

# Den økonomisk-sosiologiske tradisjon – historisk overblikk og aktuelle perspektiver<sup>1</sup>

Geir Høgsnes, Trond Petersen og Pål Veiden

geir.hogsnes@sosiologi.uio.no  
trond@haas.berkeley.edu  
Pal.Veiden@oks.hio.no

## *Abstract*

The topic of this article is how representatives of sociological discipline have treated the economic subsystem of society. The article opens with a short discussion about how the classics within sociology treated economic development from pre-capitalist to capitalist societies. Then we proceed to the development, which characterizes economic sociology from the classics to the present economic sociology. Our point of departure is the "Methodenstreit" at the end of the nineteenth century. We then proceed to the sociological criticism of economic theory and analyses following World War II. This part of the article ends with a presentation of the perspective, which today is labelled "New Economic Sociology" (NES). The next part of the article deals with three theoretical perspectives on the borderline between sociology and economics. The three theories are transaction cost economics, principal-agency theory, and efficiency wage theory. A central topic within these theories is how to overcome behaviour of economic actors, which are inefficient or suboptimal. Suboptimal outcomes are characterized by the fact that involved parties may reach outcomes that are better for one actor without reducing the benefits for other actors. The three theoretical positions today play an important role in economic-sociological analyses of distribution, equity and fairness, and efficiency.

Keywords: economy and society, economic sociology, institutional economics, New Economic Sociology

Temaet for denne artikkelen er hvordan representanter for faget sosiologi opp gjennom historien har betraktet det økonomiske subsystemet i samfunnet. Artikkelen åpner med en kort gjennomgang av de sosiologiske klassikere og deres relasjon til økonomisk utvikling. Deretter drøfter vi ulike faser som har kjennetegnet utviklingen fram til dagens økonomiske sosiologi. Først tar vi for oss hva som skjedde i kjølvannet av den såkalte metodestriden på slutten av 1800-tallet. Deretter går vi inn på etterkrigstidens sosiologiske kritikk av økonomisk teori og analyse. Denne delen av artikkelen avrundes ved at vi presenterer bakgrunnen og grunnlaget for det som i dag går under betegnelsen "Ny økonomisk sosiologi" (NØS). Til slutt i artikkelen drøfter og gir vi en nærmere presentasjon av tre teoretiske posisjoner i grenselandet mellom sosiologi og økonomi. De tre teoriene eller posisjonene er transaksjonskostnadsteori, prinsipal-agent-teori og effektivitetslønnsteori. Sentralt i disse tre posisjonene står spørsmålet om hvordan man kan overkomme adferd hos økonomiske aktører som gir utfall som ikke er effektive eller optimale. Ikke-optimale utfall betyr at man kan bedre resultatet for én eller flere parter, uten at det går på bekostning av andre involverte aktører. Disse tre teoriene inntar i dag en dominerende plass i økonomisk-sosiologiske perspektiver på fordeling, rettferdighet og effektivitet.

### *Klassisk sosiologisk teori*

Alle de velkjente typologier for samfunnsendring og hva som preget det moderne samfunn, som klassikere som Marx, Durkheim, Tönnies, Weber og Simmel utviklet, var knyttet opp til endringer innenfor den økonomiske sfære eller det økonomiske subsystemet i samfunnet. På klassikernes tid var samtidig ikke økonomi et fag på linje med det vi kjenner det i dag. Det som gikk under betegnelse *politisk økonomi* var noe mer enn hva vi i dag forbinde med økonomiske analyser. Et historisk betinget perspektiv på det økonomiske systemet og den økonomiske sfæren lå til grunn for klassikernes teorier om overgangen fra det tradisjonelle til moderne samfunn.

For den eldste av dem som i dag regnes blant de sosiologiske klassikerne, Karl Marx (1818–1883)<sup>2</sup>, var det viktigste som atskilte moderne kapitalistiske samfunn fra tradisjonelle, at den menneskelige arbeidskraften var blitt en vare på markedet på linje med andre varer. *Lønnsarbeidet*, som dominerende form for arbeid under kapitalismen, var uttrykk for denne utviklingen. Det

at arbeidskraft ble gjenstand for salg og kjøp – i likhet med ”de objektive arbeidsbetingelser” – var med andre ord kjernen i den historiske endringen fra førkapitalistiske til kapitalistiske samfunnsforhold.

Framveksten av lønnsarbeidet skyldtes en historisk prosess hvor ”det frie arbeid ble atskilt fra de objektive arbeidsbetingelser” (Marx 1974 [1857]: 375). I tillegg til jord omfatter disse arbeidsbetingelsene både arbeidsmidler og råmaterialer. Kjernen i Marx’ begrep om det kapitalistiske økonomiske systemet, og dermed det moderne samfunn, var med andre ord at varerelasjonen ble totalt dominerende for alle mellommenneskelige relasjoner.<sup>3</sup>

Emile Durkheim (1858–1917) var primært opptatt av andre forhold enn økonomiske, som for eksempel *samhold* og *integrasjon*. Men endringer i den økonomiske sfæren, eller mer presist arbeidsdelingen i produksjonen, var for Durkheim det sentrale med hensyn til hans analyser av moderne samfunn og de problemer med hensyn til integrasjon og samhold som kjennetegnet slike samfunn (Durkheim 1964 [1889]). Den moderne form for arbeidsdeling kunne innebære *desintegrasjon* og *anomi*, men dette var ifølge Durkheim ikke en ufravikelig utvikling.

I den moderne form for arbeidsdeling lå også kimen til integrasjon på et nytt grunnlag. For Durkheim var det tale om overgang fra én form for solidaritet til en annen, fra samhold basert på såkalt *mekanisk* til en *organisk solidaritet*, som innebærer en overgang fra en form for integrasjon basert på at samfunnsmedlemmene er *like*, til en form for integrasjon basert på *komplementaritet* og *gjensidig avhengighet* mellom samfunnsaktørene. Organiseringen av produksjonen, med utstrakt arbeidsdeling og differensiering som følge av den teknologiske utviklingen, kunne med andre ord danne grunnlaget for en ny type samhold i moderne samfunn som overvant de desintegrerende kreftene.

Også hos Ferdinand Tönnies (1855–1936) er det sentrale synet at relasjoner mellom mennesker endrer karakter når man går over fra tradisjonelle samfunnsformer til samfunn dominert av markedsøkonomi (Tönnies 1979 [1887]). Relasjoner mellom mennesker preget av markedslogikk, slik vi finner i moderne samfunn, leder til nye relasjoner mellom samfunnsmedlemmer preget av det Thomas Hobbes betegnet som ”et stadig og rastløst begjær etter makt” (Hobbes 1983 [1651]:49) for sin egen skyld. Dette synet har sitt uttrykk i Tönnies’ begrep om kårvilje, som innebærer strategisk beregnende atferd, hvor det sentrale er å velge det som tjener ens egen interesse. Kårvilje som grunnlag for handling i Gesellschaft er en parallell til Marx’ begrep ting-

liggjøring og fremmedgjøring innenfor kapitalismen. Det er tale om atomistiske individer som betrakter andre individer enten som hindre for eller som midler til sin egen streben etter maksimering av egen nytte (Høgsnes 1986).

Også hos Max Weber (1864–1920) er grunnlaget for det moderne samfunns framvekst en ny form for handlingsmotivasjon. Nærmere bestemt er det en ny type *rasjonalitet* som kjennetegner overgangen til den moderne vestlige kapitalismen (Weber 1972 [1921]:96). Ifølge Weber er det helt spesielt for vestens kapitalisme at bedrifter er bundet sammen i en markedsøkonomi, og at virksomheten er basert på fast kapital, fritt arbeid og rasjonell spesialisering, samt allokering av produktive funksjoner. Framveksten av denne form for kapitalisme faller sammen med en overgang fra substansiell til formell økonomi, som kjennetegnes av at man går fra å framskaffe goder for konsum, til en virksomhet som er basert på maksimering av profitt på grunnlag av penge- og kapitalregning. At man kan sette alt likt og kalkulere i termer av sammenlignbare størrelser, er selve grunnlaget for den *formelle rasjonaliteten* i moderne samfunn.

Samtidig er det viktig at handlingsbegrepet til Weber peker utover det atomistiske som preger deler av økonomisk tenkning. Den type handling som er sosiologiens tema er ifølge Weber orientert mot andre aktører (Weber 1972 [1921]:1 ff). Dette innebærer også at Webers begrep om metodologisk *individualisme*, det vil si at alle sosiale forhold i prinsippet skal føres tilbake til individuelle aktørers handlinger, er noe annet enn det atomistiske begrepet om individualisme som økonomer opererte med i hans samtid.

Den siste av de store klassikerne i sosiologien, Georg Simmel (1858–1918), har også en økonomisk forankring når det gjelder analyser av sosiale relasjoner i moderne samfunn. Hans mest kjente verk bærer tittelen *Philosophie des Geldes* (Simmel 1977 [1900]). Hovedsiktemålet i dette verket er å analysere hva slags ikke-økonomiske konsekvenser det får for individer og deres relasjoner at penger i moderne samfunn blir en allmenn ekvivalent som alt kan sammenlignes og rangeres gjennom. Han viser hvordan moderne penger bidrar til at individenes relasjoner til hverandre blir av en helt ny karakter gjennom pengekategoriens gjennomsyring av alt og alle. Sentrale stikkord er økt frihet og differensiering, individualisering og intellektualisering.

Alle de store sosiologiske klassikerne tilbakeførte med andre ord det moderne samfunn og dets kjennetegn til endringer innenfor det økonomiske systemet. Nærmere bestemt framsto økonomien som noe selvstendig og atskilt fra samfunnet for øvrig. Denne selvstendigjøring av den økonomiske sfære bidro til nye

verdier og former for relasjoner mellom samfunnsmedlemmene som innebar et brudd i forhold til det som kjennetegnet mer tradisjonelle samfunn. Samtidig legger alle sentrale klassiske sosiologer vekt på at ikke all handling og samhandling i moderne samfunn lar seg redusere til egoistisk maksimering av nytte.

### *Første halvdel av det 20. århundre*

Første del av 1900-tallet var til dels preget av indre strid innenfor det økonomiske faget selv, og denne striden la grunnlaget for utviklingen av en egen disiplin innenfor sosiologien, det vi i dag kjenner som økonomisk sosiologi. Den såkalte metodestriden ("Methodenstreit") startet allerede på 1880-tallet i Østerrike, og dreide seg om analyser av økonomisk virksomhet skulle forankres i konkrete historiske kontekster eller basere seg på formale og matematiske modeller (Swedberg 2003:108-109).

Et viktig utfall av denne striden var at den gamle arbeidsverdilæren, hvor varens pris ble knyttet til nedlagt arbeid i framstillingen av varen, ble forkastet til fordel for en ny teori som forkastet synet på verdier som noe som er nedfelt i varene gjennom produksjonen. Mens den gamle arbeidsverditeorien hevdet at kun menneskelig arbeid skaper verdier, så hadde arbeid ingen sentral posisjon i forhold til å bestemme vareverdier i den nye teorien. Denne teorien, som i dag er kjent som nyklassisk økonomisk teori – under metodestriden kalt "marginalisme" – hevdet at prisen på varer var bestemt av nytten individuelle konsumenter tillia varen. Ifølge den nyklassiske skolen er varens verdi bestemt av den nytten som summen av individuelle aktører i et fritt marked tillegger varene. Begrepet grensenytte er sentralt innenfor denne typen økonomisk tenkning. Dette begrepet viser til at den enkeltes nytte av et gode er fallende ettersom tilgangen på enheter av godet øker.

Metodestriden kom til uttrykk som en kamp mellom et abstrakt deduktivt og formelt logisk/matematiske syn på økonomi på den ene siden, og et mer historisk og sosialt forankret og empirisk orientert perspektiv på økonomien og økonomisk handling på den andre. Striden endte med en todeling av den tidlige økonomiske vitenskapen. På den ene siden fikk vi "økonome" og det vi i dag kjenner som sosialøkonomi eller samfunnsøkonomi. På den annen side ble det etablert en tradisjon omkring "økonomisk historie". Den siste tradisjonen er i dag i Norge delvis en del av faget historie, men også et viktig innslag i norsk sosiologi.<sup>4</sup>

Det at den abstrakt deduktive retningen gikk av med seieren i denne interne striden innenfor faget økonomi, fikk konsekvenser for hvordan andre samfunnsvitenskapelige disipliner forholdt seg til analyser av det økonomiske subsystemet. En viktig årsak til at økonomene ikke ble alene om å studere de økonomiske lover, eller mangel på sådanne, var at medlemmer av andre disipliner anså at de abstrakte modellene hadde sine klare begrensninger. Dette gjaldt både innenfor sosiologien og andre samfunnsfag.

Lars Mjøset (1994: 57) argumenterer for at Max Webers begrep om "idealtype"<sup>5</sup> kan forstås som et forsøk på å bygge bro over de to ytterpunktene i meto-destriden. Videre hevder han at både Torstein Veblen og Karl Polanyi kan betraktes som en forlengelse av et slags institusjonelt økonomisk perspektiv som vokste fram i kjølvannet av den klassiske sosiologien og dens vekt på at formell rasjonalitet ikke var den eneste motivasjon for handling. Standpunkter som både Weber, Veblen og Polanyi inntok, kom uansett til å spille en sentral rolle i forhold til den utviklingen økonomisk sosiologi gikk gjennom i etterkrigstiden.

### *Etterkrigstidens økonomiske sosiologi*

Etterkrigstidens økonomiske sosiologi var sterkt USA-inspirert. De mest kjente sosiologiske bidrag innenfor feltet er knyttet til tidlige bidrag av Talcott Parsons (1968 [1937]) og senere eleven Neil J. Smelser (1963). Mens de klassiske sosiologene rundt århundreskiftet var nært knyttet til og bygde mye av teoriene om det moderne samfunn på dominerende økonomisk tenkning i sin samtid, representerte etterkrigssosiologien en grunnleggende kritikk av det meste som vi forbinder med sosialøkonomi eller samfunnsøkonomi.

Parsons' kritikk av økonomifagets tenkemåte var spesielt rettet mot de forutsetninger man gjorde om aktørene i standard økonomisk teori. Mer presist var kritikken særlig rettet mot forutsetningene om fullkommen rasjonalitet som de økonomiske teoriene og modellene bygde på.<sup>6</sup> Poenget er at rasjonalitet ikke kan være den eneste motivasjonen for økonomisk handling. Tvert om handler aktører innenfor det økonomiske subsystemet på bakgrunn av internaliserte normer og verdier.

Parsons' alternativ til standard økonomisk teori var et struktur-funksjonalistisk perspektiv på det økonomiske subsystemet. Sentralt innenfor denne teorien står begrepet om *funksjonelle behov* som ligger i systemet. Systemets

behov må tilfredsstilles for at det skal bestå og utvikles videre. Det er de samme grunnleggende behov som er til stede både i samfunnet som helhet og innenfor det økonomiske subsystem. De sentrale funksjonene som skal ivareta disse behovene er: (i) "tilpasning", (ii) "måloppnåelse", (iii) "integrasjon" og (iv) "mønsteroppretholdelse", og er uttrykt gjennom det såkalte AGIL-skjemaet (Parsons & Shills (eds.) 1976 [1951]).

Den struktur-funksjonalistiske kritikken av det handlingsteoretiske grunnlaget for økonomisk teori ble imidlertid svekket utover i 1960- og 70-årene. Den radikalisering blant studentene som satte inn på slutten av 1960-tallet og varte ved utover 1970-årene, var særlig rettet mot de konserverende trekk ved den struktur-funksjonalistiske retningen innenfor samfunnsvitenskapen. Fravær av handlende subjekter var også en viktig mangel ved dette paradigmat innenfor sosiologien og mer generelt i samfunnsvitenskapen, og begge disse forhold bidro til en ny vending blant sosiologer og deres tilnærming til og analyse av økonomisk handling og økonomiske prosesser.

### *Ansatter til en ny økonomisk sosiologi*

En alternativ sosiologisk kritikk av standard økonomisk teori og tenkning, samt utviklingen av økonomisk sosiologi slik vi kjenner den i dag, er særlig knyttet til tradisjonen fra Max Weber, samt til den økonomiske antropologen Karl Polanyi (1992 [1957]) og den økonomiske historikeren Joseph Schumpeter (1954). Mens standard økonomisk teori opererte med modeller med allmenn gyldighet på tvers av tid og rom, var Schumpeter og Polanyi av den oppfatning at formal-økonomiske modeller var av begrenset historisk gyldighet. For både Polanyi og Schumpeter var et sentralt poeng at relevansen av formal-økonomiske modeller og tenkning var knyttet til markedsøkonomier, men ikke gyldige for mer tradisjonelle samfunn.

Ifølge Schumpeter var et sosiologisk perspektiv et nødvendig historisk korrektiv til en økonomisk analyse: "economic analysis deals with the questions how people behave at *any time* and what the economic effects are they produce by so behaving; economic sociology deals with the question *how* they came to behave as they do" (Schumpeter 1954:21, våre kursivering). I forhold til spørsmålet om hvorfor adferden ble som den ble, må institusjonelle rammer med relevans for økonomisk handling trekkes inn. Slike rammer omfatter politiske myndigheter, eiendomsrett, arveregler, kontrakter osv.

Polanyi tok utgangspunkt i et skille mellom to betydninger av begrepet økonomi – én *substansiell* og én *formell* betydning, som ikke har noe felles med hverandre (Polanyi 1992 [1957]: 29). Innenfor det førstnevnte perspektivet er fokus på forholdet mellom menneskene og deres relasjoner til og utnyttning av natur-omgivelsene (Polanyi 1992 [1957]: 33). Dette er det samme som Marx omtalte som ”stoffskiftet” mellom mennesker og natur som noe evig naturnødvendig (Marx 1973 [1867]: 57). Ifølge et substansielt syn er målet for all økonomisk aktivitet å frambringe produkter som skal dekke fysiske behov. I dette perspektivet blir økonomisk handling integrert i annen sosial handling. Aristoteles begrep om *oikos*-fellesskapet eller husholdsøkonomien er et bilde på hvordan økonomi og sosialt liv mer generelt er vevd sammen.

Den *formelle* betydning av økonomi legger derimot vekt på at aktørene følger en mål-middel-logikk. Aktørene foretar rasjonelle valg for å maksimere utbytte av anvendelse av knappe ressurser. Økonomisk handling blir da knyttet til en egen logikk, basert på rasjonelle individuelle valg av både mål og midler. Dette er det samme som dekkes av Webers begrep om formålsrasjonell handling: Aktøren vurderer de alternative muligheter opp mot hverandre og velger det som gir størst nytte. Deretter velger han de midler som mest effektivt fremmer det målet man har satt seg i første sekvens (Weber 1976 [1921]:12, §2).

Polanyi konkluderte med at den logikken som ligger til grunn for adferd på et fritt marked ikke er en allmenngyldig form. Når man vil studere dette feltet historisk, må man vektlegge den substansielle betydning av økonomi. Det er kun i det moderne samfunn markedet og økonomi er utskilt som en selvstendig separat form for aktivitet. I tradisjonelle samfunn var økonomien ifølge Polanyi, forankret (”embedded”) i økonomiske og ikke-økonomiske institusjoner (Polanyi 1992 [1957]:30 & 34). Slik er det ikke i moderne samfunn. Med et markedssystem framstår økonomien og økonomisk handling som noe selvstendig og fritt i forhold til samfunnet for øvrig.

### ”*New Economic Sociology*”

Utgangspunktet for denne tradisjonen er nettopp en kritikk av både Polanyi og hans begrep om forankring (”embeddedness”) når det gjelder tradisjonelle økonomier, og hans forståelse av moderne markedsøkonomier som frikoblet fra samfunnet og dets institusjoner. For Mark Granovetter (1985) er Polanyis posisjon ekstrem. At økonomien i tradisjonelle samfunn er forank-



ret og vedt inn i samfunnet for øvrig, mens frie markeder og rasjonell kalkulasjon preger moderne samfunn, er ifølge Granovetter uttrykk for ytterpunkter man ikke gjenfinder i virkeligheten. Granoveters posisjon er at Polanyi overdriver økonomiens forankring i tradisjonelle økonomier, mens han undervurderer graden av institusjonell forankring når det gjelder økonomisk handling og aktivitet i moderne markedsøkonomier. Granovetter hevder at sannheten ligger et sted mellom de to ytterpunktene.

Ifølge Granovetter er altså innslaget av forankring i det premoderne samfunn mindre enn det Polanyi hevder. Samtidig har man overvurdert autonomien til det økonomiske system og økonomisk handling i moderne samfunn. Denne innvendingen mot Polanyi er samtidig uttrykk for en kritikk av de analyser nyklassiske økonomer gir av markedsadferd i moderne samfunn. Kritikken berører både aktørforutsetninger innenfor nyklassisk økonomisk teori og i hvilken grad aktørene opptrer autonomt i handlings-situasjonen.

Aktørforutsetninger innenfor standard økonomisk teori kontrasteres ofte med tilsvarende forutsetninger i tradisjonell struktur-funksjonalistisk sosiologi. Vanligvis sammenfattes skillet i begrepene *Homo Economicus* versus *Homo Sociologicus* (Elster 1989:97). Disse to typene aktører føres tilbake til henholdsvis Adam Smith og Emile Durkheim. Den første er basert på at handlinger skjer i samsvar med *formell rasjonalitet*, mens den andre er basert på adferd styrt av *sosiale normer*.

”Samfunnsorden” er i det ene tilfellet et ikke-tilsiktet resultat av egoistisk orientering hos enkeltindivider (”usynlig hånd”), mens det i det andre tilfellet er uttrykk for føringer som eksisterer over og utenfor individene. I det første tilfellet er handlinger uttrykk for aktive og frie valg av både mål og midler, mens i det andre tilfellet er atferden basert på *internaliserte* normer, dvs. normer som virker styrende på atferden, uavhengig av noen ytre instans som truer med sanksjoner i tilfelle avvik fra normert atferd.

Det snakkes i den sammenheng om henholdsvis det under-sosialiserte versus det over-sosialiserte individet (Dennis Wrong 1961). Dette skillet faller stort sett sammen med det som Swedberg og Granovetter refererer til som ”a long and hard battle between the so-called formalists and substantivists in economic anthropology” (Swedberg & Granovetter 1992:5). Skillet mellom under- og over-sosialiserte individer innebærer ifølge Amitai Etzioni at ”while economics shows us how to make choices, sociology shows us that we have none” (Etzioni 1988:7).

Ingen av disse to perspektiver framstår som tilfredsstillende. Granovetter betrakter disse to typene som ytterpunkter på en skala og at empiriske aktører befinner seg et sted mellom disse ytterpunktene. Når det gjelder spørsmålet om rasjonalitet hos aktørene, som var hovedankepunktet i Parsons' kritikk av økonomisk teori, framstår Ny økonomisk sosiologi (NØS) som mer moderat og forsiktig i kritikken. Begrepet "begrenset rasjonalitet"<sup>7</sup> erstatter kravet om fullkommen rasjonalitet. Dette innebærer at aktørene betraktes som at de setter seg mål som de ønsker å fremme. At aktørene handler målrettet oppfattes med andre ord innenfor NØS som et rimelig utgangspunkt, men man forutsetter ingen ting om resultatet av aktiviteten. At folk handler for å oppnå noe de etterstreber, betyr ikke at aktørene er løsrevet fra føringer fra de sosiale og institusjonelle omgivelsene. Tvert om er både målene og valg av midler underlagt slike føringer, noe som igjen lett kan føre til utfall som ikke er de best mulige eller optimale i streng forstand.

Perspektivet bygger på den form for *metodologisk individualisme* som vi finner hos Max Weber. Ifølge Weber er den enkelte aktøren og hans handling enhet for den sosiologiske analysen. Samtidig hevder han at det ikke er enkelthandlinger som står i fokus for sosiologisk analyse, men sosiale handlinger, dvs. handlinger som innebærer at minst to aktører inngår i en relasjon til hverandre (Weber 1972 [1921]:1 ff). Det er relasjonene mellom individuelle aktører som er det sentrale i en sosiologisk sammenheng.

Vi er dermed over på det som er Granovetters hovedinnvending mot et økonomisk perspektiv på aktøren, nemlig *atomismen* som preger aktørforståelsen innenfor deler av økonomisk tenkning. Atomisme innebærer at individuelle aktører betraktes isolert fra både sine medaktører, men også de institusjonelle rammebetingelsene. Denne atomismen er en forutsetning for modeller basert på fri og perfekt konkurranse. Slike aktører handler ut fra et snevert begrep om egeninteresse og egennytte. Andres nytte (eventuelt velferd) er irrelevant når aktørene foretar sine valg av mål og midler.

Atomiserte aktører er imidlertid ifølge Granovetter også noe som preger det tradisjonelle struktur-funksjonalistiske synet i sosiologien basert på oversosialiserte individer. Også handlinger og beslutninger av såkalte oversosialiserte individer er preget av atomisme. Så lenge valg av atferd fattes på grunnlag av internalisering av normer og verdier, blir sosial interaksjon med andre av underordnet betydning. Man behøver ikke andre aktører som potensielt sanksjonerer avvik når normer er internalisert. Hver enkelt er sin egen dommer i forhold til hva som er rett og gal adferd, uten trussel om inngrep fra utenforstående.

Det er her begrepet om sosiale nettverk kommer inn som noe som bryter med både tradisjonell økonomisk og tradisjonell sosiologisk tenkning. Mye av det som skjer innenfor den økonomiske sfære er påvirket av personlige relasjoner mellom aktører. Granovetter snakker om sterke og svake bånd mellom aktørene (Granovetter 1973), hvor de svake er spesielt viktige i forhold til å analysere hva som skjer i det økonomiske systemet. Sentrale eksempler er informasjonsspredning i tilknytning til hvordan folk finner en jobb (Granovetter 1974). Slike bånd danner også grunnlaget for tendensen til at for eksempel innvandrere når de kommer til et nytt land, konsentrerer seg i etniske enklaver i økonomien.<sup>8</sup>

Konkrete personlige relasjoner (nettverk) skaper tillit og hindrer juks, svik og skulk. Et viktig poeng er at tidligere erfaring med personer gir god informasjon også om hvordan man skal forholde seg til dem i nåtiden og framtiden. Det blir dermed viktig for aktører å skape et godt rykte omkring egen person. Det blir en parallell til det å bruke gjentatte spill for å overkomme de suboptimale utfall av spill av typen Fangens Dilemma – jf. ”tit for tat”<sup>9</sup>, eventuelt bytte av kontroll over hverandres beslutninger (Coleman 1990).

Aktører står også i et forhold til organisasjoner og institusjoner som bidrar til å sette begrensninger på valg. Men samtidig virker aktørers handlingsvalg også tilbake på den organisasjonsmessige og institusjonelle orden i samfunnet.<sup>10</sup> Aktører er skapende vesener, men velger ikke rammene for handlinger på fritt grunnlag. Dette var også kjernen i Marx’ teori om forholdet mennesket og samfunn:

Men make their own history, but they do not make it just as they please; they do not make it under circumstances chosen by themselves; but under circumstances directly encountered, given and transmitted from the past. The tradition of all the dead generations weighs like a nightmare on the brains of the living (Marx 1979 [1852]: 103).

Mennesket er på den ene siden et aktivt vesen, slik at sosiale og økonomiske institusjoner blir konstruert gjennom samhandling. På den annen side legger de samme institusjonelle rammebetingelser føringer og begrensninger på handlefriheten. Derfor skaper mennesket sin historie, men ikke ut fra forutsetninger det selv velger.

Eksempelene på hvordan økonomiske handlinger er forankret i sosiale nettverk og institusjoner er mange innenfor den økonomisk-sosiologiske tradisjonen. I stor grad dreier det seg om hvordan sosiale normer og organisasjonsmessige rammer får betydning for økonomisk handling.<sup>11</sup>

Sverre Lysgaards studie av samhold mellom ”de underordnede” arbeiderne i en industribedrift er det mest kjente i Norge (Lysgaard 1961). Arbeiderkollektivet er uttrykk for et lenge kjent poeng i studiet av arbeidsorganisasjoner, hvor normer for atferd mellom medlemmer hindrer effektivitet i arbeidssituasjonen. De underordnede i en hierarkisk organisasjon beskytter seg mot bedriftens krav gjennom dannelse av uformelle fellesskap, hvor det settes begrensninger på hvor mye man yter i arbeidssituasjonen. Man kan si at det å unngå å ”sprengte akkorden” blir en del av den sosiale forankring aktøren har i et kollektiv av underordnede i bedriften. Fenomenet med normer som begrenser individuelle arbeideres ytelse var også utgangspunkt for Taylor’s teori og begrep om ”scientific management” (Taylor 1967 [1911]). Scientific management var ment som et middel for å bryte med slike kollektive normer som begrenset den enkeltes ytelse og innsats.

### *Nyere Teorier*

Innenfor sosiologi har Granovetter åpenbart skapt en ny tradisjon med mye etterfølgende forskning. Denne bygger, som indikert over, på ideene om sosiale nettverk og på begrepet om forankring (”embeddedness”). Det foreligger en rekke andre bidrag innenfor sosiologi, særlig empiriske, men ingen andre som i samme grad som Granovetter, har skapt nye forskningstradisjoner.

Det finnes imidlertid en del tverrvitenskapelige bidrag innenfor økonomi som har skapt nye skoler med klar teoretisk og empirisk relevans og stor innflytelse på økonomisk sosiologi. Disse befinner seg i grenselandet mellom økonomi og sosiologi. Utgangspunktet for flertallet av disse teoriene er hva Lloyd Ulman (1993) omtaler som et negativt syn på mennesket, hvor *opportunistisk* atferd alltid potensielt er til stede. Vi skal her gi en kort oversikt over de tre mest sentrale bidragene, som er transaksjonskostnadsanalysen, prinsippal-agent-teorien og effektivitetslønnteorien.

### *Transaksjonskostnadsteori*

Transaksjonskostnadsanalysen har en rekke forløpere, som Coase (1988 [1937]), March og Simon (1959), og den juridisk litteratur om kontrakts-

inngåelser (Macneil 1974). Men det var først med Oliver Williamson (1975, 1985) at teorien ble utviklet og gitt omfattende anvendelser.

Det sentrale spørsmål hos Williamson er hvorfor noen transaksjoner foregår i markeder mens andre gjøres innenfor bedrifter i det han kaller hierarkier. Hvorfor kjøper store bedrifter ofte opp sine leverandører, som, for eksempel, når Microsoft kjøper opp mindre bedrifter som har utviklet programvare? Man går da vekk fra en ren markedsrelasjon mellom to bedrifter til en hierarkisk relasjon, hvor produksjonen av et delprodukt integreres i en bedrift. Et annet spørsmål Williamson stiller er hvorfor man har langvarige ansettelseskontrakter i de fleste bedrifter i moderne samfunn. Alternativet kunne være et marked hvor arbeidstakerne tilbyr sin arbeidskraft fra dag til dag.<sup>12</sup>

Begge disse fenomenene er eksempler på overgang fra marked til hierarki. Man går fra å organisere beslutninger som *markedsrelasjoner*, hvor man kjøper en vare eller tjeneste til fastsatt pris, til å organisere dem som *autoritetsrelasjoner*, hvor en part har myndighet til å fatte beslutninger, og hvor den andre innenfor fastsatte grenser må implementere disse. Transaksjonskostnadsteorien egner seg godt til å analysere hvordan man organiserer kompliserte økonomiske transaksjoner som gjerne strekker seg over noe tid, som bygging av veier og store bygg, utvikling av avansert programvare, levering av elektrisitet, med mer. Slike transaksjoner krever enighet og en viss form for regulering mellom partene om hvordan de skal gjennomføres.

For å forklare valget mellom marked og hierarkiske transaksjoner, ser Williamson på de relative kostnadene ved å utføre transaksjonene. Dette kalles transaksjonskostnader. Det er to byggeklosser i denne delen av analysen.

Den første byggeklossen i rammeverket er to antakelser som gjøres om aktørenes atferd. De antas å være *begrenset rasjonelle*. Det vil si at de ikke evner å overskue alle egenskaper ved de økonomiske transaksjonene de inngår i. Deretter antas det at aktørene er *opportunistiske*. Når det er lønnsomt, vil de te seg som egoistiske råttasser og dra fordel av den andre parten.

Den andre byggeklossen er tre egenskaper ved transaksjonene. Den første egenskapen er graden av *usikkerhet* med hensyn til en transaksjon. For eksempel, når et operahus skal bygges, vil det alltid være usikkerhet om fremtidige kostnader, om hvordan selve grunnen ser ut når utgraving har begynt. Det er også andre usikkerheter knyttet til slike store prosjekter, som endring i materialkostnader og uforutsette arbeidskonflikter.

Den andre egenskapen er hvor *ofte* transaksjonen gjentas. Bygging av operahus er noe som gjøres svært sjeldent, og transaksjonen gjentas i liten

grad. Om det derimot er besøk hos tannlege, reparering av bil, eller produksjon av en billedel, gjentas dette ofte.

Den tredje egenskapen er det som kalles *spesifisitet*. I enkelte transaksjoner foretar man investeringer som er spesifikke og enestående for transaksjonen. Investeringene har verdi innenfor rammene av transaksjonen, men liten verdi utenfor. Én form for spesifisitet er når en aluminiumsfabrikk bygges ved siden av et vannkraftverk. Man har da spesifisitet i *lokalisering* av bedriften. Verdien av bedriften er høy når den kan kjøpe elektrisitet til lav pris direkte fra vannkraftverket. Verdien er mye lavere om vannkraftverket legges ned. Dette med lokalisering av bedrifter i nærheten av kraftkilden har historisk sett vært situasjonen mange steder i Norge.

En annen form for spesifisitet er når en bedrift investerer i *maskineri* for å produsere deler for en annen bedrift, men hvor det ikke finnes andre kunder for de deler maskineriet produserer. Verdien av maskineriet er helt avhengig av at den andre bedriften fortsetter å etterspørre de delene maskinen produserer.

En tredje form for spesifisitet er investering i *menneskelig kapital*, hvor en bedrift lærer opp en ansatt til bestemte oppgaver. Hvis den ansatte slutter, taper bedriften verdien av investeringen.

En fjerde form for spesifisitet er når det investeres i stor produksjonskapasitet for å levere en stor mengde produkter til en bestemt kunde. Hvis kunden faller vekk, så vil det ikke være tilstrekkelig etterspørsel i markedet til at maskineriet kunne brukes fullt ut.

Transaksjonskostnadsanalysen har følgelig sitt grunnlag i to forhold: På den ene siden antakelser om folks atferd, og på den andre siden egenskaper ved transaksjoner. På basis av disse foretar Williamson en analyse som forklarer overgangen fra markedstransaksjoner til hierarkiske transaksjoner eller autoritetsrelasjoner. Forklaringen består av et resonnement i fire steg.

Det første steget behandler usikkerhet, for eksempel om fremtidige forhold. Usikkerhet er imidlertid i seg selv ikke noe problem. Det kan løses ved å skrive omfattende kontrakter som tar hensyn til alle mulige eventualiteter, som framtidige kostnader, værforhold, osv. Det neste steg bringer inn begrenset rasjonalitet. Siden agentene er begrenset rasjonelle er det vanskelig å skrive omfattende kontrakter. De evner ikke å overskue alle mulige framtidige tilstander. Og selv om man kunne skrive en slik kontrakt, ville ingen være i stand til å forstå den. Men selv dette er ikke et uoverstigelig problem. Hvis man kan forvente at agentene vil handle i god tro og i overensstemmelse med de opprinnelige intensjonene i kontrakten, kan partene hvis uforutset-

te ting inntreffer, komme sammen og uten konflikt bli enige om hvilket alternativ som best ville implementere "ånden" i den opprinnelige kontrakten.

I det tredje steget kommer antakelsen om opportunistiske agenter inn. Opportunistiske agenter vil prøve å vri en uforutsett situasjon til egen fordel, noe som skaper problemer når kontrakter må reforhandles. Men selv ikke opportunisme er fatalt for mulighetene til å gjennomføre en kontrakt. Hvis partene uten kostnader kan trekke seg ut av kontrakten, forsvinner problemet.

I det fjerde steg i resonnementet bringes begrepet om spesifisitet inn. Hvis partene har foretatt investeringer som er spesifikke for kontrakten, kan det være store kostnader forbundet med kontraktsbrudd. I eksempelet med fabrikken som lokaliserer seg ved siden av vannkraftverket nettopp for å kunne kjøpe billig elektrisitet, vil det være store kostnader forbundet med at vannkraftverket besluttet å bryte en kontrakt om levering av billig kraft.

I transaksjonskostnadslitteraturen kalles dette gjerne "lock-in"-effekter. Partene bindes sammen og kan ikke skilles uten store kostnader på grunn av de relasjonsspesifikke investeringene. Det er under slike "lock-in"-effekter, som gjerne oppstår med spesifikke investeringer, at problemet med opportunisme blir alvorlig. Vi kan for eksempel betrakte en PC-bedrift som har engasjert en ekstern programmerer til å utvikle programvare. Om vedkommende halvveis gjennom prosjektet ønsker å trekke seg, vil det ofte være betydelige ekstrakostnader forbundet med å finne en annen som kan gjøre jobben. Bedriften vil da ha stor interesse av å overbevise vedkommende om å slutføre jobben. Kontraktøren vil på sin side ha sterke forhandlingskort, som blant annet kan føre til at den opprinnelige kontrakt blir reforhandlet.

Markedstransaksjoner har slik sett to typer transaksjonskostnader. Den ene er den opprinnelige kostnaden ved å skrive en omfattende kontrakt for å regulere transaksjonen. Kontrakten oppstår i hovedsak på grunn av usikkerhet om fremtidige forhold og begrenset rasjonelle agenter. Den andre er kostnaden ved å reforhandle kontrakten når uventede situasjoner oppstår. Denne kostnaden oppstår på grunn av opportunisme og relasjonsspesifikke investeringer.

Alternativet til en markedstransaksjon er et hierarki eller en autoritetsrelasjon. Valget mellom de to avhenger av deres relative kostnader. Disse bestemmes av kostnadene ved å skrive kontrakter og å reforhandle disse. Men de avhenger også av besparelsene ved hierarkier. Man må da se på kostnadene ved hierarkier. Disse må settes opp, som når en bedrift kjøper opp en annen. Dette er noe som kun gir mening å gjøre om transaksjonen gjentas ofte slik

at kostnadene kan spres over flere transaksjoner. Men dette må veies mot den ulempe at hierarkier ofte gir lavere incitamenter til effektivitet.

I dette rammeverket har man altså to ytterpunkter: markeder og hierarkier. Overgangen fra det ene til det andre avhenger av kostnadene ved å utføre markedstransaksjoner versus hierarkiske transaksjoner.

Williamsons transaksjonskostnadsanalyse har generert en omfattende empirisk og teoretisk litteratur. Denne tar opp et vidt spekter av emner, fra arbeidsorganisasjoner og ansettelsesforhold til framveksten i det 20. århundre av store bedrifter med mange divisjoner (Galanter & Palay 1991, Armour & Teece 1978).

Flere sosiologer har kritisert transaksjonskostnadsanalysen. Granovetters bidrag er mest kjent. Ifølge denne overdriver Williamson problemet med opportunistiske agenter. De fleste parter i økonomiske transaksjoner er innnevnd i sosiale nettverk som går utover det rent økonomiske. Slike nettverk gjør at partene har et incitament til å te seg med omhu. Det utvikler seg derfor lett *tillitsforhold* mellom folk. En interessant analyse av slike tillitsforhold finnes hos Gerlach (1991). Han ser på en økonomisk relasjon mellom en japansk produsent av soyasaus, Kikkoman, og deres leverandør i USA. Relasjonen ble utviklet på 1930-tallet og varte fram til slutten av 1980-tallet. Relasjonen bygget i stor grad på tillit, uten at eksplisitte kontrakter ble inngått. Men på 1980-tallet, da personene som opprinnelig hadde utviklet relasjonen ikke lenger var aktive, brøt tillitsrelasjonen sammen. En part oppførte seg opportunistisk og prøvde å oppnå fordeler på bekostning av den andre. Det endte med en rettssak og et forlik hvor den opportunistiske part tapte.<sup>13</sup>

### *Prinsipal-agent-teorien*

Industrisosiologi var på 1950-tallet et av de viktigste felt innenfor sosiologi, med en rekke bidrag internasjonalt så vel som norske variasjoner over disse (Weber 1924 [1908], Roy 1952; Whyte 1955; Lysgaard 1961). Denne litteraturen var i stor utstrekning empiristisk med mye vekt på detaljerte beskrivelser, av blant annet arbeidsgrupper, uformelle relasjoner på arbeidsplassen og belønningssystemer. Prinsipal-agent-litteraturen innenfor nyere sosialøkonomi tar opp mange av de samme temaene. Tilnærmingen er i hovedsak teoretisk, med bruk av matematiske modeller, men den har klar relevans for sosiologi.



Som Williamsons transaksjonskostnadsanalyse går prinsipal-agent-litteraturen ut fra opportunistiske agenter. Den legger imidlertid ikke vekt på aspektet med begrenset rasjonalitet. Det antas i stedet at aktørene er *fullt rasjonelle*. Denne antagelsen er imidlertid ikke sentral for å anvende rammeverket i teorien for empiriske studier.

Et prinsipal-agent-forhold oppstår når en part ansetter eller kjøper tjenestene til en annen part. Den første parten kalles prinsipalen, den andre kalles agenten. Agenten utfører en tjeneste eller et stykke arbeid på vegne av prinsipalen. Resultatet eller utfallet av dette arbeid påvirker velferden til både prinsipalen og agenten. I et ansettelsesforhold er arbeidsgiveren prinsipalen og arbeidstakeren agenten. Under et tannlegebesøk er pasienten prinsipalen, mens tannlegen er agenten. Når et hus bygges, er oppdragsgiveren prinsipalen mens byggefirmaet er agenten.

Det er vanlig å beskrive prinsipal-agent-situasjonen ved fem elementer. For det første, agentene varierer med hensyn til hva slags type mennesker de er: de kan være flittige, late, dyktige, osv. Ved ansettelse av for eksempel en elektriker, er det variasjon mellom hvor dyktige elektrikere er, og i hvilken grad de gjør jobben pliktoppfyllende. For det andre, agenten utfører et stykke arbeid med mer eller mindre flid, innsats, osv. For det tredje, en del tilfeldige faktorer som ikke er under agentens kontroll kan påvirke utfallet av agentens innsats. En selger kan for eksempel ha oppsøkt alle husstander i en bydel, og dermed ha gjort en god innsats, men utfallet kan allikevel bli dårlig, for eksempel kan de fleste husstandene ha vært på fotballkamp den kvelden. For det fjerde, agentens innsats sammen med de tilfeldige faktorene bestemmer resultatet eller utfallet. Det kan dreie seg om produsert mengde, om kvaliteten på tannlegebehandling, antall solgte leksika, osv. For det femte, det er gjerne skjevfordelt informasjon mellom de to partene. Agenten har informasjon om i hvilken grad han er dyktig og gjør en jobb med omhu og grundig. Dette er det vanskeligere for prinsipalen å vurdere. Likeså, når prinsipalen har ansatt agenten, så kjenner agenten sin egen arbeidsinnsats og ofte de tilfeldige faktorene, som sammen skaper resultatet. Prinsipalen derimot observerer vanligvis bare resultatet. Hvis dette var dårlig, vet han ikke om det skyldes liten innsats eller uheldige omstendigheter.

Det femte elementet, skjevfordelt informasjon, er sentralt i prinsipal-agent-relasjonen. Prinsipalen er interessert i at agenten skal gjøre best mulig innsats. Det øker sannsynligheten for et godt resultat. Men siden resultatet avhenger av både innsats og tilfeldige faktorer, foreligger det et problem når

prinsipalen vanligvis kun observerer resultatet. Agenten kan ha gjort en førsteklases innsats, men resultatet kan allikevel bli dårlig. Det er imidlertid ikke mulig ut fra observasjon av resultatet alene å avgjøre om det skyldtes dårlig innsats eller uheldige omstendigheter.

Denne relasjonen beskriver egenskaper ved en rekke samhandlingssituasjoner av interesse innenfor sosiologi og andre samfunnsvitenskaper. Rammeverket har vært brukt til å analysere ansettelser i bedrifter, belønningssystemer, langvarige kontakter, og mer.

Vi skal her ta utgangspunkt i en situasjon hvor en ansettelse skal foretas. Prinsipalen, arbeidsgiveren, er interessert i å få tak i dyktige medarbeidere. Men det er vanskelig å vite hvilke søkere som er dyktige og hvilke som ikke er det. Det er lett å observere formelle kvalifikasjoner som utdanning, demografiske kjennetegn som kjønn og alder, men ikke nødvendigvis det som er sentralt for prinsipalen, nemlig evnen til å utføre jobben. En løsning på dette problemet er å ha omstendelige utvalgsprosedyrer med intervjuer, anbefalelsesbrev og tester.

Når en arbeidssøker er ansatt, er neste problem å finne en måte å motivere vedkommende på. Skal det betales en fast lønn uavhengig av innsats og resultat, eller skal lønnen variere med disse faktorene. Hvis lønnen er fast, uten sammenheng med innsats eller resultater, kan motivasjonsproblemer oppstå. Hvis lønnen er variabel, må man bestemme om den skal knyttes til selve innsatsen eller til utfallet av innsatsen. Utfallet vil vanligvis avhenge av innsats og tilfeldige faktorer. Hvis belønning knyttes til innsatsen, må en viss overvåking til. Knyttes den til utfallet av innsatsen, trenger arbeidsgiveren kun å få oversikt over utfallet.

Ulike belønningssystemer har forskjellige motivasjonsegenskaper. Hvis lønn kun avhenger av utfallet av innsatsen, er incitamentene for høy innsats gode. Problemet er at dette innebærer høy risiko for arbeidstakeren. En selger som er på ren kommisjon tjener for eksempel ingenting om intet blir solgt, men svært mye når salget er godt. Dette kan være gunstig for arbeidsgiveren, men ikke nødvendigvis for selgeren, som kanskje ønsker noe mer sikkerhet med hensyn til størrelsen på lønnen.

Hvis lønn er helt uavhengig av innsatsen eller resultat, er incentivene for innsats svake. Det innebærer imidlertid ingen usikkerhet for arbeidstakeren. Dette kan være gunstig for den ansatte, men ikke nødvendigvis for arbeidsgiveren.

Et system som består av en fastlønnskomponent, uavhengig av resultat, og en stykklønnskomponent, avhengig av resultatet, kombinerer hensynet til

incentiver for innsats og sikkerhet i belønning. Slike systemer har historisk sett vært utbredt innenfor industriarbeid, salg, og fiske. Men det brukes nå i stort omfang også blant konsulenter, advokater, leger, og en rekke andre profesjonsgrupper. Virksomheter som profesjonene inngår i, er ofte organisert som partnerskap, hvor avlønning er sterkt avhengig av oppnådde resultater.

I de fleste ansettelsesforhold i moderne samfunn brukes imidlertid en ren fastlønn. Denne har, som beskrevet, dårlige motivasjonsegenskaper. Når ren fastlønn likevel brukes, er én grunn at det ofte er vanskelig å observere, måle og verdsette innsats og resultat. En annen grunn er at fagforeninger som oftest har satt mye inn på å redusere usikkerheten omkring belønning gjennom å kreve fast timelønn. Uansett årsak blir spørsmålet hvordan man da løser motivasjonsproblemet? Det kan gjøres ved å innføre karrieresystemer. I disse er det ingen umiddelbar sammenheng mellom innsats eller resultat på den ene siden og belønning fra uke til uke på den andre. På sikt fører imidlertid god innsats eller gode resultater til forfremmelse innenfor karrierestiger. Man får en høyere stilling og derigjennom høyere belønning. Slike systemer er vanlige i tjenesteytende næringer, som bank, forsikring, helsevirksomhet, konsulentvirksomhet og offentlig tjenesteyting. I noen bedrifter kombineres karrieresystemer med ulike former for resultatlønn, som bonus eller stykklønn.

I mange arbeidsforhold kan man observere resultatet på gruppenivå, men ikke på individnivå. Det kan skyldes at det er høye kostnader forbundet med å observere individuelle prestasjoner og resultater. Det kan også skyldes at det ikke lett lar seg gjøre å identifisere et individuelt produkt. I slike situasjoner kan det være aktuelt å utarbeide belønningssystemer for hele arbeidsgrupper. Man kan for eksempel bruke et stykklønnssystem for det gruppen produserer, hvor hvert medlem får belønning proporsjonalt med gruppens produksjonsresultat. Et problem som da kan oppstå, er at det enkelte medlem har et incitament til å ta det rolig såfremt de andre medlemmene i gruppen jobber hardt. Det enkelte medlems bidrag til gruppeproduktet er vanligvis lite. Vedkommende vil nyte fruktene av å ta det rolig, men vil ta del i gruppens produksjonsresultat, selv med et begrenset eget bidrag. Dette er kjernen i *gratispassasjerproblematikken*. Men hvis ett medlem kan tenke slik, så kan alle det, og det resulterer i lavere produksjon. Incitamentsystemer som retter seg mot arbeidsgrupper, må ta hensyn til slike forhold. De må ta sikte på å overkomme potensielle gratispassasjerproblemer.

Prinsipal-agent-teorien har klar relevans for industrisosiologi. Der ansettelsesforhold, rekruttering og motivasjon av arbeidstakere studeres, kan teo-

rien hjelpe til å identifisere sentrale deler ved relasjonen som kan skape effektivitetstap.

Denne litteraturen har generert mye empirisk forskning, skjønt ikke så omfattende som transaksjonskostnadsteorien. Den har også ført til flere kritiske sosiologiske bidrag (Perrow 1987, kap. 6). Sentralt står kritikken av atferdsantakelsene om svært rasjonelle, intelligente og opportunistiske agenter. Men virkeligheten er mer komplisert. Folk er verken så smarte eller opportunistiske som det antas i teorien. Men det spiller i og for seg ingen rolle. Det sentrale i teorien er ikke atferdsantakelsene. Det sentrale er beskrivelsen av prinsipal-agent-situasjonen, særlig betydning av skjevfordelt informasjon mellom prinsipal og agent, og om agentens innsats og de tilfeldige faktorene som er med på å bestemme resultatet av innsatsen. Situasjonen som beskrives, gjelder uavhengig av antakelsene om graden av rasjonalitet og opportunisme.

### *Effektivitetslønnsteorien*

Et tredje bidrag er effektivitetslønnsteorien. Denne har røtter i makroøkonomisk teori hvor de brede linjer i makroøkonomiens virkemåte søkes forklart. Slike forhold dreier seg om både arbeidsledighet og økonomisk vekst. Men teorien har et fundament i atferd på mikronivå. Her trekker den på bidrag fra både industrisosiologi og psykologi.

Teorien prøver å forklare det faktum at mange bedrifter betaler sine arbeidstakere mer enn det som strengt tatt er nødvendig (Akerlof 1982). Bedriften kunne med andre ord ansette arbeidere med samme kvalifikasjoner til en lavere lønn. Hvorfor handler de ikke på en måte som umiddelbart synes rasjonelt?

Hovedideen er at når en arbeidstaker betales mer enn markedslønn, øker vedkommendes pliktfølelse og motivasjon. Det gir i neste omgang større innsats og vanligvis bedre resultater for bedriften og den ansatte. Det er flere grunner til at arbeidstakerne vil jobbe hardere om de betales bedre enn i andre bedrifter. Én grunn kan være at de forstår at om de ikke leverer en bedre innsats, så kan det føre til at de sies opp eller at bedriften går så dårlig at den må legges ned. Da vil de miste den gode lønnen. En annen grunn kan være at de er takknemlige for den gode lønnen og derfor øker innsatsen nærmest som en gjenytelse. Det kan begrunnes ut fra *rettferdighetsbetraktninger*.

Når folk betales mer enn andre, føler de at de også må yte mer enn andre, et prinsipp som var sentralt i Homans' bytteteori (Homans 1963).

Denne teorien skiller seg grunnleggende fra prinspal-agent-teorien. Begge forklarer økt arbeidsinnsats. I prinspal-agent-teorien fører økt innsats til bedre resultater som gir bedre lønn. I effektivitetslønnsteorien fører høy lønn til bedre innsats som gir bedre resultater. Årsakskjeden er med andre ord akkurat den motsatte i de to teoriene. Effekten er den samme: Bedre produktionsresultater og mer til fordeling.

Disse tre bidragene, transaksjonskostnadsanalysen, prinspal-agent-teorien, og effektivitetslønnsteorien, belyser emner som står sentralt i økonomisk sosiologi. Det dreier seg om den interne organisering i bedrifter, med arbeidsgrupper, uformelle normer og belønningssystemer. Men de belyser også forhold mellom bedrifter, som framveksten av store bedrifter og bedrifter med mange avdelinger. Den kanskje største utfordringen for økonomisk sosiologi er å vise hvordan sosiale nettverk, normer og tillitsforhold mellom økonomiske agenter virker inn og strukturerer økonomisk atferd. Det kan dreie seg om hva som skjer i ansettelsesforhold, i prissetting av varer og tjenester mellom bedrifter og mer.

### *Avsluttende kommentar*

Den økonomisk-sosiologiske tradisjonen har gjennomgått store endringer siden klassikerne og fram til i dag. Den tidlige sosiologien som befattet seg med økonomiske forhold var i noen grad å betrakte som et supplement til økonomiske analyser. Klassikerne i sosiologien holdt fast ved det historiske betingede ved de utforminger økonomien fikk. Fokus var på endringer som overgangen fra tradisjonelle til moderne samfunn innebar, samt hva disse endringene betydde for samhandlingen mellom samfunnets aktører. Begrepet om økonomisk rasjonalitet ble ikke kastet på båten, men man argumenterte for at dette ikke var den eneste faktoren som motiverte menneskelig handling.

Med den strukturfunksjonalistiske omveltning tok man et kraftig oppgjør med økonomisk tenkning på prinsipielt grunnlag. Dette oppgjøret fulgte i kjølvannet av den "marginalistiske vending" i økonomifaget og framveksten av et deduktivt og matematisk syn på det økonomiske subsystemet. Ideen om individuell målrettet og rasjonell handling ble forkastet. I stedet

kom *systemet* i fokus og hva slags behov dette systemet hadde og som måtte tilfredsstilles for at det skulle fungere knirkefritt.

Med Ny økonomisk sosiologi (NØS) er vi nærmere utgangspunktet, hvor målet er å forsøke å bygge bro mellom sosiologiske og økonomiske analyser. Utviklingen av NØS var nært knyttet opp til revitaliseringen av de historisk betingede analyser av økonomien som økonomiske antropologer sto i spissen for. De økonomiske antropologene representerte på mange måter en form for rennesanse for sosiologiens klassikere og særlig Max Weber.

Ny økonomisk sosiologi retter sin viktigste kritikk mot både standard økonomisk teori og strukturfunksjonalistisk sosiologi. NØS betrakter både *Homo Economicus* og *Homo Sociologicus* som like ufruktbare i forhold til å forstå hva som foregår i økonomien. Begge tradisjonene er ifølge NØS for *atomistiske* i sitt perspektiv på aktørene. For NØS er det *relasjoner* mellom individuelle aktører som står i sentrum for analysen. Et stikkord er *nettverk*. Vi er dermed tilbake til det weberianske utgangspunktet hvor *sosial* handling sto i sentrum for analysene.

Samtidig holder nåtidens økonomisk-sosiologiske perspektiv fast ved at individuelle aktører er enhetene for analyse. Aktørenes handlinger er samtidig rasjonelle i den forstand at aktører i sin atferd forsøker å fremme bevisste mål, samt at de i prosessen mot målet anvender de midler som de oppfatter som mest effektive. Når det gjelder utfallene og deres status i forhold til spørsmålet om effektivitet, er derimot NØS relativt åpen. NØS hevder nemlig ikke at mål *er* de mest effektive ut fra nyttebetraktninger, eller at de midlene som aktørene anvender, er de beste for å nå målene: Man omgår dermed det som Swedberg og Granovetter (1992) omtaler som en *funksjonalistisk felle* i samfunnsvitenskapen, hvor man slutter fra hva som *er* til hva som er mest *effektivt*.

En utfordring for Ny økonomisk sosiologi er å konkret vise hvordan og i hvilken grad normer og sosiale nettverk virker inn på økonomiske transaksjoner og deres konsekvenser. I norsk sammenheng har f. eks. analyser av nettverk i stor grad konsentrert seg om strukturelle sider ved nettverkene (jf. Grønmo og Løyning 2003; Løyning 2006). De har i mindre grad forsøkt å avdekke hva slags konsekvenser deltakelsen i nettverkene har på utfall av prosesser fram mot at beslutninger blir fattet. Det samme gjelder i forhold til normer. Man har avdekket at normer er i bruk i forbindelse med f. eks. sentrale lønnsforhandlinger (jf. Høgsnes 1994). Men man har ikke vist hvordan de konkret påvirker de ulike aktørenes prioriteringer og handlinger fram mot et forhandlingsresultat.

## Noter

1. Takk til Steinar Stjernø for nyttige kommentarer til utkast til artikkelen. En takk rettes også til tidsskriftets konsulenter for nyttige innspill i sluttfasen.
2. Både Adam Smith og David Ricardo hadde også analyser basert på sosiologisk innsikt. Når vi likevel ikke trekker deres ideer inn i denne sammenhengen, er det fordi de to framstår som de mest sentrale klassikere innenfor den sosialøkonomiske tradisjonen i samfunnsvitenskapen.
3. Åpningen på *Kapitalen* er i så henseende typisk. Marx omtaler der rikdommen i det kapitalistiske samfunn som en "uhyrlig vareansamling" (Marx 1973 [1867]: 49).
4. Økonomisk historie er ganske viktig i amerikansk økonomi. Alle sentrale økonomiske institutter har 1–3 økonomiske historikere i sin stab.
5. Begrepet idealtype og dets betydning blir behandlet hos Weber (1973[1904]: 190 ff).
6. Dette er for eksempel hovedtema i viktige deler av *The Structure of Social Action*, som finnes som tekstutdrag i "utilitarismens dilemma" (se Østerberg (red.) 1978). Dette ble skrevet før Parsons ble strukturfunksjonalist.
7. Begrepet om begrenset rasjonalitet kan føres tilbake til Herbert Simon og hans skille mellom "Economic man" og "Administrative man" (Simon 1976 [1951]). Mens den førstnevnte er en "maximizing actor" som handler på grunnlag av fullkommen rasjonalitet, er den sistnevnte en "satisfying actor" som handler på grunnlag av begrenset rasjonalitet.
8. Fra Norge og verden for øvrig har vi flere eksempler på dette, særlig innenfor servicesektoren: virksomhet innenfor hotel og restaurant og dagligvarehandelen. Men også fra industrivirksomhet finner vi for eksempel tamiler i fiskeindustrien i Nord-Norge (Rogstad 2000).
9. "Tit for tat" refererer til en strategi i gjentatte spill av typen Fangens Dilemma. Spilleren starter ut med en kooperativ strategi og ved hvert valg som følger svarer han tilbake slik motparten svarte i forrige runde.
10. Dette kan for eksempel utdypes i forhold til det norske forhandlingssystemet for lønn og de problemer det møter i dagens situasjon.
11. Kahneman, Knetsch og Thaler (1986) viser hvordan sosiale normer hindrer aktører i å utnytte uforutsette situasjoner som bedrer deres markedssituasjon. Det er for eksempel illegitimt å øke prisen på snøskuffer i forbindelse med knapphet som skyldes en overraskende snøstorm. Et annet eksempel er det å gi tips til en kelner på en restaurant. Ifølge Elster (1989) er slik adferd uavhengig av potensielle sanksjoner fra kelneren i framtiden.
12. Dette skjer fortsatt i jordbruket i noen land, og på kontoret for korttidsarbeidsformidling i Oslo, blant annet den såkalte "dagsen" på brygga.
13. Arne Dulsrud har gjort en lignende analyse av hvitfiskmarkedet og hva som styrer transaksjonene mellom norske produsenter og fiskeoppkjøpere i utlandet (Dulsrud 2001). Han finner innslaget av opportunistisk adferd lavt. Grunnen er tap på lang sikt ved slik adferd. Hans studie viser at de fleste transaksjoner er basert på tillit mellom kjøper og selger.

*Litteratur*

- Akerlof, George A. (1982) "Labor Contracts as Partial Gift Exchange". *The Quarterly Journal of Economics*, 97:543-569.
- Armour, Henry and David Teece (1978), "Organizational Structure and Economic Performance." *Bell Journal of Economics* 9: 106-122
- Burawoy, Michael (1979) *Manufacturing Consent*. Chicago: University of Chicago Press
- Coase, Ronald H. (1988 [1937]) "The Nature of the Firm." *Economica* N.S. 4: 386-405. Opptrykt i Ronald H. Coase (1988), *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press
- Coleman, James S. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Ma: Harvard University Press
- Dulsrud, Arne (2001) *Tillit og transaksjon*. Dr.gradsavhandling, Oslo: SIFO
- Durkheim, Emile (1964 [1889]) *The Division of Labor In Society*. New York: The Free Press
- Elster, Jon (1989) *The Cement of Society. A Study of Social Order*, Cambridge University Press, Cambridge, USA
- Etzioni, Amitai (1988) *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: Free Press
- Galanter, Marc and Thomas Palay (1991) *Tournaments of Lawyers: The Transformation of the Big Law Firm*. Chicago: University of Chicago Press
- Gerlach, Michael (1990) "Trust is Not Enough: Cooperation and Conflict in Kikkoman's American Development." *Journal of Japanese Studies* 16: 389-424
- Granovetter, Mark (1973) "The Strength of Weak Ties". I *American Journal of Sociology*, 78:1360-13
- (1974) *Getting a Job. A Study of Contracts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press, Second edition 1995
- (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology*, 91:481-510. Også trykt i Mark Granovetter & Richard Swedberg (eds.) (1992) *The Sociology of Economic Life*, (53-81). Boulder: Westview Press
- Grønmo, Sigmund og Trond Løyning (2003) *Sosial nettverk og økonomisk makt. Overlappende styremedlemskap mellom norske bedrifter 1970-2000*. Bergen: Fagbokforlaget
- Hobbes, Thomas (1983 [1651]) *Leviathan*. London: Everyman's Library



- Homans, George C. (1961) *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt
- Høgnes, Geir (1986) "Ferdinand Tönnies og dikotomien "Gemeinschaft und Gesellschaft"". *Sosiologi i dag* nr. 4: 33-53
- (1994) *Collective Wage Bargaining and the Impact of Norms of Fairness. – an Analysis Based on the Norwegian Experience*. Volume I & II. Doktorgradsavhandling, Universitetet i Oslo. Rapport 94:8, Oslo: Institutt for samfunnsforskning
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch & Richard Thaler (1986) "Fairness as a Constraint on Profit- Seeking: Entitlements in the Market". *American Economic Review*, 76:728-741
- Lysgaard, Sverre (1961) *Arbeiderkollektivet*. Oslo: Universitetsforlaget
- Løyning, Trond (2006) *Regulering og nettverk. Strukturelle analyser av den statlige reguleringen av finanssektoren i Norge 1980-1995*. Doktoravhandling, Universitetet i Bergen
- Macneil, I. R. (1974) "The Many Futures of Contracts." *Southern California Law Review* 47: 691-816
- March, James G. and Herbert D. Simon (1958) *Organizations*. New York: Wiley
- Marx, Karl (1974 [1857]) *Grundrisse der Kritik des Politischen Ökonomie*. Berlin: Dietz Verlag
- (1973 [1867]) *Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie. Erster Band*, Marx-Engels Werke, Band 23, Berlin: Dietz Verlag
- (1979 [1852]) "The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte". I Karl Marx & Friedrich Engels, *Collected Works*, vol 11. Moskva: Progress Publishers
- Milgrom, P. and J. Roberts (1992) *Economics, Organization, and Management*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall
- Mjøset, Lars (1994) *Kontroverser i norsk sosiologi*. Oslo: Universitetsforlaget
- Parsons, Talcott (1968 [1937]) *The Structure of Social Action*. Volume I & II, New York: Free Press
- (1978) "Handlingsbegrepet og "utilitarismens dilemma"". I Dag Østerberg (red.), *Handling og samfunn*, (45-59). Oslo: Pax forlag
- Parsons, Talcott & Edward A. Shils (eds.) (1976 [1951]) *Toward a General Theory of Action*. Cambridge: Harvard University Press
- Perrow, Charles (1986) *Complex Organizations. A Critical Essay*. New York: Random House, (3. utgave)

- Polanyi, Karl (1992 [1957]) "The Economy as Instituted Process". I Mark Granovetter & Richard Swedberg (eds.) (1992), *The Sociology of Economic Life*, (29-50). Boulder: Westview Press
- Petersen, Trond (1993) "Recent Developments in the Economics of Organization: The Principal-Agent Relationship." *Acta Sociologica*, 36: 277-293
- Rogstad, Jon (2000) *Mellom faktiske og forestilte forskjeller. Synlige minoriteter på arbeidsmarkedet*. Rapport 17:2000, Oslo: Institutt for samfunnsforskning
- Roy, Donald F. (1953) "Work Satisfaction and Social Rewards in Quota Achievement: An Analysis of Piecework Incentive." *American Sociological Review* 18: 507-514
- Schumpeter, Joseph A. (1954) *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press
- Simmel, Georg (1977 [1900]) *Philosophie des Geldes*. Berlin: Duncker & Humblot
- Simon, Herbert D. (1976 [1951]) *Administrative Behavior. A Study of Decision making Processes in Administrative Organizations*. (3. utgave) New York: Free Press
- Smelser, Neil J. (1963) *The Sociology of Economic Life*. New Jersey: Prentice-Hall. Svensk oversettelse: Neil J. Smelser: *Ekonomisk sociologi*. Stockholm: Aldus Bonnier 1966
- Swedberg, Richard & Mark Granovetter (1992) "Introduction". I Mark Granovetter & Richard Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*, (1-26). Boulder: Westview Press
- Swedberg, Richard (2003) *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press
- Taylor, Fredrick Winslow (1967[1911]) *The Principles of Scientific Management*. New York: Norton Library
- Tönnies, Ferdinand (1979 [1887]) *Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der Reinen Soziologie*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft
- Ulman, Lloyd (1993) "Why Should Resource Managers Pay High Wages?". Upublisert notat, Institute of Industrial Relations (IIR), UC Berkeley
- Weber, Max (1924 [1908]) „Zur Psychophysik der industriellen Arbeit". I *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*, (61-255). Tübingen: Verlag von J. C. B. Mohr

- (1973 [1904]) "Die "Objektivität" Sozialwissenschaftlicher und Sozialpolitischer Erkenntnis". I Max Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, (146-214). Tübingen: J.C.B. Mohr. Norsk oversettelse finnes i Max Weber, *Makt og byråkrati*, (159-220). Oslo: Gyldendal Norsk Forlag
- (1972 [1921]) *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der Verstehenden Soziologie*. Tübingen: J.C.B.Mohr
- Whyte, William Foote (1955) *Money and Motivation: An Analysis of Incentives in Industry*. New York: Harper
- Williamson, Oliver E. (1975) *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Wrong, Dennis (1961), "Over socialized Concept of Man in Sociology". I *American Sociological Review*, 26:183-193
- Østerberg, Dag (red.) (1978) *Handling og samfunn*. Oslo: Pax forlag

### Sammendrag

Temaet for denne artikkelen er hvordan representanter for faget sosiologi opp gjennom historien har betraktet det økonomiske subsystemet i samfunnet. Artikkelen åpner med en kort gjennomgang av de sosiologiske klassikere og deres relasjon til økonomisk utvikling. Deretter drøfter vi ulike faser som har kjennetegnet utviklingen fram til dagens økonomiske sosiologi. Vi starter ut med hva som skjedde i kjølvannet av den såkalte metodestriden på slutten av 1800-tallet. Deretter går vi inn på etterkrigstidens sosiologiske kritikk av økonomisk teori og analyse. Denne delen av artikkelen avrundes ved at vi presenterer bakgrunnen og grunnlaget for det som i dag går under betegnelsen "Ny økonomisk sosiologi" (NØS). Til sist i artikkelen drøfter og gir vi en nærmere presentasjon av tre teoretiske posisjoner i grenselandet mellom sosiologi og økonomi. De tre teoriene er transaksjonskostnadsteori, prinsipal-agentteori og effektivitetslønnsteori. Sentralt i disse tre posisjonene står spørsmålet om hvordan man kan overkomme atferd hos økonomiske aktører som gir utfall som ikke er effektive eller optimale. Ikke-optimale utfall betyr at man kan bedre resultatet for én eller flere parter, uten at det går på bekostning av andre involverte aktører. Disse tre teoriene inntar i dag en dominerende plass i økonomisk-sosiologiske perspektiver på fordeling, rettferdighet og effektivitet.