

Et slag for den nye udenrigshandelsteori

Søren Bo Nielsen

Økonomisk Institut, Københavns Universitet

SUMMARY: This article draws attention to the significant development in the theory of international trade within the last decade. After a short defense of the traditional Heckscher-Ohlin model the article proceeds to present »the new international trade theory« which focuses on economies of scale and imperfect competition. This new theory can explain so-called intra-industry trade and goes against the traditional theory concerning welfare effects of trade and the use of trade policy. Finally, it is shown how the new theory has been brought to bear on the potential effects of the internal market in the EEC.

Denne artikel har til opgave at slå et slag for nyere udenrigshandelsteori. Det er forfatterens opfattelse, at denne teoridannelse og tilhørende empiriske analyser er langt mere nyttige, end de fleste økonomer ved eller regner med. Ligeledes er det på sin plads at gøre opmærksom på den udvikling, der har fundet sted inden for handelsteorien i det sidste årti. Endelig som demonstration af, at den nye teori faktisk har noget at byde på i en praktisk sammenhæng, slutter artiklen af med at diskutere virkninger af processen frem mod det indre marked i EF.

Et kort forsvar for den gamle teori

Det er nok de fleste økonomers opfattelse herhjemme, at udenrigshandelsteorien repræsenterer noget af det mest virkelighedsfjerne, gammeldags og uanvendelige, som økonomisk teori kan byde på. Der tænkes da på den simple to-lande Heckscher-Ohlin-model, som naturligt nok umiddelbart er en overordentlig forsimplet beskrivelse af handelssamkvem mellem landene i verdensøkonomien.¹

Der er tre svar hertil. Det første er, at Heckscher-Ohlin-modellen (herefter H-O) trods forsimplingen har en oplagt styrke deri, at den forbedrer forståelse af samspillet mellem flere produktionssektorer i den åbne økonomi og samspillet mellem varepriser og

Jeg vil gerne takke Niels Kærgaard og Thorbjørn Waagstein for kommentarer, som jeg dog ikke alle har kunnet imødekomme.

1. For en gennemgang af Heckscher-Ohlin-modellen se Markusen & Melvin (1988, ch. 8) eller Jones & Neary (1984).

Et slag for den nye udenrigshandelsteori

Søren Bo Nielsen

Økonomisk Institut, Københavns Universitet

SUMMARY: This article draws attention to the significant development in the theory of international trade within the last decade. After a short defense of the traditional Heckscher-Ohlin model the article proceeds to present »the new international trade theory« which focuses on economies of scale and imperfect competition. This new theory can explain so-called intra-industry trade and goes against the traditional theory concerning welfare effects of trade and the use of trade policy. Finally, it is shown how the new theory has been brought to bear on the potential effects of the internal market in the EEC.

Denne artikel har til opgave at slå et slag for nyere udenrigshandelsteori. Det er forfatterens opfattelse, at denne teoridannelse og tilhørende empiriske analyser er langt mere nyttige, end de fleste økonomer ved eller regner med. Ligeledes er det på sin plads at gøre opmærksom på den udvikling, der har fundet sted inden for handelsteorien i det sidste årti. Endelig som demonstration af, at den nye teori faktisk har noget at byde på i en praktisk sammenhæng, slutter artiklen af med at diskutere virkninger af processen frem mod det indre marked i EF.

Et kort forsvar for den gamle teori

Det er nok de fleste økonomers opfattelse herhjemme, at udenrigshandelsteorien repræsenterer noget af det mest virkelighedsfjerne, gammeldags og uanvendelige, som økonomisk teori kan byde på. Der tænkes da på den simple to-lande Heckscher-Ohlin-model, som naturligt nok umiddelbart er en overordentlig forsimplet beskrivelse af handelssamkvem mellem landene i verdensøkonomien.¹

Der er tre svar hertil. Det første er, at Heckscher-Ohlin-modellen (herefter H-O) trods forsimplingen har en oplagt styrke deri, at den forbedrer forståelse af samspillet mellem flere produktionssektorer i den åbne økonomi og samspillet mellem varepriser og

Jeg vil gerne takke Niels Kærgaard og Thorbjørn Waagstein for kommentarer, som jeg dog ikke alle har kunnet imødekomme.

1. For en gennemgang af Heckscher-Ohlin-modellen se Markusen & Melvin (1988, ch. 8) eller Jones & Neary (1984).

aflønningen af produktionsfaktorer. Det andet er, at selv den »gamle« udenrigshandelsteori (dvs. den, der eksisterede op til 1980) har meget andet at byde på. Her skal blot nævnes toldunionsteorien, teorien om ækvivalens mellem eksporttold, importtold og importkvoter, »rent-seeking«-teori, »specific-factors«-modellen, det meget anvendelige »targeting«-princip (se nedenfor), teorien om international faktormobilitet og meget andet.

Det tredje svar skal gøre opmærksom på, at den gamle udenrigshandelsteori har været en udmærket forudsætning for den dramatiske teoriudvikling, der har fundet sted i det forløbne tiår. På en række fronter har handelsteorien lært af andre discipliner inden for økonomisk teori; specielt har inddragelsen af begreber og analyseteknik fra industriøkonomi vist sig meget frugtbar.²

H-O-modellen indeholder to lande, to varer og to faktorer. De grundlæggende antagelser er (1) ens produktionsteknologi i landene; (2) konstante skalaafkast (dvs. indsats af den dobbelte mængde inputs giver dobbelt outputmængde); (3) præferencer for forbrug i de to lande er ens og homotetiske (det sidste implicerer, at for konstante varepriser vil forbrugerne uanset indkomstniveau anvende den samme andel af indkomsten til forbrug af den enkelte vare); (4) fuldkommen konkurrence på vare- og faktormarkeder (ingen efterspørgere eller udbydere på disse markeder kan influere på priserne); (5) produktionsfaktorer er intersektorielt mobile, men internationalt immobile – kan altså vandre fra sektor til sektor men ikke over landegrænser. Hertil kommer en ekstra antagelse om fravær af såkaldt faktor-intensitets-vending (dvs. muligheden for, at det for varierende faktorprisforhold snart er den ene sektor, snart den anden sektor, der benytter en given faktor mest intensivt).

Det er naturligvis umiddelbart særdeles drastiske forudsætninger for en økonomisk model. Mange er berettiget af den opfattelse, at forskellige lande ikke råder over den samme produktionsteknologi, og at borgere i forskellige lande har ret uens præferencer mht. sammensætningen af deres forbrug. Intentionen bag H-O er imidlertid at *neutralisere* forskelle i teknologi og præferencer som skabere af international handel og i stedet udelukkende fokusere på faktorudrustningsforskelle som handelsdeterminanter. Det er til eksempel let at belyse virkningerne af, at der i de forskellige lande er ens, men ikke-homotetiske præferencer, hvorved indkomsten kommer til at spille en rolle for den enkelte borgers sammensætning af sit forbrug. I denne situation kommer forskelle i de enkelte landes indkomst pr. indbygger til at fremstå som en selvstændig årsag til udenrigshandel, på linie med udrustning med produktionsfaktorer.³

2. Analysen af samspillet mellem markedsstruktur og udenrigshandelsmønster gennemføres mest dybtgående i Helpman & Krugman (1985). For de grundlæggende ideer se også Greenaway (1985) og Markusen & Melvin (1988).

3. Se Markusen & Melvin (1988, ch. 12).

Mere fundamental for H-O-modellen forekommer udelukkelsen af på den ene side stordriftsfordele i produktionen og på den anden markedsstrukturer af monopolistisk eller oligopolistisk tilsnit, hvor de enkelte vareudbydere har kendelig indflydelse på deres produkters priser. Stigende skalaafkast og ufuldkommen konkurrence er nøglefænomener på et stort antal markeder i dagens verden.

Elementer fra den nye teori

Den nye udenrigshandelsteori har da også i særlig grad søgt at sætte opgivelsen af antagelserne om konstant skalaafkast og fuldkommen konkurrence i system. Herved er fremkommet fyldige forklaringer af såkaldt intra-industriell handel, interessante problemer omkring udenrigshandelens velfærdsvirkninger samt diskussionen om strategisk handelspolitik.

Den samlede handel mellem to lande kan med fordel opdeles i to komponenter: (a) intersektoriell handel og (b) intra-sektoriell handel. Mens (a) beskriver den nettoeksport, der er fra det ene land til det andet inden for den enkelte varegruppe, karakteriserer (b) bruttohandelen herindenfor, såfremt der er tale om en vare, som begge lande eksporterer til hinanden. Et eksempel: Land A eksporterer for 1000 kr. korn og for 500 kr. biler til land B, mens land B alene eksporterer for 1500 kr. biler til land A. Den inter-sektorielle handel består nu i nettoeksporten af biler for 1000 kr. fra B til A (og af korn ligeledes på 1000 kr. fra A til B), mens den intra-sektorielle handel udgøres af to-vejs-handelen med biler på 500 kr. fra A til B (og fra B til A). Den samlede udenrigshandel på 3000 kr. fordeles da med 2000 kr. i (a) og 1000 kr. i (b). Den traditionelle udenrigshandelsteori - H-O - kan forklare den intersektorielle handel gennem henvisning til uens faktorudrustning, men *ikke* den intrasektorielle; to-vejs-handel inden for samme varegruppe er der ikke dækning for ifølge H-O.

Her kommer den nye teori ind i billedet med påpegnings af, at mange produkter kan tænkes udformet i forskellige varianter - forskellige TV-apparater, køleskabe, osv., samtidig med, at der kan være betydelige stordriftsfordele i produktionen af hver enkelt variant. I så fald vil hver variant - hvert enkelt TV-apparat - blot blive produceret af én virksomhed i ét land, men forbrugt i alle lande. Mellem alle de lande, der producerer inden for den pågældende produktgruppe vil der da etablere sig to-vejs-handel.⁴

Ifølge konventionel handelsteori vil ethvert land foretrække frihandel frem for autarki (dvs. ingen handel), eftersom landet ikke kan stilles ringere i den førstnævnte situation end i den sidstnævnte. Med hensyntagen til stigende skalaafkast, ufuldkommen konkurrence og produktion af den enkelte vare i forskellige varianter er dette ikke længere tilfældet. I denne betydeligt mere generelle sammenhæng vil der kunne opregnes følgende

4. For mere udførlig gennemgang henvises til Helpman & Krugman (1985, chs. 7-8).

kilder til velfærdsvirkninger af overgang fra autarki til frihandel – eller mere generelt af reduktion af handelsbarrierer:⁵

1. Handel fører til bedre udnyttelse af de enkelte landes komparative fordele: velfærdsvirkningen heraf er ikke-negativ.

2. Handel fører til ændret udnyttelse af stordriftsfordele; i den udstrækning, sektorer med stigende skalaafkast forøger produktionen, og sektorer med faldende skalaafkast indskrænker denne, vil der fremkomme et positivt velfærdsbidrag. Den modsatte situation med ringere udnyttelse af stordriftsfordele og tilhørende negativt velfærdsbidrag kan imidlertid ikke udelukkes.⁶

3. Handel fører til ændringer i indenlandske virksomheders monopolstilling. I den udstrækning, handel kaster indenlandske virksomheder ud i intensiveret konkurrence og får dem til at producere mere og forlange lavere priser, er dette velfærdsforbedrende. Omvendt kan handel til eksempel føre med sig, at et indenlandsk monopol blot erstattes af et udenlandsk monopol, og da vil den indenlandske virksomheds eventuelt overnormale profit udgå af landets nationalindkomst, og dette vil være en kilde til velfærdstab. Generelt: hvis reducerede handelsbarrierer fører til produktionsudvidelser i monopoliserede sektorer, vil dette være velfærdsforbedrende, og omvendt.

4. Handel kan føre til ændret grad af variation i det produktsortiment, der er til rådighed for forbrugerne. Det kan tænkes, at forbrugerne under ét værdsætter sådan variation, enten fordi de holder af at forbruge lidt af hvert inden for en given produktgruppe, eller fordi forbrugerne er forskellige og hver for sig med mange varianter har større mulighed for at finde en variant, der ligner deres foretrukne. Hvis større åbenhed i gennemsnit resulterer i større variation i produktsortimentet, vil dette være en kilde til velfærdsøgning, og omvendt.

Den nye handelsteori med dens fokus på stordriftsfordele og ikke-fuldkommen konkurrence giver herudover principielt nogle nye begrundelser for brugen af handelspolitik. Inden for den konventionelle teori gives der (så længe der ikke er »forvridninger« – eksternaliteter i forbrug og produktion, stive faktorpriser, andre forvridende skatter m.m.) kun én begrundelse for at bruge handelspolitik: det store land kan påvirke sit bytteforhold og bør gøre det ved at indføre en optimal told. Det lille land, derimod, bør gå ind for frihandel.

Med stigende skalaafkast og oligo- eller monopolistisk markedsstruktur åbner der sig nye effekter og muligheder for handelspolitikken.⁷ Er der tendens til monopoldannelse i en indenlandsk sektor, kan importbeskyttelse her føre til ekstra uønskede effekter i for-

5. Disse punkter kan udledes af Helpman & Krugman (1985, chs. 1, 3, 5 og 9).

6. Et eksempel forefindes i Helpman & Krugman (ch. 3).

7. Helpman & Krugman (1989) indeholder en oversigt herover.

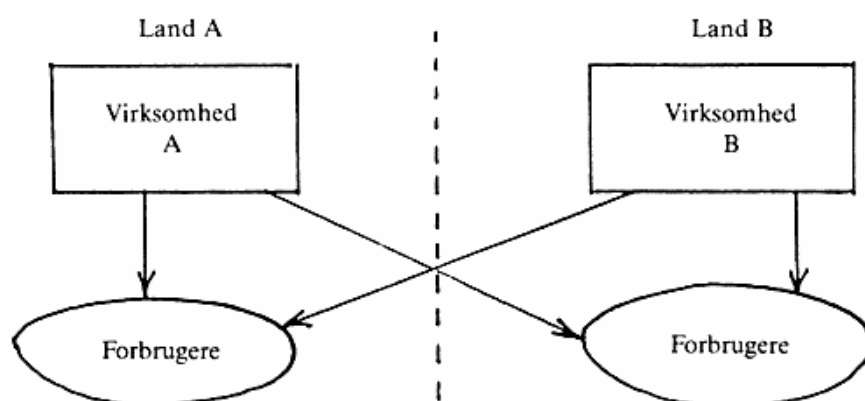


Fig. 1.

bindelse med en sådan monopolisering, hvorimod åbenhed kan holde den i skak. Importeres der fra et udenlandsk monopol, kan det være optimalt at benytte importtold for at »løfte« noget af det udenlandske monopols profit hjem til indlandet. Er indenlandske og udenlandske oligopoler i konkurrence på et marked, vil det, afhængigt af antallet af disse indenlandske virksomheder, konkurrenceformen på markedet og indslaget af indenlandsk forbrug af den pågældende vare, være ønskeligt enten at *subsidiere* de indenlandske virksomheders leverancer (dette benævnes efterhånden strategisk handelspolitik) eller *beskatte* deres eksport.

Et lille eksempel kan belyse tankegangen – og i øvrigt også vise en alternativ forklaring på fremkomsten af intra-sektoriel handel. Antag, at vi opererer med to lande, der i udgangssituationen uden samhandel hver har sit nationale monopol (se fig. 1). Virksomhed A i land A leverer til indenlandske forbrugere i A, mens virksomhed B i land B leverer helt samme vare til forbrugere i B. Åbnes der nu op for handel, kan det tænkes, at virksomhed A får lyst til at tjene ekstra ved at levere til land B, dersom prisen, der kan opnås, på marginen overstiger grænseomkostningen ved at producere og sende en ekstra enhed af varen. Helt samme overvejelser har naturligvis virksomhed B vedr. leverance til land A's forbrugere, hvorved der kan komme to-vejs-handel i samme vare i stand, simpelthen pga. monopolgevinsterne i autarkisituationen. På begge landes markeder er der nu duopolistisk konkurrence. Der kan argumenteres for, at land A's regering bør subsidiere virksomhed A's eksport til land B, for at virksomhed A gennem lavere leveringsomkostninger kan øge sin markedsandel i B og hjemføre noget af det, der tidligere var virksomhed B's profit.

Dette argument er dog kun gyldigt i visse situationer. Generelt vil i denne såvel som i lignende sammenhænge fortegnet og omfanget af optimal handelspolitik afhænge af konkurrenceforhold samt efterspørgselsforholdene, omkring hvilke forhold de politiske

beslutningstagere må formodes at have yderst begrænset information. De fleste økonomer vil derfor nok hælde til den opfattelse, at det er bedst, politikerne »holder fingrene væk« og går ind for frihandel.⁸

Dette var lidt om, hvad den nyere udenrigshandelsteori har behandlet. Andre emner, der er oppe i tiden, er sammenhængen mellem handelspolitik og vækst samt politisk-økonomiske problemstillinger omkring handelspolitikens udformning. Vedrørende det første er der efterhånden et betydeligt erfaringsmateriale fra latinamerikanske og asiatiske udviklingslande omkring betydningen af den handelspolitiske strategi for det pågældende lands væksttempo.⁹ I meget grove træk ser det ud til, at eksportfremme har været en større vækststimulator end imports substitution, og der er ved at fremkomme teori, der kan medvirke til forklaring af, hvorledes handelspolitikken kan øve indflydelse på et lands vækstrate. Vedrørende protektionismens politiske økonomi har denne gren af teorien beskæftiget sig med fremkomsten af diverse handelspolitiske foranstaltninger i et land, der ikke »burde« indføre sådanne, hvis formålet ellers var maksimering af de samlede forbrugsmuligheder i landet. Interessegruppekonflikter driver værket her, akkurat som sådanne også kan bringes ind i forklaringen af de problemer, som den internationale handelsinstitution GATT har med at få bekæmpet den såkaldte »nyprotektionisme« – den stigende udbredelse siden midten af 70'erne af ikke-toldmæssige handelshindringer (kvoter, frivillige eksportbegrænsningsaftaler, produktstandarder osv.).¹⁰

Et sidespring om politikkers målrettethed

En personlig favorit inden for den lidt ældre udenrigshandelsteori skal trækkes frem her, inden resten af artiklen vil blive anvendt til at berette lidt om, hvad udenrigshandelsteorien har at sige om processen mod det indre marked i EF. Det er det såkaldte »targeting«-princip for økonomisk-politiske indgreb i en åben (eller for den sags skyld også en lukket) økonomi:¹¹ Til modgåelse – eller indsættelse – af en økonomisk forvridning skal man anvende netop det instrument, der virker direkte ind på den relevante margin. Alle virksomme instrumenter kan rangordnes, og alle andre end det allerbedste (først best) introducerer ekstra, uønskede forvridninger. Et eksempel: hvis et land har problemer med arbejdsløshed i tekstilsektoren som følge af et for højt og fastlåst lønniveau, vil det *allerbedste* indgreb bestå i et lønsubsidie til den pågældende arbejdskraft, så denne

8. Dette er tilsyneladende også Helman & Krugman's vurdering i deres (1989)-bidrag.

9. Se Evans (1989, ch. 7)

10. Frey (1985) er en udmærket fremstilling af grundideer i protektionismens politiske økonomi. Deardorff (1987) undersøger de mulige årsager til, at brugen af ikke-toldmæssige handelsbarrierer har været stigende siden midten af 70'erne.

11. Targeting-princippet og beslægtet litteratur gennemgås i Bhagwati (1987).

bedre kan opsuges i virksomhederne i sektoren. Det *næstbedste* instrument, med samme virkning på arbejdskraftefterspørgslen, vil være et produktionssubsidie til de pågældende virksomheder. Dette leder dog tillige til introduktion af andre forvridninger på markederne for de øvrige produktionsfaktorer (kapital, mellemprodukter), der også anvendes i tekstilindustrien, idet virksomhederne med baggrund i subsidierne vil begynde at efterspørge flere af disse andre faktorer. Et *tredjebedste* instrument vil være en importtold på tekstilvarer. Denne importtold vil fungere som summen af et produktionssubsidie til tekstilsektoren indenlands og en skat på forbruget af tekstiler. I alt vil tolden således afhjælpe arbejdsløsheden i sektoren, introducere de samme forvridninger på faktormarkederne som produktionssubsidiet og tillige introducere forvridninger i forbrugssammensætningen. Hver gang, en sektor måtte advokere for indsættelsen af et økonomisk-politisk indgreb til afhjælpning af et eller andet problem, bør man således undersøge, om det foreslåede indgreb fremstår som det mest hensigtsmæssige, bedømt ud fra ovenstående »targeting«-princip!

Udenrigshandelsteorien og det indre marked

Dernæst over til det indre marked i EF. Lad os indlede med at slå fast: Hele debatten om det indre marked *beror på en misforståelse*. I virkeligheden burde processen mod det indre marked være helt overflødig. Den toldunion som tilsigtedes skabt gennem Det europæiske Fællesskab, burde ikke give mulighed for opretholdelse af nogen hindringer for varehandelen inden for EF. Når der fortsat eksisterer handelshindringer i form af langsommelig toldbehandling, nationale standarder og normer, diskriminerende offentlige køb, etableringsbegrænsninger m.v., så må det skyldes en misforståelse af, hvad en sand toldunion går ud på. Og dermed bliver processen frem mod det indre marked i EF led i en slags fuldstændiggørelse af toldunionen.

Det overordnede mål for det indre marked er at sænke de barrierer, som en virksomhed lokaliseret i ét EF-land står over for ved afsætning i et andet EF-land, kort sagt en reduktion af hindringer for intra-EF-handelen. Dermed er der lagt op til en stramning af et klassisk diskriminerende, regionalt samhandelsarrangement. Toldunionsteorien minder os om her, at et sådant initiativ vil kunne føre til *handelsskabelse* og til *handelsdrejning*.¹²

En del af de varer, der forbruges i et givet EF-land, og som tidligere blev produceret internt i landet, vil nu ved reducerede intra-EF-handelsbarrierer kunne leveres billigere af et andet EF-lands virksomheder. Derved *skabes* der handel, hvor der ikke tidligere var en sådan. Dette vil umiddelbart føre til gevinst for de implicerede lande og, når disses nationalindkomst går i vejret, også andre lande, inden for såvel som uden for EF.

En anden del af de varer, der forbruges i det første EF-land, og som tidligere

12. En oversigt over tidlig toldunionsteori findes i Lipsey (1987).

importeredes fra lavomkostningsproducenter uden for EF, vil efter sænkningen af barrierer for handel kunne leveres billigere fra et andet EF-land. Handelen bliver derved *drejet* bort fra lavomkostningsproducenten uden for EF over imod højomkostningsproducenten i det andet EF-land, som kun opnår leverancen, fordi denne i modsætning til lavomkostningsproducenten ikke rammes af handelsbarrierer. Den enkelte forbruger i importørlandet nyder umiddelbart gavn af skiftet, fordi de direkte omkostninger ved erhvervelsen af varen falder. Hvis imidlertid nationen som sådan mister indtægter, når handelsbarrierer over for EF-partnere falder bort (svarende til et mistet toldprovenu, hvis en told fjernes), vil dette kunne reducere samfundets forbrugsmuligheder. En sådan effekt er ikke relevant for barrierer i form af standarder og normer, men muligvis for andre af de barrierer, der falder væk ved gennemførelsen af det indre marked. I så fald er det en teoretisk mulighed, at velfærdseffekten af handelsdrejningen bliver negativ i importørlandet. Partnerlandet, der får leverancen af varen, vil selvsagt have gavn af denne, hvorimod det tidligere eksportørland uden for EF vil lide et direkte tab.

Opsummerende lægger den traditionelle teori dermed op til, at de europæiske lande vil opnå både positive og negative virkninger af en stramning af toldunionen, givetvis med de positive effekter i overtal, mens lande uden for EF måske først og fremmest berøres negativt af handelsdrejningen.

Hertil skal lægges, at nogle af de tiltag, som er formuleret i EF-direktiverne til fremme af det indre marked, mere har karakter af generel lettelse af adgangen til et givet EF-land for alle udenlandske producenter, uanset oprindelsesland. Harmoniseringen af standarder og normer på tværs af EF's medlemslande vil naturligvis også lande uden for EF kunne høste fordel af. Omvendt kan direktiver sigtende mod reduktion af graden af diskrimination i forbindelse med offentlige køb kunne udformes, så de umiddelbart alene kommer EF's medlemslande til gode.

Basalt set indeholder processen mod det indre marked således til dels en forstærkning af diskriminationen i den internationale handel. Umiddelbart kunne man derfor undre sig lidt over, at den internationale handelsorganisation GATT ikke har blandet sig i debatten. GATT's fornemste princip er jo det såkaldte mestbegunstigelsesprincip, efter hvilket et GATT-medlemsland er forpligtet til at udstrække enhver sænkning af handelsbarrierer over for en samhandelspartner til samtlige medlemslande i GATT. Men her har GATT-pragmatismen en gang for alle godtaget toldunioner som skridt mod frihandel (jfr. GATT-artikel XXIV), og processen mod det indre marked kan som pointeret ovenfor netop anskues som virkeliggørelse af toldunionen EF. Godkendelse heraf er således i realiteten givet fra GATT's side for årtier siden.

En vis berettigelse af det nævnte GATT-syn på toldunioner som skridt på vej mod frihandel kan faktisk gives fra teoretisk hold:¹³ Det er muligt at indrette en toldunion

13. Argumenterne forefindes i Kemp & Wan (1987).

således, at lande uden for unionen holdes skadesløse ved unionsoprettelsen, og lande indenfor får gevinst herefter. Dette kræver for det første, at de fælles toldsætter udadtil i unionen lægges på sådanne niveauer, at de relative verdensmarkedspriser på internationalt handlede varer ikke ændres ved unionens tilblivelse, og at der om fornødent iværksættes omfordeling af indkomst inden for unionen. Oversat til situationen med det indre marked i EF vil overførsler mellem EF's medlemslande og hensigtsmæssige justeringer af de fælles toldsætter i EF tilsyneladende kunne hindre, at nogen lande taber ved virkeliggørelsen af det indre marked. Hvorved det indre marked så på globalt niveau kunne siges at repræsentere et skridt mod frihandel.

I forbindelse med oprettelsen af EF i sin tid gennemførtes talrige beregninger af de velfærdsmæssige konsekvenser heraf for medlemslandene.¹⁴ Stort set samstemmende endte disse – på linie med andre undersøgelser af velfærdskonsekvenserne af toldnedsættelser i forbindelse med GATT-runderne – med relativt beskedne velfærdskonsekvenser (oftest under en procent af BNP). Det var således klart for udenrigshandelsteoretikere, at skulle man nå frem til større beregnede velfærdskonsekvenser af handelsliberaliseringer, måtte man distancere sig fra den gamle, statiske udenrigshandelsteori med dennes fuldkomne konkurrence, konstante skalaafkast m.v., og dette er givet et rigtigt lys at se redegørelserne omkring det indre marked i EF i (jfr. Cecchini-rapporten, EF-kommissionens European Economy, March 1988 m.fl.). Her har man, hvad der er nok så interessant i relation til nyere udenrigshandelsteori, og da også inspireret af netop denne, appelleret kraftigt til tilstedeværelsen af produktion under stordriftsfordele og ikke-fuldkomne markedsformer for at få forøget velfærdseffekterne af det indre marked. De mest seriøse baggrundspapirer til EF-redegørelserne og også andre bidrag tager udfordringen fra udenrigshandelsteorien op og introducerer direkte stigende skalaafkast, produktdifferentiering, andre markedsformer end fuldkommen konkurrence, organisatorisk »slack« i virksomheder (benævnt »X-inefficiency« og under alle omstændigheder kun mulig under monopollignende markedsforhold) samt dynamiske innovationseffekter (ligeledes utænkelige under fuldkommen konkurrence). Et glimrende eksempel er Smith og Venables' undersøgelse, som jeg skal omtale udførligt nedenfor.¹⁵

Et eksempel på en empirisk undersøgelse

Hensigten med Smith og Venables' artikel er at kaste lys over velfærdændringer i forbindelse med det indre marked. Der er tale om en *partiel* analyse med udgangspunkt i 10 relativt detaljerede produktionssektorer i 6 »lande« (de store EF-lande, et femte bestående af resten af EF og et sjette dækkende verden udenfor). I kraft af sin partielle natur kan

14. Nogle af disse er refereret i Lipsey (1987) og i Robson (1987, ch. 13).

15. Se Smith & Venables (1988 a og b). Der skal også henvises til Baldwin (1989), som omhandler mulige væksteffekter – til forskel fra statistiske gevinster – ved det indre marked.

analysen ikke så godt sige noget om velfærdsændringer knyttet til bedre udnyttelse af komparative fordele (punkt 1) på listen ovenfor), men derimod noget om velfærdsændringer hidrørende fra mere intens konkurrence, større produktsortiment og bedre udnyttelse af stordriftsfordele (dvs. punkterne 2) -4) på listen ovenfor).

Den teoretiske model, der anvendes som grundlag for S-V's analyse, beskriver sektorerne som bestående af en række virksomheder, der hver producerer et antal varianter inden for sektorens produktgruppe. Hver enkelt variant produceres kun i én virksomhed, idet enhver virksomhed, der ønsker at producere en ekstra variant, blot kan finde en, der ikke produceres af andre virksomheder. Der er med andre ord ikke grund til at dele markedet for en variant med en anden virksomhed. Forbrugerne i de 6 lande forudsættes at værdsætte variation - de ynder at forbruge lidt af hvert af de forskellige varianter, der er til rådighed, og jo flere varianter, jo bedre.

Virksomhederne indenfor en given sektor ligger i *monopolistisk* konkurrence med hinanden. Der kan enten være tale om *Cournot*-konkurrence (hvor virksomhedernes handlingsparameter er den leverede mængde, og hvor de *ikke* påregner, at egne outputændringer får andre virksomheder til at ændre på deres output) eller *Bertrand*-konkurrence (hvor virksomhedernes handlingsparameter er prisen på deres variant(er), og hvor de *ikke* påregner, at egne prisændringer medfører prisændringer hos konkurrenterne). Desuden kan analysen gennemføres under antagelse af, at antallet af virksomheder er uforandret efter 1992 (no entry/exit), eller under antagelse af, at virksomheder, der ikke kan løbe rundt, vil forlade sektoren.

I udgangssituationen påregnes det, at de eksisterende barrierer for den europæiske samhandel gør det muligt for indenlandske virksomheder at udnytte styrke på hjemmemarkedet til at tage højere priser her end for deres forsendelser til andre lande. Der åbnes med andre ord mulighed for, at virksomhederne *prisdiskriminerer* på forskellige leverancer af samme produkt. Denne prisdiskriminering/markedssegmentering er en kilde til inefficiens i udgangssituationen, og spørgsmålet er, om processen mod det indre marked og reduktion af handelsbarrierer vil kunne bryde segmenteringen af de nationale markeder ned.

For at belyse virkningen heraf gennemfører S-V analysen i to trin: Det første politikeksperiment består alene i reduktion af handelsbarrierer, forstået som nedsætning af de samlede omkostninger for en virksomhed lokaliseret i et EF-land ved leverancer til et andet EF-land. Markedssegmentering og prisdiskriminering opretholdes i dette eksperiment. Det andet eksperiment indebærer ud over samme reduktion af handelsbarrierer skabelse af et egentligt integreret marked, hvorved den enkelte virksomhed tager samme pris for leverancer til alle andre EF-lande, når der ellers korrigeres for transportomkostninger o.l.

Dette var S-V's teoretiske set-up. For at få fornemmelse af størrelsesordener indrettes den teoretiske model efter til rådighed værende EF-data for typiske virksomheders omkostningsstruktur i sektorerne, for graden af koncentration i sektorerne, for forbrug og

handelsstømme osv. Tallene viser, at de enkelte virksomheder tilsyneladende har en særligt stærk position på det indenlandske marked, dette skyldes formentlig dels, at indlændinge generelt foretrækker nationale produktvarianter, og dels bedre distributionsfaciliteter og lavere transportomkostninger, foruden naturligvis handelsbarrierer.

Det første eksperiment (jfr. ovenfor), som S-V gennemfører, indebærer et 2.5 pct.'s fald i »forsyningsomkostninger« ved leverance fra EF-virksomheder til andre EF-lande. I f.eks. sektor 346 (elektriske husholdningsapparater) fører dette til velfærdsforøgelse (forstået som summen af ændringer i virksomhedsprofitter og konsumentoverskud i EF-området i forhold til værdien af forbruget i EF inden for produktgruppen) på godt 2/3 pct. med fastholdelse af eksisterende virksomheder og lidt højere tal, når tabsgivende virksomheder forlader markedet, så godt som uanset, om konkurrenceformen er antaget at være Bertrand eller Cournot. Der sker *drejning* af udenrigshandelen væk fra import fra lande uden for EF, fordi handelsbarriererne forudsættes opretholdt for de tilsvarende leverancer. Desuden bevirker bedre udnyttelse af stordriftsfordele i EF-virksomheder, at deres gennemsnitsomkostninger falder, hvorved deres eksport til lande uden for EF øges. Intra-EF-handelen stiger, som man kunne vente, mærkbart.

I det andet eksperiment, hvor markedssegmentering og prisdiskriminering elimineres, giver dette anledning til en betydelig forøgelse af velfærdsændringer ved det indre marked. I sektor 346 (se ovenfor) andrager målet for velfærdsændringerne således 1.8 pct. uden virksomhedsafgang og 2.3 pct. med, hvis konkurrenceformen er Cournot, og det generelle indtryk er, at de mulige gevinster tredobles, hvis det indre marked kommer til at indebære eliminering af markedssegmentering. Der sker i øvrigt noget besynderligt i dette andet eksperiment: den intra-europæiske handel *falder*. Ved integrationen af de nationale markeder sænkes priser på leverancer til hjemmemarkederne så meget, så dette overdøver den billiggørelse af produktvarianter fra andre EF-lande, der stammer fra sænkningen af handelsbarriererne!

Hvad S-V's teoretiske og empiriske analyse viser, er, at det indre marked potentielt kan give anledning til mærkbare velfærdsgevinster, omend disse ikke helt ligger oppe i det luftlag, som Cecchini-rapporten forudser. Endvidere er det særlig vigtigt, at initiativer til sænkning af handelsbarrierer følges op af initiativer til afskaffelse eller begrænsning af markedssegmentering. Og endelig viser S-V's analyse, at den nye udenrigshandelsteori kan bruges til at undersøge relevante, praktiske problemstillinger – og dette var netop også et af formålene med nærværende artikel.

Litteratur

- Baldwin, R. 1989. The growth effects of 1992. *Economic Policy* 9, October.
- Bhagwati, J.N. (ed.). 1987. *The generalized theory of distortions and welfare*. I Bhagwati (ed.), 1987.
- Bhagwati, J.N. (ed.). 1987. *International trade. Selected Readings*. Cambridge, Mass.
- Cawley, R. & M. Davenport. 1988. Partial equilibrium calculations of the impact of international market barriers in the European Commu-

handelsstømme osv. Tallene viser, at de enkelte virksomheder tilsyneladende har en særligt stærk position på det indenlandske marked, dette skyldes formentlig dels, at indlændinge generelt foretrækker nationale produktvarianter, og dels bedre distributionsfaciliteter og lavere transportomkostninger, foruden naturligvis handelsbarrierer.

Det første eksperiment (jfr. ovenfor), som S-V gennemfører, indebærer et 2.5 pct.'s fald i »forsyningsomkostninger« ved leverance fra EF-virksomheder til andre EF-lande. I f.eks. sektor 346 (elektriske husholdningsapparater) fører dette til velfærdsforøgelse (forstået som summen af ændringer i virksomhedsprofitter og konsumentoverskud i EF-området i forhold til værdien af forbruget i EF inden for produktgruppen) på godt 2/3 pct. med fastholdelse af eksisterende virksomheder og lidt højere tal, når tabsgivende virksomheder forlader markedet, så godt som uanset, om konkurrenceformen er antaget at være Bertrand eller Cournot. Der sker *drejning* af udenrigshandelen væk fra import fra lande uden for EF, fordi handelsbarriererne forudsættes opretholdt for de tilsvarende leverancer. Desuden bevirker bedre udnyttelse af stordriftsfordele i EF-virksomheder, at deres gennemsnitsomkostninger falder, hvorved deres eksport til lande uden for EF øges. Intra-EF-handelen stiger, som man kunne vente, mærkbart.

I det andet eksperiment, hvor markedssegmentering og prisdiskriminering elimineres, giver dette anledning til en betydelig forøgelse af velfærdsændringer ved det indre marked. I sektor 346 (se ovenfor) andrager målet for velfærdsændringerne således 1.8 pct. uden virksomhedsafgang og 2.3 pct. med, hvis konkurrenceformen er Cournot, og det generelle indtryk er, at de mulige gevinster tredobles, hvis det indre marked kommer til at indebære eliminering af markedssegmentering. Der sker i øvrigt noget besynderligt i dette andet eksperiment: den intra-europæiske handel *falder*. Ved integrationen af de nationale markeder sænkes priser på leverancer til hjemmemarkederne så meget, så dette overdøver den billiggørelse af produktvarianter fra andre EF-lande, der stammer fra sænkningen af handelsbarriererne!

Hvad S-V's teoretiske og empiriske analyse viser, er, at det indre marked potentielt kan give anledning til mærkbare velfærdsgevinster, omend disse ikke helt ligger oppe i det luftlag, som Cecchini-rapporten forudser. Endvidere er det særlig vigtigt, at initiativer til sænkning af handelsbarrierer følges op af initiativer til afskaffelse eller begrænsning af markedssegmentering. Og endelig viser S-V's analyse, at den nye udenrigshandelsteori kan bruges til at undersøge relevante, praktiske problemstillinger – og dette var netop også et af formålene med nærværende artikel.

Litteratur

- Baldwin, R. 1989. The growth effects of 1992. *Economic Policy* 9, October.
- Bhagwati, J.N. (ed.). 1987. *International trade. Selected Readings*. Cambridge, Mass.
- Cawley, R. & M. Davenport. 1988. Partial equilibrium calculations of the impact of international market barriers in the European Commu-

- nity. *Economic Papers* No. 73. EF-kommissionen, Bruxelles.
- Cordon, W.M. 1984. The normative theory of international trade. I Jones & Kenen (eds.), 1984.
- Deardorff, Alan V. 1987. Why do governments prefer nontariff barriers? *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 26.
- Evans, H.D. 1989. *Comparative advantage and growth*. London.
- Frey, B. 1985. The political economy of protection. I Greenaway (ed.), 1985.
- Greenaway, David (ed.). 1985 *Current issues in international trade*. London.
- Helpman, E. & P.R. Krugman. 1985. *Market structure and foreign trade*. Cambridge, Mass.
- Helpman, E. & P.R. Krugman. 1989. *Trade policy and market structure*. Cambridge, Mass.
- Jones, R. & J.P. Neary. 1984. The positive theory of international trade. I Jones & Kenen (eds.), 1984.
- Jones, R. & P.B. Kenen (eds.). 1984 *Handbook of International Economics*, Vol. 1., Amsterdam.
- Kemp, M. & H. Wan, Jr. 1987. An elementary proposition concerning the formation of customs unions. I Bhagwati (ed.), 1987.
- Lipsey, R. 1987. The theory of customs unions; A general survey. I Bhagwati (ed.), 1987.
- Markusen, J.R. & J.R. Melvin. 1988. *The theory of international trade*. New York.
- Nielsen, Søren Bo. 1988. Nyere teori inden for international økonomi. I K. Nielsen, (red.), *Nyere udviklingslinier i økonomisk teori*, København, 1988.
- Robson, P. 1987. *The economics of international integration*. 3rd edition. London.
- Smith, A. & A. Venables. 1988a. The costs of Non-Europe. An assessment based on a formal model of imperfect competition and economies of scale. *Economic Papers* No. 70, Bruxelles.
- Smith, A. & A. Venables. 1988b. Completing the internal market in the European Community. *European Economic Review* 32, 1501-25.