

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-

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. Bertramsen
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-

der, forskelle i professionel kultur, mangelfulde styringsmidler, osv. Vi behøver ikke at antage, at *alle* agenter *altid* vil mele deres egen kage (for eksempel s. 101). For det andet, er principal-agent litteraturen ikke nær så abstrakt og empirisk krævende. Problemet med at vurdere omfanget af transaktionsomkostninger betyder, at det er et svært begreb at tumle rent empirisk. Begrebet transaktionsomkostninger bliver derfor ofte brugt i en mere sproglig og associerende forstand; som en fælles metafor for et hav af mere specifikke problemer omkring procedurerer, kontrol, måling, implementering, osv. Det problem har den mere politologisk forankrede principal-agent teori ikke.

Alle bidrag i antologien bruger aspekter fra dette nye og lovende teorikompleks. Derfor er det også naturligt, at Mitnick er redaktør. Desuden har han selv skrevet fem af de i alt 11 kapitler. Da Mitnick ikke har publiceret noget større værk siden den ofte citerede, men lidt anvendte *The Political Economy of Regulation* fra 1980, vil jeg her fokusere på Mitnicks kapitler.

Mitnick var fysiker, inden han slog sig på politologien. Om denne baggrund er en af forklaringerne på hans forkærlighed for noget nær fuldstændige, men også utroligt komplicerede kausalmodeller, ved jeg ikke. I kapitel 2 udvikler Mitnick en deskriptiv og præskriptiv præ-teori om pluralistisk og demokratisk politisk organisering på grundlag af Edwin Epsteins arbejde. Fokus er på virksomhedernes placering og rolle i et sådant samfund. Mitnicks pluralistiske samfund, som han selv mener afviger fra klassiske pluralisme teorier, er et *political contestable system*. Den væsentligste forskel er ifølge Mitnick, at hans og dermed Epsteins teori er en "process or activity model, rather than an actor centered model" (p. 34), der fokuserer på handling og de institutionelle "shapers of action". Set med mine øjne er forskellen begrebsmæssig snarere end indholdsmæssig. Både Dahl og Lindblom havde blik for systemiske forvriddinger og politisk handling. Faktisk er Dahl ofte blevet kritiseret for at fokusere mere på politisk handling og "decisions" end "non-decisions".

Mitnicks kobling mellem aktør- og systemniveau samt hans eksplicite normative teori er forfriskende i denne branche af politologien. Men hans lange opregning af indbyrdes modstridende demokratiske krav til proces, struktur, legitimering, og mål er måske ikke meget beventd, når han slutter den normative diskussion med, at demokrati er en dynamisk konkurrence, hvor der ikke er noget bedste design (p. 21). I overensstemmelse med amerikansk pragmatisme skal vi bare sikre fair konkurrence. Jamen, så lad os da få en teori om fair konkurrence. Helst en, der ikke implicerer, at USA er om ikke det eneste så i hvert tilfælde det mest demokratiske samfund i verden. Men også for at vi kan forstå, hvad Mitnick mener med "system failure" (p. 23).

Mitnicks diskussion af virksomheders politiske adfærd i dette pluralistiske system er fyldig. For at forklare, hvad der er bestemmende for omfanget og organiseringen af virksomheders politiske aktivitet, præsenterer Mitnick hele 36 kausalmodeller. Mange af dem er multivariate. Mitnicks diskussion er spændende og en hel dagsorden for, hvad man kunne beskæftige sig med. Bestemt ikke uinteressant. Men jeg er bange for, at kompleksiteten endnu engang betyder, at dette arbejde vil blive refereret ofte, men brugt lidt.

Langt bedre er kapitlerne tre, fire og syv, hvor Mitnick fokuserer på mere snævre problemstillinger om virksomhederne og deres politiske omgivelser. De tre kapitler er alle reviderede manuskripter fra starten af firserne. Kapitel tre er en interessant diskussion af omkostningerne og især fordelene ved at bruge regulering strategisk. Pointen er, at selv om alle virksomheder påføres absolutte omkostninger, så kan den enkelte virksomhed godt opnå *komparative* konkurrencefordele. Og når strategien skal vælges, er det i sammenligning med andre virksomheder, omkostninger og fordele skal vurderes. I kapitel fire udvikler Mitnick en lille stringent seks-feltstabel om rationalerne for at skabe agenter. Diskussionen af de symbolske og politisk-taktiske bevæggrunde for at benytte agenter er både stringent og overbevisende. Denne teori er både *generel* og *simpel*. Kapitel syv er en videreudvikling af kapitel fire med specielt henblik på brugen af politiske rådgivere.

Alle tre kapitler er vellykkede, og det er da også disse teorier, som de øvrige bidrag i vidt omfang refererer til. Alle øvrige kapitler behandler mere direkte emnet virksomheder som politiske aktører. Kapitlerne otte og ni er nok de mest originale. Typologier over forskellige politiske strategier opstilles på grundlag af virksomhedens mål og ressourcer, omgivelsernes karakter, omfanget af overlappende interesser, policy cyklus, mv.

I sin helhed er bogen interessant og bestemt læseværdig, og den er vellykket som antologi. Der bliver føjet noget nyt til emnet virksomheder som politiske aktører. Dog er mange af de fyldige diskussioner og teoretiske overvejelser primært relevante i en amerikansk sammenhæng. Det teoretiske apparat er ikke umiddelbart anvendelig i Europa og Danmark, hvor virksomhederne ofte er mere integrerede i det politiske system, blandt andet via deres organisationer. Empirisk arbejde, især komparativt, vil kunne bidrage til bedre og bredere teorier på området.

Asbjørn Sonne Nørgaard
Institut for Statskundskab

Jesper Due, Jørgen Steen Madsen og Carsten Strøby Jensen, *Den danske Model. En historisk sociologisk analyse af det danske aftalesystem* (med English summary), København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 528 s., kr. 475,00.

Omdrejningspunktet i denne bog er overenskomstforhandlingerne på DA-LO området. Denne afgrænsning er rimelig på grund af disse forhandlings betydning for resten af arbejdsmarkedet, og når man tænker på, at de samme forfattere i 1988 publicerede en grundig indføring i det offentlige aftalesystem. Bogens hovedspørgsmål er, om aftalesystemets centralisering eller decentralisering har haft en determinerende indflydelse på organisationernes interne struktur med hensyn til deres centralisering eller decentralisering. Dertil følger