

ningsvis påpeger muligheden for en fredsløsning i forskellige faser, i stil med den netop indgåede aftale mellem Israel og PLO.

Lars van Dassen
stud. scient. pol.

Peter Munk Christiansen, *Det frie marked - den forhandlede økonomi*, København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1993, 192 s., kr. 210,00.

Peter Munk Christiansen har begået en bog med den iørefaldende titel *Det frie marked - den forhandlede økonomi*. Bogen undersøger, om moderne samfund kan karakteriseres som forhandlingsøkonomier, hvor markedsrelationer blandes med politiske forhandlingsrelationer. Et test af dette spørgsmål har der været behov for længe. Primært fordi teorien er ved at danne skole, og dens ophavsmænd ikke har underkastet teorien en empirisk test. Så er det kun godt, andre gør det.

Med udgangspunkt i Robert Dahls princip om "berørte interesser" fastslås det, at private virksomheders politiske adfærd er et relevant og interessant politologisk studieobjekt. Ifølge Dahls princip har alle, der rammes af bebyrdende offentlige foranstaltninger, en legitim adgang til at blive hørt og søge at påvirke de pågældende beslutninger. Da virksomhederne i stort omfang udsættes for offentlige, regulative indgreb, følger det logisk, at virksomheder er politiske aktører på linje med interesseorganisationer. Argumentet kan vanskeligt afvises. I modsat fald ville analyser af pensionister, indvandrere, arbejdsløse, hus- og bilejeres politiske adfærd også være overflødige. Med denne konstatering er der åbnet et nyt forskningsfelt - i hvert fald i dansk politologisk tradition.

Peter Munk Christiansen opstiller to kriterier, som hypotesen om forhandlingsøkonomier skal opfylde for at kunne bekræftes. For det første skal virksomheder lægge stor vægt på og have en omfattende kontakt med offentlige myndigheder. For det andet skal virksomheder aktivt forsøge at påvirke udformningen af offentlig regulering, så virksomhederne opnår og fastholder markedsfordele. Ingen af de to kriterier opfyldes. I det omfang de opfyldes, drejer det sig om et så begrænset antal virksomheder, at der ikke er grobund for at hævde, at teorien har gyldighed for hele virksomhedsniveauet. Konsekvensen er, at hypotesen om forhandlingsøkonomi må afvises.

Peter Munk Christiansen demonstrerer imidlertid én af Karl Poppers gode, gamle læresætninger: En afkræftelse er lige så værdifuld som en bekræftelse. På den ene side lægges der med afvisningen op til at formulere en mere nuanceret variant af teorien om forhandlingsøkonomi. På den anden side afdækkes en række interessante træk ved virksomhedernes politiske adfærd. Et træk er virksomhedernes kritiske holdning overfor branche- og erhvervsorganisationer. Et andet træk er, at især mindre og mellemstore virksomheder sjældent bruger

ningsvis påpeger muligheden for en fredsløsning i forskellige faser, i stil med den netop indgåede aftale mellem Israel og PLO.

Lars van Dassen
stud. scient. pol.

Peter Munk Christiansen, *Det frie marked - den forhandlede økonomi*, København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1993, 192 s., kr. 210,00.

Peter Munk Christiansen har begået en bog med den iørefaldende titel *Det frie marked - den forhandlede økonomi*. Bogen undersøger, om moderne samfund kan karakteriseres som forhandlingsøkonomier, hvor markedsrelationer blandes med politiske forhandlingsrelationer. Et test af dette spørgsmål har der været behov for længe. Primært fordi teorien er ved at danne skole, og dens ophavsmænd ikke har underkastet teorien en empirisk test. Så er det kun godt, andre gør det.

Med udgangspunkt i Robert Dahls princip om "berørte interesser" fastslås det, at private virksomheders politiske adfærd er et relevant og interessant politologisk studieobjekt. Ifølge Dahls princip har alle, der rammes af bebyrdende offentlige foranstaltninger, en legitim adgang til at blive hørt og søge at påvirke de pågældende beslutninger. Da virksomhederne i stort omfang udsættes for offentlige, regulative indgreb, følger det logisk, at virksomheder er politiske aktører på linje med interesseorganisationer. Argumentet kan vanskeligt afvises. I modsat fald ville analyser af pensionister, indvandrere, arbejdsløse, hus- og bilejeres politiske adfærd også være overflødige. Med denne konstatering er der åbnet et nyt forskningsfelt - i hvert fald i dansk politologisk tradition.

Peter Munk Christiansen opstiller to kriterier, som hypotesen om forhandlingsøkonomier skal opfylde for at kunne bekræftes. For det første skal virksomheder lægge stor vægt på og have en omfattende kontakt med offentlige myndigheder. For det andet skal virksomheder aktivt forsøge at påvirke udformningen af offentlig regulering, så virksomhederne opnår og fastholder markedsfordele. Ingen af de to kriterier opfyldes. I det omfang de opfyldes, drejer det sig om et så begrænset antal virksomheder, at der ikke er grobund for at hævde, at teorien har gyldighed for hele virksomhedsniveauet. Konsekvensen er, at hypotesen om forhandlingsøkonomi må afvises.

Peter Munk Christiansen demonstrerer imidlertid én af Karl Poppers gode, gamle læresætninger: En afkræftelse er lige så værdifuld som en bekræftelse. På den ene side lægges der med afvisningen op til at formulere en mere nuanceret variant af teorien om forhandlingsøkonomi. På den anden side afdækkes en række interessante træk ved virksomhedernes politiske adfærd. Et træk er virksomhedernes kritiske holdning overfor branche- og erhvervsorganisationer. Et andet træk er, at især mindre og mellemstore virksomheder sjældent bruger

organisationerne i deres konflikter og forhandlinger med offentlige myndigheder. Et tredje træk er, at virksomhederne stort set ikke bruger lokale organisationer.

Peter Munk Christiansen demonstrerer også en anden poppersk læresætning: Det er altid lettere at dræbe andres "børn". Derfor vil det være spændende, hvis Peter Munk Christiansen i sin næste studie undersøgte virksomhedernes adfærd mere gennemgribende og måske under en anden synsvinkel ved at bruge en teori, han selv støtter i udgangspunktet. Derfor denne opfordring: Peter Munk Christiansen, underkast en af dine foretrukne teorier en empirisk test! Det kunne måske være en test af, om offentlig miljøregulering fremmer udviklingen af nye produkter og dermed bliver en kilde til vækst.

Intet er sjældent så rosenrødt, som det præsenteres. Derfor skal der nævnes to principielle forbehold, før man hovedkuls accepterer, at hypotesen om forhandlingsøkonomier er endegyldigt aflivet.

Det første forbehold er, at en test af hypotesen om forhandlingsøkonomier bør bygge på tidsseriedata, idet teorien er funderet i et udviklingsperspektiv, der påstår, at blandingsøkonomier over en periode på 20-30 år er blevet afløst af forhandlingsøkonomier. Derfor er det også korrekt, når Peter Munk Christiansen peger på, at såfremt teorien har noget på sig, skal der "kunne konstateres ... ændrede holdninger, ændret adfærd og ændret organisation." Det undersøges ikke, men er heller ikke bogens ærinde. Alligevel kan det ikke udelukkes, at hvis virksomhedernes adfærd blev analyseret over tid, ville teorien kunne bekræftes.

Det andet forbehold er, at Peter Munk Christiansen tester og afkræfter teorien på virksomhedsniveau, det såkaldte mikroniveau. Det kan dog ikke definitivt udelukkes, at det er muligt at identificere forhandlingsøkonomiske relationer på makro- og mesoniveau. En sådan afgrænsning af teoriens gyldighedsområde har forhandlingsanalytikerne dog ikke selv foretaget. Måske kan denne bogs resultater føre til dette, samt at teoriens forklarende elementer formuleres mere nuanceret.

Enhver undersøgelse må naturligvis begrænse sig. I en ny analyse ville det være interessant, hvis Peter Munk Christiansen relaterer sine analyser af og overvejelser om virksomhedernes tilfredshed med den offentlige sektor til det hav af undersøgelser, der viser, at virksomhederne er tilfredse med amter og kommuners erhvervspolitik og erhvervsservice. Det er nemlig på dette forvaltningsniveau hovedparten af kontakten mellem offentlige myndigheder og virksomhederne finder sted. En sådan analyse ville måske også vise, at virksomhedernes vurdering af den offentlige erhvervspolitik og erhvervsservice afhænger af størrelse og branche. Desuden ville det være interessant, hvis Peter Munk Christiansen undersøgte årsagen til, at virksomhederne ikke bruger erhvervsorganisationerne, og hvorfor de er tilfredse med organisationerne. Det er nu engang vanskeligt at bygge en holdbar forklaring på 25 interviews.

Endelig ville det være interessant at få belyst, hvad erhvervsorganisationerne gør for at afhjælpe nogle af de problemer, som bogen påviser, virksomhederne oplever i forbindelse med offentlig regulering. En sådan analyse ville blive nødt

til at kommentere misforholdet mellem virksomhedernes vurdering af egne problemer og det store arbejde, som for eksempel Dansk Industri udfører for at hjælpe virksomhederne på stort set alle de problemområder, som identificeres i denne undersøgelse.

Sammenfattende må det siges, at der er tale om en bog, der fortjener at blive læst, fordi den åbner et nyt forskningsfelt, og fordi den enkelt og elegant demonstrerer, hvordan en teori kan underkastes en empirisk test. Lad os håbe, at forhandlingsøkonomerne lærer noget af denne bog.

René B. Bertram
Københavns Kommune
Overborgmesterens Afdeling

Barry M. Mitnick (ed.), *Corporate Political Agency: The Construction of Competition in Public Affairs*, Newsbury Park, CA: Sage Publications, 1993, 327 s., £ 19,50.

Litteraturen om virksomheder som politiske aktører er vokset kraftigt i de seneste 10 til 15 år. Især i USA. Barry Mitnick er en af pionererne på området og har med denne redigerede bog bragt en række yngre og ældre forskere sammen for at diskutere vigtige aspekter ved virksomheders politiske aktivitet: virksomhedens valg af organisation og rådgivere, valg af strategi og taktik, de institutionelle og politiske omgivelser, virksomheder og regulering, effektiviteten af politisk handling, osv. Lad det være sagt med det samme, bogen er teoretisk. Sine steder uhyre teoretisk. Og det er netop den fælles teoretiske ramme, *principal-agent teori*, der binder antologien sammen. Antologien er derfor også mere vellykket, end det ofte er tilfældet.

Udgangspunktet for denne approach er, at stort set alle politiske relationer kan betragtes som en relation mellem en eller flere principaler og en eller flere agenter: "Indeed, it can be argued (...) that there is utility in viewing politics in general as agency and to sketch a very general rationale for government on this basis" (p. 105). Principaler kan eller ønsker ikke at gøre alting selv. Andre handler på vegne af os. I og med agenter handler på vegne af principaler, opstår der problemer: Hvordan vælger vi hvem, der skal repræsentere os, og hvordan specificerer vi problemet og vores ønsker? Hvordan sikrer man, at agenten handler i overensstemmelse med principalens snarere end egne præferencer? Hvordan overvåger og kontrollerer man agenten? Og hvordan skaber man incitament, der sikrer, at agenten holdes på rette kurs?

Problemerne er velkendte i transaktionsomkostnings- og principal-agent litteraturen. Skønt de to approaches har meget til fælles og kan bruges samtidigt til gensidig inspiration, er principal-agent litteraturen overlegen på to måder: For det første, stiller principal-agent litteraturen ikke krav om aktør rationalitet. Problemet med at styre agenter skyldes også kognitive ufuldkommenhe-