

# Dansk eksportstruktur 1961-1977

*Gert Aage Nielsen*

*Økonomisk Institut, Landbohøjskolen*

*SUMMARY: This empirical analysis shows that, although concentrated on few goods, Danish export does not tend to specialize further during the period 1961-1977. The Danish market share computed for 625 different categories of goods is for most of them rather small, indicating good possibilities for increasing the total export. Danish export prices do not tend to be lower than the average import prices, rejecting the hypothesis of Danish specialization in quality brands. However, the competition does not seem to be strong enough to create a single world price on the majority of Danish export markets.*

---

## **1. Undersøgelsens baggrund**

Den danske vareeksports struktur diskuteres sjældnere blandt fagøkonomer end totaleksporten, jævnfør den omfattende debat om konkurrenceevnen. Da eksporten er den ene halvdel af problemet med permanent underskud på betalingsbalancen, har diskussionen drejet sig om, hvorledes den kan øges, og om den i det hele taget kan øges.

Mange, måske de fleste, deltagere i debatten, har lagt vægt på indenlandske omkostningers betydning for eksportens størrelse. Blomgren-Hansen og Petersen (1977) og Thygesen (1979) opfatter konkurrenceevnen som direkte afhængig af lønniveauerne i de enkelte lande, mens en mere traditionel opfattelse vil gå ud fra lønomkostningerne pr. produceret enhed, jævnfør Zeuthen (1976). I modsætning til synspunktet, om at omkostningerne er helt afgørende for afsætningen, har en række økonomer (f.eks. Christensen, Ibsen, Lundvall og Sverdrup-Jensen 1978) hævdet, at det danske lønniveau nærmest er til gavn for vor eksport af stærkt heterogene varer, da et højt lønniveau vil føre til specialisering indenfor teknologisk eller kvalitetsmæssigt krævende niche-produkter. Lønniveauet ses her som et incitament til produktudvikling, markedsføring og innovation.

---

Forfatteren er Ellen Andersen taknemmelig for kommentarer og forslag. Eventuelle fejl eller uklarheder beror alene på forfatteren.

# Dansk eksportstruktur 1961-1977

*Gert Aage Nielsen*

*Økonomisk Institut, Landbohøjskolen*

*SUMMARY: This empirical analysis shows that, although concentrated on few goods, Danish export does not tend to specialize further during the period 1961-1977. The Danish market share computed for 625 different categories of goods is for most of them rather small, indicating good possibilities for increasing the total export. Danish export prices do not tend to be lower than the average import prices, rejecting the hypothesis of Danish specialization in quality brands. However, the competition does not seem to be strong enough to create a single world price on the majority of Danish export markets.*

---

## **1. Undersøgelsens baggrund**

Den danske vareeksports struktur diskuteres sjældnere blandt fagøkonomer end totaleksporten, jævnfør den omfattende debat om konkurrenceevnen. Da eksporten er den ene halvdel af problemet med permanent underskud på betalingsbalancen, har diskussionen drejet sig om, hvorledes den kan øges, og om den i det hele taget kan øges.

Mange, måske de fleste, deltagere i debatten, har lagt vægt på indenlandske omkostningers betydning for eksportens størrelse. Blomgren-Hansen og Petersen (1977) og Thygesen (1979) opfatter konkurrenceevnen som direkte afhængig af lønniveauerne i de enkelte lande, mens en mere traditionel opfattelse vil gå ud fra lønomkostningerne pr. produceret enhed, jævnfør Zeuthen (1976). I modsætning til synspunktet, om at omkostningerne er helt afgørende for afsætningen, har en række økonomer (f.eks. Christensen, Ibsen, Lundvall og Sverdrup-Jensen 1978) hævdet, at det danske lønniveau nærmest er til gavn for vor eksport af stærkt heterogene varer, da et højt lønniveau vil føre til specialisering indenfor teknologisk eller kvalitetsmæssigt krævende niche-produkter. Lønniveauet ses her som et incitament til produktudvikling, markedsføring og innovation.

---

Forfatteren er Ellen Andersen taknemmelig for kommentarer og forslag. Eventuelle fejl eller uklarheder beror alene på forfatteren.

Der er tale om to diametralt modsatte opfattelser af eksporten, hvor den førstnævnte betragter de vestlige lande som så ensartede med hensyn til produktionsteknologi og varesammensætning, at de relative priser bliver helt afgørende, mens det andet betoner forskelle i produktivitet og teknologi. På den ene side opfattes konkurrencen som så livlig, at alle varer hurtigt bliver imiteret, hvis der tages en overpris, og på den anden side lægges der vægt på at bearbejdede industrivarer er så heterogene, at kvaliteten overskygger prisens betydning.

Det må konkluderes, at der ikke er enighed om karakteren af afsætningsforholdene for dansk eksport. Endvidere er der ikke foretaget mange detaljerede empiriske undersøgelser på området, jævnfør dog Sveistrup-Jacobsen (1980), utvivlsomt fordi dataindsamlingen er uhyre krævende. Efter at Danmarks Statistik i 1980 har hjemtaget den detaljerede OECD-handelsstatistik,<sup>1</sup> er mulighederne for en analyse af dansk eksport imidlertid væsentligt forbedrede. Handelsstatistikken omfatter al dansk eksport, men den empiriske undersøgelse, hvis resultater fremlægges i det følgende, omhandler kun vor eksport til OECD-landene, idet den er baseret på *import*statistik. Ved at tage udgangspunkt i importstatistikken for de 24 OECD-lande begrænses analysen altså noget, dog er det langt den største del af dansk eksport, der går til OECD-området. For denne del opnås der en konsistent opgørelse for dansk, henholdsvis konkurrerende, eksport. En sammenligning er altså mulig på det marked, hvor konkurrencen finder sted, omend *told* ikke er inkluderet i statistikken.

Statistikken er ret detaljeret, i perioden 1961-1977 har man års- og kvartalsoplysninger for importen fordelt på mindst 625 varegrupper<sup>2</sup> og fordelt på eksportørlande. Da importen er opgjort i både mængde og værdi, kan der beregnes enhedsværdier som udtryk for priserne. Man savner kun sammenlignelige oplysninger om indenlandsk produktion og priser, en sammenligning der næsten umuliggøres af statistiske årsager, idet handels- og produktionsstatistikken opgøres efter forskellige principper: handelsstatistikken er vareorienteret, produktionsstatistikken er derimod opdelt efter industrigræne, hvor een industri kan producere flere forskellige varer<sup>3</sup>. For perioden 1961 til 1977 foreligger 1783 danske

---

1. Der er tale om grundmaterialet i OECDs »Foreign Trade by Commodities« statistik. OECD-landene indberetter import- og eksportoplysninger til OECD, der samler statistikken og gendistribuerer den samlede statistik til leverandørlandene. Aggregering og udtræk af den meget omfattende database er foretaget af stud.scient. Arne Facius. Jeg er både ham og Københavns Universitets EDB-center RECKU megen tak skyldig for deres hjælp ved EDB-behandlingen af grundmaterialet.

2. Inddelingskriteriet er den 5- eller 4-cifrede SITC revision I klassificering. SITC, Standard International Trade Classification, er den af FN anbefalede varenomenklatur.

3. Handelstallene opgøres i Danmarks Statistik i CCCN (brugstariffen, tidligere benævnt BTN), det internationale toldsamarbejdes nomenklatur. CCCN tal kan transformeres

Tabel 1. Den danske eksports koncentration på varer i tidsrummet 1961-1977, målt i værdi.

Akkumuleret andel af totaleksporten (pct.)	Antal varer <sup>(a)</sup>	Antal varer af de 1783 strømme
25	7	5
50	25	21
75	76	58
90	158	115
99,5	482	242
100	635 <sup>(b)</sup>	372

*Anmærkning:* Varerne er ordnet efter størrelsen af samlet eksport i årene 1961-1977, hvorefter det er angivet, hvor mange varer der mindst skal til for at dække en givet procentdel af dansk eksport.

*Noter:* (a) Beregningen i denne kolonne er foretaget på totalmaterialet, ikke de udvalgte eksportstrømme. (b) Nationale særopdelinger gør, at antallet af potentielle varer overstiger de 625.

*Kilde:* Egne beregninger på grundlag af udtræk af OECDs »Foreign Trade by Commodities« statistik.

eksportstrømme, der opfylder to betingelser: (a) I ethvert af årene var der en dansk eksport af den pågældende vare<sup>4</sup> til det pågældende land på over 2000 U.S.S. (b) I ethvert år var der mængdeoplysninger for den pågældende eksportstrøm. Det varebundt, der danner grundlaget for de senere beregninger, dækker altså over et konstant antal eksportstrømme. De 1783 serier dækker typisk fra 60 til 70 pct. af den danske eksport til OECD-området i årene 1961-1977. Hvor det har været muligt, er beregninger på det totale antal registrerede eksportstrømme i materialet dog også anført.

## 2. Eksportens koncentration på varer og specialiseringsgrad

I tabel 1 er vist den danske eksports koncentration målt på de 625 varer. Det ses, at eksporten ikke er spredt jævnt udover de 625 varer, men derimod stærkt koncentreret, således at godt 100 varer dækker  $\frac{1}{4}$  af eksporten. Man må konkludere, at den danske eksport er koncentreret på ret få varer, selvom de 625 varegrupper hver især ikke er af lige stor betydning for OECD-importen.

entydigt til SITC. Produktionsstatistikken er derimod baseret på ISIC, International Standard Industrial Classification. Om problemerne ved at tilvejebringe sammenlignelige tal for produktion og handel, se Svestrup-Jacobsen (1979).

4. Vare er her defineret som én af de 625 varegrupper i den 4-cifrede SITC-revision 1 nomenklatur. Har oplysningerne foreligget mere detaljeret, er der aggregeret til 4-cifrede SITC i udtrækket. En eksportstrøm defineres som eksporten af en vare til ét bestemt land (et eksportmarked), idet der kun skelnes mellem to oprindelseslande, nemlig Danmark og et aggregat af øvrige lande.

Tabel 2. Dansk eksport fordelt efter graden af specialisering.

Specialiserings- ringstal	Andel af dansk eks- portværdi 1961-1977	Antal varer
0-1/3	.064	95
1/3-1	.249	117
1-3	.373	112
3-10	.180	38
10-∞	.135	10
I alt	1.001	372

Anmærkning: Tabellen er baseret på de 1783 udvalgte eksportstrømme og dermed 372 varer.

Tallene her viser altså ikke tendenser til at dansk eksport hovedsageligt skulle udgøres af mange højt specialiserede produkter, der hver især kun giver et ubetydeligt bidrag til den totale eksport. Det forhold, at eksporten varemæssigt set er stærkt koncentreret, således at 25 varer dækker 50 pct. af den danske eksport, er ikke ensbetydende med, at Danmark er stærkt specialiseret i de pågældende varer, idet specialiseringsgraden må afhænge af, hvor tungt de pågældende varer vejer i verdenshandelen. Man kan derfor opstille et *relativt* mål for i hvor høj grad varesammensætningen i dansk eksport ligner sammensætningen af OECD-landenes import.

$$s_i = \frac{X_i}{X} \bigg/ \frac{M_i}{M} \quad (1)$$

Specialiseringstallet  $s_i$  angiver forholdet mellem vare  $i$ 's relative andel af dansk eksport og varens andel af OECD-områdets samlede import. Er tallet større end én betyder det, at varen er vigtigere for dansk eksport end for gennemsnittet af eksportører til OECD-området, dvs. Danmark har specialiseret sig i eksport af det pågældende produkt. Det omvendte er selvfølgelig tilfældet, hvis tallet viser sig at være mindre end én.

I tabel 2 er dansk eksport, målt henholdsvis ved relativ andel og ved antal varer, fordelt på intervaller af specialiseringstal. Det er vanskeligt at påstå, at dansk eksport er *voldsomt* specialiseret, idet tyngden af fordelingen ligger omkring specialiseringstal fra 1 til 3. Det må nævnes, at gruppen med specialiseringstal mellem 10 og 20 er meget speciel, idet den domineres af bacon-eksporten, der vejer meget tungt med 12,2 pct. af den danske eksport i perioden, og har et specialiseringstal på næsten 20. De øvrige varer i denne gruppe er forholdsvis ubetydende varer, men med meget højt specialiseringstal – altså typiske nicheprodukter. Der er dog så godt som ingen egentlige industrivarer med specialiseringstal over 3; der

findes varer såsom kalk og syrer, der nok er specialiserede varer, men ikke netop hvad man normalt forestiller sig som specialiseret dansk industriproduktion. De øvrige høje specialiseringstal forekommer næsten udelukkende blandt landbrugsvarer, hvad der er helt naturligt for et landbrugsland.

Det skal bemærkes, at det reducerede datamateriale, der ligger til grund for tabel 2, bevirker at specialiseringstallene for de dominerende varer, bliver noget mindre end ved beregninger på totalmateriale. Endvidere udelades en hel del varer med små specialiseringstal. Dette kan dog ikke ændre konklusionen, at den danske eksport ikke er voldsomt specialiseret, når bortses fra landbrugsvarer. Dansk eksport er koncentreret på forholdsvis få varer, men disse varer udgør i forvejen en forholdsvis stor andel i OECD-importen. Koncentrationen på få varer er derfor i overensstemmelse med forholdsvis små specialiseringstal, der for industriens vedkommende typisk ligger omkring 2. Der findes en hel del niche-produkter, men de vejer ret lidt i det samlede billede af dansk eksport.

### 3. Udviklingen i specialiseringstallet

Det er påvist, at dansk eksport ikke kan karakteriseres som stærkt specialiseret, og specielt at industrieksporten ikke er ret specialiseret. Imidlertid viser tabel 2 ikke hvorledes udviklingen har været, dvs. om der er en tendens til større eller mindre specialisering over tiden. Den stigende internationale handel i efterkrigstiden får en til at forvente en voksende specialisering blandt landene, ligesom specialisering i eksporten jo er en betingelse for gevinster ved udenrigshandel i den traditionelle udenrigshandelsteori. I tabel 3 er udviklingen i danske eksports specialiseringstal angivet. Da specialiseringstallene i (1) kan variere mellem nul og uendelig med tallet 1 som et slags nulpunkt, skal et gennemsnitligt specialiseringstal beregnes efter en logaritmisk transformation<sup>5</sup> som

$$\underline{S} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \ln \left( \frac{X_i}{M_i} \right) \right| \quad (2)$$

Der er ikke nogen klar tendens i tabel 3 udover at specialiseringstallene 1961-1966 ligger noget højere end tallene for de senere år. En vigtig årsag til at specialiseringstallet er faldet, kan være den danske landbrugsproduktions faldende betydning. Den danske landbrugsproduktion med relativt høje specialiseringstal har tabt eksportandel til industrien. Industrien har til gengæld ikke været

5. Beregnet på de 1783 eksportstrømme vil specialiseringstallet  $S_i$  altid være strengt positivt, dog kan der alligevel forekomme små tal. F.eks. er  $S_i$  under 0.01 for biler og koncentrat af jernmalm. Den logaritmiske transformation vil selvfølgelig gøre disse observationer mindre betydningsfulde.

Tabel 3. *Specialiseringstallets gennemsnitlige størrelse i perioden 1961-1977.*

År:	S	År:	S	År:	S
61	1.197	67	1.130	73	1.191
62	1.200	68	1.135	74	1.133
63	1.178	69	1.145	75	1.134
64	1.208	70	1.137	76	1.135
65	1.183	71	1.126	77	1.166
66	1.177	72	1.135		

*Anmærkning:* Tallene er beregnet på de 1783 eksportstrømme, dvs. 372 varegrupper er indsat i (2).

præget af øget specialisering, hvorfor det samlede resultat er blevet en noget faldende specialisering.<sup>6</sup>

Ret overraskende synes den kraftige stigning i verdenshandelen i 60'erne og 70'erne ikke at have ført til yderligere specialisering for Danmarks vedkommende. Der synes ikke at være nogen klar langtidstendens til, at vi specialiserer os på få udvalgte varer, som vi til gengæld er dygtige til at lave. En sådan tendens kan i hvert tilfælde ikke spores på det aggregeringsniveau, der svarer til de 625 varer.

#### 4. Danske markedsandele på eksportmarkederne

De relativt få betydende danske eksportvarer svarer selvfølgelig ikke til et lige så begrænset antal eksportører, men i det omfang disse har fælles indenlandske omkostninger og iøvrigt fælles forhold, kan man med en vis rimelighed tale om en fælles eksportadfærd.

Markedsandelens størrelse vil være helt afgørende for den danske eksportørs handlemuligheder på eksportmarkedet. En lille markedsandel på et homogent marked betyder, at man kan øge sin andel uden at frygte for reaktioner fra konkurrenterne eller faldende priser. Med en dominerende markedsandel må eksportørerne forvente, at en øget afsætning ikke kan opnås med mindre prisen nedsættes. På et mere heterogent marked med uigennemskuelige kvalitetsvariationer kan den lille eksportør formentlig ændre pris og øge sin markedsandel uden reaktioner fra konkurrenterne. Har eksportøren en betydelig markedsandel, vil han have stor indflydelse på prisdannelsen og er eventuelt prisleder.

I tabel 4 er den danske eksport fordelt på intervaller efter markedsandelens størrelse. Der er både angivet tal for de 1783 eksportstrømme og for totalmateriale. Langt de fleste eksportstrømme er relativt små, med en markedsandel under 5 pct. (af importen, dvs. andelen af markedets totalforsyning inklusive indenlandsk

6. Derimod bliver tendensen til fald forstærket, hvis man beregner et *vejet* gennесnit, idet landbrugssektorens faldende betydning da slår klart igennem.

Tabel 4. *Dansk eksport fordelt efter markedsandelens størrelse*

Markedsandel	Antal eksportstrømme		Relativ andel af dansk eksportværdi	
	<i>1783 serier</i>	<i>totalt</i>	<i>1783 serier</i>	<i>totalt</i>
0,00-0,05	1125	5538	0,287	0,331
0,05-0,25	529	1200	0,443	0,444
0,25-0,50	104	212	0,128	0,130
0,50-1,00	25	68	0,142	0,095
I alt	1783	7018	1,000	1,000

*Anmærkning:* Markedsandelene er opgjort som samlet eksportstrøm i perioden 1961-1977 i U.S.S. divideret med den tilsvarende totale importstrøm på det pågældende marked.

produktion er endnu mindre). Tager man hensyn til eksportstrømmens betydning, viser det sig dog, at under 1/3 af dansk eksport afsættes på markeder med en meget lille markedsandel. De helt store markedsandele på over 25 pct. vejer derimod godt til, idet de tegner sig for over 20 pct. af dansk eksport. Billedet af de store markedsandele forvrides dog af den store danske baconeksport til England, og udelukker man denne, vil kun en meget beskeden andel af dansk eksport have en markedsandel mellem 50 og 100 pct. Disse små monopoler på små markeder må karakteriseres som niches.

Undersøgelsen af de danske markedsandele peger på, at den danske eksport trods sin koncentration på ret få varer kun er dominerende på ganske enkelte markeder. På langt de fleste markeder har Danmark en meget lille eller ikke-dominerende markedsandel, hvorfor der skulle være gode ekspansionsmuligheder. Da ca. halvdelen af dansk eksport har en markedsandel på over 10 pct., vil et vist prisfald normalt være nødvendigt for at kunne ekspandere eksporten. Alternativet er en udvidelse af eksporten for nogle af de talrige eksportstrømme, der har en markedsandel på under 1 pct., men når disse markeder er helt ubetydelige for Danmark i dag, må det jo formentlig skyldes, at eksporten hertil ikke synes attraktiv nok. En øget eksport til disse markeder er åbenbart en mulighed, men formentlig til reducerede profitter. Selvom ekspansionsmulighederne for dansk eksport ser ud til at være gode, kan man ikke se bort fra, at et vist prisfald vil være nødvendigt, for at sikre en øget dansk afsætning. For hovedparten af dansk eksport gælder dog, at afsætningen sker på markeder, hvor markedsandelen er langt fra dominerende.

##### 5. Danmarks pris på eksportvarer relativt set

Markedsandelen er en væsentlig indikator for konkurrenceforholdene, men også graden af homogenitet for varerne på det pågældende marked er vigtig for pris-



Tabel 5. Dansk eksport fordelt efter størrelsen af den relative pris

Relativ pris	Antal eksportstrømme	Andel af eksport, målt i værdi
0,00-0,80	309	0,170
0,80-0,90	138	0,113
0,90-1,00	177	0,124
1,00-1,10	180	0,275
1,10-1,25	230	0,105
1,25-∞	749	0,216
I alt	1783	1,003

*Anmærkning:* Beregningen er udført på de 1783 udvalgte serier, idet enhedsværdien for dansk eksport i perioden 1961-1977 divideret med enhedsværdien for totalimport er brugt som mål for den relative pris.

dannelsen. For homogene varer, herunder varer hvis kvalitet objektivt lader sig fastslå, kan priserne ikke variere frit, de er låst fast til den givne verdensmarkedspris. Hvis varerne er heterogene, og kvaliteten er smagsafhængig, er der et vist spillerum for de enkelte eksportørers priser, og de relative priser kan variere.

Mange vil mene, at Danmark med højt omkostningsniveau og et højt teknologisk stade, fortrinsvis producerer relativt avancerede og dyre varer, mens andre lande må søge deres komparative fordel i de billigere varianter. Et åbenlyst eksempel er f.eks. dansk eksport af relativt dyre radioer, hvis design placerer dem som kvalitetsprodukter. I tabel 5 er den danske eksport opdelt på intervaller af den relative pris. De relative priser er beregnet på de gennemsnitlige enhedsværdier<sup>7</sup> i perioden 1961-1977, enhedsværdien er divideret med importmarkedets gennemsnitlige enhedsværdi.

Det fremgår af tabel 5, at der ikke er nogen tydelig tendens til at dansk eksport er dyrere end udenlandsk; medianværdien for den relative pris er 1,029 når total-eksporten tages som udgangspunkt. Den danske eksport har altså i perioden en pris, der typisk ikke er ret meget højere end andre eksportlandes. Hvis det er rigtigt, at Danmark har høje omkostninger, må enten faktorproduktiviteten i Danmark være tilsvarende højere, eller substitutionen på verdensmarkedet så kraftig, at den relative pris ikke kan afvige fra én. Med antal varer som måleenhed, er flertallet af de danske eksportstrømme dyre varer med en pris over én, dette er tilfældet for 71 pct. af varerne. Men de mange eksportstrømme med en høj relativ pris er altså hver især ikke af så stor betydning, som de eksportstrømme hvor vi har en forholdsvis lav pris. En nærmere undersøgelse viser en tendens til, at de

7. Anvendelsen af enhedsværdier som approksimation for priser er ofte blevet kritiseret, se f.eks. Kravis og Lipsey (1971). Der er dog næppe grund til at tro, at enhedsværdier som sådant skulle være mere upålidelige end f.eks. prisindeks.

højeste markedsandele findes på de markeder, der har en relativ pris på under én. Sammenhængen er ikke eksakt, men dog tydelig. Det hænger naturligvis sammen med, at en relativ høj pris ikke entydigt kan fortolkes som svækket priskonkurrence, men også kan skyldes høj kvalitet, og omvendt er nogle af de relativt billige varer lavkvalitetsprodukter, der skal sælges på prisen. Den foreliggende undersøgelse viser, at man ikke skal overdrive kvalitetselementet i den danske eksport, den omfatter både relativt dyre og relativt billige varer. Hvis man tager det udgangspunkt, at Danmarks konkurrenceevne er forholdsvis dårlig, er der slet ingen tendenser til, at eksporten skulle være af forholdsvis høj kvalitet.

Billedet bliver lidt mere nuanceret, hvis man ser på de relative prisers variation over hovedvaregrupper. Landbrugsvarer har typisk relative priser nær én. Der er tale om ret homogene varegrupper såsom svinekød, oksekød, æg, smør o.s.v. De varettyper, der ofte har relative priser over én, er kemiske produkter og varige forbrugsgoder. Indenfor den meget betydende gruppe af forbrugsgoder såsom møbler, fjernsyn m.m. er det åbenbart rigtigt, at Danmark typisk er et højkvalitets land. I gruppen af halvfabrikata og mellemprodukter er den relative pris spredt over hele spektret. Derimod er der i den meget vigtige gruppe af varer, der dækker maskiner og transportmidler, altså typisk kapitaludstyret til virksomhederne, en tendens til at Danmark har en relativ lav pris. I denne industrigræn klarer Danmark sig åbenbart ved at holde lave priser, mens der ikke er underbygning for højteknologi- eller nichebetragtninger.

### 6. Variationen i de relative priser

Da kvalitetsforskelle alene kan betinge relative priser forskellig fra én, er det af interesse at undersøge variationen i den relative pris over tiden. Hvis den relative pris varierer stærkt, betyder det, at den danske eksportør kan fastsætte prisen ret selvstændigt. Beregninger af den relative pris' empiriske varians i perioden 1961-1977 viser, at variationen i den relative pris er betragtelig, men dog begrænset. Godt 15 pct. af den danske eksport havde årligt en afvigelse<sup>8</sup> fra den gennemsnitlige relative pris på over 30 pct., og en så stor afvigelse må nok for en hel dels vedkommende skyldes kvalitetsændringer, eventuelt fordi der er tale om meget uhomogene varegrupper. Omkring en fjerdedel af den danske eksport har en typisk afvigelse fra den gennemsnitlige relative pris på mellem 20 og 30 pct., altså ganske store afvigelser, der betyder, at her kan ikke være nogen verdensmarkedspris. Næsten halvdelen af den danske eksport har typiske afvigelser på mellem 10 og 20

---

8. Dvs. variationskoefficienten, der er defineret som standardafvigelsen på den relative pris, divideret med den relative pris' middelværdi.

pct., dvs. en ret selvstændig prisfastsættelse, indenfor begrænsede rammer, sandsynligvis på grund af konkurrencen fra andre producenter. Kun en meget lille del af dansk eksport, ca. en tiendedel, har en pris, der er låst så stærkt, at den typiske afvigelse er under 10 pct., og kun her kan man tale om en verdensmarkedspris. Det ser altså ud til, at de fleste eksportstrømme har et pænt spillerum for fastsættelsen af prisen i forhold til konkurrenterne, eventuelt fordi varen er heterogen og af en kvalitet, der kun vanskeligt lader sig bestemme objektivt. Svagheden i den ovenfor udførte analyse er, at der ikke skelnes mellem tilfældige udsving som følge af målefejl m.m., og samvariation mellem den danske og udenlandske pris. Det er graden af samvariation, der er afgørende, også selvom der er »støj« på tallene.

Visse varer har formentlig markedsforhold, der ligner fuldkommen konkurrence: de relative priser bevæger sig ikke ret meget, den relative pris er nær én, og den danske markedsandel er ikke overvældende stor.

Voldsomme variationer i den relative pris må nok især tydes som kvalitetsændringer, men formentlig er der også stærkt specialiserede produkter, hvor en nicheposition gør det muligt at sætte prisen ret uafhængigt af nært beslægtede produkter. Hvor imellem disse to yderpunkter priskonkurrencen typisk skal placeres, er et spørgsmål, der må søges løst ad økonometrisk vej.

## 7. Konklusion

Inden man drager for vidtgående konklusioner, må der atter gøres opmærksom på nogle begrænsninger i det anvendte datamateriale. For det første er der ikke taget hensyn til *told og andre handelsforstyrrende indgreb*, for det andet savnes oplysninger om den *indenlandske produktion*, dvs. der mangler væsentlige informationer. Til gengæld er der tale om et totalmateriale, mens mange tidligere undersøgelser bygger på forholdene for en enkelt vare eller industri. Det har været muligt ved EDB-teknikkens hjælp at analysere den danske totaleksport til OECD-området fordelt på tyve lande og et meget stort antal varer. Herved opnås resultater med generel gyldighed for den danske eksport. Man kan mene, at opdelingen på 625 varer ikke er fin nok, men hertil er kun at sige, at en yderligere opdeling bl.a. ville medføre talrige »huller« i årsserierne, fordi varerne kommer og går. Allerede med 625 varer er man nede på et niveau med mange nul-observationer, fordi man ikke har eksporteret den pågældende vare til et givet land i et eller andet år.

Det billede, der herefter tegner sig af den danske eksport, er, at vi er afhængige af ret få varer. De danske markedsandele er dog sædvanligvis ret små. Kun i yderst få tilfælde er den danske markedsstilling dominerende. Man kan altså normalt regne med, at den danske eksport er ret konkurrenceudsat. Da næsten

halvdelen af den danske eksport har en markedsandel på over 10 pct., er det dog vanskeligt at forestille sig, at en ekspanderende markedsandel er forenelig med uændrede priser. Selv hvor markedet er homogent, vil en dansk markeds-ekspansion kræve lavere priser til at udvide totalmarkedet og til at drive konkurrenter ud med. Koncentrationen på ret få produkter er ikke ensbetydende med en eksport, der er voldsomt specialiseret (bortset fra nogle landbrugsprodukter). Industrieksporten følger naturligvis ikke slavisk sammensætningen i OECDs totalimport, men det er sjældent, et industriprodukt vejer mere end 2-3 gange tungere i den danske eksport end i totalimporten. Endvidere er der nogen eksport i samtlige 625 varegrupper. Heraf er en del selvfølgelig re-eksport, og der er da også en lang række varer, for hvilke vi ikke har nogen stabil eksport år efter år (heraf kan nogle dog være betydende, f.eks. skibe.).

Hvor der er fundet mange forhold, der tyder på en stærk konkurrence, så viser de ret store udsving for de relative priser, at der trods alt for de fleste varer er et vist spillerum med hensyn til prisen. Det er selvfølgelig vanskeligt at sige, hvor stor en rolle kvalitetsændringer spiller, men der synes at være plads for en del selvstændig prisfastsættelse. Men igen gælder det, at der er store forskelle fra vare til vare.

Billedet af den danske eksport, som det er forsøgt at give et indtryk af i det foranstående, giver ikke anledning til en tilslutning udelukkende til ét af de i indledningen nævnte synspunkter. Billedet er ret broget, men det er vel trods alt også at forvente af et land, hvor produktionen er spredt på relativt små og vidt forskellige produktionsgrene.

*Litteratur*

- Blomgren-Hansen, Niels og Jørgen Petersen. 1977. Arbejdsmarked og betalingsbalance. *Nationaløkonomisk Tidsskrift* 115:375-94.
- Christensen, Poul R., Flemming Ibsen, Bengt-Åke Lundvall og Steen Sverdrup Jensen. 1978. *Lønniveau og konkurrenceevne*. Serie om industriel udvikling, nr. 1. Ålborg.
- Jacobsen, Gudrun Sveistrup. 1979. *Konsistente tidsserier for produktion og udenrigshandel*. København.
- Jacobsen, Gudrun Sveistrup. 1980. *Markedsandele*. København.
- Kravis, Irving B. og Robert E. Lipsey. 1971. *Price competitiveness in world trade*. Studies in international economic relations, nr. 6. New York.
- Thygesen, Niels. 1979. *Exchange rate experiences and policies of small countries: Some european examples of the 1970'es*. Essays in international finance, no. 136. Princeton.
- Zeuthen, Hans E. 1976. Konkurrenceevnen. *Nationaløkonomisk Tidsskrift* 114:395-408.