

TEMANUMMER

Den nye magtudredning

INDHOLD

- 3** Redaktionelt forord
Martin Marcussen
- 5** Temaredektørenes forord: Hvad skal en magtudredning ved afslutningen på historiens afslutning svare på?
Christoph Houman Ellersgaard & Anton Grau Larsen
- Del I: Økonomi og arbejdsliv**
- 16** Danmark – landet med de store virksomheder
Martin Jes Iversen
- 27** Ejerskab og magt i dansk erhvervsliv
Thomas Poulsen & Magnus Skovrind Pedersen
- 39** Magt og den danske aftalemodel
Laust Høgedahl & Christian Lyhne Ibsen
- 53** Når gode råd er dyre: Rådgivermagt og skat i Danmark
Rasmus Corlin Christensen & Sailsa Stausholm
- Del II: Fra interesser til magt**
- 64** Interessevaretagelse: fra faste forhold til professionelle forbindelser?
Anne Skorkjær Binderkrantz
- 76** Magtudredninger og medier
Ida Willig & Mark Blach-Ørsten
- 88** Ligestilling og mangfoldighed: Fortsatte skævheder i og udfordringer for dansk erhvervsliv
Sara Louise Muhr & Sine Nørholm Just
- 101** Kulturelle dominansformers betydning for magt i det danske samfund
Annick Prieur & Jakob Skjøtt-Larsen
- 112** Forskydninger i retlige felter mod privatiseringer af retten? Input til en ny magtudredning
Ole Hammerslev
- Afsluttende refleksioner**
- 125** På veg mot ei ny dansk maktutgreiing; makt, hierarki og ulikskap i ein egalitær kontekst
Johs. Hjellbrekke
- 133** Abstracts

Redaktion og bestyrelse

Selskabet for Historie og Samfundsøkonomi, Formand:
Professor Bent Greve, Institut for Samfund og Globalisering,
Roskilde Universitetscenter

Ansvarshavende redaktør

Professor Martin Marcussen, Institut for Statskundskab,
Københavns Universitet, Øster Farimagsgade 5,
Postboks 2099, 1014 København K,
E-mail: mm@ifs.ku.dk

Redaktionsudvalg

- Professor Bent Greve, Institut for Samfund og Globalisering, Roskilde Universitetscenter
- Lektor Mads Dagnis Jensen, Institut for International Økonomi, Politik og Business, Copenhagen Business School
- Adjunkt Wiebke Marie Junk, Institut for Statskundskab, Københavns Universitet
- Lektor Jan Pedersen, SAXO-Instituttet, Københavns Universitet
- Mogens Jin Pedersen, Institut for Statskundskab, Københavns Universitet
- Carina Saxlund Bischoff, institut for Samfundsvidenskab og Erhverv, Roskilde Universitetscenter

Redaktionelt forord

Tilbage i september 2022 blev samtlige partier i Folketinget enige om et kommissorium for, hvad det hold af forskere, der skal opdatere den tidligere magtudredning fra 2003, skal fokusere på; og hvordan udredningen skal organiseres.

På tre punkter synes den nye udredning at adskille sig fra den tidligere. For det første investeres der færre penge i den nye magtudredning. Hvor man for 25 år siden besluttede sig for at investere 50 millioner kr. i forskningsprocessen, har man i dag valgt at investere 41,6 millioner kr. Det er stadig et stort beløb, som man kan købe meget ny og original forskning for, men den nye forskningsledelse må nok forberede sig på, at der givet opgavens omfang bliver smalhals hele vejen rundt.

For det andet etableres der en stærk følgegruppe bestående af 25-30 repræsentanter fra bl.a. Folketingets partier, erhvervsorganisationerne, fagbevægelsen, kommunerne og regionerne, nyhedsmedierne osv., osv. Denne følgegruppe skal godkende forskningsledelsens forslag til forskningsprojekter; holdes løbende orienteret om delresultater og i øvrigt give input til forskningsledelsen. Der bliver holdt godt øje med forskningsledelsen og forskerne, samtidig med at ”Forskningen skal ... udføres i fuld armslængde til det politiske niveau, erhvervslivet, organisationer og andre interessenter”. Vi må håbe, at følgegruppen forstår opgaven.

For det tredje skal forskningsledelsen ikke kun bruge tid på at igangsætte, koordinere og lede forskningsaktiviteter. Den skal også igangsætte inddragende aktiviteter såsom høringer og konferencer undervejs i projektet. Forskningen skal formidles i en lettilgængelig form, ligesom forskningen i det hele taget skal have et anvendelsesorienteret sigte. Forskningsledelsen får nok at se til.

På ét punkt synes det nye kommissorium dog at ligne det gamle: forskningstemaerne er politisk afgrænsede, og det er vel og mærke nogenlunde de samme temaer man ønsker undersøgt i dag, som blev undersøgt for 20 år siden. Kommissoriet fastslår således, at forskernes hovedfokus skal rettes mod folkestyrets institutioner og processer; deltagelsen i det demokratiske fællesskab og civilsamfundet; og teknologiens og mediernes udvikling og konsekvenserne heraf for den demokratiske samtale. Det er alle sammen gode temaer. Det står forskningsledelsen frit for at definere de konkrete forskningsspørgsmål, der skal indholdsudfylde denne forskningsdagsorden.

MARTIN MARCUSSEN

Ansvarshavende
redaktør for
Økonomi & Politik

I oplægget til den tidligere magtudredning skulle forskningsledelsen arbejde med følgende temaer: Folketingets rolle og position, de politiske partier, domstolens funktion og deres forfatningsretlige placering og rolle, magtstrukturer i det økonomiske liv, internationaliseringens konsekvenser for folkestyret, centraladministrationen og embedsmændenes rolle, organisationers og bevægelsers rolle og indflydelse, medier og politik, analyse af faktiske lovgivningsprocesser, det lokale folkestyres arbejdsvilkår, hverdagslivets institutioner, og den enkelte borger og fællesskabet. I det store hele rettes opmærksomheden mod de samme grundtemaer dengang som nu.

I dette temanummer af Økonomi & Politik, der er redigeret af *Christoph Houman Ellersgaard* og *Anton Grau Larsen*, har vi ønsket at give vores input til, hvad den kommende magtudredning eksempelvis kunne rette forskningsmæssig opmærksomhed mod. Dermed ligger temanummeret i forlængelse af et temanummer, der kredsede om samme emne fra 2018 (vol. 91, no. 1, Temareaktørens forord (djoef-forlag.dk)). Listen er naturligvis langt fra udtømmende, men der argumenteres overbevisende for, at vi bl.a. mangler viden om magt i erhvervslivet og erhvervslivets magt, magt i medierne og mediernes magt, magt på arbejdsmarkedet, nye former for interessevaretagelse og rettens privatisering. Hertil kommer studiet af et væld af underliggende magtstrukturer, der kan knyttes til ulighed, eksklusion forskellige former for skævheder. Det hele kan studeres tværdisciplinært, i et internationalt perspektiv og med anvendelse af en bred vifte af data og metoder. Vores håb er, at forskningsledelsen og ikke mindst den allestedsnærværende følgegruppe vil gribe opgaven an med et åbent sind og med et inderligt ønske om at komme et spadestik dybere – også på de områder som interessenterne måske ikke i første omgang havde forestillet sig centrale i en udredning af magt.

Martin Marcussen
Ansvarshavende redaktør

Hvad skal en magtudredning ved afslutningen på historiens afslutning svare på?

Den nye magtudredning

Siden Folketinget i slutningen af sidste år vedtog at gennemføre en ”opdatering af magtudredningen”, har vores verdensbillede allerede forandret sig. Dengang stod vi stadig overfor en kommende corona-nedlukning. Magtkritik handlede i høj grad om diskussionerne om begrænsningerne i den personlige frihed i det epidemirante samfund. Siden da er Coronaen – i hvert fald for en tid – lykkelig glemt, mens krigen i Ukraine, energiforsyning, inflation og – lidt mere lokalt – efterretningstjenester og minksager sætter spørgsmålstegn ved relationen mellem politikere, embedsmænd og offentlighed. De store, gradvist mere sammenvævede globale udfordringer, altså klima og biodiversitetssammenbruddet og den globale ulighed og de medfølgende migrantstrømme, er naturligvis stadig uomgængelige. Dette årti har endnu ikke været tre år, men det virker allerede som en farceagtig gentagelse af mange af det 20. århundredes lavpunkter på *fast-forward*. Selvom Francis Fukuyama (1989) erklærede (dele af) historien for afsluttet, har det seneste årti, ikke mindst med legitimitetskrisen for neoliberalismen (Stahl, 2019) og den medfølgende opbakning til anti-system-partier, ført til, at en ny magtudredning må siges at foregå efter afslutningen på historiens afslutning (Hochuli og Hoare, 2021).

➤➤ **En opdatering af magtudredningen er en kærkommen lejlighed til at tage bestik af magtens anatomi og demokratiets tilstand i det, der ligner en ny epoke**

På den måde er en opdatering af den magtudredning, hvis hovedrapport (Toggeby o.a., 2003) udkom for lidt under 20 år siden og som i høj grad i sine konklusioner bar præg af den optimisme, der prægede perioden omkring historiens afslutning, en kærkommen lejlighed til at tage bestik af magtens anatomi og demokratiets tilstand i det, der ligner en ny epoke. Ikke mindst fordi et hvilket som helst nogenlunde alvorligt forsøg på at gennemføre en grøn omstilling vil betyde voldsomme omkalfatringer af relationerne mellem magtfulde aktører såvel i Danmark som globalt. Derfor vil dette særnummer ikke dvæle unødigt ved styrker og svagheder ved sidste magtudredning. Dels fordi der allerede har været en animeret debat foranlediget af kritikken (Andersen, 2005; Øllgaard og Madsen, 2004; Sørensen, 2004), og ikke mindst fordi dette tidskrift for fire år siden udgav et temanummer, der præcist adresserede og fulgte op på den tidligere magtudredning (Christiansen, 2018b). Heri blev centrale spørgsmål fra den forrige magtudredning behandlet. Det gjaldt blandt andet EU og EU-domstolens indflydelse (Blom-Hansen og Jakobsen, 2018; Mar-

**CHRISTOPH HOUMAN
ELLERSGAARD**

Lektor, Institut for
Organisation,
Copenhagen Business
School, che.ioa@cbs.dk

ANTON GRAU LARSEN

Adjunkt, Institut for
Samfundsvidenskab og
Erhverv, Roskilde
Universitet, agraul@ruc.dk

tinsen, 2018), betydningen af den stigende økonomiske ulighed (Andersen, 2018), mediernes forandring og betydningen af falske nyheder samt sociale medier (Lund, 2018; Petersen, 2018) og ikke mindst problemerne ved øget mørklægning af politiske processer (Christiansen, 2018a), ligesom vi selv bidrog med en analyse af den rolle interesseorganisationer og store virksomheder spiller for den politiske repræsentation af dansk erhvervsliv (Ellersgaard og Larsen, 2018). Derfor er opgaven for indeværende temanummer, for nu at tale i magtens eget lingo, at se fremad.

Vi har derfor bedt en række forfattere komme med deres bud på, hvordan centrale samfundsspørgsmål har forandret sig siden sidste magtudredning, og hvilke spørgsmål dette stiller til en kommende magtudredning. Det har været vanskeligt at begrænse sig. Masser af temaer, der burde have været taget op, er ikke med. Enten fordi vi måtte prioritere, når det kommer til pladsen, eller fordi de forskere, vi vurderede var bedst klædt på til opgaven, ikke havde tid til at få et bidrag med. De mest åbenlyse mangler er, at dette temanummer ikke har bidrag, der direkte adresser klimaets tilstand, politisk mistillid, økonomisk ulighed og international politik. Endelig savner vi grundige analyser af indholdet af den afmagt, befolkning føler, og som kommer til udtryk i mistilliden til det politiske system. Men netop timingen af dette temanummer er vigtig. I skrivende stund bliver bud på den kommende magtudrednings forskningsleder indstillet til Danmarks Frie Forskningsfond. Det er derfor vores håb at bidragene i dette temanummer kan være til inspiration for den kommende magtudredning.

I det kommissorium for opdatering af magtudredningen, som er vedtaget af samtlige af Folketingets partier, har man valgt tre temaer som hovedfokus: 1) Folkestyrets institutioner og de politiske processer, 2) barrierer for deltagelse i det demokratiske fællesskab og civilsamfundet, samt 3) teknologiens og mediernes rolle for den demokratiske samtale. Alle tre temaer er afgørende for at forstå demokratiets legitimitetskrise. Men det er også afgørende, at de tre temaer forstås i sammenhæng med hinanden og i relation til et bredere bud på, hvordan magten er fordelt i det danske samfund. Det mener vi, at bidragsyderne viser forbilledligt. I det følgende vil vi kridte banen op og præsentere nogle kritiske og programmatisk pointer, som vi mener burde overvejes af den næste magtudredning. De står selvfølgelig helt for egen regning. Som vi vil argumentere for nedenfor, er de tre spørgsmål, som Folketinget stiller, centrale, men en besvarelse af dem kræver et bredt relationelt blik på magt. Derudover vil vi hævde, at en magtudredning må gøre sig det klart, for hvis skyld magten skal udredes. Magtudredningen er en gylden mulighed for at tage en autoritativ og folkelig debat om magtens fordeling i samfundet, og hvordan den indsigt kan lede os videre mod yderligere demokratisering af samfundet. Med andre ord en magtudredning for og til folket.



Magtudredningen er en gylden mulighed for at tage en autoritativ og folkelig debat om magtens fordeling i samfundet, og hvordan den indsigt kan lede os videre mod yderligere demokratisering af samfundet. Med andre ord en magtudredning for og til folket

Til forsvar for en dialog mellem forskellige tilgange til magt

Fælles for alle bidrag i dette temanummer er naturligvis, at de forholder sig til begrebet magt. Men hvert bidrag har sin egen tilgang. Hvilket man ved læsningen af bidragene kan konstatere, er en stor styrke, fordi det giver muligheden for, at netop den form for magt, der er mest relevant for bidragets problemstilling, undersøges. Så når arbejdsmarkedsforskerne Laust Høgedahl og Christian Lyhne Ibsen ser på forandrede relationer på arbejdsmarkedet, analyseres magt som ressource, og når historiker Martin Jes Iversen ser på den strukturelle magt knyttet til de finansielle interesser for en af de nye danske gigantvirksomheder, Novo Nordisk, drejer det sig om at anvende det mest relevante magtbegreb, ikke det samme.

Da debatten mellem pluralister og elitister rasede i samfundsforskningen fra sluthalvtresserne og frem (Bell, 1958; Dahl, 1958, 1961, 1966; Mills, 1956), flyttedes fokus gradvist fra empiriske analyser af magt til teoretiske overvejelser om, hvad magt var. Hvor Robert Dahl (1957) forsøgte at genoplive det forførende simple, weberianske magtbegreb – når A får B til gøre noget, B ellers ikke ville have gjort – gjorde andre netop opmærksom på mere skjulte magtformer omkring dagsordensætningen (Bachrach og Baratz, 1962) eller produktionen af præferencer og ideologi (Lukes, 1974). Selvom visse forskere forsøgte at diskutere empiriske spørgsmål (se f.eks. den grundige gennemgang af det empiriske materiale bag Dahls arbejde i Domhoff, 1978), voksede flere magtbegreber til stadighed frem. Således kunne man som en del af sidste magtudredning gennemgå magtens fem forskellige ansigter (Thomsen, 2000), endda fraregnet det begreb om magtressourcer, som er udviklet af Walter Korpi (2006) og anvendes af Høgedahl og Ibsen i dette temanummer. Med andre ord: Magt kan betyde mange ting.



Dette temanummer viser, at der allerede er stor viden om magt i Danmark, og at meget kunne være vundet ved at lade de forskellige videnskabelige traditioner indgå i en forpligtende dialog

Betyder det så, at samfundsforskerne bør give fortabt og opgive analysen af ”magt” i mere bred forstand? Er begrebet så bredt, at det ikke længere kan anvendes? Her peger bidragene i dette temanummer heldigvis på det modsatte. Det giver mening at tale om magt som samlende begreb. Men måske vi snarere skal forstå det som en metafor.¹ Noget vi har en førvidenskabelig

erfaring med, er ulige fordelt mellem aktører og institutioner og som vi alene kan tilgå fra mange forskellige vinkler uden helt at kunne sige, at vi har fundet magten. Dette til trods viser dette temanummer, at der er stor viden om magt i Danmark allerede, og at meget kunne være vundet ved at lade de forskellige traditioner indgå i en forpligtende dialog. For ofte lever forskningen i sine disciplinære og emnemæssige siloer, og der kan derfor være for lidt dialog imellem de danske miljøer. Magtudredningen er en oplagt mulighed for at få en fælles videnskabelig samtale om magt i Danmark. Vi kunne håbe, at man de forskellige tilgange til trods vil arbejde sig henimod et fælles billede, som selvfølgelig bliver en mosaik. Samtidigt er det vigtigt at lære af fortiden, hvor teoretiske diskussioner af magtbegreber tog forrang for empiriske studier og observationer. Den fejl må man ikke begå igen. Vi kan se, at hvert miljø har et sæt af empiriske fund, som må ligge til grund for et eventuelt helhedsbillede og som ikke bør ignoreres, men forstås på tværs.

Det hele billede er altså nødvendigt for at forstå, hvordan de forskellige magtformer relaterer sig til hinanden. Når vi skal vurdere betydningen af mediernes rolle for det politiske – altså det tredje emne for den kommende magtudredning – må vi i sidste ende både vide, hvordan magt overfor medierne får værdi i det politiske; hvordan politisk magt påvirker medierne; men også hvordan for eksempel økonomisk magt påvirker disse relationer. Det betyder også som Johs. Hjellbrekke påpeger i dette temanummers efterskrift, at man må forholde sig til relationen mellem magt og udviklingen af den økonomiske, kulturelle og sociale ulighed i samfundet.

Derfor er det bydende nødvendigt at en ny magtudredning ikke blot besvarer de tre hovedtemaer Folketingets Kommissorium lægger op til. For at besvare de tre hovedspørgsmål kræver det nemlig, at der etableres et samlet billede netop på hvordan forskellige former for magt er fordelt og spiller sammen. Det er en problemstilling som Pierre Bourdieus (1996) begreb om magtfeltet er et af flere forsøg på at håndtere. Bourdieu gør det muligt at undersøge vekselforholdet mellem forskellige former for kapital, både på de enkelte felter – f.eks. mediefeltet, det politiske felt eller det økonomiske felt – og på tværs af magtfeltet (Hjellbrekke og Korsnes, 2009). Betragtes disse kapitalformer som forskellige former for magtressourcer (jf. Korpi, 2006; Winters, 2011), kan spørgsmålet om deres relative værdi undersøges empirisk gennem studier både af enkelte cases og ved at se på det, man kunne kalde den samlede magtstruktur (Domhoff, 2007). Vores forsøg på at finde nøgleaktørerne i den danske magtstruktur – magteliten (Ellersgaard o.a., 2019; Larsen o.a., 2015; Larsen og Ellersgaard, 2017) – er således et forsøgt på at kortlægge relationerne mellem forskellige former for magt og deres relative værdi på magtfeltet (Lunding o.a., 2021).

Man kan sagtens forestille sig andre teoretiske rammer end den kombination af Bourdieu (1996) og Mills (1956), vi har plæderet for. Det afgørende er, at ingen analyse i en ny magtudredning bør stå alene. Alle bør de forholde sig til hinanden. Med andre ord må magt anskues relationelt, hvis den meningsfyldt

skal kunne udredes. Det ville have været for meget at bede forfatterne af de enkelte bidrag i dette temanummer om direkte at forholde deres studier til hinanden. Alligevel bidrager de som casestudier til at afdække nogle af de centrale måder, magten udspiller sig på. Dermed taler de også til hinanden. Det ville være en skam at diskutere betingelser for en demokratisering af erhvervslivet – som Poulsen og Pedersen gør – uden at forstå udviklingen i de største virksomheders betydning for samfundsøkonomien, som Iversen beskriver i sit bidrag. Den kulturelle dominans betydning – som Prieur og Skjøtt-Larsen beskriver – forstås bedst sammen med de magtrelationer på mediefeltet, som Willig og Blach-Ørsten ridser op.

I det lys giver læsningen af dette særnummer grund til stor optimisme på en ny magtudrednings vegne. Forfatterne har alle forpligtet sig på at skrive om deres felt, men på en måde som er tilgængelig for forskere på andre felter, sådan at det er muligt at sætte resultaterne i relation til hinanden og anvende dem udenfor deres specifikke fagfelt og kontekst. Derfor er det også centralt, at Folketingets partier i Kommissoriet har lagt ”vægt på en tværvideenskabelig sammensætning af forskningsledelsen”. Dette temanummer viser nemlig styrken i de forskellige tilgange til magt, der kan opnås fra forskellige forskningsmiljøer, fra humanistisk og kommunikationsbaserede tilgange som Muhr og Just Nørholm eller Willig og Blach-Ørsten, over historiske analyser som Iversens, til analyser funderet i økonomisk fagvidenskab som i Poulsen og Pedersens bidrag, jura i Hammerslevs artikel, tværfaglige samfundsvidenskabelige tilgange til arbejdsmarkedet som hos Høgedahl og Ibsen og skatteprofessionelle som Christensen og Stausholm til mere rent enten sociologiske, som hos Prieur og Skjøtt-Larsen, eller statskundskabsfunderede tilgange hos Binderkrantz. I vores øjne viser forfatterne, at der på mange måder er kortere mellem de forskellige fagtraditioner, end vi måske ofte har for vane at tænke. Forpligter man bidragsyderne på at forholde sig til et fælles mål, mener vi ikke, at det er urealistisk, at en magtudredning netop kan adressere, hvordan forskellige former for magt står i relation til hinanden – hvad enten det foregår gennem grundige casestudier eller tværgående analyser af magtnetværk.

Udover et relationelt blik må forsøget på at kortlægge magten tage højde for de forskydninger, der er sket i magtens synlighed. Et afgørende teoretisk nybrud er her Culpeppers (2010) skelnen mellem *quiet* og *loud* politics. Vi har selv benyttet denne skelnen til at analysere, hvordan de samme fagforeningsledere, der ofte er centralt placeret i elitenetværk herhjemme, er mindre synlige i pressen og fremfor alt afstår fra at skabe konflikter i offentligheden (Ibsen o.a., 2021). Derfor er det dels afgørende, at når den nye magtudredning skal forholde sig til ”teknologiens og mediernes rolle for den demokratiske samtale” også forholder sig til, hvilke dagsordener der ikke kommer på bordet i den nuværende medieøkologi. Første skridt til at besvare dette spørgsmål tages med Willig og Blach-Ørstens bidrag i dette temanummer, der netop afdækker magtforhold i medierne og disses udvikling siden sidste magtudredning.

Netop fokus på den form for politik, der udøves i det stille – og hvor økonomiske interesser ifølge Culpepper som regel vinder – er det blot blevet endnu mere relevant at afdække. Ikke mindst fordi vi siden årtusindskiftet – som Anne Binderkrantz viser i sit bidrag – har fået en langt mere professionaliseret gruppe af aktører, der specialiserer sig i den stille politik lige fra fremvæksten af en egentlig lobby- eller public affairs branche, øgede forbindelsesled mellem interesseorganisationer og politik og embedsvæk gennem karrieresvingdøre til mere lovarbejde gennemført i forvaltningen fremfor i Folketingssalen. Når både interesseorganisationer og tænketankene samtidig også forsøger at påvirke de få dagsordener, der er plads til i medierne, gør det spørgsmålet om, hvilken politik der får offentlig opmærksomhed – og hvilken der dermed flyver under radaren – afgørende for en kommende magtudredning.

Et sted, hvor den stille, usynlige magt måske får særligt frit spillerum, er når beslutninger udlejres til ekspertgrupper eller aktører udenfor staten, altså ved den infrastrukturelle magt. I sit bidrag viser Ole Hammerslev, hvordan de sidste årtiers koncentration af juridisk ekspertise i store advokatfirmaer, og import af idéer i den juridiske profession – ikke mindst fra de angelsaksiske lande – ændrer retssystemet. Siden sidste magtudredning er samfundsforskningen nået langt i studiet af den rolle professioner spiller i magtrelationer, ikke mindst relationen mellem hvad der her foregår på den nationale og internationale scene (Harrington og Seabrooke, 2020). I deres bidrag til dette særnummer viser Christensen og Stausholm netop den magt sådanne professioner har, når det kommer til indkrævning af skat.

I en periode, der er præget af klimaomstilling og pandemier, er det klart, at kampen om at etablere legitim ret til at fortolke og forvalte viden – både mellem institutioner og faggrupper – vil præge såvel politiske processer, adgang til demokratisk deltagelse og mediernes og teknologiens rolle, altså de tre temaer folketinget ønsker særligt belyst. Kun ved at have blik for de nye ansigter, magten viser sig igennem, og kun ved både at have blik for den larmende og den stille politik, som det gives af bidragsyderne i dette temanummer, kan en ny magtudredning reelt besvare det spørgsmål, Folketingets politikere har stillet.

 **Kun ved at have blik for de nye ansigter, magten viser sig igennem, og kun ved både at have blik for den larmende og den stille politik, som det gives af bidragsyderne i dette temanummer, kan en ny magtudredning reelt besvare det spørgsmål, Folketingets politikere har stillet**

En magtudredning for folket

Et afgørende spørgsmål en magtudredning, der er bestilt af politikerne, må forholde sig til, er, for hvis skyld magten udredes. Her kommer en kommende magtudredning ikke udenom at tage stilling. Efter vores opfattelse bør svaret

findes i idealet om forskning for folket og den historiske kamp for at udvide demokratiske rettigheder og muligheder for befolkningen. Den danske historie er en lang og til tider langsom bevægelse hen imod et mere demokratisk samfund. Det er en proces, der aldrig når til ende og som kræver et kontinuerligt engagement med og kritik af de dynamikker i magtens fordeling, der trækker i den anden retning. En magtudredning er et vigtigt redskab i den proces imod et mere demokratisk samfund. Vi må håbe, at den nye magtudredning tør at være kompromisløst for en progressiv demokratisk udvikling og for en øget indflydelse for befolkningen. For at det potentiale kan indfries, må forskningen foregå på folkets præmisser, og det vil nødvendigvis ske på bekostning af den akademiske praksis, som vi typisk udfører den i Danmark.

» Vi må håbe, at den nye magtudredning tør at være kompromisløst for en progressiv demokratisk udvikling og for en øget indflydelse for befolkningen. For at det potentiale kan indfries, må forskningen foregå på folkets præmisser, og det vil nødvendigvis ske på bekostning af den akademiske praksis, som vi typisk udfører den i Danmark

Hvor forskere gerne vil publicere på engelsk i de førende amerikanske tidsskrifter, så må magtudredningen have som sit primære fokus at publicere på dansk og til hele befolkningen. Dermed ikke sagt at internationale publikationer ikke er vigtige, men diskussionerne i de internationale miljøer vil altid være et andet sted, end der hvor behovet er i Danmark. Samtidig kan magtudredningen være en tiltrængt saltvandsindsprøjtning til dansk som forskningssprog, og bidragene i dette nummer viser, at der er en værdi i at få vores begreber oversat og brugt på dansk. Når man retter sin forskning imod et dansk publikum, så bliver der også plads til andre cases, eksempler og empiriske observationer, end det der passer ind i en international publikation.

Samtidig bør en ny magtudredning også forsøge at tøjle forskernes begær for at bruge de nyeste metoder og videnskabelige værktøjer. Det er metoder, som nok kan give præcise svar, men desværre tit på spørgsmål, der passer til værktøjet. Som den amerikanske statistiker John Tukey (1962: 13) skriver: ”Langt hellere et approksimativt svar på det rette spørgsmål, selvom det er uklart, end det præcise svar på det forkerte spørgsmål.” Når man beskæftiger sig med så vage og besværlige begreber som magt, så er det synd at flygte til de hjørner af genstanden, hvor man kan opnå den største klarhed i stedet for at leve med uklarheden. Hvis man vil afdække magten, bliver det ikke nødvendigvis med præcise, robuste og unbiased estimater. Det er ikke nødvendigvis afgørende at bruge de nyeste metoder fra forskningens *frontier*. Dermed ikke sagt, at vi metodisk skal slække på kravene. Det skal være gennemskeligt og transparent. For os at se er det rette spørgsmål for en magtudredning altid den relative værdi af forskellige former og typer af magt overfor hinanden.

Videnskabsfolk lever af at skubbe til kanten af vores viden, men måske er det ikke formålet for en magtudredning. For når samtalepartneren ikke er en cutting-edge international forsker, men den brede befolkning, er det måske det, vi har vidst i lang tid, der skal kondenseres, sammenfattes og sættes i sammenhæng. Som bidragene tydeligt har vist, så er der allerede meget viden og ekspertise af høj kvalitet at bygge videre på i en dansk sammenhæng. Der er ingen grund til at genopfinde den dybe tallerken, også selvom den er blevet opfundet af et andet forskningsmiljø. Vi må derfor håbe, at en ny magtudredning tager sig tid til at få overblik over den eksisterende viden, inden den sætter nye skibe i søen. Her må vi også erkende, at nogle af de grundigste kortlægninger af magt og magtmisbrug de seneste år *ikke* er kommet fra samfundsforskeres hånd, men i stedet fra journalistisk side, på trods af at offentlighedsloven har besværliggjort dette arbejde (Christiansen, 2018a). Det er alt fra nye nichemedier som f.eks. forsvarmediets Olfis mange afsløringer af korrupsion og vernetjenester i forsvaret til f.eks. Dagbladet Informations arbejde, der ledte til rigsretssagen mod Inger Støjberg. Det nok stærkeste eksempel på, hvordan journalistikken har bidraget til vores forståelse af magt siden sidste magtudredning, findes i Cavlingprisvinder Jesper Tynells arbejde. Ikke mindst bogen Mørkelygten (Tynell, 2014), der afdækker de magtrelationer mellem embedsmænd og politikere, som samfundsforskningen negligerede. Ligeledes er Tynells (2022) seneste arbejde et tydeligt eksempel på, hvordan erhvervslivets strukturelle magt har forhindret staten i at gøre dén ting, der – som nævnt af Christensen og Stausholm – er mest fundamental for en stat, nemlig at opkræve skat. En magtudredning skylder med andre ord også at samle op på og syntetisere ikke blot forskernes, men også journalisternes arbejde på en måde, så dette bliver tilgængeligt for en demokratisk offentlighed.

Magtudredningens resultater, data og proces bør være åbne, frie og transparente – både for forskere og for befolkning som helhed. Dermed kan en magtudredning lægge sig i forlængelse af EU og andre institutioner omkring *Open Science*. Håbet er, at det skal være slut med, at forskerne holder data skjult og først giver slip på det år efter deres indsamling. Nogle går videre og ønsker en decideret *citizen science* – altså videnskab, der også bedrives af borgerne selv. Vi kender det fra biologien og slægtsforskningen herhjemme, hvor engagerede amatører indsamler og renser det materiale, som indgår i forskningen. Hvis magtudredningen tager denne ambition alvorligt og griber chancen, har man muligheden for at inddrage borgerne i alle led af processen, fra ideformulering, over dataindsamling til analyse og formidling. På den måde kan magtudredningen selv være et spejlbillede af de demokratiske og videnskabelige idealer, som den arbejder for. Det kunne gøres gennem en borgersamling, der hjælper med at formulere problemer og fokusområder og kan fungere som modvægt til den følgegruppe – befolket med *usual suspects* i og omkring magtelite – som er en del af kommissoriet. Ved transparent at tage fat om de problemer, befolkningen oplever står i vejen for en mere retfærdig fordeling af magten, kan magtudredningens beskrivelse af samfundet få tilstrækkelig legitimitet.

Det kan også hjælpe med at undgå, at magtudredningen producerer forskning for forskningens egen skyld. Men ligeledes kan der ligge en faldgrube i, hvis der blot produceres viden for kernetropperne i Slotsholmens saloner. En magtudredning må heller ikke blive en medarbejdertilfredshedsundersøgelse blandt kernetropperne i magtens cirkler. Her kunne man med fordel sætte som mål at producere, hvad den amerikanske sociolog Michael Burawoy (2005) kalder offentlig samfundsvidenskab² rettet mod den brede offentlighed fremfor samfundsvidenskab rettet mod policymakers – altså bureaukrater, politikere og interesseorganisationer, forskere eller kritiske intellektuelle alene. Med Heine Andersens (2005: 117) ord bør man ”bidrage til at skærpe både befolkningens, pressens og politikernes kritiske og diagnosticerende sansedstyr”.

Det kræver to ting. For det første skal vi vide, hvordan magten er skævt fordelt, så den tilgodeser nogle former for interesser frem for andres. Det er blandt andet derfor, vi i dette temanummer har sikret en grundig behandling af et emne, der fik for lidt opmærksom i sidste magtudredning, nemlig den økonomiske magt (Ellersgaard og Larsen, 2018). For det andet er det nødvendigt, at en ny magtudredning kombinerer sine analyser med et blik for, hvordan forskellige former for demokratisk deltagelse kan bidrage til at mindske magtens ubalancer. Altså hvordan man gennem demokratiske tiltag kan tæmme eliten (Mulvad o.a., 2017). Dette temanummer kommer med to gode bud på, hvordan dette kan gøres. Sara Louise Muhr og Sine Nørholm Just viser i deres bidrag, at det danske samfund stadig har lang vej at gå, før vi kan tale om lige adgang til magtpositioner i det danske samfund. Thomas Poulsen og Magnus Skovrind Pedersen gør i deres kortlægning af det demokratiske erhvervsliv os i stand til at afsøge potentialerne for en øget demokratisering af arbejdslivet.

Magtudredningen må ikke blive et sundhedstjek af vores samfund, hvor vi konstaterer, at patienten på trods af sin alder klarer sig udemærket. For historien om demokratiseringen af vores samfund behøver ikke være en historie om langsomt, uomgængeligt forfald. Historien viser nemlig det modsatte. Vores samfund har, set i historiens lange lys, grundlæggende fået et mere vitalt og inddragende demokrati. Men det er sket ved, at befolkningen er blevet i stand til at kræve yderligere demokratisering. Det er den proces, en ny magtudredning skal genstarte.

Vores håb er, at dette temanummer kan bidrage med inspiration til det arbejde.

God læselyst.

Noter

- 1 Idéen om at forstå magt som metafor fremfor som simpelt begreb, der har én klar definition, er ikke vores egen. Den har vi fra en samtale med Lars Bo Kaspersen.
- 2 Burawoy adresserer specifikt sociologifaget, fordi teksten er baseret på hans tiltrædelsestale som formand for den amerikanske sociologforening. Men vi vil argumentere for, at denne skelnen godt kan udvides til samfundsvidenskaben generelt.

Referencer

- Andersen, H. (2005), "Den danske magtudredning: Maveplasker i en osteklokke", *Dansk Sociologi*, 15(1): 115–23.
- Andersen, J.G. (2018), "Globalisering og stigende økonomisk ulighed – økonomi eller politik"? *Økonomi & Politik*, 91(1): 46–64.
- Bachrach, P. og M.S. Baratz (1962), "Two Faces of Power", *The American Political Science Review*, 56(4): 947–52.
- Bell, D. (1958), "The Power Elite-Reconsidered", *American Journal of Sociology*, 64(3): 238–50.
- Blom-Hansen, J. og M.L. Jakobsen (2018), "EU's magt over dansk lovgivning: Suverænitetsens glidebane"? *Økonomi & Politik*, 91(1): 16–24.
- Bourdieu, P. (1996), *State Nobility – Elite Schools in the Field of Power*, Cambridge: Polity Press.
- Burawoy, M. (2005), "For Public Sociology", *American Sociological Review*, 70(1): 4–28.
- Christiansen, P.M. (2018a), "Mørket sænker sig: Magten over de politiske og administrative beslutningsprocesser", *Økonomi & Politik*, 91(1): 95–105.
- Christiansen, P.M. (2018b), "Temaredaktørens forord: Magtudredningen revisited", *Økonomi & Politik*, 91(1): 3–6.
- Culpepper, P.D. (2010), *Quiet Politics and Business Power: Corporate Control in Europe and Japan*, Cambridge University Press.
- Dahl, R.A. (1957), "The concept of power", *Behavioral Science*, 2(3): 201–15.
- Dahl, R.A. (1958), "A Critique of the Ruling Elite Model", *The American Political Science Review*, 52(2): 463–9.
- Dahl, R.A. (1961), *Who Governs? Power and Democracy in an American City*, New Haven: Yale University Press.
- Dahl, R.A. (1966), "Further Reflections on 'The Elitist Theory of Democracy'", *The American Political Science Review*, 60(2): 296–305.
- Domhoff, G.W. (1978), *Who Really Rules? New Haven and Community Power Reexamined*, New Brunswick: Transaction Books.
- Domhoff, G.W. (2007), "C. Wright Mills, Power Structure Research, and the Failures of Mainstream Political Science", *New Political Science*, 29(1): 97–114.
- Ellersgaard, C.H. og A.G. Larsen (2018), "Erhvervslivets spidser – forbindelser til ledere i øvrige toneangivende sektorer", *Økonomi & Politik*, 91(1): 65–74.
- Ellersgaard, C.H., A.G. Larsen og S. Steinitz (2019), *Personer forgår, magten består: Udviklingen i magteliten over fem år*, København: Hans Reitzels Forlag.
- Fukuyama, F. (1989). "The End of History?", *The National Interest*, 16: 3–18.
- Harrington, B. og L. Seabrooke L (2020), "Transnational Professionals" *Annual Review of Sociology*, 46(1): 399–417.
- Hjellbrekke, J. og O. Korsnes (2009) "At studere magtfeltet", i O. Hammerslev, J.A. Hansen og I. Willig, red, *Refleksiv Sociologi i Praksis: Empiriske Undersøgelser inspireret af Pierre Bourdieu*, København: Hans Reitzel, pp. 147–70.
- Hochuli, A. og G. Hoare (2021), *The End of the End of History: Politics in the Twenty-First Century*, John Hunt Publishing.
- Ibsen, C.L., C.H. Ellersgaard og A.G. Larsen (2021), "Quiet Politics, Trade Unions, and the Political Elite Network: The Case of Denmark", *Politics & Society*, 49(1): 43–73.
- Korpi, W. (2006), "Power resources and employer-centered approaches in explanations of welfare states and varieties of capitalism: Protagonists, consenters, and antagonists", *World Politics*, 58(2): 167–206.
- Larsen, A.G. og C.H. Ellersgaard (2017), "Identifying power elites—k-cores in heterogeneous affiliation networks", *Social Networks*, 50: 55–69.
- Larsen, A.G., C.H. Ellersgaard og M. Bernsen (2015), *Magteliten: hvordan 423 danskere styrer landet*, København: Politikens Forlag.
- Lukes, S. (1974), *Power: A Radical View*, London: Macmillan.
- Lund, A.B. (2018), "Den redigerende magt: Centrifugering af dansk politik", *Økonomi & Politik*, 91(1): 75–85.
- Lunding, J.A., C.H. Ellersgaard og A.G. Larsen (2021), "The Established and the Delegated: The Division of Labour of Domination among Effective Agents on the Field of Power in Denmark", *Sociology*, 55(1): 110–28.
- Martinsen, D.S. (2018), "EU-Domstolens politiske magt", *Økonomi & Politik*, 91(1): 25–33.
- Mills, C.W. (1956), *The Power Elite*, Oxford: Oxford University Press.
- Mulvad, A., A.G. Larsen og C.H. Ellersgaard (2017), *Tæm Eliten*, København: Informations Forlag.

- Petersen, M.B. (2018), "Falske nyheders magt: Hvorfor tror vi på dem, hvorfor spreder vi dem?", *Økonomi & Politik*, 91(1): 86–94.
- Sørensen, C. (2004), "Magt og demokrati på norsk og dansk", *Grus*, 71: 103–18.
- Stahl, R.M. (2019), "Ruling the Interregnum: Politics and Ideology in Nonhegemonic Times", *Politics & Society*, 47(3): 333–60.
- Thomsen, J.P.F. (2000), *Magt og Indflydelse*, Aarhus: Magtudredningen.
- Togebj, L., J.G. Andersen, P.M. Christiansen, o.a., (2003), *Magt og Demokrati i Danmark. Hovedresultater fra Magtudredningen*, Århus: Aarhus Universitetsforlag.
- Tukey, J.W. (1962), "The Future of Data Analysis" *The Annals of Mathematical Statistics*, 33(1): 1–67.
- Tynell, J. (2014), *Mørkelygten – Embedsmænd fortæller om politisk tilskæring af tal, jura og Fakta*, Frederiksberg: Samfundslitteratur.
- Tynell, J. (2022), *Af hensyn til Erhvervslivet – Hvordan erhvervsinteresser forhindrede embedsmænd i at afværge Udbytteskandalen*, Frederiksberg: Samfundslitteratur.
- Winters, J.A. (2011), *Oligarchy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Øllgaard, J. og M.O. Madsen, red., (2004), *Magt.Dk – Kritik Af Magtudredningen*, København: Frydenlund.

Danmark – landet med de store virksomheder

Den nye magtudredning

I takt med globaliseringen efter 1990 er den danske erhvervsstruktur gradvist blevet præget af en lille skare, meget store virksomheder. Denne udvikling står i skærende kontrast til den traditionelle opfattelse af Danmark som et land præget af små og mellemstore virksomheder i modsætning til nabolandene Sverige og Tyskland. Med fokus på Novo Nordisk konkluderes det, at selv enkelte virksomheder har kritisk betydning for landets økonomi, blandt andet i forhold til skattebetaling, formueafkast og

afledt beskæftigelse. Hvor hidtidige magtudredninger har haft fokus på de mere strukturelle forhold, så bør koncentrationstendenserne i dansk erhvervsliv føre til et supplerende fokus på de enkelte storkoncerners betydning for den danske økonomi samt følgende magtposition i det danske samfund. Det er værd at bemærke, at de største danske virksomheder repræsenterer flere forskellige sektorer inden for blandt andet transport, service samt medicinal- og fødevarerbrancherne.

Globaliseringen og den nye struktur i dansk erhvervsliv

”This thoroughly modern market economy features a high-tech agricultural sector, advanced industry with world-leading firms in pharmaceuticals, maritime shipping and renewable energy, and a high dependence on foreign trade. Within the EU, Denmark is among the strongest supporters of trade liberalization” (CIA,2022: 1).


MARTIN JES IVERSEN

Lektor, Institut for Strategi og Innovation,
Copenhagen Business School, mji.si@cbs.dk

CIA's beskrivelse af den danske økonomi indeholder en interessant og sigende vending om "... world-leading firms in pharmaceuticals, maritime shipping and renewable energy ...". Denne artikel tager udgangspunkt i en relateret, konkret iagttagelse: Siden 1990'erne har en særlig gruppe af store, internationaliserede, danske virksomheder været i stand til at udnytte globale vækstmuligheder. Som det vil blive afspejlet i artiklen, så voksede den relativt lille gruppe af meget store virksomheder fra 1990'erne til 2010'erne mere end dobbelt så hurtigt som den samlede danske økonomi. Hvis man vil forstå de økonomiske magtforhold i Danmark efter 1990, bør det traditionelle, strukturelle og institutionelle makro-fokus derfor suppleres med et detaljeret mikro-fokus på de enkelte storkoncerners betydning for økonomien og følgende økonomiske, politiske og kulturelle magtposition. CIA konstaterer, at udover de verdensledende selskaber er Danmark kendetegnet ved sin insisteren på åbne, liberale markedsforhold. Det danske fokus på frihandel blev foldet ud i takt med globaliseringen efter 1990. Før 1990, da den danske erhvervsstruktur var præget af de mindre virksomheder, var dansk erhvervspolitik langt mere protektionistisk. Den danske monopollovgivning blev kun liberaliseret nølende i slutningen af 1980'erne efter pres fra det Europæiske Fællesmarked (EF) (Iversen og Andersen, 2008). Efter 1990 gik udviklingen imidlertid

stærkt, og det er egentlig ikke overraskende, at Danmark blev en varm fortaler for international frihandel. Danmark er en af Vesteuropas små, åbne økonomier sammen med Finland, Sverige, Norge, Holland, Østrig, Schweiz og Belgien. Ifølge den tysk-amerikanske politolog Peter J. Katzenstein har virksomheder og institutioner i disse små, åbne økonomier historisk dannet særlige konkurrencefordele, da de begrænsede hjemmemarkeder tilskyndede tidlig internationalisering sammenlignet med virksomheder og institutioner i større lande som Frankrig, Tyskland og USA (Katzenstein, 1985).

Trods de største danske virksomheders ekstraordinære vækst efter 1990, er det et ubestrideligt faktum, at langt de fleste virksomheder i Danmark fortærende er helt små enheder. En analyse fra Danmarks Statistik viste således, at i 2017 havde 312.168 ud af landets 312.979 aktive virksomheder under 250 ansatte og var som sådan at betegne som ”Små og Mellemstore Virksomheder” (SMV’er). Det svarede til cirka 99,5 procent af virksomhederne (Wanschler, 2019). Der er imidlertid vigtigt at sætte disse tal ind i en international sammenhæng. En ministeriel analyse fra 2005 viste således, at Danmark faktisk havde relativt *færre* meget små virksomheder end andre skandinaviske og europæiske lande. I 2005 havde 87,4 procent af de danske virksomheder mindre end ni ansatte sammenlignet med 92,0 procent i de nordiske lande og 92,4 procent i EU-15. På den anden side blev 0,5 procent af alle danske virksomheder karakteriseret som store med mere end 250 ansatte sammenlignet med 0,3 procent i de nordiske lande og 0,2 procent i EU-15 (Sekretariatet for Ministerudvalget, 2005: 2). Pointen er, at der bør sættes spørgsmålstegn ved den traditionelle – og stadig udbredte – opfattelse af Danmark som et land, der udelukkende er præget af SMV’er (Dansk Industri, 2019). Siden midten af 1990’erne har Danmark i høj grad været en nation præget af en række meget store, globalt førende virksomheder.

 **Pointen er, at der bør sættes spørgsmålstegn ved den traditionelle – og stadig udbredte – opfattelse af Danmark som et land, der udelukkende er præget af SMV’er**

Allerede i 2003 beskæftigede de 1.000 største danske virksomheder mere end 20 pct. af arbejdsstyrken og bidrog med knap 70 pct. af den samlede eksport (2005: 2). Koncentrationstendensen blev bekræftet i en undersøgelse fra 2015 af virkningen af de dengang blot 168 danske private virksomheder med mere end 1.000 ansatte – (1.000+ virksomhederne) – foretaget af Erhvervsstyrelsen (Erhvervsstyrelsen, 2015). Denne rapport illustrerede betydningen af disse ofte ældre, store danske virksomheder, som bidrog med omkring 50 procent af den samlede eksport. Rapporten løftede sløret for to interessante aspekter af de største danske virksomheders udvikling:

For det første var populationen af store, danske virksomheder præget af lav strukturel dynamik. Det vil sige, at de store danske virksomheder generelt havde eksisteret i mange år, og kun ganske få af de store koncerner var op-

rettet i løbet af de seneste 50 år. Blot 13 af de 168 1.000+ virksomheder blev etableret efter 1980, og i 2012 var ingen af 1.000+ virksomhederne etableret efter år 1996. Historisk har der kun været ganske få eksempler på danske virksomheder, som i løbet af få år voksede sig meget store. En interessant undtagelse var Dansk Østasiatisk Kompagni, som havde godt 2.500 ansatte allerede i 1907 blot 10 år efter stiftelsen i 1897 (Iversen, 2016: 522). Men det var en exceptionel væksthistorie, som ikke er set før eller siden i dansk erhvervshistorie.

For det andet viste Erhvervsstyrelsen undersøgelse en høj *international* vækstdynamik blandt de største danske virksomheder. Det samlede antal af 1.000+ ansatte i udlandet steg med cirka 450.000 nye job fra 2000 til 2012 – fra i alt omkring 625.000 medarbejdere uden for Danmark i 2000 til omkring 1.125.000 ansatte i 2012 (Erhvervsstyrelsen, 2015). Derimod voksede antallet af danske 1.000+ jobs kun gradvist fra omkring 415.000 ansatte i 2000 til omkring 490.000 ansatte i 2012. I den vigtige gruppe af gamle veletablerede virksomheder, som allerede havde mere end 1.000 ansatte i 1992, var det samlede antal af de hjemmeansatte stagnerede omkring 225.000 ansatte fra 2000 til 2010, mens antallet af ansatte uden for Danmark voksede fra omkring 600.000 i 2000 til omkring 925.000 i 2012 (Erhvervsstyrelsen, 2015). Analysens konklusion er altså, at de største danske virksomheder er blevet stadig vigtigere for dansk økonomi, især i forhold til eksport. På den anden side viser ovenstående tal også, at de største danske virksomheders beskæftigelsesekspansion primært er sket uden for Danmark.

I de følgende afsnit vil udviklingen blandt Danmarks 10 største danske virksomheder fra begyndelsen af 1970'erne til begyndelsen af 2020'erne blive analyseret ud fra fire nedslagsår: 1973, 1993, 2010 og 2015. Dernæst følger et yderligere nedslag med fokus på den nationale økonomiske betydning (impact) af en landets største virksomheder: Novo Nordisk. Baggrunden for dette nedslag er, at den koncentrerede erhvervsstruktur fordrer et nyt fokus i forhold til forståelsen af magt i Danmark. Som nævnt ovenfor bør de strukturelle makroanalyser suppleres med mikro-studier af den enkelte store virksomheds egentlige betydning for Danmark blandt andet i forhold til skattebetaling, aktionærskast, beskæftigelse samt politisk-kulturel indflydelse. På baggrund af en grundlæggende viden om de største virksomheders relative betydning vil det være muligt at foretage en magtanalyse, herunder en diskussion af fordelene og ulemperne ved at have så store og afgørende virksomheder i en relativt lille økonomi som den danske. Denne artikel er et forstudie, et pilotprojekt. Det næste skridt vil være dybere analyser af flere af de største virksomheders betydning for den danske økonomi samt naturligvis den helt centrale analyse af de følgende magtforhold.

De største danske virksomheder – et udviklingsperspektiv, 1973-2015

Tabel 1-4 viser langtidsudviklingen hos de 10 største danske virksomheder med fokus på omsætning, antal ansatte samt stiftelses år.

Tabel 1. Top 10 virksomheder i Danmark, 1973

1973			
Navn	Omsætning (mia. kr., 2010)	Antal ansatte	Stiftelsesår
ØK	77.8	36,474	1897
APM-Mærsk	54.3	13,675	1904
FDB (COOP)	22.3	7,760	1896
Ess-Food	19.4	500	1950
DfB(Carlsberg)	14	7,500	1847
KFK	12.6	686	1896
DLG	12	1,416	1898
P&T	11.4	17,369	1624
J. Lauritzen	10.9	9,029	1884
F.L. Smidth	10.3	5,100	1882
Total	235.6	99,509	
BNP	1017	Top ti / BNP	23 procent

Tabel 2. Top 10 virksomheder i Danmark, 1993

1993			
Navn	Omsætning (mia. kr., 2010)	Antal ansatte	Stiftelsesår
APM-Mærsk	65.5	17,822	1904
FDB (COOP)	33.7	14,405	1896
ØK	24.6	15,888	1897
P&T	21.1	33,462	1624
MD(Arla)	19.9	5,501	1882
Danisco	19.4	12,744	1872
F.L. Smidth	17.7	10,937	1882
J. Lauritzen	17.6	12,200	1884
Carlsberg	16.3	12,192	1847
ISS	14.6	108,200	1901
Total	250.4	243,351	
BNP	1,282	Top 10 / BNP	20 procent

Tabel 3. Top 10 virksomheder i Danmark, 2010

2010			
Navn	Omsætning (mia. kr., 2010)	Antal ansatte	Stiftelsesår
APM-Mærsk	315.4	108,110	1904
ISS	74.1	506,693	1901
Novo Nordisk	60.8	29,423	1923
Carlsberg	60.1	41,402	1847
DONG	54.6	5,800	1972
USTC	51.6	872	1876
Vestas	51.5	22,216	1898
Arla Foods	49	16,215	1882

Wrist Group	45.2	1.256	2000
Danish Crown	45.2	23,305	1887
Samlet	807.5	713,890	
GDP	1,745	Top 10 / BNP	46 procent

Tabel 4: Top 10 virksomheder i Danmark, 2015

2015			
Navn	Omsætning (mia. kr., 2010)	Antal ansatte	Stiftelsesår
APM-Mærsk	271.1	88,355	1904
Novo Nordisk	107.9	41,100	1922
ISS	79.6	505,000	1901
Arla Foods	76.6	19,000	1882
DONG Energy	74.4	6,500	1972
Carlsberg	65.8	45,000	1847
Vestas	62.8	20,507	1898
Danish Crown	59.6	26,000	1887
Dansk Supermarked	57.1	47,000	1964
DSV	50.9	22,783	1976
Total	905.8	821,245	
BNP	2,027	Top 10/BNP	45 procent

Note: Samlet omsætning (milliarder kr., 2010-kroner), samlet antal ansatte, stiftelsesår, dansk årligt BNP (milliarder kr., 2010), forhold mellem samlet omsætning og BNP i procent (bemærk, at dette er et relationelt tal).

Kilder: Mapping Corporate Denmark Databasen samt Børsen, top 1000.

Tre centrale konklusioner kan drages ud fra tabellerne og dermed udviklingen blandt de største virksomheder fra 1973 til 2015. For det første stagnerede koncentrationen i den danske erhvervsstruktur (målt som forholdstallet mellem virksomhedernes samlede omsætning og BNP) fra 1973 til 1993. Det var i de to årtier efter det danske medlemskab af De Europæiske Fællesskaber (EF) i januar 1973. Den tyske økonom Herbert Giersch var ophavsmanden bag det ganske rammende begreb "Eurosclerose" for årtiet fra 1975 til 1985, hvor den europæiske integration gik langsomt. Den økonomiske politik var i perioden præget af medlemslandenes nationale forsøg på at håndtere konsekvenserne af de to oliekriser i henholdsvis 1973 og 1979. En undersøgelse fra 2010 vedrørende den strategiske og strukturelle udvikling af de 30 største danske og svenske virksomheder bekræftede den europæiske stagnation (Iversen og Larsson, 2010). Udviklingen i de store virksomheder var i perioden således præget af, at globaliseringen ikke var slået igennem. Der var stadig mange handelsbarriere, som skilte Danmark fra udlandet i 1970'erne og 1980'erne, og de store danske virksomheders vækststrategier byggede på eksport af dansk produktion snarere end egentlig global ekspansion igennem outsourcing, opkøb og direkte investeringer.

Den anden vigtige udlægning fra tabellerne er den dramatiske udvikling i den danske erhvervsstruktur fra 1990 til 2010. Forholdstallet mellem størrelsen på de 10 største virksomheders samlede omsætning og bruttonationalproduktet blev mere end fordoblet fra 19,5 procent i 1990 til 46 procent i 2010. Denne ændring er blevet beskrevet som et strukturelt jordskælv uden fortilfælde i den lange danske erhvervshistorie helt tilbage fra næringsfrihedens indførelse i slutningen af 1850'erne (Iversen, 2008). En mere detaljeret gennemgang af de 10 største danske virksomheder i 2010 afslører, hvordan de fleste af de største danske virksomheder nu var blandt de fem førende virksomheder inden for deres specifikke branche – herunder verdens største containerrederi, den førende producent af insulin, Europas næststørste bryggeri, den største vindmølleproducent og to af de førende fødevarer- og mejerivirksomheder i Europa. Et sådant globalt, industrielt lederskab var uden fortilfælde i dansk erhvervshistorie, og det var et resultat af en dobbelt udvikling. For det første gennemgik de fleste af de danske virksomheder nationale fusioner og opkøb (M&A'er) i 1980'erne og 1990'erne – disse omfattende fusioner fandt blandt andet sted inden for mejeri- og slagterisektorerne (eksempelvis fusionerne Foods i slutningen af 1980'erne samt i 1990'erne, som siden førte til Danish Crown og Arla), medicinalindustrien (Novo Nordisk-fusionen i 1989) samt finanssektoren (dannelsen af Danske Bank og Nordea omkring 1990). Disse M&A'er forberedte de danske virksomheder på den internationale konkurrence, som var forudset med indførelsen af Det indre Marked, 1. januar 1993. I 1990'erne og 2000'erne blomstrede en række af disse »nye«, men stadig erfarne danske virksomheder i globalt vækstmønster inden for specifikke niches som vedvarende energi, insulin, høreapparater, mejeriprodukter etc. Resultatet af denne epoke er beskrevet ovenfor i analyserne Sekretariatet for Ministerudvalget (2005) og fra Erhvervsstyrelsen (2015).

Den tredje vigtige lektie vedrører udviklingen fra 2010 til 2015. Det er bemærkelsesværdigt, at den relative vækst i de 10 største selskaber stagnerede på omkring 45 procent af BNP. Denne udvikling afspejler verden efter finanskrisen, hvor den stigende globalisering blev udfordret. Som historikeren Jeppe Nevers har bemærket, er det, »... tydeligt for enhver, at vi nu lever i en æra med helt andre negative reaktioner, især på de politiske og økonomiske dimensioner af globaliseringen« (Nevers, 2017: 36). Med stagnation i den relative vækst i de gamle, største danske virksomheder fulgte en forudsigelig debat om dynamikken i den danske erhvervsstruktur. En analyse fra 2016 viste, at de små og mellemstore virksomheder øgede deres eksport med 99 milliarder DKR fra 2008 til 2014, hvilket betød, at SMV'erne bidrog med mere end halvdelen af eksportvæksten i perioden (Mandag Morgen, 2016). Måske vigtigere viste undersøgelsen, at siden 2011 har 145 mellemstore (100-250 ansatte) og 12 små virksomheder (under 100 ansatte) oplevet så meget vækst, at de nu tilhørte kategorien store virksomheder (mere end 250 ansatte). De nyeste tal indikerer dermed en ny, gryende – omend beskedent – dynamik i den danske erhvervsstruktur.

Nedslag: Novo Nordisks betydning for den danske økonomi

Novo Nordisk A/S er en global sundhedsvirksomhed med hovedkontor i Bagsværd tæt på København med datterselskaber eller kontorer i 80 lande og 16 produktionsfaciliteter på fem kontinenter. Novo Nordisk fokuserer på fire strategiske fokusområder: diabetes, fedme, biopharma samt ”andre alvorlige kroniske sygdomme”, herunder Alzheimers. Det er blevet anslået, at Novo Nordisk ydede medicinsk behandling til 28 millioner patienter med diabetes på verdensplan ud af de cirka 415 millioner mennesker, der lever med diabetes. Dette tal indikerer, at millioner af mennesker verden over er direkte – eller indirekte – afhængige af Novo Nordisks produkter. Det årlige salg i 2021 var på 140,8 milliarder kroner, hvoraf salget af diabetes- og fedmepleje udgjorde 87,3 milliarder kroner og salg af biofarmaceutiske produkter 24,5 milliarder kroner. Ved udgangen af 2021 var Novo Nordisk verdensledende inden for diabetes med en global værdimarkedsandel på 30,1 procent. Samme år havde Novo Nordisk omkring 48.500 ansatte. Novo Nordisk er den næststørste virksomhed i Danmark målt på omsætning, og overskuddet efter skat lød i 2021 på 48,7 milliarder kr. (Novo Nordisk, 2022). I 2021 betalte Novo Holdings A/S i alt godt otte milliarder kroner i selskabsskat i Danmark, hvilket gjorde selskabet til den største selskabsskatteyder.

Novo Nordisks samlede aktiekapital var ved udgangen af 2021 på 462 millioner kr. fordelt på en A-aktiekapital på nominelt 107 millioner kr. og en B-aktiekapital på nominelt 355 millioner kr. Novo Nordisks A- og B-aktier opgøres i enheder af DKK 0,20, og hver A-aktie giver 200 stemmer, og hver B-aktie giver 20 stemmer. A-aktierne er ikke børsnoterede og ejes fuldt ud af Novo Holdings A/S, som ejes af Novo Nordisk Fonden. Fondens formål er at sikre de kommercielle og forskningsmæssige aktiviteter, der drives af virksomhederne inden for Novo-koncernen (hvoraf Novo Nordisk er den største) og på den anden side at støtte videnskabelige og humanitære formål. Det skal bemærkes, at A-aktierne i henhold til fondens vedtægter ikke kan afhændes. Novo Nordisks B-aktier er noteret både på Nasdaq Copenhagen og på New York Stock Exchange som American Depositary Receipts (ADR'er). Markedsværdien af Novo Nordisk var 1.469 milliarder kroner pr. 26. juli 2022, hvilket gør Novo Nordisk til den mest værdifulde virksomhed i Danmark, Europas syvende mest værdifulde selskab, og havde Novo Nordisk været tysk, så havde det ligeledes været landets største virksomhed målt på markedsværdi.

Ejerskabet af Novo Nordisk kan betegnes som en hybrid. På den ene side ligger kontrollen over selskabet per definition i Novo Holdings A/S og dermed hos Novo Nordisk Fonden. Dette er et historisk levn fra stiftelsen af Novo Fonden i 1951, og allerede dengang var formålet at sikre langsigtet stabilitet i ejerskabet og en specifik fordeling af overskud, som afspejlede virksomhedens værdier med hensyn til socialt og samfundsmæssigt ansvar. På den anden side har Novo Nordisk været børsnoteret i København siden 16. maj 1974 (Richter-Friis, 1991). Formålet med at notere B-aktierne i Novo Industri A/S var dobbelt. For det første var det et middel til at rejse kapital for at udvide især

produktionsfaciliteterne i USA. For det andet var formålet eksplicit at give medarbejderne mulighed for at blive medejere af virksomheden. Halvdelen af de omkring 2.000 medarbejdere benyttede et særligt tilbud til at erhverve medarbejderaktier til en aktiekurs på 105 – den officielle aktiekurs var 270 (Richter-Friis, 1991). Muligheden for medarbejderne i 1974 fulgte en vigtig debat i Danmark i 1970'erne om mulige demokratiske versioner af virksomhedsejerskab (Økonomisk Demokrati, ØD).

Det dobbelte formål med at børsnotere Novo Nordisk er også afspejlet i en dobbelt variation af effekt. For det første har noteringen af Novo Nordisk i København og New York betydet, at selskabet anvender de specifikke statslige principper for børsnoterede virksomheder, herunder corporate governance-systemer og omfattende information til aktionærene om finansiell og strategisk udvikling. For det andet har Novo Nordisk også ydet et indirekte bidrag til samfundet ved at lade private og institutionelle investorer deltage i ejerskabet og dermed ændre »ejendomsret«-systemet fra et lukket til et åbent system (Fligstein, 2001).

Tabel 5: Markedsværdi af Novo Nordisk, udgangen af året 2000-2022 (2022, 22. juli), milliarder kr. (Novo Nordisk B-aktier)

2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2022
99	115	292	399	419	535	804	513	583	1469

Tabel 6: Den geografiske fordeling af aktionærer, Novo Nordisk (i procent), 2000-2016

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Danmark	62	61	44	43	40	41	40	40	43
Nordamerika	20	21	26	32	34	32	32	32	27
UK	11	14	23	13	13	13	14	13	12
Andre	6	3	7	12	13	14	15	15	16
DK-ejerskab Novo Nordisk Fonden	25	25	26	26	26	26	27	27	27

Kilde: Diverse årsrapporter, Novo Nordisk

Som det fremgår af tabel 5, steg markedsværdien af Novo Nordisk fra 99 milliarder kr. i 2000 over 583 milliarder kr. i 2017 til 1.469 milliarder kr. i 2022. Tabel 6 viser, at danske aktionærer (b-aktier) var relativt stabile fra omkring 44 procent i 2010 til 43 procent i 2016. Årsrapporten fra 2021 anslog det danske ejerskab til at være på cirka 40 procent, hvorimod den geografiske spredning ikke længere blev udspecificeret.

Det følger af det store og stabile danske ejerskab, at den samlede værdi af Novo Nordisk B-aktier ejet i Danmark steg fra ca. 128 milliarder kr. i 2010 over 220 milliarder kr. i 2016 til 588 milliarder kr. i 2021. Den stigende værdi af Novo Nordisk B-aktier i Danmark fra 2016 til 2021 var cirka 368 milliarder kr. Som følge heraf tjente de danske investorer i gennemsnit cirka 60 mia. kr. om året ved at eje 40 procent af Novo Nordisk B-aktier fra 2016 til 2022. Det

er værd at bemærke, at Novo Nordisk var langt den største aktie på det danske marked og samtidig en populær aktie blandt almindelige småinvestorer og også blandt de institutionelle danske pensionskasser. Hvis Novo Nordisk ikke havde været børsnoteret – som det har været tilfældet for en række store succesrige danske virksomheder som LEGO, Danfoss, Grundfos, Jysk, Ecco og Bestseller – så ville den brede danske økonomi være gået glip af en meget vigtig komponent i form af markedsværdistigningen fra 2000 til 2022. I en hypotetisk undersøgelse fra CBS fra 2016 blev det vurderet, at markedsværdien af LEGO kunne have været cirka 55 milliarder kroner i 2010 stigende til ca. 130 milliarder kroner ved udgangen af 2015, hvis selskabet havde været børsnoteret med samme ejerskabsstruktur som Novo Nordisk (A- og B-aktier og kontrolleret af en fond) (Eliasson og Nielsen, 2016).

I 2020 betalte de 10 største danske virksomheder cirka 15,5 milliarder kroner i selskabsskat, hvilket udgjorde cirka 20 procent af den samlede danske selskabsskat

Betalingen af selskabsskatter i Danmark har ændret sig tilsvarende med de strukturelle ændringer, da landet ændrede sig fra at være et land præget af SMV'er til en situation med en række meget store, globaliserede virksomheder. I 2020 betalte de 10 største danske virksomheder cirka 15,5 milliarder kroner i selskabsskat, hvilket udgjorde cirka 20 procent af den samlede danske selskabsskat, som var omkring 66 milliarder kroner. Den samlede selskabsskattebetaling i dansk økonomi var med andre ord stærkt afhængig af et lille antal store virksomheder, hvoraf Novo Nordisk var den vigtigste.

Table 7: Selskabsskat i Danmark, top-10, 2020, kr.

Novo Holdings A/S	5,746
Kirkbi A/S	2,349
Nets Holdco	1,260
Forenet Kredit AMBA	1,159
Genmap	1,145
Asahi Kasei Pharma	918
Coloplast	784
Nordea Danmark	758
Ørsted	713
Jyske Bank	629

Kilde: Skatteministeriet, 2022

Udover selskabsskat kan den vigtigste skattemæssig indvirkning identificeres som den indirekte indkomstskattebetaling fra indenlandske ansatte. Stigningen har ikke været så dramatisk som selskabsskattebetalingen, da den voksede fra 2,77 mia. kr. i 2010 til 4,01 mia. kr. i 2015. Det svarede til en gradvis stigning fra 0,7 procent af den samlede indkomstskat i Danmark i 2010 til 0,9 i 2015 (Iversen, 2016). Sammenlagt illustrerer indkomstskatten og selskabsskatten,

at Novo Nordisk er en meget stor virksomhed i en relativt lille økonomi. Uden Novo Nordisks skattebidrag – baseret på salg og overskud genereret uden for den indenlandske økonomi – ville Danmark miste vigtige strømme af skattebetalinger. Historisk set er den nationale afhængighed af en enkelt privat virksomhed unik i Danmark, da landet mest har været afhængig af små og mellemstore virksomheder (Iversen og Andersen, 2008).

Som nævnt ovenfor finder kun en lille del af Novo Nordisks salg sted i Danmark – mindre end én procent af det samlede salg. Til gengæld er antallet af medarbejdere i Danmark steget fra 13.221 i 2010 til 18.300 i 2022, hvilket i begge år svarede til omkring 40 procent af de samlede Novo Nordisk-ansatte. Danmarks relative betydning som vært for beskæftigelse var således relativt stabil fra 2010 til 2022, på trods af at størstedelen af det stigende salg og overskud blev genereret uden for Europa primært i Nordamerika og Sydøstasien. Som et resultat af denne udvikling steg det faktiske antal medarbejdere i Danmark med godt 5.000 fuldtidsstillinger på 12 år.

På trods af det stigende antal indenlandske medarbejdere kan Novo Nordisks effekt også måles i forhold til brugen af og ansættelsen af de indenlandske leverandører. I 2016 brugte Novo Nordisk DKK 10,6 milliarder hos indenlandske leverandører. Novo Nordisk har genereret et estimat over udviklingen i beskæftigelsen hos leverandørerne, og tabel 12 afslører, at det samlede antal ansatte steg fra 17.351 i 2010 til 21.115 i 2015 (Iversen, 2016). I løbet af de seks år er den såkaldte forbrugseffekt (defineret som den indirekte beskæftigelse af aktiviteterne fra Novo Nordisks leverandører og Novo Nordisk) steget fra 16.464 til 19.923 ansatte ifølge Novo Nordisks eget skøn. Heraf følger, at den samlede indenlandske beskæftigelseseffekt (Novo Nordisk-ansatte plus leverandører og forbrug) steg fra 47.037 ansatte i 2010 til 58.067 ansatte i 2015. Ifølge dette estimat er Novo Nordisks samlede beskæftigelseseffekt således steget fra 2,5 procent af den samlede danske privat beskæftigelse i 2010 til 2,9 pct. i 2015. Beskæftigelsestallene bekræfter således tendensen i skattebetalings- og ejerskabseffekterne, nemlig at Novo Nordisk har bidraget til en ny erhvervsstruktur i dansk økonomi. Landet er ikke længere udelukkende præget af små og mellemstore virksomheder snarere end af en »ny« gruppe af meget store virksomheder – herunder Novo Nordisk – som voksede betydeligt fra midten af 1990'erne til omkring 2010.

En periode, som ændrede dansk erhvervsstruktur

Perioden fra 1990 til omkring 2020 var en fase med øget globalisering, og de største danske virksomheder viste sig at være i stand til at udnytte vækstmuligheder på globalt plan inden for specifikke niches, som de var i stand til at definere og dominere. Novo Nordisk er et glimrende eksempel på denne strukturændring, bortset fra at den mest intensive vækst i Novo Nordisk fandt sted en smule senere end for virksomheder som A.P. Møller-Mærsk, Danske Bank og Arla Foods, nemlig fra 2010 til 2020, især i forhold til bl.a. det nordamerikanske marked. Analysen af Novo Nordisk viste, at for denne virk-

somheds vedkommende var der flere forhold, som var afgørende for dansk økonomi. Virksomheden var den største betaler af selskabsskat, en af landets største i forhold til beskæftigelse af højt uddannede medarbejdere, ligesom at fondens formue – igennem det stabile ejerskab af Novo Nordisk aktier – har stor betydning for den nationale økonomi. Det gælder for Novo Fonden, som yder betydelige bidrag til dansks forskning og udvikling, og det gælder ikke mindst for Novo Nordisks betydning som aktie på den danske børs. Relationen imellem økonomisk betydning og politisk magt vil være et oplagt emne for en kommende magtredegørelse. Hvad betyder det for magtforholdene i Danmark, at én virksomhed har en markedsværdi på cirka 75 pct. af BNP?

Hvad betyder det for magtforholdene i Danmark, at én virksomhed har en markedsværdi på cirka 75 pct. af BNP?

Referencer

- Boje, Per (2004), Dansk konkurrencelovgivning og det store erhvervsliv, Århus: Århus Universitetsforlag.
- Boje, Per og Morten Kallestrup (2003), Marked, erhvervsliv og stat, Århus: Århus Universitetsforlag.
- CIA (2022), The World Fact Book, www.cia.gov/the-world-factbook/countries/denmark/#economy
- Dansk Industri (2019), SMV'er er Danmarks vækstlokomotiver, Dansk Industri, 21. februar.
- Eliasson, Christian og Ida J. Nielsen (2016), "Investigating Corporate Impact: Unfolding the Relationship between Ownership Structure and Corporate Impact – a case study of The Lego Group and Novo Nordisk", International Business, BSc thesis, Copenhagen Business School.
- Fligstein, Neil (2001), The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first Century Capitalist Societies, Princeton: Princeton University Press.
- Iversen, Martin Jes og Steen Andersen (2008), "Co-operative Liberalism: Denmark from 1857 to 2007", i Susanna Fellman, Martin Jes Iversen, Hans Sjøgren og Lars Thue, red., Creating Nordic Capitalism – The Business History of a Competitive Periphery, London: Palgrave Macmillan, pp. 265-334.
- Iversen, Martin Jes (2017), "The Impact Report," CBS 110th anniversary publication, CBS.
- Katzenstein, Peter J. (1983), "The Small European States in the International Economy: Economic Dependency and Corporatist Politics", i John G. Ruggie, red., The Antinomies of Interdependence, New York: Columbia University Press.
- Nevers, Jeppe (2017), "Industrirådet og den store verden: En globaliseringshistorie fra 1910erne" i Økonomi og Politik, 90(2): 36-45.
- Richter-Friis, H. (1991), Livet på Novo, København: Gyldendal.
- Sekretariatet for Ministerudvalget (2005), Dansk erhvervslivs størrelsesstruktur.
- Wanscher, Henrik (2019), "Fakta om Danmarks erhvervsstruktur samt om digitalisering og forskning i Danske virksomheder", Danmarks Statistik, www.dst.dk/da/Statistik/nyheder-analyser-publ/bagtal/2019/2019-01-16-Fakta-om-DKs-erhvervsstruktur-samt-digi-og-forsk-i-de-DK-virksomheder

Ejerskab og magt i dansk erhvervsliv

Den nye magtudredning

Artiklen konkluderer, at det er vigtigt at forstå ejerskabet af dansk erhvervsliv for at forstå erhvervslivets betydning for magtfordelingen i samfundet. Hidtil har magtudredningen alene behandlet spørgsmålet om erhvervslivets direkte indflydelse på det politiske niveau. En ny magtudredning bør forholde sig til, hvordan ejerskabet ser ud, og hvad det

betyder, og den kan med fordel undersøge dette på andre niveauer end det politiske. Private virksomheder besidder mange ressourcer og har relationer til mange mennesker. Inden for lovens rammer er det ejerskabet, der i sidste ende bestemmer, til hvilke formål og på hvilke betingelser alle disse ressourcer og mennesker bringes i anvendelse.

Har erhvervslivet indflydelse på det danske samfund? Og er den i så fald stigende eller aftagende? Den sidste magtudredning tegnede et broget billede. På den ene side er erhvervslivets styrke øget. Globalisering og virksomhedskoncentration har betydet, at erhvervslivet som sådan og store virksomheder i særdeleshed står stærkere overfor de demokratiske institutioner. På den anden side blev det konkluderet, at direkte indflydelse via netværk med det politiske eller administrative niveau var svækket, og særligt udbygningen af konkurrencelovgivningen i 1990'erne var tegn på, at nok havde erhvervslivet styrke, men ikke nødvendigvis politisk indflydelse.

I denne artikel vil vi belyse nogle af de bagvedliggende strukturelle forudsætninger for erhvervslivets magtudfoldelse i det danske samfund. Udgangspunktet for vores behandling af forholdet mellem ejerskab og magt er de i den økonomiske litteratur dominerende teorier om ejerskab og den kritik, der kan rettes mod disse for ikke i tilstrækkelig grad at tage hensyn til den magt, der følger med ejerskab. Når ejerskab reduceres til et redskab for profitmaksimering i konkurrence med andre virksomheder, bliver det markedsgjort på en måde, der overser eller undervurderer implikationerne af den magt, der ligger i at eje noget så stort og omfattende som en virksomhed.

I den empiriske del introducerer vi en ny kategorisering af ejerskab, der gør det muligt for os at undersøge, hvordan danske virksomheder har været ejet tilbage i tid. Dermed kan vi spore nogle udviklingstendenser. Men for at forstå ejerskabets betydning er det vigtigt at tage hensyn til krydsejerskab og koncernforbindelser. Den empiriske gennemgang viser tydeligt, hvor vigtigt dette er for et retvisende billede af ejerforholdene i dansk erhvervsliv. Og dermed for udgangspunktet for at forstå forholdet mellem ejerskab og magt.

THOMAS POULSEN

Lektor, Center for Corporate Governance, Copenhagen Business School,
tpo.ccg@cbs.dk

MAGNUS SKOVRIND PEDERSEN

Direktør, Tænk tanken
Demokratisk Erhverv,
magnus@demokratiskerhverv.dk

I 2018 foregår omkring en tredjedel af den økonomiske aktivitet i virksomheder med henholdsvis kollektivt eller institutionelt ejerskab. Det betyder, at ejerskabet ikke kan føres tilbage til en enkelt person, at der ikke er en enkelt person, der ”ejer formålet”, og at det derved er isoleret imod, at en anden person eller gruppe af personer på et frit marked kan købe sig adgang til disse ressourcer og den magt, der følger med dem. Den resterende del af den økonomiske aktivitet er så til gengæld under sådan et ejerskab, og dette ejerskab er på flere måder ret koncentreret – endda særligt i større virksomheder.

Artiklen viser for det første, at der er grund til at inkludere ejerskab af erhvervslivets virksomheder i en større analyse af demokrati og magt i Danmark. Den angiver også nogle konkrete værktøjer til en sådan analyse og præsenterer nogle forhåbentligt appetitvækkende resultater. En udvidet analyse bør dog omfatte mere end en kategorisering af ejerformer og simple mål for koncentration af ejerskab og økonomiske aktivitet. For eksempel relationer og netværk mellem ejere, bestyrelsesmedlemmer og direktioner.



Hidtil har magtudredningen alene behandlet spørgsmålet om erhvervslivets direkte indflydelse på det politiske niveau

Hidtil har magtudredningen alene behandlet spørgsmålet om erhvervslivets direkte indflydelse på det politiske niveau (Christiansen og Nørgaard, 2003). Ejerskabets betydning er ikke blevet selvstændigt undersøgt, ligesom dets betydning for andre forhold end det politiske også påkalder sig opmærksomhed. Herunder ikke mindst dets betydning for aktivt og ansvarligt ejerskab, der søger at promovere sunde og levedygtige virksomheder med gode interessenrelationer. Vi præsenterer demokratiske virksomheder som et eksempel på et ejerskab, der tilstræber netop dette, men som har vanskeligt ved at finde fodfæste i nye sektorer.

Om ejerskab

Store dele af den økonomiske forskning har i lange perioder været ret uinteresset i, hvem der ejer virksomhederne. Det har den tilladt sig selv at være på grund af en antagelse om, at alle ejere i sidste ende vil det samme, hvilket er at maksimere den profit, der følger af en virksomheds drift. I stedet har der været stor interesse for implikationerne af, at ejerskab og kontrol i mange virksomheder er adskilt. Det vil sige, at ejerne ikke er de samme som lederne. Det har blandt andet ført til den såkaldte agentteori, som den er formuleret af Jensen og Meckling (1976) og Fama og Jensen (1983).

Agentteorien ser ejerskab som en effektiv løsning på de incitamentsproblemer, der følger af, at en virksomheds ejere ikke er de samme som dens ledere. Profitten maksimeres, skal det forstås, når agentomkostningerne minimeres, hvilket sker, når der er en eller flere store ejere, der på samme tid har både interesse i og magt til at få ledelsen til at forfølge dette mål.

Hansmann (1996) går anderledes til værks i sin teori om ejerskab, der i stedet for agentomkostninger fokuserer på transaktionsomkostninger mere generelt. En af de vigtige ting, Hansmanns teori adresserer, og som er bestemmende for dens fokus på transaktionsomkostninger i stedet for agentomkostninger, er, at ejerskab i mange tilfælde medfører et behov for koordination mellem flere ejere, og at vanskelighederne med en sådan koordination ikke er negligerbare.

Behovet for koordination følger af, at teorien ikke opererer med en forestilling om, at alle ejere vil det samme (og derfor kan betragtes som værende ens), og selv der, hvor de måske faktisk vil det samme, kan forskellige typer af ejere have forskellige koordinations- og transaktionsomkostninger. Den bedste ejer eller gruppe af ejere er den, der minimerer disse omkostninger, der består af omkostninger ved kontrahering for de interessenter, der ikke er ejere, og omkostninger ved ejerskab for de interessenter, der er ejere.¹

Hansmann gør altså plads til forskellige typer af ejere. Om det er agentomkostninger eller transaktionsomkostninger, der fokuseres på, ændrer imidlertid ikke ved, at ejerskab ifølge disse teorier stadig bør ligge der, hvor profitten maksimeres som en funktion af ejerskabet. På den måde har ingen af dem sat sig ud over den markedsliggørelse af ejerskabet, der ligger heri.

For Söderberg (2009) er det et tilbagevendende problem i den almindelige debat om ejerskab og corporate governance, at den transformerer den politiske strid om disse vigtige dele af samfundet til et spørgsmål om principal-agent-problemer, og at den reducerer indholdet af stridigheden til et spørgsmål om at minimere de dertilhørende omkostninger. Ifølge hende tager disse perspektiver ikke tilstrækkeligt hensyn til, at virksomheder repræsenterer historiske og sociale relationer. Dermed afpolitiserer de vigtige magtrelationer, der er centrale for virksomhedens virke, og slører dens indvirkning på det bredere samfund.

Konsekvenserne af dette kan være en eller begge af følgende muligheder: 1) Ejerskabet tilpasser sig en bestemt økonomisk virkelighed, der lægger særlig meget vægt på profitmaksimering;² 2) Det observerede ejerskab lader sig ikke beskrive af disse teorier. Det er i sidstnævntes favør, at det er velkendt, at ikke alle ejere går efter profitmaksimering,³ fordi de også ser deres virksomhed som et instrument til at skabe forandringer for andre interessenter end ejerne, der dog nogle gange kan have flere interessentroller på samme tid.

Ejerskab i Danmark

I Danmark har vi desværre ikke gode data for, hvem der historisk har ejet danske virksomheder. Det er problematisk al den stund, at virksomheder og deres ejere har politisk indflydelse (Togeby, Andersen, Christiansen, Jørgensen og Vallgård, 2004) foruden den mere åbenlyse økonomiske kapital og ”kommando”-ret (Scott, 1996), der dirigerer enorme ressourcer herunder store dele af den arbejdende befolkning. Siden 2018 har Erhvervsstyrelsen ført et register over reelle og legale ejere, og på sigt vil det give gode muligheder for at

undersøge, *hvem* der ejer danske virksomheder, og *hvor meget* de ejer. Indtil da har vi bedre forudsætninger for at undersøge udviklingen i, *hvordan* danske virksomheder er ejet.

Med det udgangspunkt kategoriserer vi de mange forskellige virksomhedsformer, der er findes i Danmark, som følger:⁴

1. Individuelt ejerskab baseret på kapitalandele.
2. Kollektivt ejerskab baseret på andre kriterier end kapitalandele.
3. Institutionelt ejerskab.

Scott (1996) tematiserer ikke magt som økonomisk ejerskab, men derimod som autoritet. Autoritet har betydning for magtfordelingen i de individuelt ejede selskaber, men kommandopositionerne er i sidste ende afgjort af, hvem der besidder økonomisk kapital. Modsat udgør kommandopositioner og evnen til at vinde autoritet de afgørende ressourcer i henholdsvis de kollektivt og institutionelt ejede selskaber. Fordelingen af disse to ressourcer er derfor vigtig for at beskrive magtfordelingen i erhvervslivets forskellige ejerformer og således relevant for en ny magtudredning.

Eksempler på virksomheder inden for de tre kategorier⁵:

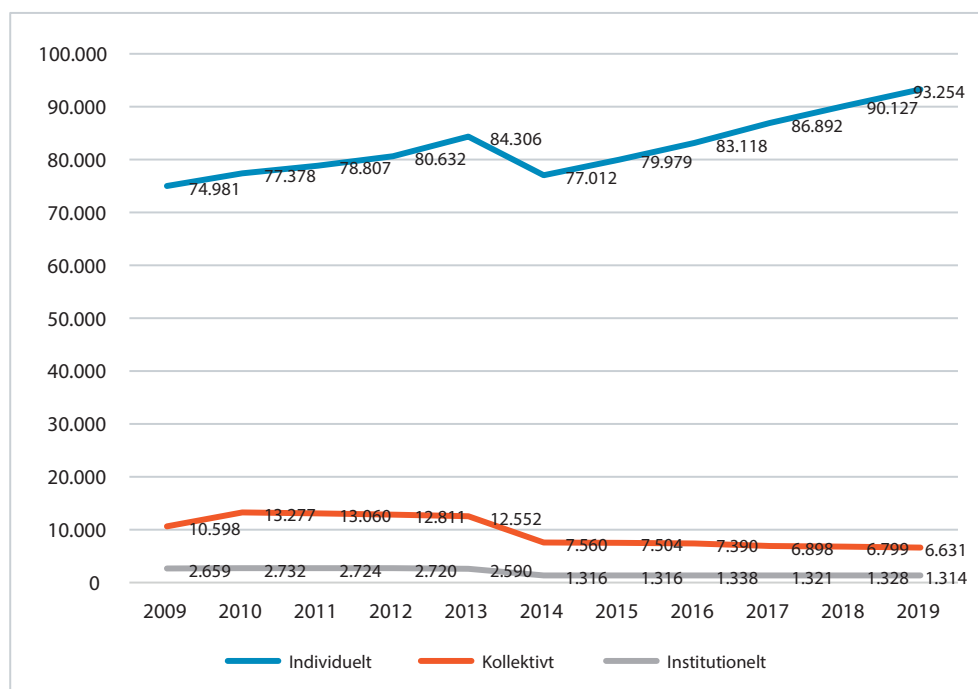
1. Aktieselskab, hvor ejerskab og indflydelse i høj grad er en funktion af, hvor mange kapitalandele en person er i stand til at erhverve.
 - Her er tale om magt baseret på økonomisk kapital – og som vi skal se en ressource, der er koncentreret i betydelig grad i de enkelte virksomheder.
2. Andelsselskab eller forening med begrænset ansvar, hvor alle har samme ejerskab og indflydelse uanset omfanget af deres aktivitet med selskabet eller foreningen.
 - Her er tale om magt baseret på politisk-demokratisk erhververede og kontrollerede kommandopositioner. I sidste ende står ledelserne til ansvar overfor tusindvis af medlemmer, der har lige stor formel autoritet i valgprocesser.
3. Fondsejerskab, hvor der ikke er tale om noget egentligt ejerskab, eftersom fonde er selvejede. Bestyrelsen varetager ejerskabet i overensstemmelse med fundatsen (og Erhvervsstyrelsen fører tilsyn).
 - Her er en demokratisk instans, der fører tilsyn, men bestyrelsen styrer i hovedsagen beslutningsgangene baseret på de enkelte medlemmers evne til tage og forvalte deres kommandopositioner.

I det følgende ser vi på danske virksomheder både som selvstændige enheder og som dele af koncerner. Vi vil se på, hvor mange virksomheder, og hvor meget økonomisk aktivitet der er i hver af de tre kategorier, og hvordan disse forhold har udviklet sig over tid. Det vil vi gøre med udgangspunkt i registeroplysninger fra Danmarks Statistik. Kriteriet for at inkludere en virksomhed i

disse opgørelser er, at den har en beskæftigelse på mindst 0,5 årsværk, hvilket er tæt på Danmarks Statistiks afgrænsning af reelt aktive virksomheder.

Som det fremgår af figur 1, ser det umiddelbart ud til, at dansk erhvervsliv i stigende grad domineres af virksomheder med individuelt ejerskab baseret på kapitalandele. Ikke bare er der kommet flere virksomheder med denne form for ejerskab, der er også kommet færre af de øvrige typer, som samlet set er blevet næsten halveret.

Figur 1: Antal virksomheder efter kategori af ejerskab.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af FIRM-registret hos Danmarks Statistisk.

Med det individuelle og kapitalbaserede ejerskab følger en række forhold med betydning for den meget dominerede position, denne form for ejerskab har i dansk erhvervsliv. Her vil vi fremhæve to: Det første følger af det lovbestemte krav om fri omsættelighed. Det vil sige, at det til enhver tid står enhver ejer frit for at sælge hele eller dele af sit ejerskab til en enhver anden person (herunder også juridiske personer). På den måde kan kontrollen med en stor del af den økonomiske aktivitet altså frit veksle hænder. Det skaber uden tvivl dynamik og velstand, og den omfattende regulering af virksomheder og arbejdsforhold er med til at sikre, at dette i nogen grad sker under hensyntagen til en lang række interesser.

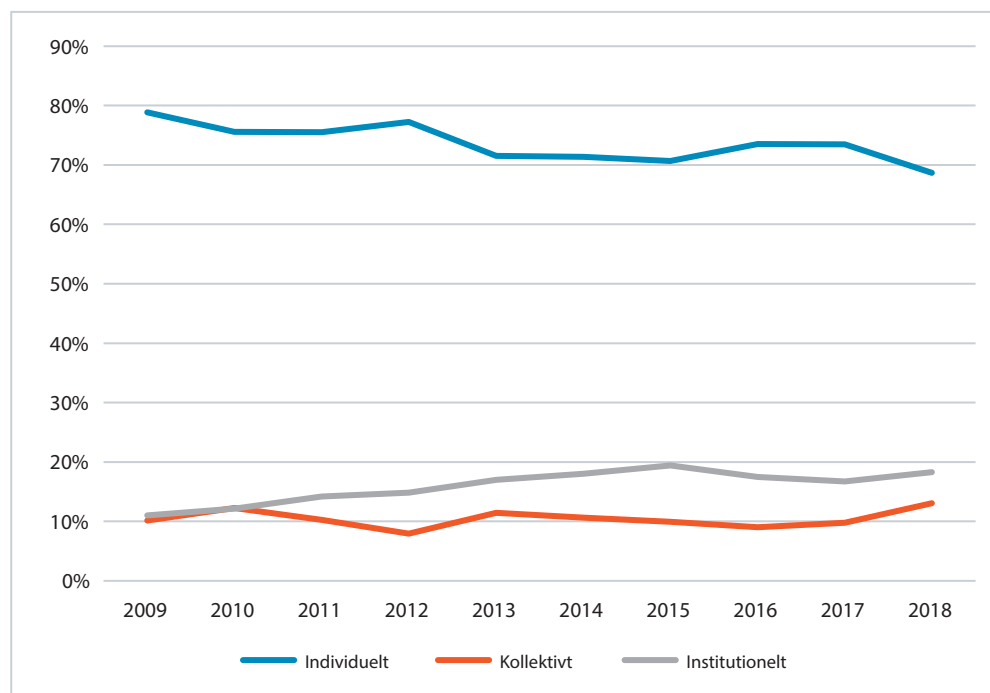
Det andet forhold relaterer sig til governancestrukturen. Den danske corporate governance-model giver lige som de fleste andre lignende modeller rundt omkring i verden udstrakte rettigheder til ejerne. Ikke mindst i forhold til sammensætningen af en virksomheds bestyrelse og dennes rolle i udpegningen og aflønningen af den administrerende direktør. Hvis en person har råd til

og mulighed for at købe sig til en kontrollerende ejerandel, kan denne person således mere eller mindre sætte sig på strategien og ledelsen af virksomheden. Når den økonomiske ulighed i et samfund stiger, og når de rigeste i et samfund bliver rigere, bliver de således i stigende grad i stand til at købe sig til kontrol over samfundets virksomheder. Det er ikke blot med til at skabe en rentier-økonomi, det betyder også, at den politiske indflydelse, der følger med ejerskabet af virksomheder, bliver en funktion af formue og økonomisk formåen (Piketty, 2014).

En ejers indflydelse rækker ofte ud over det umiddelbare ejerskab af en enkelt virksomhed. Der er mange koncerner i Danmark, og disse selskabskonstruktioner forstærker i mange tilfælde en ejers indflydelse. I opgørelsen ovenfor har vi kigget på virksomheder som selvstændige enheder uden at tage hensyn til eventuelle koncernforbindelser. I 2018 er der imidlertid 1.777 virksomheder, der optræder som modellselskab i en koncern med mindst et datterselskab, og der er i alt 3.383 datterselskaber.

De kollektive og institutionelle ejerformer fylder noget mere, når vi indregner, at nogle af kapitalselskaberne er datterselskaber i koncerner med enten kollektive eller institutionelle moderselskaber. Figur 2 viser udviklingen i de forskellige ejerformers respektive andele af aktiver i alt over de seneste 10 år. Som det fremgår, har der været en tendens til, at mere økonomisk aktivitet i sidste ende er underlagt kollektivt eller institutionelt ejerskab. Hvor det i 2009 var omkring 20 pct., var det i 2018 steget til omkring 30 pct.

Figur 2: Aktiver i alt efter kategori af ejerskab og under hensyntagen til koncernforbindelser.



Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af FIRM- og KONC-registrene hos Danmarks Statistik. Anm.: Figuren viser aktiviteten i alle private virksomheder, der kan henføres til en af de tre kategorier. Det er fordelingen af aktiviteter i de tre ejerformer, der vises.

Tilbage står dog stadig et billede af dansk erhvervsliv som stærkt præget af individuelt ejerskab baseret på kapital. Og det gør det ikke mindre relevant at interessere sig for disse ejere. Som vi beskrev ovenfor, er der ikke gode danske data til at belyse dette tilbage i tid. For 2018 har vi imidlertid data fra Erhvervsstyrelsens ejer-register til at komme tættere på nogle svar på nogle af de vigtige udestående spørgsmål. Der er tale om oplysninger for fysiske personer, der ejer kapitalselskaber. Det vil med andre ord sige, at vi kan undersøge ejerskabet for de virksomheder med individuelt ejerskab baseret på kapital, som i sidste ende *ikke* er ejet af en virksomhed med kollektivt eller institutionelt ejerskab.⁶

➤➤ Tilbage står et billede af dansk erhvervsliv som stærkt præget af individuelt ejerskab baseret på kapital. Og det gør det ikke mindre relevant at interessere sig for disse ejere

Det vil vi gøre på forskellige måder: For det første ser vi på ejerskabskoncentrationen. Det gør vi konkret ved at se på den gennemsnitlige ejerandel og det gennemsnitlige antal ejere i hver virksomhed. Den gennemsnitlige ejerandel viser noget om den enkelte ejers betydning; dennes evne (for så vidt angår formel indflydelse) og incitament til at agere ejer. Det gennemsnitlige antal ejere kan give en indikation af, hvor stabil magten over virksomheden er. En ejerstruktur med en dominerende ejer og nogle minoritetsejere er mere stabil, *ceteris paribus*, end en ejerstruktur med flere minoritetsejere, der alle er afhængige af andre for at opnå majoritet.

For det andet ser vi på det gennemsnitlige antal ejer-positioner, der viser noget om, hvor koncentreret ejerskabet er på tværs af virksomheder. Det er det fænomen, der i den nyere internationale litteratur om ejerskab refereres til som "common ownership".⁷ Dernæst vil vi zoome ind på den største ejer i hver virksomhed og se på dennes ejerandel og antal ejer-positioner. Vi ser på disse fem mål for ejerstrukturen for alle virksomheder og for de 1.000 og 100 største målt på omsætning. Tabel 1 viser resultaterne.

Tabel 1: Ejerstruktur, virksomheder med individuelt ejerskab baseret på kapitalandele, år 2018.

	Alle	1.000 største	100 største
Antal ejere	1,65	1,97	2,10
Ejerandel, gns.	0,70	0,49	0,46
Antal ejer-positioner, gns.	1,68	3,29	5,79
	Største ejer		
Ejerandel	0,81	0,59	0,57
Antal ejer-positioner	1,62	3,43	6,93

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af udtræk fra CVR-registret sammenkørt med data fra Danmarks Statistik.

Anm.: Virksomhedernes størrelse er i denne opgørelse målt ved deres omsætning. Alle tal er gennemsnit.

Det ses, at en gennemsnitlig dansk virksomhed med individuelt ejerskab baseret på kapital i 2018 havde 1,65 ejere, og at hver af disse ejere i gennemsnit har ejerandele i 1,68 virksomheder. Det tyder på et ganske koncentreret ejerskab, hvilket bestyrkes af, at den største ejer og i mange tilfælde den eneste ejer i gennemsnit kontrollerer mere end 80 pct. I mange særligt mindre virksomheder vil denne ejer også være leder i virksomheder.

Det er interessant at se, hvordan disse mål ændrer sig, når de virksomheder, vi ser på, bliver større og større. Det er ikke overraskende, at antallet af ejere stiger, eller at den gennemsnitlige ejerandel falder, men det er værd at bemærke, at den største ejers andel forbliver større end 50 pct. i alle tre grupper. I disse tilfælde ligger det meste af magten altså hos en enkelt person – og altså også blandt de allerstørste virksomheder med denne ejerform.

Det er også værd at bemærke, at det gennemsnitlige antal ejer-positioner stiger ganske meget. For de mindre virksomheder har den største ejer ofte blot denne ene ejer-position, men for de 1.000 største virksomheder har den største ejer i gennemsnit 3,43 ejer-positioner, og det tilsvarende tal for den største ejer i de 100 største virksomheder er 6,93. Det tegner et billede af et erhvervs-liv, hvor de dominerende ejere i de allerstørste virksomheder på samme tid har indflydelse på en lang række øvrige virksomheder. Dermed koncentrerer magten i høj grad omkring de enkeltpersoner, der ejer disse virksomheder.

Tendens: Demokratiske virksomheder

Dykker vi ned i virksomheder med kollektive ejerforhold, finder vi for langt hovedpartens vedkommende det, man kalder demokratiske virksomheder, og i internationale forskningssammenhænge undersøger som kooperativer eller socialøkonomi. De seneste år har vist en fornyet interesse for denne ejerform. I Danmark afleverede en ekspertarbejdsgruppe i sommeren 2022 anbefalinger til Erhvervsministeren og Folketinget om fremme af demokratiske virksomheder.

Efter nogle forudgående år med fokus på institutionelt ejerskab (fonde) var tiden kommet til det kollektive ejerskab. Det er således i tidsånden at have opmærksomhed på andre ejerformer end den, der både internationalt og herhjemme har været dominerende i mange årtier efterhånden; nemlig det individuelle ejerskabet baseret på kapital. Det er virksomheder, der for langt hovedpartens vedkommende er styret ud fra demokratiske principper, hvor indflydelse ikke følger kapitalindsud eller økonomisk aktivitet, men er ligeligt fordelt mellem medlemmerne. Og det er en ejerform, der er vokset parallelt med og i konkurrence med udviklingen af større privatkapitalistiske foretagender. Opgørelserne fra Tænketanken Demokratisk Erhverv viser, at der findes 20.336 virksomheder i Danmark, som enten er direkte demokratiske, eller hvor en demokratisk organisation har over halvdelen af ejerskabet.

Omkring halvdelen af omsætningen foregår i selskaber, der er ejet eller styret af forbrugerne og en mindre del af foreninger med privatpersoner som med-

lemmer (Tænketanken Demokratisk Erhverv, 2022). Den anden halvdel af den økonomiske aktivitet hos de ikke-finansielle demokratiske virksomheder i Danmark foregår i kooperativer, hvor det er selvstændige erhvervsdrivende, der udgør ejerkredsen. Her står landbrugets andelsselskaber som DLG, Arla, Danish Crown og Danish Agro for en stor del af aktiviteten.

Modsat i udlandet, hvor man ser en stor vækst i generationsskifte til medarbejdere (UK og USA) eller opblomstringen af såvel store som mindre medarbejderejede virksomheder (Italien og Spanien), ser vi i Danmark meget få egentlig medarbejderstyrede, demokratiske virksomheder (Jørgensen, 2020).

Tendensen til konsolidering i det danske erhvervsliv har også påvirket de demokratiske virksomheder, og vejen til demokratisk indflydelse er derfor blevet længere for den almindelige dansker i de demokratiske virksomheder.

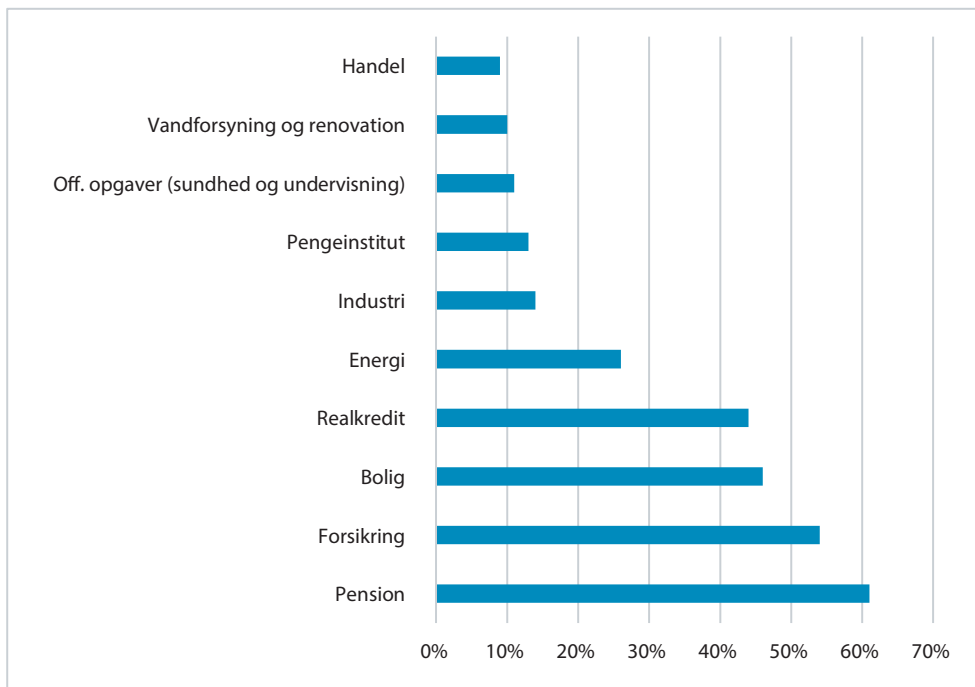
I diskussionerne om de demokratiske virksomheder fylder distinktionen mellem landbrugets andelsselskaber på den ene side og de forbrug- og medarbejderejede virksomheder på den anden side. Historisk har disse diskussioner også udfoldet sig i landbrugets andelsbevægelse som en kritik af den omfattende centralisering, der er foregået (Haase Svendsen, 2003), og i videnskabeligt arbejde er den blevet anskuet som en institutionalisering, der har medført, at virksomhederne har mistet deres medlemsinteresse og i stedet fået en højere grad af kommerciel karakter (Bager, 1992; Sørensen og Mordhorst, 2022).

Studier af rekruttering til ledelse i demokratiske virksomheder viser dog betydelige forskelle mellem forskellige typer af demokratiske strukturer. Eksempelvis er strukturer, hvor lokale organisationer spiller en rolle i udpegning, betydeligt mindre homogene og mere folkelige end organisationer med direkte valg til repræsentantskaber og bestyrelser (Grau Larsen, Ellersgaard og Bernsen, 2015). Effekterne af rekrutteringsmønstrene og centraliseringstendenserne vil være vigtige at afdække i en kommende Magtudredning.

På trods af at de valgte ledere ikke ejer de demokratiske virksomheder, udøver de stadig magt i dem. I takt med konsolideringerne af de demokratiske virksomheder er magten således også blevet centreret omkring færre personer. Modsat virksomheder med individuelt ejerskab har disse ikke direkte økonomisk magt, men snarere indirekte gennem deres valgte kommandopositioner. Deres magt er altså mere begrænset end kapitalejernes, der både har økonomisk og ledelsesmæssig magt.

De demokratiske virksomheder bidrager særligt til dansk økonomi i en række sektorer. Indenfor boliglejemarkedet og finanssektoren har de demokratiske virksomheder omkring halvdelen af markedsandelene, mens man indenfor den samlede energisektor står for omkring en fjerdedel af omsætningen. Øvrige sektorer for demokratiske virksomheder bidrager særskilt er vandforsyning, handel, industri og sundhed samt undervisning.

Figur 3: Demokratiske virksomheders markedsandele.



Kilde: Danmarks Statistik 2017-2019, Danmarks Statistiks boligopgørelse 2021; Forsikring & Pension 2020, Finanstilsynet 2020. Anmærkning: Markedsandelene er opgjort på følgende måde: Pengeinstitutter: arbejdende kapital; Forsikring og pension: indbetalte præmier; Realkredit: optagede boliglån; Bolig: andelen af lejeboligmarkedet; Øvrige: omsætning.

En væsentlig pointe at notere sig er, at de demokratiske virksomheder bidrager mest i sektorer, der står for basale nødvendigheder. Det er samtidig sektorer, hvor der er udpræget brug af abonnementslignende ydelser (pension, forsikring, bolig, lån) eller monopoltilstande (forsyningssektoren) og altså nogle længerevarende kundeforhold og mindre dag til dag til- og fravalg for den enkelte forbruger; produkttyper, hvor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen noterer sig, at der er mange inaktive forbrugere (Jespersen, 2022). I sådan et marked kan tillid qua ejerskabet have særlig værdi for forbrugeren.

De demokratiske virksomheder har altså betydning for markedsdannelsen i nogle helt bestemte sektorer med særlig betydning for den danske befolkning. De demokratiske virksomheders betydning for disse markeder vil være relevante at afdække i en fremtidig Magtudredning.

Ansvarligt ejerskab: den næste generation af aktivt ejerskab

I klassisk økonomisk teori tillægges virksomheders ejere ingen betydning for disse virksomheders adfærd. Antagelsen er, at virksomhederne profitmaksimerer uanset ejerskabet, der således alene har betydning for formue- og indkomstfordelingen (Thomsen, Pedersen og Strandskov, 2002). I denne artikel har vi redegjort for nogle af de stadig dominerende teorier om ejerskab og påpeget, at selv der, hvor der gives plads til, at ejerskabet kan spille en rolle (Hansmann, 1996), reduceres denne rolle for meget. Dermed reduceres ikke

bare evnen til at forklare den observerede ejerstruktur, men nok så vigtigt undervurderes betydningen af den magt, der følger af ejerskab.

Sammenfattende viser den empiriske gennemgang, at der er grund til foreløbigt at konkludere, at magten har ændret sig, og at den har ændret sig væk fra det individuelle. Det udelukker dog ikke, at ejerne af virksomheder med individuelt ejerskab baseret på kapital er blevet så meget stærkere, at de stadig har den samme eller mere magt som tidligere – blandt andet fordi de største virksomheder med denne ejerform kun er blevet endnu større med tiden. En ny magtudredning bør efter vores vurdering indeholde en mere dybdegående beskrivelse og vurdering af ejerskabsforhold i dansk erhvervsliv.

Interessen for ejerskab synes at hænge nøje sammen med interessen for ansvarligt ejerskab. For to årtier siden handlede meget corporate governance om aktivt ejerskab som løsningen på de principal-agent-problemer, der naturligt hemsøger virksomheder, hvor ejerskab og ledelse er adskilt. Det seneste årti har vi set en række væsentlige bidrag til udviklingen af det, der kan kaldes den næste generation af aktivt ejerskab; nemlig ansvarligt ejerskab. Det er ikke længere nok at være aktiv, denne aktivisme skal udføres med ansvarlighed (se f.eks. Mayer, 2021). Det er en ny litteratur, der i ganske høj grad adresserer Söderbergs kritik.

Fælles for disse bidrag er deres forsøg på at dæmme op for ”ejerløse” virksomheder (nogen taler om herreløse penge) på den ene side og kortsigtede økonomiske interesse på den anden side. Alt sammen for at promovere sunde og levedygtige virksomheder med gode interessentrelationer. Vi har præsenteret demokratiske virksomheder som et eksempel på et ejerskab, der tilstræber netop dette.

Noter

- 1 Kontrahering vedrører de kontrakter, der skal indgås i forbindelse med de transaktioner, der er nødvendige for at drive en virksomhed. Sådanne kontrakter kan være dyre, især når der er såkaldte markedsfejl; det kan for eksempel være dårlige konkurrencevilkår eller store informationsforskelle.
- 2 I økonomisk teori kaldes dette nogle gange for en endogen tilpasning af ejerskabet, jf. f.eks. Demsetz (1983). I sociologisk teori kaldes det nogle gange for performativitet, jf. f.eks. MacKenzie (2006).
- 3 Uden af den grund at fravige en anden økonomisk grundsætning, nemlig at nettoutidsværdien af nye projektet altid skal være positiv.
- 4 Denne kategorisering omfatter ikke alle virksomhedsformer, men for 2019 finder vi, at de repræsenterer 97 pct. af kapitalen målt ved værdien af de totale aktiver og 88% af beskæftigelsen målt ved antal årsværk. Forskellen mellem disse to tal skyldes primært et forholdsvis højt antal enkeltmandsvirksomheder og interessentskaber med relativt lidt kapital. Disse to virksomhedsformer er sammen med personligt ejede mindre virksomheder de største blandt dem, der ikke passer ind i kategoriseringen. Der er også forholdsvis mange af de såkaldte iværksætterselskaber, men den virksomhedsform er hastig under udfasning.

- 5 Disse kategorier for, hvordan virksomheder er ejet, bliver nogle gange blandet. Et aktieselskab kan for eksempel bruge stemmelofter til at udligne eventuelle forskelle mellem ejerandele og på den måde komme til at ligne en virksomhed med kollektivt ejerskab. Det kendes blandt andet fra den finansielle sektor, hvor det er udbredt i nogle pengeinstitutter. Kategorierne kan også blive blandet i koncernstrukturer. Det kan være aktieselskaber, der er ejet af en forening eller en erhvervsdrivende fond.
- 6 For de 90.127 virksomheder med individuelt ejerskab baseret på kapital, der var i 2018, kan vi finde meningsfulde oplysninger om reelle ejere for 74.060 af dem. Et antal virksomheder er til stede i data, men droppes, fordi de enkelte ejeres ejerandele summerer til mere end 100 pct. De virksomheder, vi ikke har med i vores opgørelser, er primært små og mellemstore virksomheder. Mere end 90 pct. af frafaldet har under 100 årsværk.
- 7 Se f.eks. Gilje et al. (2020) for en ny undersøgelse.

Referencer

- Bager, T. (1992), *Andelsorganisering. En analyse af danske andelsorganisationers udviklingsprocesser*, Sydjysk Universitetsforlag.
- Christiansen, P.M. og A.S. Nørgaard (2003), *De som meget har... Store danske virksomheder som politiske aktører*, Magtudredningen, Aarhus Universitetsforlag.
- Demsetz, H. (1983), "The structure of ownership and the theory of the firm", *Journal of Law and Economics*, 26, 375-90.
- Fama, E.F. og M.C. Jensen (1983), "Agency problems and residual claims", *Journal of Law and Economics*, 26, 327-49.
- Gilje, E.P., T.A. Gormley og D. Levit (2020), "Who's paying attention? Measuring common ownership and its impact on managerial incentives", *Journal of Financial Economics*, 137, 152-78.
- Grau Larsen, A., C. Ellersgaard og M. Bernsen (2015), *Magteliten: Hvordan 423 danskere styrer landet*, Politikens Forlag.
- Hansmann, H. (1996), *The ownership of enterprise*, Harvard University Press.
- Haase Svendsen, G.L. (2003), "Centralisering, centralisering og atter centralisering. Folk Og Kultur", *Årbog for Dansk Etnologi Og Folkemindevidenskab*, 32, 88-99.
- Jensen, M.C. og W.H. Meckling (1976), "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, an ownership structure", *Journal of Financial Economics*, 3, 305-60.
- Jespersen, A.M. (2022), "Inactive consumers in subscription markets", Forbruger- og Konkurrencestyrelsen.
- Jørgensen, A.P. (2020), *Medejer. Kunsten at overhale konkurrenter gennem demokratisk ejerskab*, Gyldendal.
- La Porta, R., L. de-Silanes, A. Shleifer og R.W. Vishny (1998), "Law and finance", *Journal of Political Economy*, 106, 1113-55.
- MacKenzie, D. (2006), *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*, MIT Press.
- Mayer, C. (2021), *Prosperity: Better business makes the greater good*, Oxford University Press.
- Piketty, T. (2014), *Capital in the twenty-first century*, Harvard University Press.
- Scott, J. (1996), *Stratification and Power*, Cambridge: Blackwell Publishers.
- Shleifer, A. og R.W. Vishny (1997), "A survey of corporate governance", *Journal of Finance*, 52, 737-83.
- Soederberg, S. (2009), *Corporate power and ownership in contemporary capitalism: The politics of resistance and domination*, Routledge.
- Sørensen, E.B. og M. Mordhorst (2022), "Unity Makes Strong: Cooperative Farmer Organizing and Agrarian Corporatism in Denmark and Norden", i A.B. Lund og H. Byrkjeflot, red., *Getting to "Norden": Exemplary Analyses of Associative Governance*, Routledge.
- Thomsen, S., T. Pedersen og J. Strandskov (2002), *Ejerskab og indflydelse i dansk erhvervsliv*, Magtudredningen, Aarhus Universitetsforlag.
- Togeby, L., J.G. Andersen, P.M. Christiansen, T.B. Jørgensen og S. Vallgård (2004), *Magt og demokrati i Danmark: Hovedresultater fra magtudredningen*, Aarhus Universitetsforlag.
- Tænketanken Demokratisk Erhverv (2022), "Det erhvervsdemokratiske landskab – En kortlægning af demokratiske virksomheder i Danmark", Tænketanken Demokratisk Erhverv.

Magt og den danske aftalemodel

Den nye magtudredning

Arbejdsmarkedet er en helt central arena for magt og magtudøvelse, hvor lønmodtagere og virksomhederne kæmper om den værdi, der skabes. I Danmark findes imidlertid en række aftaler, normer og institutioner – populært kaldet "Den danske model" – der sætter afgørende rammer for magtanvendelse på arbejdsmarkedet. I denne artikel fokuserer vi på, hvordan magt anvendes og udøves på det danske arbejdsmarked med et fokus på forskelle mellem den

offentlige og den private sektor. Motivationen for denne sammenligning stammer især fra udviklingen i konfliktniveauet (målt på tabte arbejdsdage), hvor den offentlige sektor de sidste to årtier tegner sig for hovedparten af konflikter på arbejdsmarkedet. Den offentlige sektor er særlig (teoretisk) interessant i et magtperspektiv, da sektoren netop er politisk styret, modsat den private sektor, hvor det er markeds kræfterne, der sætter den afgørende rammebetingelse.

Siden industrialiseringen for alvor slog igennem i 1870'erne, har vi i Danmark haft et arbejdsmarked, hvor arbejdskraften bliver formaliseret via kontrakter og prisfastsat på et "arbejdsmarked" (Ibsen og Jørgensen, 1979). Denne markedsføring af arbejdskraft førte tidligt til dannelsen af fagforeninger, der via kollektive krav ønskede at begrænse arbejdsgivernes overlegne markedskraft – magt – over lønmodtagerne og herunder især over løn- og arbejdsvilkår. Efter opslidende 100 dage med arbejdskonflikt, der næsten bragte dansk økonomi i opløsning – indgik parterne i Danmark Septemberforliget i 1899. Forliget var en hovedaftale – verdens første – som sidenhen har sat nogle af de helt fundamentale rammer for magtudøvelse på det danske arbejdsmarked. Det gælder især regler og begrænsninger af konfliktretten, dvs. lønmodtagere og arbejdsgivers ret til at anvende henholdsvis strejker/blokader og lockout/boykot. Senere i 1910 supplerede staten med lovgivning, der skabte Forligsinstitutionen og Arbejdsretten. I forbindelse med Kanslergadeforliget i 1933 afsluttede Folketinget en verserende arbejdskonflikt med et lovindgreb. Efterfølgende blev regler om sammenkædning af flere overenskomstområder introduceret. Herved var de grundlæggende rammer for den danske model på plads. Et system, hvor kollektive parter – fagforeninger og arbejdsgivere – regulerer afgørende forhold ved arbejdsmarkedet. I mange andre lande udspringer reguleringen af arbejdsmarkedet via national lovgivning og bliver dermed en del af det politiske system. Demokrati og politiske processer og herunder politiske magtkampe er dermed afgørende for forholdene på arbejdsmarkedet i disse lande. I Danmark er det i stedet parterne, der brydes, og herved er magten og magtanvendelse i højere grad en arbejdskamp, hvor parterne selv har aftalt de afgørende regler for kampen og selv indretter arenaen. I takt med udbygningen af overenskomsten til også at indeholde mange velfærdsemner

LAUST HØGEDAHL

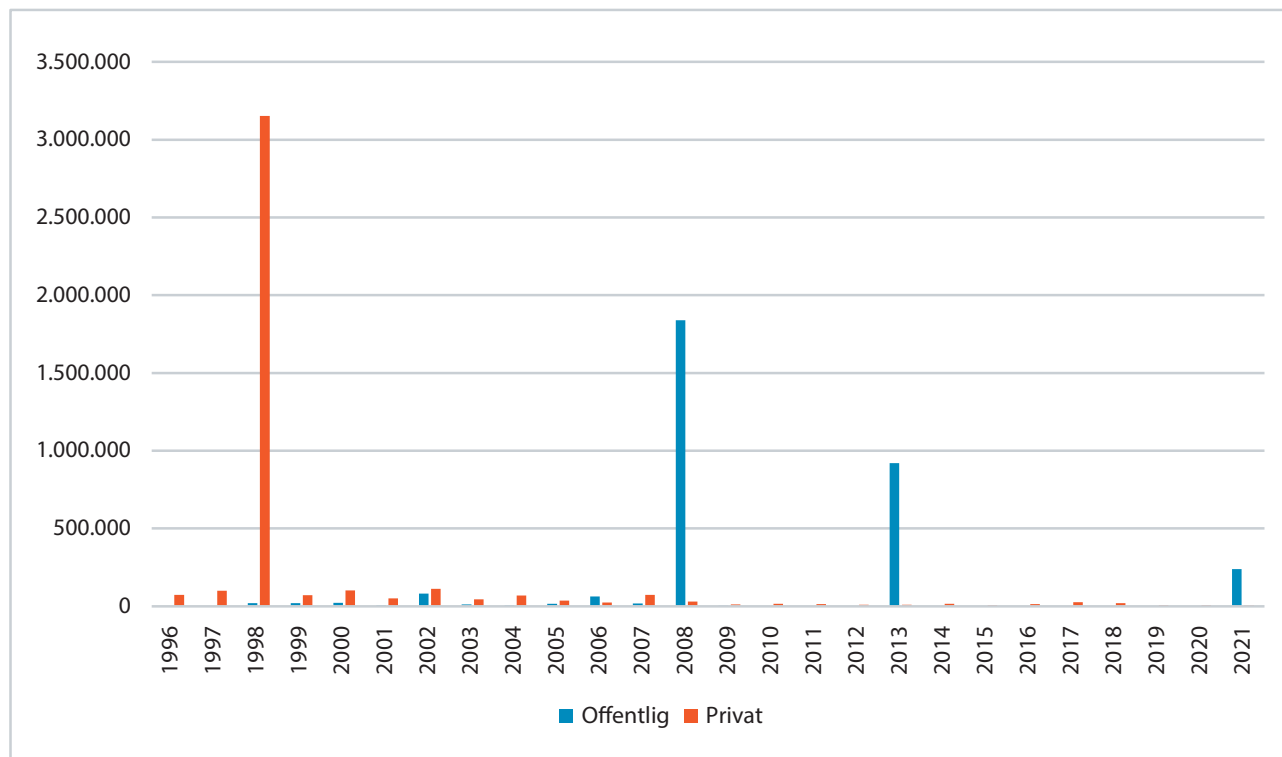
Lektor, Center for Arbejdsmarkedsforskning (CARMA), Institut for Politik & Samfund, Aalborg Universitet, hogedahl@dps.aau.dk

CHRISTIAN LYHNE IBSEN

Lektor, Forskningscenter for Arbejdsmarkeds- og Organisationsstudier (FAOS), Sociologisk Institut, Københavns Universitet, cli@faos.dk

såsom pension, barselsorlov og uddannelse, er overenskomststarenaen blevet endnu vigtigere. Den danske model var oprindeligt en model for den private sektor. Efter 2. verdenskrig udvikledes velfærdsstaten imidlertid, og antallet af offentligt ansatte voksede betydeligt fra især 1960'erne, hvor mange blev overenskomstsansatte, hvilket gradvist fortrængte tjenstemandsansættelsen. Den private sektor er frem til 1980'erne konfliktførende målt på antallet af tabte arbejdsdage, men bliver i perioden efter den sidste storkonflikt i 1998 overhalet af den offentlige sektor, som har oplevet store arbejds konflikter i 2008, 2013 og seneste i 2021 (jf. figur 1).

Figur 1: Tabte arbejdsdage som følge af arbejds konflikt (absolutte tal), 1996 til 2021



Kilde: Danmarks Statistik

Note: Tallene inkluderer overenskomststridige arbejdsnedlæggelser

➤ Magt og magtudøvelse på arbejdsmarkedet var ikke direkte genstandsfelt for empirisk analyse i Magtudredningen

Empirisk er det derfor interessant at diskutere, hvordan magtudøvelse tager sig ud på det offentlige arbejdsmarked, når vi nu kan konstatere, at det er her, at konflikterne udkæmpes i vid udstrækning. Derudover er problemstillingen også teoretisk relevant. For selvom magtforholdet mellem lønmodtagere og arbejdsgivere er afgørende for udfaldet af arbejdskampen, er magtanalyser og magt generelt vagt defineret i studier af arbejdsmarkedsrelationer (se Edwards, 2006 og Kelly, 2012: 20 ff. for diskussioner). Det gælder især for den offentlige sektor, som i mange andre lande er betydelig mindre end den private sektor og derfor måske også forskningsmæssigt underprioriteret. Til sidst

er det også værd at bemærke, at magt og magtudøvelse på arbejdsmarkedet og herunder i regi af aftalemodellen *ikke* direkte var genstandsfelt for empirisk analyse i Magtudredningen (2003). Dette til trods for, at netop mange væsentlige forhold som løn, pension, barsel mv. – med andre ord fordelingen af værdi i samfundet (Easton, 1953) – bliver reguleret via overenskomster. Områder der i mange andre lande netop er underkastet politisk regulering. Hertil kommer, at nogle af de helt afgørende interesseorganisationer (parterne DA og FH og deres medlemmer) genererer og henter deres magt og legitimitet via aftalemodellen. Aftalemodellen er derfor uløstligt forbundet med diskussioner og analyser af magt og demokrati i Danmark. Derfor lyder forskningsspørgsmålene i denne artikel:

- Hvor og hvordan udøves magt på det danske arbejdsmarked?
- Hvori består forskelle og ligheder mellem offentlig og privat sektor?

I det efterfølgende afsnit beskriver vi kort den danske aftalemodel og herunder de afgørende rammer, modellen opstiller for arbejdskonflikt, som vi betegner som det åbenlyse magtmiddel. Herefter tager vi fat på en teoretisk diskussion om, hvorvidt vi skal forstå magt som en ressource eller en relation med eksemplarer fra både privat og offentlig sektor. Til sidst konkluderer vi og peger på, hvordan offentlige overenskomstforhandlinger kan forstås i et magtperspektiv.

Magtressourcer i arbejdsmarkedsrelationer

Som introduktionen til dette temanummer viser, er magt et særdeles diskuteret begreb uden en autoritativ definition eller fast operationalisering. I denne artikel betragter vi magt i relationen mellem arbejdstager og arbejdsgiver. Dahl (1957) var blandt de første, der indarbejdede relationen i magtbegrebet i observationen:

”Min intuitive forestilling om magt er noget i retning af dette: A har magt over B i det omfang, A kan få B til at gøre noget, som B ellers ikke ville have gjort” (Dahl, 1957: 203).

Magtanvendelse iflg. Dahl (1957) er altså en synlig proces, hvor det betones, at selve magtudøvelsen fører til en forandring af en anden aktørs adfærd. Dermed defineres magt ved tvang og ved tilstedeværelsen af en observerbar interessekonflikt.

Denne form for magt og magtanvendelse passer i hovedtræk godt på den måde, hvorpå forhandlinger foregår i den danske aftalemodel, hvor arbejdskonflikt netop er institutionaliseret og reserveret til at løse interessekonflikter, dvs. ved indgåelse/opsigelse eller fornyelse af en overenskomst. Når parterne ikke kan nå til enighed ved forhandling, kan den ene part varsle konflikt. Konflikt (eller blot truslen om konflikt) er således den tvang, som kan få den ene part i aftalemodellen til at give afkald på egne krav eller imødekomme modpartens krav.

Dahls (1957) position blev senere udbygget af Bachrach og Baratz (1962; 1963). Dahl overser iflg. Bachrach og Baratz (1962; 1963) et vigtigt element, nemlig at mange beslutninger bliver taget, inden de overhovedet når frem til de formelle beslutningsarenaer. Ifølge Bachrach og Baratz (1962; 1963) består den afgørende magt i at kunne styre beslutninger om, hvad der overhovedet skal tages beslutninger om. Evnen til at koordinere og præge dagsordenen er hermed det centrale.

Denne magtforståelse ses også i den danske model i mange henseender. Helt grundlæggende fastsatte Septemberforliget, at arbejdsgiverne har retten til at lede og fordele arbejdet, dvs. ledelsesretten. Hermed afskar man lønmodtagerne fra magten i disse beslutninger. Skelnen mellem interessekonflikter (ved indgåelse eller fornyelser af overenskomster) og retskonflikter (ved fortolkning eller brud på overenskomsten) er et andet godt eksempel, fordi konfliktvåbenet kun må tages i brug i førstnævnte. Nogle emner er således ekskluderet fra den politiske kamp mellem arbejdstagere og arbejdsgivere. Dette er også blevet refereret til som en ”institutionalisering” eller en indhegning af klassekampen (Dahrendorf, 1958).

Endelig argumenterer Lukes (1974) for et tredimensionelt syn på magt. Lukes (1974) mener ikke, at det er tilstrækkeligt at inddrage skjulte konflikter, men at man også må søge efter såkaldte latente og uerkendte konflikter. Konflikterne kan være uerkendte, fordi der eksisterer et konsensus, der er et resultat af bevidst manipulation eller af strukturel tvang. For Lukes foregår der også en væsentlig magtudøvelse ved, at A får B til at mene noget, som B ellers ikke ville have ment (Thomsen, 2009).

Denne magtforståelse er også relevant i den danske model, om end den har været notorisk svær at bevise, fordi aktørerne ikke kan genkende magtudøvelsen. Særlig marxistisk arbejdsmarkedsforskning har fremhævet ”falsk bevidsthed” hos lønmodtagere, der anser produktivitetsfremgang, konkurrenceevne, lønmoderation eller fleksibilitet som værende vigtigere end trivsel på jobbet, lighed, lønfremgang eller sikkerhed (Eyerman, 1981). Idé-perspektivet i politologien har også fremhævet, hvordan lønmodtagere har overtaget arbejdsgiveres diskurser eller ideologier (Carstensen et al., 2022).

Om end disse perspektiver alle er relevant, betragter vi – i tråd med forskningen i arbejdsmarkedsrelationer – magt som en ressource. Hermed lægger vi os op af Walter Korpi (1978; 1980; 1985; 2006), der kritiserede den behavioralistiske magttradition, som fokuserede på udøvelsen af magt mellem aktører, der har en interessekonflikt (Dahl, 1956). I Korpis optik kan magt også findes i relationer, hvor aktør A har en ressource, som aktør B behøver. Magt handler altså om afhængighedsforhold, hvor aktør A kan få aktør B til at gøre ting, sidstnævnte ikke ellers ville have gjort, fordi A har en ressource, som B behøver. Denne ressource-baserede magtdefinition passer særdeles godt til relationen mellem arbejdsgiver og arbejdstager, hvor førstnævnte har flere ressourcer (kapital) end sidstnævnte, som har sin arbejdskraft at tilbyde i

relationen. Korpi og flere sidenhen har defineret flere typer af magtressourcer, og disse kan med fordel bruges til at studere forskellene mellem den private og offentlige aftalemodel. Fokus på ressourcer betyder ikke, at aktører ikke aktivt bruger ressourcer. Det betyder, at aktiv brug af ressource ofte ikke er nødvendigt, og at ressourcefordelingen giver et udgangspunkt for relationen, som ofte er ulige.

Tabel 1: Magtressourcer i den offentlige og den private sektor

	Offentlig sektor	Privat sektor
Strukturelle magtressourcer		
<i>Marked og varer</i>	Vanskeligt målelige serviceydelser, der ikke er markedsprifsatsatte.	Markedsprifsatsatte varer og tjenesteydelser.
<i>Markedsform</i>	Monopoler i lokalområder.	Overvejende konkurrencedominerede markeder.
<i>Løndannelse</i>	Offentlig budgetrestriktion. Aftalesystem. Skattestop.	Profitmargin som "buffer" for lønstigninger. Regulering af produktpriser kan ændre indtjening.
<i>Indtjening</i>	Arbejdsgiverne sparer i de fleste tilfælde lønkroner både under en strejke og en lockout. Fagforeninger rammes altid økonomisk både under en strejke og en lockout. Skatteindbetalinger uanset strejker.	Arbejdsgiverne og lønmodtagerne rammes økonomisk af konflikt.
Organisatoriske magtressourcer		
<i>Organisationsgrad</i>	Høj organisationsgrad.	Lavere organisationsgrad.
<i>Overenskomstdækning</i>	Høj overenskomstdækning.	Lavere overenskomstdækning.
<i>Koordinering og solidaritet blandt fagforbund</i>	Udfordret – hvis en organisation løfter sig udover det generelle niveau, sker det på bekostning af de øvrige forbund, hvis ikke systemet tilføres flere ressourcer. Løsere og fastere samling af forlig. Ingen brug af sympatikonflikter.	Mere brug af sympatikonfliktvåbenet bl.a. ved krav om tiltrædelsesoverenskomster.
Institutionelle/politiske magtressourcer	Arbejdsgiver er også lovgiver. Fagforeninger kan udøve politisk pres på politikere gennem deres medlemmer for at sikre deres målsætninger. Forligsinstitutionen er mindre effektiv.	Arbejdsgivere og lønmodtagere har mindre asymmetriske magtressourcestrukturer. Forligsinstitutionen gør brug af sammenkædning.
Kommunikative Magtressourcer	Spiller en afgørende rolle: Tredjepart bliver altid hårdt ramt i en konflikt. Konflikter bliver ofte afsluttet ved et lovindgreb.	Spiller en vigtig, men mindre afgørende rolle: Ofte mindre partielle konflikter – storkonflikt er mindre almindelig. Borgerne ikke berørt i samme grad

Strukturel magtressource

Først og fremmest findes den strukturelle magtressource, der også kaldes den primære magt. Som nævnt er denne ressource i udgangspunktet asymmetrisk, da arbejdsgiverne besidder ledelsesretten (Korpi, 1985). I den private sektor er ledelsesretten knyttet til den private ejendomsret, mens arbejdsgiverne i den offentlige sektor er politikerne, der med mandat fra vælgerne udøver arbejdsgiverfunktionen (Due og Madsen, 2008).

Arbejdsgiverne i både den private og den offentlige sektor har således en særlig privilegeret magtposition på arbejdsmarkedet, men magtpositionen påvirkes af andre forhold, f.eks. konjunkturelle udsving i økonomien og reguleringer af løn – og arbejdsvilkår via især kollektive overenskomster. Forhold som økonomisk krise og en høj arbejdsløshed vil i teorien styrke arbejdsgiversiden magtmæssigt og mindsker lønmodtagernes og dermed fagforeningernes magt, mens det omvendte er tilfældet, hvis der er mangel på arbejdskraft (Hyman, 2008). Det samme er tilfældet, når arbejdsgiverne vil outsource eller flytte produktion ud af landet, eller når virksomhedsledelsen har monopol på den information, der er tilgængelig om virksomhedens (økonomiske) situation og udvikling. Nye teknologier og digitaliseringer kan også erstatte eksisterende arbejdskraft.

Men er der forskel på den strukturelle magtressource på tværs af den offentlige og den private sektor? I udgangspunktet bliver fagforeningerne i den private sektor i høj grad disciplineret af markeds konkurrencen og kun i nichemarkeder, hvor der eksisterer en profitmargin som buffer eller en markedsstruktur, der tillader virksomhederne at foretage prisreguleringer, er der en potentiel gevinst for lønmodtagerne og deres fagforeningerne. Budgetbetingelserne er skruet anderledes sammen i den offentlige sektor, og dermed må den strukturelle magtressource også være anderledes.

I litteraturen (jf. Høgedahl, 2019; Ibsen og Stamhus, 2016) kan der imidlertid findes flere forskellige syn på, hvordan den strukturelle magt forefalder i den offentlige sektor. I modsætning til hovedparten af de varer og tjenesteydelser, der produceres og leveres i den private sektor, er offentlige tjenesteydelser præget af en inelastisk efterspørgsel pga. deres karakter af såkaldte nødvendighedsvarer (Ibsen og Stamhus, 2016). Særligt sundhedsydelser, forsvar og politi har denne karakter. Det er altså tjenesteydelser, som er essentielle for borgerne på linje med f.eks. fødevarer, el, vand eller varme. Ifølge dette argument har fagforeningerne i denne del af den offentlige sektor flere strukturelle magtressourcer sammenlignet med den private sektor og evner dermed at hæve lønningerne, idet fagforeningerne ikke derved risikerer, at medlemmerne mister deres job. Dog er det vigtigt at nævne, at mange af disse jobfunktioner er underlagt skrappe regler om nødberedskab i forbindelse med arbejdskonflikt. Men i hovedtræk vil det modsatte være gældende i den private sektor. Den manglende disciplinering fra markeds mekanismen sikrer på den baggrund de offentlige fagforeninger (i teorien) en favorabel forhandlingsposition via en stærk strukturel magtressource. Det har hidtil været et af hovedargumenterne

i forklaringen på, at den offentlige sektor set på tværs af vesteuropæiske lande har formået at fastholde en høj grad af central kollektiv aftaleret sammenlignet med den private sektor. Samtidig er den offentlige sektor ikke i udgangspunktet direkte udsat for den internationale konkurrence (Bach og Bordogna, 2016), og lønstigninger må overføres i højere skatter, som borgere er nødt til at betale for at få de offentlige nødvendighedsvarer.

I modsætning til ovenstående synspunkt kan det imidlertid hævdes, at de lokale leverandører (i Danmark er det kommuner og regioner) er underlagt en streng budgetrestriktion via aftalesystemet, skattestop og budgetlov. Hvis kommunerne alligevel giver efter for de ansattes lønkrav, indebærer budgetbetingelserne, at stigende lønninger må medføre tilpasninger i mængden af producerede serviceydelser og dermed antallet af ansatte. Antallet af offentligt ansatte er ikke en del af aftaleretten, men en del af ledelsesretten, dvs. at det er de offentlige arbejdsgivere, der suverænt bestemmer over antallet af medarbejdere, der hyres og fyres. Denne sammenhæng vil selvsagt disciplinere de offentlige fagforeninger. I perioden efter finanskrisen i 2008 oplevede mange offentlige ansatte stålsatte krav om reduktioner i løn og forringelse af arbejdsvilkår som følge af nedskærings- og sparepolitikker.

Politikere og offentlige arbejdsgivere kan også benytte forskellige former for konkurrenceudsættelse, markedsgørelser og udliciteringer, som også vil udfordre de offentlige fagforeningers magt og magtressourcer (Greer og Doellgast, 2017; Ibsen o.a., 2014). Dog vil man kunne forvente, at denne effekt er størst blandt ikke-faglærte grupper i den offentlige sektor, da disse vil komme til at konkurrere med arbejdskraft i den private sektor, som i mange tilfælde vil bestå af ikke-overenskomstdækkede virksomheder f.eks. på rengøringsområdet.

Endeligt er der fundamental forskel i de tab, som parterne oplever ved en arbejdsnedlæggelse. En strejke i den offentlige sektor vil ramme de offentlige arbejdsgiveres mulighed for at producere serviceydelser til borgeren og skabe utilfredshed hos deres "kunder". Men en strejke vil ikke (altid) koste de offentlige arbejdsgivere penge. I mange tilfælde vil offentlige arbejdsgivere spare og sågar optjene lønkroner alt i mens fagforeningerne vil tømme deres strejkekasser. Det skyldes, at borgere og virksomheder fortsat betaler skat og afgifter uanfægtet af arbejdsnedlæggelse. Samme effekt ses ved lockout. Lønmodtagerne vil altid lide tab, mens arbejdsgiverne i langt de fleste tilfælde vil få økonomisk besparelser (Scheuer, Ibsen og Høgedahl, 2016; Høgedahl og Ibsen, 2015). Omvendt er det offentlige arbejdsgivere i sidste ende politikere, hvorfor deres "politiske kapital" kan være i spil i forhold til overenskomstforhandlinger og ikke mindst arbejdskonflikt. Denne magtressource kommer vi tilbage til under den kommunikative magtressource.

Den strukturelle magtressource i den offentlige sektor er altså ikke så klar og entydig, som tilfældet er for det private område. På den ene side bliver offentlige fagforeninger ikke direkte konfronteret af markedskræfterne og den internationale konkurrence. Omvendt har nedskærings- og sparepolitikker sat et

øget pres på offentlige ansatte og deres organisationer, og offentlige arbejdsgivere kan i de fleste tilfælde ikke rammes økonomisk i en konflikt.

Organisatoriske magtressourcer

Udover den strukturelle magtressource findes en lang række andre, sekundære ressourcer. *De organisatoriske magtressourcer* er et begreb for særligt lønmodtagernes evne til at optræde og handle enigt og kollektivt, til at mobilisere medlemmer og til at iværksætte kollektive aktioner for at fremme deres interesser. Hvis lønmodtagerne kan agere kollektivt, kan de kompensere for deres manglende strukturelle magt i nogen grad. Såfremt ingen lønmodtagere vil acceptere en lavere løn, end den kollektivet har bestemt, så er arbejdsgivernes strukturelle magt udlignet. Overenskomst udfører i høj grad denne funktion ved at ”tage løn og arbejdsvilkår ud af konkurrence” (Commons, 1908). Den organisatoriske magtressource er traditionelt set blevet målt på organisationsgraden (dvs. andelen af lønmodtagere, der er medlem af en fagforening) og overenskomstdækning (dvs. andelen af arbejdsmarkedet der er dækket af en kollektiv overenskomst). Jo flere medlemmer og overenskomster, jo stærkere organisatorisk magtressource (Kelly, 2006).

➤➤ **De organisatoriske magtressourcer er et begreb for særligt lønmodtagernes evne til at optræde og handle enigt og kollektivt, til at mobilisere medlemmer og til at iværksætte kollektive aktioner for at fremme deres interesser**

Nyere forskning kæder endvidere den organisatoriske magtressource sammen med, hvor gode (eller dårlige) organisationer er til at koordinere krav (Lévesque og Murray, 2006). Jo bedre koordinerede krav på tværs af faggrupper og arbejdspladser er, jo flere organisatoriske magtressourcer. Den offentlige sektor adskiller sig også her væsentligt fra den private sektor. I den private sektor er det – i princippet – de fri markeds kræfter og konjunkturerne, der bestemmer størrelsen på den samlede lønsum, der forhandles om. I den offentlige sektor er den samlede lønsum i høj grad politisk bestemt, og rammen eller ”kagen”, der skal fordeles blandt de offentlige organisationer, er derfor mere eller mindre givet på forhånd. Hvis en organisation henter en relativt større løngevinst hjem, vil det (i teorien) betyde mindre til de eksisterende organisationer, så længe sektoren ikke tilføres yderligere midler. Historien viser, at det er svært for en enkelt gruppe (f.eks. sygeplejersker) at strejke sig til en større lønstigning, end den de øvrige organisationer har opnået. Politikere har førhen varslet øremærket penge til bestemte grupper f.eks. Dansk Folkeparti tilsagn til SOSU’erne i 2008, men pengene kom aldrig (Pedersen og Jacobsen, 2010: 151ff). På den korte bane viste sygeplejerske-konflikten i overenskomstforhandlingerne i 21 også, at de offentlige arbejdsgivere var villige til at lade strejken gå i lang tid (10 uger) uden at give ekstra til denne gruppe (Hansen og Mailand, 2021). I stedet er spørgsmålet om enkelte gruppers lønindplacering lagt ud til Lønstrukturkomitéen, og politikerne er i skrivende

stund ved at finde ud af, om de skal finde penge politisk, hvilket anses for kontroversielt for mange af parterne, der ikke vil have politisk indblanding i lønregulering. Det stiller de offentlige organisationer overfor en række *kollektive handlingsproblemer* (Olson, 1965). Tilgængeligheden af den organisatoriske magtressource bliver derfor også et spørgsmål om koordinering og solidaritet blandt de offentlige organisationer på lønmodtagersiden (Scheuer, 2010; Jørgensen, 2010; Elster, 1989). Hvis en lønmodtagergruppe ønsker at flytte sig op i løn-hierarkiet, vil det i udgangspunktet ske på bekostning af andre lønmodtagergrupper i den offentlige sektor (Scheuer, Ibsen og Høgedahl, 2016). Denne norm eller forhandlingsvilkår udfordrer de offentlige fagforeningers inter-organisatoriske solidaritet, hvilket arbejdsgiverne kan udnytte til deres fordel (Jørgensen, 2010). Dog kan de faglige organisationer opnå meget, hvis de formår at stå sammen over for arbejdsgiverne, hvilket var tilfældet ved overenskomstforhandlingerne i 2018 (Høgedahl, 2019). Den organisatoriske magtressource afhænger derfor også af, hvordan de offentlige organisationer har deponeret deres forhandlingsret til forhandlingskarteller (eller fællesskaber), og hvordan de koordinerer krav (Due og Madsen, 1996; Hansen og Mailand, 2019). Er der tale om forpligtende forhandlingsfællesskaber efter en musketer-ed én for alle og alle for én – eller kan de enkelte organisationer stå af forhandlingerne, som de ønsker?

Institutionelle magtressourcer

De institutionelle eller politiske magtressourcer er et begreb for, hvor stærkt parterne står i forhandlings-, forligs- og samarbejdssystemerne og i forhold til lovgivningsmagten. Det handler ikke kun om at kunne påvirke en beslutningsproces udefra, men også om at have en privilegeret adgang til institutionssystemerne for derigennem at kunne påvirke de andre aktører. I Danmark er lønreguleringen som nævnt indledningsvist hovedsageligt baseret på kollektive aftaler, hvilket gør, at magtforholdet mellem arbejdsgivere og lønmodtagere er mere afbalanceret, end tilfældet er i en ren markedsøkonomi. I det kollektive aftalesystem afbalancerer organisationsretten (retten til at være medlem af en faglig organisation), aftaleretten (retten til at forhandle og indgå kollektive overenskomster) og konfliktretten (retten til at strejke og lockoute) markedsmekanismerne og ledelsesretten (Borchorst o.a., 2012).

 **De institutionelle eller politiske magtressourcer er et begreb for, hvor stærkt parterne står i forhandlings-, forligs- og samarbejdssystemerne og i forhold til lovgivningsmagten**

Som nævnt ovenfor institutionaliserede Septemberforliget klassekampen ved at sætte procedurer og rammer for konflikterne på arbejdsmarkedet. Så selvom konfliktretten blev fastslået, blev den også indrammet i regler for, hvornår og på hvilke emner konfliktvåben var lovlige. Samtidig blev ledelsesretten indrammet, idet overenskomsten specificerer vilkårene for arbejdets udførelse. Denne gensidige institutionalisering påvirkede således magtrelati-

onen. Eksempelvis blev fredspigten indført, hvilket indebærer, at konfliktvåbenet er sat ud af kraft under overenskomstens varighed. Konflikter skal løses i samarbejde og i sidste instans arbejdsretten. Men der kan være forskellige restriktioner på konfliktmulighederne i den offentlige sektor, som kan "sløve" konfliktvåbenet. Restriktionerne eller begrænsningerne er ofte indført med hensyn til tredjepart og det forhold, at mange offentligt ansatte f.eks. sygeplejersker leverer livsnødvendige serviceydelser, der kan have fatale konsekvenser, hvis de lukkes ned i forbindelse med arbejdskonflikt. Der er f.eks. aftalt regler om nødberedskab med henvisning til "liv og helse". Hertil kommer, at den offentlige sektors lønudvikling er kædet sammen med den private sektor via reguleringsordningen. Store lønstigninger til offentlige ansatte i en periode med lav lønfremgang i den private sektor vil automatisk føre til en negativ udmøntning.

Aftaleretten i den danske model er også institutionaliseret og kan på ingen måde tages for givet. I den private sektor er alternativet til overenskomster ved aftaler (mellem arbejdsgiver og lønmodtagere) individuelle ansættelseskontrakter på markedsvilkår eller lovgivning. Da rene markedsvilkår ikke er realistiske i den offentlige sektor, er alternativet til aftaleretten i den offentlige sektor, at politikerne helt enerådigt dikterer løn og arbejdsvilkår, som tilfældet i høj grad er i tjenestemandssystemet. Denne arbejdsgiverform beskrives som i litteraturen unilateral, hvorimod et system, der baseres på kollektiv aftaleret, betegnes modelbaseret (Bach og Bordogna, 2016; Bordogna, 2008).

I centrale overenskomstforhandlinger kan faglige organisationer som nævnt ovenfor også deponere deres aftaleret til forhandlingsfællesskaber eller karteller. Det betyder også, at der på statens område og i hele den private sektor sker en sammenkædning af de forskellige organisationsområder. I praksis har det den betydning, at faglige organisationer ikke kan komme i konflikt alene. Det er det samlede antal stemmer ved en urafstemning, der afgør, om et forlig stemmes hjem eller ej. Medlemmer af et enkelt forbund kan dermed godt stemme massivt "nej", men hvis det samlede flertal stemmer er "ja", bliver det alligevel arbejdsfred. Dog er det vigtigt at understrege, at reglerne er anderledes på det regionale og kommunale område. Her kan enkelte organisationer stå af de fælles forhandlinger og forsøge at nå et bedre resultat på egen hånd. Det skete senest for radiografer og sygeplejersker i 2021 og betyder, at hvis medlemmer af en organisation stemmer nej til et forlig, kommer der konflikt.

Offentlige arbejdsgivere på det statslige niveau er også lovgivere og har dermed adgang til potentielle, stærke, politiske magtressourcer. Særligt i det danske system, der siden 1933 har tradition for lovindgreb som afslutning på arbejdsmarkeds konflikter, spiller den institutionelle magt derfor en helt afgørende rolle. Men der findes i Danmark ingen formelle regler, der dikterer, hvornår der skal gribes ind i en konflikt, eller hvordan loven, der erstatter overenskomsten, skal se ud? Det samme gælder, i hvilken grad parterne inddrages i den lovforberedende proces. Det betyder, at der er et ganske stort politisk

manøvrerum, som offentlige arbejdsgivere (på statens område) potentielt kan spekulere i, som giver en stærk institutionel magtressource.

Kommunikative magtressourcer

Endelig er der den *kommunikative magtressource*, som er partiernes, interesseorganisationernes og andre aktørers evne til at være dagsordenssættende igennem anvendelse af medier og meningsdannere. Denne magtressource anvendes til at påvirke andre holdningsmæssigt og bevidsthedsmæssigt (Castells, 2010; Hyman og Gumbrell McComick, 2013). Den kommunikative magtressource er blevet en vigtigere magtressource som følge af, at medierne i højere grad end tidligere påvirker meningsdannelsen i samfundet. Den kommunikative magtressource er interessant og potentielt meget relevant for den offentlige sektor, da den offentlige aftalemodel er tæt forbundet med det politiske system. Den offentlige opinion spiller derfor en afgørende rolle af flere årsager:

- 1) For det første vil en arbejdskonflikt i den offentlige sektor altid gå ganske hårdt udover tredjepart, forstået som alle de borgere, patienter, skolebørn mv., som er afhængige og brugere af offentlige serviceydelser. Politikere skal genvælges og er derfor følsomme overfor en negativ opinion.
- 2) Når politikerne er stærkt påvirkelige af den offentlige stemning, så kan der pludselig blive råd til noget, som der ellers ikke var, hvis de føler, at der er en folkestemning imod dem. Dermed kan ”kagen” måske gøres større. Slaget vindes igennem strategisk kommunikation i en kamp om den offentlige sympati.

I den private sektor har arbejdsgiverne siden 1980’erne haft en vigtig kommunikativ magtressource i form af ideerne om ”konkurrenceevne” og ”balance” i dansk økonomi og disses disciplinerende effekt på særligt lønkrav i overenskomstforhandlingerne. Fagforeningerne og deres medlemmer har i høj grad indoptaget disse ideer ud fra en betragtning om de negative effekter på beskæftigelsen ved for høje lønstigninger i forhold til udlandet. Fælleserklæringen fra 1987 var i høj grad en tilkendegivelse på denne betragtning, og fagforeninger har sidenhen forsvaret en aftalemodel, hvor industrien sætter niveauet for lønstigningerne i både privat og offentlig sektor (Due o.a., 1993; Ibsen og Stamhus, 1993; Ibsen, 2015).

Reguleringsordningen for den offentlige lønfastsættelse er en institutionalisering af denne ide og kan således ses som en cementering af eksportindustriens magt over ikke bare den offentlige sektor, men også den private servicesektor (Ibsen, 2015). Men flere grupper af offentlige ansatte har ved flere overenskomstrunder udfordret denne logik og har ønsket at ”springe rammen”, og dermed opnå større lønstigninger end dem, der var gældende i de centrale forlig.

Da det ofte er et politisk pres eller en direkte intervention i form af lovindgreb, der dikterer udfaldet af en arbejdskonflikt, er der derfor god grund til at tænke, at arbejdskonflikt i den offentlige sektor er politiseret. Aftalemodellen i den offentlige sektor kan derfor ikke ses uafhængigt af det politiske system (Jakobsen og Pedersen, 2010). Ligeledes kan man se spørgsmålet om ligeløn og Lønstrukturkomitéens arbejde efter overenskomstforhandlingerne i 2021 som en kommunikativ indsats af særlige lønmodtagergruppe – eksempelvis sygeplejerskerne – til at problematisere og politisere lønfastsættelsen i aftalemodellen. Pludselig kan politisk indblanding anses for nødvendigt og ønskeligt blandt medlemmerne, og dette må politikerne forholde sig til.

Forskelle i magt og magtressourcer på tværs af sektor

I denne artikel har vi analyseret magt i arbejdsmarkedsrelationerne på det danske arbejdsmarked. Vi har brugt magtressourcer som et analytisk greb til at beskrive forskelle mellem privat og offentlig sektor. Motivationen for denne sammenligning på tværs af sektor kommer først og fremmest af, at vi kan se, at hovedvægten af arbejdskonflikter over tid er skiftet fra privat til den offentlige sektor. Men distinktionen mellem offentlig og privat sektor er også interessant teoretisk set, netop fordi at der er store strukturelle forskelle mellem de to sektorer, som bevirker, at det er anderledes magtressourcer, der er afgørende i arbejdskampen. Institutionelt er sammenkædning af organisationsområder og deponering af aftaleretten til forhandlingsfællesskaber mindre på det regionale og kommunale område. Dermed er der ikke de samme institutionelle bindinger, der mindsker risikoen for den åbne arbejdskampe. Det er her muligt med partielle konflikter, som vi netop så i 2008, 2013 og 2021 – denne forskel kan i høj grad forklare det højere konfliktniveau i den offentlige sektor, der ikke er underlagt samme institutionelle bindinger.

På statens område, og i hele den private sektor, er det hele området, der ender i konflikt, ellers er der arbejdsfred, også selvom der findes massive nej-flertal blandt medlemmer af enkelte forbund. Vi finder også, at institutionelle forhold ligeledes binder løndannelsen sammen på tværs af den offentlige og den private sektor. Reguleringsordningen sikrer, at den offentlige sektor ikke bliver lønførende og omvendt heller ikke udvikler sig til et sekunda arbejdsmarked. Men reguleringsordningen har også den effekt, at hvis en gruppe løftes ekstraordinært i den offentlige sektor og dermed overhaler den private sektors lønstigningstakst, så straffes alle andre faggrupper inden for reguleringsordningens område via en negativ udmøntning.

Den offentlige sektor er som beskrevet politisk styret, mens det er markeds kræfterne, der sætter de afgørende rammebetingelser i den private sektor. I den offentlige sektor er arbejdsgiverne ligeledes politikere. Det har to konsekvenser. For det første sætter det arbejdsgiverne/lovgiverne i en gunstig magtposition overfor forbundene; Ingen over eller ved siden af folketinget! For det andet bliver det i høj grad den politiske kapital, der er afgørende i arbejdskampen frem for den økonomisk stamina, som er gældende i den private sek-

tor. Derfor bliver den kommunikative magtressource endnu mere afgørende i den offentlige sektor, fordi arbejdskampen i høj grad handler om at vinde den offentlige opinion, da politikerne kan være følsomme overfor folkestemningen. På denne vis kan fagforeningerne kompensere for deres relativt ugunstige strukturelle og institutionelle magtressourcer ved kommunikative strategier. Og her er koordinerede strategier det mest effektive, da enkeltforbund ellers vil stå alene med en dagsorden eller et krav.

I den henseende vil det være givtigt med fremtidige studier af parternes kommunikative magtressourcer i den offentlige debat – både på traditionelle og sociale medier. Hvilke aktører sætter dagsordener, som modparten skal forholde sig til eller tale ind i? Hvordan er disse aktører forbundet formelt i aftalemodellen og uformelt i netværk? Fører disse kommunikative strategier til væsentlige ændringer i overenskomsterne? Og hvordan forskydes de institutionelle rammer for aftalemodellen i disse år, når det kommer til interessevaretagelsen i overenskomstforhandlingerne?

Referencer

- Andersen, S.K., J.E. Dølvik og C.L. Ibsen (2014), "De nordiske aftalemodeller i åbne markeder-udfordringer og perspektiver", Fafo, *NordMod2030*, www.fafo.no/zoo-publikasjoner/fafo-rapporter/de-nordiske-aftalemodeller-i-abne-markeder-udfordringer-og-perspektiver
- Bach, S. og L. Bordogna, red. (2016), *Public Service Management and Employment Relations in Europe*, 1. udgave, Oxfordshire: Routledge.
- Bachrach, P. og M.S. Baratz (1962), "Two Faces of Power", *American Political Science Review*, 56(4): 947-52.
- Bachrach, P. og M.S. Baratz (1963), "Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework", *American Political Science Review*, 57(3): 632-42.
- Borchorst, A., E. Caraker, H. Jørgensen o.a. (2012), "Den danske model i knibe — også for analytisk potentiale?", *Tidsskrift for Arbejdsliv*, 14(2): 82-104.
- Bordogna, L. (2008), "Moral Hazard, Transaction Costs and the Reform of Public Service Employment Relations", *European Journal of Industrial Relations*, 14(4): 381-400.
- Carstensen, M.B., C.L. Ibsen og V.A. Schmidt (2022), "Ideas and power in employment relations studies", *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 61(1): 3-21.
- Castells, M. (2010), "Communication power: Mass communication, mass self-communication, and power relationships in the network society", *Media and society*, 25(5): 3-17.
- Commons, J.R. (1908), "Is Class Conflict in America Growing and Is It Inevitable?", *American Journal of Sociology*, 13(6): 756-83.
- Dahl, R.A. (2007), "The concept of power", *Behavioral Science*, 2(3): 201-15.
- Dahrendorf, R. (1958), "Toward a theory of social conflict", *Journal of Conflict Resolution*, 2(2): 170-83.
- Due, J., J.M. Madsen og C.S. Jensen (1993), *Den danske model: En historisk sociologisk analyse af det kollektive aftalesystem*, København: Djøf/Jurist-og Økonomforbundet.
- Due J. og J.S. Madsen (2008), "The Danish Model of Industrial Relations: Erosion or Renewal?", *Journal of Industrial Relations*, 50(3): 513-29.
- Due J. og J.S. Madsen (2013), "20 år med den danske model", *Tidsskrift for Arbejdsliv* 15(1): 94-103.
- Easton, D. (1953), *The Political System. An Inquiry into the State of Political Science*, New York: Knopf
- Edwards, P. (2006), "Power and ideology in the workplace: Going beyond even the second version of the three-dimensional view", *Work, Employment and Society*, 20(3): 571-81.
- Elster, J. (1989), *The cement of society: A survey of social order*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Eyerman, R. (1981), "False consciousness and ideology in Marxist theory", *Acta Sociologica*, 24(1-2): 43-56.
- Foucault, M. (1980), *Power/knowledge: Selected interviews and other writings, 1972-1977*, New York City: Pantheon.
- Greer, I. og V. Doellgast (2017), "Marketization, inequality, and institutional change: Toward a new framework for comparative employment relations", *Journal of Industrial Relations*, 59(2): 192-208.

- Gumbrell-McCormick, R. og R. Hyman. (2018), *Trade Unions in Western Europe: Hard Times, Hard Choices*, Oxford: Oxford University Press.
- Hansen N.W. og M. Mailand (2019), "OK18 – en forklaring af forløbet og en ny forståelse af magtbalancen", *Tidsskrift for Arbejdsliv*, 21(2): 10–27.
- Hansen N.W. og M. Mailand (2021), *Overenskomstfornyelsen 2021 – Pandemi, økonomisk usikkerhed og ligeløns-kamp*, København: FAOS Rapport 185
- Hyman R. (2008), *Britain and the European Social Model: Capitalism Against Capitalism*, IES Working Paper (19), Brighton: Institute for Employment Studies.
- Høgedahl L. (2019), *Den Danske model i den offentlige sektor: Danmark i et Nordisk perspektiv*. 1. udgave, København: Djøf Forlag.
- Høgedahl L. (2014), *Fagforening på markedsvilkår: markedsførelse af den faglige organisering og nye vilkår for kollektiv handling på det danske arbejdsmarked*, Aalborg: Aalborg University Press.
- Høgedahl, L. og F. Ibsen (2015), "Konfliktrettens anvendelighed i den offentlige sektor set i lyset af OK13", *Økonomi & Politik*, 88(1): 34-50.
- Høgedahl, L. og F. Ibsen (2019), "OK18: Solidaritetspagt, musketer-ed, massemobilisering og tæt på storkonflikt i den offentlige sektor", *Tidsskrift for Arbejdsliv*, 21(2): 47–66.
- Ibsen, F. og H. Jørgensen (1979), *Fagbevægelse og stat. I. den faglige organisering, arbejdskampe og staten 1870-1930*, København: Gyldendal
- Ibsen, F., og J. Stamhus (1993), *Fra central til decentral lønfastsættelse: muligheder og konsekvenser*, København: Djøf/Jurist-og Økonomiforbundet
- Ibsen, C.L. (2015), "Three approaches to coordinated bargaining: A case for power-based Explanations", *European Journal of Industrial Relations*, 21(1): 39-56.
- Jacobsen K. og D. Pedersen (2010), *Kampen om den danske model: da sosu'erne rystede det etablerede system*, København: Information.
- Jørgensen H. (2010), *Forhandlingssystemet i det offentlige og ligelønnen*, Aalborg: CARMA- Center for Arbejds-markedsforskning, Aalborg Universitet.
- Kelly, J. (2012), *Rethinking industrial relations: Mobilisation, collectivism, and long waves*. Oxfordshire: Routledge.
- Korpi, W. (1978), "Social Democracy in Welfare Capitalism – Structural Erosion, Welfare Backlash and Incorporation?", *Acta Sociologica*, 21(1_suppl): 97–111.
- Korpi, W. (1980), "Social policy and distributional conflict in the capitalist democracies. A preliminary comparative framework", *West European Politics*, 3(3): 296-316.
- Korpi, W. (1985), "Power resources approach vs. action and conflict: On causal and intentional explanations in the study of power", *Sociological Theory*, 3(2): 31-45.
- Korpi, W. (2006), "Power Resources and Employer-Centered Approaches in Explanations of Welfare States and Varieties of Capitalism: Protagonists, Consenters, and Antagonists", *World Politics*, 58(2): 167-206.
- Laclau, E. og C. Mouffe (1985), *Hegemony and Socialist Strategy: Towards a Radical Democratic Politics*, London: Verso.
- Levesque, C. og G. Murray (2006), "How Do Unions Renew? Paths to Union Renewal", *Labor Studies Journal*, 31(3): 1–13.
- Lukes, S. (1974), *Power: A Radical View*, New York City: Macmillan Press
- Olson, M. (2012), The logic of collective action [1965], *Contemporary Sociological Theory*, 124.
- Refslund, B., og J. Arnholtz (2021), Power resource theory revisited: The perils and promises for understanding contemporary labour politics. *Economic and Industrial Democracy*, 0(0).
- Scheuer, S. (2010), Decentralisering og ligeløn. Dilemmaer i den offentlige sektors aftalesystem. *Samfundskøbenhavn*, 27(4): 33–8.
- Scheuer S., F. Ibsen og L. Høgedahl (2016), "Strikes in the public sector in Denmark – assessing the economic gains and losses of collective action", *Transfer: European Review of Labour and Research* 22(3): 367–82.
- Stamhus, J. og F. Ibsen (2016), *Arbejdsmarkedsøkonomi*, København: Jurist- og økonomiforbundet
- Thomsen, J.P.F. (2009), "Teorier om magt", i *Klassisk og Moderne Politisk Teori*, København: Hans Reitzel, pp. 873-88.

Når gode råd er dyre: Rådgivermagt og skat i Danmark

Den nye magtudredning

Når magten i Danmark skal udredes, bør der rettes fokus mod en særlig gruppe af eksperter, som rådgiver både stater, virksomheder og privatpersoner i skattespørgsmål. Som rådgivere har disse eksperter opnået en form for diskret magt: deres arbejde er afgørende for både udformningen og udmøntningen af vores skattesystem, men undersøges og diskuteres sjældent. Betydningen af rådgivernes magt er særligt relevant i lyset af deres bidrag til skattespekulation

og stigende ulighed. I denne artikel giver vi et overblik over eksisterende forskning om disse eksperter og beskriver deres virke i Danmark samt udlægger, hvordan skatteeksperter udøver både instrumentel, strukturel og infrastrukturel magt. Vi foreslår en række forskningsspørgsmål, som fokuserer bredt på rådgivernes indflydelse på demokratiet, og som bør tages op i afdækningen af denne "rådgivermagt".

Magt og beskatning i Danmark

En sikker indikator for magt, hvem der har den, og hvem der bruger den, er evnen til at mobilisere statens økonomiske ressourcer, mest centralt beskatningen af befolkningen og virksomheder. Magten til at beskatte har historisk været definerende for forholdet mellem magthavere og subjekter, og beskatning er i sig selv afgørende for statsdannelse (Tilly, 1992). Dem, som har bemyndigelsen til at udstede og opkræve skatter, benytter statens centrale magt, imens dem, som må *betale* skatter, er underlagt denne magt. Imellem disse to findes imidlertid en medierende rolle, hvor rådgivende skatteeksperter er med til at afgøre, hvem der i praksis betaler skat.

➤ Mens nogle ikke har andet valg end at betale sit skattesmæk, kan andre slippe lettere – og her er rådgivning afgørende

Alt imens skattesystemet fra politisk side er indrettet med en progressiv beskatning, er der et privat-styret system, hvor de øverste indkomster i praksis kan mindske deres skat ved at udnytte asymmetrier i information mellem forskellige myndigheder på tværs af landegrænser (Seabrooke og Wigan, 2017). Der er især tale om virksomheder med internationale ejerskabsstrukturer (Beer et al., 2018; Genschel og Schwarz, 2011; Zucman, 2015; Wier og Reynolds 2018) samt de privatpersoner, som er højest i indkomstfordelingen (Alstadsæter et al., 2018). Dermed opnår visse grupper en form for "tilbagekradsning" af magt ved selv at kunne råde over et tocifret milliardbeløb, som ellers var tilfaldet den danske stat, tilsvarende i omegnen af 10 pct. af det samlede provenu fra selskabsskatten (Tørsløv et al., 2018; Zucman, 2015). Mens

**RASMUS CORLIN
CHRISTENSEN**

Postdoc, Institut for
Organisation, Copenhagen
Business School, rcc.ioa@cbs.dk

SAILA STAUSHOLM

Postdoctoral Researcher,
Max Planck Institute for
the Study of Societies,
saila.stausholm@mpifg.de

nogle ikke har andet valg end at betale sit skattesmæk, kan andre slippe lettere – og her er rådgivning afgørende.

Skatterådgivere anses ikke traditionelt som magtfulde, men spiller en stor rolle både som dyrtbetalte rådgivere omkring design af skatteregler, hvor de hjælper statslige instanser, og i udøvelsen af disse regler, hvor de hjælper skatteydere. Der er således fremvokset en stor, global industri af formue- og skatterådgivere, der bistår samfundets elite med at ”optimere” deres skatteplanlægning (Harrington, 2016; Murphy et al., 2019). Skatterådgivere udøver magt som følge af deres position som mæglere, der med en unik ekspertise vejleder virksomheder og individer om skattereglerne (Hasseldine et al., 2011). Dette bidrager til at både de selv og deres kunder kan udnytte internationale skatteregler til at undslippe beskatning (Elemes et al., 2021; Jones et al., 2017). Særligt på komplekse områder som international beskatning spiller de store professionelle tjenesteudbydere – virksomheder som ”Big Four”: Deloitte, EY, KPMG og PwC – en central rolle som gatekeepers, der kontrollerer de eksperter og den viden, der er nødvendig for at agere i den globale økonomi (Christensen, 2022a). Det betyder, at selv store, globale virksomheder bliver afhængige af disse eksterne rådgivere, når de skal håndtere internationale skatteregler (Cools og Rossing, 2020).

En sådan ”rådgivermagt” reflekterer en palette af forskellige dynamikker, der giver store rådgivningsvirksomheder magt i den globale økonomi som følge af deres evne til at udfordre nye globale regler og normer (Suddaby et al., 2007), og dermed kontrollere både design og implementering af centrale internationale institutioner (Boussebaa og Faulconbridge, 2018). Det giver anledning til at undersøge skatterådgivernes indflydelse på vores samfund nærmere, også som led i et bredere kritisk fokus på den mere og mere centrale rolle, som tilsvarende kategorier som konsulenter, eksperter og professioner siges at spille i det moderne demokrati (Muzio et al., 2013; Sending, 2015; Werr og Furusten, 2016).

I denne artikel sætter vi fokus på skatterådgivere og de store rådgivningsvirksomheder, som bistår samfundets rigeste individer og selskaber med at undslippe beskatning og dermed lette magtens åg. I næste sektion diskuterer vi den stigende vigtighed af den globale skatterådgivningsindustri, i konteksten af den globaliserede økonomi og den tiltagende betydning af skatteundgåelse og skattely. Dernæst kortlægger og eksemplificerer vi rådgivernes udøvelse af magt, over staten og andre aktører på skatteområdet, på tværs af tre centrale magtkoncepter: instrumentel, strukturel og infrastrukturel magt. Endeligt opridser vi centrale spørgsmål, som analysen her giver anledning til at beramme og efterprøve for en moderne, nutidig magtudredning i Danmark.

Rådgivermagt og skat i historisk perspektiv

Historisk set har beskatning været tæt forbundet med nationalstatens fremvækst, en nødvendig følge af statens behov for at mobilisere ressourcer til at føre krig, forsvare sig selv og levere sociale tjenester til borgerne (Scheve og

Stasavage, 2016; Tilly, 1992). Behovet for statslige indtægter stødte dog tidligt sammen med stigende international samhandel og fremvækst af flere store multinationale selskaber. Den globaliserede økonomi medførte et væsentligt tab for staters suverænitet over beskatning, særligt hos de traditionelle industrialiserede lande med høje skattesatser (Christensen og Hearson, 2019). Dels grundet skattekonkurrence, nationalstaternes incitamenter til at underbyde hinanden med lavere skatter for at tiltrække udenlandske investeringer, som særligt favoriserede små økonomier og fra den mobile, internationale kapital (Genschel og Schwarz, 2011). Dels grundet virksomheder og individers (særligt samfundets rigeste) evne til at udnytte skattely og det internationale finansielle systems uigennemsigtighed til at undgå beskatning, en dynamik der voksede eksplosivt mod slutningen af det 20. århundrede (Palan, 2006). Denne udvikling underminerede effektivt nationalstaternes demokratiske råderum ved at lade nogle politiske valg være umulige eller ineffektive, såsom at beskatte bevægelig kapital (Dietsch, 2015).

Skatterådgivere har spillet en central rolle i denne udvikling. Det gælder både som rådgivere for stater i forhold til aggressivt at tiltrække kapital via lave skatter og særlige selskabsformer (Palan, 2006: 137; Hampton og Christensen 1999). Magten over skat har over tid flyttet sig fra at være bestemt suverænt af stater til at være underlagt en form for delt autoritet mellem stater, rådgivende skatteeksperter, samt de internationale virksomheder og særligt formuende individer, som vælger at udnytte deres penges mobilitet til egen fordel (Harrington, 2016).

I praksis hjælper rådgiverne med at lette magtens åg for samfundets rigeste ved at flytte profit og indkomst fra lande med høje skattesatser til lande med lave skattesatser, ved at manipulere priser på interne koncernhandler, ved strategisk at placere værdifulde aktiver som immaterielle rettigheder i lavskattelande, ved at misbruge muligheder for rentefradrag, ved at shoppe mellem dobbeltbeskatningsoverenskomster mellem lande for at finde de bedste vilkår, ved at undlade at oplyse indkomst til skattemyndighederne, ved at udnytte bankhemmelighed i visse skattely-lande mv. Det er teknikker, som gør det svært eller umuligt for skattemyndighederne i Danmark (og verden over) at opkræve den skat, som politikerne ellers har besluttet (Beer et al., 2018; Johannesen og Zucman, 2012; Tørsløv et al., 2020).

Kategorien af skatterådgivere spænder bredt fra mindre revisionsfirmaer, som hjælper den øvre middelklasse med at optimere fradrag, arv og forældrekøb, til højt specialiserede *transfer pricing*-konsulenter, som planlægger og faciliterer transaktioner i millionklassen for internationale virksomheder. En stor andel findes som medarbejdere hos store, professionelle tjenesteudbydere, rådgivnings- og konsulentvirksomheder som "Big Four". Disse virksomheder har vokset sig til globale giganter ved fusioner og udvidelse af deres fagområde, fra traditionelt set at have domineret regnskabsområder til nu at have en meget bred palette af tjenester og ekspertise indenfor finans, regnskab, skat, IT, projektledelse mm. (Greenwood og Suddaby, 2006).

På globalt plan er der i dag omkring 890.000 skatterådgivere (anslået via metode beskrevet i Garcia-Bernardo og Stausholm (2022), data fra LinkedIn). Eksisterende kortlægninger viser, at disse skatterådgivere især arbejder i Europa, tæt på kunderne, frem for de steder, som ellers forbindes med klassiske skattely (Garcia-Bernardo og Stausholm, 2022). I Danmark findes der i størrelsesordenen 1.870 skatterådgivere. Omtrent halvdelen heraf (47 pct.) er tilknyttet store virksomheder med over 10.000 medarbejdere, mens 18,3 pct. arbejder i virksomheder med 1.000-9.999 medarbejdere. 31 pct. arbejder i "Big Four" hos Deloitte, EY, KPMG eller PwC, mens knap 7 pct. arbejder i advokatfirmaer.

Skatterådgivernes magt i dag: instrumentel, strukturel og infrastrukturel

Når magtens fordeling i Danmark skal udredes, er der en række spørgsmål på skatteområdet, som kan være relevante at afdække. Vi kan beskrive skatterådgivernes magt med tre centrale magtkoncepter: instrumentel, strukturel og infrastrukturel magt. I det følgende gennemgår vi disse tre skiftevis.

Instrumentel magt omhandler evnen til at gennemføre målrettede politiske handlinger, såsom lobbyarbejde, finansiering af politiske aktiviteter, deltagelse i sociale bevægelser mm. (Mills, 1956), og beror ofte på ressourcer som ekspertise, særligt på komplekse politikområder, der karakteriseres af en informationsasymmetri mellem politiske beslutningstagere og privatsektoraktører (Culpepper, 2010). Beskatning, og især international beskatning, skattely mm., er et område, der er kendetegnet ved dets kompleksitet og beroende på højt specialiseret faglig viden, som er koncentreret i og udøves af de store rådgivningsvirksomheder, men som samtidig har enorme økonomiske og politiske konsekvenser (Picciotto, 2015; Sikka og Willmott, 2013; Ylönen og Teivainen, 2017).

➤➤ **Instrumentel magt omhandler evnen til at gennemføre målrettede politiske handlinger, såsom lobbyarbejde, finansiering af politiske aktiviteter, deltagelse i sociale bevægelser mm.**

Den instrumentelle magt udøves af skatterådgiverne mest direkte via et omfattende lobbyarbejde mod internationale og nationale politiske beslutningstagere. På skatteområdet fastsættes mange af de væsentligste standarder og retningslinjer på internationalt plan i EU og i OECD. Det gælder særligt de komplekse regelsæt, der skaber de mest profitable rådgivningstjenester for skatterådgiverne. Og her benytter rådgivningsvirksomhederne deres unikke ekspertise, netværk og særlige rolle som mellemmand til at skaffe sig indflydelse på internationale standarder, således at reglerne falder ud til deres fordel (Christensen, 2020). På samme måde mobiliserer rådgivningsvirksomhederne deres viden til at føre (potentielle) kunders sager mod ny regulering,

som eksempelvis på finansområdet, hvor ”Big Four”-virksomhederne har spillet en central rolle, i samarbejde med finanssektoren, i at nedkæmpe nye politiske initiativer til finansbeskatning (Kalaitzake, 2019).

Det samme sker på nationalt niveau i Danmark og andetsteds, hvor skatterådgiverne besidder dominerende kapitalressourcer fra deres faglige ekspertise samt fra deres høje konsulenthonorarer, hvilket stiller dem i en magtfuld position overfor både myndigheder og virksomhedskunder, og samtidig bidrager til legitimering af skatteminimering og skatteundgåelse (Anesa et al., 2019). Et illustrativt eksempel på dynamikken stammer fra Storbritannien, hvor skatterådgivere fra KPMG havde rådgivet skattemyndighederne omkring udviklingen af visse skatteregler for multinationale selskaber og derefter markedsført deres særlige viden herom til potentielle kunder med henblik på at undgå eller mindske deres beskatning (Addison og Mueller, 2015; Syal et al., 2013). Ligeledes sås det tydeligt i de såkaldte ”LuxLeaks”-papirer – et større dataleak fra Luxembourg – at de store skatterådgivningsvirksomheder havde udnyttet en løs tilgang til regelefterlevelse hos de luxembourgske skattemyndigheder til at opnå særligt favorable skatteaftaler til mange af rådgivernes kunder (Hansen og Kjær, 2014b).

Den *strukturelle magt* beror, i kontrast hertil, ikke på konkrete politiske handlinger, men derimod på et systemisk pres på politiske beslutningstagere, der har behov for at tiltrække og tilskynde virksomheders investeringer i økonomien, hvilket medfører en favorisering af privatsektoraktørers interesser generelt (Lindblom, 1977). Strukturel magt bunder således i en (opfattet) trussel om *desinvestering*, hvor virksomheder forventes enten at flytte eller udskyde investeringer i nationaløkonomien (Fairfield, 2015: 43).

Den strukturelle magt beror på et systemisk pres på politiske beslutningstagere, der har behov for at tiltrække og tilskynde virksomheders investeringer i økonomien

Denne form for magt bunder i store virksomheders kapitalmobilitet og ses mest tydeligt i *skattekonkurrencen*, hvor beskatningen af selskabers overskud – selskabsskatten – i de sidste årtier har ”ræset mod bunden”, i Danmark og i resten af verden, som følge af selskabers evne til at undgå beskatning ved at flytte profit og investeringer til andre lande. Selskabsskatten er under alle danske regeringer i nyere tid blevet sat ned og er faldet fra 32 procent i 2000 til 22 procent i dag (OECD, 2022). Politikernes retfærdiggørelse af disse skattelempelser for samfundets rigeste og de største selskaber har ofte været med direkte henvisning til *nødvendighed*, da disse former for beskatning anses for at mindske investeringslysten og for at være ineffektive, når virksomhederne med relativt lethed kan slippe uden om (Christensen, 2022b).

Skatterådgiverne bidrager væsentligt til den (opfattede) trussel fra virksomheders strukturelle magt og udøver ligeledes selv strukturel magt. Først ved at rådgive virksomheder og rige individer om teknikker til at flytte og placere

indkomst og profit strategisk rundt om i verden, om skatteundgåelse og om skatteminimering. Med udgangspunkt i deres unikke regelindsigt styrker skatterådgiverne troværdigheden i truslen om desinvestering. Med et økonomisk begreb øger skatterådgivernes virke (*semi-elasticiteten*, eller ”følsomheden”, af skattebasen over for skatteundgåelse, hvilket eksisterende forskning indikerer har en væsentlig effekt på forvrængning af skattebasen (Mooij og Ederveen, 2008) og dermed en stor indflydelse på politikernes kalkule, når de vurderer effekten af selskabsskattelettelser. Eksisterende forskning har således fundet en tydelig sammenhæng mellem skatterådgivernes virke og deres kunder og brugen af skattely (Elemes et al., 2021; Jones et al., 2017). I Danmark er der flere højprofilerede eksempler bl.a. PwC’s rådgivning til ejerne bag det danske teleselskab TDC om at bruge en selskabsstruktur, der gik via Luxembourg, specifikt til at undgå dansk beskatning (Hansen og Kjær, 2014a). Derudover har skatterådgiverne stor del i at forstærke fortællingen om skattekonkurrencen med det konkrete mål at fastholde og udbygge rådgivernes skattemagt (Addison og Mueller, 2015).

Infrastrukturel magt er skatterådgivernes magt som følge af deres kontrol over centrale ressourcer – særligt specialiseret viden – som andre aktører benytter sig af

Det er også værd at fremhæve *infrastrukturel magt*, dvs. skatterådgiveres magt, som følger af deres kontrol over centrale ressourcer – særligt specialiseret viden – som andre aktører benytter sig af (Christensen, 2022a). Først står det klart, at skatterådgiverne dominerer den komplekse ekspertise på skatteområdet. Som Radcliffe og kolleger skriver: ”Beslutninger om hvad der er et ’rigtigt beløb’ at betale i skat, eller hvad der er ’acceptabelt’ i konteksten af folkeopinionen, kan ikke foretages uden brug af den højt specialiserede vidensbase og det fælles meningssystem, som skatteeksperter som gruppe er fortrolige med” (*vores oversættelse*) (Radcliffe et al., 2018: 9). Transfer pricing er et eksempel på et område, hvor reguleringen giver stor diskretion over niveauet og lokationen af virksomheders skattebetalinger, og hvor rummet for forhandling og fortolkning derfor gør brugen af dygtige rådgivere ekstra vigtig (Chang et al., 2008). Den nødvendige viden kontrolleres i vid udstrækning af de store rådgivningsvirksomheder, som med deres enestående globale organisationer og tilstedeværelse har særlige netværk og ekspertise om skatteforhold, hvilket beskytter dem og deres kunder fra statslig indgriben (Murphy et al., 2019). Derudover kontrollerer skatterådgiverne adgangen til vigtige ekspertforløb og karriereerfaringer, som kræves for, at skattemæssige beslutninger, som både myndigheder og skatteydere nødvendigvis må bero sig på, kan blive anset for at være legitime (Christensen, 2022a; Sikka og Willmott, 2013). Også i Danmark spiller rådgivningsvirksomhederne ofte en central rolle i udviklingen af faglig viden, f.eks. når ansatte i skattemyndighederne skal (videre)uddannes i skatterisiko og -kontrol (Boll og Brehm Johansen, 2018: 92).

Endeligt kan vi finde en væsentlig bidragende årsag til skatterådgivernes kontrol over skatte-ekspertise ved *svingdøren*, som tillader de store rådgivningsvirksomheder at ”infiltrere” samt inddrage ekspertise fra nærliggende organisationer indenfor deres felt, herunder lovgivere, myndigheder og større virksomheder, som enten regulerer eller køber rådgivernes ydelser (Anesa et al., 2019: 27; Boussebaa og Faulconbridge, 2018). Denne svingdør er langt hen ad vejen ureguleret i Danmark, og det er ikke ualmindeligt, at skatterådgivere fra ”Big Four” roterer ind og ud af statslige roller, bidrager til politiske beslutninger og tilegner sig viden, som derefter kan udnyttes i rådgiverrollen til at opnå lave skatterater (Borkowski, 2005; Drucker og Hakim, 2021).

Nye kritiske spørgsmål om rådgivermagt og skat i Danmark

Når magtens fordeling i Danmark skal kortlægges, er der flere aspekter ift. beskatning, som kan tages op, der enten kun er belyst i udenlandske og internationale kontekster, eller hvor der kun findes begrænset forskning på området. Først og fremmest er der spørgsmålet om, i hvilken udstrækning og hvorfor skattepolitikken afspejler de rigestes præferencer? Som følge heraf er den effektive marginale skattesats for den rigeste procent i Danmark faldet støt siden midten af 1980’erne (Atkinson og Søgaard, 2016). Denne udvikling har bidraget til en koncentration af rigdom, således at den øverste procents andel af både Danmarks samlede *indkomst* (Atkinson og Søgaard, 2016) og *formue* (WDI, 2022) er steget støt i samme periode. Samtidig har grupper med høj indkomst lettest ved at undgå yderligere beskatning (Alstadsæter et al., 2017, 2018), hvilket kan have negative konsekvenser for demokratisk deltagelse og tillid til demokratiske institutioner (Houle, 2018). Her er der stort potentiale i forskning med fokus på konkrete lovgivningsprocesser på skatteområdet (Christensen, 2020), men også bredere studier om sammenhængen mellem velstand og politisk indflydelse på skatteområdet (cf. Mathisen, 2022).

Dernæst er der behov for at afdække magthavernes (manglende) evne til at gardere sig mod provenutab fra udnyttelse af skatteregler. Udfordringerne ved at lukke smuthuller beror sig dels på internationalt samarbejde og dels på hensynet til privilegerede gruppers særinteresser. For eksempel gør hensynet til mobile skatteyderes interesser sig gældende som en form for strukturel magt, som gør det sværere at gennemføre skattepolitik som er imod disse særinteresser, men som kunne adressere stigende ulighed (Dietsch, 2015; Stiglitz, 2012). Det giver anledning til en mere detaljeret analyse af, hvordan lovforslag på skatteområdet afspejler forskellige gruppers strukturelle position, f.eks. med fokus på underliggende antagelser omkring mistede arbejdspladser eller investeringer ved højere virksomhedsskatter (cf. Christensen, 2022b). Her kan flere højtprofilerede sager nævnes, som kunne være genstand for mere detaljerede analyser. F.eks. udbyttesagen, hvor manglende registrering og kontrol af aktieejere – som blandt skyldtes hensynet til ikke at pålægge (udenlandske) investorer en større administrativ byrde – var bidragende til et milliardstort tab for statskassen. Eller Mærskkoncernens favorable skatteafskrivninger, som er blevet forhandlet i forbindelse med Nordsø-aftalen (Nielsen og Lau-

ridsen, 2017), ligesom "Aalborg Portland-rabatten" i forbindelse med CO₂-afgifter kan nævnes (Jensen og Munksgaard, 2022). I denne sammenhæng bør ny forskning også undersøge, hvilke danske virksomheder og individer der konkret har adgang til at mindske deres skattebyrde, eksempelvis ved at undersøge data fra skattelylæk nærmere (f.eks. Alstadsæter et al., 2018).

Der er også behov for at belyse, hvordan skatterådgivere i Danmark spiller en rolle som magtfulde interessenter i sig selv. Dette kan være både som lobbyister og eksperter, som gør deres faglige viden gældende, når der skal lovgives (Boussebaa og Faulconbridge, 2018). Her bør det for eksempel undersøges, i hvor udbredt grad private skatterådgivere har indflydelse på den danske forvaltning, som det for eksempel er tilfældet i Storbritannien og USA, hvor især repræsentanter fra de store revisionsfirmaer inviteres til høringer og ansættes i midlertidige sekunderinger i embedsværket (PAC, 2013, Drucker og Hakim, 2021). "Svingdøren" mellem embedsværket og rådgivningsbranchen er i Danmark ganske ureguleret; der findes eksempelvis ingen karenperioder. Behovet og muligheden for at regulere denne svingdør er et yderligere emne, som med fordel kunne favnes af en kommende magtudredning. Dette kunne også omfatte en nærmere kortlægning af skatterådgivernes tilstedeværelse i Danmark, hvilke kunder de særligt betjener, og i hvilken grad de påvirker skattebyrdens fordeling og skattelovgivningens udformning. Udover den karrieremæssige svingdør kan det også belyses, hvordan ideer og holdninger inden for det politiske arbejde med skat påvirkes af de private rådgiveres synspunkter, for eksempel i hvilken udstrækning regnemodeller og andre redskaber inden for skattepolitik baserer sig på rådgivningsfirmaernes publikationer og ideer (se for eksempel White et al. (2022), for gennemgang af, hvordan rådgivningsfirmaers publikationer er blevet brugt til at skabe konsensus om kompetencer).

➤➤ Der er behov for at belyse, hvordan skatterådgivere i Danmark spiller en rolle som magtfulde interessenter. Dette kan være både som lobbyister og eksperter, som gør deres faglige viden gældende, når der skal lovgives

Skatterådgivere og andres andel i magten kan også udspille sig som rådgivere for private, efter lovgivningen er implementeret, når de finder nye fortolkninger og praksisser og dermed påvirker effekten af lovgivningen. Skatterådgivernes infrastrukturmagt bør afdækkes nærmere, forstået som de måder disse eksperter er i stand til at kontrollere specialiseret ekspertise samt stå for innovation og facilitering af juridiske konstruktioner, som mindsker beskatning – også længe efter lovgivningen er vedtaget. Når man skal afdække skatterådgiveres magt, kan man skele til Raitasuo og Ylönen (2021)'s casestudie, som kritisk gennemgår skatteeksperters magt i finsk skattepolitik. Det er også relevant at kigge inden for dørene af skatteforvaltningen og udrede konflikter og magtforhold blandt aktører, når det kommer til at gennemføre både ny lovgivning og kontrol, som Boll og Tell (2015) har gjort i en undersøgelse af skatteeksperters vis-à-vis mere praksisorienterede skatteinspektører.

Endeligt spiller disse spørgsmål også ind i en bredere forskningsagenda, der i stigende grad fokuserer på vidensaktører – konsulenter, eksperter, professioner – og deres indflydelse på demokratiet, herunder hvordan rådgivere bidrager til at ”opretholde og fremme globaliseringen” (Carter et al., 2015: 1207) og dennes konsekvenser for nationalstatens evne til at tøjle globale økonomiske aktører (Suddaby et al., 2007). Nylig forskning viser tegn på, at skatterådgiverne eksempelvis i stigende grad orienterer sig efter bredere samfundstrends og tager socialt betingede moralske overvejelser i betragtning i deres virke – men peger samtidig på, at rådgiverne også kan udnytte disse trends for egen vindings skyld (Christensen og Seabrooke, 2022; Radcliffe et al., 2018). I den sammenhæng kunne en ny magtudredning med fordel søge at afdække, hvilke effekter de senere års kriser – økonomiske, politiske, sundhedsmæssige – har på (skatte)rådgiveres arbejde

Ekspertise er ikke neutralt – men hvordan og for hvem udøves ”rådgivermagten”?

Skat – og evnen til at undslippe skat – er en vigtig indikator for magtforholdene i vores samfund. De seneste årtier har internationale virksomheder og rige individer i stigende grad evnet at undslippe beskatning, hjulpet af en stor industri af skatterådgivere, der udøver magt som mellemmand og brobyggere, og som udnytter deres unikke ekspertise og position over for både myndigheder og skatteydere. Artiklen her har sat fokus på disse dynamikker og fremhævet skatterådgivernes *instrumentelle* magt (særligt gennem effektivt lobbyarbejde), *strukturelle* magt (særligt ved at forstærke den systemiske trussel om desinvestering fra den mobile kapital) og *infrastrukturelle* magt (kontrol over den komplekse ekspertise på skatteområdet, som også myndigheder og skatteydere beror sig på). Denne magtudøvelse har væsentlige konsekvenser for vores skattepolitik – især markeret ved ”ræset mod bunden” på selskabsskatten – og for flytningen af magt væk fra nationalstaten, hvilket igen påvirker vores politiske beslutningstagningsprocesser og bidrager til stigende ulighed i samfundet. Vores analyse rejser derfor en række væsentlige spørgsmål til en ny magtudredning, herunder omkring hvilke gruppers interesser og strukturelle position der afspejles i konkret skattepolitik og ikke mindst (skatte)rådgivernes rolle – direkte og indirekte – i vores demokratiske processer.

Referencer

- Addison, S. og F. Mueller (2015), ”The dark side of professions: The big four and tax avoidance”, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 28(8): 1263–90. <https://doi.org/10.1108/AAAJ-01-2015-1943>
- Alstadsæter, A., N. Johannesen og G. Zucman (2017), ”Tax Evasion and Inequality”, <http://gabriel-zucman.eu/files/AJZ2017.pdf>
- Alstadsæter, A., N. Johannesen og G. Zucman (2018), ”Who owns the wealth in tax havens? Macro evidence and implications for global inequality”, *Journal of Public Economics*, 162, 89–100, <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2018.01.008>
- Anesa, M., N. Gillespie, A.P. Spee og K. Sadiq (2019), ”The legitimization of corporate tax minimization”, *Accounting*,

- Organizations and Society*, <https://doi.org/10.1016/j.aos.2018.10.004>
- Atkinson, A.B. og J.E. Søgaard (2016), "The Long-Run History of Income Inequality in Denmark", *The Scandinavian Journal of Economics*, 118(2): 264–91.
- Beer, S., R.A. de Mooij og L. Liu (2018), "International Corporate Tax Avoidance: A Review of the Channels, Magnitudes, and Blind Spots", IMF Working Paper No. 18/168, www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/07/23/International-Corporate-Tax-Avoidance-A-Review-of-the-Channels-Effect-Size-and-Blind-Spots-45999
- Boll, K. og M. Brehm Johansen (2018), "Tax Governance: Corporate experiences with Cooperative Compliance in Denmark", Umeå universitet. <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:umu:diva-148063>
- Boll, K. og M. Tell (2015), "Proactive Public Disclosure: A new regulatory strategy for creating tax compliance", *Nordic Tax Journal*, 2015(2): 36-46.
- Borkowski, S.C. (2005), "Turnover in Transfer Pricing Management: Revolving Door or Opportunity for Expertise", *International Tax Journal*, 31.
- Boussebaa, M. og J. Faulconbridge (2018), "Professional service firms as agents of economic globalization: A political perspective", *Journal of Professions and Organization*, 38.
- Carter, C., C. Spence og D. Muzio (2015), "Scoping an agenda for future research into the professions", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 28(8): 1198–1216, <https://doi.org/10.1108/AAAJ-09-2015-2235>
- Christensen, R.C. (2020), "Elite professionals in transnational tax governance", *Global Networks*, <https://doi.org/10.1111/glob.12269>
- Christensen, R.C. (2022a), "Transnational Infrastructural Power of Professional Service Firms", *SocArXiv*, <https://doi.org/10.31235/osf.io/k9bd2>
- Christensen, R.C. (2022b), "Debat: Vi ændrer regnemodelernes forudsætninger, når vi ændrer virkeligheden politisk", *Information*, 10. februar, www.information.dk/debat/2022/02/aendrer-regnemodellernes-forudsætninger-naar-aendrer-virkeligheden-politisk
- Christensen, R.C. og M. Hearson (2019), "The new politics of global tax governance: Taking stock a decade after the financial crisis", *Review of International Political Economy*, 26(5), 1068–88, <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1625802>
- Christensen, R.C. og L. Seabrooke (2022), "Big 4 under Pressure: Scanning Work in Transnational Fields", *Contemporary Accounting Research*, <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12815>
- Cools, M. og J.C.P. Rossing (2020), "International Transfer Pricing: MNE Dependency on Knowledge of External Tax Consultants", *Journal of Management Accounting Research*, 33(1), 33–51, <https://doi.org/10.2308/JMAR-19-061>
- Culpepper, P.D. (2010), "Quiet Politics and Business Power: Corporate Control in Europe and Japan", Cambridge University Press.
- Dietsch, P. (2015), *Catching Capital: The Ethics of Tax Competition*, Oxford University Press.
- Drucker, J. og D. Hakim (2021), "How Accounting Giants Craft Favorable Tax Rules From Inside Government", *The New York Times*, 19. september, <https://www.nytimes.com/2021/09/19/business/accounting-firms-tax-loopholes-government.html>
- Elemes, A., B. Blaylock og C. Spence (2021), "Tax-motivated profit shifting in big 4 networks: Evidence from Europe", *Accounting, Organizations and Society*, 95, <https://doi.org/10.1016/j.aos.2021.101267>
- Fairfield, T. (2015), *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*, Cambridge University Press.
- Garcia-Bernardo, J. og S. Stausholm (2022), "Above and beyond tax havens: Mapping the facilitators of corporate tax minimization", i S. Stausholm, *Maximum Capital, Minimum Tax*, Copenhagen Business School PhD Series.
- Genschel, P. og P. Schwarz (2011), "Tax competition: A literature review", *Socio-Economic Review*, 9(2): 339–70, <https://doi.org/10.1093/ser/mwr004>
- Greenwood, R. og R. Suddaby (2006), "Institutional entrepreneurship in mature fields: The big five accounting firms", *Academy of Management Journal*, 49(1): 27–48.
- Hampton, M.P. og J.E. Christensen (1999), "Treasure Island Revisited. Jersey's Offshore Finance Centre Crisis: Implications for other Small Island Economies", *Environment and Planning A: Economy and Space*, 31(9): 1619–37, <https://doi.org/10.1068/a311619>
- Hansen, J. og J.S. Kjær (2014a), "TDC's hovedaktionær bad Luxembourg om hjælp til at slippe for skat i Danmark", *Politiken*, 6. november, https://politiken.dk/oekonomi/fokus_oekonomi/Luxembourg_laekage/art5562080/TDCs-hovedaktion%C3%A6r-bad-Luxembourg-om-hj%C3%A6lp-til-at-slippe-for-skat-i-Danmark
- Hansen, J. og J.S. Kjær (2014b), "Ny lækage afslører aftaler med revisionsverdenens "Big Four"", *Politiken*, 10. december, https://politiken.dk/oekonomi/fokus_oekonomi/Luxembourg_laekage/art5556439/Ny-1%C3%A6kage-afsl%C3%B8rer-aftaler-med-revisionsverdenens-Big-Four
- Harrington, B. (2016), *Capital without Borders: Wealth Managers and the One Percent*, Harvard University Press, www.hup.harvard.edu/catalog.php?isbn=9780674743809
- Hasseldine, J., K. Holland og P. van der Rijt (2011), "The market for corporate tax knowledge", *Critical Perspectives on Accounting*, 22(1): 39–52, <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2010.06.019>
- Houle, C. (2018), "Does economic inequality breed political inequality?", *Democratization*, <https://doi.org/10.1080/13510347.2018.1487405>
- Jensen, L.B., og M.M. Munksgaard (2022), "Ny CO2-afgift og rabat til Aalborg Portland: Regeringen præsenterer ny grøn skattereform", *Altinget.dk*, 24. juni, www.altinget.dk/artikel/259747-ny-co2-afgift-og-rabat-til-aal

- borg-portland-regeringen-praesenterer-ny-groen-skatereform
- Johannesen, N. og G. Zucman (2012), "The End of Bank Secrecy: An Evaluation of the G20 Tax Haven Crackdown", <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00665054/document>
- Jones, C., Y. Temouri og A. Cobham (2017), "Tax haven networks and the role of the Big 4 accountancy firms", *Journal of World Business*, <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.10.004>
- Kalaitzake, M. (2019), "Accounting for success: The Big Four as allies of finance in post crisis regulatory reform", *Business and Politics*, 21(3): 297–326, <https://doi.org/10.1017/bap.2019.6>
- Lindblom, C. (1977), *Politics and Markets*, Basic Books.
- Mills, C.W. (1956), *The Power Elite*, Oxford University Press.
- Muzio, D., D. Brock og R. Suddaby (2013), "Professions and Institutional Change: Towards an Institutional Sociology of the Professions", *Journal of Management Studies*, 50(5), 699–721, <https://doi.org/10.1111/joms.12030>
- Mooij, R.A. de og S. Ederveen (2008), "Corporate tax elasticities: A reader's guide to empirical findings", *Oxford Review of Economic Policy*, 24(4): 680–97, <https://doi.org/10.1093/oxrep/grn033>
- Murphy, R., L. Seabrooke og S. Stausholm (2019), "A Tax Map of Global Professional Service Firms: Where Expert Services are Located and Why", COFFERS Working Paper D4.6. Copenhagen Business School.
- Nielsen, M.K. og M.A. Lauridsen (2017), "Fuld genopbygning og milliardrabat: Så er Nordsøaftalen på plads", *Berlingske*, 22. marts, www.berlingske.dk/content/item/25888
- OECD (2022), OECD Statistics, Tax Database, <https://stats.oecd.org/>
- PAC Public Accounts Committee (2013), "Tax avoidance: the role of large accountancy firms", *House of Commons Committee of Public Accounts Forty-fourth Report of Session 2012–13*, <https://publications.parliament.uk/pa/cm201213/cmselect/cmpubacc/870/870.pdf>
- Palan, R. (2006), *The offshore world: Sovereign markets, virtual places, and nomad millionaires*, Cornell University Press.
- Picciotto, S. (2015), "Indeterminacy, complexity, technocracy and the reform of international corporate taxation", *Social & Legal Studies*, 24(2): 165–84.
- Radcliffe, V. S., C. Spence, M. Stein og B. Wilkinson (2018), "Professional repositioning during times of institutional change: The case of tax practitioners and changing moral boundaries", *Accounting, Organizations and Society*, <https://doi.org/10.1016/j.aos.2017.12.001>
- Raitasuo, S. og M. Ylönen (2021), "How legal scholars facilitate tax avoidance: Case study on the power of tax consultancy firms", *Public Administration*.
- Scheve, K. og D. Stasavage (2016), *Taxing the Rich: A History of Fiscal Fairness in the United States and Europe*. Princeton University Press.
- Seabrooke, L. og D. Wigan (2017), "The governance of global wealth chains", *Review of International Political Economy*, 24(1): 1–29, <https://doi.org/10.1080/09692290.2016.1268189>
- Sending, O.J. (2015), *The Politics of Expertise*, University of Michigan Press, www.press.umich.edu/4016693/politics_of_expertise
- Sikka, P. og H. Willmott (2013), "The tax avoidance industry: Accountancy firms on the make", *Critical Perspectives on International Business*, 9(4): 415–43, <https://doi.org/10.1108/cpoib-06-2013-0019>
- Stiglitz, J.E. (2012), *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, W. W. Norton & Company.
- Suddaby, R., D. Cooper og R. Greenwood (2007), "Transnational regulation of professional services: Governance dynamics of field level organizational change", *Accounting, Organizations and Society*, 32(4–5): 333–62, <https://doi.org/10.1016/j.aos.2006.08.002>
- Syal, R., S. Bowers og P. Wintour (2013), "'Big four' accountants 'use knowledge of Treasury to help rich avoid tax.'", *The Guardian*, 26. april, www.theguardian.com/business/2013/apr/26/accountancy-firms-knowledge-treasury-avoid-tax
- Tilly, C. (1992), *Coercion, Capital and European States, A.D. 990–1992*, Wiley-Blackwell.
- Tørsløv, T., L. Wier og G. Zucman (2018), "The Missing Profits of Nations", No. w24701, National Bureau of Economic Research, <https://doi.org/10.3386/w24701>
- Tørsløv, T., L. Wier og G. Zucman (2020), "Externalities in International Tax Enforcement: Theory and Evidence", Working Paper No. 26899; Working Paper Series, National Bureau of Economic Research, <https://doi.org/10.3386/w26899>
- WDI (2022), *World Inequality Database*, <https://wid.world/>
- Ylönen, M. og T. Teivainen (2017), "Politics of Intra-firm Trade: Corporate Price Planning and the Double Role of the Arm's Length Principle", *New Political Economy*, <https://doi.org/10.1080/13563467.2017.1371124>
- Zucman, G. (2015), *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*. University Of Chicago Press.
- Werr, A. og S. Furusten, red. (2016), *The Organization of the Expert Society*, Taylor & Francis.
- Wier, L. og H. Reynolds (2018), "Big and" unprofitable": How 10% of multinational firms do 98% of profit shifting", *WIDER Working Paper*, No. 2018/111..
- White, L.A., S. Saleem, E. Dhuey og M. Perlman (2022), "A critical analysis of international organizations' and global management consulting firms' consensus around twenty-first century skills", *Review of International Political Economy*.

Interessevaretagelse: fra faste forhold til professionelle forbindelser?

Den nye magtudredning

I 2003, da Magtudredningens hovedrapport udkom, var historien om interessevaretagelse i dansk politik i høj grad et spørgsmål om de organiserede interessers samspil med politiske myndigheder. I løbet af de seneste 20 år er kredsen af eksterne aktører, der arbejder med interessevaretagelse, blevet langt bredere, og professionelle lobbyfirmaer spiller en større rolle. Samtidig foregår interessevaretagelsen på flere arenaer: betydningen af medier og meningsdannelse er stadig mere vigtig, og de sociale

medier har tilføjet en helt ny kommunikationskanal. Endelig er interessevaretagelse i dag langt mere professionaliseret end tidligere. Artiklen diskuterer disse udviklingstræk og peger på, hvilke spørgsmål de rejser som centrale i en ny magtudredning. Det gælder f.eks. konsekvenserne for balancen mellem forskellige interesser og for interesseorganisationernes evne til at kanalisere befolkningens interesser ind i det politiske system.

Indledning: interessevaretagelse to årtier efter Magtudredningen

Jeg holdt for noget tid siden oplæg for en forsamling af lobbyister og kommunikationsfolk fra forskellige virksomheder og interesseorganisationer. Som indledning spurgte jeg, hvor mange af deres stillinger der eksisterede 10 år tidligere. Kun et par stykker rakte hånden op. På mit næste spørgsmål om, hvor mange af deres stillinger der fandtes fem år tidligere, rakte omtrent halvdelen hånden op. Den håndsoprækning opsummerer en væsentlig ændring i interessevaretagelse i Danmark. Der er sket en voldsom professionalisering i to henseender: For det første arbejder langt flere personer med lobbyisme og politisk kommunikation i de klassiske interesseorganisationer. For det andet er kredsen af aktører, der søger politisk indflydelse, blevet større. Det afspejler sig i, at man finder professionelle lobbyister og kommunikationsfolk mange flere steder end tidligere.

Udviklingen var i støbeskeen omkring årtusindskiftet, da Magtudredningen konkluderede på en række empiriske undersøgelser af interesseorganisationers og virksomheders politiske rolle. Den har imidlertid for alvor taget fart i de seneste årtier. Sammen med en række andre – og tæt sammenhængende – udviklingstræk er professionaliseringen af interessevaretagelse blandt de vigtigste emner, en ny magtudredning bør kaste sig over. Det er nemlig en udvikling, der rejser spørgsmål f.eks. om, hvad konsekvensen er for balancen mellem forskellige interesser, hvordan samspillet mellem lobbyister og beslutningstagere har forandret sig og om interesseorganisationers evne til at kanalisere befolkningens interesser ind i det politiske system.

**ANNE SKORKJÆR
BINDERKRANTZ**
Professor ved Institut
for Statskundskab,
Aarhus Universitet,
asb@ps.au.dk

Artiklen her handler om interessevaretagelse knyttet til aktører uden for den formelle beslutningsstruktur (om end mediernes politiske rolle ikke diskuteres). Det er et uomgængeligt emne for en analyse af magt og demokrati. Som Magtudredningen fastslog, er politik umulig uden og svær med interesseorganisationerne (Togeby o.a., 2003: 204). Også andre aktører som virksomheder, tænketanke og offentlige institutioner er politisk aktive – og det i stigende grad. På den ene side er det en væsentlig demokratisk værdi, at befolkningens interesser og synspunkter kanaliseres ind i politik af interesseorganisationer og andre aktører. De mange input fra forskellig side kan også gøre de politiske løsninger bedre. På den anden side er der en risiko for, at politiske beslutninger skævvrides, fordi nogle interesser står stærkere end andre. Gode analyser af den rolle, som interesseorganisationer og andre eksterne aktører spiller, er afgørende for vurderingen af balancen mellem fordele og ulempe.

Udgangspunktet: korporatismens opbygning og forandring

Lad os starte med at skruetiden tilbage til omkring år 2000, hvor Magtudredningens empiriske undersøgelser sluttede. På det tidspunkt var historien om interessevaretagelse i dansk politik i høj grad et spørgsmål om de organiserede interessers politiske rolle. Og ikke mindst om korporatismens etablering, storhedstid og mulige forfald. Den klassiske fortælling om interessevaretagelse i Danmark understreger netop de korporative elementer i interesseorganisationers politiske rolle. I perioden fra starten af det 20. århundrede frem til omkring 1975 blev der opbygget et særligt forhold mellem stat og interesseorganisationer, som bedst kan beskrives med betegnelsen korporatisme. Det forstås i en dansk og skandinavisk sammenhæng som det forhold, at bestemte interesseorganisationer – særligt dem der er knyttet til arbejdsmarked og erhvervsliv – har et privilegeret og institutionaliseret samspil med myndighederne. Konkret peges på en tæt inddragelse i beslutningsforberedelse og på interesseorganisationers repræsentation i offentlige råd og nævn som centrale tegn på korporatisme. Historien om korporatismens etablering og konsolidering frem til omkring 1975/80 er især velbeskrevet i bogen *Faste forhold – flygtige forbindelser* fra Magtudredningen (Christiansen og Nørgaard, 2003b).

Det helt store spørgsmål omkring år 2000 var, om korporatismen var fastholdt, forandret eller endog helt forsvundet. Både i Danmark og i de øvrige skandinaviske lande stod det klart, at noget var sket. Udgangspunktet var en konstatering af, at rammerne for samspillet mellem organisationer og myndigheder var ændret. Folketinget var styrket både pga. mere ustabile parlamentariske forhold og tilførslen af flere sekretariatsressourcer. Vælgerne stemte mindre klassebaseret, og båndene mellem politiske partier og interesseorganisationer var derfor også mindre stabile og forudsigelige end tidligere. Medierne havde fået større betydning, og beslutningshastigheden var stigende. Alt sammen forhold, der satte den klassiske korporatisme og dens tætte inddragelse af interesseorganisationer i beslutningsprocessen under pres (Allern o.a., 2007; Christiansen og Nørgaard, 2003b: 88-90; Öberg o.a., 2011).

Magtudredningens tilgang til spørgsmålet om eksterne interessers politiske rolle var et resultat af den klassiske forståelse af korporatismen som helt central. Selvom spørgsmålet nu var, i hvilket omfang korporatismen bestod, var fokus fortsat på netop samspillet mellem myndigheder og interesseorganisationer. Konklusionen var, at inddragelsen af interesseorganisationer ikke havde samme automatik som tidligere, og at især beslutningsforberedelse i stort omfang fandt sted uden inddragelse af organisationer i råd og nævn. Et andet tydeligt mønster var, at uformelle kontakter og kontakter til politikere var kommet til at spille en større rolle (Christiansen og Nørgaard, 2003b; Tøgeby o.a., 2003). Interessen for andre politiske aktører end interesseorganisationer var relativt begrænset, selvom både private virksomheders samspil med myndighederne og analyser af den økonomiske elites netværk også var en del af Magtudredningen (Christiansen og Nørgaard, 2003a; Schøtt, 2003). Det var også et fokus, der betød, at andre indflydelseskanaler – mest markant medierne – ikke fik den store opmærksomhed. Min egen ph.d.-afhandling fra 2005 fokuserede i højere grad på interesseorganisationer som strategiske aktører og viste blandt andet, at mediestrategier var en helt central del af organisationernes repertoire (Binderkrantz, 2005).

Hvad er sket siden da – og hvad mangler vi viden om?

Vender vi blikket mod de to årtier fra omkring 2000 og frem til nu, springer en række udviklingstræk i øjnene. Nogle ligger i forlængelse af forandringer, der allerede var på vej, da Magtudredningens analyser blev lavet; andre er genuint nye træk som f.eks. fremkomsten af sociale medier som kommunikationskanal. Overordnet kan de opdeles i forandringer, der handler om, *hvem* der spiller en politisk rolle, *hvor* interessevaretagelsen finder sted, og *hvordan* interessevaretagelsen foregår. De følgende tre afsnit opsummerer de væsentligste forandringstræk og giver et bud på, hvor vores viden om udviklingen er mest solid, og hvor der er oplagte – og vigtige – huller, som en ny magtudredning bør tage fat på.

➤➤ Vender vi blikket mod de to årtier fra omkring 2000 og frem til nu, springer en række udviklingstræk i øjnene. Overordnet kan de opdeles i forandringer, der handler om, *hvem* der spiller en politisk rolle, *hvor* interessevaretagelsen finder sted, og *hvordan* interessevaretagelsen foregår

Hvem er spillerne?

Den første væsentlige udvikling drejer sig om, hvem der engagerer sig i interessevaretagelse. Der er sket en ændring i balancen mellem forskellige interesseorganisationer, og andre typer aktører er kommet til. Fælles for alle interesseorganisationer er to ting. For det første at de er sammenslutninger af medlemmer, som kan være enkeltpersoner, virksomheder, institutioner eller andre organisationer. For det andet at de arbejder for politisk indfly-

delse. Helt overordnet kan man skelne mellem interesseorganisationer, som repræsenterer økonomiske interesser og civilsamfundsinteresser. I den ene gruppe er altså de organisationer, som på en eller anden måde har tilknytning til samfundsøkonomien, herunder fagforeninger og erhvervsorganisationer. I den anden gruppe er dem, der repræsenterer civilsamfundsinteresser, f.eks. patientforeninger, fritidsorganisationer, miljøorganisationer og humanitære organisationer.

I perioden fra 1975 til 2010 skete der en forskydning imellem de to typer organisationer især drevet af en løbende mobilisering af civilsamfundsorganisationer. I 1975 udgjorde de 29 procent af de aktive organisationer, og i 2010 var deres andel steget til 42 procent. Tilsvarende fyldte civilsamfundsorganisationerne mere i mediebilledet, mens de økonomiske organisationer og især erhvervsorganisationerne fastholdt en særligt central placering i forhold til forvaltningen (Binderkrantz o.a., 2016). Vi har ikke tilsvarende tal efter 2010, men der er ikke grund til at tro, at udviklingen er stoppet. Nye organisationer har sandsynligvis set dagens lys f.eks. på klimaområdet, mens de klassiske økonomiske organisationer om noget er blevet færre – men ikke nødvendigvis mindre stærke – som konsekvens af fusioner.

Endnu mere afgørende er det, at nye aktører har meldt sig på banen for politisk indflydelse. Hvor man tidligere – måske allerede da en smule for skråsikkert – kunne affeje andre aktører end de klassiske interesseorganisationer som knap så vigtige, er det ikke længere muligt. Det gælder f.eks. tænketankene, hvis antal er steget markant i løbet af de seneste årtier. En bred definition af tænketanke vil også inkludere en del ældre og offentligt finansierede forskningsinstitutter, men de fleste privat finansierede tænketanke som CEPOS, Cevea og Tænketanken Europa er kommet til efter årtusindskiftet. Tænketankenes rolle adskiller sig fra de klassiske interesseorganisationer, fordi de i udgangspunktet ikke repræsenterer bestemte samfundsgrupper – selvom nogle dog har tæt tilknytning til bestemte interessenter. Den hidtidige forskning tyder på, at det især er i mediebilledet, tænketankene er kommet til at spille en betydelig rolle (Kelstrup, 2018; Kelstrup og Blach-Ørsten, 2020).

Andre aktører var der sådan set i forvejen, men er kommet til at spille en større politisk rolle. Mest slående er det for de private virksomheder. Som led i Magtudredningen afdækkede bogen *De som meget har ... Store danske virksomheder som politiske aktører* de 500 største virksomheders politiske rolle. Selv blandt disse havde kun ret få mere end sporadisk kontakt til f.eks. folketingsmedlemmer og ministre. Under en femtedel af virksomhederne i top 500 havde en afdeling eller person med ansvar for myndighedskontakten (Christiansen og Nørgaard, 2003a: 33-34). Det er bestemt ikke ensbetydende med, at virksomhederne var uden magt, men det indikerer, at kun en mindre del var selvstændigt politisk aktive. Også blandt de store virksomheder kanaliseredes interessevaretagelsen igennem interesseorganisationerne.

I amerikansk forskning har virksomhederne altid været en integreret del af studier af interessevaretagelse, og i europæiske lande tyder en del på, at de spiller en stadig mere væsentlig rolle (Aizenberg og Hanegraaff, 2019). I en helt ny spørgeskemaundersøgelse har vi igen spurgt danske virksomheder om deres politiske arbejde. Tabel 1 nedenfor sammenligner politisk aktivitet for de 500 største virksomheder i 2001 og 2022. Her fremgår en ret markant forskydning i retning af større brug af eksterne lobbybureauer, større engagement i medierne og mindre kontakt til offentlige myndigheder. Samtidig er det slående, at selv blandt disse store virksomheder er en pæn del primært aktive igennem interesseorganisationer. Det er også interessant, at mange af de største virksomheder har ambitioner om at påvirke ikke blot beslutninger, der handler om deres egen virksomhed, men også beslutninger, der sætter rammer for erhvervslivet generelt eller påvirker samfundet som helhed (tal ikke vist). Det tegner et billede af nogle virksomheder, der er bredere politisk engageret end tidligere og derfor potentielt spiller en rolle ikke bare i forhold til konkrete sager, der vedrører deres egen virksomhed, men også når det gælder større samfundsmæssige beslutninger.

Tabel 1: Virksomheders politiske aktivitet, 2001 og 2022

	2001				2022			
	Mindst en gang om ugen	Mindst en gang om måneden	Mindst en gang om året	Sjældnere/aldrig	Mindst en gang om ugen	Mindst en gang om måneden	Mindst en gang om året	Sjældnere/aldrig
Vi kontakter selv offentlige myndigheder	22	34	32	12	10	26	35	29
Vi tager kontakt til en relevant interesseorganisation	11	34	36	18	21	37	30	11
Vi antager en lobbyist, et kommunikationsbureau eller lign.	1	4	11	84	5	7	18	70
Vi kontakter medierne for at få vores sag fremmet	3	13	30	54	7	24	30	39
Deltager selv i den offentlige debat	5	16	25	54	5	25	29	40

Note: Tallene for 2001 er fra en spørgeskemaundersøgelse blandt de 500 største danske virksomheder samt 38 finansielle virksomheder gennemført i forbindelse med Magtudredningen (Christiansen and Nørgaard 2003a). Tallene for 2022 er fra en tilsvarende spørgeskemaundersøgelse gennemført af Anne Binderkrantz, Magnus Bülow, Emma Helbo og Peter Munk Christiansen. N for 2001: 285-296; N for 2022: 187-189.

Vi ved endnu mindre om, i hvilket omfang enkelte kommuner og regioner eller offentlige institutioner arbejder med interessevaretagelse. På de indre linjer har der altid været kontakt mellem myndigheder på forskellige niveauer, men den egentlige interessevaretagelse har i høj grad været overladt til organisationer som KL og Danske Regioner. Det nye er, at man i de enkelte kommuner og regioner i større omfang selv laver lobbyarbejde og køber sig til assistance fra lobbybureauer. Vi ved fra nyhedsmedierne, at f.eks. kommuner har brugt betydelige summer på assistance fra lobbybureauer til at fremme egne interesser over for nationale beslutningstagere, men vi ved ikke meget om omfanget og

endnu mindre om effekten. Man skal heller ikke kende ret meget til offentlige organisationer, før man noterer sig væksten i antallet af ansatte, der arbejder med interessevaretagelse og kommunikation. Denne ”offentlig sektor-lobbyisme” er særligt interessant, både fordi det i sagens natur er offentlige midler, der bruges på lobbyaktiviteten, og fordi den ændrer den måde, vores offentlige institutioner spiller sammen på.

Lobbybureauerne er også i sig selv et fænomen, som kalder på større opmærksomhed. I forbindelse med et forskningsprojekt om interesseorganisationer forsøgte vi i 2010 at opgøre, hvor mange personer der arbejdede med interessevaretagelse i lobbybureauerne – eller public affairs-branchen. Vores bedste gæt var 30-40 personer (Binderkrantz o.a., 2015). Her godt 10 år senere svarer det til antallet af ansatte i blot et af de største lobbybureauer (og her har jeg ikke engang medtaget bureauets ansatte i Bruxelles og andre lande end Danmark). Med andre ord har branchen oplevet en gevaldig vækst. Det rejser en række spørgsmål om lobbybureauernes rolle. Hvem er deres kunder? Hvilke strategier bruger de? Og hvad er afgørende for, hvor meget succes de har? Svarene på de spørgsmål er særligt vigtige, fordi lobbybureauerne er langt mindre åbne om deres arbejde end interesseorganisationerne. Deres rolle er derfor også central i diskussionerne om, hvorvidt man i Danmark bør følge i fodsporene af de mange lande, der har indført lobbyregistrering af forskellig art.

➤➤ Alt i alt tegner der sig et stadigt mere komplekst billede af, hvilke aktører der spiller en politisk rolle. På mange måder er det en udvikling i retning af større pluralisme i den forstand, at en meget bred kreds af forskellige interessenter er politisk aktive

Alt i alt tegner der sig et stadigt mere komplekst billede af, hvilke aktører der spiller en politisk rolle. På mange måder er det en udvikling i retning af større pluralisme i den forstand, at en meget bred kreds af forskellige interessenter er politisk aktive. Det er i udgangspunktet et positivt træk for demokratiet. Skyggesiden er imidlertid, at det er langt mindre gennemskueligt, hvem der repræsenterer hvilke interesser. Herudover er der al mulig grund til at tro, at uligheder i ressourcer har massiv betydning for de forskellige aktørers mulighed for at gøre sig gældende. På den baggrund er en større indsigt i balancen mellem forskellige aktører blandt de væsentligste forskningsspørgsmål, en ny magtudredning bør kaste sig over. Det kalder både på kvantitative studier, der medtager alle de forskellige aktører, og mere kvalitativt orienterede studier med fokus på, f.eks. hvordan offentlige institutioner og lobbybureauer arbejder politisk.


En spillebane med mange arenaer

Interessevaretagelse foregår på stadig flere forskellige arenaer. De store interesseorganisationer har fortsat et tæt samspil med forvaltningen, og intet ty-

der på, at traditionen for at have organisationerne med ved bordet i råd og nævn er på vej væk (Binderkrantz og Christiansen, 2015). Folketingets partier er vigtige kontaktpunkter for organisationerne, og hvor man tidligere holdt sig mest til sine ”venner” blandt partierne, er kontaktmønstrene i dag ganske brede. Mediernes betydning for interessevaretagelse kan næppe undervurderes, og selvom man engang talte om medierne som en tilbagefaldskanal for dem, der ikke havde held andre steder, er det nu fuldstændig klart, at mediestrategier er helt centrale også for de største organisationer (Binderkrantz, 2005; Trapp og Laursen, 2017).

Der er en lag-på-lag-logik i indflydelsesarenaerne. Det er ikke sådan, at en arena afløser en anden som centrum for interessevaretagelse. I stedet tilføjes nye arenaer som supplement til de allerede eksisterende. Og senest har vi under coronakrisen set, at de gamle korporative løsninger ligger på hylderne endnu. Her har man således valgt en tæt inddragelse af relevante erhverv i håndteringen af krisen, ligesom trepartsforhandlinger med arbejdsmarkedets parter har stået centralt. En spørgeskemaundersøgelse bekræfter, at især økonomiske organisationer, der var berørt af krisen, øgede deres politiske adgang (Junk o.a., 2022). Også handlingsforløbet omkring indførsel af øremærket barsel til både mænd og kvinder viser, at de største interesseorganisationer fortsat spiller en betydelig rolle. Her spillede et udspil fra arbejdsmarkedets parter således en vigtig rolle som katalysator for en bred politisk aftale (DR, 2021).

I dansk sammenhæng er der løbende lavet undersøgelser af interesseorganisationers politiske strategier og deres adgang til forvaltning, parlament og medier – om end de seneste allerede har nogle år på bagen (Binderkrantz o.a., 2015). Vi ved derimod ganske lidt om endnu en indflydelsesarena – de sociale medier. Man skal ikke følge ret godt med for at konstatere, at især Twitter og Facebook har vundet indpas i organisationernes kommunikationsstrategier. Betydningen af de nye arenaer rækker udover, at politiske aktører nu har flere steder, de kan fremføre deres synspunkter. Mediernes centrale rolle i politik har gjort meningsdannelse og dagsordensfastsættelse til vigtigere fokuspunkter, hvilket igen kan påvirke balancen mellem forskellige interesseorganisationer. De sociale medier betyder også potentielt en kvalitativ ændring i interessevaretagelsen, fordi de faciliterer direkte – og offentlig synlig – kommunikation med politikerne.

 **De sociale medier betyder potentielt en kvalitativ ændring i interessevaretagelsen, fordi de faciliterer direkte – og offentlig synlig – kommunikation med politikerne**

De hidtidige forskningskonklusioner peger i lidt forskellige retninger, når det gælder konsekvenserne af udviklingen. På den ene side tyder noget på, at de mange arenaer og den større vægt på medier og dagsordensfastsættelse kan åbne for større diversitet. Økonomiske organisationer står f.eks. bedst, når det

gælder om at påvirke konkrete politiske beslutninger, mens civilsamfundsorganisationer har bedre chancer i forhold til at påvirke politiske dagsordener (Binderkrantz og Pedersen, 2019). På den anden side ved vi fra internationale studier, at f.eks. de sociale medier næppe er et nyt afgørende talerør for aktører, der ikke ellers kan komme til orde. Også her er det de store organisationer, der har størst gennemslagskraft (Figenschou og Fredheim, 2020; van der Graaf o.a., 2016). Den rolle, som interesseorganisationer spiller i Danmark, fanges derfor nok bedst ind af betegnelsen privilegeret pluralisme (Binderkrantz, 2005).

Mens vi har et rimeligt overblik over, hvem der fylder på hvilke politiske arenaer, ved vi mindre om, hvad der foregår bag kulisserne, når eksterne interesser interagerer med politikere, embedsmænd og journalister – i hvert fald i et mere tværgående perspektiv. Litteraturen antager som regel, at der findes en slags bytteforhold. Mens interesseorganisationerne på deres side får politisk indflydelse, får f.eks. politikerne adgang til vigtige ressourcer og/eller mulighed for at koble sig på politiske sager, der appellerer bredt (Binderkrantz o.a., 2015). Det er imidlertid en antagelse, der hverken i dansk eller international sammenhæng for alvor er blevet udsat for empiriske studier. Dermed er større systematisk indsigt i interaktionen mellem eksterne interessenter og beslutningstagere – og i hvilket omfang politiske forslag og beslutninger rent faktisk påvirkes af interesseorganisationer og andre eksterne interesser – blandt de vigtigste fokuspunkter for en ny magtudredning. Her er det væsentligt at inddrage hele den politiske beslutningsproces. Den politiske og mediemæssige opmærksomhed er som regel størst, når ny lovgivning præsenteres og debatteres. Meget tyder imidlertid på, at indflydelsen er størst både tidligere og senere i processen, når den nye lovgivning forberedes i forvaltningen, og når reglerne skal føres ud i livet. Og her har især erhvervsinteresser nogle oplagte fordele (Culpepper, 2010).

Hvordan foregår interessevaretagelsen?

Som nævnt i artiklens indledning, er der sket en betydelig professionalisering af interessevaretagelsen i Danmark. Det kommer i kraft af de mange nye aktører, der har meldt sig på banen: virksomheder, kommuner og enkeltinstitutioner har ansat medarbejdere, der enten selv laver lobbyarbejde eller klæder direktører og ledere på til det. Lobbybureauerne bidrager med ekstern forstærkning af den professionelle interessevaretagelse. Det kommer også i kraft af en betydelig styrkelse af sekretariatene i de klassiske interesseorganisationer. I 1975 rapporterede tre pct. af organisationerne i en spørgeskemaundersøgelse, at deres sekretariater havde mere end 25 ansatte. I 2010 gjaldt det samme for 9 pct., mens tre pct. (svarende til omkring 35 organisationer) havde mindst 90 ansatte (Binderkrantz, 2020). Her i 2022 er der med sikkerhed endnu flere ansat i organisationerne.

Nogle forskere taler om, at der er opstået en gruppe af såkaldt policyprofessionelle. Det er folk, som er dygtige til problemformulering, har indsigt i politiske processer og har et netværk, der gør det let at finde relevante informa-

tioner. De findes internt i det politiske system i stillinger i forvaltningen eller hos partier og som ansatte i den kreds af aktører, der er i fokus i denne artikel (Poulsen og Aagaard, 2020). Det muliggør eksistensen af en ”svingdør”, hvor folk skifter mellem forskellige stillinger på tværs af forskellige organisationer. Der er lavet en række studier af skift mellem forskellige politiske positioner i Danmark. For det første kan det konstateres, at der *er* trafik mellem partier, organisationer, virksomheder og den offentlige forvaltning. Man behøver jo sådan set også bare at have fulgt med i nyhederne for at kende til de mest prominente skift fra tunge partipolitiske poster til lobbyverdenen. På den anden side tyder noget på, at trafikken i hvert fald på topniveau ikke er så omfattende, som man ved et overfladisk blik kan få indtryk af, blandt andet fordi der også kan være ulemper forbundet med f.eks. at ansætte en politiker med en markant offentlig profil (Blach-Ørsten, 2017; Hjelmar, o.a. 2022; Rasmussen o.a., 2021).

» De eksisterende studier af svingdørsfænomenet i Danmark har imidlertid især fokus på topniveauet, og vi mangler dermed indsigt i, hvor mange skift der sker længere nede i organisationerne – altså en samlet og tværgående opgørelse af, hvilken baggrund de policyprofessionelle i forskellige organisationer har

De eksisterende studier af svingdørsfænomenet i Danmark har imidlertid især fokus på topniveauet, og vi mangler dermed indsigt i, hvor mange skift der sker længere nede i organisationerne – altså en samlet og tværgående opgørelse af, hvilken baggrund de policyprofessionelle i forskellige organisationer har. Herudover kalder især to – relaterede – spørgsmål på opmærksomhed. Det første handler om, i hvilket omfang der udvikler sig en insiderekreds af personer, der kender hinanden fra uddannelsesinstitutioner og ansættelser i de samme organisationer. Igen findes vores eksisterende viden herom mest på topniveau (Ellersgaard o.a., 2019). En sådan udvikling kan bidrage til at gøre det sværere for andre at gøre sig gældende og kan også betyde, at der udvikles en fælles forståelse af, hvordan politik bør foregå, og hvilke hensyn der bør være de afgørende – en forståelse som meget vel kan være i modstrid med befolkningens. Empirisk kunne det afdækkes ved hjælp af både netværksanalyser og spørgeskemaundersøgelser.

Det næste spørgsmål går på, hvilken konsekvens det har for kernen i interesserepræsentation. Interesseorganisationers berettigelse ligger i deres evne til at kanalisere befolkningens interesser ind i politik – at være talerør for metalarbejdere, ældre borgere, friluftsentusiaster, energivirksomheder og alle mulige andre. Den funktion kan naturligvis styrkes af god ledelse og professionelle medarbejdere, der kan monitorere de politiske processer og rådgive om interessevaretagelse. Den kan imidlertid også svækkes, hvis balancen i organisationerne tippes for langt i retning af professionalisme og for langt væk

fra medlemsforankringen. Vi ved faktisk ikke ret meget om, hvordan interesseorganisationer fungerer internt. Ja, vi ved i virkeligheden ikke engang, hvem organisationerne reelt repræsenterer. Afspejler de holdninger, der fremføres, overhovedet medlemmernes positioner, eller er det reelt de professionelle i organisationerne, der tegner dem? Det spørgsmål kunne en ny magtudredning f.eks. belyse gennem spørgeskemaundersøgelse til medlemmer af interesseorganisationer og ved at sammenligne medlemmernes synspunkter med dem, organisationerne arbejder for.

Afslutning: langt mere kompleksitet i interessevaretagelsen

Korporatismen var et særdeles velordnet system for samspillet mellem eksterne interesser og myndigheder. Man vidste, hvem der repræsenterede hvilke samfundsinteresser og synspunkter. Det var ret oplagt, hvor de bedste alliancemuligheder lå, og hvem der var modstandere. Og samspillet mellem eksterne interesser og myndigheder fandt sted på relativt velorganiseret vis. Det betyder ingenlunde, at der ikke kunne bages rævekager og indgå studehandlinger og selvfølgelig heller ikke, at der nødvendigvis var tale om en fair afbalancering af forskellige interesser og synspunkter. Til gengæld var det ikke så vanskeligt at få et overblik over interessegruppesystemet, og f.eks. et lobbyregister ville ikke have gjort den store forskel for transparensen i systemet.

Sammenlignet med andre lande er der stadig en høj grad af velordnethed i den måde, interessevaretagelsen foregår på i Danmark. Arbejdsmarked og erhvervsliv er velorganiseret, og de gamle kendinge blandt interesseorganisationerne – især de store økonomiske organisationer – har fortsat en særlig central position. Som diskuteret i artiklen, har de imidlertid fået selskab af en langt bredere og mere divers kreds af aktører end tidligere, og interessevaretagelse foregår på mange flere spillebaner. Der er derfor langt mere kompleksitet i dag, og magten er blevet mere uigennemskuelig. Det betyder også, at det faktisk er svært at svare på, hvad der måske forekommer som enkle spørgsmål: Har interesseorganisationer mere magt i dag end tidligere? Hvem er de mest magtfulde eksterne aktører i dansk politik? På hvilken arena er der mest indflydelse at hente? Som diskuteret undervejs, er der dog en række konkrete områder, hvor en ny magtudredning kan bringe os tættere på et svar.

➤ Der er langt mere kompleksitet i dag, og magten er blevet mere uigennemskuelig

En blind vinkel i diskussionen ovenfor skyldes, at fokus udelukkende har været på den nationale danske kontekst. Det er selvfølgelig også den, der i første række er interessant for en ny magtudredning. Imidlertid er det klart, at også den internationale kontekst har betydning for eksterne interessers position og indflydelse. Nogle af de største danske virksomheder orienterer sig f.eks. reelt ikke mod det danske politiske system, mens virksomheder fra andre lande til gengæld opererer politisk i Danmark. Det gælder selvfølgelig også EU som en arena, hvor danske interessenter også søger at gøre sig gældende.

Endelig er det vigtigt at understrege, at en del af de problematikker, der er ridset op, rækker ind i den måde, det politiske system mere overordnet fungerer på. Det gælder mest oplagt for den voksende efterspørgsel på policyprofessionelle medarbejdere med erfaringer fra andre politiske organisationer. Folk med indsigt i politiske processer erhvervet f.eks. fra stillinger i embedsværket eller politiske hverv er attraktive medarbejdere for interesseorganisationer og lobbybureauer. Det skaber en risiko for, at man allerede inden et sådant jobskifte retter sin opmærksomhed mod kommende karrieremuligheder. Og som nævnt ovenfor muligheden for en øget afkobling mellem en professionel elite og de borgere, de arbejder for i deres positioner i interesseorganisationer, politik eller forvaltning. I den kommende magtudredning bliver det derfor vigtigt at have blik ikke alene for de enkeltstående aktører, men også for spillet mellem dem både på organisations- og individniveau.

Referencer

- Allern, Elin, Nicholas Aylott og Flemming Juul Christiansen (2007), "Social Democrats and trade unions in Scandinavia: The decline and persistence of institutional relationships", *European Journal of Political Research*, 46(5): 607-35.
- Aizenberg og Hanegraaff (2019), "Time is of the Essence: A Longitudinal Study on Business Presence in Political News in the United Kingdom and the Netherlands", *The International Journal of Press/Politics*, 25: 281-300.
- Binderkrantz, Anne (2005), *Magtens midler. Danske interesseorganisationer og deres indflydelsesstrategier*, Aarhus: Politica.
- Binderkrantz, Anne Skorkjær, Peter Munk Christiansen og Helene Helboe Pedersen (2015), "Interest group access to the administration, parliament and media", *Governance: An International Journal of Policy, Administration and Institutions*, 28(1): 95-112.
- Binderkrantz, Anne Skorkjær (2020), »Ildsjæle eller professionelle lobbyister? Karriereveje blandt topchefer i interesseorganisationer«, *Politica*, 52(1): 41-58.
- Binderkrantz, Anne Skorkjær og Peter Munk Christiansen (2015), »Decades of Change? Interest Group Representation in Danish Public Committees in 1975 and 2010«, *Journal of European Public Policy*, 22(7): 1022-39.
- Binderkrantz, Anne Skorkjær, Helene Marie Fisker og Helene Helboe Pedersen (2016), »The Rise of Citizen Groups? The Mobilization and Representation of Danish Interest Groups, 1975-2010«, *Scandinavian Political Studies*, 39(4): 291-311.
- Binderkrantz, Anne Skorkjær og Helene Helboe Pedersen (2019), "The lobbying success of citizen and economic groups in Denmark and the UK", *Acta Politica*, 54(1): 75-103.
- Blach-Ørsten, Mark, Ida Willig og Lef Hemming Pedersen (2017), »Fra politiker til policy professionel – En analyse af danske politikeres karriereveje efter Folketinget fra 1981 til 2015«, *Økonomi og politik*, 90(3): 15-26.
- Christiansen, Peter Munk og Asbjørn Sonne Nørgaard (2003a), *De som meget har... Store danske virksomheder som politiske aktører*, Aarhus: Magtudredningen.
- Christiansen, Peter Munk og Asbjørn Sonne Nørgaard (2003b), *Faste forhold – flygtige forbindelser. Stat og interesseorganisationer i Danmark i det 20. århundrede*, Aarhus: Magtudredningen/Aarhus Universitetsforlag.
- Culpepper, Pepper (2010), *Quiet Politics and Business Power: Corporate Control in Europe and Japan*, Cambridge: Cambridge University Press.
- DR (2021), »Politisk aftale om øremærket barsel«, www.dr.dk/nyheder/politik/politisk-aftale-om-oeremarket-barsel-til-baade-mor-og-far-paa-plads.
- Ellersgaard, Christoph Houman, Jacob Aagaard Lunding, Lasse Folke Henriksen og Anton Grau Larsen (2019), "Pathways to the power elite: The organizational landscape of elite careers", *The Sociological Review*, 67(5): 1170-92.
- Figschou, Tine Ustad og Nanna Alida Fredheim (2020), "Social media lobbying: Interest groups' use of a networked media logic for organizational and political aims", *Journal of Public Affairs*, 20(2): 1-8.
- Hjelmar, Ulf, Lene H. Pedersen og Rasmus T. Pedersen (2022), "The Closed Door: A Democratic Problem in the Post-Political Careers of Cabinet Ministers", *Scandinavian Political Studies*, 45(1): 5-24.
- Junk, Wiebke Marie, Michele Crepez, Marcel Hanegraaff, Joost Berkhout og Ellis Aizenberg (2022), "Changes in interest group access in times of crisis: no pain, no (lobby) gain." *Journal of European Public Policy*, 29(9): 1374-94.

- Kelstrup, Jesper Dahl (2018), *Tænketanke – nye aktører i dansk politik*, København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- Kelstrup, Jesper Dahl og Mark Blach-Ørsten (2020), "Public and Private Think Tank Visibility in the Danish Parliament and Media," *Scandinavian Political Studies*, 43(3): 170-86.
- Poulsen, Birgitte og Peter Aagaard (2020), »Policy professionelle i Danmark,« *Politica*, 52(1).
- Rasmussen, Anne, Nicholas Buhmann-Holmes og Benjamin C.K. Egerod (2021), "The Executive Revolving Door: New Dataset on the Career Moves of Former Danish Ministers and Permanent Secretaries", *Scandinavian Political Studies*, 44(4): 487-502.
- Schøtt, Thomas (2003), *Den økonomiske elites netværk*, Aarhus: Aarhus Universitetsforlag.
- Togeby, Lise, Jørgen Goul Andersen, Peter Munk Christiansen, Torben Beck Jørgensen og Signild Vallgård (2003), *Magt og demokrati i Danmark – hovedresultater fra Magtudredningen*, Aarhus: Aarhus Universitetsforlag.
- Trapp, N. Leila og Bo Laursen (2017), "Inside out: interest groups' 'outside' media work as a means to manage 'inside' lobbying efforts and relationships with politicians," *Interest Groups & Advocacy*, 6(2): 143-60.
- van der Graaf, Amber, Simon Otjes og Anne Rasmussen (2016), "Weapon of the weak? The social media landscape of interest groups," *European Journal of Communication* 31(2): 120-35.
- Öberg, PerOla, Torsten Svensson, Peter Munk Christiansen, Asbjørn Sonne Nørgaard, Hilmar Rommetvedt og Gunnar Thesen (2011), "Disrupted Exchange and Declining Corporatism: Government Authority and Interest Group Capability in Scandinavia," *Government and Opposition*, 46(3): 365-91.

Magtudredninger og medier

Den nye magtudredning

En ny magtudredning bør tage sociale medier alvorligt, ligesom den bør tage nye former for mediedeltagelse alvorligt. Samtidigt skal en ny magtudredning selvfølgelig også forholde sig til mediernes egen magt, og de mange skiftede relationer og magtkampe mellem medier og politik. Denne artikel op-ridser udviklingen af (hovedsagligt) dansk forskning i magt og medier fra 2003 og frem til i dag. Artiklen vil således give et komprimeret overblik over, hvad vi

på nuværende tidspunkt ved om dette spørgsmål ud fra den eksisterende forskning samt udpege, hvad der for den danske befolkning kunne være afgørende at få afklaret af kommende forskning. Til dette formål vil artiklen benytte sig af en tidligere mediesociologisk opdeling af spørgsmålet om magt og medier i tre dimensioner: Magten bag medierne, magten i og omkring medierne og magten fra medierne.

Nyhedsmedier, sociale medier og magt

I Danmark spiller de traditionelle nyhedsmedier stadig en central rolle, når borgerne skal finde oplysninger om politik og samfund (Schrøder, Blach-Ørsten og Eberholst, 2022), ligesom nyhedsmedierne spiller en aktiv rolle i dagsordenens fastsættelse (Albæk & Green-Pedersen, 2020; Blach-Ørsten og Willig, 2016). For nogle år siden beskrev den amerikanske sociolog Arlie Hochschild (2018), hvordan Tea Party-bevægelsen opstod i afmagt til det, der blev opfattet som et elitært, politisk system, der også inkluderede de etablerede medier. I Danmark har vi ikke set en lige så stor modbevægelse, men vi ser et stigende antal mennesker vælge etablerede nyhedsmedier fra og i stedet søge information og bidrage til debatten på ikke-redigerede, algoritme- og profitdrevne platforme. En ny magtudredning bør derfor inkludere sociale medier og alternative medier i analysen af for eksempel dagsordensfastsættelse. Samtidig skal en ny magtudredning selvfølgelig forholde sig til mediernes egen magt og til politikernes magt over medierne. En del af den første magtudrednings publikationer havde fokus på nyhedsmedier og deres rolle i demokratiet. Formålet med denne artikel er at redegøre for hovedtrækkene i den første magtudrednings medieanalyser samt at opdatere vores viden om magt og medier siden 2003, hvor konklusionerne fra den første magtudredning udkom.

Magtudredningen (I) og medierne

I Magtudredningens konklusioner på baggrund af hovedresultaterne lød det blandt andet, at:

IDA WILLIG

Professor, Institut for
Kommunikation og Humanistisk
Videnskab, Roskilde Universitet,
idaw@ruc.dk

MARK BLACH-ØRSTEN

Professor Institut for
Kommunikation og Humanistisk
Videnskab, Roskilde Universitet,
oersten@ruc.dk

”Medierne spiller i dag en større rolle som forbindelsesled mellem befolkningen og den politiske ledelse, end de gjorde tidligere. Medierne har betydelig indflydelse på både befolkningens dagsorden, befolkningens holdninger, den politiske kommunikation og de politiske beslutninger. Men deres magt kan også overdrives. Ofte udgør de blot en arena for andre aktører. Det vigtigste er formodentlig mediestrukturen og de generelle nyhedskriterier. Der synes således at ske en medialisering af politikken som indebærer, at politikere og organisationer indretter sig efter først og fremmest de elektroniske nyhedsmediers adgangs – og formkrav” (Togeby et al., 2003: 212).

Magtudredningen var således med til at sætte nyhedsmediernes magt på dagsordenen på en måde, som ikke var gjort i samme omfang tidligere (Lund, 2004). Det er ikke, fordi der ikke har været bedrevet solid medieforskning i Danmark før, men fordi den danske medieforskning primært har været humanistisk og udsprunget fra Film- og medievidenskab (Schultz, 2006; Kristensen og Blach-Ørsten, 2015), har det betydet et naturligt fokus på æstetiske analyser snarere end på magtanalyser. Når dette så er sagt, har der tidligere været en række forskningspublikationer, som på forskelligvis har sat spørgsmålet om magt og medier på den forskningsmæssige dagsorden. Det drejer sig for eksempel om *”Kommunikationskritisk analyse af 22-Radioavisen”* fra 1972 fra Frands Mortensen, *”Magten over Danmarks Radio”* fra 1976 af Anker Brink Lund, *”Ikke et ord om Ytringsfrihed”* af Eigil Andersen et al., fra 1977 og *”Valgkampe i Tv og Radio”* af Karen Siune fra 1982. På trods af disse tidligere bidrag var medieområdet et af de steder, hvor den første magtudredning var med til at sætte en ny dagsorden.

Magtudredningen var med til at sætte nyhedsmediernes magt på dagsordenen på en måde, som ikke var gjort i samme omfang tidligere

Men hvad bidrog magtudredningen så mere præcist med i forhold til spørgsmålet om magt og medier? Helt grundlæggende fremhæves det i hovedresultaterne, at nyhedsmedier har en ny og afgørende rolle som forbindelsesled mellem borgere og politikere, i takt med at de politiske partier har mistet medlemmer (Togeby et al., 2003:213). Dernæst koncentrerer kapitlet om nyhedsmediernes sig om følgende punkter: Dagsordensfastsættelse i forskellige niveauer, medialisering af den politiske kommunikation og forandringer af medieudviklingen set i forhold til den politiske offentlighed, hvilket vi kort vil ridse op nedenfor.

I forhold til magtudredningens bidrag til diskussionen om dagsordensfastsættelse trækker kapitlet i bogen om hovedresultaterne især på følgende af magtudredningens udgivelser: Lund (2004), Lausen (2001) og Madsen (2004). Her studeres blandt andet dagsordensfastsættelsens første og andet niveau. Det første niveau handler om, hvilke emner, der kommer på nyhedsmedier-

nes dagsorden. Det andet niveau handler om, hvordan disse emner ”frames” eller italesættes. I publikationerne *”Vold på dagsordenen – Medierne og den politiske proces”* (Lausen, 2001) samt *”Mediernes konstruktion af flygtninge – og indvandrerspørgsmålet”* (Madsen, 2004) sættes fokus på nyhedsmediernes dagsordenssættende rolle, det vil sige på sammenhængen mellem beslutningstagernes dagsorden, befolkningens dagsorden og mediernes dagsorden (Rogers og Dearing, 1987; Blach-Ørsten, 2021). Begge publikationer sætter fokus på, hvilke emner der kommer på dagsordenen (dagsordensfastsættelsens første niveau), og hvordan disse emner frames af medierne (dagsordensfastsættelsens andet niveau). Er volden i samfundet for eksempel stigende eller faldende? Er flygtninge og indvandrere en tiltrængt arbejdskraft eller et voksende socialt problem? Begge publikationer finder forskellige former for sammenhæng mellem nyhedsmediernes dagsordensfastsættelse, den politiske dagsorden og befolkningens dagsorden.

Den samme interesse for dagsordensfastsættelse findes i bogen *”Den redigerende magt”* (Lund, 2004), hvor der sættes fokus på nyhedsmediernes dagsordensfastsættelse i relation til den politiske journalistik på Christiansborg, på den kommunale politiske journalistik og på den transnationale politiske journalistik i Bruxelles. Lund (2004: 217) konkluderer, at der er sket en institutionalisering af nyhedsmediernes praksis, der legitimerer nyhedsmediernes rolle som ”redigerende” i forhold til forskellige aktørers politiske dagsordener. Med dette mener Lund, at demokratiske idealer ”hjemler” journalistikkens praksis i forhold til overvågning og ansvarliggøres af politiske aktører, ligesom publikum forventer, at journalistikken på eget initiativ sætter fokus på relevante politiske problemstillinger. Journalistikkens ”magt” udgår således ikke alene fra journalistikken selv, men fra dens institutionaliserede samspil med publikum, og det Lund kalder basisdemokratiske idealer. Man kunne kalde det en slags social mediekontrakt.

I forhold til hovedresultaternes diskussion af medialiseringen af den politiske kommunikation trækkes især på studier af Hjarvard (1995 og 1999), særligt Hjarvards kapitel i Andersen et al., 1999 fra magtudredningen. Her skriver Hjarvard om nyhedsmediernes magt (1999: 39-40):

”Mediernes politiske magt ligger ikke så meget i fastlæggelsen af det konkrete indhold, selvom politikerne måske synes, at det største problem er at opnå omtale af deres politiske sager. Mediernes magt ligger i påvirkningen af den politiske kommunikations struktur og form. Som Cook (1998) rammende har udtrykt det: ”politikere kan måske vinde de daglige slag med nyhedsmediernes ved at komme i nyhederne, som de ønsker, men ende med at tabe krigen, når standarder for nyhedsværdi begynder at blive primære kriterier for vurdering af problemer, politisk taktik og politik”.

Dermed tager Hjarvard tråden op om diskussionen af nyhedsmediernes logik, der blandt andet stammer fra amerikanske forskere som Altheide og

Snow (1979) og senere Cook (1998), der var meget inspireret af ny-institutionel teori. Medielogik er dog også blevet studeret af en lang række skandinaviske forskere, ikke mindst Hernes (1978), Asp (1986) og Waldahl (1999). Teorien om *medielogik* arbejder ud fra en antagelse om, at nyhedsmedier har deres egen logik (hvilket også er fremhævet af Bourdieu (1998) og i skandinavisk sammenhæng af Slaatta (2003) og Schultz/Willig (2005, 2013), og at denne logik i stigende grad påvirker samfundets øvrige institutioner. I de seneste år har medielogikteorien fået ny luft under vingerne i medialiseringsteorien blandt andet fremført af Hepp (2014), og i Skandinavien af blandt andre Ørsten (2005), Hjarvard (2008) og Strömbäck (2008). Mediernes påvirkning af den politiske kommunikations struktur og form bliver grundlaget for forskningen i *medialiseringen af politik*, der for alvor blomstrer op et par år efter, magtudredningen er blevet publiceret, og som vi vender tilbage til senere i artiklen. I bidraget fra 2004 slutter Hjarvard (2004: 49) imidlertid af med et spørgsmål, som både medieforskere og politikere i Norden har stillet før,¹ men som også i dag er relevant: ”Hvis medierne får ansvar for at kontrollere de øvrige politiske institutioner og formidle den offentlige mening, hvem skal så påse, at de udøver denne opgave forsvarligt?”

Det tredje og sidste fokus i hovedresultaternes diskussion af magt og medier handler om forandringer af den politiske offentlighed. Her trækkes på studier fra magtudredningen af blandt andre Loftager (2004) og Phillips og Schröder (2004). Spørgsmålet, der diskuteres her, er rettet mod det deliberative demokrati og dermed borgernes rolle i den politiske kommunikation. Her konkluderer Phillips og Schröder, at nyhedsmedierne bidrager positivt til at holde borgerne både oplyste og engagerede. Skønt de finder forskelle i mediebrug blandt veluddannede og mindre veluddannede, fremhæver de, at særligt public servicekanalernes nyheds- og aktualitetsprogrammer bidrager til at skabe et diskursivt rum, der inkluderer mange forskellige typer af borgere.

Magten bag medierne, magten i og omkring medierne og magten fra medierne

Som det fremgår af ovenstående, satte den første magtudredning fokus på forholdet mellem nyhedsmedier og magt på en måde, som der ikke var set tidligere i Danmark. Teoretisk kom inspirationen fra især amerikanske studier af dagsordensfastsættelse, men også fra tidligere nordiske studier af nyhedsmedier og politik med et mere mediesociologisk islæt. Skønt magtudredningen i Danmark bidrog til at sætte fokus på spørgsmålet om nyhedsmedier og magt, så skete dette dog ud fra et forholdsvis begrænset teoretisk udgangspunkt, ligesom magtudredningen også lod mange (andre) spørgsmål om forholdet mellem medier og magt ligge uberørte hen i forhold til de spørgsmål, der er besvaret om medier især i de norske magtudredninger.

Både den første norske magtudredning, der udkom sidst i 1970'erne, og den anden magt- og demokratiudredning, der løb i årene 1998-2003, havde fokus på spørgsmålet om magt og medier (Jenssen, 2015; Slaatta, 2005). Her frem-

står Hernes (1978) diskussion af mediernes logik som et centralt bidrag (Jensen, 2015), mens den anden såkaldte magt- og demokratiudredning indeholdt flere studier af spørgsmålet om medier og magt, men det til trods minder en central konklusion fra den norske magtudrednings afsluttende bog meget om konklusionerne fra den danske udredning:

”Massemedienes frigjøring fra politikken har styrket medienes premiss- og dagsordenmakt. Dette er ytterligere forsterket av at partiene, partiarbeidet og organisasjonsvesenet spiller mindre rolle som mobiliseringskanal. (...) Mediene som arena forsterker avideologiseringen av det politiske liv. Ansvarlige politikere blir stående på tå hev, med kamp om dagens oppmerksomhet og beredskap mot plutselig flombelysning, samtidig som de utfolder seg i et gjensidig avhengighetsforhold til mediene. Det uforutsigbare medieraset er gjerne knyttet til skandalen og personen, der mediernes innbyrdes konkurranse påvirker proporsjonene” (op cit. Slaatta, 2005: 26).

Fra den svenske magtudredning, der blev afsluttet i 1990, kan også genfindes et lignende fokus på nyhedsmedierne (Peterson, 2004: 3):

”Massmedia spelar en avgörande roll i den kommunikationsprocess som förbinder medborgare och olika maktcentra. Beslutsfattare i företag, intresseorganisationer, politiska partier och offentliga organ måste hela tiden räkna med medias granskning och är samtidigt beroende av medias uppmärksamhet. Det skulle vara omöjligt att förstå maktutövningen i ett samhälle som dagens om man inte tog hänsyn till medias makt.”

Den norske magtudrednings behandling af spørgsmålet om medier og magt i den afsluttende bog fik dog den norske sociolog Tore Slaatta, der selv havde haft en koordinerende rolle i udredningen og skrevet et af de andre bidrag til magtudredningen om magt og medier, til at forfatte en kritik af udredningens medieperspektiv. Han skrev således (2005:23): ”Det institutionelle perspektivet synes å redusere forståelsen av mediernes kompleksitet og makt og fører til overdreven oppmerksomhet overfor mediernes relasjoner til det parlamentariske systemet. Dette er med på å skjule andre vesentlige sider av mediernes makt og demokratiske rolle”. Slaattas kritik skal nok ses i lyset af hans bourdieuske forskningsperspektiv, der i hans eget bidrag til magtudredningen ledte ham til at konkludere, at mediernes magt ikke kun kan beskrives som en relation imellem medier og politik, men, at ”Den norske medieorden” er et kompliceret felt, hvis relationelle magt også bestemmes af det økonomiske felt, af konsumtionsfeltet osv. (Slaatta, 2003).

 **Forholdet mellem medier og magt kan opdeles i tre dimensioner: Magten bag medierne, magten i medierne og magten fra medierne**

I Norge og Sverige har studier af nyhedsmedier, magt og politisk kommunikation en lang historie bag sig (Jenssen, 2015; Slaatta, 2005; Eide, 2001; Petersson og Carlberg, 1990). Et tidligt centralt nordisk værk i studiet af magt og medier er Mathiesens bog ”*Makt & Medier*”, der blev publiceret første gang i 1986. Dette er på ingen måde det eneste nordiske værk, som beskæftiger sig med dette spørgsmål, men bogen præsenterer et meget brugbart teoretisk overblik over de mange forskellige måder, hvorpå spørgsmålet om forholdet mellem medier og magt kan undersøges. Ud fra et mediesociologisk perspektiv foreslår Mathiesen (1986) en opdeling af spørgsmålet i tre dimensioner: Magten bag medierne, magten i medierne og magten fra medierne. Uden at påstå, at denne opdeling er udtømmende, mener vi dog, at den tager hensyn til flere af de magtformer, som Slaatta (2005) påpeger, har haft mindre fokus i de eksisterende norske, og danske, magtudredninger. Vi vil derfor i resten af denne artikel forsøge at anvende denne opdeling til at gøre en – udvidet – status over den danske forskning i magt og medier siden udgivelsen af den første magtudredning. Med dette snævre fokus kommer artiklen derfor ikke til også at beskrive den mere generelle positive udvikling af forskningen i medier, der ellers også finder sted i perioden, og som blandt andet er præget af, at de to universitetsbaserede journalistikuddannelser på RUC og SDU, der begge grundlægges i 1998, i perioden har bidraget til udviklingen af journalistik og nyhedsmedier som et selvstændigt forskningsfelt i Danmark.

Studier af magt og medier siden den første magtudredning

Magten bag medierne

Ifølge Mathiesen (1986: 65) står tre forhold i centrum, når det drejer sig om at analysere magten bag medierne. For det første ejerskabsforhold, for det andet styring eller ledelsen af medierne og for det tredje organiseringen af medierne i forhold til arbejdsdeling mellem afdelinger, rollefordelinger mellem redaktører og journalister osv. Hos Mathiesen fylder spørgsmålet om ejerskab dog mest: Hvem ejer medierne, hvorfor ejer de dem, hvilke interesser ligger der bag ønsket om at eje et nyhedsmedie? Hvis vi tænker på Russia Today (Van Herpen, 2015) eller på Berlusconi's TV-stationer (Mancini, 2008), er der ikke langt fra at drage slutninger om, at der er stor politisk magt i at eje medier, der kan virke som talerør for ens egne interesser. Men i Danmark har vi ikke nationale tv-stationer ejet af private interesser, der kan kobles direkte til det politiske system. Tværtimod er de største tv-stationer offentligt ejede og underlagt demokratisk tilsyn. Selv om den offentlige debat fra tid til anden interesserer sig for, om TV 2 er ”blå”, og DR er ”rød”, er det vigtigt at sige, at de få analyser, der er lavet (f.eks. Hopmann, 2009), ikke giver anledning til at konkludere, at de to tv stationer har en systematisk politisk slagside. Ser vi på avisejerskab, er det heller ikke muligt at drage så hurtige eller faste slutninger om forholdet mellem avisernes ejerskab og aviserne magt: På det formelle plan erklærer langt de fleste aviser sig uafhængige af partipolitiske interesser i dag, selv om de er vokset ud af partipressen, hvor de fleste var ejet af politiske partier (Schultz, 2007), og samtidig vil de fleste nyhedslæsere opfatte de forskellige aviser som havende en klar opinion (Hjarvard, 2007). I dag kan ejerskabet af

danske provinsaviser beskrives som ”regiopoler”, mens de to store mediehus JP/Politiken og Berlingske Medie – den første en erhvervsdrivende fond og den anden ejet af De Persgroup – sidder på de store morgenaviser og tabloide titler på print og online. Et af de få studier af forholdet mellem ejerskabsforhold og indhold i Danmark er lavet af Lund (2013) som følge af en fusion mellem Politikens Hus og Jyllands-Posten i 2003. Lund undersøger, hvorvidt ejerskabskoncentrationen ensretter indholdet i de forskellige avistitler, men konkluderer at det ikke er tilfældet. Tværtimod har udgivelserne bevaret deres særpræg/indhold og er ikke blevet påvirket af det nye ejerskabsforhold. Et andet studie af medieejerskabsforhold af Svith et al. (2017) viser dog, at lokale mediefusioner *har* ændret medieindholdets dækning til fordel for de byer, som enten huser et medie eller ligger tæt på et medie, og de samfund og byer, der ligger længere væk fra et medie.

Måske er Danmarks tradition for publicistisk ejerskab af medier ved at ændre sig

Men måske er Danmarks tradition for publicistisk ejerskab af medier ved at ændre sig. På det seneste er en række nye, alternative nyhedsmedier dukket op i Danmark (Blach-Ørsten og Mayerhöffer, 2021). Disse finansieres for eksempel af politiske partier som tilfældet med Dit Overblik, der finansieres af Dansk Folkeparti eller Frihedsbrevet, der finansieres af en gruppe danske erhvervsfolk. Disse nye medier og nye ejerskabsformer fandtes ikke i 2003 og kunne med fordel være en del af en ny magtudredning. Hvad den sidste magtudredning i sagens natur heller ikke havde blik for tilbage i 2003, var digitaliseringen og fremvæksten af de sociale medier. Før digitalisering og internet havde nyhedsmedier en privilegeret position på respektive nationale reklamemarkeder, men i dag går en stor del af reklamekronerne til tech-giganterne, hvilket efterlader klassiske mediehus med færre indtægter til at lave uafhængig journalistik, og samtidig bliver nyhedsindustrien i stigende grad afhængig af platformene (Kulturministeriet 2017; Hartley et al., 2021; Willig, 2022).

Magten i og omkring medierne

Ifølge Mathiesen (1986:149) står især to spørgsmål i centrum på dette niveau. For det første magten omkring medierne forstået som mediernes samspil med omverdenen, her især forstået som samspillet med kilder, og for det andet mediernes magt til at udvælge og præsentere ”nyheder”. I for forhold til kilderne fremhæves det, at medierne har en vis ”ophøjende” magt (Couldry, 2003), der indirekte legitimerer de organisationer, fænomener og personer, der er ”fine” nok til at blive genstand for journalistik. På denne baggrund opnår kilder, der optræder i medierne, en slags definitions magt, der giver dem forsteretten til at definere og forklare problemer omtalt i nyhedsmedierne. Kilder med denne status kaldes for ”primary definers”, ifølge klassisk engelsk medieteorier (Hall et al., 1978). En undersøgelse fra den første norske magtudredning undersøgte, hvem der deltog i mediernes debat (Mathiesen, 1986: 153-4). De fandt, at indsendere af læserbreve i høj grad bestod af veluddannede, politikere og folk

fra forskellige interesseorganisationer. En dansk undersøgelse af samme fænomen af Bro (2000: 132) viser, ”at der står organiserede interesser bag 28,5 pct. af Politikens skribenter og 36,7 pct. bag Fyens Stiftstidendes.” Undersøgelser af nyhedsmediernes generelle kildebrug i Danmark finder ligeledes en overvægt af elitekilder samt et generelt fravær af almindelige borgere som kilder (Kristensen, 2004a, 2004b; Skovbjerg og Jørgensen, 2006; Willig et al., 2015). Andre undersøgelser fokuserer på de aktører, der *ikke* optræder som kilder i nyhedsmediernes. Her viser studier, at kvinder er stærkt underrepræsenterede i forhold til mænd, og at kvinder endvidere sjældent optræder som beslutningstagere eller eksperter, men snarere som ofre eller cases (Jørndrup, 2022). Andre repræsentationsstudier i Danmark har vist, hvordan etniske minoriteter dels er sjældne kilder i nyhedsmediernes og desuden oftest optræder som repræsentant for deres etniske minoritet snarere end som ”læge” eller ”skolelærer” eller ”borger” (Andreassen, 2005; Jørndrup, 2022).

➤➤ **Medierne har en vis ”ophøjende” magt, der indirekte legitimerer de organisationer, fænomener og personer, der er ”fine” nok til at blive genstand for journalistik. På denne baggrund opnår kilder, der optræder i medierne, en slags definitionsmagt**

I forhold til spørgsmålet om magten i medierne fokuserer Mathiesen (1986) blandt andet nyhedsmediernes udvælgelseskriterier. Hver gang et medie bringer en historie, vil der være en anden historie, der ikke bliver bragt, hvilket alt andet lige vil kunne pege (tilbage) på forskellige magtforhold. Som tidligere nævnt endte den første magtudredning med at konkludere, at når det drejede sig om mediernes magt, så var det vigtigste mediestrukturen og de generelle nyhedskriterier. Nyhedskriterierne har allerede tidligt stået centralt i den nordiske medieforskning (Galtung og Ruge, 1965) såvel som internationalt (se O’Niell og Harcup, 2017 for et overblik). Efter magtudredningen har Schulz/Willig (2005, 2011) beskæftiget sig med nyhedskriterier i en dansk kontekst. Her fremhæves det blandt andet, at nyhedsudvælgelsen ikke kun afhænger af uden fra kommende begivenheder, som ”passer” til nyhedskriterierne, men i lige så grad afhænger af det enkelte nyhedsmedies position i konkurrencen med andre nyhedsmedier. Skovsgaard (2014) har beskæftiget sig med nyhedskriterier i den tabloide journalistik, som han finder lægger større vægt på sensation og personalisering end andre former for journalistik.

Magten fra medierne

På dette niveau fokuserer Mathiesen (1986) blandt andet på mediernes informationskontrol og påvirkning af institutioner og individer. Begge meget store temaer, som vi her kun kan berøre ganske få dele af. Et af de helt centrale argumenter er dog, at massemediernes bidrager til at bekræfte og styrke konsensus. Dette har danske medieforskere berørt blandt andet i studier af danske mediers dækning af krig. Her peger en række studier på, at danske mediers dæk-

ning af Irak-krigen i høj grad spejlede den politiske konsensus omkring krigen og understøttede politikernes begrundelser for at gå i krig (Jørndrup, 2005; Kristensen og Ørsten, 2007; Hjarvard og Kristensen, 2013). Et andet centralt spørgsmål på dette niveau er, hvordan nyhedsmedierne påvirker individer og institutioners opfattelsen af virkeligheden. Også dette kan undersøges på mange måder, men set i et medieforskningsspektiv er det høj grad her, at forskningen i medialisering kan fremhæves. Hernes (1978) peger på, hvordan mediernes logik leder til en præsentation af det omkringliggende samfund på en uhensigtsmæssig måde. Præsentationen af samfundet bliver ”stykvist” og ikke på et ”strukturelt niveau”, og dette leder til et ad hoc-krati, hvor medierne presser politikerne til agere på deres fremstilling af samfundet. Dette fokus på nyhedsmediernes påvirkning af samfundet føres videre i de mange studier af medialisering, der siden 2003 er blevet publiceret af især nordiske forskere, og som alle diskuterer mediernes påvirkning af både enkelte områder, så som politik (Hjarvard, 2008; Green-Pedersen og Stubager, 2010; Blach-Ørsten, 2016) og religion (Hjarvard, 2008) og af samfundet som helhed (Hjarvard, 2008; Hepp, 2014). En af hovedforfatterne bag Magtudredningen, Peter Munk Christensen (2018), har også selv taget spørgsmålet om politikens medialisering op i en senere artikel. Her fremhæver han blandt andet, at medialiseringen af politik er fortsat, efter Magtudredningen skrev sine hovedkonklusioner, og at de sociale medier har bidraget yderligere til politikens medialisering, her med politikerne som aktive medspillere. Medialiseringen af politik er i øvrigt, især af norske forskere, blevet suppleret med analyser af, hvordan denne medialisering ikke kun påvirker politikerne, men generelt påvirker offentlige bureaukratier og deres embedsmænd (Thorbjørnsrud, Figenschou og Ihlen, 2014).

En ny magtudredning med magten bag medierne og fra medierne i fokus

I denne artikel har vi givet et stærkt komprimeret bud på, hvordan især den danske forskning har beskæftiget sig med begrebet medier og magt. Vi har benyttet en overordnet opdeling af dette spørgsmål i tre dele: magten bag medierne, magten i medierne og magten fra medierne til at belyse forskellige måder at forstå og undersøge dette spørgsmål på. Vi kan konkludere, at den første danske magtudredning var med til at sætte dette spørgsmål på dagsordenen, og at en lang række studier siden har været med til at bygge videre på vores viden om dette spørgsmål ud fra alle tre perspektiver. I dag spiller medierne stadig en stor rolle som forbindelsesled mellem befolkningen og den politiske ledelse, og medierne har stadig betydelig indflydelse på både befolkningens dagsorden, befolkningens holdninger, den politiske kommunikation og de politiske beslutninger. Derfor er der gode grunde til, at den næste magtudredning også har fokus på nyhedsmedierne.

For det første kunne det være relevant at vende tilbage til et fokus på økonomi og ejerskab. For public service-medierne kunne det betyde et fokus på, hvordan den øgede politiske kritik af public service påvirker armslængdeprin-

cippet, og hvordan digitaliseringer påvirker økonomien i både DR og TV 2 i forhold til behovet for investeringer og for TV 2s vedkomne også kampen om reklamekroner. For de private mediers vedkomne kunne det betyde et fokus på nogle af de nye ejerskabsformer, der står bag en række af de nye digitale medier, som er dukket op de senere år. For det andet kunne det være relevant at undersøge de sociale mediers rolle i dagsordensfastsættelsen hos redigerede medier, borgere, politikere og journalister. Dernæst hvordan nyhedsmediernes dagsordensfastsættelse generelt påvirker det omkringliggende samfund. Hvad betyder den ulige repræsentation af kilder for den offentlige debat? Er der væsentlige samfundsproblemer, som nyhedsmediernes ikke dækker på grund af manglende kendskab, svagt repræsenterede interesser eller politisk konsensus om tingenes tilstand?

➤➤ **Forholdet mellem medier og politik og politikere har også forandret sig siden den sidste magtudredning. Derfor kunne det være nødvendigt yderligere at undersøge spørgsmålet om medialisering, ikke kun af politik og politikere, men også medialiseringen af embedsmænd, offentlige bureaukratier og offentlige styrelser og institutioner**

Forholdet mellem medier og politik og politikere har også forandret sig siden den sidste magtudredning. Derfor kunne det være nødvendigt yderligere at undersøge spørgsmålet om medialisering, ikke kun af politik og politikere, men også medialiseringen af embedsmænd, offentlige bureaukratier og offentlige styrelser og institutioner. Et fokus på de redigerende mediers muligheder for at udøve undersøgende, kritisk journalistik i en tid med øget politisk fokus på informationskontrol og centralisering af kommunikation trænger sig også på, og det samme gør spørgsmålet om, hvor stor afstanden mellem politik og journalistik egentligt er, når det er muligt at være journalist den ene dag, spindoktor den næste og så journalist igen den tredje.

Noter

- 1 <https://www.aftenposten.no/meninger/leder/i/rPy6K/stoltenbergs-mediekritikk>

Referencer

- Albæk, E. og C. Green-Pedersen (2020), "Nyhedsmediernes rolle i de politiske beslutningsprocesser", *Politica*, 52(2): 170-85.
- Altheide, D.L. og R.P. Snow (1979), *Media logic*, Sage: Beverly Hills.
- Andreassen, R. (2005), *The Mass Media's Construction of Gender, Race, Sexuality and Nationality: An Analysis of the Danish News Media's Communication about Visible Minorities from 1971-2004*, University of Toronto.
- Asp, K. (1986), *Mäktiga massmedier: studier i politisk opinionsbildning*, Akademilitteratur: Stockholm.
- Blach-Ørsten, M. (2016), "Politikkens medialisering-et ny-institutionelt perspektiv", i S. Hjarvad, red., *Medialisering*, København: Hans Reitzel, pp. 185-215.

- Blach-Ørsten, M. (2021), "Politisk kommunikation og journalistik", i Mikkel Fugl Eskjær og Mette Mortensen, red., *Klassisk og moderne medieteorier*, København: Hans Reitzels Forlag: 203-24.
- Blach-Ørsten, M. og E. Mayerhöffer (2021), "Det politiske informationslandskab i Danmark 2.0", *Politica*, 53(2): 99-124.
- Bourdieu, P. (1998), *On Television and Journalism*, trans. Priscilla Parkhurst Ferguson, Pluto: London.
- Christiansen, P.M. (2018), "Mørket sænker sig: Magten over de politiske og administrative beslutningsprocesser", *Økonomi & Politik*, 91(1): 95-105
- Couldry, N. (2003), "Media meta-capital: extending the range of Bourdieu's field theory", *Theory and society*, 32 (5-6): 653-77.
- Dearing, J.W., Rogers, E.M., & Rogers, E. (1996), *Agenda-setting*, vol. 6, Sage: London.
- Eide, M. (Ed.). (2001), *Til dagsorden! Journalistikk, makt og demokrati*, Oslo: Gyldendal akademisk.
- Galtung, J. og M.H. Ruge (1965), "The structure of foreign news: The presentation of the Congo, Cuba and Cyprus crises in four Norwegian newspapers", *Journal of peace research*, 2(1): 64-90.
- Green-Pedersen, C. og R. Stubager (2010), "Medierne og den politiske dagsorden: En tango med fører?" *Politica*, 42(3): 326-44.
- Hall, S., C. Critcher, T. Jefferson, J. Clarke og B. Roberts (1978), *Policing the Crisis: Mugging, the State, and Law And Order*, London: Macmillan.
- Hernes, G., red. (1978/1990), *Forhandlingsøkonomi og blandingsadministrasjon*. Universitetsforlaget, 6. oplag, Oslo.
- Hepp, A. (2014), "Mediatization. A panorama of media and communication research", i J. Androustopoulos, red., *Mediatization and sociolinguistic change*, Berlin: de Gruyter, pp. 49-66.
- Hjarvard, S. (1995), *Nyhedsmediernes rolle i det politiske demokrati: rapport udarbejdet for Statsministeriets Medieudvalg*, Medieudvalget: København.
- Hjarvard, S. (1999), "Politik som mediemontage: Om mediernes forandring af den politiske kommunikation", i J. G. Andersen, P.M. Christiansen, T.B. Jørgensen, L. Togeby og S. Vallgård, red., *Den demokratiske udfordring*, København: Hans Reitzels Forlag, pp. 30-51.
- Hjarvard, S. (2008), "The mediatization of society: A theory of the Media as Agents of Social and Cultural Change", *Nordicom review*, 29(2): 105-34.
- Hjarvard, S. og N.N. Kristensen (2014), "When media of a small nation argue for war", *Media, War & Conflict*, 7(1): 51-69.
- Hochschild, A.R. (2018), *Strangers in their own land: Anger and mourning on the American right*, New York: The New Press.
- Hopmann, D.N. (2009), "Public service og politisk balance: En typologi", *Journalistica*, (1): 5-27
- Jenssen, A.T. (2015), "Fjell og daler i det norske maktlandskapet" i Ø. Ihlen, E. Skogerbø og S. Allern, red., *Makt, medier og politikk: Norsk politisk kommunikasjon*, Oslo: Universitetsforlaget, pp. 289-97.
- Kristensen, N.N. (2004a), *Journalister og kilder: slinger i valsen? Udfordringen af journalistikken i lyset af kilderne's professionaliserin*, Århus: Ajour.
- Kristensen, N.N. (2004b), "Den journalistiske udfordring", *Nordicom Information*, 4(26): 51-68.
- Kristensen, N.N. og M. Ørsten (2007), "Danish media at war: The Danish media coverage of the invasion of Iraq in 2003", *Journalism*, 8(3): 323-343.
- Kristensen, N.N. & Blach-Ørsten, M. (2015), "Politisk kommunikation i Danmark", i Ø. Ihlen, E. Skogerbø og S. Allern, S., red., *Makt, medier og politikk: Norsk politisk kommunikasjon*, Oslo: Universitetsforlaget, pp. 279-88.
- Kulturministeriet (2017), *De internationale aktørers betydning for det danske mediemarked, medieudbydere og medieudbuddet*, Rapport: Mediernes udvikling: København.
- Laursen, S. (2001), *Vold på dagsordenen: medierne og den politiske proces*, Århus: Aarhus Universitetsforlag.
- Loftager, J. (2004), *Politisk offentlighed og demokrati i Danmark*, Århus: Aarhus universitetsforlag.
- Lund, A.B. (1976), *Magten over Danmarks Radio*, Århus: PubliMus.
- Lund, A.B. (2002), *Den redigerende magt*, Århus: Aarhus Universitetsforlag.
- Lund, A.B. (2004), "Mediernes magt-og magten over medierne", *Politica*, 36(4): 393-405.
- Lund, A.B. (2013), *Mangfoldighed i dansk dagspresse: et publicistisk serviceeftersyn*, Center for Civilsamfundstudier, CBS: Frederiksberg.
- Madsen, J.G. (2000), *Mediernes konstruktion af flygtninge-og indvandrerspørgsmålet*, Århus: Aarhus Universitetsforlag.
- Mancini, P. (2008), "The Berlusconi case: Mass media and politics in Italy", I I. Bondeberg og P. Madsen, red., *Media, Democracy and European Culture*, Bristol-Chicago: Intellect Books, pp. 107-19.
- Mathiesen, T. (1986), *Makt og medier: en innføring i mediesosiologi*, Oslo: Pax Forlag.
- Mortensen, F. (1972), *Kommunikationskritisk analyse af 22-radioavisen*, Grenå/Ålborg: GMT.
- Møller Hartley, J., M. Bengtsson, A. Schjøtt Hansen og M.F. Sivertsen (2021), "Researching publics in datafied societies: Insights from four approaches to the concept of 'publics' and a (hybrid) research agenda", *New Media & Society*, 0(0), <https://doi.org/10.1177/14614448211021045>
- Harcup, T. og D. O'Neill (2017), "What is news? News values revisited (again)", *Journalism studies*, 18(12): 1470-88.
- Petersson, O. og I. Carlberg (1990), *Makten över tanken: en bok om det svenska massmediesamhället*, Stockholm: Carlsson.
- Petersson, O. (2004), "Har medierna för lite makt"? www.olofpetersson.se/_arkiv/skrifter/mediemakt_040524.pdf.

- Phillips, L.J. og K.C. Schrøder (2004), *Sådan taler medier og borgere om politik: en diskursanalytisk undersøgelse af politik i det medialiserede samfund*, Århus: Aarhus universitetsforlag.
- Schultz, I. (2005), *Bag om nyhedskriterierne. En etnografisk feltanalyse af nyhedsværdier i journalistisk praksis*, Ph.d. –afhandling, *Journalistik/Forskning*, nr.2, Roskilde Universitet: Roskilde.
- Schultz, I. (2007), "Fra partipresse over omnibuspresse til segmentpresse", *Journalistica*, 2(5): 5-26.
- Slaatta, T. (2003), *Den norske medieorden*, Oslo: Gyldendal.
- Slaatta, T. (2005), "Blink eller bom? Makt-og demokratiutredningen om medienes makt", *Norsk medietidsskrift*, 12(1): 22-39.
- Siune, K. (1982), *Valgkampe i radio og tv*, Århus: Forlaget Politica.
- Skovbjerg, A. og S.S. Jørgensen (2006), *Dagpressens kilder*, Århus: CFJE.
- Skovsgaard, M. (2014), "A tabloid mind? Professional values and organizational pressures as explanations of tabloid journalism", *Media, Culture & Society*, 36(2): 200-18.
- Strömbäck, J. (2008), "Four phases of mediatization: An analysis of the mediatization of politics", *The international journal of press/politics*, 13(3): 228-46.
- Svith, F., P. Jacobsen, S. Rasmussen, J.L. Jensen og H. Andersen (2017), "Mediefusioners effekter på lokal-og regionalmediers strategi og indhold", specialrapport om mediernes udvikling: København: Kulturministeriet.
- Thorbjornsrud, K., T.U. Figenschou og Ø. Ihlen, Ø. (2014), "Mediatization in public bureaucracies: A typology", *Communications*, 39(1): 3-22.
- Togebj, L., J.G. Andersen, P.M. Christiansen, T.B. Jørgensen og S. Vallgård (2003), *Magt og demokrati i Danmark – Hovedresultater fra Magtudredningen*, Århus: Aarhus Universitetsforlag.
- Van Herpen, M.H. (2015), *Putin's Propaganda Machine: Soft Power and Russian Foreign Policy*, London: Rowman & Littlefield.
- Willig, I. (2013), "Newsroom ethnography in a field perspective", *Journalism*, 14(3): 372-87.
- Willig, I. (2022), "From audiences to data points: The role of media agencies in the platformization of the news media industry", *Media, Culture & Society*, 44(1): 56-71.
- Ørsten, M. (2005), "Nyhedsinstitutionen: Et ny-institutionelt perspektiv på den medierede politiske kommunikation", *Økonomi & Politik*, 78(3): 13-28.
- Østerud, Ø.F. Engelstad og P. Selle, P. (2003), *Makten og demokratiet. En sluttbok fra Maktog demokratiutredningen*, Oslo: Gyldendal Norsk Forlag.

Ligestilling og mangfoldighed: Fortsatte skævheder i og udfordringer for dansk erhvervsliv

Den nye magtudredning

*I sidste magtudredning blev det påpeget, at køns-
magten er under sociokulturel forandring, mens den
politisk og økonomisk forbliver ulige fordelt i mænds
favør. I de 20 år, der er gået, er det dog ikke lykkedes
at rette op på det forhold. Snarere er Danmark sak-
ket bagud på internationale ligestillingsranglister,
særligt når det kommer til økonomisk magt. I denne
artikel præsenterer vi dels de nyeste tal på området,
dels argumenterer vi for, at ligestillingsdagsordenen*

*må suppleres med et bredere blik for mangfoldig-
hed. Særligt mangler der intersektionel forskning,
dvs. forskning om de dynamiske relationer mellem
forskellige identitetsdimensioner – og disses betyd-
ning for individers og grupperes muligheder for at til-
tage sig og udøve magt. Vi fokuserer på de fortsatte
skævheder i og udfordringer for dansk erhvervsliv,
men peger også på deres bredere konsekvenser i et
magtperspektiv.*

I Danmark har vi en stolt tradition for ligestilling og inklusion, som velfærds-
staten på mange måder er garant for. Adgang til offentlige pasningstilbud er
stærkt medvirkende til, at kvinder tidligt og i stort antal fik adgang til det
danske arbejdsmarked, offentlig og gratis uddannelse indtil højeste niveau
gør, at drømmen om en universitetsgrad ikke er forbeholdt de rige, ydelser til
personer, der står uden for arbejdsmarkedet, sikrer dem økonomisk gennem
perioder, der ofte er fysisk, mentalt og/eller socialt udfordrende... og listen
kunne fortsætte.

Derfor er det så meget desto mere overraskende og bekymrende, at der i de se-
nere år ikke er sket de store fremskridt, når det kommer til diversitet i toppen af
erhvervslivet, de offentlige institutioner og den politiske elite (Christensen og
Mogensen, 2020; Muhr, 2019; Ottsen og Muhr, 2021; Siig, 2022). Med andre
ord: magten besiddes til stadighed af en relativt homogen gruppe, bestående
hovedsageligt af hvide, (kultur)kristne, heteroseksuelle, midaldrende mænd,
der hverken har synlige eller usynlige handicap og har baggrund i den øvre
socioøkonomiske klasse (Ellersgaard o.a., 2019; Larsen og Ellersgaard, 2018).
På det punkt er der ikke sket meget siden det i sidste magtudredning blev på-
peget, at kønsmagten er under sociokulturel forandring, mens den politisk og
økonomisk forbliver ulige fordelt i mændenes favør (Borchorst, 2002).

Samtidig med at vi fra et inklusions- og repræsentationsperspektiv kan ærgre
os over de manglende fremskridt i forhold til at øge diversiteten i toppen af det
danske samfund, er den fortsatte homogenitet også problematisk ud fra di-
verse performanceparametre. Således er der i den internationale forsknings-
litteratur stor enighed om, at homogene grupper performer dårligere, tager

SARA LOUISE MUHR
Professor, Institut for
Organisation, Copenhagen
Business School,
slm.ioa@cbs.dk

SINE NØRHOLM JUST
Professor, Institut for
Kommunikation og
Humanistisk Videnskab,
Roskilde Universitet,
sinenjust@ruc.dk

mindre kvalificerede beslutninger og er mindre kreative (Abatecola o.a., 2018; Philips, 2014; Soll o.a., 2015; Sunstein og Hastie, 2015). Den kontinuerlige homogenitet i toppen af dansk erhvervsliv er med andre ord et problem for Danmark set i et konkurrencemæssigt perspektiv. Derudover er det også et problem for den enkelte organisation. Med en befolkning, der bliver stadig ældre, er manglen på kvalificeret arbejdskraft en reel fremtidig trussel (Buttugieg, 2011; Farraro o.a., 2018). Så hvis erhvervslivet ikke formår at få blokeret for bl.a. køn-, race- og aldersbias og øget diversiteten i den måde, talent defineres og udvikles på, står vi overfor en potentiel mangel på kvalificeret arbejdskraft. Vi får med andre ord ikke alle talenter i spil, hvis vi ikke får blokeret for de bias, der forhindrer os i at se talent mangfoldigt repræsenteret (Devine o.a., 2012; Festing o.a., 2015; Muhr, 2019).

Hvor de fleste andre lande diskuterer diversitet på både ledelses- og politisk niveau, har der i Danmark hersket en forestilling om, at samfundets "spilleplade" allerede er så tilpas udjævnet, at meritokratiet kan fungere

Hvor de fleste andre lande diskuterer diversitet på både ledelses- og politisk niveau, har der i Danmark hersket en forestilling om, at samfundets "spilleplade" allerede er så tilpas udjævnet, at meritokratiet kan fungere. Hvis bare minoriteterne var dygtige nok, skulle de nok komme til tops. Det er dog ikke sket, og både danske og internationale studier viser, at det hverken er et spørgsmål om de underrepræsenterede gruppers manglende kompetencer eller vilje (Clar o.a., 2021; Auster og Prasad, 2016; Braddy o.a., 2020; Carton og Rosette, 2011; Castilla og Bernard, 2015; DiTomaso, 2021).

Hvis vi vil se reelle forandringer, må vi for det første indse, at vi ikke allerede har ligestilling i Danmark – hverken i forhold til køn eller andre identitetsdimensioner. Dernæst må vi identificere de kræfter, der fastholder homogeniteten i toppen af det danske samfund. Endelig må vi erkende, at forandringen ikke kommer af sig selv og undersøge, hvordan vi kan imødekomme strukturel diskrimination, systematisk ulighed, uretfærdige normer og skadelige stereotyper. I denne artikel begynder vi med at beskrive den fortsatte ulighed nærmere. Vi tager udgangspunkt i køn, som er den eneste parameter, vi kan måle på i en international kontekst. Alder har man for eksempel ikke adgang til i en amerikansk kontekst, og etnicitet, som kan registreres i USA, har vi ikke mulighed for at måle på i Danmark på en meningsfuld måde. Her er vi begrænset til at måle på nationalitet, som ikke nødvendigvis siger noget om den diskrimination, som minoritetsetniske personer oplever.

På trods af det svagere datagrundlag er det afgørende ikke at reducere diversitetsbegrebet til køn, hvorfor vi også ser nærmere på etnicitet og seksuel orientering og samtidig inddrager nogle af de temaer, som i øjeblikket er genstand for øget forskningsmæssig og offentlig opmærksomhed, særligt alder, neurodiversitet, kønsidentitet og klasse/socioøkonomisk baggrund. For at under-

søge sammenhænge mellem de forskellige identitetsdimensioner afslutter vi artiklens deskriptive del med en præsentation af begrebet intersektionalitet, der netop sigter på at forklare de måder, hvorpå forskellige kategorier altid påvirker hinanden.

På den baggrund går vi over til artiklens andet hovedformål, nemlig at diskutere, hvordan forskningen kan bidrage til at skabe reel forandring: Hvad ved vi allerede om, hvordan man kan ændre diskriminerende strukturer og uretfærdige processer? Og hvor mangler der mere viden? Vi runder artiklen af med en diskussion af, hvordan forskningen kan bidrage til at skabe mere ligestilling og mangfoldighed.

Kønsligestilling

Danmark er i 2022 røget ned på en 32. plads i World Economic Forums ”global gender gap index”.¹ Selvom det stadig er i den ”pæne ende” af de i alt 146 rangerede lande, er det langt efter lande, vi normalt sammenligner os med, idet Island, Finland, Norge, New Zealand og Sverige indtager de fem øverste pladser. Og det er i omegnen af lande, man næppe tænker, at Danmark har meget andet end den lunkne placering til fælles med; Barbados og Mexico er henholdsvis nummer 30 og 31, mens Danmark ligger lige over Argentina og Mozambique på 33. og 34. pladserne. Særligt bemærkelsesværdigt er, at Danmark i 2021 lå nummer 29, lige over USA,² men hvor USA i 2022 er gået frem til 27. pladsen, er det altså gået tilbage for Danmark. Og går man blot et år længere tilbage, til 2020, lå Danmark helt oppe på en 14. plads, mens USA det år var nede som nummer 53.³ Går man tilbage til 2012, lå Danmark helt oppe på en syvende plads side om side med vores naboer, som også dengang lå i top.⁴ Det tyder altså på, at andre lande har øget – eller fastholdt – indsatsen for kønsligestilling, mens vi i Danmark er stagneret eller ligefrem gået tilbage.

Det bør bemærkes, at World Economic Forums målemetode ikke er hævet over kritik.⁵ Ligesom det er vigtigt at påpege, at Danmark klarer sig bedre i andre målinger, særligt i EU’s Gender Equality Index, hvor vi i 2021 kun blev overgået af Sverige.⁶ Ser man nærmere på de to undersøgelsers underliggende kategorier, fortøner denne tilsyneladende voldsomme forskel sig dog noget, idet det i begge undersøgelser er tydeligt, at Danmark klarer sig relativt godt på parametre som adgang til sundhed og arbejde. Samtidig viser begge undersøgelser, at der er stor uligestilling i Danmark, når det kommer til magt. Her er der i EU’s måling kun 66,8 pct. ligestilling, hvilket dækker over kønsfordelingen blandt ministre og andre politikere, erhvervsledere og bestyrelsesmedlemmer.⁷ I World Economic Forums seneste rapport ligger Danmark på plads nummer 95, når det gælder kvinder i erhvervslivets top og som nummer 42 i forhold til kvinder på ministerielle positioner. Disse tal stemmer også overens med undersøgelser af nyhedsmedierne, som viser, at kvinder fortsat er stærkt underrepræsenterede som kilder i danske nyheder, særligt i forhold til traditionelt ”tunge” stofområder som politik og erhverv (Jørndrup, 2021).

Modsat EU's indeks, som viser relativt stor økonomisk lighed kønnene imellem (89,1 pct. ligestilling),⁸ ligger Danmark på plads nummer 59 i World Economic Forums beregning af løngab. Dette peger på en fortsat forskel de to rapporter imellem, men også på, at lønlighed er en mere specifik kategori end økonomisk lighed som sådan. Ser man konkret på lønforskelle mellem mænd og kvinder, viser analyser fra Danmarks Statistik, at mandlige lønmodtagere mellem 30 og 59 år i 2020 tjente i gennemsnit 18 pct. mere end de kvindelige, men også at løngabet er væsentligt højere blandt de højtuddannede, som udgør en stor del af erhvervslivets top. Ifølge Danmarks Statistik kan 1/3 af dette løngab forklares med forskelle i f.eks. ansættelser og uddannelsesvalg, hvorimod 2/3 stadig betegnes som "uforklarligt" – og dermed må siges at være udtryk for uligestilling mellem kønnene.

Derudover skal det understreges, at kvinder uddanner sig mere, men at det tyder på at mænd får mere "ud af" deres uddannelse – i hvert fald økonomisk. En mand og en kvinde, der har præcis samme kompetencer og bestrider præcis det samme job, får altså stadig ikke præcis det samme i løn. En nylig undersøgelse som Dansk Magisterforening har lavet, viser endvidere, at lønligheden blandt akademiske medarbejdere endda er steget siden 2019.⁹ Endelig bliver løngabet endnu mere tydeligt, hvis man følger mænds og kvinders lønudvikling før og efter, de bliver forældre. Når kvinder får børn, stagnerer deres løn, mens mændenes lønudvikling ikke påvirkes – eller i nogle tilfælde påvirkes positivt – af forældreskab (Hodges og Budig, 2010; Luhr, 2020; Morgenroth o.a., 2020). At dette kun gælder en amerikansk kontekst, blev tilbagebevist af en analyse fra "National Bureau of Economic Research" i Cambridge, Massachusetts, som viste, at danske kvinder, der får børn, falder væsentligt i løn, hvorimod det samme ikke sker for mænd, der får børn (Kleven o.a., 2018).

På trods af at kønsligestilling har været på agendaen i mange år, er der sket forsvindende lidt; i hvert fald når vi fokuserer specifikt på spørgsmålet om, hvem der sidder på de mest magtfulde erhvervspositioner i Danmark. Således er der stadig flere danske topchefer, der hedder Lars eller Peter, end der er kvindelige direktører.¹⁰ Og som flere branchestudier har vist, har kvinder hverken manglende evner eller ambitioner (se for eksempel rapport fra Finansforbundet, som cementerer, at det er en myte, at kvinder ikke har ledelsesambitioner¹¹), hvilket betyder, at der må være andre barrierer i spil. I forskningslitteraturen omtales disse barrierer ofte som et "glasloft", fordi de ikke altid er til at se, før man støder ind i dem (Acker, 1990; Morrison o.a., 1987; Myerson og Fletcher, 2000; Powell, 1999). Der er ikke tale om eksplicit diskrimination (kvinder i Danmark er ikke forhindret i at søge disse stillinger eller frataget andre rettigheder), men uligheden er ikke desto mindre strukturel og systematisk. Og den viser sig i forhold som, at kvindelige ledere generelt er mindre vellidte end mænd, ligesom kvinder (og etniske minoriteter) systematisk får kortere og mindre rosede anbefalinger end (hvide) mænd (Glick og Fiske, 1996; Glick o.a., 2015; Heilmann, 2012; Rosette o.a., 2015). Hvis vi tænker på en leder, tænker vi på en mand – uanset vores eget køn (Schein, 1973; 2001). Samtidig

mobbes og diskrimineres mænd lige så systematisk, når de vælger at uddanne sig inden for omsorgsfag eller vil være hjemmegående (Muhr, 2019). Indtil for nyligt har det også været stærkt stigmatiserende for mænd at ønske sig en (lang) barsel, men måske ændrer det sig med de nye regler, der gælder for børn født den 2. august 2022 eller senere.

➤➤ **I diskussionerne om kønsligestilling er der en stærk tendens til at fokusere på kvinder, men det er vigtigt at understrege, at kønsligestilling også handler om mænds rettigheder og ligestilling**

I diskussionerne om kønsligestilling er der en stærk tendens til at fokusere på kvinder, hvilket kan forklares med at kvinder generelt oplever mere diskrimination og større ulighed end mænd, men det er vigtigt, at understrege, at kønsligestilling også handler om mænds rettigheder og ligestilling. Den overordnede pointe er, at større ligestilling i et samfund kommer alle til gavn. Den pointe bliver særligt tydelig, hvis vi flytter blikket væk fra køn og over til diversitet i bredere forstand. Den internationale forskning sætter stadigt mere fokus på sammenhænge mellem identitetskategorier og magtrelationer, og det er særligt i forhold til sådanne sammenhænge, at vi mangler forskning, der kan belyse specifikt danske forhold, forklaringer og forandringer.

Fra køn til diversitet

Inden vi kan etablere en ny forskningsdagsorden, er det imidlertid vigtigt at kridte banen yderligere op ved at se nærmere på, hvad vi ved om minoritetsgruppers nuværende situation i Danmark. Når vi bevæger os fra køn til diversitet, har vi som nævnt ikke lige så gode data, særligt ikke hvis vi vil foretage internationale sammenligninger, da vi i de forskellige lande ikke kan måle på og registrere de samme parametre.

Vi begynder med etnicitet, som i mange år har været et hedt diskuteret emne. Det er almindeligt at antage, at Danmark var et etnisk homogent land frem til 70'erne, hvor de første store bølger af såkaldte "gæstarbejdere" kom til (Andersen o.a., 2015; Ejrnæs, 2012). Det er dog en antagelse, der fortier Danmarks koloniale fortid med dens lange tråde helt tilbage til 1600-tallet (Gulløv o.a., 2017) og helt op til i dag, hvor blandt andet relationen til Grønland forbliver anspændt, også i forhold til arbejdsmarkedsdynamikker (Dobusch o.a., 2021; Jensen, 2015; Holck og Muhr, 2019). Det er også en antagelse, der vanskeliggør samtaler om diskrimination baseret på etnicitet eller egentlig racisme; særligt fordi etnicitet ikke registreres, og det fortsat for mange føles direkte forkert at tale om race (DiAngelo, 2015; Rødje og Skadegaard Thorsen, 2015). Derfor er det både svært at bevise og at anerkende, at disse former for diskrimination er systematiske og strukturelle, hvilket på interessant vis illustreres af betegnelserne "ikke-vestlige indvandrere" og "efterkommere af ikke-vestlige indvandrere", som i dag udgør 9,1 pct. af den danske befolkning.¹² Men hvad

dækker de betegnelser egentlig over? ”Vesten”, som disse indvandrere og deres efterkommere afgrænses fra, er et mærkeligt konstrukt, der ikke bare inkluderer Europa og USA, men også Australien og New Zealand, men til gengæld ikke medtager Latinamerika, som ellers er lige så ”vestligt” som USA, når man breder jordens runde kugle ud på et kort, der placerer Europa i midten. ”Ikke-vestlig” er altså en eufemisme for ”ikke-hvid”; en racialisering, der virker ved at udskille en gruppe fra normen (såkaldt ”Othering”, jf. Dervin, 2012) og kun bliver mere indgroet, fordi den er implicit. Vi har i lang tid i Danmark haft en tendens til at udvikle nye eufemismer i stedet for at tale direkte om etnicitet og race; f.eks. opstod begrebet ”nydanskere” i 1990’erne, og nogenlunde samtidig begyndte man at bruge ”2.g’ere” som andet end en betegnelse for folk midt i deres gymnasiale uddannelse. Alligevel – eller rettere, derfor – er det svært at foretage præcise undersøgelser af disse personers positioner i det danske samfund.

En første indikation finder vi dog i det faktum, at mandlige indvandrere fra ”ikke-vestlige” lande oplever et betydeligt løngab på det danske arbejdsmarked – selv hvis de har gennemført en lang uddannelse i Danmark. Nye beregninger baseret på tal fra Danmarks Statistik viser, at ”vestlige” mandlige immigranter med en højere videregående uddannelse taget i Danmark tjener 4.0 pct. mindre end deres danske kolleger, hvor ”ikke-vestlige” immigranter med samme uddannelse tjener hele 8,4 pct. mindre end deres danske kolleger med tilsvarende uddannelse (Henriksen et al, 2022; for internationale studier af samme forhold se bl.a. Brynin og Güveli, 2012; Midtbøen, 2015). Ser vi på denne gruppes repræsentation i toppen af erhvervslivet, tegner der sig også et interessant billede. Topledere rekrutteres ofte internationalt, og der er flere topledere fra ”vestlige lande” på disse poster, mens immigranter fra ikke-vestlige lande kun udgør en forsvindende lille del af denne gruppe. I en optælling, som Børsen lavede i 2021, fandt avisen, at der kun var én dansker med ”ikke-vestlig” baggrund blandt de 754 personer, der sidder i spidsen for de 50 største virksomheder i Danmark.¹³ Problematikken cementeres sprogligt, idet ”ikke-vestlige” indvandrere ofte omtales som indvandrere, mens ”vestlige” indvandrere er ”ex-pats” (Andresen o.a., 2014; Mahadevan og Kilian-Yasin, 2017). Der tegner sig altså et mønster, men også en indikation af, hvor dårligt et mål nationalitet er for det, vi egentlig taler om: minoritetsetniske og racialiserede personer.

Når det kommer til disse menneskers oplevelser, har vi lidt bedre tal, fordi der findes konkrete undersøgelser af dem. For eksempel viser en rapport lavet i samarbejde med Institut for Menneskerettigheder og et speciale fra Københavns Universitet, at mænd med minoritetsetnisk baggrund må sende over 50 pct. flere jobansøgninger end mænd fra majoriteten, før de opnår at blive inviteret til samtale – og for kvinder, der bærer tørklæde, er det tal tæt på 60 pct.¹⁴ (se også Agerstrøm og Roth, 2009; Carlson og Roth, 2007 for lignende svenske undersøgelser). Det sidste tal peger direkte på den sammenhæng mellem etnicitet og religion, der ofte underforstås, men derfor også underspilles. Det er i Danmark særligt svært at undersøge den diskrimination, der rammer

praktiserende muslimer med mellemøstligt eller afrikansk udseende. Alligevel viser den sig overalt, ikke bare på jobmarkedet. Den er for eksempel til stede, når lærere i folkeskolen forventer mindre af børn med mørk hud og mørkt hår (Lagerman, 2019). Og den viser sig, når politiet oftere sigter minoritetsetniske danskere for senere at droppe sigtelsen, end det er tilfældet for majoritetsdanskere.¹⁵ Det er derfor ikke overraskende, at en ny undersøgelse fra Institut for Menneskerettigheder viser, at etniske minoriteter angiver, at de langt oftere end hvide danskere oplever diskrimination på arbejdspladsen. Hvor 11 procent af de hvide danskere i undersøgelsen rapporterer, at de har følt sig diskrimineret på arbejdspladsen, er det 21 pct. af de etniske minoriteter, der rapporterer, at de har oplevet at blive diskrimineret.

Mens indvandring er et politiseret emne, er der i Danmark stor opbakning til inklusion af seksuelle minoriteter på arbejdspladsen – i hvert fald på papiret, hvor homoseksuelle i dag har samme rettigheder som heteroseksuelle. Alligevel viser en analyse foretaget af Prosa, at kun 56 pct. af de adspurgte LGBT+ personer føler, at de i høj grad kan være åbne om deres seksuelle orientering på arbejdspladsen, hvor 44 pct. ikke ved om de kan gå til deres tillidsrepræsentant, hvis de oplever at blive diskrimineret.¹⁶ En amerikansk analyse fra Boston Consulting Group viser tilsvarende, at kun 40 pct. føler, at de kan være åbne på arbejdspladsen, og tilføjer derudover at 54 pct. af dem, der er åbne på arbejdspladsen, ikke er det overfor kunder og klienter.¹⁷ Lighederne i disse danske og amerikanske tal til trods, er der givetvis mange nationale betingede forhold, som endnu ikke er fuldt afdækkede. Især mangler vi indsigt i forskellene inden for gruppen af LGBT+ personer i Danmark, hvor særligt kønsidentitet forbliver et ømtåleligt emne, politisk såvel som i ledelsessammenhænge. Således er transpersoner fortsat ikke sikret lige rettigheder og ligestilling, og kønsidentiteter, der sprænger de traditionelle binære kategorier, forbliver stærkt omdiskuterede.¹⁸

Mange mener, at seksualitet og kønsidentitet slet ikke hører hjemme på arbejdspladsen, men tænker ikke over, at heteroseksuelle konstant 'springer ud' ved f.eks. at fortælle åbent om deres partner eller ved at dele historier og oplevelser, der rummer information om deres seksuelle præferencer uden at det bliver oplevet som sådan (Carbado, 2016; Corrigan og Matthews, 2003). Heroverfor oplever mange LGBT+ personer diskrimination, hvis de holder i hånd med deres partner eller på anden vis gør sig synlige i det offentlige rum, og næsten en tredjedel vælger helt eller delvist at lade være med dette.¹⁹ Generelt oplever LGBT+ personer lavere trivsel end heteroseksuelle og ciskønnede (Gorsuch, 2019; MacInnes og Hodson, 2012), og tendensen bliver særligt grell, når man ser på minoritetsetniske LGBT+ personer.²⁰ I denne gruppe har 34 pct. overvejet selvmord inden for det seneste år og 44 pct. er i risiko for depression og stress.²¹

Det sidste forhold peger på vigtigheden af at se på sammenhænge mellem diversitetsparametre, ligesom det er afgørende at inddrage endnu flere dimensioner. I en dansk sammenhæng er der i disse år ved at komme mere fokus på

dimensioner som alder og (usynlige) handicap. Alder er interessant i en dansk kontekst specielt ud fra den betragtning, at årgangene bliver mindre, samtidig med at vi ved, at mange +55 individer (specielt kvinder) stadig kan have svært ved at få job, fordi aldersbias forhindrer ledere og ansættelsesudvalg i at se talent og udviklingsmuligheder i ældre medarbejdere (Riach o.a., 2014; Riach og Jack, 2016; Cutcher o.a., 2022).

I forhold til handicap, er det slående, hvor få medarbejdere i rullestol eller på anden vis fysisk handicappede man møder på de danske arbejdspladser. Derudover er der stigende bevidsthed om, at danske arbejdspladser er ekstremt neuro-homogene, dvs. at de ikke er gearret til at rumme folk med psykiske lidelser.²² Den indsigt bliver stadigt vigtigere i takt med, at flere og flere – både børn og voksne – får diagnoser som Aspergers, autisme og ADHD, som ikke forhindrer dem i at arbejde, men gør det svært at arbejde under samme vilkår som andre individer.

➤➤ **Der er med andre ord særligt behov for forskning, der flytter fokus fra køn til diversitet og fra diversitet til intersektionalitet. Det er ikke længere nok at se på antallet af kvinder i ledelse, men det er heller ikke nok at se på mange diversitetsaspekter isoleret fra hinanden**

Danske arbejdspladser kunne få adgang til en langt større talentgruppe, hvis man adresserede aldersbias mere systematisk (og dens intersektion med bl.a. køn), samt indrettede arbejdspladser mere hensigtsmæssigt i forhold til medarbejdere med (synlige og usynlige) handicap. Men begge områder – og mange flere til – forbliver underbelyste. Der er med andre ord særligt behov for forskning, der flytter fokus fra køn til diversitet og fra diversitet til intersektionalitet. Det er ikke længere nok at se på antallet af kvinder i ledelse, men det er heller ikke nok at se på mange diversitetsaspekter isoleret fra hinanden. For at få forstå, hvad der forhindrer større diversitet i danske organisationer – på ledelsesgangene såvel som i laboratorier og kontorer – bliver vi nødt til at forstå den måde diversitetskategorier spiller sammen, dvs. intersektionalitet. Kun med sådan viden kan vi begynde at se på, hvordan situationen kan forandres.

Intersektionalitet

Begrebet om intersektionalitet, det forhold, at vores identitetsdimensioner spiller sammen på forskellige måder, der kan resultere i diskrimination eller privilegier, blev introduceret af den amerikanske juraprofessor Kimberlé Crenshaw. Crenshaw (1989) tager udgangspunkt i den særlige diskrimination, som sorte kvinder oplever, der hverken kan reduceres til deres race eller køn og som derfor ikke opfanges i det eksisterende juridiske net. For at tydeliggøre hvordan flere identitetsdimensioner påvirker den samlede diskrimination anvender hun en kældermetaphor. I beskrivelsen af metaforen beder Crenshaw

(1989: 151-2) læseren om at forestille sig en kælder fuld af minoriteter. De står på skuldrene af hinanden, hvor dem der står nederst, har flest minoritetsdimensioner og dem, der står med hovedet mod stuegulvet 'kun' har en.

Pointen er, at antidiskriminationslovgivning ikke beskytter mod diskrimination, der skyldes flere dimensioner, og at personer, der skiller sig ud fra flertallet på flere måder, derfor diskrimineres hårdere. Men metaforen tegner også et noget forsimplet billede, hvis den flyttes fra den juridiske kontekst til en social virkelighed, hvor identitetsdimensionerne interagerer dynamisk – og ikke bare placerer nogle i bunden, mens andre er i toppen og kun nogle få kan hjælpe resten op af kælderen (Se bl.a. Bielfeld o.a., 2021; Luiz og Terziev, 2022; Villeseche o.a., 2018).

Vi kan altså med fordel tage udgangspunkt i intersektionalitet, men bruge begrebet mere nuanceret som et redskab til at blive klar over, hvordan alle identitetspositioner formes forskelligt af kombinationen af dimensioner og hvordan det giver os forskellige udsatheder, men også forskellige handlemuligheder. Luthra (2021) identificerer 12 forskellige diversitetsparametre og viser, hvordan nogle er fysiske og ofte synlige for andre (køn, alder, fysiske handicaps, seksuel orientering), andre er kognitive (personlighed, erfaring og færdigheder, uddannelse, læringsstile), mens en tredje gruppe er sociale og knyttet til livsstil (tro, økonomiske forhold, familievalg, etnicitet og kultur). Her er pointen, at vi alle er formet af alle 12 parametre og af relationen mellem dem, hvilket gør det muligt at undersøge, hvordan nogle kombinationer giver større privilegier, mens andre placerer individer i mere udsatte positioner – som vi f.eks. så det med minoritetsetniske LGBT+ personer.

Når man undersøger de dynamiske relationer mellem forskellige identitetsdimensioner, er det afgørende ikke at miste blikket for de mønstre, der fremkommer. Pointen er ikke at undsige strukturel diskrimination eller systematisk ulighed, men at vise, hvordan de overordnede tendenser rammer forskelligt for forskellige individer. Her kan klassebegrebet også med fordel genindføres – både som det, der forklares af andre parametre, og som forklaring på, at nogle personer klarer sig bedre end andre. I den klassiske kønsforskning er sammenhængen mellem køn og klasse central, og det er en kernerdiskussion, om økonomisk ulighed skal have forrang i forklaringsmodellerne eller opfattes på linje med andre identitetsdimensioner (Butler, 1998; Fraser, 1998; Friedman og Laurison, 2019). I denne artikel opfatter vi klasseskel som én dimension blandt mange – hvis dynamiske relationer i høj grad trænger yderligere belysning. Det mener vi vil åbne op for mere dynamiske og nuancerede studier af danske magtforhold, der ikke mister blik for magtens stabile skævvridning.

Fra individer og grupper (tilbage) til processer og strukturer

Ser vi på toppen af dansk erhvervsliv med et blik for intersektionalitet, bliver det tydeligt, hvor koncentreret magten er om en meget homogen gruppe. Og det giver os et blik for, hvad det er for en position, der er den normative – den

position, man tager for givet, hvis ikke andet er udtalt. Er man genkendelig som en hvid, (kultur)kristen, heteroseksuel, midaldrende, veluddannet og velstående mand uden handicaps, har man simpelthen lettere adgang til magten end alle andre. Det betyder ikke, at individer, som har disse privilegier, er skyld i, at andre ikke har dem, men det betyder, at de fortsatte problemer med ulighed og diskrimination netop ikke kan løses på individ- eller gruppeniveau. I stedet må vi ændre på de processer og strukturer, der skaber positionerne, hvilket selvfølgelig kræver en villighed til forandring fra dem, der i øjeblikket får mest ud af disse, men også har mest magt til at ændre dem.

Lad os tage et par eksempler: I dag er det kun 8 pct. af alle bestyrelsesposter i Danmark, der besættes via opslag,²³ ligesom kun fire ud af 10 stillinger i det private – mod syv ud af 10 i det offentlige – besættes via opslag,²⁴ Specielt direktørstillinger besættes ofte gennem organisationens nuværende lederes egne netværk – eller via de netværk, som headhuntere har. Det betyder, at eksisterende netværk ikke bare reproducerer, men ligefrem bestyrker sig selv – og at det er svært at komme ind i disse netværk, hvis man ikke allerede er der. Det er den samme dynamik vi ser, når journalister siger, at der ikke er kvindelige eller minoritetsetniske ekspertkilder til deres nyheder. Som en reportage fra Journalisten viser, er det sandsynligvis ikke, fordi kilderne ikke findes, men snarere fordi journalisterne ikke kender dem og skal finde måder at se ud over de eksisterende netværk for at finde dem.²⁵

For at bryde med eksisterende strukturer, er det vigtigt at blive bevidst om de normer og antagelser (eller bias), der opretholder dem. Men det er ikke nok; forandring kræver ændrede praksisser (Muhr, 2019; Ottosen og Muhr, 2021). Det er f.eks. nemmere at ændre måden, vi rekrutterer på, end det er at ændre vores ofte ubevidste antagelse om, at direktøren er en hvid mand (Soll o.a., 2015). Udfordres rammerne og processerne bliver det også nemmere at ansætte en, der ikke passer ind i den eksisterende ramme.

Med andre ord mangler vi ikke bare forskning, der identificerer eksisterende ulighed og diskrimination. Vi har tallene. Om end der, som vist ovenfor, på nogle områder er flere og mere valide tal, så er det ikke evidens, vi mangler. Forklaringer har vi efterhånden også en del af, og de peger alle på, at forandringer ikke kommer af sig selv. Derfor har vi især brug for mere forskning, der undersøger, hvordan de skæve magtforhold kan ændres. Her kan et frugtbart undersøgelsesområde være de sociale bevægelser og alternative organisationer, der i de senere år er piblet frem, f.eks. under hashtags som #metoo og #blacklivesmatter (se f.eks. Just, 2019; Just og Muhr, 2019). Hvad kan vi lære af de nye bevægelser, ikke mindst om sammenhængene mellem teknologiske udviklinger og nye magtrelationer?

Noter

- 1 https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2022.pdf
- 2 https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2021.pdf
- 3 https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2020.pdf
- 4 https://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2012.pdf
- 5 <https://www.tjekdet.dk/faktatjek/danmark-styrtdykker-i-misvisende-rangliste-over-ligestilling-mellem-maend-og-kvinder>
- 6 <https://eige.europa.eu/gender-equality-index/2021/country/DK>
- 7 <https://eige.europa.eu/gender-equality-index/2021/domain/power/DK>
- 8 <https://eige.europa.eu/gender-equality-index/2021/domain/money/DK>
- 9 <https://dm.dk/media/40018/kvindelige-akademikere-tjener-stadig-mindre.pdf>
- 10 <https://www.berlingske.dk/virksomheder/der-er-stadig-flere-danske-topchefer-der-hedder-lars-eller-peter-end>
- 11 <https://www.finansforbundet.dk/media/juqpvamd/kortl%C3%A6gning-af-kvindes-vej-til-de-%C3%B8verste-ledelsesslag.pdf>
- 12 <https://integrationsbarometer.dk/tal-og-analyser/INTEGRATION-STATUS-OG-UDVIKLING>
- 13 https://borsen.dk/nyheder/generelt/toppen-hos-de-storste-virksomheder-er-hvid?b_source=joacim-praest-nielsen&b_medium=row_1&b_campaign=list_47
- 14 <https://menneskeret.dk/nyheder/minoritetkvinder-toerklaede-fravalgt-paa-arbejdsmarkedet>
- 15 <https://menneskeret.dk/udgivelser/etnisk-profilering>; <https://mangfoldighed.dk/anders-for-ali/>
- 16 https://www.prosa.dk/fileadmin/user_upload/Politik/lgbt/146545_PROSA_Rapport_2018_LGBT_medlemmer_WEB.pdf
- 17 <https://www.bcg.com/publications/2020/inclusive-cultures-must-follow-new-lgbtq-workforce>
- 18 <https://menneskeret.dk/status/lgbt>
- 19 <https://fvm.dk/nyheder/nyhed/nyhed/lgbt-personer-skjuler-deres-identitet-for-omverdenen/>
- 20 https://www.alsresearch.dk/uploads/Publikationer/Nydanske_LGBT-personers_levevilkkaar.pdf
- 21 <https://lgbt.dk/ny-undersogelse-minoritetsetniske-lgbt-personer-har-vaesentligt-daarligere-trivsel-og-levevilkkaar-end-andre-lgbt-personer%E2%80%AF/>
- 22 <https://phabsalon.dk/jobmeddiagnosedk>
- 23 <https://boardpartner.dk/wp-content/uploads/2022/02/BoardPartner-Bestyrelses-rapporten-2022-01022022.pdf>
- 24 <https://ballisager.com/6-ud-af-10-stillinger-private-ikke-opslaaet/>
- 25 <https://journalisten.dk/deadline-har-kaempet-for-at-faa-flere-kvindelige-kilder-numer-de-gaet-i-staa/>

Referencer

- Abatecola, G, A. Caputo og M. Cristofaro (2018), "Reviewing Cognitive Distortions in Managerial Decision Making: Toward an Integrative Co-Evolutionary Framework", *Journal of Management Development*, 37(5): 409-24.
- Acker, J. (1990), "Hierarchies, jobs, bodies: A theory of gendered organizations", *Gender & Society*, 4(2): 139-58.
- Agerström, J. og D-O. Rooth (2009), "Implicit prejudice and ethnic minorities: Arab-Muslims in Sweden", *International Journal of Manpower*, 30: 43-55.
- Andersen, J.G., L. Andersen, L. Olsen, N. Ploug og S.E. Sabiers (2015), *Klassekamp fra oven: Den danske samfundsmodel under pres*, København: Gyldendal.
- Andresen, M, F. Bergdolt, J. Margenfeld og M. Dickmann (2014), "Addressing international mobility confusion: Developing definitions and differentiations for self-initiated and assigned expatriates as well as migrants", *International Journal of Human Resource Management*, 25(16): 2295-2318.
- Auster, E.R. og A. Prasad (2016), "Why do women still not make it to the top? Dominant organizational ideologies

- and biases by promotion committees limit opportunities to destination positions”, *Sex Roles*, 75: 177-96.
- Bielfeld, S.D., E.A. Stone og C.S. Brown (2021), ”Sexy, thin, and white: The intersection of sexualization, body type, and race on stereotypes about women”, *Sex Roles*, 85: 287-300.
- Borchorst, A., red. (2002), *Kønsmagt Under Forandring*, København: Hans Reitzels Forlag.
- Braddy, P.W., R.E. Sturm, L. Atwater, S.N. Taylor og R.A. McKee (2020), ”Gender bias still plagues the workplace: Looking at derailment risk and performance with self–other ratings”, *Group and Organization Management*, 45(3): 315-50.
- Brynin, M. og A. Güveli (2012), ”Understanding the ethnic pay gap in Britain”, *Work, Employment and Society*, 26(4): 574-87.
- Butler, J. (1998), ”Merely cultural”, *New Left Review*, 1: 33-44.
- Buttigieg, D. (2011), ”The business case for an age-diverse workforce” i E. Parry og S. Tyson, red., *Managing an Age-Diverse Workforce*, Palgrave Macmillan, London, pp. 7-23.
- Carbado, D.W. (2016), ”Privilege”, i A Braithwaite og CM Orr, red., *Everyday Women’s and Gender Studies*, New York: Routledge, pp. 141-6.
- Carlsson, M. og D.-O. Rooth (2007), ”Evidence of ethnic discrimination in the Swedish labor market using experimental data”, *Labor Economics*, 14: 716-29.
- Carton, A.M. og A.S. Rosette (2011), ”Explaining bias against black leaders: Integrating theory on information processing and goal-based stereotyping”, *Academy of Management Journal*, 54(6), 1141-58.
- Castilla, E.J. og S. Benard (2015), ”The paradox of meritocracy in organizations”, *Administrative Science Quarterly*, 55: 543-576.
- Christensen, B. og L. Mogensen (2020), *De Kan Godt, De Vil Gerne*. København: Gyldendal.
- Clar, M., S.L. Muhr, L.K. Reiss og K. Storm (2021), ”Unconscious bias in organizations: Discriminatory forces at work”, *Kvinder, Køn & Forskning*, 3, 5-11.
- Corrigan, P. og A. Matthews (2003), ”Stigma and disclosure: Implications for coming out of the closet”, *Journal of Mental Health*, 12(3): 235-48.
- Crenshaw, K. (1989), ”Demarginalizing the Intersection of Race and Sex: A Black Feminist Critique of Antidiscrimination Doctrine, Feminist Theory and Antiracist Politics”, *University of Chicago Legal Forum*, 1989(1): 139-67.
- Cutcher, L., K. Riach og M. Tyler (2022), ”Splintering organizational subjectivities: Older workers and the dynamics of recognition, vulnerability and resistance”, *Organization Studies*, 43(6): 973-92.
- Dervin, F. (2012), ”Cultural identity, representation and othering”, i J. Jackson, red., *The Routledge Handbook of Language and Intercultural Communication*, London: Routledge, pp. 181-95.
- Devine, P.G., P.S. Forscher, A.J Austin og W.T.L. Cox (2012), ”Long-term reduction in implicit race bias: A prejudice habit-breaking intervention”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 48: 1267-78.
- DiAngelo, R. (2015), ”White fragility: Why it’s so hard to talk to white people about racism”, [<https://goodmenproject.com/featured-content/white-fragility-why-its-so-hard-to-talk-to-white-people-about-racism-twlm/>].
- DiTomaso, N. (2021), ”Why difference makes a difference: Diversity, inequality, and institutionalization”, *Journal of Management Studies*, 58(8), 2024-51.
- Dobusch, L., L. Holck og S.L. Muhr (2021), ”The im-/possibility of hybrid inclusion: Disrupting the ‘happy inclusion’ story with the case of the Greenlandic Police Force”, *Organization*, 28(2): 311-33.
- Ejrnæs, A. (2012), ”Rammes indvandrere hårdere af den økonomiske krise?”, *Tidskrift for Arbejdsliv*, 14(1): 56-72.
- Ellersgaard, C.H., A.G. Larsen og S. Steinitz (2019), *Personer Forgår, Magten Består*, København: Hans Reitzel.
- Ferraro, H.S., G. Prussia og S. Mehrotra (2018), ”The impact of age norms on career transition intentions”, *Career Development International*, 23(2): 212-29.
- Festing, M, A. Kornau og L. Schäfer (2015), ”Think talent – think male? A comparative casestudy analysis of gender inclusion in talent management practices in the German media industry”, *International Journal of Human Resource Management*, 26(6): 707-32.
- Fraser, N. (1998), ”Heterosexism, misrecognition, and capitalism: A response to Judith Butler”, *New Left Review*, 1: 140-9.
- Friedman, S. og D. Laurison (2019), *The Class Ceiling. Why it Pays to Be Privileged*, Bristol: Bristol University Press.
- Glick, P. og S.T. Fiske (1996), ”The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(3): 491-512.
- Glick, P., M. Wilkerson og M. Cuffe (2015), ”Masculine identity, ambivalent sexism, and attitudes toward gender stereotypes”, *Social Psychology*, 46(4): 210-7.
- Gorsuch, M.M. (2019), ”Gender, sexual orientation, and behavioral norms in the labor market”, *ILR Review*, 72(4): 927-954.
- Gulløv, H.C., P. Olsen, N. Brimnes, P. Hernæs, M.V. Pedersen og E. Gøbel (2017), *Danmark og Kolonierne*, København: GAD
- Heilman, M.E. (2012) ”Gender stereotypes and workplace bias”, *Research in Organizational Behavior*, 32: 113-135.
- Henriksen, L.F., L. Holck og S.L. Muhr (2022), ”Organizing against inequality: Wage gaps and workplace unionisation among high-skilled migrants”, Working Paper, København: Copenhagen Business School.
- Hodges, M.J. og M.J. Budig (2010), ”Who gets the daddy bonus? Organizational hegemonic masculinity and the impact of fatherhood on earnings”, *Gender & Society*, 24(6): 717-45.
- Holck, L. og S.L. Muhr (2019), ”From institutionalized othering to disruptive collaboration: A postcolonial analysis of The Greenlandic Police Force”, *Equality, Diversity & Inclusion*, 41(7): 993-1013.

- Jensen, L. (2015), "Postcolonial Denmark: Beyond the rot of colonialism?", *Postcolonial Studies*, 18(4): 440-52.
- Just, S.N. (2019), "An assemblage of avatars: Digital organization as affective intensification in the GamerGate controversy", *Organization*, 26(5): 716-38
- Just, S.N. og S.L. Muhr (2019), "Together We Rise: Collaboration and Contestation as Narrative Drivers of the Women's March", *Leadership*, 15(2): 245-67.
- Jørndrup, H. (2021), "Ligestilling i nyhedsmedierne: Den danske del af undersøgelsen: Who makes the news? 2020": <https://whomakesthenews.org/wp-content/uploads/2021/08/LIGESTILLING-I-MEDIERNE-2020.pdf>.
- Kleven, H., C. Landais og J.E. Søgaard (2018), "Children and gender inequality: Evidence from Denmark", Working Paper 24219, National Bureau of Economic Research.
- Lagerman, L.C. (2019), *Farvede Forventninger*, Århus: Århus Universitetsforlag.
- Larsen, A.G. og C.H. Ellersgaard (2018), "The inner circle revisited: The case of an egalitarian society", *Socio-Economic Review*, 16(2): 251-75.
- Luhr, S. (2020), "Signalling parenthood: Managing the motherhood penalty and fatherhood premium in the U.S. service sector", *Gender & Society*, 34(2): 259-83.
- Luiz, J.M. og V. Terziev (2022), "Axes and fluidity of oppression in the workplace: Intersectionality of race, gender, and sexuality", *Organization*.
- Luhtra, P. (2021), "Diversifying Diversity", www.diversifyingdiversity.com.
- MacInnis, C.C. og G. Hodson (2012), "Intergroup bias toward "Group X": Evidence of prejudice, dehumanization, avoidance, and discrimination against asexuals", *Group Processes and Intergroup Relations*, 15(6), 725-43.
- Mahadevan, J. og K. Kilian-Yasin. (2017), "Dominant discourse, Orientalism and the need for reflexive HRM: Skilled Muslim migrants in the German context", *International Journal of Human Resource Management*, 28(8): 1140-62.
- Midtbøen, A.H. (2015), "The context of employment discrimination: Interpreting the findings of a field experiment", *The British Journal of Sociology*, 66(1): 193-214.
- Morgenroth, T., M.K. Ryan og A.L. Sønderlund (2020), "Think Manager–Think Parent? Investigating the fatherhood advantage and the motherhood penalty using the Think Manager–Think Male paradigm", *Journal of Applied Social Psychology* 51(3): 237-47.
- Morrison, A.M., R.P. White og E. Van Velsor (1987), *Breaking the Glass Ceiling: Can Women Reach the top of America's Largest Corporations?* Reading, MA: Addison-Wesley.
- Muhr, S.L. (2019), *Ledelse af Køn*, København: DJØF.
- Myerson, D.E. og J.K. Fletcher (2000), "A modest manifesto for shattering the glass ceiling. *Harvard Business Review*, 78(1): 127-36.
- Ottosen, C.L. og S.L. Muhr (2021), *Biasbevidst Ledelse*, København: Djøf.
- Siig, M. (2022), *Gid Vi Gad*, Virum: Content Publishing.
- Powell, G.N. (1999), "Reflections on the glass ceiling: Recent trends and future prospects, i GN Powell, red., *Handbook of Gender and Work*, Thousand Oaks, CA: Sage, pp. 325-46.
- Riach, K. og G. Jack (2016), "The affective economy of the business case for mature aged workers", *Social Policy and Society*, 15(4): 611-23.
- Riach, K., N. Rumens og M. Tyler (2016), "Towards a Butlerian methodology: Undoing organizational performativity through anti-narrative research", *Human Relations*, 69(11): 2069-89.
- Rosette, A.S., J.S. Mueller og R.D. Lebel (2015), "Are male leaders penalized for seeking help? The influence of gender and asking behaviors on competence perceptions", *Leadership Quarterly*, 26(5): 749-62.
- Rødje, K. og T.S. Skadegård Thorsen (2019), "Framing racialization: Djurs Sommerland as a battleground of (anti-)racism", i P Hervik, red., *Racialization, Racism, and Anti-Racism in the Nordic Countries*, London: Pelgrave, pp. 263-81.
- Schein, V.E. (1973), "The relationship between sex role stereotypes and requisite management characteristics", *Journal of Applied Psychology*, 57(2): 95-100.
- Schein, V.E. (2001), "A global look at psychological barriers to women's progress in management", *Social Issues*, 57(4): 675-88.
- Soll, J.B., K.L. Milkman og J.W. Payne (2015), "Decision making – Outsmart your own biases", *Harvard Business Review*, May, 65-71.
- Sunstein, C. og R. Hastie (2015), *Wiser, Getting Beyond Groupthink to Make Groups Smarter*, Boston: Harvard Business Review Press.
- Villeseché, F., S.L. Muhr og M. Sliwa, M (2018), "From radical black feminism to postfeminist hashtags: Re-claiming intersectionality", *Ephemera*, 18(1): 1-16.

Kulturelle dominansformers betydning for magt i det danske samfund

Den nye magtudredning

Studier af magt og magtudøvelse har i den tidligere magtudredning overvejende været udført i en politologisk tradition og med vægt på politisk og økonomisk magt. At også kulturelt betingede menings- og betydningssystemer har betydning, som for eksempel sprog, religion, uddannelse og livsstil, er dog også en veletableret erkendelse. Fagligt hører dette under sociologiens domæne, og i nyere sociologi har Pierre Bourdieus analyse af den kulturelle kapitalens samspil og modspil med den økonomiske kapital en central position. I denne artikel vil vi argumentere for

betydningen af kultur ved hjælp af en række nedslag, primært i en dansk kontekst. Vi vil hente eksempler fra nyere forskning, der kan give indsigt i den kulturelle kapitalens betydning som kilde til magt i det danske samfund, og i forlængelse af dette pege på nye væsentlige spørgsmål, som en kommende dansk magtudredning bør afdække. Vi vil se på forskellige aspekter af kulturel kapital, navnlig uddannelseskapital, klassisk dannelse, værdipolitiske orienteringer og informationskapital.

”Enhver magt til at udøve symbolsk vold, det vil sige enhver magt, som det lykkes at gøre sine betydninger gældende og at gøre dem gældende som legitime ved at skjule de styrkeforhold, der ligger til grund for dens magt, tilfører disse styrkeforhold sin egen, det vil sige rent symbolske kraft” (Bourdieu og Passeron 2006: 24).

Konklusionerne fra 1990'erne danske magtudredning blev opsummeret i bogen *Magt og demokrati i Danmark. Hovedresultater fra Magtudredningen* (Togeby o.a., 2003: 12). Udredningens hovedformål beskrives som ”at analysere det danske folkestyres tilstand ved overgangen til det 21. århundrede”. Den samlede udredning udgør på mange måder et imponerende stykke arbejde, der gennem mere end 80 bøger og skrifter særligt sætter fokus på relationen mellem statslige institutioner og befolkningen eller mellem folkestyrets institutioner og andre samfundsinstitutioner. På denne baggrund er bidragene er ikke overraskende domineret af traditionelle politologiske perspektiver på magtfordelingen mellem forskellige politiske institutioner eller mellem de politiske institutioner og borgeren.

I den sociologiske tradition finder man typisk en bredere funderet forståelse af magten. Blandt de centrale bidragsydere til en sociologisk funderet magtanalytik og ikke mindst til en forståelse af de kulturelle aspekter af magtens virke hører Pierre Bourdieu og en række senere forskere, som har søgt inspiration i hans arbejde. Som Gorm Harste i sin tid (2004) påpegede, vakte

ANNICK PRIEUR

Professor ved Institut for sociologi og socialt arbejde, Aalborg Universitet, ap@socsci.aau.dk

JAKOB SKJØTT-LARSEN

Lektor ved Institut for sociologi og socialt arbejde, Aalborg Universitet, jsl@socsci.aau.dk

det derfor undren, at Bourdieus magtanalytiske perspektiv stort set ikke var repræsenteret i den første magtudredning.

Den symbolske magt i samfundet handler, ifølge Bourdieu, i høj grad om evnen til at opretholde eller forandre bestemte forestillinger om, verden, bestemte klassifikationssystemer og forestillinger om hvad vi stræber efter, og hvad vi overhovedet kan forestille os. På den måde er magt også relateret til meningsdannelse eller til at ”skabe ting med ord” (Bourdieu 1989: 23). Det er ikke en magt som er centreret i bestemte statslige institutioner, men en definitionsmagt, som er ulige fordelt, og hvor dominerende grupper i højere grad end andre formår at opretholde og nogle gange udfordre eksisterende forestillinger om verden, hvor både medier og uddannelsessystem spiller en central rolle i skabelsen og reproduktionen af kulturelle hierarkier og sociale forskelle, og hvor livsstil og kulturelle koder spiller en central rolle i dominans- og eksklusionsmekanismer mellem sociale grupper i samfundet.

➤➤ Den symbolske magt i samfundet handler i høj grad om evnen til at opretholde eller forandre bestemte forestillinger om verden, bestemte klassifikationssystemer og forestillinger om, hvad vi stræber efter, og hvad vi overhovedet kan forestille os

Det er dette perspektiv, vi i det følgende vil argumentere for kan bidrage til nye indsigter i den kommende magtudredning. Det kan bidrage ved at bringe mere upåagtede, men ikke mindre vigtige, aspekter af magtforholdene i det danske samfund frem i lyset.

Magt og kultur

Bourdieu brugte sjældent begrebet magt, men i stedet et bredere begreb om dominans. Han sagde selv, at hans værk havde haft som udgangspunkt en forundring over: ”at verdens orden (...) i det store og hele bliver respekteret, at der ikke i højere grad forekommer overskridelser eller omvæltninger, (...) eller endnu mere overraskende, at den etablerede orden, med dens dominansforhold, dens rettigheder og dens overgreb, dens privilegier og dens uretfærdigheder, til syvende og sidst består så let, (...) og at de mest utålelige eksistensvilkår så ofte kan fremstå som værende acceptable eller endog naturlige” (Bourdieu, 1998: 7).

Social dominans handler for Bourdieu især om magt over, hvorledes ting opfattes og vurderes, og dette er en magt, der udfolder sig på baggrund af ”et samspil og en indforståethed hos det individ eller den gruppe der bliver udsat for den” (Bourdieu og Wacquant, 1996: 151). Bourdieu viser, hvordan magtforholdene sætter sig i kroppen, og betegner kroppen som en huskeseddel for sociale erfaringer, som erfaringer af sociale forskelle. Dominansen får sin selvfølgelig karakter gennem almindeligt accepterede klassificeringsprincipper, og på kulturens område kan det ses i vurderinger af forskellige kulturelle udtryk. Ikke alle udtryk regnes som lige ”fine”: Det abstrakte rangerer over det

konkrete, det sjældne over det almindelige, det, som kræver tid, anstrengelser og kundskab, over det nemt tilgængelige osv. Bourdieu viser, hvordan de uddannelsesmæssigt og kulturelt privilegerede i et samfund (de, der har en høj kulturel kapital) har en tendens til at sætte størst pris på netop den kultur, som de selv har en privilegeret adgang til, i kraft af at de i hjemmet eller i skolen har erhvervet de kompetencer, der kræves for at få udbytte af f.eks. avantgardelitteratur eller moderne billedkunst.

➤➤ **Det handler om at afdække, hvorledes kulturel og økonomisk kapital både hver for sig og ved at virke sammen bidrager til, at der opstår komplekse mønstre af social differentiering og eksklusion**

Bourdieus begreb om kulturel kapital blev først udviklet i arbejder om social reproduktion gennem uddannelsessystemet og senere anvendt mere bredt i *La Distinction* (1979/1984). I denne bog gives der aldrig en egentlig definition af begrebet ”kulturel kapital”, men det spænder i de konkrete analyser fra formel uddannelse, kendskab til klassisk musik, præference for moderne kunst og til fyldte bogreoler. Bourdieus pointe med at inddrage disse kulturelle aspekter i sin analyse af magtens virke er ikke, at kulturen og de symbolske aspekter af samfundslivet har overtaget økonomiens rolle, snarere handler det om at afdække, hvorledes kulturel og økonomisk kapital både hver for sig og ved at virke sammen bidrager til, at der opstår komplekse mønstre af social differentiering og eksklusion.

Vi har i en række tidligere arbejder diskuteret betydningen af kulturel kapital i Danmark (blandt andre Faber o.a., 2012, Prieur, 2021). I det følgende vil vi zoome ind på den kulturelle kapitalens betydning som kilde til magt gennem nogle tematiske nedslag primært i nyere arbejder fra Danmark eller andre nordiske lande. Formålet er at pege på nogle væsentlige spørgsmål, som i begrænset omfang er belyst, og som en kommende dansk magtudredning efter forfatternes mening bør berøre.

Vi vil organisere fremstillingen efter nogle forskellige facetter af det, Bourdieu betegner som kulturel kapital: For det første uddannelseskapital. For det andet klassiske kulturelle kompetencer. For det tredje koblingen til moralske og værdimæssige skel. For det fjerde kulturel kapital som informationskapital.

Kulturel kapital i form af uddannelseskapital

Når Bourdieu og Passeron (1990) tillagde skolen en afgørende betydning for den sociale reproduktion i samfundet, var det først og fremmest, fordi de i skolens virkemåde kunne iagttage sociale selektions- og anerkendelsesprocesser af den viden og de færdigheder, de kulturelt privilegerede børn bragte med sig hjemmefra – ikke mindst deres naturlige selvsikkerhed. Uddannelsessystemet indtager også en central position i Bourdieus (1996) undersøgelser af de juridiske, administrative og politiske felter i Frankrig. Her undersøges det ikke

mindst, hvordan de franske eliteuniversiteter spiller en helt central rolle for både rekruttering, socialisering og legitimering af en fransk "statsadel".

I en nutidig dansk kontekst kan man desværre også erfare, at der på trods af ekspansion i udbuddet af uddannelser samt gratis adgang og uddannelsesstøtte undervejs fortsat er væsentlige sociale forskelle med hensyn til, hvem der opnår adgang til de gymnasiale og videregående uddannelser (Hansen, 1995; Munk, 2003, Benjaminsen, 2006; McIntosh og Munk, 2006; Tverborgvik o.a., 2013; Andrade og Thomsen, 2018; Karlson, 2021). Ét studie opgør eksempelvis chancen for mindst at opnå en uddannelse på bachelorniveau som tre gange større hos børn af forældre, der selv har et tilsvarende uddannelsesniveau sammenlignet med børn af ufaglærte forældre (Andrade og Thomsen, 2018). En af de væsentlige mekanismer i denne ulighed i uddannelse kan henføres til tilstedeværelsen af kulturelle ressourcer i familien (Holm og Jæger, 2007).

En række senere arbejder er kommet nærmere, hvorledes uligheder i chancer for succes i skolen ikke bare skabes i interaktionerne mellem børn og skole, men også i interaktionerne mellem børn og forældre samt mellem forældre og skole. Lareau (2011) benytter betegnelsen "concerted cultivation" om, hvordan de højere klassers forældre tilgår børnenes lektier, fritidsaktiviteter og karriereplaner. Gennem forældrenes dybe involvering i deres følelser og tanker opnår børnene selvtillid og tro på, at de godt kan lykkes i det, de giver sig til. Arbejderklassens forældre har en mere afslappet opdragelsesstil, hvor børnene overlades mere til sig selv. Hvis forældrene selv har dårlige minder fra deres skolegang, kan de ønske at beskytte børnene fra skolen og tale dens betydning ned (Reay, 2006). De højere klassers opdragelsesstil understøttes af moralske diskurser om forældreskab, især om godt mødreskab (Byrne, 2006, Gillies, 2007).

Dette ses også i danske studier. Faber (2008) finder klare forskelle i opdragelsesstile, med gensidige bebrejdelser klasserne imellem: Mod de mindre privilegerede for at give dem forkert mad, mod de rige for ikke at have tid til deres børn eller for at pace dem. De højt uddannede er også meget mere investerede i deres børns skolearbejde og uddannelsesplaner. Akselvoll (2016) har vist store forskelle i forældres involvering i skole-hjem-samarbejdet. Thomsen o.a. (2019) analyserer forskelle mellem privilegerede og mindre privilegerede familier og finder, at forældres forventninger sammen med deres opdragelsesstile har stor betydning for børnenes uddannelsesaspirationer og succes.

Der savnes dog en mere nuanceret viden om eventuelle horisontale forskelle i de måder, hvorpå kulturelle privilegier videregives inden for forskellige samfundsgrupper og uddannelsesretninger, samt hvordan køn spiller ind i disse processer. Sådanne forskelle identificeres af Helene Aarseth (2018) i et studie af opdragelsesformer og skoleorienteringer i henholdsvis en kulturel elite og en økonomisk elite i Norge. Hun finder, at der i den førstnævnte lægges vægt på en refleksiv og lystbetonet læring, mens der i den sidstnævnte lægges

mere vægt på robusthed og konkurrenceparathed. I en dansk kontekst har Bach (2014) studeret opdragelsesstile blandt økonomisk velstående danskere, og blandt andet afdækket, hvorledes disse forældre aktivt benytter børnenes deltagelse i sport til at styrke både deres egne og børnenes netværk. Men der findes os bekendt endnu ikke studier, der giver et sammenligningsgrundlag mellem eliter.

»» Når en kommende dansk magtudredning bør kaste et blik på kulturel kapital som uddannelseskapital, skyldes det dels, at skolen spiller en afgørende rolle i sociale selektionsprocesser med afgørende betydning for børnenes senere position i samfundet

Når uddannelse er så vigtig i relation til magt, er det selvsagt også, fordi uddannelse giver adgang til de gode jobs, og derigennem til økonomiske ressourcer. Uddannelse giver også adgang til politisk indflydelse. Eksempelvis har medlemmerne af folketinget i langt højere grad en lang videregående uddannelse, når man sammenligner med befolkningen generelt (Olsen 2010). Når Christoph Ellersgaard og Anton Grau Larsen (2015) i deres afdækning af den samlede danske magtelite konkluderer, at der er en klar overrepræsentation af kandidater inden for blandt andet økonomi, jura og statskundskab fra de gamle etablerede universiteter i eliten, er det også udtryk for, at de danske eliter – i lighed med de amerikanske, franske og britiske – udvælges, tilegner sig kulturelle koder og lærer hinanden at kende gennem deres vej i uddannelsessystemet. Der kan dog også findes tegn på, at et mere egalitært dansk uddannelsessystem faktisk udfordrer reproduktionen af eliter i det danske uddannelsessystem, og at det i et vist omfang flytter processerne for udskillelse og socialisering af eliterne til arbejdslivet med udvalgte virksomheder og organisationer som de centrale omdrejningspunkter (Ellersgaard o.a., 2019).

Når en kommende dansk magtudredning bør kaste et blik på kulturel kapital som uddannelseskapital, skyldes det dels, at skolen spiller en afgørende rolle i sociale selektionsprocesser med afgørende betydning for børnenes senere position i samfundet. Her udgør samspillet mellem familiens uddannelsesstrategier, fritidslivet og skolen et centralt og i en dansk kontekst underbelyst mekanisme i den sociale reproduktion. Samtidig savnes en mere nuanceret viden om eventuelle horisontale forskelle i de måder, hvorpå kulturelle privilegier videregives inden for forskellige samfundsgrupper og uddannelsesretninger, samt hvordan køn spiller ind i disse processer. Sidstnævnte gælder også for de videregående uddannelser, hvor horisontale forskelle mellem den kulturelle kapital, der præger de forskellige uddannelsesretninger og senere karriereforløb, kunne være væsentlige at få undersøgt nærmere.

Kulturel kapital som klassisk kulturel kompetence

Umiddelbart ser det ud til, at den klassiske form for kulturel dannelse har mindre betydning i Danmark i dage end Bourdieu tillagde den i *La Distinction* (1979). I vores egen undersøgelse af befolkningen i Aalborg i 2004 (Faber o.a., 2012) konkluderes der for eksempel, at man godt kunne påvise forskelle i præferencer og praksisformer efter niveau af både kulturel og økonomisk kapital, men de som lå i den ”finkulturelle” ende var langt fra lige så ”fine”, som dem i de tilsvarende positioner var i *La Distinction*. Der var ikke meget klassisk dannelse over deres kultur, og for eksempel var der knapt nogen, der så en forskel på at have Stravinsky eller Bizets Carmen blandt deres musikalske præferencer. Der var tillige kun meget få, der sluttede op om mere avantgarde-kulturelle valg, som installationskunst og læsning af Svend Åge Madsen.

Dansk grundskole og gymnasium giver ligeledes et ret overfladisk kendskab til den klassiske kultur, og der er intet der tyder på, at denne kultur skulle have en stærk position som legitim kultur på den måde, at man vil føle sig dum (og altså udsat for en form for symbolsk vold i bourdieuske termer), hvis det kommer frem i et middagsselskab, at man aldrig har læst Blixen eller Bang, ikke kender de klassiske komponister eller ikke kan relatere til hverken Eckersbergs klassiske eller Eliassons nutidige kunst.

Men den klassiske dannelse skal nok ikke helt afskrives, hvilket nogle nyere norske studier giver et praj om. I et studie fra Stavanger viser Vassenden og Jonvik (2019, 2021), at selv om den traditionelle klassiske kultur ikke spiller en særlig stor rolle, har højtuddannede reflekterede præferencer hvad angår litteratur, billedkunst, musik mv., hvor de altså systematisk adskiller sig fra andre sociale grupper. Dette svarer til fundene i vores studie fra Aalborg, men Vassenden og Jonvik kan også vise, at de højtuddannedes orienteringer på disse områder faktisk er ret vigtige for deres selvforståelse. Mens de lavt uddannede er temmelig ligeglade med andres præferencer, lægger de højtuddannede i langt større grad afstand til præferencer, de ikke synes om. I interviews tøver de for eksempel ikke med at nedgøre andre folks huse eller kunst på væggene. Samtidigt er de påpasselige med ikke at fremstå som snobbende i møder med mennesker fra andre sociale grupper, hvorfor de i disse situationer er forsigtige med åbent at give udtryk for deres smagsdomme. Diskretionen kan medføre, at de, der ikke lukkes ind i cirklerne grundet ”forkert” smag og stil, aldrig gennemskuer, hvorfor de holdes ude. På den måde kan kulturel smag medvirke til, at højtuddannede lukker sig om sig selv.

Disse lukningsprocesser starter tilsyneladende tidligt. I et studie fra et gymnasium i Oslo med en overrepræsentation af børn fra hjem med meget kulturel kapital (Oslo Katedralskole, eller Schola Osloensis) finder Pedersen o.a. (2018), at de unge faktisk værdsætter den klassiske kulturelle kanon og også værdsætter akademiske præstationer højt. Det ser ud til, at den klassiske fin-kultur her har fået en status som subkulturel markør, altså qua sin sjældenhed. Eksemplet viser, at de unge også selv er aktive aktører den sociale reproduktion.

tion: Først gennem deres valg af skoler og af studieretninger, hvor de mener de vil passe ind, dernæst gennem deres valg af stilmæssige identitetsmarkører.

Börjesson o.a. (2016 a, b) har vist, hvorledes svenske elever ved de mest krævende studieprogrammer udvikler en selvforståelse som hårdtarbejdende og talentfulde. Denne tager de med sig videre til de mest prestigøse universitetsuddannelserne, hvor de studerende adskiller sig fra andre gennem en række kulturelle valg. De fleste af disse valg er ikke traditionelt finkulturelle, men de markerer selvstændighed og forskellighed, også mellem de forskellige prestigøse uddannelser. Tilsvarende mekanismer har Pasquier (2005) fundet i et studie af tre parisiske gymnasier, der rekrutterer fra forskellige sociale grupper: musikpræferencer og andre populærkulturelle markeringer skaber gruppeidentifikationer og former planer for de unges videre løbebaner.

Vi mangler opdateret dansk forskning, der kan vise, om tilsvarende udelukkelsesmekanismer baseret på kulturel smag gør sig gældende. Dette burde indgå i en kommende dansk magtudredning.

Kulturel kapital knyttet til moralske værdier og politiske skel

En af de væsentlige modsætninger i vores studie af Aalborg (Faber o.a., 2012) viste sig at kunne trækkes mellem, hvad der kan betegnes som en international orientering og en mere lokal orientering. Skellet kom frem i forbindelse med, hvorvidt respondenterne var interesserede i lokale nyheder i fjernsyn eller i den lokale avis eller ej; om de var til traditionel dansk mad eller til eksotiske retter, om de kunne lide dansksproget popmusik eller ikke mv. Denne modsætning mellem internationale og lokale orienteringsmåder kan kobles til mere generelle skel mellem et værdipolitisk højre og et værdipolitisk venstre (Harrits o.a., 2010). Hos Stubager (2010) fremstilles denne modsætning som funderet i uddannelsesskel og dermed som en skillelinje, som supplerer de klassebaserede forskelle i fordelingspolitikken. Andre peger på mængden og sammensætningen af kulturel og økonomisk kapital som de væsentligste sociale skel i både fordelingspolitiske og værdipolitiske spørgsmål (Harrits o.a., 2010; Prieur og Skjøtt-Larsen, *in press*).

➤ Ligesom finkulturen i dens foranderlige former kan sætte forskel mellem grupper i samfundet, så kan moralske værdier og politiske holdninger også fungere som symbolske markører

Ligesom finkulturen i dens foranderlige former kan sætte forskel mellem grupper i samfundet, så kan moralske værdier og politiske holdninger også fungere som symbolske markører. Det gælder f.eks., som nævnt ovenfor, i fortællinger om forældreskab, hvor problematiseringer af nogle forældres pålægschokolade i børnenes madpakke modsvares af hævede øjenbryn over fortravelsen hos andre forældre (Faber, 2008). Det gælder også blandt de kulturelt privilegerede dele af den norske gymnasieungdom, hvor det er klimabevidsthed, vegetarianisme, antiracisme, feminisme og anti-kommercielle

holdninger, der ligger øverst i hierarkiet over efterstræbelsesværdige holdninger (Pedersen o.a., 2018). Disse holdninger modsvares af et langt større fokus på materielt forbrug sammen med kønsstereotypiske kropsidealer hos deres økonomisk privilegerede studenterkammerater (Jarness o.a., 2019; Halvorsen og Ljunggren, 2020).

De mest presserende spørgsmål en kommende magtudredning bør fokusere på i denne sammenhæng er, hvordan kulturelle værdier og politiske holdninger struktureres af økonomiske såvel som kulturelle ressourcer. Her kan der skeles til Thomas Piketty's (2018), analyse af de nye værdimæssige og politiske skillelinjer, der kendetegner USA og Europa, hvor en veluddannet elite med værdier præget af "rationalitet, åbenhed, demokratisk samtale og kulturens rolle" i nogle spørgsmål står i et modsætningsforhold til en økonomisk privilegeret elite præget af værdier som "opfindsomhed og viril effektivitet" (Piketty, 2020: 707), hvorimod disse eliter i andre spørgsmål forenes. Her vil det ikke mindst være interessant at se på, hvordan fremkomsten af en række nye dagsordener som klima, ligestilling, LGBT++ og ytringsfrihed kan strukturere de værdimæssige konflikter mellem grupper med ulige adgang til forskellige typer privilegier.

Kulturel kapital som informationskapital

I sit senere forfatterskab foreslog Bourdieu (Bourdieu og Wacquant, 1996: 104) at erstatte begrebet kulturel kapital med informationskapital, som han lancerede som et bredere begreb, der omfatter alle former for viden. Han kunne ikke foregribe den udvikling, der er sket med det allestedsnærværende internet, men udviklingen synes kun at have gjort begrebet mere relevant.

Det synes rimeligt at forvente, at udbredelsen af internettet har røkket ved de gamle kulturelle hierarkier, idet der er sket en demokratisering af adgang til viden og kompetencer. Det gælder videnskabelige (f.eks. sundhedsfaglige eller juridiske) kompetencer, hvor professionernes vidensmonopol på mange måder er blevet brudt. Men heller ikke adgangen til kulturelle kompetencer er eksklusiv på samme måde som tidligere, idet man i princippet kan finde "alt" på nettet – musik, kunst, litteratur mv.

Meget tyder dog på, at den øgede tilgængelighed af information ikke ubetinget leder til øget demokratisering. Det er alment kendt, at internettet flyder over med desinformation, og at uddannelse giver vigtige ressourcer til at sortere i informationsstrømmene.

I et svensk studie viser Thomas Danielsson (2011), hvordan unge mænds tilgang til sociale medier varierer med deres adgang til økonomisk og kulturel kapital, herunder at de privilegerede mænd i højere grad end de mindre privilegerede benytter digitale medier på måder, som kan understøtte symbolske afkast i et uddannelsesforløb. Tilsvarende finder Johan Lindell og Jan Frederik Hovden (2018) en klar tendens til, at mediebrug i Norge er differentieret på en måde, der understøtter eksisterende statusforskelle snarere end at udviske

dem. I et studie af brugen af online medier finder Stina Bengtsson (2015) ligeledes, at der er forskel i brugen af websites mellem studerende fra forskellige universitetsuddannelser ved Södertörn Universitetet i Sverige, samt at sådanne forskelle i et vist omfang er relateret til de studerendes øvrige kulturforbrug og til kulturforbruget hos deres forældre.

I en dansk kontekst er der studier af klasse, medieforbrug og demokratiske praksisformer undervejs, blandt andet i projektet *Datapublics* (Hartley o.a., 2020-2023), men der er foreløbigt meget begrænset viden om sammenhænge mellem digitalisering og kulturelle dominansrelationer. Hartley o.a. (2021) argumenterer for, at digitaliseringen nu videreføres i form af en *dataficering* af samfundet, der må antages at have vidtrækkende betydninger for demokratiet, idet offentligheden ændres. Dataficering handler ifølge disse forfattere om de kvantificerende processer, digitaliseringen har muliggjort, hvor menneskers interaktioner tælles op og gøres tilgængelige som informationskilder. De digitale mediers anvendelser af algoritmer skaber tilpassede informationsstrømme, der således spalter den offentlige samtale. Forfatterne argumenterer for behovet for mere viden om de nye magtdynamikker, der knytter sig til digitale færdigheder og forståelser, samt til hvorledes disse er forbundet med traditionelle magtdynamikker.

Vi vil endvidere pege på nødvendigheden af at undersøge, hvilken betydning de nye digitale medier har som kamppladser i de løbende værdikampe og kulturkampe, hvor forskellige sociale grupper kæmper om at definere virkeligheden, om at skelne sandhed fra usandhed og om at etablere deres visioner og værdier som legitime.

Kulturel kapital, sociale grænsedragninger og kulturel dominans

Vi har i denne artikel fokuseret på en række områder, hvor kultur og kulturelle dominansformer har betydning for magtrelationer i det danske samfund. Med inspiration fra Bourdieu har vi særligt set på de symbolske aspekter af magt- eller dominansrelationer, og vi har peget på en række områder, hvor den ulige adgang til særligt kulturelle ressourcer har betydning. Vi tog udgangspunkt i den ulige adgang til uddannelseskapital, hvilket formentlig også det bedst belyste af de områder, vi har fremhævet, men det er også et område, som har en helt afgørende betydning i et vidensbaseret samfund som det danske. Vi har på den ene side forsøgt at vise, hvordan denne ulighed opretholdes gennem familien og gennem skolen og på den anden nogle mindre indlysende måder, hvorpå denne forskel får betydning, nemlig når uddannelse kobles sammen med andre og mere upåagtede skel. Vi har derfor også belyst betydningen af klassiske former for kulturel kapital ud fra en antagelse om, at kulturelle forskelle kan bremse den sociale mobilitet i samfundet, fordi fraværet af specifikke kulturelle koder eller viden kan indskrive sig i dominansrelationer og hindre adgangen til eftertragtede netværk mv. De kulturelle skel går, som vi har vist, også sammen med politiske eller værdirelaterede forskelle. Vi har

videre, under en overskrift om kulturel kapital som informationskapital, rejst spørgsmål om nye digitale distinktionsformer er i færd med at formes omkring de samme skel.

Samlet set har vi således forsøgt at kaste lys på nogle mere upåagtede dominansformer, der, ved siden af alle de åbenbare, der knytter sig til politisk og økonomisk magt, også bidrager til at opretholde ulighed i det danske samfund. Samlet bidrager disse skel til at forme symbolske grænser og subtile udelukkelsesmekanismer, som for de mindre privilegerede kan være svære at identificere og derved også svære at sætte sig op imod.

En yderligere værdi i denne tilgang er, at den er særligt egnet til at rette opmærksomheden mod de konfliktlinjer, der er under dannelse. Når Sofie Lindes tale til Zulu Awards den 27. august 2020 om lønforskelle mellem mænd og kvinder og om seksuelle krænkelser i mediebranchen eksempelvis blev så skelsættende, som den gjorde, så handler det formentlig ikke kun om, at Linde har privilegeret adgang til medierne, men også i høj grad om at hun på netop dette tidspunkt i historien italesætter nogle uligheder, som på baggrund af langvarige kulturkampe ikke længere blev opfattet som legitime, og som eksempelvis #MeeToo-bevægelsen på en international scene også havde vist kunne ændres.

Når vi ved, at unge fra højtuddannede hjem i dag ikke bare er optaget af spørgsmål knyttet til køn og seksualitet, men også af klimaspørgsmål og racisme, er det forventeligt, at vi vil se flere konflikter på disse områder i tiden, der kommer. Begrebet ”woke” er for alvor kommet ind i samfundsdebatten, og skellene trækkes stadigt skarpere op – mellem de, der ser sig selv som særligt politisk bevidste og tolerante, og de, der ser identitetspolitik som et angreb på etablerede værdier samt på ytringsfriheden. Den morgen, hvor disse linjer skrives, kommer nyheden ud om, at 50 store biler parkeret på Frederiksberg har fået dækkene piftet i løbet af natten. For den kommende magtudredning anser vi, at det bør være af værdi at forstå den kontekst, disse konflikter indgår i.

Referencer

- Akselvoll, M.Ø. (2016), *Folkeskole, forældre, forskelle: Skole-hjem-samarbejde og forældreinvolvering i et forældreperspektiv*, Ph.d.-afhandling, Roskilde: Roskilde Universitet.
- Andrade, S.B. og J.P. Thomsen (2018), ”Intergenerational Educational Mobility in Denmark and the United States”, *Sociological Science*, 5(5).
- Bach, D. (2014), ”Parenting among wealthy Danish families: a concerted civilizing process”, *Ethnography and Education*, 9(2): 224-37.
- Bengtsson, S. (2015), ”Digital distinctions: mechanisms of difference in digital media use”, *Journal of Media and Communication Research*, 31(58): 30-48.
- Benjaminsen, L. (2006), *Chanceulighed i Danmark i det 20. århundrede. Udviklingen i intergenerationelle uddannelses- og livschancer*, Sociologisk Institut, Københavns Universitet.
- Bourdieu, P. (1984 [1979]), *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*, London: Routledge.
- Bourdieu, P. (1989), ”Social Space and Symbolic Power”, *Sociological Theory*, 7(1): 14-25.

- Bourdieu, P. (1998), *Den maskuline dominans*, København: Tiderne skifter.
- Bourdieu, P. (1996), *The state nobility: Elite schools in the field of power*, Cambridge, UK: Polity Press.
- Bourdieu, P. og Passeron, J.-C. (2006), *Reproduktionen – Bidrag til en teori om uddannelsessystemet*, København: Hans Reitzel Forlag.
- Bourdieu, P. og L. Wacquant (1996), *Refleksiv sociologimål og midler*, København: Hans Reitzels forlag.
- Byrne, B. (2006), *White Lives. The Interplay of Race, Class and Gender in Everyday Life*, London: Routledge.
- Börjesson, M., D. Broady, B. Le Roux, I. Lidegran og M. Palme (2016a), "Cultural capital in the elite subfield of Swedish higher education", *Poetics*, 56: 15–34.
- Börjesson, M., D. Broady, T. Dalberg og I. Lidegran (2016b), "Elite Education in Sweden. A Contradiction in Terms"? i C. Maxwell og P. Aggleton, red. *Elite Education – International perspectives on the education of elites and the shaping of education systems*, London: Routledge.
- Danielsson, M. (2011), "Digital Media as Classified and Classifying: the Case of Young men in Sweden", *Journal of Media and Communication, ECREA Special Issue*, 2(2): 57–71.
- Ellersgaard, C.H., J.A. Lunding, L.F. Henriksen og A.G. Larsen (2019), "Pathways to the power elite: the organizational landscape of elite careers", *The Sociological Review*, 67(5): 1170–92.
- Faber, S.T. (2008), *På jagt efter klasse*, Ph.d.-afhandling, Institut for Sociologi, Socialt Arbejde og Organisation, Aalborg Universitet.
- Faber, S.T., A. Prieur, L. Rosenlund og J. Skjøtt-Larsen (2012), *Det skjulte klassesamfund*, Aarhus Universitetsforlag.
- Gillies, V. (2007), *Marginalized Mothers. Exploring working class experiences of parenting*, New York: Routledge.
- Halvorsen, P. og J. Ljunggren (2020), "A new generation of business masculinity? Privileged high school boys in a gender egalitarian context", *Gender and Education*, 33(5).
- Hansen, E.J. (1995), *En generation blev voksen*, Socialforskningsinstituttet, 95(8), København.
- Harste, G. (2004), "Magtudredningens magt – i enevældens skygge"? *Tidsskriftet GRUS*, 71: 45-68.
- Hartley, J.M. o.a. (2020-2023), "DATAPUBLICS – Transforming Journalism and Audiences in the age of datafication", Forskningsprojekt, RUC.
- Hartley, J.M., M. Bengtsson, A.S. Hansen og M.F. Sivertsen (2021), "Researching publics in datafied societies", *New Media & Society*, 1-19 (preview).
- Harrits, G.S., A. Prieur, J. Skjøtt-Larsen og L. Rosenlund (2010), "Class and politics in Denmark: Are both old and new politics structured by class"? *Scandinavian Political Studies*, 33(1): 1-27.
- Holm, A., og M.M. Jæger (2007), "Does parents' economic, cultural, and social capital explain the social class effect on educational attainment in the Scandinavian mobility regime"? *Social Science Research*, 36(2): 719-44.
- Jarness, V., W. Pedersen og M.P. Flemmen (2019), "The discreet charm of the children of the bourgeoisie: economic capital and its symbolic expressions at an elite business school", *British Journal of Sociology*, 70: 1402-23.
- Karlson, K.B. (2021), "Is Denmark a much more educationally mobile society than the U.S.?" Comment on Andrade and Thomsen, 2018, "Intergenerational Educational Mobility in Denmark and the United States", *Sociological Science* 8: 346-58.
- Lareau, A. (2011), *Unequal Childhoods: Class, Race, and Family Life*, Berkeley, University of California Press.
- Larsen, A., G., C. Ellersgaard og M. Bernsen (2015), *Magteliten. Hvordan 423 danskere styrer landet*, Politikens forlag.
- McIntosh, J., og M.D. Munk (2006), *Family background and secondary educational choices: Changes over five Danish cohorts*, Working paper, SFI, 06:2006.
- Munk, M.D. (2003), "Livschancer og social mobilitet", *Dansk Sociologi*, 17.
- Olsen, L. (2010), *Eliternes triumf. Da de uddannede klasser tog magten*, Rødovre. Forlaget Sohn.
- Pasquier, D. (2005), *Cultures lycéennes. La tyrannie de la majorité*, Paris: Autrement.
- Pedersen, W., V. Jarness, M.P. Flemmen (2018), "Revenge of the nerds: Cultural capital and the politics of lifestyle among adolescent elites", *Poetics*, 70: 54-66.
- Prieur, A. (2021), "Ny nordisk kulturel kapital", *Praktiske Grunde*, 15(1): 17-26.
- Prieur, A. og J. Skjøtt-Larsen (under udgivelse), "Class, confidence and political conflicts in a Nordic welfare society", i C. Hugrée, E. Penissat, A. Spire og J. Hjelbrekke, red., *Class Boundaries in Europe*, London: Routledge.
- Reay, D. (2006), "Doing the Dirty Work of Social Class? Mothers' Work in Support of Their Children's Schooling", *The Sociological Review*, 53: 104-16.
- Tverborgvik, T., L.B. Clausen., B. Larsen, S.G. Thorsted og E. Lyng (2013), "Intergenerational Educational Mobility in Denmark", *Scandinavian Journal of Educational Research*, 57(5): 544-60.
- Stubager, R. (2013), "The Changing Basis of Party Competition: Education, Authoritarian-Libertarian Values and Voting", *Government and Opposition*, 48: 372-97.
- Togeb, L. o.a., red. (2003), *Magt og demokrati i Danmark. Hovedresultater fra Magtudredningen*, Aarhus: Aarhus Universitetsforlag.
- Vassenden, A. og M. Jonvik (2019), "Cultural capital as a hidden asset: Culture, egalitarianism and inter-class social encounters in Stavanger, Norway", *Cultural Sociology*, 13(1): 37-56.
- Vassenden A. og M. Jonvik (2021), "Live and let live? Morality in symbolic boundaries across different cultural areas", *Current Sociology*, preview.
- Aarseth, H. (2018), "Fear of Falling – Fear of Fading: The Emotional Dynamics of Positional and Personalised Individualism", *Sociology*, 52(5): 1087-1102.

Forskydninger i retlige felter mod privatiseringer af retten? Input til en ny magtudredning

Den nye magtudredning

Gennem tre nedslag fokuserer denne artikel på de dele af de retlige felter, der ikke normalt undersøges, når juridiske eliter er i søgelyset. Første nedslag diskuterer, hvordan de store advokatfirmaer har forrykket retlige hierarkier og via deres rådgivning af virksomheder og store organisationer får en anden betydning for rettens udvikling end tidligere. Andet nedslag behandler, hvordan globaliseringen bl.a. via de store advokatfirmaer skaber ret i markedsfora uden for nationalstaterne men med betydning for

nationalstaterne. Tredje nedslag diskuterer, hvordan mulighedsbetingelserne for den ret, der skabes i EU og nationalstaterne, i høj grad er påvirket af professionelle lobbyorganisationer (og advokater), der repræsenterer markedsaktører. Alle tre nedslag peger på, at retlige felter forskydes mod økonomien og hermed privatiseres. Herved fokuserer artiklen på andre aktører og processer, end magtudredningen fra begyndelsen af 2000'erne gjorde.

Jurister har ofte været anset som en væsentlig og dominerende profession, der sikrede de moderne vestlige staters udvikling. Retten er blevet set som statens sprog, der gav den juridiske profession en helt central rolle i modernitetens fremvækst (Durkheim, 1984; Weber, 1978; Parsons, 1954; Aubert, 1976; Luhmann, 1981). I Danmark var jurister særligt op gennem det 19. århundrede altdominerende i forvaltningen, hvor uddannelseskapital begyndte at være en væsentlig forudsætning for at få dominerende stillinger sammen med nye former for social kapital. Men med en række nye uddannelser op gennem det 20. århundrede overtog andre fagligheder en række af juristernes klassiske positioner (Blegvad, 1973; Blegvad, 1975; Hammerslev, 2003) på trods af en stigende retliggørelse af samfundet (Habermas, 1987). Opsamlingen på magtudredningen fra 2001 konkluderede da også, at i den administrative elite blev juristerne færre, selvom de stadig var dominerende (Christiansen et al., 2001). I forlængelse heraf har tidligere undersøgelser vist, hvordan jurister numerisk blev erstattet af andre uddannelsesgrupper i politik (Pedersen, 1972). Magtudredningens opsamling fokuserede også på den dømmende magts elite, og den konkluderede, at domstolseliten ligner befolkningen mindst af alle elitegrupper (Christiansen et al., 2001). Internt blandt alle dommere har forskningen også vist, at der er en differentiering i forhold til social baggrund afhængig af, hvor i landet ansættelsen er, og på hvilket niveau domstolen er: Der er en mere udpræget grad af social kapital i og omkring hovedstadens domstole end i resten af landet – og dommerne i Københavnsområdet ligner mere dommere ved de højere domstole end dommere i resten af landet (Ham-

OLE HAMMERSLEV
Professor, Juridisk Institut,
Syddansk Universitet,
ohv@sam.sdu.dk

merslev, 2003). Uden at relatere dommernes sociale position til domstolenes juridiske position konkluderer Christensen (2003) i sit bidrag til magtudredningen, at domstolene spiller en mere aktiv rolle som en tredje statsmagt i dag end tidligere; nu anser domstolene ikke blot sig selv som statens tjenere, men også som retsstatens vogtere. Med andre ord tiltager domstolene sig en mere markant juridisk profil i forhold til lovgiver og forvaltning. Lignende konklusioner kan man finde, når brugen af internationale domstole undersøges. Sådanne studier viser, hvordan internationale domstole får betydning i nationale magtfulder og for fortolkningen af national ret (Madsen, 2013).

I disse undersøgelser, som afspejler den skandinaviske forskning om den juridiske profession og elite generelt, er hovedfokus på jurister ansat i statens institutioner. At fokusere på de statslige institutioner og aktører, når juridiske eliter skal undersøges, er ganske naturligt, da den juridiske forskning som oftest har set på ret som værende vedtaget i parlamentet af politikere, anvendt og implementeret af ministerier (jurister) og fortolket og dømt af dommere ved domstolene. På den vis følger magtforståelsen forestillingen om den klassiske tredeling af (stats)magten, som Montesquieu (2015) formulerede det tilbage i 1748. Denne forståelse kommer da også til udtryk i den del af den danske magtudredning, der undersøgte *Den europæiske forbindelse* (Blom-Hansen og Christensen, 2004). I denne målte Blom-Hansen og Christensen kvantitativt, hvorvidt Danmarks medlemskab af EU udhuler den danske stats råderum. Deres konklusion var, at det gør medlemskabet ikke. Ifølge forfatterne overlades et stort råderum til de danske politikere selv på de områder, hvor EU-reguleringen påvirker dansk ret.

 **Med intensiverede globaliseringsprocesser er der sket forskydninger mod netværk af markedsaktører, hvor globale virksomheder og stadig større advokatfirmaer både overtager nogle af statens traditionelle opgaver og samtidig bliver medskabere af forskellige former for regulering, der både foregår indenfor og udenfor nationalstaternes rammer**

Magtudredningen fra begyndelsen af 2000-tallet tog altså udgangspunkt i juridiske elitepersoner ansat i staten og på regulering initieret ud fra formelle lovgivningsprocesser i nationalstaten og EU. Men med intensiverede globaliseringsprocesser er der sket forskydninger mod netværk af markedsaktører, hvor globale virksomheder og stadig større advokatfirmaer både overtager nogle af statens traditionelle opgaver og samtidig bliver medskabere af forskellige former for regulering, der både foregår indenfor og udenfor nationalstaternes rammer. Ud fra eksisterende forskning eksemplificerer denne artikel nogle af de sammenhængende forskydninger, der har påvirket retlige felter og hermed juridiske eliter de seneste 20-30 år. Formålet er at pege på nogle af de aktører og problematikker, der er relevante at fokusere på i en ny magtudredning, særligt ift. transnationale processers og private aktørers påvirkning

af retsudviklingen og de medfølgende magtforskydninger. Da juridiske felter er trans- og internationalt forbundne tager artiklen afsæt i dynamikker, der ikke alene ses i Danmark. Artiklens grundlæggende antagelse er således, at det er vanskeligt at undersøge forskellige juridiske aktørers magt uden at se dem i deres kontekst til et bredere magtfelt og i relation til transnationale og internationale strategier og positioner.


Gennem tre nedslag argumenterer artiklen for, at i analyser af juridiske elitors kamp om retten, er det væsentligt at være opmærksom på styrkeforholdet mellem forskellige aktører og styrkeforholdet mellem forskellige (transnationale) felter. I en retlige kontekst er det derfor væsentligt at holde sig for øje, hvordan regler skabes, og hvordan regler implementeres og anvendes af specifikke aktører. I artiklens første nedslag diskuteres, hvordan de store danske advokatfirmaer i de seneste 30 år har udviklet sig efter amerikansk model i lighed med de fleste andre landes advokatfirmaer. Advokatfirmaer er blevet stadig større for at kunne yde rådgivning til virksomheder og organisationer, der opererer internationalt, samtidig med de understøtter en internationalisering og privatisering af retten. I andet nedslag diskuteres, hvordan regeldannelse delvist er blevet forskudt mod det private marked, hvor globale virksomheder og institutioner er medvirkende til at skabe regler og retlige strukturer, der får bindende kraft uden om nationalstaternes demokratier. I tredje nedslag påvises, hvordan private aktører påvirker lovgivningsprocesser langt tidligere, end hvor lovgivningsprocesser oftest antages initieret. Herved sættes dagsordener og rammer for senere mulige handle- og kategoriseringsmuligheder for det politiske og retlige system. Endelig afsluttes artiklen med en konklusion.

Første nedslag: Den juridiske professions interne differentiering

Det første nedslag, som kunne være relevant i forhold til en ny magtudredning, er den interne differentiering i den juridiske profession. Udviklingen i Danmark følger i store træk den globale udvikling. Et af de mest karakteristiske træk i stort set hele verden er en kraftige ekspansion af antallet af jurister og juridiske offentlige og private uddannelsesinstitutioner. De private uddannelsesinstitutioner er – alt efter hvor de er i verden – finansieret af bl.a. den private sektor, af amerikanske fonde og egenbetaling. Stigningen af særligt juridiske uddannelsesinstitutioner har været mest markant i BRICS-landene. Transformationen af juridiske uddannelser skal ses i relation til særligt udviklingen i advokatbranchen og virksomheders store interne juridiske afdelinger, der har forskubbet nationale retlige hierarkier og på verdensplan fået juridiske uddannelser til at fokusere på at gøre deres kandidater kvalificeret til erhvervs livet, herunder de store advokatfirmaer (Hammerslev, 2022; Faulconbridge og Muzio, 2009). På den vis er der en ”indflettethed” mellem forskellige nationale udviklinger og globale trends, på trods af at ændringerne sker specifikt i enkelte lande. Med ekspansionen af antallet af juridiske uddannelsesinstitutioner og antallet af jurister på globalt plan er der opstået en stigende differentiering, stratificering og specialisering mellem de forskellige jurister, hvor nationale eliter har formået at reproducere deres positioner gennem juridiske

uddannelser og formår at indtage toppositioner særligt i advokatbranchen – samtidig med at juridiske uddannelser nogle steder er indblandet i stats- og elitetransformationer (Dezalay og Garth, 2021; 2022). I denne differentiering er indlejret en social stratificering, hvor de store advokatfirmaer primært rekrutterer fra specifikke eliteuddannelsesinstitutioner, der i sig selv rekrutterer fra landenes eliter. Ligeledes er indførelsen af store advokatfirmaer understøttende for lokale forandringer, der åbner landene op for den globale økonomi.

Selvom sådanne reproduktionsmønstre og forskydninger måske ikke er så tydelige i Norden, har svenske studier alligevel påvist, hvordan jurastuderende med høj grad af social kapital formår at investere mere og anderledes i transnationale former for uddannelseskapital sammenlignet med deres medstuderende uden høj grad af social kapital (Börjesson og Broady, 2006). Og norske studier har vist, hvordan social baggrund får stigende betydning i forhold til at kunne nå de mest prestigefyldte juridiske stillinger, særligt inden for advokatsektoren (Strømme og Hansen, 2017).

 **Siden 1980'erne har advokatsektoren også i Danmark ændret sig. Advokatsektoren har differentieret sig internt og udviklet sig til "to hemisfærer" med en lille gruppe af store advokatfirmaer (som udvikledes af en juridisk elite) og en majoritet af små advokatkontorer**

Siden 1980'erne har advokatsektoren også i Danmark ændret sig. Advokatsektoren har differentieret sig internt og udviklet sig til – for at bruge Heinz og Laumanns (1994) sigende metafor – "to hemisfærer" med en lille gruppe af store advokatfirmaer (som udvikledes af en juridisk elite) og en majoritet af små advokatkontorer. I Danmark praktiserede de fleste advokater indtil primo 1980'erne i egne eller små advokatkontorer med partnere og få ansatte, hvor de færreste kontorer havde mere end 10 ansatte. Kontorerne bar partnernes navne, og advokaterne var generelt generalister, der tog de sager, der kom til kontoret. Men med forandringerne af det økonomiske felt i 1980'erne, hvor virksomhedsfusioner skabte større finansielle institutioner og virksomheder, økonomien i stigende grad blev internationaliseret, EU harmoniserede markeder, og nye IT-løsninger udvikledes, begyndte de store virksomheder og finansielle institutioner langsomt at udvikle interne juridiske afdelinger. Således var der færre end 400 (8 pct. af professionen) interne virksomhedsjurister ("in-house lawyers") i 2000; et tal der steg til 1.400 i 2014 (22 pct.) (Hammerslev, 2020). Dette påvirkede – og blev understøttet af – advokater, der i en række bølger fusionerede deres kontorer og specialisere sig til at kunne rådgive erhvervslivet. Fusionerne medførte en lille gruppe advokatfirmaer, der blev dominerende og medførte stigende konkurrence og omstrukturering af advokatfirmaerne med ledende partnere, udenlandske kontorer, internationale inter-kontor samarbejde og stigende differentiering fra resten af advokatstanden. Hvor der ikke fandtes advokatfirmaer i Danmark i 1998 med

flere end 100 advokater, var der tre i 2004 og otte i 2017. Forskydningerne i advokatbranchen kan også ses på omsætningsfordelingen. De fem største advokatfirmaers omsætning steg i perioden 2000-2014 med 166 pct. og udgjorde i 2014 26 pct. af advokatkontorers samlede omsætning, og de næste fem største advokatfirmaers omsætning steg med 251 pct. til 12 pct. af den samlede omsætning (Hammerslev, 2020). Ligeledes ændres klientportfolierne for advokater. I år 2000 blev 98 pct. af rådgivningen givet til danske virksomheder, mens tallet i 2014 havde ændret sig til, at udenlandske virksomheder stod for 68 pct. af omsætningen i de største ti advokatfirmaer. Hovedvægten i arbejdet for advokater er – på trods af det er en gængs opfattelse – ikke at gå i retten; blot 10 pct. af advokaters arbejde vedrører processer ved domstolene.

Bølgen af fusioner fra de tidlige 1980'ere var kraftigt inspireret af globale angloamerikanske advokatfirmaers organisatoriske struktur (hvilket i høj grad bygger på amerikanske standarder og metoder, sådan som allerede Porsdam (2002) delvist antydede i sit bidrag til den tidligere magtudredning). Advokaterne i de store advokatfirmaer blev mere specialiserede, og firmaerne udviklede nye strategiske forretningsstrukturer for at tiltrække og bevare de bedste klienter. Med nye rekrutteringsstrategier forsøgte advokatfirmaerne at rekruttere de bedste juridiske kandidater direkte fra de juridiske uddannelser (Hammerslev, 2020).

Den juridiske profession har med andre ord ændret markant profil, hvor advokater i de store advokatfirmaer via deres størrelser og økonomi og deres orientering mod internationale og store klienter i høj grad er med til at understøtte den globale økonomi. Som vi skal se i det næste nedslag, har deres orientering bidraget til en ny form for retlig udvikling, hvor ret ikke kun vedtages gennem nationale parlamenter, men i høj grad vedtages i og mellem globale virksomheder og interesseorganisationer.

Andet nedslag: Skabelse af ret i private fora?

Det andet nedslag vedrører, hvem der skaber de regler, der får normativ effekt for borgere, virksomheder og myndigheder. I en ny magtudredning vil det være interessant at overveje, hvad der betragtes som regler, og hvornår blikket rettes på regeludformningen. I den tidligere magtudredning var fokus primært på nationale regeludstedere i Folketinget (Christiansen et al., 2001) og den europæiske regeludstedelses indsnævring af det danske råderum (Blom-Hansen og Christensen, 2004). I forlængelse af diskussionen om differentieringen af den juridiske profession, udviklingen af store advokatfirmaer og udviklingen af den globale økonomi med globale virksomheder og organisationer udfordres synet på, at regler udelukkende skabes og vedtages i nationale parlamenter eller i transnationale institutioner, som f.eks. EU. Eller med andre ord har globaliseringen muliggjort, at retten globalt skabes gennem en række forskellige decentrale lovgivningsprocesser blandt markeds- og civilsamsfundsaktører, og denne regelskabelse er delvist uafhængig af nationalstater. Inden for juraen taler man herved om retspluralisme, dvs. at retten ek-

sisterer som overlappende systemer af normer og retlige aktører fremfor som en systematisk enhed funderet i nationalstaten (Santos, 2002; Dalberg-Larsen, 2000). Herved kæmper en række aktører om rettens domæne, og retlige hierarkier forskydes mod store (økonomiske) markedsaktører frem for traditionelle nationale politiske felter. Denne form for ret har mange former, såsom tekniske standarder, sociale, tekniske og etiske retningslinjer, intra-organisatorisk regulering i multinationale virksomheder, kontrahering, voldgift – eller sågar *lex mercatoria* – som skabes af transnationale virksomheder og NGO'er og benyttes i konfliktløsningssituationer. Det er ikke alle jurister, der vil anerkende sådanne former for "soft law" som bindende retskilder. Men globaliseringen udfordrer det "monistiske" retskildesyn, da en stigende normproduktion finder sted globalt. Den globaliserede økonomi udfordrer således den måske svagere globaliserede politik, hvor nationalstaterne mister deres kontrollerende potentiale (se f.eks. Teubner, 1997). Samtidig ses en kraftig stigning i antallet af internationale retlige organisationer, domstole og traktater, der regulerer både transnationale virksomheder og finansielle institutioner og får bindende virkninger for nationale interne retsforhold (Alter, 2014).

➤➤ **Retsudviklingen kan på visse områder siges at være flyttet fra statslige enheder til private selskaber. Herved skabes et retligt og teknisk sprog, som alle aktører er nødt til at benytte – noget som den tidligere magtudredning ikke kunne undersøge ud fra dens perspektiver og metoder**

Betydningen af denne udvikling er, at retsudviklingen på visse områder kan siges at flytte fra statslige enheder til private selskaber og herved skabes et retligt og teknisk sprog, som alle aktører er nødt til at benytte – noget som den tidligere magtudredning ikke kunne undersøge ud fra dens perspektiver og metoder. Som flere forskningsprojekter, der undersøger globale regelskabelsesprocesser, påpeger, sker store dele af den retlige regulering netop via globale aktører, der normalt ikke inddrages i juridiske og sociologiske analyser (se f.eks. Riles, 2011; Dezalay og Garth, 1996; Santos og Rodríguez-Garavito, 2005). For eksempel påviser Riles (2011) gennem et etnografisk studie af det japanske derivatmarked, der er integreret i globale finansmarkeder, hvordan retlig regulering sker gennem et netværk af aktørers (banker, investeringsfirmaer, advokater, administrative instanser, universiteter og sågar AI) skabelse og daglige brug af retlige teknikker som sikkerhedsstillelse. Denne række af aktører sikrer at skabeloner og formularer udfyldes og hermed bliver retligt bindende. Via disse sikkerhedsstillelsskabeloner forbindes forskellige dele af det finansielle netværk, samtidig med at de sætter retlige grænser for praksis. Når disse standarder først bliver daglig praksis hos "dokumentationsfolkene" i banker, fremstår de som standarder og rutiner og ikke som juridiske regler med politiske og økonomiske konsekvenser. Sikkerhedsstillelse kan således – som Riles gør – anses som en legitim privat reguleringsteknologi, der regulerer finansmarkedet.

Som Riles' case viser, bliver den globale produktion af regulering – og reguleringen selv – så kompleks i forhold til mængden af aktørnetværk, reguleringsformer og måder, der skabes legitimitet, at den brede offentlighed ikke har mulighed for og ressourcer til at diskutere de juridiske teknikaliteters økonomiske og politiske konsekvenser af denne form for privat retliggørelse (Riles, 2011: 223). Hermed udfordres forestillingen om retten som et demokratisk styringsinstrument, og det vanskeliggør en demokratisk diskussion om globale processers underliggende økonomiske og magtmæssige konsekvenser.


Tredje nedslag: Hvornår påbegyndes skabelsen af ret?¹

Det tredje og sidste nedslag vedrører regelskabelsesprocessen. Det diskuterer, hvordan forskningens indsnævring af problemstillingen kan overse bredere kontekster, hvor advokater – og måske særligt amerikanske advokater – bidrager til regelskabelsesprocessen. Eller med andre ord: alt efter hvor forskningen fokuserer, kan resultatet om, ”hvem der har magten”, blive forskelligt. For eksempel konkluderer Blom-Hansen og Christiansen (2004) i deres del af magtudredningen om forholdet mellem EU-regulering og dansk politisk selvstændighed:

”Samlet kan man om EU’s regulering konkludere, at den favner bredt, men alligevel er koncentreret på ret få områder [primært inden for Fødevareministeriet, Miljøministeriet og Økonomi- og Erhvervsministeriet]. Kommissionen spiller en stigende rolle som regeludsteder, men primært på de områder, hvor der reguleres mest og tættest. EU’s reguleringsmæssige betydning er altså samlet set et ret koncentreret og afgrænset fænomen. Samtidig gælder, at selv på de mest berørte områder er der et ret stort spillerum for rent dansk politik” (Blom-Hansen og Christensen, 2004: 31).

I selve undersøgelsens metodiske design fokuseres på de lovgivende organer. Dalberg-Larsen (2005) inddeler lovgivningsprocessen i forskellige faser, nemlig i initiativfasen, i forberedelsesfasen og i beslutningsfasen. Ifølge Dalberg-Larsen er det særligt i disse faser, det er relevant at påvirke lovgivningsprocessen for at få gennemført sine synspunkter. Dette synspunkt stemmer overens med det, som fremgår af den danske forfatningsret (se f.eks. Zahle, 1995) samt i litteraturen om juridisk metode (se f.eks. Blume, 2011). Udgangspunktet for denne del af den juridiske litteratur fokuserer på de retsregler, som regulerer demokratiets formelle gang. Ligeledes fokuserer litteraturen på, hvordan politikere, embedsmænd og høringsrelevante interessenter tager del i beslutningsprocesserne, og hvornår de gør det. Disse betragtninger udspringer af en forståelse af lovgivningen som udtryk for folkets stemme, og det er via den demokratiske proces reguleringen gennemføres. I EU-retten og i litteraturen om EU’s institutioner fokuseres også på de formelle lovgivningsprocedurer, der initieres og gennemføres gennem politiske kanaler, hvor politikere og deres embedsmænd har mandat og magt til at forhandle deres synspunkter igennem.

Der er mange gode indsigter i dette, men måske det er relevant at udvide perspektivet, således at der fokuseres på selve skabelsen af mulighedsbetingelserne for at initiere, forberede og beslutte lovgivningen, og at der i selve forskningsdesignet forsøges at gå bag om prækonstruerede forestillinger om retens skabelse. Ved alene at fokusere på lovgivningsprocedurer inden for den retlige forståelsesramme er det let at overse, at de europæiske institutioner og medlemslandenes permanente repræsentationer er omgivet af en omfattende mængde af professionelle lobbyister, herunder de store advokatfirmaer, der forsøger at påvirke dagsordenen for, hvilke emner de politiske institutioner i det hele taget diskuterer, hvordan de behandler dem, og hvilken form for stillingtagen de har mulighed for at tage. I modsætning til de fleste europæiske landes politiske traditioner, men næsten i direkte forlængelse af amerikansk politisk kultur er feltet for europæisk politik blevet præget af professionelle lobbyister og deres konstante arbejde for at varetage deres klienters mere eller mindre specifikke interesser. Ydermere forsøger lobbyister at sætte dagsordenen for, hvad der skal reguleres, hvilket også sker på et tidligere tidspunkt end de faser i lovgivningsprocessen, Dalberg-Larsen skitserer. I en dansk politisk tradition har lobbyisme traditionelt været set som påvirkninger af allerede foreslået lovgivning. Men når først dagsordenen er sat, og de selvindlysende sandheder er etableret, er de ganske vanskelige markant at påvirke. Med et fokus på de agenter, som er involveret i disse processer, kan det ses, at det primært er særdeles ressourcestærke agenter og institutioner, der er involveret i agendasættende processer. Når mindre lande som Danmark og mindre ressourcestærke politiske aktører og organisationer først kommer på banen, må de som oftest handle ud fra allerede eksisterende dagsordener og selvindlysende sandheder. Dette betyder, på trods af Blom-Hansen og Christensens (2004) optimistiske vurdering, at råderummet for danske politikere og lobbyister indsnævres i transnationale processer, hvor ideer og ret eksporteres fra dominerende centre i verden (Wallerstein, 2000; Bourdieu og Wacquant, 1999). Herudover ses det, at der er langt større politisk aktivitet ud over, hvad der sker snævert i politiske og juridiske fora.

 **Ved at fokusere på aktørerne bag mulighedsbetingelserne for lovgivningsprocesserne bliver det muligt at se, at lovgivningen alene er et sidste skridt i at kodificere dominerende samfundsopfattelser**

Men kampen om at sætte den politiske og lovgivningsmæssige dagsorden kan undersøges ved at se på regulering i kontekst. Det vil sige i den sammenhæng og med fokus på de mange aktører, der er involveret i selve agendasætningen og produktionen af de sandheder, som senere vil blive betragtet som selvindlysende. Ved at fokusere på aktørerne bag mulighedsbetingelserne for lovgivningsprocesserne bliver det muligt at se, at lovgivningen alene er et sidste skridt i at kodificere dominerende samfundsopfattelser. Metodologisk betyder skiftet i perspektiv, at det bliver muligt at undgå på forhånd at indsnævre

fokus for rettens genese til alene at omhandle lovgivningsinstitutioner og på forhånd udpegede aktører.

Et eksempel på, hvordan professionelle lobbyister kan skabe dagsordener, der får betydning for mulighedsbetingelserne for lovgivning, er, hvordan EU's indre marked og andet bankdirektiv kom på dagsordenen og senere blev gennemført med vidtgående retlige og sociale konsekvenser for bla. Danmark. For at forstå den udvikling må man kigge på den amerikanske lobbyorganisation EU-Komiteen under American Chamber of Commerce (AmCham) i Belgien og den transeuropæiske European Roundtable of Industrialists, som forandrede europæisk lobbyisme.

En af de mest succesrige og effektive lobbygrupper i EU er AmChams EU-Komite. Fra start af var EU-Komiteens organisationsform og måder at handle på forskellige fra lignende europæiske organisationer. Historisk er europæiske interessegrupper baseret på en form for korporatisme, hvilket betyder, at på et europæisk plan er interessegrupperne organiseret via stærke nationale forbund, som igen er baseret på forskellige nationale sektorale forretningsorganisationer. Dette bevirker, at de frem for alt er nationale forbund, som ikke har et europæisk eller internationalt udsyn som det primære (Gardner, 1991). Til forskel herfra er EU-Komiteen baseret på direkte tværsektoralt medlemskab, hvilket betyder, at EU-Komiteen ikke er bundet af medlemmernes (bl.a. multinationale selskaber og globale amerikanske advokatfirmaer) nationale sektorale perspektiver. Herved er der skabt basis for et mere "internationalt og europæisk udsyn end de traditionelle Europæiske modstykker" (Cowles, 1996: 320, min oversættelse).

Fra begyndelsen var EU-Komiteens formål at blive en politisk aktør i EU (dåværende EF) for at kunne sætte "EU agendas, to shape legislation, to provide policy alternatives, and to inform public opinion" (Cowles, 1996: 341). EU-Komiteen ville både overvåge udviklingen i Kommissionen og influere på relevant lovgivning, og fra 1981 oprettedes flere stående komiteer, der skulle overvåge forskellige politiske områder inden for EU, herunder udviklingen inden for selskabsret, handelsret og bank- og børsret.

Ifølge Cowles var det normal praksis i EU, at lobbyisme fra store selskaber og europæiske grupper først begyndte, efter at Kommissionen havde foreslået lovgivning. For at kunne påvirke processerne i endnu højere grad fandt EU-Komiteen, at det var nødvendigt med et øget informationsniveau. EU-Komiteen så nødvendigheden af at være med i de dagsordenssættende processer for at influere allerede det tidlige lovforberedende arbejde. I de tidlige 1980'ere fulgte de det gamle ordsprog, at information er magt, og på den baggrund skabte de en database indeholdende EU-lovgivning. Ifølge Cowles var Kommissionen ikke specielt gavmilde med information om kommende lovgivning. Derfor skulle databasen indeholde og systematisere information for at kunne analysere, hvilke områder der skulle prioriteres. Dette blev et enestående værktøj til at kunne deltage i politikskabende processer. Med det indre markeds kommen

forsøgte EU-Komiteen i 1987 at blive ”a clearinghouse for information” og et ”intelligence network” for EU-lovgivning (Cowles, 1996). Komiteen forsøgte at blive den vigtigste aktør, når det gjaldt information om EU-lovgivning og den mente, den kunne påvirke EU-lovgivningen, hvorfor flere folk blev ansat og budgettet steg. Denne øgede information udmundede bla. i publikationen *Countdown 1992*, som indeholdt et sporingssystem for de knap 300 lovgivningsinitiativer, som var udstukket i ”the Cockfield white paper” (Hvidbog fra Kommissionen til Det Europæiske Råd, 1985). Da *Countdown* blev publiceret, indeholdt den flere end 500 lovgivningsinitiativer, som ikke var forudset i hvidbogen, men som var relateret til det indre marked (Peterson og Cowles, 1998). Informationerne i *Countdown* var så omfattende, at selv ikke Kommissionen havde så fyldestgørende overblik over EU-lovgivningsprocesserne vedrørende det indre marked, som EU-Komiteen havde.

Som Cowles bemærker, kan EU-Komiteen foreslå lovgivningsinitiativer

”long before the national leaders or their representatives review the formal proposals. The EU Committee also plays a discreet role in setting the Community agenda. ... this means that the EU Committee can propose its own legislative agenda to these individuals [of the Commission or European Parliament]” (Cowles, 1995).

Siden har EU-Komiteen udviklet en proces, hvor den sikrer en optimeret indflydelse, bl.a. ved at netværke og skrive policypapers, der bliver dagsordensættende.

Med det indre marked var der flere ansatte i Bruxelles, som indkaldte EU-Komiteen til at

”provide practical assistance to [EU] rule-writers ... [This was owing to] the fact that the companies which belong to the [EU] Committee have long regarded Europe as a single market and have identified potential remedies to single-market defects in their own internal planning exercises and marketing studies” (Gardner, 1991: 43).

Ved på den vis at være på forkant med retsudviklingen formåede EU-Komiteen, ifølge Cowles (1996), at være en af hovedkræfterne bag bl.a. EU’s 2. bankdirektiv (Direktiv 89/646/EØF af 15. december 1989).

Allerede i løbet af 1980’erne vandt den amerikanske måde at organisere og praktisere lobbyisme frem i Europa. For eksempel blev European Roundtable of Industrialists skabt i 1983 med inspiration efter det amerikanske Business Roundtable. En række europæiske industriledere, bl.a. med Volvos direktør Pehr Gyllenhammar i spidsen og med aktiv støtte fra EU-kommissær Davignon, havde argumenteret kraftigt for et mere harmoniseret europæisk marked med fri bevægelighed af ideer, varer, mennesker og tjenesteydelser. De gik i gang med at lobbye for et indre marked. De lobbyede forskellige statsledere, og ifølge Cowles (1995) skulle de have været en af hovedårsagerne til, at den

franske præsident Mitterrand satte fart på integrationen. Mitterrands politiske agenda blev i store træk fastlagt af European Roundtable of Industrialists. Da franske- og EF-embedsmænd pr. januar 1985 ikke havde gennemført konkrete tiltag for et integreret europæisk marked, afslørede Wisse Dekker, Chief Executive Manager for Philips, sin egen plan, "Europe 1990", på et møde (11. januar 1985) i Bruxelles (Nollert og Fielder, 2000). Planen blev også sendt til centrale politiske ledere i Europa. Ifølge Cowles lagde planen "the precise steps needed to create a unified market". Dekkers Europe 1990 blev officielt tiltrådt af European Roundtable of Industrialists. Som Cowles bemærker: "Europe 1990 was viewed by many as the precursor to the Cockfield White Paper, the document that outlined the Single Market" (Cowles, 1995).

Dette nedslag illustrerer, hvordan de beslutningstagende institutioner i EU er omgivet af særdeles ressourcestærke og professionelle lobbyister (se også Cohen og Vauchez, 2007; Pavone, 2022). Selve lobbyismen er, som casen viser, blevet professionaliseret. Lobbyisme er på mange måder – og ideelt set – for alle, hvilket har fået Streeck og Schmitter (1991) til at kalde den pluralistisk. Men samtidig er den også blevet mere skjult, og den åbner for en mere ulige fordeling af repræsentationsmuligheder imellem forskellige samfundsinteresser. Med hvad der kan kaldes en amerikanisering af lobbyismen, sker arbejdet med at påvirke selve den retlige udvikling allerede inden, reguleringen er i initiativfasen. Og her spiller jurister og måske særligt de store advokatfirmaer en væsentlig rolle. Ydermere formår de mest velsmurte lobbyorganisationer, som EU-Komiteen, at blive samarbejdspartnere til EU's politiske organer samt indgå i professionelle netværk, hvor udviklingen af EU diskuteres og dagsordenen sættes.

Styrkeforholdet mellem ret, politik og økonomi forskydes mod økonomien

Denne artikel har gennem tre nedslag indikeret nogle forskydninger i den juridiske profession og elite, og i hvem der skaber regler. Ifølge de studier, som artiklen henviser til, forskydes magten væk fra traditionelle statslige magteliter mod internationale markedsaktører, der delvist har formået at gå under radaren i klassiske udredninger juridiske eliter. Derfor må det i en ny magtudredning være uomgængeligt at se på, hvem der understøtter nødvendiggørelsen af globaliseringens fortsatte indtrængen på retlige områder og hermed også på ændringer i organisering af advokatfirmaer og privatiseringen af retten. Eller med andre ord at se på, hvordan styrkeforholdet mellem ret, politik og økonomi forskydes mod økonomien og internationale aktører, og hvordan sådan forskydning har betydning for magthierarkier. Og dette er ganske væsentligt, da essensen af, hvad der er på spil i retlige felter – og for lobbyister – er kampen om at definere de retlige normer, der bliver præsenteret som neutrale anliggender for almenvældets bedste.

Noter

- 1 Denne del bygger på Hammerslev (2008).

Referencer

- Alter, Karen (2014), *The New Terrain of International Law: Courts, Politics, Rights*, Princeton: Princeton University Press.
- Aubert, Vilhelm (1976), "The Changing Role of Law and Lawyers in Nineteenth- and Twentieth-Century Norwegian Society", i Neil MacCormick, red., *Lawyers in Their Social Setting*. Edinburgh: Green.
- Blegvad, Britt-Mari (1973), *Juristernes rolle i samfundet*, Copenhagen: Nyt fra Samfundsvidenskaberne.
- Blegvad, Britt-Mari (1975), "De juridiske eksperter – tre professioner", i Hans Gullestrup, Jacob Hegland og Bjarne Herskin, red., *Eksperterne og magten: Professionelles rolle i organisationer og samfund*, København: Nyt Nordisk Forlag Arnold Busck, pp. 224-55.
- Blom-Hansen, Jens og Jørgen Grønnegård Christensen (2004), *Den europæiske forbindelse*, Århus: Aarhus Universitetsforlag.
- Blume, Peter (2011), *Retssystemet og juridisk metode*, København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- Bourdieu, Pierre og Loïc Wacquant (1999), "On the Cunning of Imperialist Reason", *Theory, Culture & Society*, 16(1): 41-58.
- Börjesson, Mikael og Donald Broady (2006), "The Social Profile of Swedish Law Students: National Divisions and Transnational Strategies", *Retfærd. Nordic Legal Journal*, 29: 80-107.
- Christensen, Jens Peter (2003), *Domstolene – den tredje statsmagt*, Århus: Magtudredningen.
- Christiansen, Peter Munk, Birgit Møller og Lise Togeby (2001), *Den danske elite*, København: Hans Reitzels Forlag.
- Cohen, Antonin og Antoine Vauchez (2007), "Introduction: Law, Lawyers, and Transnational Politics in the Production of Europe", *Law & Social Inquiry*, 32: 75-82.
- Cowles, Maria Green (1995), "The 'Business' of Agenda-Setting in the European Union", Unpublished paper.
- Cowles, Maria Green (1996), "The EU Committee of AmCham: the powerful voice of American firms in Brussels", *Journal of European Public Policy*, 3(3): 339-58.
- Dalberg-Larsen, Jørgen (2000), *The unity of law : an illusion?: On legal pluralism in theory and practice*, Berlin: Galda und Wilch Verlag.
- Dalberg-Larsen, Jørgen (2005), *Lovene og Livet: En retssociologisk grundbog*, København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- Dezalay, Yves og Bryant G. Garth (1996), *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Field*, Chicago: University of Chicago Press.
- Dezalay, Yves og Bryant G. Garth (2021), *Law as Reproduction and Revolution: An Interconnected History*, Berkeley: University of California Press.
- Dezalay, Yves og Bryant G. Garth (2022), "Law as Reproduction and Revolution : An Interconnected History of the Internationalisation of National Legal Hierarchies", i Richard Abel, Hilary Sommerlad, Ole Hammerslev og Ulrike Schultz, red., *Lawyers in 21st-Century Societies : Vol. 2: Comparisons and Theories*, Oxford: Hart Publishing, pp. 569-90.
- Durkheim, Emile (1984), *The Division of Labour in Society*, London: Macmillan Press.
- Faulconbridge, James R. og Daniel Muzio (2009), "Legal Education, Globalization, and Cultures of Professional Practice", *The Georgetown journal of legal ethics*, 22: 1335-60.
- Gardner, James N. (1991), *Effective Lobbying in the European Community*, Boston: Kluwer.
- Habermas, Jürgen (1987), *Theory of Communicative Action: A Critique of Functionalist Reason*, Cambridge: Polity Press.
- Hammerslev, Ole (2003), *Danish Judges in the 20th Century: A Socio-Legal Study*, Copenhagen: DJØF Publishing.
- Hammerslev, Ole (2008), "Lobbyisme og den danske beslutningsproces", i Egelund Olsen, Birgitte og Karsten Engsig Sørensen, red., *Europæiseringen af dansk ret*, København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- Hammerslev, Ole (2020), "Lawyers in Denmark, Sweden & Norway: Liberalisation, differentiation and the emergence of a market for legal services", i Richard Abel, Ole Hammerslev, Hilary Sommerlad og Ulrike Schultz, red., *Lawyers in 21st-century societies: National reports*, Oxford: Hart Publishing, pp. 175-92.
- Hammerslev, Ole (2022), "Globalisation and Education: Reconfigurations in Location, Scale, Form and Content", i Richard Abel, Ole Hammerslev, Hilary Sommerlad og Ulrike Schultz, red., *Lawyers in 21st-century societies: National reports*, Oxford: Hart Publishing, pp. 253-70.
- Heinz, John P. og Edward O. Laumann (1994), *Chicago Lawyers: The Social Structure of the Bar*, Chicago: Northwestern University Press.
- Hvidbog fra Kommissionen til Det Europæiske Råd (1985), *Gennemførelse af det interne marked*. Milano.
- Luhmann, Niklas (1981), *Ausdifferenzierung des Rechts. Beiträge zur Rechtssoziologie und Rechtstheorie*, Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Madsen, Mikael R. (2013), "Domstole i retssociologisk perspektiv", i Ole Hammerslev og Mikael Rask Madsen,

- red., *Retssociologi: Klassiske og moderne perspektiver*, København: Hans Reitzels Forlag, pp. 745-62.
- Montesquieu, Charles Louis (2015/1748), *Om lovenes ånd*, København: Gads Forlag.
- Nollert, Michael og Nicola Fielder (2000), "Lobbying for a Europe of big business: the European Roundtable of Industrialists", i Volker Bornschier, red., *State-building in Europe: The Revitalization of Western European Integration*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons, Talcott (1954), *Essays in Sociological Theory*, New York: The Free Press, pp. 187-209.
- Pavone, Tommaso (2022), *The Ghostwriters: Lawyers and the Politics behind the Judicial Construction of Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Pedersen, Mogens N. (1972), "Lawyers in Politics: The Danish Folketing and United States Legislatures", i Samuel C. Patterson og John C. Wahlke, red., *Comparative Legislative Behaviour: Frontiers of Research*, New York: Wiley-Interscience, pp. 25-63.
- Peterson, John og Maria Green Cowles (1998), "Clinton, Europe and Economic Diplomacy: What Makes the EU Different?", *Governance*, 11: 251-71.
- Porsdam, Helle (2002), *Fra pax americana til lex americana? En diskussion af dansk retliggørelse som en påvirkning fra USA*, Århus: Magtudredningen.
- Riles, Annelise (2011), *Collateral Knowledge: Legal Reasoning in the Global Financial Markets*, Chicago: Chicago University Press.
- Santos, Boaventura de Sousa (2002), *Toward a new legal common sense: law, globalization, and emancipation*, London: Butterworths.
- Santos, Boaventura de Sousa og César A. Rodríguez-Garavito (2005), *Law and Globalization from Below: Towards a Cosmopolitan Legality*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Streeck, Wolfgang og Philippe C. Schmitter (1991), "From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests in the Single European Market", *Politics & Society*, 19: 133-64.
- Strømme, Thea Bertnes og Marianne Nordli Hansen (2017), "Closure in the elite professions: the field of law and medicine in an egalitarian context", *Journal of Education and Work*, 30: 168-85.
- Teubner, Gunther (1997), *Global Law without a State*, Aldershot: Dartmouth.
- Wallerstein, Immanuel (2000), *The essential Wallerstein*, New York: The New Press.
- Weber, Max (1978), *Economy and Society*, Berkeley: University of California Press.
- Zahle, Henrik (1995), *Dansk Forfatningsret 1. Institutioner og regulering*, København: Christian Ejlertsen's Forlag.

På veg mot ei ny dansk maktutgreing; makt, hierarki og ulikskap i ein egalitær kontekst

Den nye magtudredning

Maktutgreiingar har vore noko av eit sær-skandinavisk fenomen, med eigne utgreiingar i både Noreg (1972-82 og 1997-2003), Sverige (1985-1990) og Danmark (1997-2003).¹ I alle desse prosjekta har koplinga mellom makt og demokrati stått sentralt. Korleis er vilkåra for demokratiet? På kva måtar vert demokratiet og demokratisk deltaking utfordra av t.d. asymmetriske maktrelasjonar, institusjonelle endringar, ny teknologi og globalisering? Kva er tilstanden for demokratiet i dag? Hovudfokuset i alle desse utgreiingane kan derfor seiast å ha vore på vilkåra for utøvinga av politisk makt.

Dei teoretiske innfallsvinklane har variert sterkt. Medan leiaren for den første norske maktutgreiinga, Gudmund Hernes, dro vekslar på Richard M. Emerson si drøfting av «Power-Dependence Relations» (Emerson, 1962) og James C. Coleman sin mikro-økonomisk inspirerte rasjonelle val-teori (sjå t.d. Coleman, 1990), har ingen av dei seinare utgreiingane hatt som målsetjing å gjennomføre ein maktanalyse utfrå eitt bestemt, einskapleg teoretisk, metodologisk eller epistemologisk rammeverk. Sagt litt annleis, har målsetjinga om ein «unity of social science», slik den td. kjem til uttrykk i den britiske sosiologen John H. Goldthorpe si reduksjonistiske drøfting av sosiologi som ein populasjonsvitenskap (Goldthorpe, 2016), med unntak for den første norske utgreiinga ikkje vore dominerande blant skandinaviske maktforskarar. Det har utgreiingane tent på. For som både Lukes si klassiske drøfting (Lukes, 2005 [1974]) og artikkane i dette nummeret viser, er 'makt' eit omgrep som spenner vidt. Ein-dimensjonale analysar og maktmodellar vil av opplagde årsaker måtte bli mangelfulle.

At det nettopp er i Skandinavia at Makt- og demokratiutgreiingane har vore gjennomførte, kan i første omgang kanskje synast paradoksalt. For medan makt-omgrepet impliserer både ulikskap og hierarki, er det heilt klart dei egalitære samfunnspersepsjonane som har dominert, og som framleis dominerer, både i Danmark og i Noreg. Kun i Sverige finn ein eit fleirtal som oppfattar samfunnet som klart hierarkisk organisert og strukturert (sjå td. Hjellbrekke og Korsnes, 2012). Spør ein i tillegg skandinavar om korleis samfunnet *bør* vere, er det kun eit lite mindretal i alle dei tre landa som vil foretrekke ein samfunnsmodell der ulikskapen er omfattande. Ein samfunnsmodell der makta er konsentrert på eit fåtal hender får følgjeleg svært liten støtte. Omfanget av ulikskap bør vere lite – og makta spreidd (Tabell 1).

JOHS. HJELLBREKKE

Professor, Sosiologisk institutt,
Universitetet i Bergen,
johs.hjellbrekke@uib.no

Tabell 1: Skandinaviske samfunnspersepsjonar, 2019. ISSP Social Inequality V.

Type samfunn mitt land er/Type samfunn mitt land bør vere	Type samfunn Danmark er idag	Type samfunn Danmark bør vere	Type samfunn Noreg er idag	Type samfunn Noreg bør vere	Type samfunn Sverige er idag	Type samfunn Sverige bør vere
Type A: Ein liten elite på toppen, svært få midt på og svært mange på botnen.	1,6	0,7	2,7	0,4	4,6	0,2
Type B: Eit samfunn som ser ut som ein pyramide, med ein liten elite på toppen, fleire midt på, og flest på botnen.	13,2	3,8	9,4	2,2	22,1	3,9
Type C: Ein pyramide, bortsett frå at det er få heilt på botnen.	26,5	12,7	24,0	9,4	30,0	9,7
Type D: Eit samfunn der dei fleste er å finne midt på.	51,4	56,2	52,5	58,9	36,7	53,4
Type E: Mange menneske nær toppen, berre få nær botnen.	4,0	26,6	8,3	29,1	3,2	32,7
Totalt	100 (N=1004)	100 (N=997)	100 (N=1283)	100 (N=1284)	100 (N=1587)	100 (N=1551)

Mot denne bakgrunnen kan maktutgreiingane også lesast som del av eit *for-svar* for eit egalitært samfunn. For ved å kartlegge maktilhøva i eit samfunn, gjev ein samstundes ei skildring av det ein måtte oppfatte er dei sentrale hierarkia i det same samfunnet. Men noko overraskande kan ingen av dei fire tidlegare maktutgreiingane seiast å ha gjennomført systematiske analysar nettopp av samhengane mellom makt og ulikskap. Det er kanskje det mest paradoksale med dei tidlegare prosjekta. Ei ny maktutgreiing bør bøte på dette, og ta nettopp desse samhengane som utgangspunkt. Ei ny kartlegging av maktrelasjonar i Skandinavia bør derfor i like høg grad vere ei «Makt- og ulikskapsutgreiing» som ei «Makt- og demokratiutgreiing».

« Men noko overraskande kan ingen av dei fire tidlegare maktutgreiingane seiast å ha gjennomført systematiske analysar nettopp av samhengane mellom makt og ulikskap. Det er kanskje det mest paradoksale med dei tidlegare prosjekta »

Makt og økonomisk ulikskap.

Nyare analysar av økonomiske skeivfordelingar understrekar det naudsynte i dette. Medan GINI-koeffisienten for *inntektsulikskap* både i Noreg og Sverige er mellom dei lågaste i verda, der verdien for begge er $<.27$, stiller dette seg annleis om ein i staden analyserer *formuesulikskapen*. I motsetnad til det mange truleg ville vente, er begge desse skandinaviske landa blant dei med den sterkaste skeivfordelinga av økonomisk formue, med koeffisientverdiar $>.8$ for både Noreg og Sverige (Pfeffer og Waitkus, 2021). Konsentrasjonen av rikdom eller formue er også sterk. Dei 5 prosent rikaste kontrollerer meir

enn enn 40 prosent av all rikdom. Analysar av norske data finn også at sammenhengen mellom klassebakgrunn og økonomisk ulikskap har auka jamnt sidan 1990-talet (Hansen og Toft, 2021). Resultat som dette utfordrar ikkje berre framtida til det som lenge har vore omtalt som ein skandinavisk eksepsjonalisme; at ein omfordelende og utjamnande velferdsstat maktar å redusere den sosiale ulikskapen. Dei siste ti-åra har trenden vore den motsette; at den økonomiske ulikskapen har auka. Det kan også resultere i redusert legitimitet for skandinaviske økonomiske elitar og i ei langt sterkare politisk polarisering enn det som har vore vanleg i tiåra etter 2. verdskrig.

◀◀ **Med aukande konsentrasjon av økonomisk kapital følgjer også ein aukande konsentrasjon av økonomisk makt. Og når denne makta går i arv frå ein generasjon til den neste, vil maktrelasjonane ta form av dynastiske strukturar**

Med aukande konsentrasjon av økonomisk kapital følgjer også ein aukande konsentrasjon av økonomisk makt. Og når denne makta går i arv frå ein generasjon til den neste, vil maktrelasjonane ta form av dynastiske strukturar. Dette har lenge vore eitt av kjenneteikna ved den svenske kapitalismen (jf. Björklund, Roine og Waldenström, 2012), men som Hansen sine arbeid viser, har arv som primærveg til store formuer vorte jamnt viktigare også i Noreg (Hansen, 2014). Denne trenden er neppe unik for Noreg. I ei ny maktutgreiing bør også slike relasjonar gjerast til gjenstand for analyse, slik at omfanget av intergenerasjonell reproduksjon og også, og ikkje minst, nettverka si utstrekning, vert kartlagt. På kva måtar ligg dynastiske strukturar til grunn for, og på kva måtar er dei vevde inn i, eksisterande maktrelasjonar? Har dette endra seg over tid, og i så fall med kva konsekvensar? På kva måtar heng slike nettverk saman med makta over, og nettverka mellom store verksemder, jf. Martin Jes Iversen sin artikkel? Er det snakk om separate, parallelle, eller delvis overlappande nettverk? Korleis er eigarskapet strukturert? Artikkelen til Poulsen og Skovrind Pedersen tek opp dette viktige spørsmålet, men kva skil den danske utgåva av kapitalismen frå dei enn finn i Noreg og i Sverige, både historisk og i samtida? Langs kva dimensjonar er den lik og langs kva dimensjonar er den ulik? Korleis skil den danske avtalemodellen seg frå den norske og den svenske, og med kva konsekvensar, jf. artikkelen til Høgedahl og Lyhne Ibsen? Kva kan dette fortelje oss både om det universelle og det samfunnsspesifikke ved danske makttilhøve, og om sammenhengen mellom desse to typane faktorar? Ein tydeleg komparativ dimensjon, slik ein td. finn det artikulert i samfunns-effekttilnærminga (sjå td. Maurice og Sorge, 2000), har dessverre mangla i dei førre maktutgreiingane. Også det vil ein tene på å inkludere når makttilhøva på nytt skal under lupa.

◀◀ «Pantouflage à la scandinave»?

Eit døme på dette kan vere det som i Frankrike vert kalla «pantouflage»; at kandidatar frå «Grandes Écoles», og då særleg frå den nasjonale adminis-

trasjonshøgskulen ENA og/eller École polytechnique, etter ei tid i offentleg sektor går over til å verte høgt gasjerte leiarar i det private (sjå elles Hartmann, 2006). Denne forma for elitesirkulasjon kan synast lite utbreidd utanfor Frankrike og Japan (sjå td. Colignon og Usui, 2003). Men den etter kvart omfattande individ-sirkulasjonen ein i dag finn mellom stillingar i politikken, i mediene, friviljuge organisasjonar (NGOs) og stillingar i lobbyfirmaer, rådgjevingsselskap og tenketankar, gjer det nærliggande å spørje om ikkje dette fenomenet er eit uttrykk for «pantouflage à la scandinave»; at den forma for sosial kapital som kun kan akkumuleras i det politiske feltet, den *politiske* kapitalen, let seg «veksle inn» i økonomisk kapital etter at ein forlet politikken (sjå Hjellbrekke og Korsnes, 2003). Sjølv om utforminga er ei anna enn den ein finn i Frankrike, er det uttrykk for det same underliggande fenomenet; sirkulasjon i elitesirkular. «Inngangsbillettane» kan vere ulike, men i begge tilfeller er det snakk om lukningsmekanismer med potensielt store konsekvensar. Når rådgjevarmakta skal analyserast (jf. Christensen og Stausholm sin artikkel), kan dette vere av stor betydning. For det ein i verste fall er ein vitne til, er at tidlegare politikarar gjer bruk av sin kunnskap og sine nettverk på måtar som *svekkar* demokratiet.

Relasjonar som dette aktualiserer samstundes den rolla som tenketankar har fått, ikkje berre i USA, men etter kvart også i Skandinavia. Som analysen til Medvetz (2012) har vist, utgjer desse eit interstitielt felt, der kunnskapsformer og kapitaltypar frå ulike felt vert kombinerte. På denne måten, og gjennom å trekke vekslar på den legitimiteten dei ulike kapitaltypene kan gje, har tenketankane lukkast med å engasjere politiske, intellektuelle, økonomiske og kulturelle aktørar i maktfeltet. Slik har dei også greidd å innta ein formidlande og formande posisjon i utforminga av amerikansk politikk (Medvetz, 2012). På starten av 1990-talet var desse institusjonane få i antal og truleg relativt marginalt plasserte i maktfeltet i dei skandinaviske landa. I dag, 30 år seinare, er talet på dei mangedobla, og makta deira uomtvisteleg. Gjev td. den norske, liberalistiske tenketanken «Civita», som primært er finansiert av Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO), ut ein rapport, er den så og seie garantert medieoppslag. Gjennom eigne program, som td. «Civita-akademiet», vert framtidige rikspolitkarar ideologisk skulerte. Institusjonar som dette har i dag heilt klart makt til å setje dagsorden for politiske debattar; om ikkje dei inngår i settet av aktørar som har «magt bak medierna», høyrer dei definitivt til i settet av aktørar som har «magt i og omkring medierna» (jf. artikkelen til Willig og Blach-Ørsten). Trass i dette manglar det framleis ei systematisk kartlegging av aktørane og opposisjonane i dette interstitielle feltet, av nettverka dei er vevde inn og ikkje minst av korleis makta deira kjem til uttrykk (men sjå Steinsbekk, 2018 for ein første norsk analyse). Ein analyse som lukkast med å kombinere dette med ein analyse av lobbyfirmaer si verksemd og sine posisjonar i maktfeltet (jf. artikkelen til Binderkranz), vil kunne gje svært verdifulle innsikter om prosessar i det politiske feltet.

Makt, kulturell kapital og sosial mobilitet

Makt og ulikskap handlar også om livssjansar, om sosial mobilitet og med det også om klasseskiller; om dei utsiktene ein har, gjeve utgangspunktet ein står i i hierarkiske sosiale strukturar, til å kunne tileigne seg og å kunne få del i allment ettertrakta goder, og om vilkåra for å kunne delta i sentrale prosessar og på viktige samfunnsarenaer. Svært mange studiar har vist at kjønnsforskjellane i så måte har vore store, ikkje minst i høve til tilgangen til topposisjonar. I det norske maktfeltet kunne i tillegg tre klynger av «elitekvinner» identifiserast; ei klynge av lågt utdanna «outsiderar» og «nykomarar», oftast å finne i politikken og i organisasjonar, ei klynge av «meritokratar», dvs. høgt utdanna kvinner i justisvesen, embetsverk og forskning, og ei klynge av «arvtakarar», som var overrepresenterte i kultursektoren, i NGO-ar og mediesektoren (Hjellbrekke og Korsnes, 2016). Kjønns- og minoritetsmakt omhandlar følgjeleg ikkje berre den skeivfordelte tilgangen til posisjonar i dansk næringsliv, og makt mellom kjønna og mellom minoritets- og majoritetsbefolkningen (jf. artikkelen til Muhr og Nørgaard Just), men også om både *kjønnsinterne* og *minoritetsinterne* skillelinjer. Kva kjenneteiknar karrierane til dei frå underrepresenterte kategoriar og grupperingar som faktisk lukkast i å oppnå mektige posisjonar i det danske samfunnet, og gjennom kva kanalar har denne sosiale mobiliteten primært funne stad? Kor sterkt er innslaget av sosial reproduksjon, og kva fortel dette oss om lukningsmekanismane i det same samfunnet?

◀◀ **Dei ulike maktutgreiingane har lagt klart sterkare vekt på politisk og økonomisk makt enn på kulturell makt og kulturelle og symbolske dominanssystem. Dette er ein alvorleg mangel, og ein som ikkje bør repeterast i eit nytt forskingsprosjekt om makttilhøva i Danmark**

Meir enn 50 år med forskning på sosial mobilitet har vektlagt utdanningssystemet sin sentrale rolle som mobilitetskanal. Men utdanningssystemet er samstundes ein distributør av det den franske sosiologen Pierre Bourdieu (1930-2002) omgrepsfesta som institusjonalisert kulturell kapital (Bourdieu, 1986); kulturell kapital i form av utdanningskapital, utstyrt med ein institusjonell garanti og ryggdekning, og med det også sertifisering. Men som artikkelen til Prieur og Skjøtt-Larsen påpeikar, har dei ulike maktutgreiingane lagt klart sterkare vekt på politisk og økonomisk makt enn på kulturell makt og kulturelle og symbolske dominanssystem. Dette er ein alvorleg mangel, og ein som *ikkje* bør repeterast i eit nytt forskingsprosjekt om makttilhøva i Danmark.

Samstundes vil det vere problematisk å simpelthen kopiere det Bourdieu i si tid gjorde i sine analysar i Frankrike. Ein opplagt grunn til det er det sterkt auka utdanningsnivået i folket. Høgare utdanning er ikkje lenger primært reservert for ein elite, og med eit langt høgare generelt utdanningsnivå vil verdien av kulturell kapital i form av utdanningskapital kunne vere redusert. To spørsmål som melder seg er derfor kva verdien av den kulturelle kapitalen er i

dag, samanlikna med det den var for nokre tiår sida? (Coulangeon, 2021) Og kva er kulturell kapital i dag (sjå td. Prieur og Savage, 2013, Prieur, Rosenlund og Skjøtt-Larsen, 2008)? Og på kva måtar ligg kulturell kapital til grunn for makt i Danmark av i dag? Kva former for makt er det snakk om, og korleis heng desse saman med livssjansar, oppfatningar av den sosiale verda og av skillelinene i denne? Desse problemstillingane, som Prieur og Larsen og tek opp i sin artikkel, omhandlar også det som bl.a. Lukes (op. cit) har omtalt som dominansrelasjonar. Ein maktanalyse som ikkje også søkjer å kartlegge slike relasjonar, vil verte mangelfull. Om ikkje, vil ikkje vedvarande relasjonar av over- og underordning kunne gripast på fullgode måtar.

Makt i nettverk

Endeleg, og i tillegg til dette, har dei tidlegare maktutgreiingane i for liten grad fokusert på den makta som ligg i nettverksrelasjonar – i det ein med utgangspunkt i arbeida til Bourdieu (1986), Ronald Burt (2005) eller Nan Lin (2002) kan omgrepsfeste som sosial kapital-relasjonar. Også dette må omtalast som ein alvorleg mangel. I den andre norske maktutgreiinga var det kun mogleg å gjennomføre avgrensa analysar på eit eliteutval, og då med fokus på eliteintergrasjon og elitesegmentering gjennom personleg og arva sosiale kapital (sjå td. Hjellbrekke og Korsnes, 2005). Sjølv om desse analysane kunne gje innsikter om korleis sosial kapital har potensiale for å fungere som ein multiplikator på dei andre kapitaltypane (sjå Denord o.a., 2011), måtte analysen likevel bli delvis og ufullstendig. Ein meir heilskapleg analyse av korleis sosial kapital både er strukturert langs klassegrenser, og med det kan forsterke eksisterande klasseskiller, samstundes som den verkar til å skape klasse- og profesjonsinterne forskjellar, vil kunne framskaffe eit langt meir persist kart over maktreasjonar, ulikskap og segmentering i eit gjeve samfunn (sjå td. Alecu o.a., 2022). Analysar av norske data viser td. at juristar med juristforeldre har langt høgare inntekter enn det førstegenerasjonsjuristar har (Hansen, 2014). Det er nærliggande å sjå dette dels som eit produkt av arva nettverkskontaktar; er familienamnet kjent i feltet, vil det kunne åpne dører til lukrative posisjonar – dører som langt oftare er og forblir stengde for feltnykomarar. Å inkludere ein slik analytisk dimensjon vil også kunne utdjupe dei funna som er omtalte i artikkelen til Hammerslev; at dei danske domstolane let seg ordne hierarkisk ut frå dommarene sine volum av nettopp sosial kapital, og at den danske juridiske profesjonen også langs denne dimensjonen er klart intert differensiert.

Eit dansk maktfelt?

Maktutgreiingar har som oftast både som mandat og mål også å seie noko om korleis makta er fordelt *på tvers* av sektorar og strukturelle skilleliner. Ein del av oppdraget vert derfor er å også gjennomføre ein syntetiserande analyse. Korleis dette vert gjort, vil av opplagde årsaker vere avhengig av forskarane sine teoretiske og metodologiske innfallsvinklar. Som nemnt i innleiinga er samfunnsvitskapane fleirparadigmatiske vitskapar. På same måte som det vil

rå strid om korleis makt kan og bør analyserast, vil det råde strid om korleis makta i samfunnet sett under eitt kan gripast.

Eit alternativ, forankra i ei relasjonell forståing av makt, er å konstruere eit maktfelt; feltet der agentar i dominerande posisjonar engasjerer seg, og også vert engasjerte i stridar om maktrelasjonar *internt* i eit felt, og også i stridar om maktrelasjonar og -hierarki *mellom* ulike felt (sjå td. Hjellbrekke og Korsnes, 2009). Dette krev at makt vert analysert nettopp som eit *relasjonelt* fenomen. Korleis kjem makt til uttrykk i sosiale relasjonar og i relasjonar mellom posisjonar – og med kva konsekvensar for dei involverte partane og posisjonane?

Ein slik analyse vil ikkje vere uttømmende, og kan heller ikkje gjere krav på å vere autoritativ. Men ein klar fordel med denne innfallsvinkelen er at ein også må relatere makt og ulikskap i toppen av eit hierarki til maktstrukturar i samfunnet meir generelt; makt vert analysert og forstått som innvevd i meir generelle dominans- og klassestrukturar, og derfor også som ein nøkkelproblematikk i nesten ein kvar samfunnsvitskapleg analyse. For som Max Weber (1971 [1922]: 73) så presist formulerte det i si klassiske drøfting av makt og herredømme:

»Sant nok er ikke alle sosiale relasjoner herskeforhold. Men i de fleste former for sosialt samkvem, selv der hvor man ikke straks tenker på det, spiller nok herredømme en meget viktig rolle.»»

Noter

- 1 Takk til Olav Korsnes for gode innspel til denne teksten.

Referansar

- Alecu, A.I., H. Helland, Håvard, J. Hjellbrekke og V. Jarness (2022), "Who you know: The classed structure of social capital", *British Journal of Sociology*, 73.(3): 505-35.
- Björklund, A., J. Roine og D. Waldenström (2012), "Intergenerational top income mobility in Sweden. Capitalist dynasties in the land of equal opportunity?" *Journal of Public Economics*, 96(5-6): 474-84.
- Bourdieu, P. (1986), "The Forms of Capital", i Richardson, J., red., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, CT: Greenwood, pp. 241-58.
- Burt, R. (2005), *Brokerage and Closure. An Introduction to Social Capital*, Oxford: Oxford University Press.
- Coleman, J.C. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge: The Belknap Press of Harvard U.P.
- Colignon, R. og C. Usui (2003), *Amakudari. The Hidden Fabric of Japan's Economy*, Ithaca: Cornell University Press.
- Coulangeon, P. (2021), *Culture de masse et société de classe. Le goût de l'altérité*, Paris: Presses universitaires de France.
- Denord, F., J. Hjellbrekke, O. Korsnes, F. Lebaron. og B. Le Roux (2011), "Social capital in the field of power: the case of Norway", *The Sociological Review*, 59(1): 86-108.
- Emerson, R.M. (1962), "Power-Dependence Relations", *American Sociological Review*, 27(1): 31-41.
- Goldthorpe, J.H. (2016), *Sociology as a Population Science*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hansen, M.N. (2014), »Økende makt i økonomiske eliter?«, i O. Korsnes, M.N. Hansen og J. Hjellbrekke, red., *Elite og klasse i et egalitært samfunn*, Oslo: Universitetsforlaget, pp.106-25.
- Hansen, M.N. og Toft, M. (2021), "Wealth Accumulation and Opportunity Hoarding: Class-Origin Wealth Gaps

- over a Quarter of a Century in a Scandinavian Country! *American Sociological Review*, 86(4): 603-38.
- Hartmann, M. (2006), *The Sociology of Elites*, London: Routledge.
- Hjellbrekke, J. og O. Korsnes (2003), *Det norske maktfeltet: Interne strukturar, homogamitendensar, mobilitetsbaner og –barrierar i norske elitar*, Rapport nr. 71, Makt- og demokratiutgreinga sin rapportserie, Oslo: Unipub forlag.
- Hjellbrekke, J. og O. Korsnes (2005), "Sosial kapital-strukturar i norske elitar", *Tidsskrift for samfunnsforskning*, 46(4): 467-502.
- Hjellbrekke, J. og O. Korsnes (2009), »At studere magtfeltet«, i O. Hammerslev, J. A. Hansen og I. Willig, red., *Refleksiv sosiologi i praksis*, København: Hans Reitzels forlag, pp.147-70.
- Hjellbrekke, J. og O. Korsnes (2012), *Sosial mobilitet*, Oslo: Det norske samlaget.
- Hjellbrekke, J. og O. Korsnes (2016), "Women in the Field of Power", *Sociologica. Italian Journal of Sociology Online*, 10(2).
- Lin, N. (2002), *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lukes, S. (2005), *Power. A Radical View*, 2. udgave, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Maurice, M. og A. Sorge (2000), *Embedding Organizations*, Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Medvetz, T. (2012), *Think Tanks in America*, Chicago: Chicago University Press.
- Pfeffer, F.T. og N. Waitkus (2021), "The Wealth Inequality of Nations", *American Sociological Review*, 86(4): 567-602.
- Prieur, A., L-Rosenlund og J. Skjøtt-Larsen (2008), "Cultural Capital Today: A Case Study from Denmark", *Poetics*, 36(1): 45-71.
- Prieur, A. og M. Savage (2013), 'Emerging Forms of Cultural Capital', *European Societies*, 15: 246-67.
- Steinsbekk, G. (2018), »Policyprofesjonelle i Norge. En analyse av tenketanker, PR-byråer og regjeringsrådgivere og deres påvirkningsmuligheter«, *Norsk sosiologisk tidsskrift*, 2(5): 401-20.
- Weber, M. (1971 [1922]), *Makt og byråkrati*, Oslo: Gyldendal.

Abstracts

Den nye magtudredning

Denmark: A small country with large companies

Martin Jes Iversen, Associate professor,
Department of Strategy and Innovation,
Copenhagen Business School, mji.si@cbs.dk

Congruently with the process of economic globalization after 1990, a small group of very large companies has become increasingly important in the Danish business structure. This development stands in stark contrast to the traditional perception of Denmark as a country characterized by small and medium-sized companies contrary to the neighbouring countries of Sweden and Germany. Focusing on Novo Nordisk, it is concluded that even individual companies have critical importance for the country's economy, among other things in relation to tax payment, return on assets and derived employment. Whereas previous investigations of power have focused on the more structural conditions, the concentration trends in Danish business life should lead to a supplementary focus on the importance of the individual large corporations and the following position of power in Danish society. It is worth noting that the largest Danish companies represent several different sectors within manufacturing, logistics, services and the pharmaceutical and food industries.

Ownership and Power in Danish Business

Thomas Poulsen, Associate Professor, Center for Corporate Governance, Copenhagen Business School, tpo.ccg@cbs.dk

Magnus Skovrind Pedersen, Director, The Research Institute for Democratic Businesses, magnus@demokratiskerhverv.dk

The article concludes that it is important to understand the ownership of Danish business in order to understand the importance of business to the distribution of power in society. So far, the study of "Power and democracy in Denmark" (Danish: Magtudredningen) has only dealt with the direct influence of business on the political level. A new inquiry into power and democracy should deal with what ownership looks like and what it means, and can advantageously examine this at levels other than the political. Private companies possess many resources and have relationships with many people. Within the framework of the law, it is the ownership that ultimately decides for what purposes and under what conditions all these resources and people are put to use.

Power and the Danish labour market model

Laust Høgedahl, Centre for Labour Market Research (CARMA), Department of Politics & Society, Aalborg University, hogedahl@dps.aau.dk
Christian Lyhne Ibsen, Associate Professor, Employment Research Centre (FAOS), Department of Sociology, University of Copenhagen, cli@faos.dk

The labour market is a key arena for power and the exercise of power, where workers and companies fight for the value that is created. In Denmark, however, there are a number of agreements, norms and institutions – popularly referred to as 'The Danish Model' – that set a decisive frame-

work for the use of force in the labour market. In this paper we focus on how power is used and exercised in the Danish labor market with a focus on differences between the public and private sectors. The motivation for this comparison stems from the development in the level of conflict (measured in lost working days), where the public sector accounts for the majority of conflicts in the last two decades. The public sector is particularly interesting from a power perspective, as the sector is politically controlled, in contrast to the private sector dictated mainly by market forces.

Expensive Counsel: Advisory Power and Taxation in Denmark

Rasmus Corlin Christensen, *Postdoc, Department of Organization, Copenhagen Business School, rcc.ioa@cbs.dk*

Saila Stausholm, *Postdoctoral Researcher, Max Planck Institute for the Study of Societies, saila.stausholm@mpifg.de*

Research on power dynamics in Denmark ought to focus on an important group of experts who advise both states, companies and private individuals on tax matters. As advisers, these experts have acquired a subtle kind of power: their work is crucial to both the design and implementation of our tax systems, but it remains understudied. The power of these advisers is particularly relevant in light of their contribution to tax avoidance and rising inequality. In this article, we provide an overview of existing research on these experts and describe their work in Denmark, and explain how tax experts exercise both instrumental, structural and infrastructural power. We propose a number of research questions, which focus broadly on the influence of advisers on democracy.

Interest representation: From close relationships to professional connections?

Anne Skorkjær Binderkrantz, *Professor at the Department of Political Science, Aarhus University, asb@ps.au.dk*

In 2003, when the Danish Democracy and Power Study published its conclusions, the most central aspect of interest representation in Danish politics was the interaction between classic interest groups and the authorities. Over the last 20 years, a much wider range of actors has become engaged in lobbyism, and public-affairs agencies have gained a more prominent role. At the same time, the range of relevant political arenas has grown: the news media have assumed a more central role, and social media have emerged as a new means of communication. Finally, interest representation is much more professionalized today. This article discusses these developments and points to some of the issues that should be central for a new study of power in Denmark. Among them are the consequences for the balance between different societal interests and for the ability of interest groups to channel citizens' concerns into the political system.

Power studies and news media

Ida Willig, *Professor of Journalism at the Department of Communication and Arts, Roskilde University*

Mark Blach-Ørsten, *Professor of Journalism at the Department of Communication and Arts, Roskilde University*

A new study of media and power relations in Denmark should include social media as well as including the traditional news media, which still play the most important role in agenda setting. This article offers a resume of, mostly, Danish research into the question of news media and power from the last power study in 2003 and until today. The purpose of the article is thus to point to the existing state of knowledge, while also pointing in directions of study that could be taken in a new

power study. The article uses a previous division of the question of power and the media, and thus looks at this question along three dimensions: The power behind the media, the power in and surrounding the media and the power from the media.

Equality and Diversity: Continued Discrimination in and Challenges for Danish Business Community

Sara Louise Muhr, *Professor, Department of Organization, Copenhagen Business School, slm.ioa@cbs.dk*

Sine Nørholm Just, *Professor, Department of Communication and Arts, Roskilde University, sinenjust@ruc.dk*

The previous Danish democracy and power study demonstrated that while gendered power relations are undergoing sociocultural transformation, political and economic power remains skewed in the favor of men. In the 20 years that have passed, this situation has not improved. To the contrary, Denmark has fallen behind in international rankings of gender equality, particularly in terms of economic power. In this article, we first present the newest data in the field, then argue that we should expand the agenda from gender equality to diversity. There is a particular need for research that identifies and details dynamic intersectionalities between different identity dimensions – and explores the ways in which these condition individuals' and groups' ability to gain and exercise power. We zoom in on the continued biases in and challenges for Danish business but indicate the broader implications of these as seen from the perspective of power.

The signification of cultural forms of domination for power in Danish society

Annick Prieur, *Professor at Department of sociology and social work, Aalborg University, ap@socsci.aau.dk*

Jakob Skjøtt-Larsen, *Associate professor at Department of sociology and social work, Aalborg University, jsl@socsci.aau.dk*

In the previous investigation of power in Denmark, the studies of power and exercise of power were mainly conducted within a tradition from political science, with emphasis on political and economical power. It is, however, widely recognized that also cultural nexuses of meanings and significations matter, as for instance language, religion, education and lifestyles. This pertains within the domain of sociology, and in the more recent sociology Pierre Bourdieu's analysis of how cultural capital works together with or in opposition to economic capital has a paramount position. In this article, we will argue for the significance of culture in the study of power through an examination of a series of domains, primarily within a Danish context. We will draw on examples from recent research that can show the significance of cultural capital as a source of power in Danish society, and thereby draw attention to important questions to examine for the forthcoming investigation of power in Denmark. We will highlight different aspects of cultural capital, namely educational capital, classic education, value orientations and informational capital.

Displacements in legal fields towards privatisation of law? Input to a new Danish research project on democracy and power

Ole Hammerslev, *Professor, Department of Law, University of Southern Denmark, ohv@sam.sdu.dk*

Through three cases, this article focuses on the parts of the legal fields which rarely are examined when legal elites are in focus. Firstly, the article discusses how large law firms have displaced legal hierarchies and through their counseling of companies and large organizations have got a new important role for the development of law. Secondly, the article considers how law is made by market actors, including law firms, outside nation states, but with an impact on the nation states. Thirdly, the article discusses how state and EU law makers' room for maneuvering to a large degree is affected by professional lobby organi-

sations (and lawyers) representing market actors. All three cases points to the fact that legal fields are displaced towards the economy and law is partly privatised. Thus, the article focuses on

other actors and processes than the Danish research project on Democracy and Power from the beginning of 2000 did.