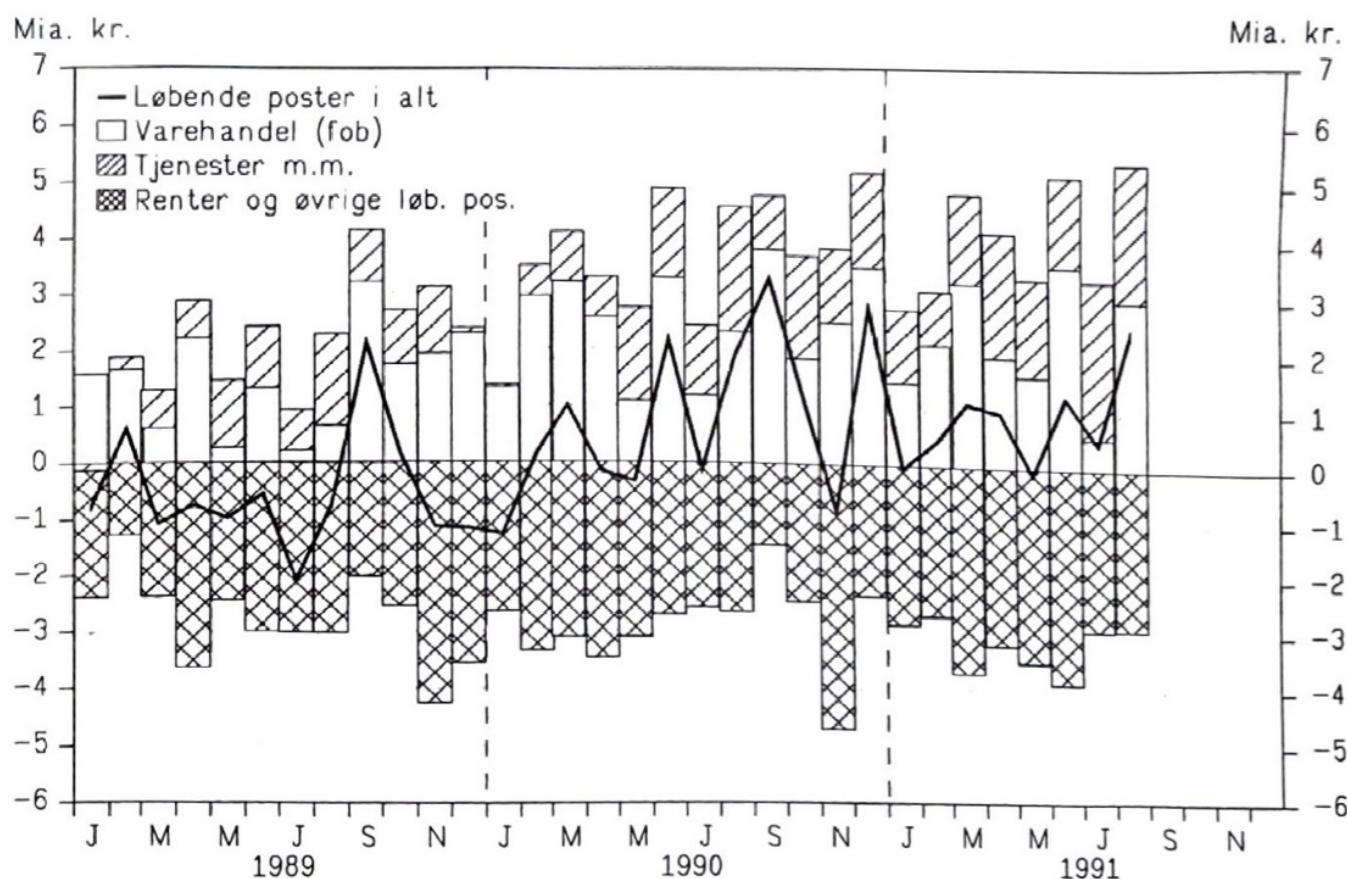
Selvom det var en klar forbedring af handelsbalancen, som var årsagen til det store overskud i august, så er det bemærkelsesværdigt, at der ikke har kunnet spores nogen trendmæssig forøgelse af handelsbalanceoverskuddet siden slutningen af 1990. Ser man bort fra udsvingene fra måned til måned, må trenden gennem første halvår 1991 nærmest betegnes som negativ, jf. figur 5. Derimod har tjenesteposterne udvist en klar forbedring indenfor det sidste års tid. Dette i kombination med et kun let forværret niveau for renteudgifterne, er baggrunden for den fortsat positive udvikling på betalingsbalancen.

Den vigtigste årsag til det overskud på betalingsbalancen som opnåedes i 1990, var en forbedring af handelsbalancen med 11 mia. kr. Forbedringen af handelsbalancen skyldtes alene en tilsvarende vækst i eksporten, idet importen var stort set uændret fra 1989 til 1990. Af væksten i eksporten tegnede Tyskland sig for ikke mindre end 65 pct.

I de første 8 måneder af 1991 er eksporten steget med ca. 8 mia. kr., og det er kun fordi importen er steget næsten tilsvarende, at der ikke har været en forbedring af handelsbalancen. Tyskland tegner sig for ca. 80% af væksten i eksporten og uden dette bidrag fra genforeningen, ville den danske handelsbalance og dermed betalingsbalance være blevet væsentligt forringet. Med udsigt til en svagere vækst i Tyskland, er der således næppe tvivl om, at der ikke fra denne kant skal forventes yderligere hjælp til den danske betalingsbalancesituation.

Det kan dog ikke afvises, at det mindre træk fra efterspørgselen i Tyskland vil blive kompenseret af højere efterspørgsel hos andre af

Figur 5. Betalingsbalance



vores handelspartnere, ligesom det lave danske inflationsniveau forbedrer konkurrenceevnen.

Mens importen som nævnt var uændret fra 1989 til 1990, har den samlede import i de første 8 måneder af 1991 ligget ca. 6,5 mia. kr. højere end samme periode sidste år. En betydelig del af væksten i importen er import af forbrugsvarer og i betragtning af, at den indenlandske forbrugsefterspørgsel endnu ikke er steget markant, er denne udvikling en klar indikation af, hvad der kan ventes, hvis og når privatforbruget for alvor begynder at stige.

Inflationen

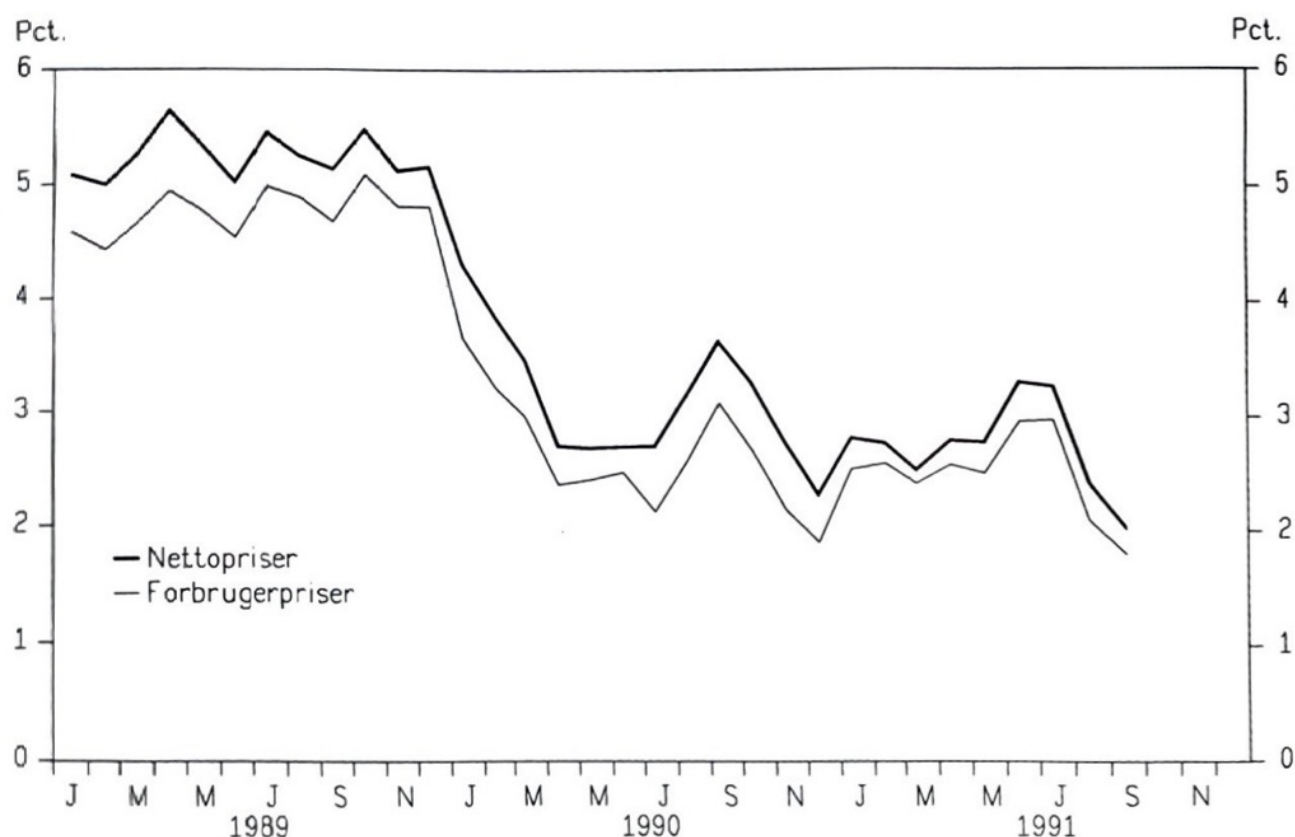
I august og september måned steg forbrugerpriserne i Danmark kun med ca. 2 pct., hvil-

ket er ca. 1 pct. lavere end i juni og juli måned, jf. figur 6.

Faldet i stigningstakten skyldes dog altovervejende, at energipriserne nu ligger klart lavere end i august måned sidste år, hvorfor der ikke er tale om en ny varig reduktion af inflationsraten. Hertil kommer, at reduktionen af visse afgifter medfører, at forbrugerprisstigningerne for tiden ligger lidt lavere end stigningen i nettopriserne således, at en fastholdelse af den nuværende tendens i prisudviklingen vil implicere en inflation på omkring 3 pct. årligt.

Dette er dog stadig en særdeles lav prisstigningstakt både sammenlignet med de hidtidige inflationsrater i Danmark og med det nuværende niveau for prisstigningerne i an-

Figur 6. Inflation. Årlig stigningstakt i netto- og forbrugerpriser



dre lande. Fra traditionelt at have ligget med prisstigninger over gennemsnittet er Danmark nu det land i OECD-området, som har den laveste prisstigningstakt.

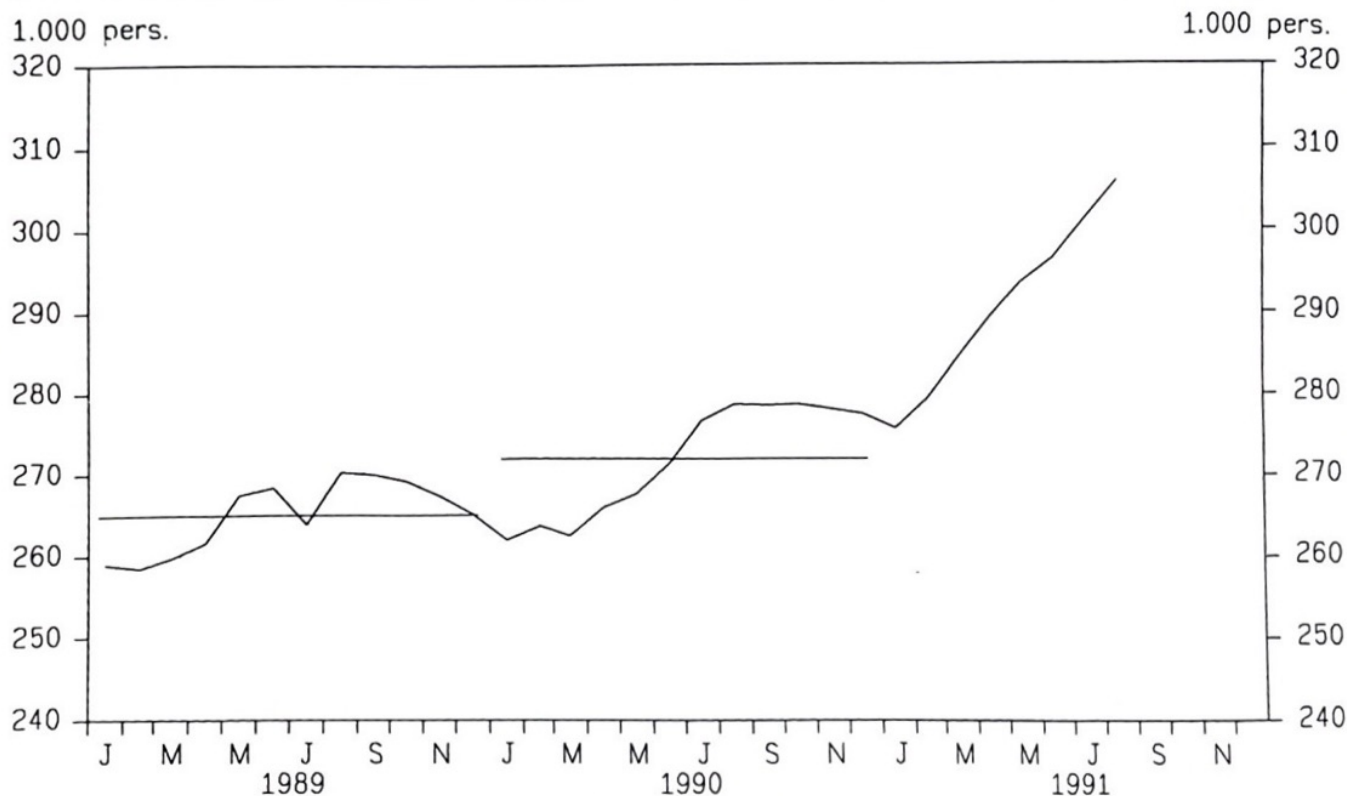
Den lave inflation må ses som et resultat af den svage økonomiske vækst og afdæmpede lønstigninger. De tidligere indarbejdede forventninger om høje inflationsrater må nu også være brudt, og dette åbner mulighed for en fastholdelse af det lave inflationsniveau. Da der samtidig ikke er udsigt til nogen markant vækst i efterspørgselen, er der al mulig grund til at tro, at Danmark fortsat vil have lave prisstigninger. Ifølge de seneste prognoser skulle prisstigningstakten i år og til næste år således kunne holde sig på 2 ½ - 3 pct.

Arbejdsløsheden

Modstykket til den positive udvikling i betalingsbalancen og inflationen er, at arbejdsløsheden vokser. Siden årsskiftet er den sæsonkorrigerede ledighed vokset fra 275.000 til over 300.000 personer, og der er ikke nogen tegn på udfladning i væksten, jf. figur 7.

Under tidligere perioder med stigende arbejdsløshed har årsagen været, at tilgangen til arbejdsstyrken har overgået væksten i beskæftigelsen. Dette er imidlertid ikke tilfældet nu. Den stigende arbejdsløshed skyldes således, at beskæftigelsen falder, mens arbejdsstyrken stort set er konstant. Den faldende beskæftigelse må igen henføres til kombinationen af lav vækst i efterspørgselen og vækst i produktiviteten.

Figur 7. Arbejdsløshed. Gennemsnitligt antal fuldtidsledige



Anm.: Sæsonkorrigerede data korrigeret for forsinkede indberetninger m.v.

Selvom der endnu ikke kan ses tegn på en opbremsning af væksten i arbejdsløsheden, forventer de fleste prognoser for dansk økonomi, at arbejdsløsheden vil stabilisere sig og eventuelt falde igen inden for det næste års tid. For året som helhed ligger skønnene for arbejdsløsheden i underkanten af 300.000 personer i år og typisk svagt højere i 1992. Nogen udsigt til en mærkbar reduktion af arbejdsløsheden er der således ikke tale om.

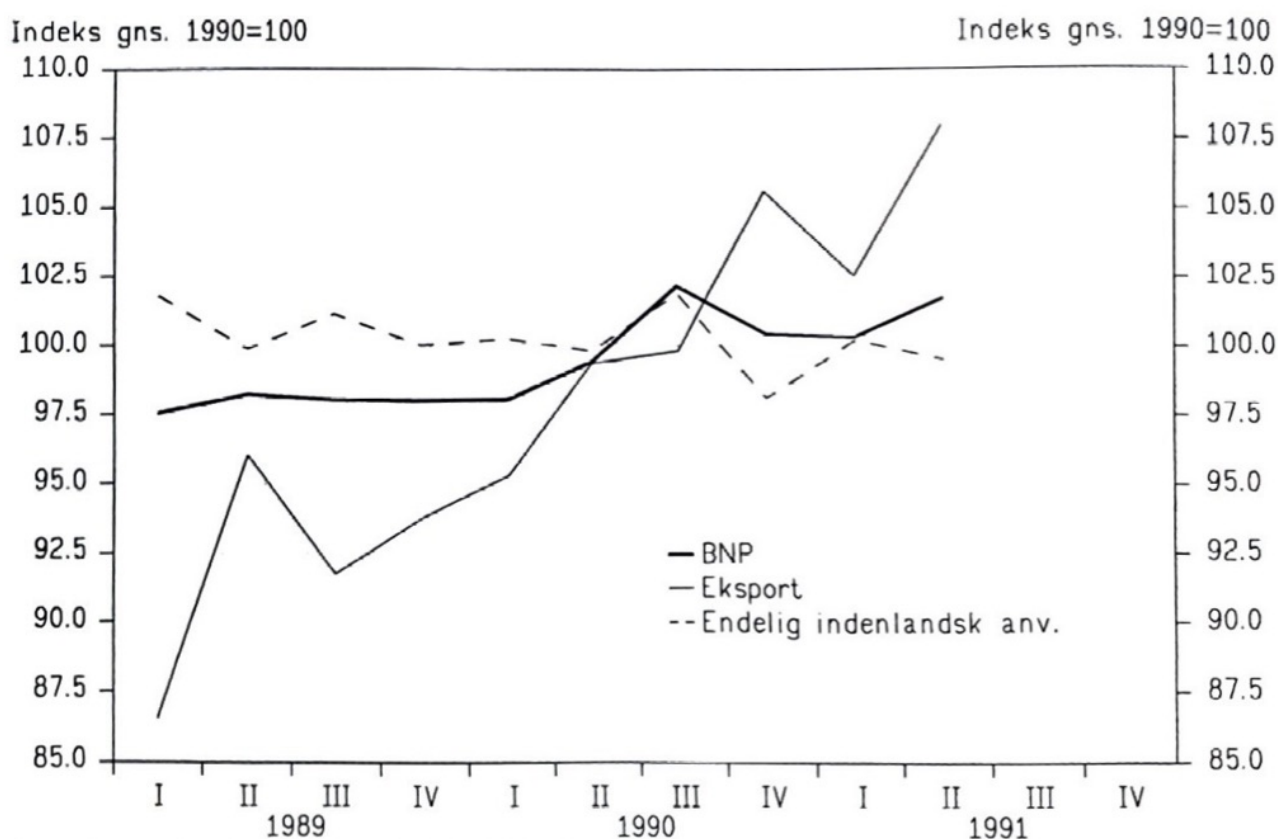
Efterspørgsel og aktivitet

De senest offentliggjorte kvartalsvise nationalregnskabstal indeholdt en overraskende høj vækst i eksporten. Til gengæld dokumenterede de også, at den indenlandske efterspørgsel fortsat udvikler sig meget svagt, jf. figur 8.

Selv med en behersket vækst i eksporten fra det nuværende niveau, vil år til år vækstraten i eksporten i 1991 kunne komme over 5 pct., og hvis det forventede opsving i USA og andre recessionsplagede lande realiseres samtidig med, at Danmarks konkurrenceevne fortsat forbedres, vil eksporten kunne vokse næsten tilsvarende i 1992. Hvis det internationale opsving bliver svagere end hidtil forventet – hvilket er højest muligt, jf. tidligere – vil vækstimpulserne fra eksporten blive svagere, og dermed vil den eneste hidtil stærkt voksende efterspørgselskomponent blive svækket.

Over halvdelen af den samlede indenlandske efterspørgsel hidrører fra *privatforbruget*, og udviklingen i denne efterspørgselskomponent er derfor afgørende for udviklingen i

Figur 8. BNP, endelig indenlandsk anvendelse samt eksport



Anm.: Sæsonkorrigerede data, faste (1980-)priser.

den samlede efterspørgsel. Ser man bort fra de tilfældige udsving fra måned til måned, så har *detailomsætningen*, som udgør knap halvdelen af det samlede private forbrug, udvist en behersket opadgående tendens i det seneste års tid.

I de fleste prognoser for dansk økonomi, forventes der en vækst i det samlede privatforbrug i år på ca. 1 pct. Skønnene for væksten i privatforbruget i 1992 varierer fra 1 ½ til 2 ½ pct.

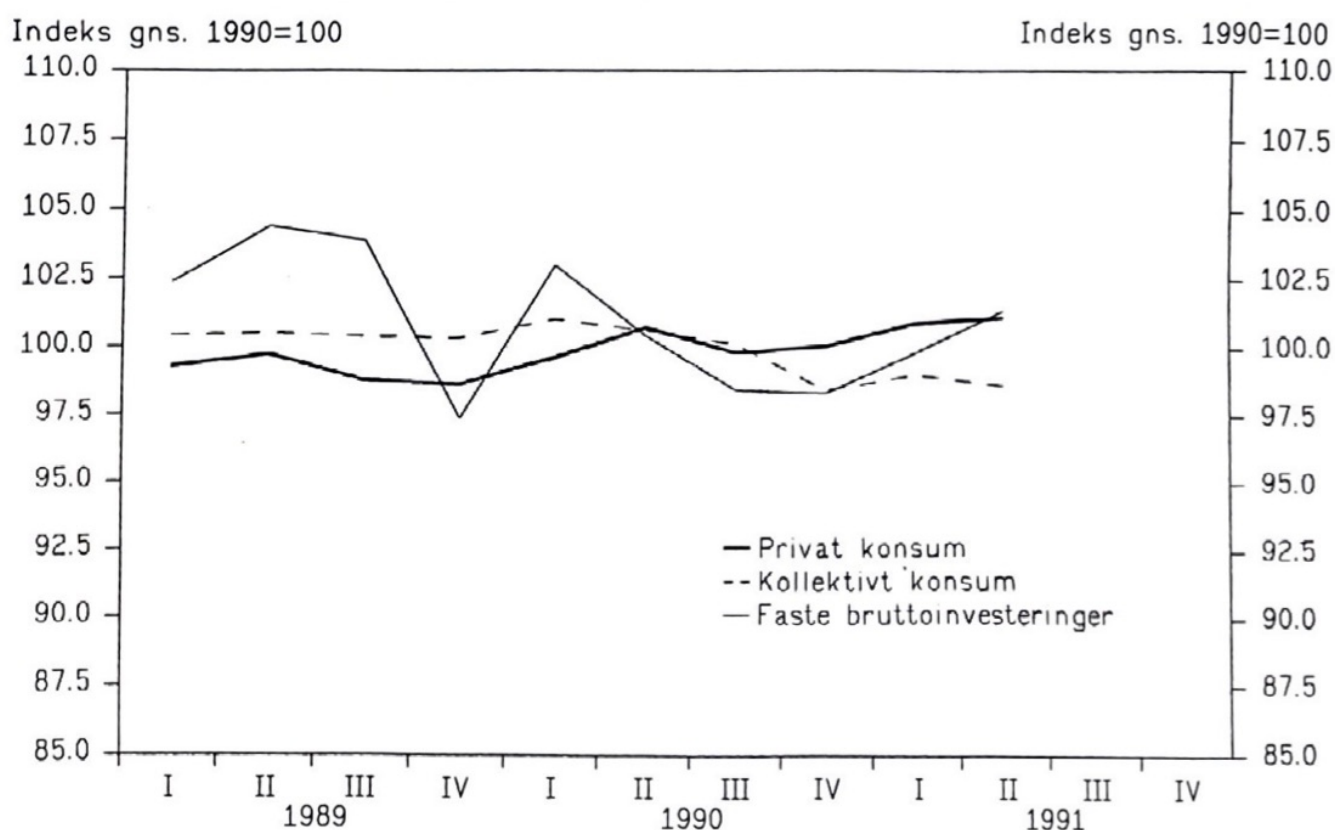
Normalt er salget af *personbiler* en god indikator for udviklingen i det fremtidige privatforbrug, da dette er en af de forbrugskomponenter, som stiger først og stærkest, når forbrugsefterspørgselen vender. Efter en betydelig vækst i bilsalget i kølvandet på Golfkri-

sen, har antallet af nyregistrerede personbiler imidlertid været svagt faldende inden foråret, og der er således i bilsalget ingen tegn på stærk forbrugsvækst.

Også *forbrugertillidsindikatoren* har ligget nogenlunde konstant igennem første halvår 1991, omend den steg betydeligt omkring årsskiftet. Alt i alt er der således god grund til at tro på prognosernes beherskede forventninger til forbrugsvæksten, og usikkerheden ligger nok overvejende i nedadgående retning.

En af de vigtigste årsager til den langsomme vækst i privatforbruget i Danmark i de seneste år er en forøgelse af opsparingskvoten. Med en høj realrente efter skat, og høj arbejdsløshed – som nu ikke længere er forbe-

Figur 9. Endelig indenlandsk anvendelse fordelt på komponenter



Anm.: Sæsonkorrigerede data, faste (1980-)priser.

holdt lønmodtagerne i de konjunkturfølsomme erhverv, men også rammer funktionærgrupperne i de tjenesteydende erhverv – er der meget som taler for at de danske forbrugere fortsat vil have en høj opsparingskvote.

Hvis opsvinget i USA og England udebliver samtidig med, at afmatningen i Tyskland realiseres, vil en svagere vækst i eksporten kunne resultere i lavere vækst i indkomsterne og dermed udhule fundamentet for forbrugsvæksten. Det er endvidere bemærkelsesværdigt, at selv en realisering af den relativt beherskede forrentede forbrugsvækst i 1992 på 2 ½ pct. kræver en reduktion af husholdningernes opsparingskvote.

Den næststørste indenlandske efterspørgselskomponent er det *offentlige forbrug*, og heller ikke herfra udgår der nogen vækstimpulser. Tværtimod er tendensen for det offentlige forbrug nedadgående, og i de fleste skøn regnes der med et fald i år på 1 til 1 ½ pct. efterfulgt af et yderligere svagt fald i 1992. En stram offentlig udgiftspolitik er et af de fundamentale elementer i den nuværende regerings politik, og selv i tilfælde af et regeringsskifte er der næppe udsigt til noget større brud med denne politik.

Investeringerne udviser normalt væsentlig større udsving end forbruget, og derfor er der også større forskelle i de forskellige prognosers vurdering af udviklingen i investeringerne. Fælles for de fleste prognoser er imidlertid, at de for i år regner med nogenlunde

uændrede *erhvervsinvesteringer*, varierende fra - til + 1 ½ pct. Til næste år forventes generelt en lidt højere vækst på 2 ½ til 4 pct.

Boligbyggeriet, som har været faldende gennem flere år, forventes yderligere at falde med ca. 15 pct. i år. Hermed skulle bunden for byggeaktiviteten dog også været nået, og for næste år lyder skønnene på et (yderligere) svagt fald eller svag vækst.

Der er betydelige variationer i skønnene for den samlede BNP-vækst i Danmark i 1991. Skønnene varierer fra ½ - 1 1/5 pct., men må under alle omstændigheder betegnes som lave. Med den noget stærkere vækst i privatforbruget i 1992 forventes en tilsvarende højere vækst i BNP på 2 - 2 ½ pct.

Anmeldelser

Johannes Michelsen: »Pengene eller Livet: Privat Ejendomsret, Aktieselskaber og Politik«

Esbjerg: Sydjysk Universitetsforlag 1991, 411 pp., kr. 250,00

Hvad har den tyske sociolog m.m. Jürgen Habermas og udbredelsen af danske aktie-selskaber at gøre med hinanden? Titlen på Lic.Scient.Pol. Johannes Michelsens (M.) nye bog – en omarbejdet version af hans licentiat-afhandling – giver en indikation af dette. Den første del, »Pengene eller Livet« refererer til M.'s *analytiske ramme*: Habermas' skelnen mellem markedet og statens »systemverden« (pengene) og den dagligdags »livsverden« (livet). Den anden del refererer til M.'s *analyse-genstand*: Forklaringen af, hvilke strukturelle træk i det danske samfunds politiske og økonomiske udvikling, der har betinget, at aktieselskabet først har fået sin succes som organisations-form 100 år efter, at det blev introduceret.

Inden vi nærmere diskuterer nogle udvalgte aspekter af M.'s analyse-genstand og -metodik er det på sin plads at bemærke, at bogen præsenterer sig veldisponeret og velskrevet; M. forklarer (næsten) altid, hvad han gør, og hvorfor han gør det. På den positive side er også en række interessante gennemgange af teorier, der er relevante for M. forehavende, og en stor mængde vel-disponeret empirisk materiale, politisk, retsligt og økonomisk. Og endelig må fremhæves den explicit interdisciplinære karakter af M.'s arbejde; man kan kun være enig i, at genstands-objektet kun kan forstås *fuldt ud* gennem en tilgang, der trækker på såvel økonomisk teori, som på de juridiske og politologiske discipliner. Men hvad man *kan* være uenig i – og hvad jeg *er* uenig i – er dels *hvilke* tilgange indenfor de respektive discipliner, der skal anvendes, og på hvilken måde og i hvilket forhold, de skal integreres. Jeg skal i det følgende kun kommentere nogle få aspekter af M.'s omfangsri-

ge, komplicerede og efter min mening kontroversielle analyse.

M.'s analytiske udgangspunkt er som nævnt Habermas' i høj grad marxistisk inspirerede sociologiske arbejder, hvorfra en stor del af den i bogen anvendte terminologi også stammer. Habermas hævder, at der eksisterer en samfundsmæssig udvikling, hvor markedet og det politisk-administrative-statslige kompleks' »system-verden« fortrænger dagligdagens »livsverden«. Knyttet til denne fortrængning er, at såkaldt »strategisk rationalitet« – baseret på »styrings-medierne« penge og magt – fortrænger moralsk og sprogligt baseret såkaldt »kommunikativ rationalitet«. (»Til liden« til styrings-medierne etableres imidlertid stadig i »livsverdenen«, nemlig gennem »retten« og den politiske diskurs). Årsagen til denne fortrængning ligger bl.a. i »liberal-kapitalismens« økonomiske kriser, der »nødvendiggør« statslig intervention, således at man går mod »sen-kapitalismen«. Det er her, at *aktie-selskaberne* bliver vigtige, for: 1) Aktie-selskaber betegner en »afpolitiseret af ejerrelationen, som sker med overgangen til liberalkapitalismen. Markedet anonymiserer udbytningen på det overordnede plan, og som et led heri anonymiserer aktie-selskabet ejerrelationen« (p. 66); 2) aktie-selskaberne er særligt velegnede som objekter for statslig styring. Generelt udtrykker aktie-selskabernes fremvækst en fremvækst af »strategisk rationalitet« i form af »penge-rationalitet« (p. 39), på bekostning af en anden rationalitets-form, der knytter sig til »den interesse for den konkrete produktion og det personlige ejerskab, der nedtones i aktieselskaberne« (p. 36). I Habermas' terminologi »moderniserer« aktie-selskabet det økonomiske system. Og det er hos M. forskydninger i den samfundsmæssige vurdering (f.eks. Folketingets vurdering) af »penge-rationaliteten«, der »forklarer« aktie-selskabernes udbredelsesmønster i Danmark.

Denne anmelder er ikke kompetent til at vurdere M.'s Habermas-behandling, eller hvorvidt M.'s konklusioner og resultater er fuldt konsistente med hans Habermas-udgangspunkt. Mine forbehold er af teoretisk økonomisk karakter. Selvom det er M.'s intention at præstere en interdisciplinær analyse er det meget klart, at økonomisk teori ikke er det han har læst mest af (se f.eks. afsnittet om neo-institutionel økonomi p. 100-105; her hører vi bl.a. om problemerne med at »måle grænsenytten af de enkelte produktionsfaktors indsats«, p. 102). 5 sider ud af 411 er ikke meget at afsætte til den yderst omfangsrige moderne økonomiske litteratur om samspillet mellem virksomheder og kapitalmarkeder, en litteratur som det ihvertfald for en økonom vil være magtpåliggende at bringe systematisk ind i analysen. I forbindelse med en teoriehistorisk gennemgang af, hvad økonomer har ment om aktieselskabet introducerer M.'s et »produkt-økonomisk« rationale for markedsøkonomien, hvor pengene blot er et *middel*, og hvor ejere motiveres til at udnytte deres evner i produktion for varemarkedet. Modsætningen til dette er et »penge-økonomisk« rationale, hvor »pengene« (profitten? omsætningen?) bliver *målet* for produktions-processen. Aktieselskabet inkarnerer dette »penge-økonomiske« rationale. Alt dette er hørt før: Det er simpelthen Thorstein Veblen, som mærkeligt nok ikke nævnes af M., om igen (i tillæg til Marx, Weber og selvfølgelig Habermas). Men er det overhovedet en videnskabeligt interessant, nyttig eller korrekt distinktion?

M. gør et ret stort nummer ud af, at fremhæve at klassiske økonomer som Adam Smith var skeptiske overfor aktieselskabet som organisationsform (fordi de så de motivationsmæssige problemer, der opstod i forbindelse mellem adskillelsen af ejerskab og kontrol). M. kalder delvis ukorrekt denne holdning for »klassisk-liberal«. Men var Smith og andres skepsis ikke simpelthen et resultat af mangelfuld økonomisk analyse – af en manglende evne til at se virksomheden i samspil med *alle* relevante markeder – snarere end et udtryk for et eller andet mystisk »produkt-økonomisk rationale«? Og hvis dette er tilfældet, hvilken mening giver det da at skelne mellem forskellige rationalitets-former forbundet med forskellige faser af markedssystemets udvikling? Fra en øko-

nomisk synsvinkel: Ingen. De ledere som interesserede Adam Smith såvel moderne ledere kan forstås som *optimerende*. Hvad der er forskelligt er de begrænsninger (f.eks. kapitalmarkedsbegrænsninger), de står overfor, og måske argumenterne i deres nytte-funktioner. Og hvad skal man overhovedet forstå ved »rationaler« – »produkt-økonomiske« eller »pengeøkonomiske«? Hvis »rationaler«? Det er klart at man kan hæfte noget politisk op på dette, men det smager også stærkt af funktionalisme.

Min fundamentale anke overfor Michelsens bog er derfor, at der for det første ikke argumenteres overbevisende for anvendeligheden af Habermas' skema med den implicerede skelnen mellem system og livs-verden, tilhørende »rationaliteter«, og for det andet, at der i sammenhæng hermed overses, at økonomisk analyse kan bringe os meget langt hen ad vejen i forståelsen af, hvad M. ønsker at forstå. Hvorfor ikke ganske enkelt forklare aktieselskabsformens langsomme udbredelse i Danmark med ændringer i størrelsesfordelingen af virksomhederne? Og hvorfor ikke bruge f.eks. nogle af de transaktionsomkostninger som eksisterer som led i etableringen som aktieselskab som led i forklaringen? M. giver os desværre ingen svar på dette.

Nicolai Juul Foss
Handelshøjskolen i København

Tom Bryder: »Machiavelli and Modern Political Analysis«

København, Forlaget Politiske Studier 1990, 144 s.

Niccolò Machiavelli (M.) hører til de forfattere, som eftertiden gang på gang er vendt tilbage til, fascineret, forarget eller – sjældnere – beundrende. Her foreligger så et nyt, dansk bidrag til den efterhånden meget omfattende M.-litteratur, næsten præcis 150 år efter den første danske bog om M., C. Paludan-Müllers *Undersøgelse om Machiavelli som Skribent, især med Hensyn til Bogen om Fyrsten* fra 1839.

Som titlen antyder, er forfatterens formål at undersøge, hvordan M.s tanker kan anvendes til at formulere en nutidig videnskabelig politisk teori. Selv om valget af netop M. begrundes – navnlig med, at han var den første moderne, d.v.s. ikke-metafysiske politiske tænker¹ – ser forfatteren denne opgave i et videre perspektiv: hvordan kan klassikere i det hele taget anvendes til udvikling af »political science theory? Dette fører ham ikke alene ind på overvejelser over, hvad der karakteriserer en klassiker (s. 3-4), men også til at beskæftige sig med den diskussion om læsning og brug af klassikere, der er koncentreret om slagordene »kontekstualisme« og »præsentisme«, og som angår alle grene af, hvad man på engelsk kalder »intellectual history«.

Her er en nærmere udredning vist på sin plads. Kontekstualismen er opstået som reaktion mod en ældre form for videnskabshistorie, som med en analogi til den politiske historie er blevet døbt »The Whig interpretation of history«. Denne gik ud på alene at gøre rede for, hvordan man skridt for skridt har nærmet sig den viden, vi har i dag – på samme måde som engelske historikere af Whig observans ensidigt har skildret den politiske udvikling som et stadigt fremskridt mod en samfundsorden i overensstemmelse med deres egne idealer. Naturvidenskabens historie har således været skrevet som en opregning af de bidrag, der gennem tiderne har været leveret til opbygning af, hvad man på historieskriverens tid regnede for god videnskab inden for de forskellige fag. Det blev til underlig golde fremstillinger, der gav et helt misvisende billede af, hvad videnskab er, og hvordan den udvikler sig. Ting, som for eftertiden kom til at stå som fejltagelser og blindgyder, kan faktisk have været meget interessante indsatser, som man kan lære meget af.

Det var mod denne gammeldags måde at drive »intellectual history« på, at man reagerede ved at kræve, at den enkelte indsats skal ses i sin historiske sammenhæng, idet man prøver at forstå, hvad man da opfattede som problem, hvorfor man gjorde det, og hvilke mere eller mindre uformulerede forudsætninger, man gik ud fra. Dette er i korthed, hvad kontekstualisme går ud på.²

Men, siger nogle, når vi beskæftiger os med vor videnskabs klassikere, er vor interesse ikke rent historisk; vi vil gerne lære noget, der gavner vort nutidige videnskabelige arbejde og må derfor tage udgangspunkt i dets problemstillinger. Dette er i korthed, hvad præsentismen går ud på.³

Nu er det for det første helt klart, at problemstillingen i denne bog er præsentistisk. Det er også efter min mening helt legitimt at læse en klassiker med det bevidste formål at søge inspiration til nutidig teoriudvikling. Det er bare noget helt andet end det historikeren gør, når han søger at forstå det fortidige. For det andet: accepterer man distinktionen mellem »the context of discovery« og »the context of justification«, kan man hævde, at det sådan set er ligegyldigt, hvor man har en idé fra, blot den er frugtbar, og at man derfor kan få noget ud af at misforstå en klassiker, så vel som af at forstå ham. Det påpeger Tom Bryder faktisk også (s. 16). Men hvorfor går han så ind for, hvad han anser for en mellemting mellem kontekstualisme og præsentisme? En forklaring herpå kunne være, at han mener, at der trods alt er større chance for at få noget brugbart ud af at læse M., hvis man prøver at forstå, hvad han egentlig mente, og at det kræver, at man ser ham i hans historiske kontekst. Det kan jeg ikke være uenig i. Om det så er berettiget at sige, at man indtager et mellemstandpunkt, er et andet spørgsmål.

Men sagen er mere kompliceret end som så. For kontekstualisme er ofte forbundet med historicisme, som indebærer, hvad Alan Donagan har kaldt »the principle of absolute novelty«. Dette går ud på, at hver tidsalder er så forskellig fra andre, at der ikke findes love, der gælder for alle samfund til alle tider. Mens en præsentist kan acceptere det kontekstualistiske krav om at se tingene i deres rette sammenhæng,⁴ kan han, hvis han mener, at samfundsvidenskaberne skal søge almengyldige lovmæssigheder, ikke acceptere dette princip. Jeg forstår Tom Bryder sådan, at han er skeptisk med hensyn til at finde sådanne love for det politiske liv, men nok mener, at man kan finde love, der dækker et ret stort spektrum af samfund, og at der er så store ligheder mellem, hvad M. beskæftigede sig med, og hvad en moderne videnskabelig politisk teori skal dække, at der er mening i at hente lovmæssigheder ud af hans skrifter og for-

søge, om de ikke kan berige en sådan teori. Han bruger det Mertonske udtryk, »theories of the middle range« for, hvad han præsenterer som en mellemting mellem præsentisme og kontekstualisme. Hvad Merton ville, var på den ene side at tage afstand fra den slags teoriløse deskriptive detaljestudier, som Parsons bebrejdede sin tids amerikanske sociologi, at man holdt sig til, men på den anden side også afvise den slags »grand theory«, som Parsons prøvede at lave.

Når der her er brugt en del plads på disse spørgsmål, er det fordi de dominerer hele første halvdel af bogen, til skade for overskueligheden og klarheden. I kap. 1 præsenteres, foruden andet mere eller mindre relevant stof, de to -ismer samt den »middle range approach«, som forfatteren foretrækker, og kap. 2, hvori tidligere M.-forskning omtales, har overskriften »The Historical Contextualist Perspective«. Denne betegnelse sættes lig historicisme, hvad der er vildledende, hvis den, som det hedder p. 12, blot står for »an approach to the understanding of ... (a classic), which takes its point of departure from the times and circumstances it was formulated (sic!)«. Kapitlet indeholder en udmærket redegørelse for M.s liv og de »circumstances«, han virkede i, og resten viser et godt kendskab til M.-litteraturen, men læseren havde været bedre hjulpet med en neutral oversigt over forskningen uden den stadige reference til det uldne begreb om »historisk kontekstualisme«, eller måske snarere med en redegørelse for, hvad Tom Bryder selv mener at have fået ud af de væsentlige bidrag til denne forskning. Hermed være ikke sagt, at der ikke er udmærkede ting, navnlig i kritisk retning, i dette kapitel.

Kap. 3 må anses for kærnen i bogen. Her fremstilles, hvad vi efter forfatterens mening i dag kan lære af M. om politisk handling. Desværre bruger han en terminologi (»operational code«), som han i en note (s. 72) fortæller, at Nathan Leites, dens ophavsmand, har betroet ham, er blevet valgt ud fra helt usaglige grunde. Der er da heller ikke tale om en kode i nogen af disse ords almindelige betydninger, men om en simplificeret sammenfatning af de opfattelser, som ligger bag en politik. Disse omfatter ifølge Alexander George, som Tom Bryder har støttet sig til, svar på sådanne spørgsmål som: hvor forudsigelig er den politi-

ske fremtid? hvor stor indflydelse kan man have på udviklingen – og hvor stor rolle spiller tilfældigheder? Disse kaldes »epistemological issues« (det hedder da epistemological !), men dertil kommer så »instrumental issues«, der angår valg af formål for politisk handling og af de midler, hvormed man prøver at fremme sine formål, deres effektivitet og deres rette brug. Der er 5 »issues« i hver af George's to grupper.

Tom Bryder går så (s. 77-84) i gang med at uddrage citater fra M.s skrifter, der kan siges at indeholde svar på sådanne for moderne politisk teori centrale spørgsmål (er de det?). Dette kunne føre til en forvanskning af, hvad han har tænkt og ment, men faktisk finder jeg det ret oplysende at systematisere hans teori på denne måde; jeg kunne blot ønske, at dette helt centrale afsnit i bogen havde været langt udførligere. Det bør nævnes, at Tom Bryder finder M.s teori for statisk og savner en holdbar klassifikation af politiske situationer (s. 84-89).

I kap. 4 omtales en speciel anvendelse i moderne politisk psykologi af tanker hos M. I *Fyrsten* skelnes som bekendt mellem at have en egenskab og at synes at have den, og en fyrste rådes til at sørge for at give indtryk af at have alle gode egenskaber. Tilføjer man nu, at det er forskellige egenskaber, der er gode i forskellige relationer, kommer vi til et begreb om »impression management«, som sikkert er ret så relevant til beskrivelse af politikeres adfærd. Nogle af de figurer, som M. skriver om, synes at have været mestre i forstillerseskunst, rene »kamæleoner«. Richard Christie og Florence Geis har nu for en snes år siden identificeret en typisk holdning, som de kalder »machiavellism« – med lille m. Den består i mangel på følelsesmæssigt engagement i mellem menneskelige forhold, mangel på konventionel moral og ringe engagement i foreliggende ideologier og værdier, men kræver også fravær af neurotiske eller psykotiske træk. Selv om det ikke fremgår helt klart af Tom Bryders fremstilling, må meningen være, at personer af denne type, med denne holdning, vil være særlig gode til at udvise »impression management«. Det spændende er nu, at Christie og Geis har konstrueret en såkaldt MACH-scale til måling af personers machiavellisme ved at plukke udtalelser ud af M.s skrifter, som personerne så

skal tilslutte sig eller tage afstand fra. Disse udtalelser er bearbejdede – nogle er naturligvis »vendt om« – som man kan konstatere, da hele spørgeskemaet gengives i et appendix. Der er foretaget en række undersøgelser med »the MACH-scale« og ifølge Tom Bryder fundet signifikante korrelationer mellem personers scores og forskellige baggrundsfaktorer som alder, køn og nation. Det hævdes af Christie og Geis, at der også er fundet korrelationer med aktuel adfærd (se s. 99). Dette ville man godt have fået mere at vide om, navnlig da Tom Bryder i virkeligheden synes ret kritisk over for denne forskning (s. 105-06). At han på den anden side skriver (s. 101), at en machiavellistiske holdning som målt ved »the MACH-scale« er »clearly associated with several indirect and non-rational forms of action« forstår jeg ikke rigtigt. Hvorfor »irrational«? Og hvad bygger denne påstand på?

I slutkapitlet tages endelig spørgsmålet om M.s etik op. Det er der jo skrevet meget om; Tom Bryder gør mest ud af, hvad Isaiah Berlin og Max Weber har skrevet. Webers diskussion af forholdet mellem etik og politik i *Politik als Beruf* og hans distinktion mellem »Gesinnungsethik« og »Verantwortungsethik«, som der henvises til, er imidlertid så problemfyldte, at de ikke hjælper meget i retning af afklaring. Hvis jeg forstår Tom Bryder ret – men dette kapitel er så springende og så fyldt med referater og citater af, hvad mange meget forskellige forfattere har skrevet, at fremstillingen er svær at følge – mener han, at M. havde en etik og var fuldt ud klar over, at den var i konflikt med den alment anerkendte kristne etik. M. forudsætter i sine værker mere eller mindre eksplicit et bestemt formål og vurderer politiske handlinger ud fra deres tjenlighed til at fremme dette, som Isaiah Berlin karakteriserer som »to create or resurrect or maintain an order that will satisfy ... men's most permanent interests«. Man må her fremhæve, at det ikke betyder, at M. kalder handlinger, som fremmer formålet, gode og handlinger, som modvirker det, onde. De almindelige moralske vurderingsord er hos ham bundet til den konventionelle moral; se f.eks. det stykke fra *Discorsi*, som citeres s. 121, hvor M. siger, at når ens lands sikkerhed står på spil, bør man se bort fra alle hensyn til retfærdigt eller uretfærdigt, blidhed eller grusomhed. Eller kap. 15 i *Fyrsten*, hvor det si-

ges, at en fyrste må være i stand til ikke at være god og til at anvende det gode og det onde, efter som omstændighederne kræver det. Det afgørende er her, at selv om M. på en måde giver sin tilslutning til den almindelige moral ved at bruge ordene sådan, og sikkert mener, at den bør følges i privatlivet, må den efter hans mening vige for, hvad »Staaträson« byder. Om man vil opfatte denne sidste som en etik, er nok mest et spørgsmål om ord.

Tom Bryder har skrevet en spændende, men ikke alt for sammenhængende bog. Han har i ti år beskæftiget sig med M., læst hans skrifter på originalsproget⁵ og sat sig grundigt ind i den sekundære litteratur. Bogen fortjener at blive læst, ikke blot som et bidrag til denne litteratur, men først og fremmest som et eksempel på, hvordan man kan prøve at udnytte en klassiker til at berige nutidig teoridannelse. Hvor stor berigelse, der faktisk er kommet ud af det, er andre af dette tidsskrifts læsere sikkert mere kvalificeret til at bedømme end jeg.

Mogens Blegvad, professor

Noter

1. En anden begrundelse er, at han er så klar, at det så at sige ikke er nødvendigt at fortolke ham. Har Tom Bryder virkelig ret i, at hele den litteratur, der prøver at tolke M.s hovedbegreber, er overflødig (s. 8)?
2. En nærmere forklaring og et glimrende eksempel på, hvad der kan opnås ad den vej, findes i den bog, jeg anmeldte i dette tidsskrift i årgang 1985-86, s. 55-59: S. Collini, D. Winch & J. Burrow; *That Noble Science of Politics*.
3. En god hermeneutiker vil tilføje, at det kun er i dialog med det nutidige, at det fortidige kan opfattes.
4. Ja, i virkeligheden bør gøre dette, hvis han vil finde lovmæssigheder hos en klassiker, der har gyldighed uden for dennes erfaringsfære. Hvis klassikeren skriver *hvis A, så B*, kommer man ofte galt af sted ved blot at acceptere dette. Hvis man derimod ved en kontekstualistisk analyse finder, at klassikeren erfaringsfære er karakteriseret ved C, kan man danne den hypotese, at *hvis C, så (hvis A, så B)* er en almenyldig lov.
5. Men i en bog skrevet på engelsk, skulle citaterne nok have været på dette sprog; så kunne originalteksten have været anført i noter, så man evt. kan kontrollere oversættelsen.

Hans Branner: »Det ny Europa – international politik i forandring«

Samfundsfagsnyt 1991, 182 s., kr. 164,00

I disse år sker der en kraftig koncentration af opmærksomheden omkring Europa og europæiske udviklinger som et samlet udtryk for hele udviklingen i international politik. Det kan der anføres mange gode argumenter for, og i sin bog om Det ny Europa søger Hans Branner da også at påvise, hvorledes ændringerne i Europa har påvirket forholdene ikke alene for europæerne, men for verden som helhed.

Bogen er udarbejdet som en lærebog for gymnasiet og HF, men forfatteren har også haft en bredere læserkreds for øje. Han samler sin fremstilling i fire store afsnit, 1. Fra supermagternes til europæernes Europa, 2. EF og den vesteuropæiske integrationsproces, 3. Et nyt europæisk sikkerhedssystem og endelig 4. Danmarks plads i det ny Europa. Hans Branner er en erfaren pædagog og har bag sig flere centrale enkeltundersøgelser af dansk udenrigspolitik lige som flere lærebøger. Han er velkendt med de fremherskende retninger inden for analyser af international politik, men det er et spørgsmål, om han ikke til denne bogs formål og læserkreds har anvendt for megen plads og energi på at indføre læserne i disse tankegange. De foregår ofte på et meget højt abstraktionsniveau, og det er vitterligt vanskeligt at fastholde forbindelsen herfra til de konkrete udviklinger af meget aktuel karakter, som udgør hovedparten af bogens empiriske materiale. Risikoen er, at læserne efter at have koncentreret sig om at indlære mere almene og overordnede begreber kan have vanskeligt ved at se deres anvendelighed og betydning i den konkrete fremstilling.

De fire hovedområder, som strukturerer fremstillingen er både velvalgte og hensigtsmæssige for en mere omfattende forståelse af Hans Branners hovedtanke, nemlig at Europa i og med reduktionen af den sovjetiske tilstedeværelse i Europa har fået nye muligheder for at virkeliggøre forestillingerne om et samlet og åbent Europa. Når han derefter samler opmærksomheden omkring den vesteuropæiske integrationsproces inden for og i forbindelse med EF taler meget for, at netop EF

har muligheder for at blive en dynamo i den bredere europæiske udvikling. Men det havde været berettiget i noget større omfang at diskutere også de vanskeligheder og problemer, som EF – og dets enkelte medlemsstater – kan komme ud for og allerede er løbet ind i under bestræbelserne for at udbygge europæernes Europa. Dette fremgår helt tydeligt af hans afsnit om et nyt europæisk sikkerhedssystem, hvor forestillingerne, tankerne og planerne er mangfoldige, men hvor konturerne af et sådant system endnu synes vage.

For de fleste læsere vil bogens sidste afsnit om Danmarks plads i det nye Europa nok være det, der vil vække mest opmærksomhed og diskussionslyst. Det tager udgangspunkt i overordnede betragtninger om forholdet mellem stormagter og småstater, og Hans Branner diskuterer grundigt, i hvilket omfang småstaters magt er blevet øget eller mindsket gennem den skete udvikling. Der er ingen tvivl om hans eget standpunkt, som går ud på, at småstaternes handlemuligheder er blevet forøget – og det er han da ikke ene om –, men i hvilket omfang øgede handlemuligheder uden videre medfører mere magt vil nok fortsat være et omdiskuteret spørgsmål. Jeg savner en mere udførlig diskussion af danske muligheder og den debat om Danmarks plads i det ny Europa, som stadig foregår. At Hans Branner til sidst bringer udtalelser fra talsmænd for forskellige politiske partier overflødig gør ikke en sådan diskussion.

Hans Branner har formået at skrive en bog, som på udmærket måde anskueliggør nogle af hovedproblemerne i den europæiske udvikling fra slutningen af 1980'erne. Den bør kunne give anledning til gode diskussioner, men forudsætter en så kvalificeret og aktiv lærertilværelse, at den læst på egen hånd kan være vanskelig at få overblik over. Men det er i sig selv fortjenstfuldt, at en erfaren pædagog og engageret forsker har påtaget sig at formidle sin forståelse til en større kreds.

Ole Karup Pedersen
Professor
Institut for Statskundskab
Københavns Universitet

**Carsten Due-Nielsen, Johan Peter Noack og Nikolaj Petersen (red.):
»Danmark, Norden og NATO
1948-1962«**

Dansk Udenrigspolitisk Institut og Forskningsinitiativet Dansk Politik under Forandring 1945-1985

Jurist- og Økonomforbundets Forlag 1991, 224 s., kr. 150,00

I maj 1990 afholdt de to institutioner et seminar om »Danmark og NATO 1948-61« i anledning af 40-året for undertegnelsen af Atlantpagten. Hensigten var at stimulere forskningen af denne vigtige fase i dansk udenrigspolitik. Den udsendte publikation rummer de fremlagte skriftlige bidrag til seminaret samt resumeer af de efterfølgende diskussioner. I forordet udtrykker de to formænd ønsket om, at bogen også vil bidrage til en større forståelse af nødvendigheden af en øget arkivadgang for hele efterkrigsperioden.

Foruden en introduktion af Carsten Due-Nielsen indeholder bogen i alt syv bidrag. De fire er skrevet på opfordring af danske forskere, mens de tre sidste kommer fra henholdsvis norsk og svensk side. Disse bidrag fra de andre nordiske lande er ikke så solidt dokumenterede som de danske, men giver gode indblik i den videre sammenhæng, som Danmarks indslusning i NATO foregik i. Krister Wahlbäcks indlæg om »Sverige och det skandinaviske försvarsförbundet: Sju förklaringsfaktorer« giver en spændende og også dristig oversigt over de grunde, der i 1948 kunne få ellers så forsigtige politikere som Erlander og Undén til at tage initiativet til det skandinaviske forsvarsforbund. Han fremhæver betydningen af det fælles trusselsbillede med Sovjetunionen i centrum, men også muligheden af et ønske om at ville rehabilitere svensk udenrigspolitik efter krigsårene. Endelig anfører han forestillingen om, at det gennem oprettelsen af et forsvarsforbund ville være muligt at styrke den svenske samfundsmodel – både indadtil og over for omverden.

Knut Einar Eriksen og Helge Ø. Pharo bidrager yderligere til en perspektivering af omgivelsernes betydning for dansk udenrigspolitik med deres

artikel om »De fire sirklene i norsk udenrigspolitik 1949-1961«, hvor de også påpeger betydningen af den indenrigspolitiske situation i Norge som en vigtig forudsætning for landets klare atlantiske orientering. Rolf Tamnes sætter sit bidrag om »Samspillet mellem Norge og Danmark i NATO i 1950-årene« søgelyset mod den udvikling i retning af fællesoptræden, men på visse områder også særstandpunkter, som fandt sted gennem de første ti år inden for alliancen.

De danske bidrag går forståeligt nok først og fremmest ind i den danske beslutningsproces. Nikolaj Petersens indlæg om »Atlantpagten eller Norden? Den danske alliancebeslutning 1949« hviler på meget omfattende arkivstudier og han rejser med rette det spørgsmål, om det danske ja til Atlantpagten i realiteten allerede var givet i 1948, da det blev erkendt, at Danmark måtte basere sin sikkerhed på samarbejde med andre stater. Betydningen af dette spørgsmål understreges yderligere af Leon Dalgas Jensen i hans artikel om »NATO og danske økonomisk-politiske interesser 1949-1956«, hvor han afslutningsvis og med god kildemæssig dækning kan fastslå, at økonomisk politik og sikkerhedspolitik hang tæt sammen i opfattelserne hos de politiske beslutningstagere. I den efterfølgende diskussion blev det da også fremhævet som noget positivt, at Leon Dalgas Jensen på et mere velunderbygget grundlag end hidtil havde påvist denne forbindelse. På tilsvarende måde kan Michael H. Clemmensen hævdes at inddrage et aspekt i den danske forsvarsplanlægning i 1950'erne, som hidtil har været noget overset, i sit indlæg om »Den massive gengældelses lille ekko. De taktiske atomvåbens rolle i den danske forsvarsplanlægning i 1950'erne.« Ikke mindst i lyset af senere årtiers tydelige danske betænkkelighed ved atomvåben er det vigtigt at få understreget den tilsyneladende passive accept af disse våben i alliancens første periode. Poul Villume analyserer i sit bidrag »Mulig fjende – nødvendig allieret? Vesttysklands rolle i udformningen af dansk forsvars- og sikkerhedspolitik 1950-1961« den betydning, som Vesttysklands integration i NATO's militære udbygning fik – også for danske overvejelser. Han påviser, hvor tidligt man – allerede fra 1952 – var indstillet på værdien af en vesttysk deltagelse i NATO's forsvar – også i Danmark.

Bogen lever fuldtud op til hensigten med seminaret. Gennem den får man både belyst, hvor langt dansk forskning allerede er nået med hensyn til en nuanceret analyse af vigtige sider af Danmarks tilslutning til og medlemskab af Atlantpagten, samtidig med at behovet for yderligere undersøgelser også klart fremgår. Alle forfattere har et skarpt blik for de internationale vilkår, hvorunder udviklingen fandt sted, men er også opmærksomme på, at medlemskabet havde videre samfundsmæssige forudsætninger og følger end de rent sikkerhedspolitiske. Bogen må kunne danne et godt udgangspunkt for videre studier, og spørgsmålet er, om ikke tiden er inde til en mere omfattende og samlet analyse af Danmarks placering inden for NATO.

Ole Karup Pedersen, professor
Institut for Statskundskab
Københavns Universitet.

Palle Svensson og Lise Togeby: »Højrebølge?«

Politica, Århus 1991, 212 s., kr. 140,00.

Palle Svensson og Lise Togeby gennemførte for nogle år siden en omfattende undersøgelse af ungdommens politiske holdnings- og adfærdsmønstre, dens politiske kultur (Politisk Opbrud, 1986). Den byggede på interviews med unge mellem 19 og 27 år i Århus amt foretaget i 1979. Dens hovedresultat var påvisningen af en venstre-drejning blandt 1970ernes unge. »Højrebølgen?« fremlægger resultaterne af en tilsvarende undersøgelse foretaget ni år senere, men med en væsentlig udvidelse: den inddrager årgangene mellem 19 og 37, og den belyser således både den generation, som blev undersøgt ni år tidligere, og den næste generation, som er blevet voksne i løbet af 1980erne. Bogen behandler forandringerne i den politiske kultur både inden for samme generation og mellem en generation og den næste. Den er en sammenligning mellem tre grupper for at belyse to slags forandring. Dens grundlæggende antagelse er, at udviklingen i 1980erne er gået i en anden retning end i 1970erne, at den er præget af en

højrebølge. Den beskrives som »den folkelige reaktion mod de samfundsmæssige og politiske udviklingstendenser i de vestlige samfund« og »et udtryk for en magtforskydning fra venstre mod højre i det politiske system«. Denne udvikling finder udtryk i ændrede politiske styrkeforhold, men også i »ændrede former for politisk aktivitet og ændrede værdier og holdninger«. Det er det, forfatterne forstår ved politisk kultur.

I problemformuleringen ligger en antagelse om, at denne kultur er orienteret efter et enkelt grundlæggende mønster, højre-venstre-dimensionen. Forfatterne anvender dette begreb i sin allerbredeste betydning, som en sammenhæng, der omfatter partivalg, holdninger til økonomiske, sociale, moralske og kulturelle spørgsmål og til den demokratiske styreform, samt til valget af politiske deltagelsesformer. Og når højre-venstre-terminologien anvendes i denne brede forstand, så bliver svaret på spørgsmålet, om der er forekommet en højrebølge, ikke entydigt, for disse kulturelementer har udviklet sig i forskellig retning. Men hvis man betragter højre-venstre-dimensionen i en mere snæver, traditionel betydning, som en grundholdning, der præger partivalget og nogle centrale økonomiske og sociale stridsspørgsmål, så er der tale om en ganske entydig højrebølge blandt 1980ernes danske ungdom.

I det fundamentale spørgsmål om partivalg viser undersøgelsen ganske vist, at 1970er-generationen har bevaret sin stærke præference for venstrefløjsspartierne (de fik 36% af dens stemmer i 1979 og 37% ni år senere), men samtidig et stærkt frafald fra Socialdemokratiet til fordel for de borgerlige partier, der med 7%’s fremgang får samme tilslutning som venstrefløjen. 1980er-generationen giver derimod kun 28% af sine stemmer til venstrefløjen, men ikke mindre end 45% til de borgerlige. Der forekommer her et klart mønster, som genfindes i de politiske holdninger: Den tidligere stærkt venstreorienterede 1970er-generation er undergået en moderat højredrejning, hvorimod den næste ungdomsgeneration står væsentligt længere til højre.

Denne udvikling viser sig klarest i holdningerne til det problemkompleks, der traditionelt har udgjort hovedskillelinien i dansk politik, omkring

fordeling og erhvervsfrihed: spørgsmål om arbejdsgivernes ret til at lede og fordele arbejdet, om progressionen i indkomstbeskatningen, om gratis børneinstitutioner, om statslig overtagelse af pengeinstitutter og om EF. Derimod sker der ingen højredrejning i spørgsmål om visse fundamentale velfærdsgoder (gratis lægehjælp, fuld arbejdsløshedsunderstøttelse), ej heller i spørgsmål om kvinders ligeberettigelse, om indoktrinering i skolen, om fremmedarbejdere. Og trods den megen tale om politikerlede forekommer der ikke nogen vækst i mistilliden til politikere eller til den demokratiske styreform. Endelig viser undersøgelsen en stagnation i deltagelsen i traditionelle organisationsformer som partier, medens græsrodsaktiviteterne i begge generationer ligger højere end hos 1970ernes unge. Højredrejningen er således begrænset til den traditionelle økonomisk-socialle skillelinie, den omfatter ikke områder som tolerance, lighed og systemtillid.

En væsentlig interesse for både den første ungdomsundersøgelse og for »Højrebølgen?« er påvisningen af subkulturer, grupper med et holdnings- og adfærdsmønster, der afviger fra den nationale norm. Forfatterne kan identificere fire danske subkulturer. Den første er den traditionelle arbejderkultur, der var bærende for socialdemokratiet og hele det klassebaserede parti- og organisationssystem. Nu er arbejderkulturen svinende, arbejderne mister deres enhedspræg. Medens over halvdelen af de unge arbejdere endnu i 1970erne stemte på Socialdemokratiet, gælder det nu kun en fjerdedel, og næsten halvdelen stemmer nu borgerligt. Også arbejderne politiske holdninger undergår en vis højredrejning i takt med befolkningens almindelige meningsudvikling.

En gruppe, som forfatterne har interesseret sig meget for i »Politisk Opbrud« er »de nye mellem-lag«, som de kaldes i en senmarxistisk terminologi: de højtuddannede funktionærer i den offentlige sektor. Det drejer sig blandt de unge især om ansatte i de servicesektorer, som har ekspanderet voldsomt i 1960erne og 1970erne, undervisnings-, social- og sundhedsvæsenet. Mellemlaget var for troppen for de væsentligste nydannelser i 1970ernes politiske kultur: Venstrefløjspartiernes opsving, venstreorienteringen af den politiske hold-

ning og brugen af utraditionelle »græsrodsformer« i den politiske deltagelse. Mellemlagene har i 1980erne bevaret deres særpræg, men i afsvækket form. Over halvdelen af de unge offentlige funktionærer stemmer i firserne stadig på et venstrefløjsparti, men her har SF nu indtaget en dominerende plads; de borgerlige partier har haft en fremgang fra 19 til 29%.

En anden subkultur, som forfatterne vier en særlig interesse, er »yuppierne«, de højt uddannede funktionærer i den private sektor, en fåtallig, men stærkt voksende vælgergruppe, som præges af stærk højreorientering i partivalg og i økonomiske synspunkter, men kombinerer disse med en klar liberal holdning i tolerance- og ligheds-spørgsmål.

Endelig undersøges en gruppe i stærk talmæssig vækst i de seneste årtier, nemlig de »udstødte fra arbejdsmarkedet«, bionds- og efterlønsmottagere. Denne gruppe går stærkt ind for velfærds- og udligningssynspunkter, men præges desuden af autoritære og intolerante holdninger og en udpræget mistillid til det politiske system. I denne gruppe findes der ingen højredrejning, kun en tiendedel stemmer borgerligt.

»Højrebølgen?« tegner et spændende billede af den danske ungdoms politiske kultur på tærsklen til det postindustrielle samfund. De traditionelle klasseskillevinier, der grundlæggende præger det danske parti- og organisationssystem, synes helt udvisket i holdningsmønstrene, de partibærende klasser-arbejdere og (ganske få unge) selvstændige erhvervsdrivende er konturløse, koncensusprægede grupper. De markante politiske særpræg findes hos de to akademiske grupper i henholdsvis den offentlige og den private sektor. De synes at udgøre det dynamiske element i holdningsudviklingen, hvor »yuppiernes« højreorientering i 1980erne har afløst »mellemlagenes« venstreorientering i 1970erne som den hovedstrømning, der farver tidens politiske klima og dermed de bredere befolkningsgruppers holdningsmønstre. I systemets anden ende udgør de »udstødte« en utilfreds, men samtidig helt passiv befolkningsdel. Ikke desto mindre finder forfatterne, at der her forekommer en »alvorlig trussel mod den etable-

rede styreform latent«, en gruppe, hvor autoritære holdninger kan vokse sig stærke.

Ellers giver bogen et forholdsvis optimistisk billede af kulturudviklingen. Denne er præget af stabilisering og aftagende polarisering og grundlæggende konsensus om demokratiet og velfærdsstaten. »Højrebølgen?« er et perspektivrigt og aktuelt bud på, hvad der er sket med vort samfund i det seneste årti. Ifølge projektets logik må der i 1997 følge en ny 90'er-generation til 70'ernes oprørere og 80'ernes stræbere. Gad vidst, hvordan den kommer til at se ud?

Torben Worre, lektor
Historisk Institut
Københavns Universitet

Jørgen Goul Andersen og Peter Munk Christiansen: »Skatter uden velfærd. De offentlige udgifter i international belysning«

København, Jurist- og Økonomforbundets
Forlag 1991, 334 sider, kr. 295,00.

»Value for money« var et af slagordene i Margaret Thatcher's kampagne for modernisering af den engelske velfærdsstat. Den offentlige sektor kunne ikke levere den vare, som borgerne havde krav på og betalt for. Danske politikeres kampe mod offentligt papirnusseri, spild og ressourcefråds er gået efter samme melodi, selvom det ligger i den danske politiske kultur at spille lidt mere piano. Privatisering, produktivitsforsøg og besparelser var løsningen på velfærdsstatens krise.

Stillet over for denne trommeild har velfærdsstatens venner ofte følt sig fristet til at følge den gamle socialdemokrat F.J. Borgbjerg og udråbe et »Betalt din skat med glæde!« – uanset en nagende tvivl om, hvorvidt pengene nødvendigvis lå bedst i finansministerens lommer.

I de senere år har velfærdsstatens venner fået nye bekymringer. Harmoniseringsdebatten i forbindelse med EF's indre marked har rejst spørgsmå-

let om, hvorvidt den danske velfærdsstat kunne overleve skatteudjævninger og åbne grænser i Europa. Bag denne frygt har det tit ligget som en skjult forudsætning, at grænsen mellem civilisation og rå middelalder fulgte den dansk-tyske grænse. Medens området syd for Alperne var præget af det rene barbari – smukt tolket af Shu-BiDua i den kendte strofe: »De varme lande er noget lort«.

Derfor er det forfriskende, at Jørgen Goul Andersen og Peter Munk Christiansen fra Institut for Statskundskab ved Århus Universitet har sat sig for at tælle hestens tænder. Har danskerne virkelig verdens bedste velfærdsstat og bør vi derfor betale skatten med glæde – omend det iblandt kræver, at man tager sig lidt sammen? Resultatet af de to forskeres tællearbejde blev først til et kapitel i en rapport fra Forum for Industriel Udvikling og nu – et årstid og meget arbejde senere – til en bog på over trehundrede sider.

Af de mange sider og tabeller dukker mange synspunkter om velfærdsstaten frem. Nogle er ikke overraskende, mens andre er nye også for fagfolk.

Mange har formentlig i forvejen været klar over at årsagerne til den voksende offentlige sektor ikke alene var udgifterne til de egentlige velfærdsydelser: uddannelse, sundhed og social sikkerhed. De stigende udgifter må i langt højere grad henføres til voksende rentebetalinger på statsgælden. De har ansvaret for næsten 60 procent af stigningen i det offentlige udgiftstryk. Også arbejdsløshedsdagpengene vejer tungt – sammen med udgifter til offentlig administration.

Billedet af velfærdsstaterne syd for grænsen bliver nuanceret i en sammenligning med Holland og Tyskland. Umiddelbart har Danmark store offentlige udgifter sammenlignet med disse to lande – 68 pct. af bruttofaktorindkomsten mod henholdsvis 64 pct. og 51 pct. Men der er ikke nær så store forskelle, når man ser på de velfærdsydelser, der stilles til rådighed for borgerne. De høje danske offentlige udgifter må igen henføres til renterne af statsgælden. Skatter uden velfærd.

En stor del af bogen er viet til mere detaljerede analyser af forskellige dele af de offentlige udgif-

ter og af skattesystemet. Nogle populære myter bliver skudt i sænk. Vores dyre sundhedssystem har for eksempel ikke kunne øge danskernes levealder. Skadevirkningerne af de høje marginalskatter er på mange måder overdrevet i den offentlige debat. Forfatterne peger også på nogle områder, hvor den danske velfærdsstat har nogle unikke kvaliteter. Det gælder især på det sociale område og på børnepasningsområdet, hvor niveau og udbredelse af ydelserne er betydeligt bedre end i Holland og Tyskland. I høj grad har disse særtræk forbindelse med den høje erhvervsfrekvens for danske kvinder. Endelig fremhæver de, at det største aktuelle forsørgelsesproblem for velfærdsstaten ligger i den store og voksende gruppe af danskere i alderen 18-66 år, som er »langvarigt offentligt forsørgede« – dvs. lever af førtidspension, dagpenge og bistandshjælp. Tallet ligger nu på 6-700.000 mennesker svarende til godt 20 pct. af alle 18-66-årige Pris pr. år: 60 mia. kr.

Bogen afrundes med nogle anvisningskapitler. Hvilke veje skal velfærdsstaten og dens venner følge for at få mere velfærd for skatterne. Fire ledetråde identificeres:

- fastholdelse af udgiftsniveauet
- bedre økonomisering med de offentlige ressourcer
- bedre kvalitet i offentlige ydelser til sikring af borgernes livskvalitet
- offentlig styrkelse af den private sektor

Meget godt kan altså siges om denne bog, der bør blive en »brugsbog« for alle, som interesserer sig for den offentlige sektor. Men der er også nogle svagheder og huller i fremstillingerne. Først svaghederne. Det har været et stort arbejde at lave en bog som denne. Tillige hårdt for de pårørende, som antydte i forordet. Også læseren sættes ind imellem på arbejde i en grad, som burde være lettet af en vaks redigering og udjævning af fremstillingsformen. Mange af velfærdsstatens venner kom-

mer nok til kort i forhold til de komplicerede overvejelser om »emissionskurstab«, »dekomponering af statsgælden«, »inflationsreguleret nettolåntagning« og meget andet i kapitel 3. Omvendt er de afsluttende kapitler noget almene og fyldige i deres opregning af sympatiske synspunkter fra de senere års velfærdsstatsdebat.

Dernæst hullerne. Tendensen i bogen er, at både den offentlige sektor og borgerne betragtes som samlede grupper. Spillet mellem lokale, amtslige og centrale politiske beslutningstagere og myndigheder behandles kun sparsomt, selv om man kan have mistanke om, at mange sære ting i den offentlige sektor skyldes den uhensigtsmæssige kombination af beslutningskompetence og finansieringssystem. Kommunernes tilskyndelse til hurtigt at få arbejdsløse sendt over i dagpengesystemet i stedet for at lægge en langsigtet uddannelsesplan er et oplagt eksempel. Tilsvarende er der ikke meget opmærksomhed overfor de fordelingsvirkninger, som velfærdsstaten og dens skatter har. Renterne af statsgælden vender jo blandt andet tilbage til de danske borgere, som har købt statsobligationerne. Hvem modtager din skat med glæde? Ejheller omfordelingen gennem udgifterne tages op. Ganske vist viser forfatterne, at rigtig mange borgere er glade for velfærdsstaten, men har nogle borgere mere grund til at være glade end andre?

Men sådan kan en anmelder jo altid finde noget at beklage sig over. Essensen bør imidlertid være klar: Jørgen Goul Andersen og Peter Munk Christiansen har skrevet en vigtig og nyttig bog om den danske velfærdsstat. Den får gjort op med megen folkløse på området og rummer også nogle vigtige pointer til den fremtidige debat. Dermed giver den – som fru Thatcher ville have formuleret det – megen »Value for money«.

Per Kongshøj Madsen, lektor, cand.polit.
Institut for Statskundskab
Københavns Universitet

Modtagne bøger

Nedenstående titler er modtaget af redaktionen:

Jens Olav Engholm Jacobsen, Jan Pedersen,
Kurt Siggaard:

Skatteretten 1

København, G.E.C. Gad, 1990, 835 sider. 598 kr.

Skatteretten 2

København, G.E.C. Gad, 1991, 544 sider. 476 kr.

Mads Bryde Andersen og Mogens Koktvedgaard:
Bioteknologi og patentret. En undersøgelse af de
gældende eneretsregler i levnedsmiddel- og land-
brugssektoren i og udenfor Danmark samt nogle
overvejelser om tilpasning af lovgivningen til nu-
tidens bioteknologi

Forskningspolitisk Råd, 1990, 262 sider. 125 kr.

Jens Søndergaard:

Dansk juridisk bibliografi 1985-87

Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1990,
270 sider. 485 kr.

Flemming Paludan, Knud Normann Nielsen,
Poul Erik Hjerrild-Nielsen:

Skatteproces i praksis

Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1990,
188 sider. 270 kr.

John Svendsen og Leif Vangdrup:

USA. Samfund og resourcer i politisk perspektiv
Munksgaard, 1989, 216 sider. 195 kr.

Peter Lynggaard:

Opgavesamling til indledende Erhvervsøkonomi.
(Virksomhedens Økonomi og Ledelse, 9)
Nyt Nordisk Forlag Arnold Busck, 1989,
132 sider. 118 kr.

Peter Lynggaard:

Eksempelsamling til indledende Erhvervsøkonomi.
(Virksomhedens Økonomi og Ledelse, 8)
Nyt Nordisk Forlag Arnold Busck, 1989,
184 sider. 138 kr.

Årsberetning 1989. Retsvidenskabeligt Institut B.
(Studier nr. 36)

Københavns Universitet, Retsvidenskabeligt In-
stitut B, 1990, 202 sider.

Michael Christensen:

*Obligationsinvestering. Teoretiske overvejelser
og praktisk anvendelse*

Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1990,
230 sider. 375 kr.

Nis Jul Clausen (ed.):

International Securities Regulation

Odense University Press, 1991, 126 sider. 98 kr.

Johs. Nielsen:

Kampen om Amerika

Odense Universitetsforlag, 1991, 148 sider. 198 kr.

Frank Pedersen:

Investeringsplanlægning 3. rev. udg.
Systime, 1991, 137 sider. 138 kr.

Johan Bender:

*Opbrud i Øst-Europa. Fra revolution til revolu-
tion*

Systime, 1990, 158 sider. 78 kr.

Anthony Sampson:

Pengenes magt. Vor tids Midas-myte

Hans Reitzels Forlag, 1990, 231 sider. 248 kr.

Hanne Nørreklit:

Virksomhedens problemerkendelse

Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1991,
168 sider. 250 kr.

Jørgen Larsen Munck:

*Miljø - en by i Rusland? En introduktion til den
sovjetiske miljødebat og miljøpolitik*
Sydjysk Universitetsforlag, 1990,
215 sider. 185 kr.

Leif Heiselberg:
Opgavesamling i Erhvervsret
 Odense Universitetsforlag, 1991, 93 sider. 98 kr.

Leif Heiselberg:
Lovsamling i Erhvervsret
 Odense Universitetsforlag, 1991, 457 sider. 298 kr.

Helge Jensen:
Ritzau privat
 Odense Universitetsforlag, 1991, 99 sider. 128 kr.

Jens-Jørgen Jensen:
Sovjet og Østeuropa. Nye tider – nye relationer
 Sydjysk Universitetsforlag, 1991, 77 sider. 85 kr.

Erik Werlauff:
Selskabsmasken – loyalitetspligt og generalklausul i selskabsretten
 G.E.C. Gad, 1991, 702 sider, 352 kr.

Jørn Henrik Petersen:
Indledende mikroøkonomi. En moderne tilgang. Noter i tilknytning til forelæsninger over Hal R. Varian's 'Intermediate Microeconomics. A Modern Approach'
 Odense Universitetsforlag, 1990, 312 sider. 178 kr.

Kirsten Krogh Nielsen og Kurt Pedersen:
Dansk erhvervsinformation
 Systime, 1991, 178 sider. 368 kr.

Klaus Kjølse:
Det Diplomatiske Fag. Den danske Udenrigstjenestes Forvaltning 1700-1770. Organisation, institutioner, embeder og personale drift
 Odense Universitetsforlag, 1991, 328 kr.

Jørgen Hæstrup:
Vildnis og 'Grundtvigsplan'. Om finansieringen af modstandsbevægelsen
 Odense Universitetsforlag, 1990, 98 kr.

Peter Kragh Hansen:
Pacifister i krig
 Odense Universitetsforlag, 1990, 110 sider.

W.E.von Eyben:
Juridisk Ordbog 8.udg.
 G.E.C. Gad, 1991, 267 sider. 275 kr.