

# Virksomhedernes internationale konkurrenceevne – og nationens

Af Klaus Møller Hansen og Kim Møller

## Indledning

Blandt den industrialiserede verdens virksomheder er det stadig færre, der finder deres konkurrenceevne baseret på enten billig arbejdskraft, billig kapital eller særlig adgang til billige råstoffer. Ikke fordi produktionsfaktorerens pris er blevet ligegyldig, men fordi markederne er blevet internationaliserede – faktorpriserne nærmer sig hinanden – og fordi ikke mindst informationsteknologien har gjort det muligt, at opsplitte produktionen i delprocesser, der placeres hvor de hver for sig ligger mest hensigtsmæssigt. For visse brancher og for store multinationale selskaber er det ikke overdrevet at tale om global produktion. Og det er generelt rimeligt at fastslå, at selve konkurrencen i stigende grad er global. Det bliver stadig mere relevant at betragte de internationale markeder som indbyrdes afhængige. Med andre ord vil en virksomheds konkurrencepolitik på et marked spille ind på et andet marked.

Nationens rolle for virksomhedernes konkurrenceevne – som den ses i den traditionelle udenrigshandelsteori – synes således stærkt reduceret. Alligevel synes de globalt dominerende virksomheder i industrierne at komme fra de samme lande: amerikanske virksomheder står stærkt inden for flyproduktion, japanske virksomheder inden for forbruger elektronik og vesttyske inden for bestemte maskinproduktioner og hurtige automobiler osv. I servicesektoren står amerikanske virksomheder igen stærkt inden for reklame- og regnskabsvirksomhed, mens andre landes virksomheder står stærkt inden for forsikrings- og rådgivningsvirksomhed.

Hvilke forhold i nationerne er det, som kan udvikles til konkurrenceparametre i virksomheder? Og hvordan forvandles disse nationsspecifikke træk til virksomhedsspecifikke konkurrenceparametre?

## Makroanalyserne

De senere års dansk erhvervsøkonomisk forskning synes på flere måder at pege på betydningen af »comparative disadvantages« til forklaring af virksomheders internationale udvikling. Det er i hvert fald svært at pege på særlige »comparative advantages«.

Det danske løn- og renteniveau har næppe i sig selv givet mange danske virksomheder en konkurrencefordel, og en række analyser har peget på, at uddannelses- og forskningsniveauet næppe heller repræsenterer kilden til konkurrenceevnen. I Det Økonomiske Råds rapport fra maj 1984 blev det således vist, at jo mere forskning og udviklingsarbejde betyder i en industri, desto større er den danske nettoimport af denne industris produkter. Tilsvarende med arbejdskraftens kvalifikationsniveau, hvor analyserne viste, at jo kraftigere islettet af højere uddannelser var i en produktion, desto større var den danske nettoimport af denne. Læst på denne måde, består danske virksomheders »komparative fordele« snarere i anvendelsen af ufaglært arbejdskraft og realkapital end i forskning, produktudvikling og højere uddannelser (DØR: 1984). Tidligere undersøgelser har peget i samme retning (Hansen, Møller, Strandskov: 1983) (Møller & Hansen: 1981) og til billedet kan føjes, at danske eksportvarer tilsyneladende er overrepræsenterede inden for områder, hvor efterspørgslen er stagnerende. Den seneste analyse af dette fin-

# Virksomhedernes internationale konkurrenceevne – og nationens

Af Klaus Møller Hansen og Kim Møller

## Indledning

Blandt den industrialiserede verdens virksomheder er det stadig færre, der finder deres konkurrenceevne baseret på enten billig arbejdskraft, billig kapital eller særlig adgang til billige råstoffer. Ikke fordi produktionsfaktorerens pris er blevet ligegyldig, men fordi markederne er blevet internationaliserede – faktorpriserne nærmer sig hinanden – og fordi ikke mindst informationsteknologien har gjort det muligt, at opsplutte produktionen i delprocesser, der placeres hvor de hver for sig ligger mest hensigtsmæssigt. For visse brancher og for store multinationale selskaber er det ikke overdrevet at tale om global produktion. Og det er generelt rimeligt at fastslå, at selve konkurrencen i stigende grad er global. Det bliver stadig mere relevant at betragte de internationale markeder som indbyrdes afhængige. Med andre ord vil en virksomheds konkurrencepolitik på et marked spille ind på et andet marked.

Nationens rolle for virksomhedernes konkurrenceevne – som den ses i den traditionelle udenrigshandelsteori – synes således stærkt reduceret. Alligevel synes de globalt dominerende virksomheder i industrierne at komme fra de samme lande: amerikanske virksomheder står stærkt inden for flyproduktion, japanske virksomheder inden for forbruger elektronik og vesttyske inden for bestemte maskinproduktioner og hurtige automobiler osv. I servicesektoren står amerikanske virksomheder igen stærkt inden for reklame- og regnskabsvirksomhed, mens andre landes virksomheder står stærkt inden for forsikrings- og rådgivningsvirksomhed.

Hvilke forhold i nationerne er det, som kan udvikles til konkurrenceparametre i virksomheder? Og hvordan forvandles disse nationsspecifikke træk til virksomhedsspecifikke konkurrenceparametre?

## Makroanalyserne

De senere års dansk erhvervsøkonomisk forskning synes på flere måder at pege på betydningen af »comparative disadvantages« til forklaring af virksomheders internationale udvikling. Det er i hvert fald svært at pege på særlige »comparative advantages«.

Det danske løn- og renteniveau har næppe i sig selv givet mange danske virksomheder en konkurrencefordel, og en række analyser har peget på, at uddannelses- og forskningsniveauet næppe heller repræsenterer kilden til konkurrenceevnen. I Det Økonomiske Råds rapport fra maj 1984 blev det således vist, at jo mere forskning og udviklingsarbejde betyder i en industri, desto større er den danske nettoimport af denne industris produkter. Tilsvarende med arbejdskraftens kvalifikationsniveau, hvor analyserne viste, at jo kraftigere islettet af højere uddannelser var i en produktion, desto større var den danske nettoimport af denne. Læst på denne måde, består danske virksomheders »komparative fordele« snarere i anvendelsen af ufaglært arbejdskraft og realkapital end i forskning, produktudvikling og højere uddannelser (DØR: 1984). Tidligere undersøgelser har peget i samme retning (Hansen, Møller, Strandskov: 1983) (Møller & Hansen: 1981) og til billedet kan føjes, at danske eksportvarer tilsyneladende er overrepræsenterede inden for områder, hvor efterspørgslen er stagnerende. Den seneste analyse af dette fin-

des i rapporten fra Det Økonomiske Råd maj 1987 (DØR: 1987), men også her kan man gå tilbage og finde en række undersøgelser, der ud fra forskellige tilgange har demonstreret det samme forhold (Hansen, Jacobsen, Møller: 1983, Gert Åge Nielsen: 1984, Søren Kjeldsen-Kragh: 1973).

Meget groft resumeret består danske eksport altså snarere af teknologisk modne produkter, hvor ufaglært arbejdskraft og realkapital er de afgørende konkurrenceparametre for en produktion, der typisk oplever en undergennemsnitlig efterspørgselsvækst på eksportmarkederne. Og alligevel er Danmark verdens 6. rigeste land, målt ved bruttonationalprodukt pr. indbygger. Uden gamle kolonier eller naturlige råstoffer til at afhjælpe de »comparative disadventages«, der kommer af at være et land med gennemgående små virksomheder med et lille hjemmemarked.

### Danmarks udviklingsevne

Et af problemerne ved konkurrenceevnebegrebet er vel, at den makroøkonomiske definition er alt for snæver. Til gengæld kan en mikroøkonomisk opfattelse af konkurrenceevne kun med vanskelighed overføres til at omfatte en flerhed af virksomheder.

Et forsøg på at skræve over denne kløft mellem makro- og mikroøkonomien blev gjort ved introduktionen af begrebet: Danmarks *udviklingsevne* i et internationalt perspektiv (Managements erhvervspolitiske Forum: 1986a: 6-18). Heri fastslås det, at udviklingsevnen ultimativt må defineres med udgangspunkt i en nations virksomheder. Som ordet antyder, søges det dynamiske element understreget. Det er med andre ord virksomhedernes evne til at identificere, udvikle, producere og markedsføre produkter og tjenesteydelser på den internationale konkurrences betingelser. I rapporten defineres begrebet således:

»Et lands udviklingsevne er forankret dels i de produktionsfaktorer, som er beskæftiget i den private og den offentlige sektor, dels indeholdt i de aktive foranstaltninger, der iværksættes af

regering og virksomheder for at udvikle, opbygge og forsvare internationale styrkepositioner, henholdsvis afhjælpe svagheder, i nationens stilling i den internationale konkurrence.« (Managements Erhvervspolitiske Forum: 1986a: 16)

Som det ses, lægges der megen vægt på usynlige eller immaterielle faktorer. Dette kan ikke siges at være overraskende. På trods af at mange økonomiske rapporter og megen økonomisk forskning tager udgangspunkt i materielle forhold som produkter, teknologi, produktionsfaktorer, markeder, priser, mængder osv., lægger vækstteorier generelt megen vægt på netop immaterielle forhold. Her kan f.eks. henvises til en klassiker som Penrose (1959), der netop betonedede den menneskelig faktor og ikke mindst interaktionen mellem mennesker i en organisation.

Det fremgår også, at efterspørgselen og virksomhedens markedsføringsindsats indgår eksplicit i definitionen. Årsagen hertil er naturligvis, at nationaløkonomernes definition kun omfatter de *produktionsøkonomiske forudsætninger* for at kunne konkurrere og overleve i den internationale konkurrence. I virkelighedens verden er nationens og virksomhedernes markedspositioner i lige så høj grad afhængig af *virksomhedernes markedsføring m.m.* af dansk producerede produktvarianter og tjenesteydelser. Disse faktorerers betydning benægtes af de færreste, men desværre er de vanskelige at analysere. Men hvor de ikke kan bortdefineres, kan de i det mindste søges systematiseret. To typer af faktorer kan defineres:

- generelle, nationale faktorer som i princippet er tilgængelige for alle virksomheder i landet.
- virksomhedsspecifikke og virksomhedsejede faktorer, der findes i den enkelte virksomhed, og som derfor heller ikke er mobil i samme omfang som de nationale faktorer.

Hvis fordelene, der udspringer af nationale, generelle faktorer benævnes komparative fordele, kunne de fordele, der har deres udspring i virksomhederne, kaldes konkurrencefordele. I forhold til ovennævnte definition må udvik-

lingsevnen imidlertid opfattes dels ved »beholdninger« af produktionsfaktorer: råvarer, uddannet som uuddannet arbejdskraft, kapital, teknologi osv. Dels ved de foranstaltninger der iværksættes for at vedligeholde og forny disse grundlæggende konkurrence- og udviklingsfaktorer – det være sig i virksomhederne som i det offentlige.

Det er oplagt, at summen af nationen og virksomhedernes anstrengelser naturligvis ikke er identisk med nationens udviklingsevne i internationalt perspektiv. Det interessante er *interaktionen* mellem de to typer af faktorer. Arbejdskraftens uddannelse, den type realkapital, den type teknologi, den type viden som et land er udstyret med, er stadigvæk i stor udstrækning præget af det miljø, hvori disse faktorer fungerer. Med andre ord vil nationens kulturelle baggrund, dens traditioner og befolkningens smag i stor udstrækning *bestemme udformningen af de konkurrence- og udviklings-*

*faktorer*, der er baggrunden for internationale styrkepositioner – eller mangel på samme. Denne udenrigshandelsforklaring (Burenstam Linder: 1969) er ofte citeret, men lidet udviklet i den dogmatiske makroøkonomiske litteratur. Til gengæld er den ganske godt underbygget i erhvervsøkonomisk litteratur om eksportadfærd og internationaliseringsprocesser. Betragtningerne er uden tvivl ganske relevante ved historiske studier af baggrunden for dansk udenrigshandelsspecialisering og international konkurrenceevne. Her kan f.eks. henvises til Lundvall m.fl. (1986).

De reelle årsager til en nations internationale positioner kan således findes i såvel rent produktionsmæssige som efterspørgselsmæssige forhold, ligesom det industrielle miljø kan være udslagsgivende. Dette er søgt illustreret i nedenstående figur.

	KOMPARATIVE FORDELE – naturgivne – historie – traditioner m.m.	SKABELSE AF KOMPARATIVE FORDELE OG KONKURRENCE-FORDELE	
<b>NATION:</b> – REGERING – OFF. SEKTOR	1. REGULERING	2. INFRASTRUKTUR I BRED FORSTAND	EVNE & VILJE TIL SAMARBEJDE
<b>ERHVERVSLIV:</b> – VIRKSOMHEDER – ORGANISATIONER	3. »FØLGE OG PÅVIRKE SPILLEREGLER«	4. VÆKST STRATEGIER LEDELSE	

EVNE & VILJE TIL  
INVESTERING  
& VÆKST

Fig. 1 Udviklingsevnen

Kilde: Managements Erhvervspolitiske forum: 1986a: 17

Det vertikale bælte mellem »beholdninger« af produktionsfaktorer og foranstaltninger til skabelse af komparative fordele og konkurrencefordele konstitueres af en evne og vilje til vækst og udvikling. Evne og vilje skal findes i det offentlige og i erhvervslivet. Det offentlige indsats over for kvaliteten af samfundets totale infrastruktur, herunder også mere kvalitative forhold som uddannelse, informationsniveau, serviceberedskab m.m., synes at være af vital betydning. Den enkelte virksomhed og brancheorganisationers vilje og evne til investeringer, udvikling, strategisk tænkning osv. hersker der heller ikke tvivl om nødvendigheden af.

Det horisontale bælte – som ofte også betegnes det usynlige jerntæppe mellem offentlig og privat aktivitet – udgøres af evnen og viljen til samarbejde mellem offentlig og privat sektor om de bestående aktiviteter og om de fremtidige aktiviteter, som planlægges og afprøves af de to sektorer i økonomien.

Det er påstanden, at disse mekanismer er afgørende for en nations udviklingsevne, og det er påstanden, at det er totaliteten af mekanismerne, der har betydning for det endelige resultat, nemlig dansk økonomis formåen efter en international målestok. Og dette er selvfølgelig den rigtige måde at måle dansk konkurrenceevne eller udviklingsevne på.

### Virksomhedsperspektivet

Udsagn som de ovenstående kan udlægges på den måde, at ingen økonomiske agenter egentlig har et ansvar – alle er jo indbyrdes afhængige. Selvom det sidste er sandt, gælder det ikke ansvaret og de påvirkningsmuligheder et sådant oftest medfører. Hvor interaktionen mellem det offentlige og virksomhederne naturligvis har en større betydning i mindre åbne økonomier, hvilket vil sige tidligere i dansk økonomisk historie, skal virksomheden i dag sørge for bedst mulig tilpasning ikke alene til hjemmemarkedet, men måske især til de fremmede markeder, fordi danske virksomheder

henter ganske betydelige dele af omsætningen på disse.

Den internationalt orienterede virksomheds forankring i det nationale miljø er dermed omsætningsmæssigt reduceret. Den virksomhed, der har etableret produktion på det udenlandske marked har tillige reduceret den produktionsmæssige tilknytning til hjemmemarkedet. Den kontante, kvantitative tilknytning til hjemmemarkedet er kort sagt reduceret. Om dette også gælder kvalitativt kan ikke siges generelt. (Et studie af dansk medicinalindustri undersøger bl.a. dette forhold. Interviews med ledende medarbejdere i de danske virksomheder peger entydigt på en meget tæt tilknytning til det danske marked som et vigtigt laboratorium og testmarked for disse. Selv for produktudvikling og -tilpasning, der kan være dikteret af udenlandske markedsbehov. Det skal understreges, at markedet er specielt og naturligvis ikke kan danne basis for en generalisering. (Møller Hansen og Møller: 1986)). Men forståelse af, indsigt i og gerne tilknytning til afsætningsmarkederne er vigtige forudsætninger for enhver erhvervsvirksomhed, hvad enten markedet er nationalt eller udenlandsk.

Derfor bliver dette at kunne overskride landegrænser effektivt, dvs. informationsindsamling, -bearbejdning og -påvirkning, en væsentlig selvstændig faktor i den internationale konkurrence. Med andre ord: produktion, teknologi, forskning og produktudvikling, markedsføring osv. er alle meget væsentlige forhold for at kunne overleve i den internationale konkurrence, men at kunne overføre og kommunikere virksomhedens overlegenhed på et eller flere af disse felter til de fremmede markeder bliver i sig selv en vigtig forudsætning.

»Forbindelseslinjen« til markedet skal iflg. disse argumenter fungere bedst muligt. Under hvilke betingelser og under hvilke markedsbetjeningsformer dette eventuelt kan opnås, kan naturligvis ikke siges generelt.

Derfor florerer tommelfingerregler. Markedsbetjeningsformen direkte eksport er formentlig bedre end indirekte eksport. Et salgsdatter-



selskab formentlig bedre end direkte eksport. Normative udsagn er imidlertid svære at finde i litteraturen – eller i praksis. Meget usikre markeder skal der alt andet lige investeres mindst muligt i, hvorfor indirekte og direkte eksport er vedkommende former. Er det udenlandske marked stort, allerhelst lovende og konkurrenterne ikke alt for frygtindgydende, er etablering af salgs- eller endog et produktions-selskab en mulighed. osv. osv.

Det forekommer indlysende at søge inspiration i tilgrænsende teorier for ad denne vej at systematisere disse tommelfingerregler. Her skal henvises til teorierne om direkte udenlandske investeringer og multinationale selskaber. Her domineres forskningsfronten af spørgsmålet om valg og vedligeholdelse af bedst mulige »forbindelseslinjer« til de fremmede markeder. Det vedkommende spørgsmål lyder: skal eksport og internationalisering foregå via en eksternalisering eller en internalisering af »forbindelseslinjen« til markedet?

Hermed menes altså, om forbindelseslinjen til det fremmede knyttes via markedet til uafhængige og selvstændige formidlere eller via oprettelsen af koncernafhængige filialer og salgsselskaber. (Det vil faktisk sige uden om markedet). Det hævdes således, at internalisering er forklaringen på multinationale selskaber. Kommunikation med og styring af uafhængige formidlere er simpelthen for omkostningskrævende og tillige for lidet effektivt for en virksomhed, hvorfor distributionskanalen og kontrollen med den sikres via oprettelse af salg- og produktionsselskaber, (se f.eks. Rugman 1983). Størsteparten af litteraturen og forskningen på dette område er imidlertid præget af en eklektisk forskningsmetode. I de fleste arbejder søges forskellige teoridele og metoder sammenstillet for ad denne vej at opnå en større total – i modsætning til partiel – indsigt i forskningsobjektet. Metoden er kritisabel, men til gengæld realistisk.

Internalisering er ikke den eneste årsag til multinationale selskaber, ligeså lidt som internalisering alene er grundlaget for en nations eller en virksomheds udviklingsevne. Dun-

ning's eklektiske »teori« opererer således med tre elementer, som årsager til viften af internationaliseringsformer, (se f.eks. Dunning 1981).

*Ejerskabsfordel* – For overhovedet at kunne klare sig i den internationale konkurrence er det en forudsætning, at den enkelte virksomhed besidder en virksomhedsspecifik – eller oligopolistisk – konkurrencefordel. Hvis den imidlertid ikke besidder andre fordele i forhold til konkurrenter på markederne, er der stor sandsynlighed for, at kontraktlige markedsbetjeningsformer som licens, managementkontrakter, franchising etc. bliver relevante for virksomheden. Der bliver altså tale om ren videnseksport.

*Internaliseringsfordel* – Hvis virksomheden tillige har erfaring med, har ressourcer til og eventuelt mulighed for at opruste med henblik på at styre internationale aktiviteter, er direkte eksport en mulighed. Dette kræver en håndfast styring af agenter/importører og ikke mindst allokering af ressourcer til udformning og håndhævelse af langsigtede kontrakter med uafhængige selvstændige formidlere af virksomhedens eksport. Men kommunikation med og kontrol af uafhængige formidlere kan være meget omkostningskrævende.

*Lokaliseringsfordel* – Er det udenlandske marked meget attraktivt, besidder virksomheden ejerskabsfordelen og kan der opnås besparelser i kommunikationen og bedre kontrol med markedet ved total internalisering, da er salgsdatterselskabet en vedkommende mulighed. Er der tillige tale om meget favorable betingelser for produktion på det udenlandske marked, vil en produktionsetablering alt andet lige være interessant.

Sådanne stereotype opstillinger skal altid vurderes med forbehold. Men det interessante ved Dunning's eklektiske tilgang er *samspillet mellem hver for sig betydende faktorer*. Hele vor konkurrenceevnediskussion trænger til tolerante, pluralistiske og pragmatiske form for analyse. Betragtninger som de ovennævnte er ikke nogen »facitliste« for den enkelte virksomhedsledelse – naturligvis ikke. Men betragtningerne kan føre frem til beslutninger på ba-

sis af konkrete forhold og betingelser i den enkelte virksomhed. Mere kan ikke forlanges af sådanne typologier.

## Videre forskning

På det teoretiske plan må udgangspunktet for videre forskning være:

1. Udviklingsevne er et mere korrekt begreb end international konkurrenceevne, fordi det dynamiske element er centralt for forståelsen af de mangeartede forhold, der har betydning for en nations internationale position.
2. Samspillet mellem disse forhold er ligeledes vigtigt. Det er umuligt at beskrive og analysere i detaljer, hvordan interaktionen finder sted. Det må være tilstrækkeligt at minde om helheden og samspillet mellem hver for sig væsentlige faktorer.
3. Hvordan den offentlige og den private sektor spiller sammen har ligeledes betydning. Omend hjemmemarkedernes kvantitative betydning for internationalt orienterede virksomheder er reduceret, kan dette ikke automatisk konkluderes om kvalitative bånd mellem nationen og virksomhederne.
4. Udviklingsevne – eller konkurrenceevne – omfatter ikke kun traditionel eksport. Det er det totale samkvem med udlandet. Skal udviklingsevnen derfor analyseres, må de markedsbetjeningsformer, som virksomhederne anvender over for udenlandske markeder, også inddrages i analysen. »Forbindelseslinjen« til de udenlandske markeder – måden, hvorpå virksomheden betjener kunderne, er i sig selv en vægtig faktor til forklaring af virksomhedens – og nationens – internationale konkurrenceposition.
5. Vækst og udvikling vil ikke nødvendigvis udspringe af virksomhedens nuværende produktion, produkter, teknologi og markeder m.m. Immaterielle forhold – som i generel teori tillægges stor betydning for vækst – baner vejen for en virksomheds udviklingsevne i et internationalt perspektiv. Der skal tænkes og handles ud fra et internationalt perspektiv.

6. Danske virksomheders eksportkvote vurderes i international sammenhæng som værende over gennemsnittet. Især når dette sammenholdes med virksomhedernes beskeden størrelse. Men den eneste undersøgelse af danske virksomheders eksportadfærd tyder generelt på, at virksomhederne betjener ganske mange markeder via eksportformidlere. (Managements Erhvervspolitiske Forum: 1986 b). En kritisk vurdering af effektiviteten af markedsbetjeningsformen – og mulige alternative – på hvert eneste udenlandske marked kunne være et betydningsfuldt første skridt for en del virksomheder.

## Porter-projektet

På det empiriske plan har vi indgået et samarbejde med Prof. Dr. Michael Porter fra Harvard Business School. Hans hypotese er, at det primært er de nationsspecifikke »comparative disadvantages«, der skaber virksomhedsspecifikke »comparative advantages«. Virksomheder får international succes, hvis deres hjemmemarked giver dem en særlig eller en tidlig indsigt i de krav, der stilles til produkterne eller til produktionsprocessen fra aftagerne, hvad enten disse er industrielle, institutionelle eller private købere. Hvis hjemmemarkedet repræsenterer et særligt industrielt miljø, særlige kvalitative efterspørgselskrav, særlige udfordringer til distributionsformerne, stringente og præcise aftagerkrav eller intens lokal konkurrence tvinges virksomheden til at finde nye veje til at overvinde barriererne på. Sådanne processer giver virksomheden en »first mover advantage« og en hurtig vidensakkumulation, der kan vendes til en konkurrencemæssig styrke i en global konkurrencestrategi.

Michael Porter's internationale projekt bygger på et samarbejde med forskningsteams i 10 lande: Japan, Italien, Singapore, Syd Korea, Sverige, Schweiz, Storbritannien, USA, Vesttyskland og Danmark. Der gennemføres ens strukturerede studier af i gennemsnit otte industrier i hvert land med henblik på at isolere nationsspecifikke forklaringer på internatio-

nal succes. I Danmark er således sammensat et forskersteam med forskere fra Handelshøjskolen i København, Danmarks tekniske Højskole, Roskilde Universitetscenter og Ålborg Universitetscenter, der i samarbejde med Henrik Pade & Partnere, Managementkonsulenter gennemfører den danske del af studiet («On the Competitiveness of Nations»). (Kontaktpersoner til projektet er Kim Møller, Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København og Henrik Pade, Henrik Pade & Partnere, Managementkonsulenter.) De udvalgte industrier er indtil videre mejerier, landbrugsmaskiner, medicinalvarer, bioteknologiske råstoffer primært til levnedsmiddelindustrien, miljøudstyr, telekommunikationsudstyr og elektriske apparater. Møbler samt rådgivende ingeniørvirksomhed overvejes som andre mulige industrier for et næjere studium.

## Afslutning

Hvad Dunning's eklektiske tilgang ikke eksplicit tager op til behandling, er den interaktion mellem på den ene side virksomheds- og erhvervsøkonomiske forhold og på den anden side dels den økonomiske politik og dels den økonomiske infrastruktur/det industrielle miljø.

Den interaktion er centralt placeret i Porterprojektet, hvor vi med andre ord forsøger at belyse – i et historisk perspektiv – hvad det egentlig er for nationsspecifikke faktorer, internationalt succesrige virksomheder har forstået at udnytte.

Historien kan måske, i dette internationale komparative perspektiv, lære os mere om, hvad de danske virksomheder har været særligt gode til. Hvilke barrierer har skullet overvindes, hvilke behov har skullet opfyldes, og hvordan har dette evt. givet danske virksomheder en særlig kompetence, der i den internationale konkurrence nu udnyttes som særlige virksomhedsspecifikke konkurrenceparametre.

Det er håbet, at forskningssamarbejdet kan tilføre nye aspekter i relation til de enkelte virk-

somheder samt de industripolitiske overvejelser, der p.t. pågår.

## Referencer:

- Det Økonomiske Råd (formandsskabet) 1984 («Dansk Økonomi», København)
- Det Økonomiske Råd (1987): Dansk Økonomi, (under udgivelse).
- Dunning, J. H. (1981) «International Production and the Multinational Enterprise» London
- Hansen, Klaus Møller & Gudrun Sveistrup Jacobsen & Kim Møller (1983) «Danmarks internationale konkurrenceevne 1970–1980, målt ved markedsandele» Bind I, II, III Samfundslitteratur, København
- Hansen, Klaus Møller & Jesper Strandskov & Kim Møller (1983) «On the relationship between R&D and International Competitiveness in the case of Denmark 1970–1980» i Jacques Mairesse (ed.) «Actes du Colloque sur l'Économetrie de la recherche», Ecole Nationale De la Statistique et De l'Administration Économique, Paris
- Hansen, Klaus Møller og Kim Møller (1986) «Medicinalindustriens internationale konkurrenceevne» Working Paper 2/1986, Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København
- Kjeldsen–Kragh, Søren (1973) «Specialisering og Konkurrenceevne» Nyt Nordisk Forlag, Arnold Busck, København
- Linder, S. Burenstam (1961) «An Essay on Trade and Transformation» Uppsala
- Lundvall, B-Å m.fl. (1984): «Det landbrugsindustrielle kompleks» Aalborg Universitetsforslag 1984
- Managements Erhvervspolitiske Forum (1986a) «Danmarks position i verdensøkonomiens liga» Forlaget Management, København, Anden udgave under udgivelse på Samfundslitteratur, København
- Managements Erhvervspolitiske Forum (1986b) «Hvor internationale er danske virksomheder?» Forslaget management, København, Anden udgave under udgivelse på Samfundslitteratur, København
- Møller, Kim & Klaus Møller Hansen (1981) «R&D policy in the Danish Manufacturing Industry 1970–1979» Nationaløkonomisk Konference, Korsør
- Nielsen, Gert Åge (1984) «En empirisk analyse af dansk eksport, del 1 og 2» Økonomisk Institut, Rød Serie 6–1984, København
- Penrose, E. (1959): «The Theory of the Growth of the Firm» Oxford
- Rugman, A.M. (1981): «Inside the Multinationals. The Economics of International Markets» London



nal succes. I Danmark er således sammensat et forskersteam med forskere fra Handelshøjskolen i København, Danmarks tekniske Højskole, Roskilde Universitetscenter og Ålborg Universitetscenter, der i samarbejde med Henrik Pade & Partnere, Managementkonsulenter gennemfører den danske del af studiet («On the Competitiveness of Nations»). (Kontaktpersoner til projektet er Kim Møller, Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København og Henrik Pade, Henrik Pade & Partnere, Managementkonsulenter.) De udvalgte industrier er indtil videre mejerier, landbrugsmaskiner, medicinalvarer, bioteknologiske råstoffer primært til levnedsmiddelindustrien, miljøudstyr, telekommunikationsudstyr og elektriske apparater. Møbler samt rådgivende ingeniørvirksomhed overvejes som andre mulige industrier for et næjere studium.

## Afslutning

Hvad Dunning's eklektiske tilgang ikke eksplicit tager op til behandling, er den interaktion mellem på den ene side virksomheds- og erhvervsøkonomiske forhold og på den anden side dels den økonomiske politik og dels den økonomiske infrastruktur/det industrielle miljø.

Den interaktion er centralt placeret i Porterprojektet, hvor vi med andre ord forsøger at belyse – i et historisk perspektiv – hvad det egentlig er for nationsspecifikke faktorer, internationalt succesrige virksomheder har forstået at udnytte.

Historien kan måske, i dette internationale komparative perspektiv, lære os mere om, hvad de danske virksomheder har været særligt gode til. Hvilke barrierer har skullet overvindes, hvilke behov har skullet opfyldes, og hvordan har dette evt. givet danske virksomheder en særlig kompetence, der i den internationale konkurrence nu udnyttes som særlige virksomhedsspecifikke konkurrenceparametre.

Det er håbet, at forskningssamarbejdet kan tilføre nye aspekter i relation til de enkelte virk-

somheder samt de industripolitiske overvejelser, der p.t. pågår.

## Referencer:

- Det Økonomiske Råd (formandsskabet) 1984 («Dansk Økonomi», København)
- Det Økonomiske Råd (1987): Dansk Økonomi, (under udgivelse).
- Dunning, J. H. (1981) «International Production and the Multinational Enterprise» London
- Hansen, Klaus Møller & Gudrun Sveistrup Jacobsen & Kim Møller (1983) «Danmarks internationale konkurrenceevne 1970–1980, målt ved markedsandele» Bind I, II, III Samfundslitteratur, København
- Hansen, Klaus Møller & Jesper Strandkov & Kim Møller (1983) «On the relationship between R&D and International Competitiveness in the case of Denmark 1970–1980» i Jacques Mairesse (ed.) «Actes du Colloque sur l'Économetrie de la recherche», Ecole Nationale De la Statistique et De l'Administration Économique, Paris
- Hansen, Klaus Møller og Kim Møller (1986) «Medicinalindustriens internationale konkurrenceevne» Working Paper 2/1986, Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København
- Kjeldsen–Kragh, Søren (1973) «Specialisering og Konkurrenceevne» Nyt Nordisk Forlag, Arnold Busck, København
- Linder, S. Burenstam (1961) «An Essay on Trade and Transformation» Uppsala
- Lundvall, B-Å m.fl. (1984): «Det landbrugsindustrielle kompleks» Aalborg Universitetsforslag 1984
- Managements Erhvervspolitiske Forum (1986a) «Danmarks position i verdensøkonomiens liga» Forlaget Management, København, Anden udgave under udgivelse på Samfundslitteratur, København
- Managements Erhvervspolitiske Forum (1986b) «Hvor internationale er danske virksomheder?» Forslaget management, København, Anden udgave under udgivelse på Samfundslitteratur, København
- Møller, Kim & Klaus Møller Hansen (1981) «R&D policy in the Danish Manufacturing Industry 1970–1979» Nationaløkonomisk Konference, Korsør
- Nielsen, Gert Åge (1984) «En empirisk analyse af dansk eksport, del 1 og 2» Økonomisk Institut, Rød Serie 6–1984, København
- Penrose, E. (1959): «The Theory of the Growth of the Firm» Oxford
- Rugman, A.M. (1981): «Inside the Multinationals. The Economics of International Markets» London