

# Begrebet »strukturforandringer« i økonomisk teori

Thorbjørn Waagstein

Økonomisk Institut, Københavns Universitet

*SUMMARY: The article reviews what economic theory has to tell us about the concepts »structure« and »structural change«. In much economic analysis the »structure-conduct-performance« paradigm is used. In the last decades attempts have been made to explain the existence of different structures – particularly in the industrial economics literature. This has improved our understanding of the item. It is a point in the article that the process of structural change is sluggish, partly because many structures have internal dynamics leading to a reproduction of the same structure. This tendency is stressed by the accelerating pace of technological change. Hence deliberate political action is often necessary to force through structural changes.*

---

En økonomis struktur anses ofte for en vigtig bestanddel i forbindelse med økonomiske analyser, ikke mindst inden for udviklingsøkonomien. Formålet med denne artikel er at give en kort oversigt over den måde, begrebet struktur anvendes på i den økonomiske litteratur, og derefter nærmere at se på processen af strukturforandringer. Formålet er at søge at indkredse, hvad vi egentlig ved om, hvad der bestemmer en økonomis struktur, og hvilke faktorer der fremmer eller hæmmer en ændring af denne struktur.

Vi skal tage udgangspunkt i en definition af Taylor (1983, s.3):

En økonomi har struktur, hvis dens institutioner og dens medlemmers adfærd gør, at visse mønstre for ressourceallokering og udvikling er mere sandsynlige end andre. Økonomisk analyse er strukturalistisk, når den tager disse faktorer som fundament for teorien.

Dette er en ret bred definition, da den gør det muligt for den strukturalistiske analytiker at inkludere de mest forskellige former for institutioner og adfærd. Som eksempler på sådanne »strukturalistiske« træk kan nævnes (i flæng): graden af monetarisering, den offentlige sektors relative vægt, graden af tilstedeværelse af multinationale selskaber, udviklingsniveauet for kapitalmarkederne, de offentlige institutioner (reguleringen af de finansielle markeder, skattesystemet, udenrigshandelsregimet, omfanget af pris-kontrol) osv., osv.

# Begrebet »strukturforandringer« i økonomisk teori

Thorbjørn Waagstein

Økonomisk Institut, Københavns Universitet

*SUMMARY: The article reviews what economic theory has to tell us about the concepts »structure« and »structural change«. In much economic analysis the »structure-conduct-performance« paradigm is used. In the last decades attempts have been made to explain the existence of different structures – particularly in the industrial economics literature. This has improved our understanding of the item. It is a point in the article that the process of structural change is sluggish, partly because many structures have internal dynamics leading to a reproduction of the same structure. This tendency is stressed by the accelerating pace of technological change. Hence deliberate political action is often necessary to force through structural changes.*

---

En økonomis struktur anses ofte for en vigtig bestanddel i forbindelse med økonomiske analyser, ikke mindst inden for udviklingsøkonomien. Formålet med denne artikel er at give en kort oversigt over den måde, begrebet struktur anvendes på i den økonomiske litteratur, og derefter nærmere at se på processen af strukturforandringer. Formålet er at søge at indkredse, hvad vi egentlig ved om, hvad der bestemmer en økonomis struktur, og hvilke faktorer der fremmer eller hæmmer en ændring af denne struktur.

Vi skal tage udgangspunkt i en definition af Taylor (1983, s.3):

En økonomi har struktur, hvis dens institutioner og dens medlemmers adfærd gør, at visse mønstre for ressourceallokering og udvikling er mere sandsynlige end andre. Økonomisk analyse er strukturalistisk, når den tager disse faktorer som fundament for teorien.

Dette er en ret bred definition, da den gør det muligt for den strukturalistiske analytiker at inkludere de mest forskellige former for institutioner og adfærd. Som eksempler på sådanne »strukturalistiske« træk kan nævnes (i flæng): graden af monetarisering, den offentlige sektors relative vægt, graden af tilstedeværelse af multinationale selskaber, udviklingsniveauet for kapitalmarkederne, de offentlige institutioner (reguleringen af de finansielle markeder, skattesystemet, udenrigshandelsregimet, omfanget af pris-kontrol) osv., osv.

Begrebet struktur bruges imidlertid også på en mere beskrivende måde, når det benyttes om den faktiske ressourceallokering i økonomien, f. eks. sammensætningen af produktionen på sektorer og brancher. Denne beskrivende betydning hænger naturligvis sammen med Taylors definition, citeret ovenfor, da man normalt antager at adfærden (f. eks. prisfastsættelsesadfærden) varierer fra branche til branche. F. eks. antages det ofte, at producenterne i den primære sektor er pristagere, mens producenterne af diversificerede industriprodukter er prissættere. De enkelte økonomiske aktiviteters relative vægt vil derfor have betydning for hele økonomiens opførsel.

### **1. Strukturen i klassisk og neoklassisk økonomi**

I klassisk og neoklassisk teori er der ikke meget struktur i den betydning, som ligger i Taylors definition ovenfor. De grundlæggende data er økonomiens aktører, deres præferencer, deres initialressourcer og den herskende teknologi. Givet disse data er det muligt at fastlægge ressourceallokeringen i økonomien, produktionen og fordelingen af forbruget. I den beskrivende betydning af begrebet er økonomiens struktur simpelthen modellens udfald (ligevægt, løsning). Strukturforandringer kan finde sted i den neoklassiske model, hvis der sker skift i de grundlæggende data, f. eks. skift i præferencer eller teknologi. Strukturforandringerne, eller rettere omallokeringen af ressourcerne, er da en konsekvens af markeds kræfterne. Da studieobjektet for den neoklassiske analyse jo netop er ressourceallokeringen, er det en forståelig neoklassisk kritik, at begrebet »struktur« ikke bibringer noget nyt, men snarere forvirrer.

Det tætteste man i neoklassisk økonomi kommer på en anerkendelse af strukturelle elementer (altså inkludering af yderligere væsentlige data) er begreberne offentlige goder, naturligt monopol og eksterne effekter. Disse begreber behandles normalt som undtagelser (dvs. de kan ikke opfattes som »fundament« for teorien). Eksistensen af betydelige stordriftsfordele (eller non-konvexiteter i den neoklassiske terminologi) giver store problemer, især når de er udbredt i hele økonomien. Disse problemer (f. eks. med overhovedet at vise eksistensen af en generel ligevægt) er endnu ikke løst.

At der mangler »struktur« i neoklassisk økonomi understreges af, at virksomhederne som regel ikke optræder eksplicit i modellerne. Selvom de let kan inkluderes, bibringer de ikke analysen noget kvalitativt nyt.

### **2. Struktur i keynesiansk og postkeynesiansk analyse**

I keynesiansk økonomi anerkendes det eksplicit, at markederne er inkomplette og imperfekte.

Eksistensen af inkomplette markeder (fraværet af fremtidige og betingede markeder) gør det nødvendigt at introducere en teori om forventningsdannelse – et nøglepunkt i keynesiansk økonomi. Forventningsdannelsen er stadig central i mange økonomiske

modeller trods den såkaldte »rationelle forventninger« revolution. Graden af udvikling af markederne i økonomien kan klart betegnes som et væsentligt strukturelt træk.

Anerkendelsen af imperfekte markeder er (som nævnt) et andet væsentligt træk i keynesiansk og måske især postkeynesiansk, økonomisk teori. Priserne på visse varer antages at være træge, hvilket betyder at priserne ikke kan spille den rolle, som de er tildelt i neoklassisk teori. I megen keynesiansk litteratur antages det, at priserne er fastsat som omkostningerne plus en »mark-up«, specielt når det drejer sig om diversificerede industriprodukter. Selv om en sådan antagelse kan være bekvem i forbindelse med formulering af kvantitative makroøkonomiske modeller, er den meget simplistisk og mangler grundlæggende en teoretisk underbygning.

Sammenfattende kan det altså konstateres, at strukturen i keynesiansk økonomi i høj grad relaterer sig til pris-fastsættelsesprocedurer (eller forventningsdannelsen).

### 3. Strukturen i partielle modeller

Netop dette sidste punkt, prisdannelsen på imperfekte markeder, har der været megen opmærksomhed om i de seneste årtier. Dette er særlig tilfældet i den såkaldte industriøkonomi (»industrial economics«). I industriøkonomien er der ikke samme fordomme med hensyn til studiet af imperfektioner, som tilfældet er for den neoklassiske økonomi – selvom også denne disciplin har sine fundamentalister (som for tiden samles omkring begrebet »contestable markets«).

Det traditionelle paradigme i industriøkonomien er »struktur-adfærd-resultat« (»structure-conduct-performance«). Det indebærer, at udgangspunktet for analysen er markedsstrukturen.

En vigtig del af denne er størrelsesfordelingen af virksomhederne på markedet. Givet denne markedsstruktur udledes antagelser som adfærden, og resultatet observeres (produceret mængde, priser, osv.). Dette resultat vurderes så som mer eller mindre efficient, og der sluttes normalt med nogle politik-anbefalinger.

Dette traditionelle mønster er i pæn overensstemmelse med den definition af strukturel analyse, som blev foreslået af Taylor i artiklens indledning. De strukturelle data er væsentlige eksogene variable for den teoretiske model.

### 4. Struktur i partielle modeller, endogen struktur

I det seneste årti er man i industriøkonomien begyndt at stille spørgsmålet: hvor kommer denne struktur fra? Dvs. man er begyndt at konstruere modeller, hvor markedsstrukturen kan udledes fra mere grundlæggende data i økonomien.

Den første generation af disse modeller var statiske. Inspirationen kom fra J. S. Bain og P. Sylos-Labini, der havde undersøgt betydningen af indtrængningsbarrierer (»barriers to entry«) for konkurrenceprocessen. Disse modeller blev udviklet ved at formulere konkurrencen som et éngangs spil (»one shot game«). Hvis ligevægten opfattes som en

tilstand, hvor ingen potentiel producent ønsker at trænge ind på markedet, og ingen af de aktuelle producenter ønsker at forlade det, så vil antallet af virksomheder på markedet komme ud som en endogen variabel.

Den næste generation af modeller er »halv-dynamiske«. Modellen er da formuleret over to perioder. I den første periode fastlægger virksomhederne deres strategiske variable: Virksomhederne på markedet fastlægger deres investeringer i produktionskapacitet eller FoU, mens de potentielle producenter beslutter sig til, om de vil gå ind på markedet eller blive ude. I den næste periode fastlægges priser og/eller mængder. Dette indebærer, at også indtrængningsbarriererne bliver endogene variable.<sup>1</sup>

Den tredje generation af modeller er dynamiske. Analysen bliver væsentlig mere kompliceret, da modellerne nu skal formuleres som differentialspil. På den anden side er udviklingen også lovende, da den gør det muligt at indarbejde meget mere realistisk virksomhedsadfærd.<sup>2</sup>

Nogle enkelte kommentarer til disse modeller.

Først skal det bemærkes, at det er en meget varieret klasse af problemer, der lader sig behandle i denne type (spil-baserede) modeller, f. eks. FoU som indtrængningsbarriere, produktdiversificering, multinationale selskaber.

På den anden side må det erkendes, at resultaterne ikke er entydige. Der er mange begrebsmæssige problemer, for eksempel noget så grundlæggende som ligevægtsbegrebet.

Endelig er det et almindeligt træk, at vi får multiple løsninger (et meget typisk fænomen, når det såkaldte Nash-ligevægtsbegreb anvendes). Dette er ikke nødvendigvis noget minus, da det betyder, at det historiske forløb, der er gået forud, spiller en rolle. Et eksempel kan illustrere denne pointe. Ved at benytte en model for teknologisk konkurrence kan det for eksempel påvises, at en struktur med én stor og enkelte små virksomheder er stabil på markedet for store datamaskiner (mainframes). Den samme model kan også vise, at en anden struktur med f. eks. 3 store producenter ville have været stabil. At det blev den første (og ikke den anden) struktur, der i praksis blev gældende, kan da forklares med tilfældige historiske begivenheder, der ligger 30 år tilbage.

Det hævdes undertiden, at den strukturelle analyse bliver for specifik, fordi den inkluderer så mange eksogene variable. I ekstreme udgaver kan den blive rent historisk-deskriptiv og dermed helt mangle teoretisk underbygning. Selvom det er korrekt, at strukturalistiske analyser har en tendens til at være ret specifikke, så skulle det fremgå af det ovenstående, at det ikke er noget, der automatisk følger med denne angrebsvinkel –

---

1. For en oversigt, se f.eks. Dixit (1982) eller Friedman (1983).

2. Se f.eks. Friedman (1983) for en (ikke udtømmende) oversigt. Se også Waagstein (1982a,b).

ihvertfald ikke som den her er blevet fortolket. Økonomiens struktur kan være resultatet af mere grundlæggende data i økonomien, også selvom det fastholdes at aktørerne opfører sig »rationelt« (f. eks., maksimerer profitten). Derfor er det ikke muligt at skelne mellem strukturalister og »andre« ud fra om de anerkender forekomsten af ikke-rationel adfærd eller ej.

### 5. Strukturforandringer, partielle modeller

Allerede i partielle modeller er strukturforandringer vanskelige at behandle. Opgaven er ulige mere kompliceret, når det drejer sig om modeller for hele økonomien. Derfor først et par ord mere om den partielle analyse.

I en statisk-komparativ sammenhæng kan strukturforandringer være et resultat af skift i nogle fundamentale data (for eksempel teknologi eller præferencer), eller de kan stamme fra en dynamisk proces (f. eks. et produkts »livsforløb« (produktlivscyklus)). I det sidste tilfælde er den en forudsigelig udvikling af markedsstrukturen, når produktet går fra den innovative til den modne fase i denne cyklus..

Efter min opfattelse er det muligt at uddrage ihvertfald én vigtig konklusion fra nyere oligopolmodeller, som jeg gerne vil fremhæve. Det er, at investeringer i forskning og udvikling kan fungere som indtrængningsbarrierer, som for en længere periode kan forhindre nye konkurrenter i at komme ind.<sup>3</sup> Den simple forklaring herpå er, at udgifter til forskning og udvikling har en karakter af faste omkostninger, dvs. de betyder stordriftsfordele. Den kendsgerning at innovationsomkostningerne er omvendt proportionale med innovationstiden virker forstærkende på denne effekt (dynamiske stordriftsfordele).<sup>4</sup>

Det synes at være et generelt fænomen, at udgifterne til FoU udgør en voksende andel af de samlede produktionsomkostninger. Hvis dette er rigtigt, betyder det, at markederne vil bevæge sig stadig længere væk fra den kompetitive model.<sup>5</sup>

### 6. Strukturforandringer, makroanalysen

Når vi refererer til forandringer i den makroøkonomiske struktur, er brugen af termen tilsyneladende ret tvetydig.

Hvis vi følger Taylors definition, som blev citeret i starten af artiklen, betyder strukturforandringer, at der sker skift i de »institutioner« og den »adfærd«, der er benyttet som fundament for teorien. Når man taler om nødvendigheden af strukturomlæg-

---

3. Se f.eks. Waagstein (1983).

4. Kamien & Schwartz (1982) har en oversigt over en del af den nyere litteratur om sammenhængen mellem markedsstruktur og teknologisk udvikling

5. Oligopolteorien tillader en interessant videreudvikling af teorien om international handel, men den er endnu ret ufuldstændig. Se f.eks. Krugman (1983), Cheng (1984) og Dixit & Kyle (1985).

ninger, betyder det så større eller mindre institutionelle forandringer (f. eks. ændringer i skattesystemet, ændringer i reguleringen af de finansielle markeder, ændringer i toldsystemet, gennemførelse af en jordreform, nationaliseringer eller privatiseringer, osv.)

Samtidig er det imidlertid blevet almindeligt, ikke mindst i den vesteuropæiske økonomisk-politiske debat, at tale om strukturforandringer i betydningen »grundlæggende ændringer i produktionens sammensætning«. Talen om strukturforandringer hentyder da til lukning af bestemte kriseramte sektorer (stålindustrien, skibsværfterne, kulminerne, osv.) og en overførsel af ressourcerne til andre sektorer.

Disse to betydninger af begrebet strukturforandringer er naturligvis tæt sammenknyttede. For at fremme omlægningerne i produktionsstrukturen er det almindeligt at etablere nye institutioner, eller at afskaffe eksisterende som man mener forhindrer omstruktureringen.

Til trods for dette er det formålstjenligt at se på disse to former for strukturforandringer hver for sig. Vi skal starte med forandringer i den produktive struktur.

### **7. Skift i produktionens sammensætning**

I det følgende skal vi derfor tage økonomiens institutioner og dens aktørers adfærd som givne og så se på dynamikken i forandringerne i den produktive struktur.

Lad os se på de forandringer, der følger af et økonomisk »chok«. I de udviklede lande var der i 70'erne en række sådanne chok: kraftig stigning i de relative energipriser, øget konkurrence fra de såkaldte nyindustrialiserede lande og en voksende konkurrence i visse dele af metalindustrien fra den nye mikroelektronikindustri.

Der kræves altså en tilpasning af den produktive struktur. Denne tilpasning består af to dele: en kontraktion af nogle brancher og en ekspansion af andre. Da disse processer styres af meget forskellige økonomiske kræfter, skal jeg i det følgende behandle dem hver for sig.

I neoklassisk teori er denne tilpasningsproces ikke blevet viet megen opmærksomhed. Det antages normalt, at der vil ske et skift i de relative priser. De kriseramte brancher vil opleve et fald i deres relative priser, som vil føre til en indskrænkning af produktionen og afskedigelse af en del af arbejdsstyrken. Det fører så til et pres på arbejdsmarkedet, der betyder et fald i reallønnen. Dette vil øge de andre branchers konkurrencedygtighed, og disse brancher vil derfor ekspandere.

I virkeligheden vil vi opleve en meget mere kompliceret proces.

Hvad angår den kontraktive proces, så følger den meget tæt den skitserede dynamik. Hvis der ikke er nogen institutioner, der lægger sig hindrende i vejen, vil konkurrencen ret hurtigt presse kontraktionen igennem i de kriseramte brancher. Man kan nævne England i første halvdel af 80'erne som et karakteristisk eksempel. I andre lande har processen været mere langstrakt på grund af politiske indgreb, der har søgt at afbøde de

negative effekter (f. eks. høj regional arbejdsløshed). Meget af den vesteuropæiske debat om industripolitik har drejet sig om disse defensive subsidier til tilbagegangsbrancher.<sup>6</sup>

Hvad angår den ekspansive proces i de brancher, som ikke er kriseramte, er billedet væsentlig mere sammensat. Når vi skal se på denne ekspansive proces, er det en fordel at gøre det på mikroniveauet, dvs. se nærmere på virksomhedernes handlemuligheder.

Virksomhederne kan (uanset om de er kriseramte eller ej) følge tre forskellige strategier, når de vil udvide deres produktion:

(1) *Udvidelse af produktionen uden ændringer i det eksisterende produktprogram.* Hvis kontraktionen i virksomhederne i de kriseramte sektorer skal opvejes af virksomhederne i de øvrige sektorer, kræver det, at disse sidste anlægger en aggressiv strategi, hvor de forsøger at vinde markedsandele fra udenlandske producenter (på hjemmemarkedet eller det internationale marked) – med mindre der er tale om en generel opgang i den internationale efterspørgsel. For at muliggøre en sådan strategi er det almindeligt, at regeringerne forsøger at sænke virksomhedernes lønomkostninger, f. eks. ved en stram lønpolitik kombineret med »strategiske« devalueringer.

(2) *Imitativ udvidelse af produktprogrammet,* dvs. introduktion af ny produktlinjer med imiterede produkter, normalt produkter der er i den modne fase i deres livscyklus.

Det antages normalt, at en sådan strategi kun vil kunne lykkes, hvor virksomheden har nogen særlige fordele i forhold til konkurrenterne (f. eks. billig arbejdskraft, et beskyttet marked, særlig adgang til teknologi, direkte subsidier, el.l.).<sup>7</sup> Den imitative udvidelse af produktionen vil undertiden ske i form af direkte udenlandske investeringer eller ved licensproduktion.

(3) *Innovativ udvidelse af produktprogrammet,* dvs. introduktion af produkter der er i de første faser af produktets livscyklus. Denne strategi vil normalt kræve betydelige investeringer i forskning og udvikling. For at overleve faserne med stigende konkurrence (»shake-out«-fasen) vil det også kræve, at virksomheden har kapacitet til at gennemføre en vækst, der er tilstrækkelig stor til at sikre den en væsentlig markedsandel.

Disse tre strategier har varierende chance for succes afhængigt af økonomiens karakteristika.

Den første strategi, gennemført ved stram lønpolitik, devaluering eller begge dele, kan være succesfuld, hvis den dybereliggende årsag til de økonomiske problemer er en overvurdering af den nationale valuta. Men hvis de økonomiske problemer stammer fra skift i den internationale økonomi, og hvis en tilpasning til disse forandringer kræver betydelige ændringer i den produktive struktur, vil denne politik ikke være effektiv.

---

6. En nærmere diskussion heraf findes i Waagstein (1986).

7. Freeman (1974).



Udtrykt med begreber taget fra virksomhedsteorien: en politik der sænker lønomkostningerne kan i dette tilfælde nok påvirke virksomhedens *taktiske* beslutninger (priser, produktion), men ikke de *strategiske* (dvs. mere langtrækkende beslutninger som investeringer i produktionskapacitet, forskning og udvikling, skift af markedssegment osv.). Hvis f. eks. lønomkostningerne presses ned under det niveau, som virksomhederne regner med vil være gældende på længere sigt, er det ikke sandsynligt, at denne politik er videre virkningsfuld – udover selvfølgelig en regressiv omfordeling af indkomsterne. Den vil ikke kunne påvirke virksomhedernes strategiske beslutninger.

Som der blev argumenteret for i afsnit 5 ovenfor, vil den anden og tredje strategi være vanskelige at gennemføre. Den anden strategi indebærer, at virksomhederne beslutter sig til at trænge ind på allerede etablerede markeder. Det betyder, at virksomheden, afhængigt af branchens karakteristika, skal overvinde barrierer af varierende omfang. Denne strategi følges med stor succes af virksomhederne i nogle af de nyindustrialiserede lande i Sydøstasien. Mange studier har konkluderet, at dette sjældent er et resultat af spontane markeds kræfter, men snarere er et resultat af et samspil mellem staten, lokale virksomheder og multinationale selskaber.<sup>8</sup>

Den tredje strategi indebærer store investeringer i forskning og udvikling, normalt i stærk konkurrence med andre virksomheder, ofte store multinationale selskaber. Mange betingelser skal være opfyldt for at denne strategi skal kunne lykkes: et udviklet uddannelses- og forskningssystem, en generel infrastruktur af offentlige støtteordninger (teknologiske institutter, systemer for kvalitetskontrol osv.), et udviklet teknologisk miljø (som kan give koblinger fremad og bagud). I mange tilfælde vil det også kræve mere direkte offentlig støtte (regeringskontrakter, støtte til forskning og udvikling, midlertidig beskyttelse). Denne støtte kanaliseres ofte via militære projekter (dette sker f. eks. typisk i England og USA).

### **8. Institutionelle forandringer**

Som nævnt ovenfor kan strukturforandringer også være institutionelle forandringer. Typiske institutionelle forandringer, der finder sted i mange lande for tiden, er: liberalisering af kapitalmarkeder, privatiseringer, deregulering af varemarkeder, øget regulering af produkter og processer, der påvirker miljøet, oprettelse af teknologistøttesystemer, osv.

En snævrere økonomisk analyse vil i almindelighed ikke kunne forklare de institutionelle forandringer, men det er tydeligt, at der er en vekselvirkning mellem udviklingen i økonomien og udviklingen af institutionerne. Det betyder, at disse to niveauer ideelt set skulle analyseres samtidig, i en integreret model.<sup>9</sup> Behovet herfor bliver særligt påtrængende

---

8. Sachs (1985) og Fajnzylber (1983).

gende, når vi ser på økonomiens udvikling over langt sigt (da institutionelle forandringer som regel sker langsomt), eller når det er en økonomi med stor politisk og økonomisk ustabilitet, der analyseres.<sup>10</sup> Man kan ofte se, at en økonomi i en periode er præget af dynamiske processer, der har karakter af gode eller onde cirkler. Hvis hoveddrivkraften bag disse er vekselvirkningen mellem den politisk-institutionelle og den økonomiske sfære i samfundet, er en snæver økonomisk analyse, der udelukker den institutionelle sfære, naturligvis ganske utilfredsstillende.

### 9. Konklusion

Økonomisk analyse sker ofte ud fra »struktur-adfærd-resultat« paradigmet. Det vil sige at strukturen – og til en vis grad også adfærden – tages som eksogene data, der benyttes som udgangspunkt for analysen. I de seneste årtier har man i stigende grad forsøgt at *forklare* eksistensen af bestemte strukturer. Udviklingen i oligopolteorien giver os muligheder for at komme videre i denne retning. Vi har nu bedre muligheder end før for at kunne forstå processen af strukturforandringer. Specielt har vi bedre muligheder for at forstå, hvilke hindringer der er for en sådan proces.

Det er en pointe i denne artikel, at strukturforandringer er en træg proces, fordi mange strukturer har en indre dynamik som betyder at strukturen reproduceres. Dertil skal lægges, at tendens til strukturel stivhed accentueres med en hastigere teknologisk udvikling.

Den politiske implikation af dette er, at processen af strukturforandringer normalt vil være langsom – hvis den overhovedet vil fungere – med mindre der gennemføres en selektiv politik for at presse disse forandringer igennem. Denne implikation er i modstrid med de senere års politiske og intellektuelle strømninger i retning af nyliberale standpunkter. Mit gæt er derfor, at efterhånden som den teknologiske udvikling bliver hurtigere, vil der indtræffe et skift i det politiske klima i retning af en mere »styret« økonomi – omend i en anden betydning af ordet end det havde i 50'erne og 60'erne.

---

9. For en nærmere diskussion heraf, se Waagstein (1986)

10. Som for eksempel den økonomiske udvikling i en del latinamerikanske lande, se Waagstein (1989).

*Litteratur*

- Cheng, L. 1984. International trade and technology: A brief survey of the recent literature. *Weltwirtschaftliches Archiv* 120 (165-89).
- Dixit, A. & S. Kyle. 1982. New developments in oligopoly theory. *American Economic Review*, (Papers and proceedings) 72.
- Dixit, A. & S. Kyle. 1985. The use of protection and subsidies for entry promotion and deterrence. *American Economic Review* 75.
- Fajnzylber, F. 1983. La industrialización trunca de América Latina, México (ILET/Nueva Imagen).
- Freeman, C. 1974. *The economics of industrial innovation*. Harmondsworth.
- Friedman, J.W. 1977. *Oligopoly and the theory of games*. Amsterdam.
- Friedman, J.W. 1983. *Oligopoly theory*. Cambridge.
- Kamien, M.I. & N.L. Schwartz. 1982. *Market structure and innovation*. Cambridge.
- Katz, J. et al. 1986. *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana*. Buenos Aires.
- Krugman, P. 1983. New theories of trade among industrial countries. *American Economic Review* (Papers and Proceedings) 73.
- Sachs, J.D. 1985. External debt and macroeconomic performance in Latin America and East Asia. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1985:2 (165-89).
- Taylor, L. 1983. *Structural Macroeconomics. Applicable models for the third world*. New York.
- Waagstein, T. 1982a. Fixed costs, limit pricing and investment in barriers to entry. *European Economic Review* 17.
- Waagstein, T. 1982b. Optimal choice of commitment – some concepts and an example. Memo. no. 119. Økonomisk Institut, Kbhvs. Univ.
- Waagstein, T. 1983. A dynamic model of entry deterrence. *Scandinavian Journal of Economics* 85.
- Waagstein, T. 1986. Industristøtte, teknologistøtte og konkurrenceevne. *Økonomi og Politik* 59/4.
- Waagstein, T. 1988. Development models – theoretical considerations and some observations on the Southern Cone. *Discussion Papers* 88-07, Økonomisk Institut, Kbhvs. Univ.
- Waagstein, T. 1989. Nyliberalismen som redskab for strukturforandringer i det sydlige Latinamerika – fra »mirakel« til katastrofe. *Nordisk Tidsskrift for Politisk Økonomi* (kommende nr.).