

Enquete om industrilokomotiver og samfundsøkonomisk organisering

Industrilokomotiver og dansk økonomi

Fhv. finansminister Palle Simonsen

Industrilokomotiver og samfundsøkonomisk organisering

Næstformand Poul Nyrup Rasmussen, Socialdemokratiet

De store og de små

Vicedirektør Jørgen Hansen, Industrirådet

De største virksomheders særrolle

Lektor Axel Mossin, Økonomisk Institut

Danmark bør oprette et Institut for Industriforskning

Lektor Christian Hjort Andersen, Økonomisk Institut

Industrilokomotiver i Danmark

Administrativ leder Niels de Coninck-Smith, McKinsey & Co.

Stordrift, diversifikation og kontrol

Professor Niels Christian Nielsen, Institut for Finansiering

Stordrift, information og finansielle markeder

Professor Michael Møller, Institut for Finansiering

Perspektiver i debatten

Redaktør Steen Thomsen

Generelt

Aspekter af børskrakket oktober 1987

Cand.merc. Henrik Lumholdt, North Star Fund Managers

Økonomisk kronik

Fondschef Jeppe Christiansen, Lønmodtagernes Dyrtidsfond

Anmeldelser

Økonomi & Politik 1989

Redaktør: Steen Thomsen,
Institut for Fremtidsforskning.

Bestyrelsesformand:
Niels Thomsen, Institut for Økonomisk Historie, København

Redaktionsudvalg:

- Lars Bille, Institut for Samfundsfag, Københavns Universitet
- Egil Fivelsdal, Institut for Organisation, Handelshøjskolen i København
- Hans Jørgen Nielsen, Institut for Samfundsfag, Københavns Universitet
- Christian Thune, Institut for Samfundsfag, Københavns Universitet
- Niels Kærgård, Økonomisk Institut, Københavns Universitet
- Jørgen Estrup, Økonomisk Institut, Københavns Universitet
- Carsten Due-Nielsen, Institut for Samtidshistorie, Københavns Universitet
- Niels Thomsen, Institut for Økonomisk Historie, Københavns Universitet

Økonomi og Politik er et samfundsvidenskabeligt tidsskrift, som udkommer 4 gange årligt. Tidsskriftet søger at holde læserne orienterede om centrale danske og internationale samfundsforhold i grænsefeltet mellem økonomi og politik.

Anmeldelsesredaktionen:

Lars Bille, Institut for Samfundsfag.

Abonnement & produktion:

Steffen Lüders, Institut for Fremtidsforskning, Løngangstræde 25, 1468 København K. 33 11 71 76.

Abonnement for 1989 og 1990:

- privatpersoner: kr. 200.
 - institutioner, organisationer, virksomheder: kr. 300.
- Begge priser er incl. moms.

ISSN 030-1906

Indhold

Tema: Enquete om industri-lokomotiver og samfundsøkonomisk organisering

Forord	3
Industrilokomotiver og dansk økonomi Fhv. finansminister Palle Simonsen	4
Industrilokomotiver og samfundsøkonomisk organisering Næstformand Poul Nyrup Rasmussen, Socialdemokratiet	7
De store og de små Vicedirektør Jørgen Hansen, Industrirådet	11
De største virksomheders særrolle Lektor Axel Mossin, Økonomisk Institut	14
Danmark bør oprette et Institut for industriforskning Lektor Christian Hjort Andersen, Økonomisk Institut	17
Industrilokomotiver i Danmark Administrativ leder Niels de Coninck-Smith, McKinsey & Co.	20
Stordrift, diversifikation og kontrol Professor Niels Christian Nielsen, Institut for Finansiering	24
Stordrift, information og finansielle markeder Professor Michael Møller, Institut for Finansiering	28
Perspektiver i debatten Redaktør Steen Thomsen	31
Generelt	
Aspekter af børskrakket oktober 1987 Cand.merc. Henrik Lumholdt, North Star Fund Managers	38
Økonomisk kronik Fondschef Jeppe Christiansen, Lønmodtagernes Dyrtidsfond	44
Anmeldelser	50

Forord

Den danske industristruktur er præget af få store enheder, men gennem de sidste år synes et traditionelt dansk »småt er smukt« at have ændret sig til »stort er smukt«. Det Økonomiske Råd, Budgetdepartementet, Industrirådet, politikere, organisationer, pensionskasser og erhvervsledere har givet tilslutning til synspunktet om, at der er brug for flere store firmaer i dansk erhvervsliv.

Der er flere argumenter. De største firmaer tegner sig for langt størstedelen af den danske eksport, forskning og udvikling. Det er tænkeligt, at en erhvervsmæssig koncentration kunne styrke landets indsats på disse områder. Alternativt kan de få store firmaer ses som en konsekvens af et lille hjemmemarked, og øget koncentration bliver da en naturlig udvikling i lyset af forøget internationalisering, herunder den eventuelle realisering af EFs indre marked. Eller er manglen på industrilokomotiver udtryk for, at dansk industri er for lille, og at industriens vækstvilkår generelt har været for dårlige?

Omvendt kan man spørge om firmastørrelse

overhovedet er noget relevant fokus for debatten. Bør man i stedet fokusere direkte på løn- eller produktkonkurrence? Er store firmaer gode fordi de er store eller har de vokset sig store, fordi de er gode?

I denne udgave af Økonomi og Politik er samlet en række centrale synspunkter i debatten. Det er resultatet af en enquete blandt politikere, organisationsfolk og fagøkonomer, hvor deltagerne blev bedt om kortfattet 3-4 siders kommentar.

Uden for enqueten skriver Henrik Lumholdt om børskrakket i 1987 og de senere vurderinger. Hvilke implikationer har sådanne krak for finansieringsteoriens hypotese om »effektive« markeder? Jeppe Christiansen viderefører den økonomiske kronik. Er vi på vej mod et nyt krak på de internationale og danske aktiemarkeder? Endelig bringes som sædvanlig en række anmeldelser af nyere samfundsvidenskabelig litteratur.

Steen Thomsen
Redaktør

Industri locomotiver og dansk økonomi

Fhv. finansminister Palle Simonsen

Det har inden for det seneste år kunnet konstateres, at en række danske virksomheder er gået i perspektivrigt samarbejde, således at de bedre kan måle sig med de store konkurrenter i udlandet.

Denne udvikling markerer, at erhvervslivet har viljen til at ruste sig mod de kommende års udfordringer og giver grund til optimisme. Regeringen har efterlyst og fremmet en sådan udvikling gennem flere år, bl.a. henset til behovet for øget vækst i eksporterhvervene.

Det er samtidig positivt, at der i erhvervsdebatten og hos de fleste politiske partier er forståelse for, at denne udvikling er nødvendig for at styrke erhvervslivets forskning, produktion og eksport. Der kan konstateres et klimaskifte, således at både store og små virksomheder ses som positive drivkræfter i samfundsøkonomien.

Behov for flere store virksomheder

Det er et velkendt træk ved den danske industristruktur, at danske virksomheder i international målestok er af relativ beskeden størrelse.

I forhold til andre mindre europæiske lande har dansk industri imidlertid ikke en markant overvægt af små virksomheder. Det markante træk er derimod snarere, at de store og mellemstore danske virksomheder inden for industrien, der tegner sig for 2/3 af industriens værditilvækst og 3/4 af ekspor-

ten, ikke er blevet rigtigt store set i international sammenhæng.

Fraværet af store industrikoncerner giver dansk industri nogle handicaps, der forstærkes af, at de seneste års internationale udvikling har begunstiget stordrift. Det må således erkendes, at dansk erhvervsliv kun vil kunne stå distancen i den skærpede internationale konkurrence, hvis vi får flere store virksomheder og flere samarbejdende virksomheder.

Dette gælder ikke mindst i forbindelse med udnyttelse af de nye vækstmuligheder i EFs Indre Marked. Skabelsen af det store, fælles marked vil bl.a. muliggøre, at virksomheder fra lande med et begrænset hjemmemarked i langt større udstrækning får mulighed for at udnytte stordriftsfordele i produktion, forskning og udvikling samt markedsføring. Dette giver danske virksomheder nogle muligheder, der imidlertid næppe kan udnyttes fuldt ud uden større enheder, idet kravene på de europæiske markeder er store.

Flere store virksomheder vil endvidere kunne bidrage til at gøre dansk eksport mere fremtidsorienteret. Store virksomheder vil bedre kunne gøre sig gældende på de internationale højvækstmarkeder, hvor der stilles store krav til virksomhedernes investeringer og forsknings- og udviklingsindsats.

Større virksomheder vil generelt bidrage til at øge erhvervenes forsknings- og udviklingsindsats. Som det blev påvist i »Redegørelse om den offentlige sektor 1988« må

dansk erhvervslivs forskningsefterslæb i forhold til udlandet bl.a. tilskrives, at vi mangler industrilokomotiver som har tilstrækkelige ressourcer.

Denne udvikling vil også give de små og mellemstore virksomheder nye vækstbetingelser. De vil via underleverancer og andre samarbejdsflader med de store virksomheder lettere kunne overvinde vækstbarrierer i forbindelse med eksport, forskning og udvikling og markedsføring. Store virksomheder fremmer også muligheden for at bevare den brede underskov af mindre virksomheder, som fremmer dynamikken og mangfoldigheden i erhvervsudviklingen.

Strukturtilpasning

Det er derfor væsentligt for dansk økonomi, at der gennem fusioner eller anden form for virksomhedssamarbejde etableres flere industrilokomotiver i dansk erhvervsliv. Herved kan ressourcerne samles om at videreudvikle eksisterende markedspositioner og opbygge nye styrkepositioner, der kan føre til større eksport og beskæftigelse.

Det må imidlertid samtidig understreges, at en sådan strukturtilpasning tager tid og måske på grundlag af virksomhedernes egne behov og afgørelser.

Som led i en strukturtilpasning spiller den finansielle sektor selvsagt også en vigtig rolle med hensyn til at formidle den nødvendige kapital mv. til virksomhederne. Det er derfor af stor betydning, at kapitalmarkedet fungerer effektivt og fremmer den nødvendige strukturudvikling. Også i den finansielle sektor vil der være behov for fusioner, således at vore virksomheder kan få løst deres finansielle behov.

Det vil dog være forkert, bl.a. ud fra hensynet til pensionsopsparingen at tillægge de in-

stitutionelle investorer et særligt ansvar for strukturtilpasningen, f.eks. i forhold til pengeinstitutterne.

Fusioner og virksomhedssamarbejde kan iøvrigt ikke alene ske på national basis, men også gennem internationalt virksomhedssamarbejde, f.eks. ved joint ventures med udenlandske virksomheder.

I den forbindelse må ikke overses de muligheder, der ligger i at tiltrække udenlandsk kapital og know-how til Danmark. Det er derfor positivt, at tidligere tiders fordomme vedrørende udenlandske investeringer synes at være på retur. Erfaringerne viser, at udenlandske investeringer giver et positivt bidrag til den erhvervsmæssige udvikling. Dette er også baggrunden for, at Regeringen har iværksat en kampagne for at tiltrække japanske og amerikanske højteknologivirksomheder til Danmark.

Styrket erhvervsklima

Regeringen lægger stor vægt på, at der tilvejebringes gode rammer for virksomhedernes udvikling og strukturtilpasning. Sidstnævnte vedrører ikke alene tilpasninger af virksomhedsstrukturen, men også behovet for at skabe en bedre balance mellem den offentlige og private sektor. Industrien udgør en relativt mindre del af økonomien i Danmark end i en række andre europæiske lande. Uden et stærkere erhvervsliv vil vi ikke kunne opretholde den høje levestandard.

Dette danner også baggrunden for Regeringens forslag om at gennemføre de strukturændringer af skattesystemet, på arbejdsmarkedet og i den offentlige sektor, som er nødvendige for at løse balanceproblemerne og for at klare tilpasningen til EFs indre marked. Lønudviklingen må således holdes i ro, og opsparingen øges, bl.a. for at muliggøre lavere rente og øgede investeringer.

Det er min forventning, at vi i de næste år vil se flere sammenslutninger og et øget samarbejde mellem små og store virksomheder. Hvis vi sikrer et gunstigt økonomisk og erhvervsmæssigt klima for denne udvikling, vil dansk økonomi komme 90'ernes udfordringer godt i møde.

Industrilokomotiver og samfundsøkonomisk organisering

Næstformand i Socialdemokratiet, Poul Nyrup Rasmussen

1. Industripolitik i Danmark er igennem 80-erne desværre fortsat præget af at nogen stadig spørger: Skal vi overhovedet have sådan en?

Det er trist, fordi andre lande i EF ikke har været i tvivl derom: Danmark indtager en bundplacering når det gælder en aktiv strategisk anlagt industripolitik – også når vi tager højde for de ressourcer andre EF-medlemslande bruger på at få klaret problemerne i tilknytning til de såkaldte »solnedgangsin-dustrier«. Resultatet er at Danmarks konkurrenceevne alene af den grund svækkes i de nærmeste år, hvis vi ikke skifter signaler.

Det er dobbelt trist, fordi man i andre konkurrerende samfund erkender, at en rimelig vækstpolitik på veldefinerede miljøvilkår og med lav inflation forudsætter en dobbelt indsats: Man skal både tilrettelægge gode økonomiske rammebetingelser og samtidig iværksætte »de hundrede værktøjers politik«.

Sigtet er selvsagt ikke at »centralstyre al ting« eller »pick up the winners«, men at forme en moderne sammenhængende erhvervs-, uddannelses- og arbejdsmarkedspolitik, der er det helt nødvendige supplement til den generelle økonomiske politik – og aktivt afhjælpe de iøjnefaldende mangler, flaskehalsproblemer og udviklingsbehov for såvel arbejdsmarkedet, kapitalmarkedet

som i virksomhedernes eget udviklingsperspektiv.

2. Det burde være en almen accepteret kendsgerning, at Danmark rent faktisk har en række meget betydelige strukturproblemer i erhvervslivet. Disse strukturproblemer flerdobles, fordi Danmark i 90'erne må tilrettelægge en vækststrategi, der bygger på »samtidighedsprincippet«: Dvs. arbejdsløsheden skal nedbringes i en periode der samtidig indebærer nedbringelse af udlandsgælden.

- Derfor skal den økonomiske tilvækst i Danmark nødvendigvis være baseret på en eksport- og importkonkurrerende vækst med betydelig privat opsparing til følge.
- Opgaven understreges samtidig af, at væksten i Danmark nødvendigvis må være markant *større* end i landene omkring os.

I lyset af den opgave indebærer en gennemlysning af erhvervsstrukturen en række konklusioner:

- Danmark er bagud, når det gælder erhvervslivets og samfundets samlede forsknings- og udviklingsressourcer.
- Danmark er bagud, når det gælder erobring af markedsandele på *ekspanderende* markeder – både når vi måler det på landebasis og på produktbasis.

- Danmark er bagud i forhold til de vældige forandringer, hver enkelt land forbereder sig på i forhold til både det indre marked og Østeuropa.

I flere brancher er der åbenlyse samarbejdsproblemer, hvor potentielle eksportmuligheder går tabt.

Derfor er der ikke tvivl om

- at den danske erhvervsstruktur er for sårbar
- at kapitalgrundlaget i dansk erhvervsliv gennemgående er tyndt
- at udviklingsevnen derfor ikke rækker til det nødvendige ambitionsniveau
- at en sammenhængende eksport og udviklingsstrategi i de enkelte brancher mangler.

Hele dette sæt af problemer nødvendiggør større volumen, større økonomisk kraft, større ledelses- og samarbejdskompetance i de fleste brancher.

Derfor må det danske erhvervsmønster ændres og bæres frem af et stærkere netværk suppleret af industrilokomotiver på afgørende områder.

3. Dermed bliver det en selvstændig del af den samlede økonomiske politik, at der som led i en sammenhængende erhvervs-, uddannelses- og arbejdsmarkedspolitik også udvikles en selvstændig strategi, som sigter mod flere store danske virksomheder.

Det vil være grundlaget for udviklingen af et bedre, modstandsdygtigt erhvervsmønster, som både præges af mange små og mellemstore virksomheder gennem fornuftige netværk og en række større strategiske industri-

lokomotiver, som styrker hinanden i en gensidig vekselvirkningsproces.

4. Socialdemokratiet har peget på sådanne nødvendige midler, der kan fremme den proces i vort oplæg november 1988 »Fra passiv tilpasning til aktiv fornyelse af dansk erhvervsliv og beskæftigelse«.

I dette handlingsprogram for en ny sammenhængende erhvervs-, uddannelses- og arbejdsmarkedspolitik peger vi på en række midler, der bør tages i anvendelse for at fremme strukturløsninger i dansk erhvervsliv.

Sigtet er at man gennem det offentliges samlede indsats skaber bedre rammer for strategiske fusioner – suppleret af fornuftig uddannelseslovgivning og konkurrencelovgivning.

Sigtet er ikke at styre eller gennemtvunge bestemte strategiske fusioner – det må være helt naturligt at erhvervslivet selv i et fornuftigt samarbejde løfter denne opgave.

- De nye initiativer i en aktiv og dynamisk erhvervspolitik må derimod samle sig om en række nøglepositioner:
- Indsatsen overfor strukturproblemerne må indgå som en bevidst del af erhvervspolitikken. Tilskyndelser til forandring, samarbejde, strategisk planlægning og helhed må indgå som forudsætninger for erhvervspolitikens service overfor virksomhederne.
- Som led i den aktive strukturpolitik bør indbygges tilskyndelser til strategisk planlægning fra virksomhederne.
- Større samarbejdsprojekter og strategiske virksomhedssammenlægninger motiveres gennem erhvervspolitikken. Det kan ske gennem Industriministeriets særlige ord-

ninger vedrørende såvel Udviklingsfondet, markedsføringsordningen, eksportfremmeordningerne m.v. samt nye udviklingskontrakter med det offentlige.

- For de små og mellemstore virksomheder udvikles særlige servicefunktioner med udgangspunkt i bl.a. de seneste udspil omkring industrielle netværk.
- Nye udviklingsprogrammer af mere generelt tilsnit for teknologisk fornyelse, som også indeholder motivation til samarbejde og fusioner bør udvikles.
- Fornyelsespuljer i danske industrivirksomheder baseret på et samspil mellem virksomhedernes egen opsparing, offentlig servicering og institutionelle investorers samarbejde bør udvikles.
- Udviklingsselskaber for styrelser og institutioner bør udvikles i samarbejde med erhvervslivet.
- Særlige systemeksportprojekter med udgangspunkt i offentlig og privat kompetence bør langt mere systematisk opdyrkes.

5. I lys af at netop Danmark i EFs indre marked har behov for en selvstændig placering og også står overfor *stærkere* økonomisk tilvækst end andre medlemsstater bør ejerskabet til danske virksomheder på strategiske områder fastholdes på danske hænder.

De afgørende strategiske industribeslutninger bør fortsat træffes i Danmark, hvor hovedkontoret ligger! Derfor bør tilrettelægges systematiske drøftelser af, hvorledes denne målsætning kan sikres.

Socialdemokratiet har tidligere peget på regler og love om varsling, information og samarbejde i tilfælde af virksomhedssammen-

lægning nationalt og internationalt. Danmark må også forudse en betydelig opstramning af informationspligten til aktieselskabsbestyrelser, større gennemsigtighed, styrkelse af børsetiske regler og fondsbørslovgivningen, som på nogle områder ikke helt lever op til de bedste intentioner i Europa. Pensionskasser og institutionelle investorer bør motiveres og have bedre investeringsmæssige muligheder for at understøtte denne udvikling.

6. Det vil i det bredere perspektiv være helt naturligt for netop de institutionelle investorer, at beskæftige sig med denne problemkreds.

De institutionelle investorer herunder både pensionskasser og den pensionsopsparing som forsikringsselskaberne tager sig af, har et selvstændigt ansvar for forvaltning af ganske betydelig opsparing.

- Den bedste vej til sikring af realværdierne for denne opsparing – som kommende pensionister utvivlsomt vil omsætte i Danmark – vil til enhver tid være en aktiv placering af midlerne i dansk erhvervsudvikling. Således deler de institutionelle investorer »fælles skæbne« med dansk erhvervsliv og danske lønmodtagere.

- Derfor er det også naturligt, at de institutionelle investorer stiller krav til dansk erhvervsudvikling, medvirker til at inspirere til nye strategier i udvalgte brancher, hvor Danmark har særlige forudsætninger. Gode eksempler herpå er institutionelle investorers medvirken til at løfte det såkaldte landbrugsindustrielle kompleks i Danmark – det gælder både det fødevarerindustrielle kompleks og det maskinindustrielle.

- Det aktive ejerskab fra den nuværende og kommende pensionsopsparing er derfor et

både nødvendigt og velkomment led i den kæde, som må forudsættes at arbejde sammen om en styrkelse af industriudviklingen herunder også fremme af industriløkomotiver på danskejet basis.

7. I Monopoltilsynets netop offentliggjorte årlige redegørelse om fusioner og virksomhedsovertagelser i dansk erhvervsliv tyder meget på, at det forgangne år har været præget af en række horisontale opkøb – indenfor samme branche og i samme omsætningsled. Det indbærer selvsagt øget koncentration på de berørte markedsområder. Meget tyder på, at det især er små og mellemstore virksomheder, som er slået sammen – kort sagt: Billedet netop nu er flere men mindre fusioner!

I 1989 er udviklingen startet med mere vægtige fusioner såsom Spies-Tjæreborg, Novo Nordisk, Danisco m.fl.

Billedet peger således under alle omstændigheder i retning af en samling af de økonomiske kræfter i erhvervslivet.

Hovedsigtet fra et samfundssynspunkt må være at sikre, at de nødvendige hensyn til en funktionsduelig samfundsøkonomi, til medarbejdere og forbrugere tilgodeses.

Derfor er det vigtigt, at der i 90'erne bliver tilrettelagt velegnede foraer for systematiske drøftelser af udviklingsproblemer indenfor de enkelte brancher. I disse drøftelser bør deltage alle centrale parter – medarbejdere, interesser fra erhvervslivet m.v.

En strategisk vækstvej båret frem af sådanne samlede dispositioner, hvor også industriløkomotiver indtager deres naturlige rolle, vil selvsagt være baseret på den enkle kendsgerning, at hver gang der sikres ny beskæftigelse for 10.000 flere personer i konkurrenceerhvervene forbedres de samlede offentlige finanser med ca. 3 1/2 mia. kr. og betalingsba-

lancen med ca. 1 1/2 mia. kr., når de samlede virkninger er slået igennem.

Det er selvsagt et langt mere tiltrækkende perspektiv for løsning af de dobbelte balanceproblemer i Danmark, end fastlåste politiske positioner om den offentlige sektors fremtid. For sagen er jo, at også den offentlige sektor indeholder et vældigt udviklingspotentiale, hvor et nyt dynamisk samspil mellem en fornyet offentlig sektor og et aktivt kraftfuldt erhvervsliv kan understøtte en fornuftig vækstvej i 90'erne.

De store og de små

Vicedirektør Jørgen Hansen, Industrirådet

1. I gamle dage sagde man, at hvis produktionen i et land var lige så stor som efterspørgselen, så var der balance i økonomien. Var produktionen mindre, var der underskud på betalingsbalancen over for udlandet. Var den større, var der overskud.

Sådan er det ikke mere. I dag overstiger den danske produktion den samlede indenlandske efterspørgsel med ca. 25 mia. kr. Vi producerer mere, end vi selv anvender (til forbrug og investering; privat og offentligt).

Men vi har alligevel underskud på betalingsbalancen, fordi vi årligt skal betale ca. 40 mia. kr. i overførsler til udlandet, herunder først og fremmest renter af en udlandsgæld på ca. 300 mia. kr. Så selv om produktionen nu er større end den indenlandske efterspørgsel, så er den stadig ikke stor nok. Det skyldes at den nu ikke alene skal dække den indenlandske efterspørgsel, men også renterne af udlandsgælden og andre overførsler til udlandet.

Gammel-Keynesianske økonomer vil sige, at efterspørgselen er for stor. Den må nemlig ikke overstige den indenlandske produktion med fradrag af de 4-5 pct. af nationalproduktet, som vi årligt må aflevere til udlandet i form af rentebetalinger m.v. Disse økonomer vil anbefale en efterspørgselsbegrænsende politik for at løse Danmarks betalingsbalanceproblemer. I gamle dage foreslog man rask væk at sætte skatter og afgifter op. Den går ikke længere. I hvert fald ikke åbenlyst. Derfor camoufleres eller pyntes den type forslag som tvungne pensionsbidrag, brugerbetaling, miljøafgifter o.lign.

Moderne udbudsøkonomer vil i stedet anskue problemet fra produktionssiden. Strukturproblemet består i, at den valutaskabende og valutabesparende del af økonomien er for lille.

2. Hvor meget »for lille«? Et regnestykke siger, at produktionen (i den rette fagterminologi: bruttofaktorindkomsten) pr. beskæftiget i fremstillingssektoren er ca. 245.000 kr. Er »hullet« på betalingsbalancen 15 mia. kr., ville ca. 60.000 flere med samme produktivitet som de allerede beskæftigede kunne lukke hullet, forudsat at den indenlandske efterspørgsel holdes på et uændret niveau.

Men det gør den jo ikke. Der skal – i hvert fald i en overgangsperiode – investeres mere. Og forbruget vil også øges, når flere kommer i arbejde.

Et økonomisk forløb frem mod betalingsbalanceligevægt er derfor en betydeligt mere kompliceret sag end »blot« at udvide industrisektoren med 60.000 beskæftigede (svarende til ca. 12 pct.) Beregninger foretaget af Industrirådets økonomer tyder på et udvidelsesbehov på omkring 100.000 nye arbejdspladser (eller ca. 20 pct.) for at skabe ligevægt.

3. En sammenligning med andre lande kan give et fingerpeg om, hvor meget industrien er for lille. Strengt taget burde man have tal for beskæftigelsen i hele den valutaskabende og valutabesparende sektor i de forskellige lande. Det har man ikke, og derfor må man bruge industri-tal som indikator. Og man burde ved landesammenligninger også korrigere for produktivitetsforskelle mellem ar-

bejdsstyrkerne i forskellige lande. Det har man imidlertid heller ikke data til.

Tallene i tabel 1 er derfor kun at betragte som en ret grov indikator til belysning af spørgsmålet: Hvor meget »for lille« er den danske industri? Men det er dog slående, at Danmark ligger i bunden. Vi har den mindste andel af vor arbejdsstyrke beskæftiget i indu-

strien. I Vesttyskland, som har permanent overskud på betalingsbalancen, er andelen af industribeskæftigede næsten dobbelt så stor som den danske. I andre lande, som vi normalt sammenligner os med, er industrien typisk 20-50 pct. større (medmindre de har store olieindtægter). Disse forskelle kan man dårligt forestille sig skulle modsvare produktivitsforskelle. De er desværre reelle nok.

Tabel 1. Andele af arbejdsstyrken beskæftiget i fremstillingsvirksomhed (med mindst 10 ansatte)

	10-99 ansatte	100-499 ansatte	500- ansatte	I alt
	----- pct. -----			
Danmark	6	5	3	14
Finland	6	8	5	19
Norge	6	5	3	14
Sverige	5	6	6	17
Danmark	5	4	5	14
Holland	5	4	5	14
Frankrig	5	5	10	20
Storbritannien	4	6	10	20
Vesttyskland	6	6	17	29

Note: Danmark optræder to gange i tabellen. Det skyldes, at der er anvendt forskellige statistikker i den nordiske opgørelse (øverste del af tabellen) og EF-opgørelsen (nederste del). De nordiske søjler er opdelt på virksomhedsstørrelse (f.eks. fabrikens størrelse), hvorimod EF har målt firma-størrelser. Et firma er en juridisk enhed, der meget vel kan indeholde flere virksomheder.

Kilde: »Dansk Industri«, 1988/3.

Bryder man industribeskæftigelsen ned på størrelses-kategorier, er det bemærkelsesværdigt, at den »for lille« danske industri-sektor næsten udelukkende kan henføres til, at vi har få *store* virksomheder. Vi har nogenlunde lige så stor del af vor arbejdsstyrke beskæftiget i virksomheder med op til 500 ansatte som de andre lande. Men vi har en meget ringe andel af landets arbejdsstyrke beskæftiget i store industrivirksomheder.

Det er fristende ud fra disse tal at oversætte Danmarks strukturproblem til: Vi har for få *store* industrivirksomheder.

4. Givet er det da også, at det ville have lunet gevaldigt i den danske samfundsøkonomi, hvis vi havde haft nogle flere virksomheder i Danfoss-, Carlsberg-, Danisco-, Novo-Nordisk-, Lego-, Grundfos-klassen, for slet ikke at tale om virksomheder på størrelse med de store svenske Volvo, Elektrolux, ABB osv.

Men det har vi af mange grunde ikke. Og selv om nogle enkelte flere såkaldte industrilokomotiver nok vil kunne opbygges på dansk grund, så vil det jo kun øge den samlede industribeskæftigelse og valutaindtjening, hvis det sker (1) ved etablering af helt nye sto-

re virksomheder, (2) ved at mindre virksomheder vokser sig større eller (3) ved at fusioner styrker virksomhederne så meget, at beskæftigelsen bliver større i den fusionerede virksomhed, end den ville være blevet, hvis enhederne var fortsat hver for sig.

5. Man må også sige, at egentlig kan det være ligegyldigt, om der bliver flere små eller flere store virksomheder, blot industrien vokser. Det afgørende må være, at produktionen er

rentabel, ikke om virksomhederne er små eller store.

Et blik i industriens regnskabsstatistik giver ikke noget entydigt svar på, om store eller små virksomheder har den bedste rentabilitet. I 1986 kørte dansk økonomi tæt på kapacitetsgrænserne. Trækket fra såvel hjemmemarkedet som eksportmarkederne var ret kraftigt. I det år varierede rentabiliteten omvendt med virksomhedsstørrelsen, jvf. tabel 2.

Tabel 2. Nøgletal for A/S og ApS i industrifirmaer med mere end 20 beskæftigede, fordelt på beskæftigelsesgrupper

	Afkastningsgrad			Egenkapitalens forrentning		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988
20 - 49 besk.	12,3	9,3	8,7	29,8	20,6	17,8
50 - 99 besk.	10,8	8,4	8,4	24,5	15,9	17,8
100 - 199 besk. ..	11,2	8,7	8,1	22,8	14,4	14,1
200 - 499 besk. ..	10,0	8,2	8,6	14,0	13,7	14,6
500 - 999 besk. ..	8,3	6,5	8,1	10,2	7,9	17,4
1000 og derover ..	7,8	8,8	10,6	11,6	14,1	17,5
Gns.	9,6	8,3	9,1	15,9	13,9	16,6

Kilde: Danmarks Statistik.

I takt med at hjemmemarkedet er stagneret, og eksportmarkederne fortsat har vist stor fremgang, har rentabiliteten i de store virksomheder, der er mest eksportorienterede, imidlertid udviklet sig gunstigere end i de mindre. Selv om udviklingen for de største virksomheder er interessant, så kan tallene alligevel ikke bære en firkantet konklusion i retning af: »Hvis du vil tjene penge, så bliv stor«.

6. Størrelsen er ikke i sig selv noget kriterium, der kan eller bør bruges til at føre økonomisk politik eller erhvervspolitik efter.

Derimod kan der – som vi også har set i det seneste års tid – være eksempler, hvor fusioner, strategiske alliancer, joint-ventures eller

andre former for samarbejde er hensigtsmæssige for at opnå stordriftsfordele og synergieffekter. Men det må være virksomhedernes egen sag i hvert enkelt tilfælde at vurdere, hvilken samarbejdsform der er den mest hensigtsmæssige.

Politikere, embedsmænd og erhvervsorganisationer bør ikke forsøge at påvirke strukturudviklingen, for de har ikke forudsætningerne for at gøre det. På det niveau må man bestræbe sig på at medvirke til at skabe det bedst mulige generelle erhvervsklima – herunder også et klima, der ikke lægger hindringer i vejen for de fusioner m.v., som virksomhederne selv finder hensigtsmæssige.

De største virksomheders særrolle

Lektor Axel Mossin, Økonomisk Institut

1. De vestlige industriøkonomiers organisation

De vigtigste organisatoriske enheder i de vestlige industriøkonomier er (national)staten, virksomheden og husholdningen. Det samme gælder for så vidt de østlige industriøkonomier. Staten er igen organiseret i en række politiske organer og administrative og retlige enheder.

Denne organisatoriske struktur bør ses i et historisk udviklingsperspektiv. Som eksempel var landsbyen for blot nogle hundrede år siden en af de vigtigste organisatoriske enheder i det økonomiske system.

Af særlig interesse her; virksomheden som begreb er under stadig udvikling. I sin moderne form kan den siges at være grundlæggende udformet i 1800-tallet, men datidens virksomhed er siden ændret betydeligt.

2. Stærkt blandet størrelsesstruktur

Virksomhedernes størrelsesstruktur har været i udvikling siden 1800-tallet. Der kan over tiden iagttages tendenser til voksende koncentration af produktion og beskæftigelse på de største virksomheder. Netop derfor er det en vigtig empirisk erkendelse, at der fortsat eksisterer en meget blandet størrelsesstruktur med små, mellemstore, store og megastore virksomheder side om side. Selv på de meget udpræget tunge industriområ-

der eksisterer der forholdsvis små virksomheder side om side med de største (stålværker, olieudvinding).

Gennemgående er den blandede størrelsesstruktur præget af en vis arbejdsdeling mellem store og små virksomheder. De små kan ikke gøre alt, hvad de store kan. De store skulle i princippet kunne gøre alt, hvad de små kan, men gør det i praksis kun i begrænset omfang.

3. Skalafordele og tærskelkrav

Den blandede størrelsesstruktur og arbejdsdelingen mellem store og små virksomheder rejser spørgsmålet om skalafordele.

Eksistensen af skalafordele kan begrundes med helt dagligdags iagttagelser. Hvis man anskaffer specialværktøj og træner en passende tid, vil man kunne udføre en bestemt arbejdsopgave på en brøkdel af den tid, den ellers ville kræve. Men det kan naturligvis kun svare sig, hvis operationen skal udføres i en skala over et vist minimum. I andre tilfælde er begrænsningen absolut; man kan kun udføre arbejdsopgaven, hvis man har specialtræningen og specialværktøjet.

Økonomien er gennemtrængt af denne slags tærskelkrav og eksistensen af skalaøkonomi er i hovedsagen afledt heraf. Der findes altså to former for tærskelkrav:

(1) Ved produktion over en vis størrelse (tærsklen) er det økonomisk at *skifte* til en anden produktionstilrettelæggelse med markant lavere enhedsomkostninger.

(2) Den gennemførlige produktionstilrettelæggelse er prohibitivt uøkonomisk ved en produktion under en vis størrelse (tærsklen).

Tilsvarende tærskelkrav gør sig gældende vedrørende markedsføring, forskning og udvikling osv. Eksistensen af tærskelkrav betyder, at en række opgaver kun bliver løst af virksomheder af en vis minimumsstørrelse.

Forudsættes at tærskelkravene kan være lave og høje og generelt meget varierende, vil dette muliggøre den økonomiske eksistens også af små virksomheder på en lang række områder.

4. Koordinationsformer

Industriøkonomiernes grundtræk er den meget stærke specialisering mht. viden og mht. arbejdsopgaver. Det basale økonomisk-teoretiske problem er derfor hvad der muliggør koordinationen af de stærkt specialiserede aktiviteter (og hvad der gør resultatet acceptabelt).

De to hovedformer for koordination er administrativ koordination (kommando-koordination, hierarkisk koordination) og markedsordination, hvor koordinationen sker ved tilpasning mellem en køber- og sælgerside. I begge tilfælde sker koordination ved ændringer fra en udgangstilstand.

Koordinationen internt i virksomhederne er hovedsagelig af administrativ karakter. Med nogen ret kan man derfor hævde, at administrativ koordination er den primære koordi-

nationsform også i de såkaldte markedsøkonomier.

I princippet burde administrativ koordination være den overlegne koordinationsform, men den er underkastet begrænsninger, som teoretisk med udgangspunkt i behaviouristisk teori er belyst i f.eks. *Oliver E. Williamson's* arbejder om marked og hierarki. De krav, der stilles til intern koordination er meget varierende i de store virksomheder. Derfor er det navnlig på nogle felter, at store virksomheder bliver væsentligt hæmmet af begrænsningerne på administrativ koordination.

Ved siden af de to hovedformer, spiller konsensus-koordination eller samordnet adfærd en vigtig rolle. Indikativ planlægning, som den er kendt fra *Frankrig*, bygger på konsensus om samordnet adfærd. I *Japan* har konsensus-dannelsen mellem Industriministeriet og de store koncerner i praksis virket som et plansystem.

5. Danske erhvervspolitiske mål og en mulig strukturrationalisering

Bør den danske erhvervspolitik bevidst satse på en rationalisering af virksomhedsstrukturen i retning af færre, men større industri-virksomheder?

Dansk erhvervspolitik's hovedmål er en større industrisektor målt ved industriens faktorindkomst opgjort i løbende priser målt i international valuta.

Det privatøkonomiske mål ved en virksomhedssammenlægning er det løbende overskud samt evt. kapitalgevinster, herunder gevinster af skattemæssig karakter. Ved en sammenlægning sker der ofte det, at visse aktiviteter bortrationaliseres. Disse aktiviteter kan have bidraget til de oprindelige virk-

somheders overskud uden at passe til den fusionerede virksomheds koncept.

Til gengæld vil den fusionerede virksomhed, hvis den kommer over en vis størrelse, kunne magte opgaver, de oprindelige ikke kunne. Dette begrænses dog af, at den fusionerede virksomhed ofte får organisatoriske problemer efter sammenlægningen, som en periode gør den mindre vækstorienteret.

Strukturrationalisering kan i visse tilfælde redde dele af en virksomhed, som ellers ville være forsvundet helt. Men anvendt bredt på den danske industrisektor vil resultatet blive en reduceret industrisektor.

Den industrielle vækst bør derfor fremmes med udgangspunkt i den givne industristruktur. Erhvervspolitikken skal styrke vækstmotivet og vækstpotentialet i de virksomheder, der nu engang findes.

6. Dansk erhvervspolitik og de største virksomheders særrolle

Dansk erhvervspolitik må tage udgangspunkt i de store virksomheder, der faktisk findes, og som findes som resultat af historiske forudsætninger og et udviklingsforløb ofte præget af en historisk tilfældighed i form af en entreprenør-personlighed. De største virksomheder har forudsætninger for at spille en særlig rolle.

(1) De er så store, at de kan inddrages i en konsensus-koordination sammen med staten og de store finansielle institutioner. Et muligt område for en konsensus-kordineret vækststrategi er miljøteknologi. Danmark har en udgangsposition på dette område. Der vil komme et meget stort internationalt marked for miljøløsninger i stor skala med tilhørende langsigtet finansiering og tilhørende forsikringsdækning. Udviklingen af miljøteknologi som

et vækstområde på dette niveau vil kun kunne ske gennem en koordineret indsats, som vil kunne ske ved den nævnte konsensus-koordination.

(2) De største virksomheder er tillige de naturlige investeringspartnere for de kommende nye pensionskasser. Det er det politiske håb, at et forøget *udbud* af investeringskapital vil udmøntes i et tillæg af industrielle investeringer. Det kræver en betydelig organisatorisk kapacitet at skabe et tillæg af nye egnede investeringsprojekter, og disse projekter skal have en vis størrelse og et vist langsigtet perspektiv, da de ellers ville blive gennemført uden det forøgede udbud af investeringskapital.

Da pensionskasserne ikke selv har den organisatoriske kapacitet har de brug for partnere af en vis størrelse. Disse partnere må findes blandt de eksisterende største virksomheder.

Danmark bør oprette et Institut for Industriforskning

**Docent, dr.polit. Chr. Hjorth-Andersen,
Økonomisk Institut Københavns Universitet**

På mig som vel på mange andre virker tanken om industrilokomotiver fascinerende; debatten herom har i hvert fald været spændende erhvervsjournalistik. Men om det er en god idé, ved jeg ikke. Og jeg tvivler på, at andre ved det. Min hovedtese i dette indlæg skal være, at det er på tide, at der bibringes erhvervspolitikken et mere rationelt grundlag.

Noget ved vi naturligvis om industrilokomotiver. Vi ved for det første, at det økonomiske kriterium for en god virksomhed ikke er størrelse som sådan, men rentabilitet. Vi ved også, at den eksisterende struktur i industri m.v. immervæk var i stand til at eksportere for omkring 250 mia. kr. i 1989, så helt håbløs er den eksisterende struktur altså ikke; og så er eksport naturligvis ikke det eneste saliggørende, produktion af importkonkurrerende varer er lige så godt for betalingsbalancen. Endelig ved vi, at hvis industrilokomotiver skal dannes i Danmark inden for en overskuelig fremtid, må det ske ved fusioner – en individuel vækst tager årtier.

Lidt ved vi da også om fusioner. Monopoltilsynet offentliggør en årlig fusionsoversigt; det kommende Konkurrenceråd vil måske fortsætte denne oversigt, men det er dog ikke sikkert. Vi ved, at fusioner har en række virkninger, dels på de involverede virksomheder, dels uden for de involverede virksomheder. For de involverede virksomheder skulle fusionen gerne medføre en forøget rentabilitet. Om dette faktisk sker, er svært at

sige. Men hvis det sker, kan det være resultatet af vidt forskellige fænomener. Ved horizontale fusioner kan den fremkomme ved øgede markedspriser som følge af øget koncentration; forbrugerne kommer således til at betale, men det gør måske ikke så meget, så længe der er tale om udenlandske forbrugere (Tanken om det Indre Marked er næppe slået igennem forstået som fuld europæisk solidaritet – kan danske virksomheder forlange urimeligt høje priser af andre europæiske forbrugere end netop danskere, anses det normalt for positivt; i de øvrige europæiske lande tænker de nok ligesådan).

Vi ved fra USA, at i nogle tilfælde har fusioner været vellykkede, fordi de har givet anledning til ændrede overenskomster med de ansatte; dette har i særdeleshed kunnet observeres i den amerikanske flyindustri. Her er der ikke tale om ressourcebesparelser, men om omfordelinger.

Vi ved, at nogle fusioner potentielt indebærer muligheder for ressourcebesparelser. Det kan være nedlæggelse af mere ineffektive anlæg inden for den fusionerede virksomhed. Den begrundelse for fusioner strider måske lidt imod dansk mentalitet; det var i hvert fald tankevækkende, at Brugsens overtagelse af Irma blev ledsaget med erklæringer om, at det ikke ville føre til nedlæggelse af filialer. Vi får se, om fusioner inden for finansverden vil følge traditionen op.

Vi ved, at store virksomheder forsker for-

holdsvis mere end små virksomheder, men ikke, om den sammensluttede virksomhed vil forske mere eller mere effektivt. Vi har noget statistik fra forskningsdirektoratet om forskningen i den private sektor. Den udkommer dog kun hvert andet år; så er prioriteringen af dette spørgsmål da også sat på plads i en tid, hvor hver eneste ko har sit eget konummer. Vigtigere er imidlertid, at en sådan statistik ikke analyserer årsagssammenhænge. Vi har meget lidt viden om, hvad der reelt bestemmer FoU-udgifterne i den private sektor. Det centrale er ikke, om en virksomhed forsker, men om dens forskning aktuelt eller potentielt kunne være rentabel, og forbindelsen til virksomhedernes økonomiske situation er helt kappet over i forskningsstatistikken.

Vi ved noget om, at international markedsføring kræver en betydelig kapitalindsats, men hvor meget ved vi egentlig om de eksisterende handelskanaler? Emnet optager ikke det officielle Danmark i synderlig udstrækning – det er faktisk Institut for Afsætningsøkonomi på Handelshøjskolen i København, der med 5-årige intervaller offentliggør oversigter over de danske afsætnings- og reklameomkostninger.

Vi ved også, at der er en række virkninger af fusioner, specielt de reelt mindre frivillige, der rækker ud over de involverede virksomheder. »Hostile take-overs« har været fremhævet i den amerikanske debat som et nogenlunde effektivt middel til at tvinge virksomhederne til at operere effektivt, men vi ved ret lidt om dette for danske forhold. Hvilke incitamenter har danske direktører og bestyrelser til at gennemføre hhs. modarbejde fusioner? Dette er nok et centralt punkt. Vi ved en masse fra amerikansk teori – konkret om take-overs kan henvises til vinternummeret 1988 af *Journal of Economic Perspectives*, – og det materiale kan da også bruges til akademiske afhandlinger, men det

er ikke egnet som grundlag for dansk industripolitik.

Et dansk institut for industriforskning

Der er 3 begrundelser for at oprette et dansk institut for industriforskning.

Den første er, at dansk økonomisk politik synes at få meget færre virkemidler end hidtil. Faktisk synes vi jo ikke langt fra at være i den situation, at Bundesbank (eller en kommende centralbank) bestemmer rente- og kreditpolitikken, medens finanspolitikken de facto bliver underkastet et krav om på det nærmeste budgetbalance. I en sådan situation må andre virkemidler såsom arbejdsmarkedspolitik, uddannelsespolitik, forskningspolitik og inden for visse grænser erhvervs politik selvsagt få større betydning. Og vi burde være rustet til at forsvare danske erhvervsinteresser i Bruxelles, hvis vi ellers vidste, hvad de var.

Den anden er, at der inden for de senere år er sket en drastisk udvidelse af den økonomiske forskning specielt inden for industriøkonomi (d.v.s. analyse af de enkelte virksomheder eller brancher). Faktisk er dette emne nok blevet måske det varmeste emne inden for økonomisk forskning. Teorien byder således på et langt mere omfattende arsenal af modeller og analysemetoder end for blot et årti siden, og en række af modellerne er ved at blive operationaliseret.

Den tredje er, som argumenteret overfor, at dansk erhvervs politik ikke blot kan basere sig på udenlandske, især amerikanske, erfaringer; dertil er både de danske institutioner og dansk erhvervsliv for forskelligt. Ingen har jo forestillet sig, at vi skulle føre konjunkturpolitik på baggrund af en amerikansk makromodel, og vi har da også med udgangspunkt i amerikansk modeltradition

opbygget vores egne makromodeller. Tilsvarende skal vi opbygge vor egen viden om danske industristrukturer.

Problemet er bare, at en række af de nødvendige analyser for at tilvejebringe et grundlag for en rationel erhvervspolitik kræver langt større ressourcer end der er til rådighed på universiteterne. Forholdet er det, at der for øjeblikket er måske et par industriøkonomer ansat ved hvert universitet eller handelshøjskole med tilhørende undervisningsforpligtelse, men de nødvendige empiriske analyser kræver en større og især mere systematisk indsats, end man kan forvente af den enkelte forsker.

Et sådant institut med forpligtelse til at tilvejebringe de grundlæggende data og analyser til brug for en dansk industri/erhvervspolitik behøver ikke at være statsfinansieret. I Sverige blev det meget anerkendte Industriens Utredningsinstitut grundlagt i 1939 af den svenske arbejdsgiverforening og det svenske industriråd. Det ville være forfriskende at få andet fagligt input i debatten fra de to tilsvarende danske organisationer end blot variationer af sangen »skatter og lønninger er for høje«. Men om ikke andet synes det at være en oplagt opgave for det danske industriministerium. Dette ministerium kunne finansiere en basisbevilling, hvorefter instituttet kunne få projekter fra andre (erhvervs) organisationer, nærmest ligesom AKF gør inden for den offentlige sektor.

Indtil vi ser en sådan mere koordineret forskning, er vi i den situation, at vi typisk må sige tja. Er industrilokomotiver en god idé? Tja. Er dets filosofiske, om ikke praktiske modstykke netværksprogrammet en god idé? Tja. Får Danmark reelt noget ud af de forskellige forskningsprogrammer i 100-millioners klassen, burde de indskrænkes eller udvides? Tja. Der bruges i det danske samfund utvivlsomt flere ressourcer på

at holde møder og konferencer om erhvervspolitik og på at debattere spørgsmålene i dags- og fagpresse end på at undersøge dem systematisk. Når Danmark sågar har et forskningsinstitut som »Forsøgsfjerkræslagteriet«, kan et forslag om systematiseret forskning på et vitalt område som Danmarks kommende strukturproblemer vel ikke være helt upassende.

Industri-lokomotiver i Danmark

Administrativ leder Niels de Coninck-Smith, McKinsey & Co.

Vi kan dårligt andet end vedkende os, at opbygningen af flere større virksomheder vil være en vigtig del af løsningen på Danmarks strukturproblemer. Europas industri udvikler sig med hast, og de reelle valgmuligheder for dansk industri vil være begrænsede.

For mange virksomheder »kan selv«

Den udfordring, som de fleste danske virksomheder må se sig stillet overfor, er ikke alene »1992«, i endnu større grad handler det om fortsat eksistens i en langt stærkere konkurrence, end vi har kendt til tidligere. Udover 1992-initiativerne, vil mange danske virksomheder, som deltager i den internationale konkurrence i et vist omfang (det vil sige den gruppe, som vi i forskellig sammenhæng har kaldt »risikogruppen«, dvs. typisk selskaber omkring DKK 500 millioner og opefter, uden en dominerende markedsposition) finde det stadigt sværere at konkurrere mod stærkere internationale rivaler, specielt fra USA og Asien. Dette bliver så meget sværere for danske virksomheder givet et generelt svagt dansk udgangspunkt. For at imødekomme disse udfordringer må danske virksomheder tilegne sig nye strategier og roller. Det bliver således i høj grad op til den enkelte virksomheds dristighed og evne at skabe en mere varig konkurrenceposition.

Der er én vigtig faktor at tage i betragtning i forbindelse med 1992 og Danmark: restrukturering i Europa er bagud i forhold til USA og Japan. I USA er en lang række brancher

gået igennem kraftig konsolidation. I Japan finder vi mange industrier domineret af relativt få store spillere. I Europa finder vi derimod fortsat mange nationale virksomheder, der »gør alting selv«, og som ikke har skabt et tvær-europæisk forretningssystem svarende til det som f.eks. Asea-BBC i stor målestok, men også eksempelvis IKEA, har udviklet. Konsolidering og samarbejde har for sådanne selskaber været »fy«-ord. Imidlertid er nationalitetsbaserede totale »vi kan selv« forretningssystemer sårbare i mange industrier, særligt når skala og færdigheder i visse funktioner er svære at opnå og hårde at kæmpe imod.

Efter vor opfattelse er videre restrukturering af dansk og europæisk industri således uundgåelig. Kun få danske virksomheder kan overleve gennem intern vækst alene, og dette er også kun sjældent den bedste strategi for dem selv eller deres aktionærer.

Derudover er restrukturering i gang i en række industrier. Danske virksomheder kan ikke sidde ved sidelinien og lade andre spille ud. Hvis de ikke deltager, risikerer de meget vel at blive tvunget ud i en uholdbar situation og opkøbt, i stedet for selv at spille opkøberens rolle. Naturligvis er fusioner og opkøb/akquisitioner ikke den eneste løsning, men det er en taktik mange virksomheder bør vælge, fordi det er på tide at handle – på trods af diskussionerne om løsere alliancedannelser m.v.

Samfundsøkonomisk er store selskaber en fordel for forbrugerne

Er det ud fra en ressource-/omkostningsmæssig synsvinkel nødvendigt at blive større, er det også ud fra en forbrugersynsvinkel. Et mere åbent Europa betyder mere internationale danske forbrugere, som vil kræve et internationalt niveau, også på de ydelser de køber af danske selskaber. Set med de øjne har større national slagkraft klare fordele. F.eks.:

Nationale strukturløsninger sikrer nationalt orienterede leverandører som fortsat kan være tæt på den danske kunde.

Mange forbrugere vil opleve et forbedret vareudbud, fordi virksomhederne, når de er større, vil opleve resultaterne af forskning og udvikling, distribution og service i en helt anden skala.

I få danske industrier kan der opnås monopollignende hjemmemarkedspositioner til skade for forbrugerne på grund af en allerede stor importkonkurrence.

Stadigt rigtigt at fusionere

Helt generelt kan man sige, at de traditionelle argumenter om, at fusionerede virksomheder udvikler stordriftsfordele, ledelseskapacitet og økonomisk styrke, stadig gælder for mange danske virksomheder. Flere bør overveje at blive »mini-konglomerater«, men med et strategisk indhold. Opkøb af et, to eller tre forretningsområder er en fuldstændig legitim fremgangsmåde for et ledelsesteam, der kan tilføre sådanne virksomheder værdi. Ydermere vil fusioner ud fra ledelsesmæssige betragtninger kunne forekomme ganske relevante i lyset af en svag dansk profil på et sæt grundlæggende erhvervsfremmende faktorer (f.eks. en stiv arbejdsmarkedsstruktur, flittig brug af fondseje, sløret blik for præstationsorientering) og en indu-

stristruktur, som har begrænset ledelsesmæssig uddannelseskapacitet. Med andre ord vil fusioner kunne udnytte knappe ledelsesressourcer og få større styrke til at klare sig bedre i et i øvrigt relativt ugunstigt miljø.

Ydermere giver større virksomheder flere muligheder for at udvikle ledelseskapacitet og ledelseshorisont. Et mellemstort firma med en omsætning på DKK 300-400 millioner vil finde det vanskeligt selv at udvikle ledelsesmæssige ressourcer. Det er mere spændende hvis virksomheden kan tilbyde de ansatte nogle rammer, der åbner mulighed for forfremmelse, udvikling, professionel træning og møde med internationale ledere. Alene af denne grund er det vores opfattelse, at en vis størrelse er nødvendig – en størrelse som det kan blive vanskeligt at opnå i blot én nicheindustri, hvilket er den position de fleste danske virksomheder befinder sig i.

Endelig tilsikrer den udvikling, der nu er igang, at selv om opkøb måske ikke er den optimale løsning, bliver mange aftaler truffet, fordi virksomhederne ved, at hvis de ikke selv slår til, så vil deres konkurrenter gøre det. Så snart en virksomhed er blevet købt af en anden, er muligheden for alliancedannelse tabt. Virksomhederne må spille med i spillet. De kan måske få købt lidt for meget, men kan så eventuelt senere sælge noget fra igen, og få vil efter vor opfattelse kunne undsige sig og arbejde videre på egen hånd.

Den enkelte virksomhed er drivkraften

Som vi har givet udtryk for er det i høj grad op til den enkelte virksomhed – på trods af en række hæmmende faktorer, herunder en stadig meget svar politisk ledelse – at tage initiativer.

I Danmark har vi få industrier. Selv den højt besungne fødevareindustri består af et fåtal

lokomotiver, for ikke at tale om et område som elektronik, hvor de fleste vel er enige om, at Danmark knap har en position overhovedet. Dynamikken må således komme fra den enkeltstående organisation – det er efter vor opfattelse urealistisk at forestille sig, at vidtfavnende »industrikomplekser« med en mængde støtteordninger kan drive udviklingen eller bredt formulere kapitaltilførselsstrategier. Dermed være ikke sagt, at der ikke kan skabes et positivt miljø omkring visse industrigrene, f.eks. ved i langt højere grad at koordinere og fokusere den offentligt støttede forsknings- og udviklingsindsats på få væsentlige områder – også enkelte kompetencecentre (i modsætning til det klassiske »lidt til alle« princip), som vi f.eks. tidligere har peget på i vort arbejde for Akademiet for Tekniske Videnskaber omkring et center for mikroelektronik.

Udlandets dynamik og aktive ejere ofte afgørende

Den enkelte virksomhed kan meget vel ofte være tjent med at koble sig på udlandets trækraft – ved at lade en stærk udenlandsk partner deltage, ved at flytte visse nøgleaktiviteter til andre dele af Europa, og så videre. Det er forældet tænkning, at dansk industri og danske arbejdspladser er bedst tjent med at være dansk ejet eller dansk ledet på topplan under alle forhold.

Med en stigende konkurrenceintensitet og et fremdeles liberalistisk Europa vil ikke-konkurrencedygtige virksomheder før eller siden forsvinde, og arbejdspladsen er således bedst beskyttet ved at tilhøre den ejer, der kan sikre den størst mulige effektivitet og den højest mulige værditilvækst inden for den pågældende industri.

Derfor, være det sig udland eller indland, private eller institutionelle investorer – så bliver det efter vor opfattelse det aktive ejer-

skab som bliver en afgørende faktor i at støtte op omkring skabelsen af mere slagkraftige industrivirksomheder med kritisk masse og international konkurrenceevne. Aktivt ejerskab udøves af *bestyrelsen*, som i en kapitalistisk økonomi har til hovedopgave at sikre maksimal økonomisk værdi for aktionærerne. Normalt vil denne målsætning også lede til en sund udvikling for virksomheden i øvrigt med hensyn til vækst og personaleudvikling. Figur 1 viser elementer af det aktive ejerskab.

Figur 1. Aktivt ejerskab

Løbende forbedring af økonomiske resultater	- Gode ejere stiller krav og forslag og tilfører dermed målbar værdi til de enkelte forretningsområder samt sikrer konkurrencedygtigheden
Fornyelse af forretningsporteføljen	- Gode ejere presser til stadighed på for at finde nye områder hvor virksomheden bedre end andre kan skabe en position
Omplacering af aktivmassen	- Gode ejere ser tidligt hvilke enheder eller områder der bør frasælges, og kapitaliserer på det ofte betydelige værdiskabelsespotentiale som ligger i en betimelig restrukturering af porteføljen
Finansieringsstrategi	- Gode ejere tilsikrer lavest mulige kapitalomkostninger ved aktiv brug af kapitalmarkeder, egenkapital og gældssammensætning, osv.
Kommunikation med omverdenen	- Aktiv kommunikation skaber gode arbejdsbetingelser for virksomheden og sikrer at virksomhedens markedsværdi reflekterer værdiskabelsespotentialet.

Efter vor opfattelse er størrelse og dynamik helt nødvendige for en positiv udvikling af dansk industri og dermed den nationale indtjeningsevne. Vindene blæser ofte imod, f.eks. i form af et sløvende fondseje eller snærende belønningssystemer. Den enkelte virksomhed må trods disse forhindringer finde sin plads i Europa. For mange virksomheder kan svaret ligge i at udnytte national masse som springbræt til et internationalt partnerskab.

Stordrift, diversifikation og kontrol

**Niels Chr. Nielsen, professor, Institut for Finansiering,
Handelshøjskolen i København**

De udviklingstendenser, der gør sig gældende i udlandet, kommer ofte først til Danmark med et vist time-lag.

Det er en almindelig opfattelse, at følgende to tendenser gør sig gældende: (1) der er en tendens til stordrift, samt (2) der er en tendens til større og større aktiespredning. Vi får altså en verden med store virksomheder, som konkurrerer mindre virksomheder ud eller dannes ved fusion af mindre virksomheder, og som i et betydeligt omfang ejes af mange mindre aktionærer.

Virkeligheden er imidlertid væsentligt mere nuanceret. Modefænomener som »leveraged buy out« og »management buy out« er klare tendenser i retning af smådrift. »Leveraged buy out« er overtagelse af en virksomhed ved hjælp af stor gældsfinansiering, og som ofte efterfølges af frasalg af »ikke-kerne-aktiviteter«. »Management buy out« er, når ledelsen af en virksomhed, også ofte ved hjælp af stor gældsfinansiering, overtager virksomheden, eller mere typisk overtager dele af virksomheden, f.eks. et datterselskab. Begge dele indebærer typisk, at en stor virksomhed opdeles i mindre virksomheder. Begge dele indebærer også typisk en mere koncentreret ejerkontrol med virksomheden(erne).

Det er rigtigt, at der nok er en tendens til at der bliver flere såkaldte »almindelige private aktionærer«. Men det må samtidigt have for øje, at hvis der bliver flere små aktionærer, samt hvis de institutionelle investorer, hvis ejerandel i erhvervslivet også vokser, ofte ikke udnytter deres indflydelse, indebæ-

rer det, at andre store aktionærers ejerindflydelse bliver stærkt voksende.

Tendensen synes derfor snarere at være (1) at specialisering er mere væsentlig end stordrift, samt (2) at stærk ejerkontrol får større og større betydning i erhvervslivet. Det er muligt, at disse tendenser ikke er slået særlig kraftigt igennem herhjemme, men skal man ekstrapolere ud fra udviklingen i andre lande, vil det ske i de kommende år.

Man kan sammenligne med udviklingen i landbruget, hvor tidligere tiders »alt-mulig-bedrift« er blevet erstattet af specialiserede kornbrug, svinefabrikker, malkebrug, kyllingefabrikker etc., men hvor den stærke ejerkontrol er bevaret.

De skitserede udviklingstendenser rejser en række spørgsmål, som f.eks. (1) hvorfor drives specialiserede virksomheder tilsyneladende ofte bedre hver for sig end som del af en større koncern? (2) hvorfor skal der ofte ejerændringer til for at få gennemført større ændringer i virksomhedens drift? (3) er de forbedringer, der måtte ske i virksomhedens indtjening et resultat af effektivitetsforbedringer eller er de resultat af en omfordeling mellem virksomhedens »interessegrupper«? samt endelig (4) er de forbedringer, der måtte ske i virksomhedens indtjening ensbetydende med en samfundsøkonomisk gevinst?

Allerførst er det på sin plads at påpege, at der ingen sikker dokumentation er for, at store virksomheder dannet ved fusion af mindre virksomheder er ensbetydende med en vær-

diforøgelse. Heller ikke i gennemsnit. Den naturlige måde at vurdere værdiforøgelse på er ved ændringer i selskabernes markedsværdi. Ser man på erfaringerne fra andre lande, først og fremmest USA, synes det rimeligt sikkert, at ejerne af mindre virksomheder, der bliver overtaget af større virksomheder, scorer en gevinst – ifølge visse undersøgelser af størrelsesorden 30 %. Der er derimod ingen sikker dokumentation for, at ejerne af de større overtagende selskaber scorer nogen gevinst i form af en forøget værdi af deres aktiebesiddelser. Der er endog ingen dokumentation for, at aktionærene i de to selskaber tilsammen får en økonomisk gevinst ved sammenslutningen af de to virksomheder.

Ved vurderingen af disse undersøgelser skal man dog være opmærksom på, at de fleste nyere undersøgelser er baseret på fusioner i 60'erne og 70'erne, hvor de såkaldte konglomeratfusioner var meget udbredte. Ved konglomeratfusioner voksede virksomhederne ved at sprede sig over mange forskellige aktiviteter uden større indbyrdes sammenhæng. Efterfølgende er der vel almindelig enighed om, at det i de fleste tilfælde ikke var en særlig heldig strategi. Som et paradoks kan det nævnes, at meget tyder på, at nogle af de virksomheder, der har klaret sig bedst i 80'erne, er virksomheder, der er blevet mindre ved at afhænde »perifere« aktiviteter. Der er således muligvis en sammenhæng mellem de dårlige fusionsresultater fra 60'erne og 70'erne og de tilsyneladende økonomiske fordele ved at vokse sig mindre i 80'erne.

Der er nogle åbenbare fordele ved specialiserede virksomheder med stærk ejerkontrol. Virksomheden kan bedre udnytte sin særlige kompetence, og ejerne kan bedre sikre, at virksomheden drives i ejernes interesse. Modsætningen til specialiserede virksomheder har været ventureselskaber og konglome-

rater. Begge typer af virksomheder har haft dårlige erfaringer.

Konglomeraterne var begrundede med en række forskellige teorier. På det mest generelle plan var teorien, at gode lederegenskaber kunne anvendes på alle typer af virksomheder. Og det blev de så. En anden grundlæggende teori var at basere virksomhedsopkøb på den såkaldte bootstrapping strategi, hvor større virksomheder købte mindre virksomheder, der havde en lavere P/E-ratio, hvorved de kunne øge væksten i indtjeningen pr. aktie. Denne strategi negligerede de gode grunde, der måtte være til, at P/E-ratio var lavere for de pågældende mindre virksomheder. En tredje teori var, at virksomheden skulle foretage risikospredning ved at diversificere sine aktiviteter. Risikospredningens fordele kan imidlertid for børsnoterede selskabers vedkommende i det store og hele – og bedre og billigere – opnås ved at ejerne diversificerer deres porteføljeinvesteringer.

At ventureselskaberne herhjemme ikke blev nogen større succes – for at udtrykke det moderat – er der også gode grunde til. Ideen var at de skulle tilføre risikovillig kapital som ansvarlig kapital til mindre og mellemstore virksomheder. For det første er det tvivlsomt, og der overhovedet er noget specielt behov for tilførsel af risikovillig kapital – når man ser den måde, agenterne opfører sig på på de finansielle markeder, synes der nærmest at være et overudbud af risikovillig kapital. Hovedproblemet er imidlertid, at sådanne ventureselskaber støder på en enorm selvselektionsproces, når de skal ud og finde virksomheder, som de kan placere ansvarlig ejerkapital i. Gode virksomheder og gode projekter vil først forsøge med selvfinansiering. Hvis det ikke er nok eller muligt, vil man forsøge at låne sig frem. Den sidste form for finansiering, man vil vælge, er egenkapitalindskud fra andre. Hvorfor dele overskuddet af det, man selv tror er en god ide, med

andre, hvis det kan undgås. Det betyder, at de bedre projekter gennemgående sorteres fra efterhånden som man går fra selvfinansiering over lånefinansiering til andres indskud af ansvarlig risikovillig kapital. Dertil kommer for danske ventureselskaber, at de gennemgående har været for små og foretaget for små investeringer. Styrings- og kontrolomkostningerne er herved blevet relativt for høje. Endelig har ventureselskaberne gennemgående været for uspecialiserede, og herved har det været for begrænset, hvad de har kunnet tilføre de virksomheder, de investerer i.

Når en dygtig leder også er ejer, fås normalt en effektiv virksomhedsdrift. Så virker stort set alle incitamenter i den rigtige retning. Her overfor står fordelene ved stordrift. Der er således tale om en fundamental konflikt mellem fordelene ved stordrift og fordelene ved enkeltmandseje. Denne konflikt kan kun løses ved tilstrækkeligt mange dygtige millionærer. Desværre er ikke alle, der har millioner, lige dygtige. Og alle, der er dygtige, har ikke millioner. Desuden vil der naturligvis være nogle åbenbare fordelingsmæssige problemer.

Et andet påtrængende spørgsmål er, hvorfor det tit er nødvendigt med ejerforandringer for at få gennemført ændringer i virksomhedens drift. Hvorfor kan den gamle ledelse ikke foretage de ændringer, som de nye ejere og den nye ledelse kan foretage?

Incitamentet til en virksomhedsovertagelse er naturligvis, at man mener at kunne øge virksomhedens værdi. Ved virksomhedsovertagelser – specielt fjendtlige sådanne – betales ofte en betydelig overpris i forhold til gældende markedskurs. Man må derfor mene sig i stand til at kunne øge virksomhedens værdi væsentligt. Værdiforøgelsen må i det store og hele komme fra to kilder: (1) effektivitetsforbedringer og (2) omfordelinger

mellem virksomhedens interessgrupper til fordel for aktionærerne.

Mulighederne for effektivitetsforbedringer kan naturligvis være store i virksomheder, der ikke er særlig veldrevne. Men meget tyder på, specielt når det drejer sig om fjendtlige overtagelser, at en væsentlig del af værdiforøgelsen kommer fra omfordelinger. Det kan også bemærkes, at den typiske »corporate raider« ikke har nogen speciel branchekundskab, men tværtimod i sine investeringer beskæftiger sig med vidt forskellige brancher. Hans komparative fordel synes derfor snarere at være hans evne og vilje til at fortage omfordelinger mellem forskellige interessegrupper til fordel for ejerne.

Disse omfordelingsmuligheder kan være ganske betydelige. Ofte udgør overskuddet kun en meget beskeden andel af de samlede omkostninger. Dvs at selv en beskeden reduktion af omkostningerne kan indebære en meget betydelig forøgelse af virksomhedens nettoindtjening, og dermed i virksomhedens værdi.

Den måde, løn- og kontraktstrukturerne er opbygget på, internt i virksomheden og i relation til leverandører og aftagere, indebærer normalt, at en betydelig del af omkostningerne er »rent« i form af en faktoraflønning, der er højere end marginalomkostninger eller opportunity cost. Et typisk, men ingenlunde enestående eksempel er anciennitetsbestemte lønningssystemer, som ofte indebærer, at ældre medarbejdere er for højt aflønnede i forhold til deres produktivitet. I den »japanske model« løses dette ved livslang ansættelse – hvad vi »mister«, når vi er mest produktive, får vi igen siden. Denne japanske model karakteriserer imidlertid også i væsentlig grad mange vestlige virksomheder.

Analysere man en virksomheds omkostninger, vil man derfor finde, at mange lønning-

ger, priser og arbejdsnormeringer indeholder et meget væsentligt element af »rent«. Med andre ord, den samme arbejdskraft kan fås til en lavere løn, de samme råvarer kan købes til en lavere pris, og det samme arbejde kan udføres af færre personer eller på mindre tid.

En corporate raiders særlige evne er derfor evnen til at eliminere »rent« og gøre det til overskud for ejerne.

Problemet er dog mere kompliceret end som så. Meget af den »rent«, man støder på i analysen af en virksomheds omkostninger, er korttidsafvigelser fra marginalomkostninger. De afspejler implicitte lange kontraktsrelationer, som i det store og hele er i overensstemmelse med marginalomkostninger. Disse langvarige kontraktsrelationer kan oven i købet være mere hensigtsmæssige for virksomheden end en løbende kortsigtet marginal cost prisfastsættelse af alle produktionsfaktorer – f.eks. når virksomheden skal investere i human kapital eller stiller meget specielle og specifikke krav til underleverandører, som naturligvis ikke forventer at blive udsat for »pengeafpresning« dagen efter, at de har investeret i noget meget specielt produktionsudstyr.

Gevinsterne på kort sigt ved at eliminere »rent« kan derfor meget let blive til tab på længere sigt.

Det er måske også her svaret skal søges på, hvorfor den eksisterende ledelse ikke gør det samme på forhånd, som en corporate raider vil gøre efter at han har overtaget virksomheden. Herved ville den nuværende ledelse jo helt kunne have undgået den fjendtlige overtagelse. Men den nuværende ledelse ville helt miste sin troværdighed, hvis den indledte en sådan radikal omfordelingspolitik. Raideren har derimod ingen troværdighed at miste og vil derfor i virkeligheden lettere både kunne

foretage omfordelingen og få etableret et nyt hensigtsmæssigt pris og lønsystem.

Der savnes i hvert fald i høj grad en god forklaring på, hvorfor der ved overtagelser – specielt fjendtlige overtagelser – er en asymmetri mellem den gamle og den nye ledelses evne til at skabe værdier til aktionærene. Det er næppe fordi den gamle ledelse ikke gerne vil. Det tyder de bestræbelser, den gamle ledelse i øvrigt udfolder for at beskytte sig mod nye ejer og ny ledelse, i hvert fald ikke på.

Stordrift, information og finansielle markeder

Professor Michael Møller, Institut for Finansiering

I forbindelse med fusionsovervejelser skal der foretages rentabilitetsovervejelser. De tre mest anvendte typer af rentabilitetsovervejelser er:

1. Nutidsværdiberegninger
2. P/E-beregninger
3. P/IV-beregninger.

Nutidsværdiberegninger sammenligner den diskonterede værdi af de fremtidige betalingsstrømme med og uden fusionen. Price-earnings-beregninger (P/E) anvendes ved sammenligning af indtjeningen per aktie med og uden fusionen ($P = \text{aktiekurs}$, $E = \text{nettooverskud efter skat per aktie}$). Pris-indreværdi-forholdet (P/IV) anvendes ved sammenligning af forholdet mellem kurs og indreværdi per aktie før og efter fusionen ($P = \text{kurs per aktie}$, $IV = \text{indre værdi per aktie}$).

Ofte anvendes sådanne beregninger på en ganske vildledende måde, når de anvendes til beregning af rentabiliteten af en fusion. Dette skal belyses med nogle få eksempler.

Antag f.eks., at en virksomhed tjener 100 mill. kr. om året, og at dette overskud forventes at vokse med 5% om året. Umiddelbart ser det ud som en attraktiv investering. Virksomheden reinvesterer hele det årlige overskud. En hurtig beregning vil vise, at investering i denne virksomhed er den rene ruin. Er afkastkravet 10% for den risiko, der er tale om, bliver virksomheden mindre og mindre værd, jo længere tid der går. Selvom det ofte

gøres, er det selvfølgelig fejlagtigt at beregne virksomhedens værdi som nutidsværdien af de fremtidige overskud. Herved sker der dobbeltregning, idet en del af dette overskud er selvfinansieret ved henlæggelse af tidligere års overskud.

Antag, som et andet eksempel, at virksomheden »cenglom« er karakteriseret ved følgende data:

indtjening efter skat	10 mill. kr.
egenkapitalens markedsværdi	400 mill. kr.
nominelle aktiekapital	100 mill. kr.

d.v.s. $\text{aktiekurs} = 400$, indtjening per aktie = 10 kr. og $P/E = 40$.

Antag nu, at »Cenglom« køber en mindre virksomhed med følgende data:

markedsværdi	200 mill.kr.
indtjening	10 mill. kr.

Efter fusionen, som finansieres med 50% forøgelse af aktiekapitalen, vil »Cenglom« være karakteriseret ved følgende data (forudsat ingen synergi):

markedsværdi	600 mill. kr.
aktiekapital	150 mill. kr.

indtjening pr. aktie $\frac{20}{150} \times 100 = 13,33$

Essensen af dette regnestykke er, at fusioner

bevirker, at virksomhedens indtjening per aktie vokser med 33,3%.

En virksomhed, der følger denne strategi, vil således kunne fremvise vækst i indtjeningen per aktie. Det vil se ud som om, der er tale om en vækstvirksomhed, der skal vurderes højt af aktiemarkedet. I virkeligheden er der snarere tale om det modsatte.

Virksomhedens vækst i indtjeningen per aktie fremkommer ved, at den fusionerer med andre virksomheder, hvis P/E er lavere end dens egen P/E. Det første spørgsmål, man må stille sig, er, hvordan disse andre virksomheder har lavere P/E. Det må skyldes, at deres indtjening har lavere kvalitet, d.v.s. større risiko eller ringere vækstmuligheder. I stedet for den kraftige vækst, det umiddelbart ser ud til, er det derfor snarere sandsynligt, at virksomhedens reelle vækstmuligheder er blevet stærkt reducerede.

Det er imidlertid utroligt svært at udskille det reelle lavere vækstpotentiale fra den tilsyneladende stærke faktiske vækst i indtjeningen. De fejlvurderinger, der kan ske, kan være endog overordentlig store.

Det har i perioder været en særdeles populær strategi på denne måde at genere vækst i indtjeningen per aktie ved at fusionere med virksomheder med lavere P/E. Det kan ske, som det ofte har været tilfældet, ved at højteknologivirksomheder fusionerer sig ind i servicesektoren. Eller det kan, som der har været udbredt i Danmark, ske ved at virksomhederne investerer i store obligationsbeholdninger med stort løbende afkast og ingen vækstmuligheder.

Finansiell omfordeling

Det fremhæves ofte, at der er stordriftsfordele i forbindelse med finansiering, og dette anvendes som begrundelse for fusioner. Denne

argumentation er i det store og hele vildledende. Det er rigtigt, at transaktionsomkostningerne spiller en relativ mindre rolle for store lån end for mindre lån. Det er også rigtigt, at »storhed« under visse omstændigheder kan give adgang til nye og billige finansieringskilder, f.eks. direkte emission af commercial papers i stedet for at anvende banksystemet. Det, der normalt tænkes på, er imidlertid, at store virksomheder qua deres størrelse i almindelighed kan låne billigere end små virksomheder. Argumentet er nogenlunde som illustreret i følgende eksempel.

Virksomhed A har et lån på 100 mill. kr. til 10% i rente

Virksomhed B har et lån på 100 mill. kr. til 10% i rente

Nu fusioneres de to virksomheder, og den nye virksomhed har således et lån på 200 mill. kr. Alt andet lige vil obligationsejernes sikkerhed være blevet forøget. Långiverne til virksomhed A har nu også sikkerhed i virksomhed B's indtjening og vice versa. Altså, lyder argumentationen, vil den fusionerede virksomhed være i stand til at låne til en lavere rente end 10%, da risikoen er blevet reduceret.

Dette er for så vidt rigtigt nok. Det, der »glemmes«, er imidlertid, at långiverne bliver stillet bedre på bekostning af aktionærerne. Aktierne i virksomhed A er blevet mindre værd, da de nu også hæfter for virksomhed B's gæld, og vice versa.

Totalt set, hvis de finansielle markeder er perfekte, er virksomhedernes værdi uændrede. Der er derimod sket en omfordeling fra aktionærer til långivere ved fusionen.

Er der ingen synergieffekter, vil fusionen derfor ikke være attraktiv set fra et aktionærsynspunkt. Er synergieffekterne posi-

tive, men moderate, vil de kunne overskygges af aktionærernes fordelingsmæssige tab. D.v.s. fusioner, der er for så vidt samfundsøkonomisk attraktive, vil ikke blive foretaget eftersom det jo er aktionærerne, der har beslutningsretten vedrørende fusioner.

Man kan også tænke sig den modsatte situation. Ved et LBO (leveraged buy out) øges virksomhedens gældsandel. Er der ingen restriktioner på tidligere udstedte virksomhedsobligationer, vil disse blive mindre værd i takt med, at virksomhedens gældsandel øges. Aktionærerne beriges altså på långivernes bekostning. Ved en af de største takeovers, opkøbet af Nabisco, reduceredes obligationernes værdi således meget væsentligt.

Stordrift og information

Et væsentligt formål med finansielle markeder er at genere information om virksomhedens indtjening og effektivitet. Et af problemerne ved stordrift er, at det bliver vanskeligere at finde noget at sammenligne med. Er der kun ét svineslagteri, kun ét telefonselskab etc., bliver det vanskeligere at vurdere, om de, der er ansvarlige for ledelsen, gør det godt nok. Dette er et klart problem inden for brancher med klare stordriftsfordele. Der kan herved være tale om at anvende en løsning med flere virksomheder, trods den manglende udnyttelse af stordriftsfordele, for at sikre konkurrence og mulighed for at sammenligne de forskellige virksomheders effektivitet. Dette kræver imidlertid en egentlig regulering af markedsforholdene, hvis stordriftsfordelene er markante. Og er stordriftsfordelene markante, er omkostningerne ved ikke at udnytte dem også markante.

Konklusioner

1. Den måde, traditionelle rentabilitetsovervejelser anvendes på, giver ofte anledning

til misledende konklusioner (man får de konklusioner, man gerne vil have – d.v.s. ledelsen gerne vil have).

2. Der er ingen væsentlige stordriftsfordele ved selve finansieringen.
3. Finansieringsmæssige omfordelinger mellem långivere og aktionærer påvirker (uhensigtsmæssigt) fusionsovervejelser (samfundsøkonomisk attraktive fusioner vil ikke blive gennemført, eller ikke-attraktive fusioner vil blive gennemført).
4. Stordrift har helt klart nogle informationsmæssige omkostninger. Det bliver vanskeligere at vurdere, hvor godt virksomheden gør det. De negative økonomiske konsekvenser heraf kan meget vel være væsentligt større end eventuelle økonomiske fordele ved stordrift.

Perspektiver i debatten

Redaktør Steen Thomsen

Dansk erhvervsliv er i international sammenligning præget af få store firmaer (se for eksempel Jørgen Hansens artikel i denne udgave af Økonomi og Politik). Dette har længe været et kendt og accepteret fænomen. Hos Winding Pedersen (1965) eller Winding Pedersen og Scherfig (1971) behandles industriens strukturproblemer og sammenslutninger, og der tegnes et nuanceret billede af forholdet mellem små og store enheder.

Som blandt andre Michael Møller har påpeget (Møller 1988) er der imidlertid gennem de senere år sket et stemningsskift i den danske offentlighed. Instituttet for Fremtidsforskning (1986, 1987, 1988), Det Økonomiske Råd (1987), Budgetdepartementet (1988), Industrirådet (1988), Forum for Industriel Udvikling (1988) og andre har fremhævet et behov for større danske firmaer.

Det Økonomiske Råd (1987) skriver således: »Derfor har Danmark set i forhold til arbejdsstyrken over 100.000 færre industriarbejdspladser end de andre lande i gennemsnit. Hele forskellen kan tilskrives mangel på virksomheder/firmaer med mindst 100 ansatte og størstedelen i mangel på virksomheder/firmaer med mindst 500 ansatte« (Det Økonomiske Råd 1987).

Budgetdepartementet fortsætter: »Sammenfattende synes det at være et alvorligt handicap i den internationale konkurrence om forskning og udvikling, at Danmark har få store virksomheder«. Og videre: »Hvis forskningsefterslæbet skal indhentes, er der behov for at kompensere for det handicap, at der i den danske erhvervsstruktur kun er få forskningslokomotiver« (Budgetdepartementet 1988).

Selv Industrirådet går ind for større enheder: »I den senere tid er det fra mange sider, og med rette, blevet påpeget, at der er for få store enheder i dansk industri«. Der tilføjes dog »Men vi har en struktur af mindre og mellemstore virksomheder, der vil kunne udgøre det nødvendige grundlag. Og i diskussionen om små og store virksomheder drejer det sig ikke om enten/eller men om både/og.« (Industrirådet 1988).

I 1988 nåede bølgen et foreløbigt højdepunkt, da Forum for Industriel Udvikling (FIU) udgav »Kan Danmark overleve som en industrialisation?«. FIU, en arbejdsgruppe samlet af journalisten Erik Rasmussen, består af fremtrædende erhvervs- og organisationsfolk, embedsmænd og akademikere. Gruppen finansieres af Baltica, Lønmodtagernes Dyrtidsfond og PKA.

Som konklusion på gruppens arbejde anbefales en industriel strategi (industripolitik) bestående af følgende elementer:

1. Ændring af erhvervsstrukturen – fra fremstillingsindustri til serviceindustri og integrerede systemer.
2. Opbygning af store erhvervskomplekser. »Den fremtidige struktur i dansk industri kan – som en konsekvens af en ny struktur – forudses domineret af store erhvervskomplekser«.
3. Stærk satsning på fødevarermarkedet: »Den danske fødevarersektor er totalt set så dominerende, at Danmark – trods sektorens alvorlige problemer – ikke har andet valg end at satse stærkt på den.«

Og videre:

»Det er imidlertid Danmarks største virksomheder, der skal være drivkraften i den industrielle vækst« (FIU s. 20).

Pensionskasserne tog tråden op. »Der må gennemføres en strukturel fornyelse inden for de eksisterende industrisektorer. Hermed menes, at der må udvikles en række elementer, der idag mangler i dansk industri, bl. a. større enheder gennem horisontal integration og en større værditilvækst i dansk industri« (Cheføkonom Peter Dencik, PKA, 1988). Videre argumenteres for en mere aktiv industripolitisk rolle for pensionskasserne og ændrede ejerforhold i dansk erhvervsliv (Dencik 1988).

Også konsulentfirmaet McKinsey har bidraget til debatten, dels til FIU og dels til Industrirådets pjece »køb og salg af virksomheder« (1988):

»Endelig er større enheder en strategisk nødvendighed udfra makroøkonomiske betragtninger – de store virksomheder er de bedste eksportører« (McKinsey & Company, Industrirådet 1988).

Konsulentfirmaet går videre til at beregne, hvor mange nye fremstillingsvirksomheder, der skulle til for at forøge eksporten med 50 mia. kr., hvilket skulle være tilstrækkeligt til at fjerne underskuddet på betalingsbalancen. Der kræves:

»Ca 14 Danfoss'er, eller
Ca. 16 Novoer eller
Ca. 17 Lego'er eller
Ca. 50 B&Oer.

Alternativt kunne man tænke sig, at vi klarede den nævnte stigning i eksporten ved hjælp af mellemstore danske virksomheder med ca. 50 millioner i omsætning og en typisk

eksportandel på 40 procent. Dem skal vi bruge 2.500 af. Til sammenligning er der kun ca. 1100 firmaer i Danmark med mellem DKK 25 millioner og DKK 100 millioner i omsætning. Til sammenligning ville et enkelt firma som Volvo næsten eliminere hele betalingsbalanceunderskuddet.«

Debatten viser altså en klar tendens i retning af »stort er smukt«.

Det er formentlig ikke uden sammenhæng med denne holdningsændring, at dansk erhvervsliv i 1989 oplevede en kraftig bølge af fusioner og firmaovertagelser. Her skal blot nævnes de største. Novo fusionerede med Nordisk Gentofte. Sukkerfabrikkerne, Spritfabrikkerne og Danisco fusionerede under det fælles navn Danisco og har gennem året overtaget Sukkerfabrikken Nykøbing samt en række af Brugsens fødevarerfirmaer. NKT købte Fisker & Nielsen. Spies købte Tjærborg. MD Foods (tidligere »Mejeriselskabet Danmark«) købte Nordjysk Mejeriforsyning. Landbrugsmaskinefabrikkerne Kongskilde (udskilt fra Skandinavisk Tobakskompagnis holdningsselskab) og Dronningborg fusionerede. Senest er Den Danske Bank og Handelsbanken gået sammen.

En stor del af disse sammenslutninger ville formentlig alligevel være blevet gennemført, men stemningsskiftet har formentlig gjort dem lettere at gennemføre. I nogle af dem (Novo-Nordisk, Danisco) var bestyrelsesmedlemmer også deltagere i FIU.

Der kan altså argumenteres for, at debatten om industrilokomotiver er mere end en tilfældig modebølge. Der er tale om en diskussion med konsekvenser for den økonomiske politik, for ejerforholdene i dansk erhvervsliv og for Danmarks økonomiske organisation. Det er baggrunden for, at emnet er taget op i Økonomi og Politik.

Erhvervsøkonomiske perspektiver

Man kan fra en økonomisk synsvinkel undre sig over, hvorfor der overhovedet er grund til at føre en diskussion om skabelsen af store industrifirmaer. Hvis det er økonomisk fordelagtigt at fusionere til sådanne enheder, hvorfor har erhvervslivet så ikke gjort det før?

I realiteten sammenblander debatten ofte erhvervsøkonomiske og samfundsøkonomiske perspektiver. Samfundsøkonomiske hensyn som betalingsbalance og forskningsindsats har som sådan ringe værdi for det enkelte firma, der i stedet må antages at interessere sig for sine interesser, ikke mindst for ejernes krav om rentabel produktion. På vigtige punkter må firma og samfund faktisk siges at have modsatrettede interesser, for eksempel i prisfastsættelsen.

Nedenfor skitseres nogle erhvervsøkonomiske synsvinkler.

1. Først og fremmest går den generelle sammenhæng utvivlsomt ikke fra størrelse til konkurrenceevne, men derimod fra konkurrenceevne til størrelse. Store firmaer har i almindelighed vokset sig store, fordi de er konkurrencedygtige (Centre for Business Strategy 1988). Det er langt fra sikkert, at fusion og øget firmastørrelse løser et grundlæggende konkurrenceevneproblem.
2. I bestemte brancher præget af store stor-driftsfordele kan størrelse dog være en dominerende konkurrenceparameter. Større firmaer kan som betonet af McKinsey & Co. (FIU 1988) opnå »kritisk masse«, det vil sige en eller anden størrelse, som er afgørende for at kunne producere med tilstrækkeligt lave enhedsomkostninger.
3. For det andet er der yderst dårlige erfaringer

med fusioner og firmaopkøb. Nogle undersøgelser peger på, at omkring 2 ud af 3 opkøb senere afvikles (Porter 1987). Ikke mindst har diversifikation (herunder forsøg på risikospredning) uden for firmaets oprindelige forretningsområde vist sig at være en risikabel strategi.

4. Som man kunne vente ud fra teoretiske betragtninger er der ikke nogen entydig eller stabil sammenhæng mellem firmastørrelse og indtjeningsevne.

Konklusionen må være, at fusioner og øget firmastørrelse langt fra altid fremmer firmaets målsætninger. Det behøver dog naturligvis ikke at betyde, at fusioner og opkøb ikke i den givne situation kan gennemføres med fordel. Men der er tale om en afvejning, som kræver et betydelig kendskab til de faktiske forhold, og som derfor formentlig bedst overlades til de berørte parter. Specielt er der ingen grund til at antage, at industriministeriet, pensionskasserne eller andre med nogen systematik kan forudsige de fremtidige vindere i dansk erhvervsliv. Dette synspunkt fremhæves blandt andet i Poul Nyrup Rasmussens artikel i denne udgave af Økonomi og Politik.

Nationaløkonomiske perspektiver

Økonomisk teori har siden Adam Smith i det væsentlige været en teori om markedsmekanismen, og om hvordan priserne kunne koordinere samfundets økonomiske aktiviteter på en hensigtsmæssig måde.

Det er formentlig ikke mindst derfor, at der blandt økonomer har været en tendens til at betragte fundstændig markedskoordination (fuldkommen konkurrence) som en ønskværdig social tilstand. Det indebærer en skjult præference for mindre enheder, der udelukkende koordinerer deres aktiviteter gennem markedmekanismen. Omvendt be-

tragtes afvigelser fra den fuldstændige konkurrence (for eksempel store firmaer eller monopoler) gennemgående som uønskelige.

Siden 1970'erne har økonomisk teori imidlertid udviklet sig videre. Man er ikke mindst i kraft af teoretikere som Kenneth Arrow (1974) og Oliver Williamson (1975, 1985) blevet mere opmærksom på markedsfejl og omkostninger ved markedskoordination. Hvor markedet fejler, er givet en økonomisk begrundelse for andre institutioner som for eksempel hierarkier (firmaer). Man taler derfor om en fremvoksende nyinstitutionalisme i økonomisk teori.

Det har blandt andet ført til en nyvurdering af det store firma. Når økonomiens agenter spontant organiserer sig i store firmaer, behøver det ikke at skyldes udsigten til monopol-gevinster. I mange tilfælde kan firmaets interne (hierarkiske) koordination være et effektivt alternativ til komplicerede kontrakter og vedvarende forhandling.

Den internationale monopollovgivning og håndhævelsen af denne er således blevet mere afslappet, hvilket i Danmark for eksempel afspejler sig i overgangen fra monopoltilsyn til Konkurrenceråd. Ikke mindst vertikal integration bedømmes mildere.

Nyinstitutionel teori øger generelt tiltroen til store firmaers (herunder industrilokomotivers) samfundsgavnlige funktion. Blandt andet er der åbnet for en systematisk forståelse af de faktorer, der betinger integration ud over produktionsteknisk givne udeleligheder. Teorien er således blevet brugt til at give et økonomisk rationale for multinationale selskaber på områder, som kræver store immaterielle investeringer (forskning, markedsføring, uddannelse). Ifølge teorien er intern koordination netop egnet, når en investor ønsker at sikre sig udbytte af sådanne investeringer.

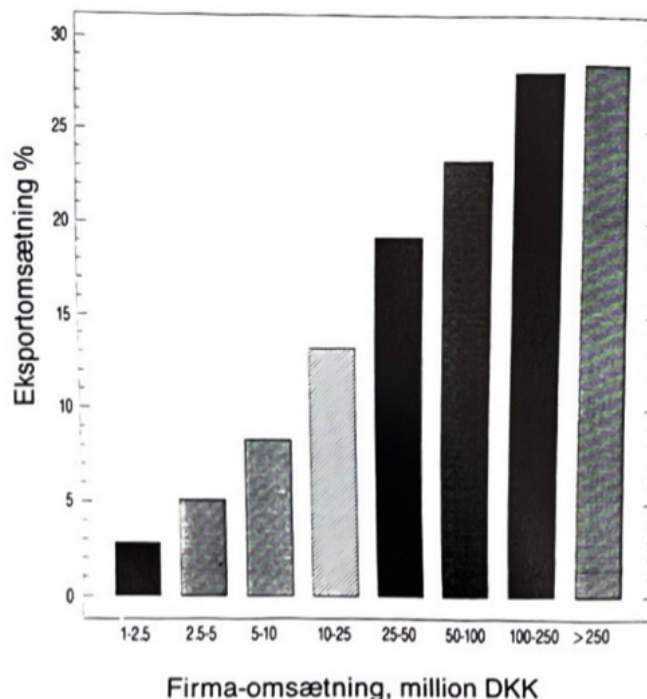
Det betyder dog selvsagt ikke, at al integration er udtryk for en mere effektiv ressourceallokering. Og ligesom det kan være fordelagtigt at internalisere aktiviteter, kan det under andre omstændigheder være fordelagtigt at »fissionere« – for eksempel ved over markedet at lægge produktion ud til uafhængige underleverandører. Et postulat i ny-institutionel økonomi er for eksempel, at voksende størrelse og kompleksitet også medfører aftagende effektivitet i store organisationer.

Empiriske argumenter

I debatten om industrilokomotiver forekommer navnlig 4 empiriske argumenter for skabelsen af større enheder i dansk industri.

1. Store firmaer er bedre egnede til eksport. Det er korrekt, at langt størsteparten af dansk eksport varetages af de større firmaer, og at eksportandelen vokser med firmaets omsætning (jævnfør figuren).

Figur 1. Virksomhedsstørrelse og eksportandel 1984



Denne figur, der er tegnet med udgangspunkt i momsstatistikken, kan dels forklares af det allerede omtalte forhold, at de mest konkurrencedygtige firmaer vokser sig store og også opnår en større eksportvækst.

Det er imidlertid også muligt at fortolke den som udtryk for, at mindre virksomheder oplever særlige barrierer for eksport – for eksempel manglende ressourcer. Med denne fortolkning tyder figuren på, at eksportbarrieren overskrides ved en omsætning på 100-250 millioner kroner, og at der med forøget vækst ikke erhverves særlige internationaliseringsfordele.

2. Store firmaer forsker mere, hvilket kan skyldes, at de kan sprede omkostningerne og anvende resultaterne på flere enheder.

Industriens forskningsudgifter fordeler sig således efter antallet af ansatte

Tabel 1. Forskningsudgifter og firmastørrelse

15- 90 ansatte	8,5%
90-100 ansatte	35,1%
mere end 500 ansatte	56,4%
I alt	100 %

Der er tale om et argument som har god teoretisk og empirisk støtte, og som iøvrigt ingenlunde er nyt, men for eksempel genfindes hos Schumpeter.

3. Større enheder er nødvendige i den internationale konkurrence, specielt i EFs indre marked. Således argumenterer McKinsey (Industrirådet 1988) for, at danske firmaer må følge med eller blive væltet over ende af den internationale fusionsbølge.

Argumentet forudsætter imidlertid, at sådanne fusioner faktisk giver anledning til væsentlige stordriftsfordele. Og det ignorerer de muligheder, som lettere adgang til et

større marked kan give mindre firmaer (Centre for Business Strategy 1988). Selv ifølge EF-kommissionens egne beregninger vil der i langt de fleste brancher fortsat være basis for et stort antal uafhængige producenter.

4. En konsolidering af dansk økonomi inden for en overskuelig årrække må indebære en kraftig vækst i landets store firmaer. Det kan ses som en konsekvens af den eksisterende fordeling af dansk eksport, idet for eksempel 70% af den danske eksport allerede varetages af de godt 1200 største firmaer. Der kan altså udfra makroøkonomiske overvejelser argumenteres for, at den økonomiske politik med tiden vil blive tilrettelagt, så den stimulerer vækst i storindustrien.

Mens det formentlig er rigtigt, at forøget eksport vil betyde en relativt høj vækst i de større, internationalt orienterede enheder, behøver dette dog ikke at medføre en lavere procentvis vækst i mindre enheder, der måske lettere vil kunne forøge deres internationale afsætning.

Desuden er der her ikke tale om et selvstændigt argument for at etablere industrilokomotiver, med mindre en sådan etablering bygger på en begrundet forventning om omlægning af den økonomiske politik. Forventes derimod en svækkelse af Danmarks internationale konkurrenceevne, peger argumentet snarere imod at etablere større enheder.

Smådriftsfordele

Endelig kan den danske debat sammenholdes med den internationale stemning, der synes at gå i retning af »småt er smukt«.

Flere af de største amerikanske koncerner har oplevet voksende koordinationsproblemer og søger at reducere disse problemer gennem fission og decentralisering. Mana-

gementlitteraturen tilslutter sig gennemgående »småt er smukt«. Den amerikanske bølge af firmaovertagelser har i mange tilfælde ført til opsplitning af store koncerner, og blandt andet med forsøget på fjendtlig overtagelse af BAT synes denne tendens på vej til Europa.

Bo Carlsson (1988) har i en international undersøgelse dokumenteret, at den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse i de fleste lande har været faldende. Faldet må ikke mindst tilskrives en kraftig tilgang af nye firmaer, som i USA har tegnet sig for hele 1980ernes kraftige vækst i beskæftigelsen, mens de berømte Fortune 500 både absolut og relativt er gået tilbage.

Carlson peger på fremkomsten af fleksible produktionssystemer som en væsentlig determinant for udviklingen. Også den decentrale informationsteknologi i form af små og billige personlige computere samt direkte adgang til større informationssystemer hævdes at have befordret mindre firmaer. Flere andre forhold, såsom lettere adgang til kapital i kraft af udviklingen på de finansielle markeder synes iøvrigt at gavne mindre firmaer mere end store.

Mod dette kan naturligvis indvendes, at der er stor forskel på for eksempel det danske og amerikanske udgangspunkt med hensyn til firmastørrelse. Problemerne vil derfor typisk være forskellige. Og selv om der foregår en decentralisering på virksomheds/fabriksniveau kan der udmærket samtidig foregå integration på firma/koncernniveau. Men det skal dog også fremhæves, at dansk erhvervsliv i kraft af sine relativt små enheder har undgået en række problemer, der må tages mere alvorligt i andre lande som for eksempel i Sverige.

Konklusion

International konkurrence samt krav om en forøget indsats i eksport, forskning og udvikling synes at tale for fortsat integration i dansk erhvervsliv.

Fusioner og overtagelser viser sig imidlertid at indebære problemer, navnlig hvor aktiviteterne går ud over firmaets oprindelige forretningsområde. Normalt vil sammenslutninger ikke kunne løse et grundlæggende konkurrenceevneproblem. Den generelle sammenhæng går snarere fra konkurrenceevne (i kraft af gode eller billige produkter) til vækst og størrelse snarere end den modsatte vej.

Der er stadig mange uafklarede punkter i debatten om industrilokomotiver. Hvor forudsigeligt det end kan lyde, når forskere kræver mere forskning, må man på dette område give Christian Hjort Andersen ret, når han argumenterer for etablering af et industriforskningsinstitut i Danmark på linje med institutterne i Norge og Sverige.

Referencer

- Kenneth Arrow: »Limits to Organizations«, Norton 1974.
- Budgetdepartementet: »Redegørelsen om den offentlige sektor 1988«, Finansministeriet 1988.
- Det Økonomiske Råd: »Diskussionsoplæg til mødet den 26. maj 1987 i Det Økonomiske Råd«, publiceret som »Dansk Økonomi juni 1987.
- Bo Carlsson: »The Evolution of Manufacturing Technology and its Impact on Industrial Structure: An International Study«, Paper presented at the International Joseph A. Schumpeter Conference on the Evolution of Technology and Market Structure in an International Context, Sienna, May 24-28, 1988.
- Centre for Business Strategy: »1992 - Myths and Realities«, London Business School 1988.
- Dencik, Peter: »Pensionskasserne og erhvervspolitikken«, Økonomi og Politik nr. 4, 1988.

Instituttet for Fremtidsforskning:

- Fremtidsorientering nr. 6, 1986: »Virksomhedernes fremtid«
- Perspektiver for Den Økonomisk-Politiske Udvikling, efterår 1987
- Fremtidsorientering nr. 4, 1988: »Danmarks-billedet år 2000«

Møller, Michael, Foredrag i Nationaløkonomisk Forening, Efteråret 1988.

Forskningsdirektoratet: »Forskningsstatistik 1987«.

Forum for Industriel Udvikling:

- »Foranalyse«, 9. juni 1988.
- »Har Danmark en fremtid som industrination?«, november 1988.

Industrirådet: »Køb og Salg af virksomheder, 1988.

The Nordic Institutes (IUI, Sverige; IFF, Danmark; IØI, Norge; ETLA, Finland): »Firm Dynamics in a Nordic Perspective«, forthcoming.

Porter, Michael: »From Competitive Advantage to Corporate Strategy«, Harvard Business Review 1987.

Thomsen, Steen: »Recent M&A Experience in a Small European Economy« – Strategic Considerations behind the Danish 1989 Mergers«, Paper presented at the Strategic Management Society Conference on »The Wave of Mergers, Acquisitions and Alliances: Towards a European or Global Firm«, Grand Hotel, Paris June 22-23rd 1989.

Thomsen, Steen: »Fusion og firmastørrelse i dansk industri«, Instituttet for Fremtidsforskning, Fremtidsorientering nr. 2, 1989.

Williamson, Oliver E.: »Markets and Hierarchies«, Free Press 1975.

Williamson, Oliver E.: »The Economic Institutions of Capitalism«, Free Press 1985.

H. Winding Pedersen: »Industriens struktur og sammenslutninger«, C.E. Gads Forlag 1965.

H. Winding Pedersen og Kjeld Scherfig: »Strukturproblemer i erhvervslivet«, C. E. Gads Forlag 1971.

Nogle aspekter af børskrakket oktober 1987

Cand.merc. Henrik Lumholdt, North Star Fund Managers

Børskrakket for nu ca. 2 år siden sætter fornyet fokus på det gamle spørgsmål om sammenhængen mellem de finansielle markeder og den øvrige økonomi. Artiklen gennemgår elementerne i en amerikansk betænkning om krakket og diskuterer dets realøkonomiske betydning i lyset af prisdannelsen på de finansielle markeder. Der argumenteres for, at traditionel økonomisk teori ingen forklaring giver på børskrakket, men at dets realøkonomiske betydning omvendt er overvurderet.

Realøkonomiske størrelser udvikler sig sjældent med samme hast som finansielle. Ændringer i forbrugskvoter, inflationstakter m.v. giver vel bl.a. derfor sjældent anledning til så voldsomme reaktioner fra politisk hold som ændringer i f.eks. obligations-, aktie- og valutakurser. Børskrakket i oktober 1987 gav betydeligt røre i navnlig den amerikanske regering. Præsident Reagan nedsatte umiddelbart efter kursskredet et hurtigtarbejdende udvalg som skulle analysere begivenhederne (»the Presidential Task Force on Market Mechanisms«), hvis resultater siden er blevet publiceret i the Journal of Economic Perspectives¹.

Udvalget kommer et langt stykke i at tilbagevise en række af de mulige forklaringer på krakket. Udfra empiriske beregninger tilbage til 1928 påvises det, at situationen næppe kan opfattes som et uundgåeligt resultat af en stigende volatilitet i aktiemarkedet, da

denne gennem flere perioder har ligget på et væsentligt højere niveau end i de senere år. Samtidig demonstreres det, at mens fundamentale faktorer naturligvis på et eller andet plan må ligge til grund for udviklingen, byder sådanne forhold ikke på nogen forklaring på tidspunktet for krakket. Hertil kommer, at den bemærkelsesværdige internationale spredningseffekt der opstod står uforklaret hen udfra fundamentale forhold, da disse antager ganske forskellig vægt blandt de lande der blev berørt.

Udvalget gennemgår grundigt de mange og komplicerede handelsprocedurer der anvendes på moderne børser og udviklingen på de to skæbnessvangre dage d. 19. og 20. oktober. Nogen egentlig forklaring på krakket præsenteres dog ikke. I en central sentens i konklusionen hedder det:

»Crises such as the one in October remind us that we do not live in the economist's »frictionless markets««. The stock market's infrastructure – including computerised trading systems, and market making and clearing mechanisms – are only equipped to handle a limited rate of volume flow and price change. These »institutional constraints« are usually fairly visible; but when the pressure on them is great enough, a variety of breakdowns can occur«. Og den fortsætter:

»In a world without institutional constraints, a one-day 500 point stock market fall would look just like a scaled-up version

of a one-day 50 point drop, or like 10 days of 50 point declines strung together.«²

Det kan anføres, at hvis et system (i dette tilfælde det finansielle) har tilstrækkelig kapacitet til at modstå et givet pres, giver presset ingen problemer i sig selv. Dermed har man ikke givet nogen forklaring på presset, men synspunktet i betænkningen synes at være, at dette måske i sidste ende er mindre interessant, hvis der opstilles effektive procedurer til at administrere en sådan situation. Det væsentligste bidrag fra betænkningen er derfor de anbefalinger der opstilles. De er flg.:

1) Reguleringen af handelen på futures, options- og aktiemarkedet bør centraliseres hos een enhed, snarere end, som nu, at blive varetaget af to selvstændige enheder.

2) Der bør opstilles procedurer til standsning af handelen i lignende krisesituationer, »circuit-breaker mechanisms«.

3) Clearings- og afviklingssystemerne på de forskellige markeder bør forenes med henblik på at mindske »inter-market credit exposures«.

4) Overdækningskrav (»margin requirements«) på de forskellige markeder bør gøres konsistente.

I betænkningen demonstreres det, at eksistensen af separate »clearinghouses« for aktie-, futures- og optionshandelen på den amerikanske børs havde den effekt, at handlende børsfirmaer blev registreret for deres nettoposition i f.eks. futuresmarkedet, uden at modgående positioner til afdækning heraf i aktiemarkedet optrådte hos det enkelte »clearinghouse«. Derved blev de egentlige positioner overvurderet med resulterende unødvendige »margin calls«, d.v.s. krav om indbetaling af yderligere kapital til overdækning af positioner i løbet af kursfaldet. Li-

kviditetsbelastningen på systemet blev derfor tilsvarende større og nødvendiggjorde en kraftigere indsats fra den amerikanske Nationalbank. Punkterne 1), 3) og 4) er derfor aspekter af samme problemstilling, nemlig mangel på samordning af børshandelen. Det anbefales i den sammenhæng, at Nationalbanken tildeles en mere central rolle p.g.a. af dens økonomiske styrke. Uden den likviditetsstillelse Nationalbanken tilvejebragte, kan man kun gætte på hvor langt kursfaldet og den medfølgende ustabilitet var gået.

Mere kontroversielt er imidlertid spørgsmålet om en egentlig standsning af børshandelen. Når kursfald på over 20% i løbet af en time efterfølges af tilsvarende stigninger, kan man betvivle kursernes informationsmæssige værdi. Investorer som havde indgivet købsordrer havde ingen mulighed for at vide til hvilken kurs handelen ville blive eksekveret og panikken blev derfor tilsvarende større. Et fuldstændigt stop for handelen skulle kunne modvirke en sådan effekt, hvis der samtidig blev iværksat procedurer til en retablering af informationsniveauet. Der argumenteres fremdeles:

»When people are attempting to draw inferences from market prices, those prices are in a sense a public good – the more informative they are the better. An individual trader does not take into account the fact that his (rational) actions may contribute to the overall disorder in such a way as to make prices less informative to others. When these externalities are significant in magnitude (as it is likely they were at times during October 19th and 20th), intervention that seeks to disseminate information and establish prices based on broader consensus can make everybody better off«.³

Hvorledes retableres informationsniveauet da? Udvalget foreslår helt konkret, at ordrebøgerne gøres offentligt tilgængelige med

henblik på at markedsdeltagerne får den nødvendige indsigt i udbuds- og efterspørgselsforholdene. Dette skulle gøre det mere attraktivt at bringe sin handel »til torvs« end de signaler stærkt fluktuerende priser giver. Argumentet er vanskeligt at afvise. Men det vil næppe blive let at vinde ordlyd for sådanne procedurer blandt markedsdeltagere som er sårbare overfor offentliggørelse af deres nettopositioner, fordi et væsentligt element i arbitragehandelen netop er, at disse positioner ikke kendes. Det er sin sag at skulle afdekke f.eks. en salgsordre i et marked, hvor alle ved, man skal af med papirerne.

Prisdannelsen på finansielle aktiver

Finansiell økonomisk teori giver en meget nøgtern forklaring på kursdannelsen på finansielle aktiver. Kursniveauet antages at udtrykke markedsdeltagernes (gennemsnitlige) kapitalisering af fremtidige nettobetaling til ejeren af aktivet, idet kapitaliseringen foretages med den relevante alternativrente ved investering i aktiver i samme risikoklasse.

Det er svært apriori at argumentere mod denne teori, som blot forudsætter at markedets gennemsnitlige deltager ræssonnerer således. Ikke desto mindre kan den virke noget gold overfor den empiriske virkelighed. Hvilke forhold skulle da kunne give anledning til, at denne kapitalisering pludselig foregår ved en helt anden rente, som ved et børskrak?

Navnlig to egenskaber ved finansielle markeder adskiller dem fra andre markeder. Den første er, at markederne i det væsentlige er beholdningsmarkeder, idet tilgangen til markederne normalt er ubetydelig i forhold til den samlede masse af fordringer. Det er med andre ord den samme beholdning der skifter hænder, og primært prisen der varetager clearing af markedet. Det andet, og måske

mest afgørende, er karakteren af den »vare« der handles. Besiddelse af finansielle aktiver er ikke udtryk for noget forbrug i gængs forstand; udover at tilvejebringe et afkast giver aktivet ingen »nytte«.

Efterspørgselen efter aktivet afhænger af vurderingen af dets relative fordelagtighed som værdiopbevaringsmiddel. Et spørgsmål der melder sig er, om indkomst- og substitutionseffekter fra varemarkedsmodellen egner sig til forståelse af denne efterspørgsel.

Pengeteorien tjener til belysning. Vanskeligheden ved at sidestille penge med andre varer har betydet, at der måtte udvikles en særlig teori for deres efterspørgsel. Først med Friedmans bidrag og udviklingen af moderne porteføljevalgsteori opstod en ramme, hvor det var muligt at forstå penge på en måde, som i det mindste gav associationer til den generelle efterspørgselsteori. Karakteristisk er dog, at der ingen egentlig forklaring gives på pengenes »egennytte«.

Når obligationer og andre aktiver i investors portefølje giver en »rente« (forrentning), påvirker højden herpå penges relative fordelagtighed. Men hvilken rente er der tale om, når alternativerne til pengehold er risikobetonde aktiver? Porteføljevalgsteorien giver det svar, at investor sammenholder risiko og forventet afkast og diversificerer sin portefølje. Pengeefterspørgselen bliver da udledt residualt af efterspørgselen efter finansielle aktiver med formuen som begrænsning. Er afkast på finansielle aktiver tilnærmelsesvis normalfordelte vil standardafvigelsen herpå være et fuldstændigt udtryk for aktivets risiko⁴. Dette bliver da sammenholdt med den forventede værdi i investors indifferensfunktion. Teorien giver ikke svar på, over hvilken periode investor antages at beregne denne standardafvigelse og hvor ofte skønnet revideres.

Forventningsdannelsen på finansielle markeder

Hvis markedet overvejende baserede sin vurdering af finansielle aktiver på forventet afkast og standardafvigelse på afkastet, hvorledes kan det da forklares, at der opstår pludselige kursskred og perioder med voldsomme fluktuationer i kursdannelsen? Dette synes ikke at være foreneligt med en forventningsdannelse i markedet som rækker langt bagud og derfor kun langsomt tilpasses kortsigtede kurspåvirkninger.

Antages det omvendt, at markedet anvender kortsigtede estimater, ville det tilsvarende være lettere at forklare kortsigtede fluktuationer. Men kortsigtede estimater vil normalt være ustabile og stride mod den rationalitet der antages porteføljevalgsteorien. Det kan anføres, at eksogene stød, f.eks. offentliggørelsen af ny information er årsagen til de fleste kursudsving. Konfronteret med den observerbare virkelighed synes dette en god beskrivelse. Men den er kun forenelig med en kortsigtet forventningsdannelse og tilpasning i markedet.

Hvis denne kritik er berettiget, medfører det, at tankegangen fra prisdannelsen på varemarkedet bliver desto mere uanvendelig, jo mere risikobetonet aktivet er. Jo større en del af afkastet på et aktiv der afhænger af det fremtidige kursniveau, jo større er aktivets risiko cet.par., med mindre investors tidshorisont er uendelig (aktier) eller svarer til aktivets løbetid (obligationer). Hvis kursen på et aktiv med høj risiko på et givet tidspunkt er 200, hvad er da efterspørgselen ved kurs 180? Svaret er vel, at dette kan man i realiteten ikke svare på, punktet kan ikke specificeres. Det er oplagt, at tilbydes markedet aktivet til kurs 180 på et tidspunkt, hvor det handles til 200 vil efterspørgselen på et velfungerende og likvidt marked i princippet være uendelig. Men der foreligger intet om situa-

tionen hvor kursdannelsen har medført en bevægelse fra kurs 200 til kurs 180.

Når kurstab eller -fald bliver det overvejende element i afkastet, bliver det vanskeligt at operere med en substitutionseffekt: Aktivet bliver ikke relativt mere attraktivt i forhold til andre aktiver p.g.a. et kursfald, med mindre dette har skabt forventning om fremtidige kursstigninger. Tilsvarende opnår investor ingen positiv indkomsteffekt ved at kunne købe aktivet til en lavere kurs, da der ingen gevinst deri ligger, med mindre sandsynligheden for fremtidige kursstigninger er forøget p.g.a. faldet. Sidstnævnte er i strid med teorien om effektive markeder.

Går man konceptuelt i retning af større sikkerhed i aktivet, bliver billedet klarere. En kortfristet obligation der er faldet i kurs bliver tydeligt relativt mere fordelagtig i forhold til penge. En langfristet obligation der er faldet i kurs, vil ganske vist, som den korte, give en højere effektiv rente til udløb, men kortsigtet frygt for yderligere kursfald kan afholde investorerne fra at købe den. Med aktier kan billedet blive endnu mere uklart.

Porteføljevalgsteorien har givet et væsentligt bidrag til forståelsen for aktivsammensætning på det principielle plan. Men den byder ikke på en forklaring på de voldsomme fluktuationer i aktivpriser der kan observeres. Tilsvarende synes tankegangen fra varemarkederne at være uegnet til forklaring af prisdannelsen på finansielle aktiver hvor risikoelementet er dominerende.

Finansiel økonomiske teori savner stadig en forklaring på de særegne forventningsmekanismer, der kan skabe situationer som i oktober 1987. Nyere forsøg på at inddrage stokastisk teori tegner til at kunne give resultater, men de bud der er fremkommet er stadig vanskelige af forene til en generel ramme.⁵

Effektive markeder

Hvis udviklingen i prisen på et finansielt aktiv fra tidspunkt $t=0$ til tidspunkt $t=1$ ikke følger nogen systematik, kan der ingen kursgevinster opnås ved at analysere den tidligere kursudvikling. Dette er meget kort fortalt den efterhånden velkendte teori om effektive markeder, som derfra går videre til at konkludere, at et marked som opfører sig på denne måde må udtrykke al den tilgængelige (relevante) information. Kun fremkomsten af ny information kan medføre kursændringer.

At det er vanskeligt at finde et mønster i kursudviklingen på finansielle markeder kan ikke benægtes. Dertil kommer, at der er betydeligt empirisk belæg for hypotesen om de finansielle markeders uforudsigelighed.⁶ Men er det derved samtidig fastslået, at den ressourceallokering der varetages på de finansielle markeder lever op til idealerne fra den fuldkomne konkurrencemodell? Svaret må afhænge af, om man mener, at en investor som har købt en aktie d. 18. oktober 1987 og derefter oplever et tab på 25% i løbet af to dage, må stille sig tilfreds, da han købte aktivet til en pris som udtrykte al tilgængelig information.

Strengt taget kan den opfattelse godt forsvares. Forventningsdannelsen på finansielle markeder implicerer, at fremkomsten af ny information har betydning principielt i al fremtid. Kapitaliseringen heraf på kurserne kan selvsagt antage betydelige værdier. Begivenhederne i oktober 1987 gav imidlertid et eksempel på kursfald i perioder, hvor stort set ingen ny information fremkom.⁷ Dette skulle ikke kunne lade sig gøre på et effektivt marked. Om sådanne isolerede observationer skal give anledning til at afvise teorien kan diskuteres. Men hvis det ikke kan udelukkes, at situationen i oktober 1987 vil gentage sig, er det et spørgsmål, om det kan fastholdes, at kursen til enhver tid vil give et

pålideligt billede af den underliggende realøkonomi.

Krakkets realøkonomiske betydning

Hvis den samlede fordringsmasse i en økonomi nedskrives, er økonomiens realformue da faldet? Krakket i -87 gav anledning til udtalelser om, at der nu var »tabt« værdi for milliarder, og skøn for realvæksten i verdensøkonomien blev revideret på baggrund af beregninger af antaget nedgang i forbrug m.v. Med »the benefit of hindsight« kan det nu anføres, at disse antagelser vist var overdrevne. Der har ikke kunnet konstateres nogen tendens til international recession, og børskurserne er stort set på alle implicerede markeder tilbage til »præ-krak«-niveauet. Mere interessant er det imidlertid, hvorvidt et sådant kursskred principielt skal tillægges nogen realøkonomisk betydning.

Debatten om formueeffekter er, som velkendt, ikke ny. Et af de første angreb på den Keynes'ske ligevægtsmodel var Pigou's anførelse af, at prisfald i en økonomi via den stigning det medfører i økonomiens realkasse (formue) måtte have en aktivitetstimulerende effekt, da formuen indgår som argument i forbrugsfunktionen. Pigou måtte dog siden erkende, at denne effekt i princippet må »nette ud« indenfor den private sektor. Den eventuelle tilbageværende effekt må da gå på samspillet mellem den private og den offentlige sektor. Senere indslag i debatten har gået på, at selv hvis den private sektor opnår en positiv formueeffekt på statens bekostning, vil en rationel forventningsdannelse medføre, at de hertil svarende fremtidige skatteudskrivninger foruddiskonteres i forbruget, hvorved effekten forsvinder.⁸

Hvis en del af agenterne i økonomien opnår en formuegevinst p.g.a. stigninger i prisen på de aktiver de holder, er der ganske vist fremkommet en mulig forbrugsudvidelse blandt

dem. For at realisere den er det imidlertid nødvendigt at realisere aktiverne, hvorved købersiden bliver inddraget. Her er billedet præcist det modsatte, da de højere aktivpriser medfører en tilsvarende større binding på formuen. Der kan dog være forskel i sektorernes forbrugstilbøjelighed som kan medføre en nettoeffekt. Et generelt prissfald vil f.eks. begunstige långivere i forhold til låntagere. Er sidstnævnte gruppe især yngre familier med en lav opsparingskvote vil nettoeffekten være negativ.

Det er nærliggende at anføre, at effekten at stigninger og fald i aktiekurserne, på samme måde som Pigou måtte erkende, vil udlignes på makroplan. Forestiller man sig, for enkeltheds skyld, et aktiemarked bestående af tre personer, kan det udmærket tænkes at handelen mellem dem medfører en vedvarende stigning i kurserne. A sælger til B til kurs 100, som sælger til C til kurs 120 i næste periode, som derefter sælger tilbage til A til kurs 140 etc. Stigningerne opstår alene p.g.a. forventninger om yderligere stigninger. Her ved realiseres kursgevinster i det uendelige, men er denne miniøkonomi derved blevet rigere? Næppe. Aktiernes værdi vil ganske vist udgøre en stadig større del af den samlede formue, men der er ikke derved fremkommet en større købekraft. Er der derimod i perioden opstået en indtjeningsfremgang i virksomhederne, udtrykker kursstigningerne en ægte formuetilvækst, som på et eller andet tidspunkt vil blive udbetalt i form af dividende.

Kursskredet i oktober 1987 er næppe udtryk for, at værdi blev tabt »overnight«, men snarere en illustration af, at de finansielle markeder undertiden vil give et noget forvrænget, eller i det mindste tidsforskudt, spejlbillede af realøkonomien. Dermed bør de også anvendes med forsigtighed som målestok for den tilstand.

Litteraturhenvisninger

- (1) Greenwald, B. & Stein J., »The Task Force Report: The Reasoning Behind the Recommendations« The Journal of Economic Perspectives, Vol. 2, pp. 3-23, 1988. Jfr. endvidere: Gammill, J.F. Jr. & Marsh, T.A., »Trading Activity and Price Behaviour in the Stock and Stock Index Futures Market in October 1987«, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 2, pp. 25-44, 1988 og Leland, H. & Rubinstein, M., »Comments on the Market Crash: Six Months After«, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 2, pp. 45-50, 1988.
- (2) Op. cit., p. 17.
- (3) Op. cit., p. 18.
- (4) Den generelle porteføljevalgmodel er bl.a. beskrevet i Haley & Schall, »The Theory of Financial Decisions«, McGraw Hill, 1979, i penge-teoretisk sammenhæng i Goodhart, C.A.E., »Money, Information and Uncertainty«, The MacMillan Press 1981.
- (5) Se iøvrigt analysen i Timmermann, A., »Børskrakket i oktober 1987«, Nationaløkonomisk Tidsskrift, 1989. Nr. 1.
- (6) Se f.eks.: Copeland & Weston, »Financial Theory and Corporate Policy«, Addison-Wesley Publishing Company 2nd Edition 1983.
- (7) Jvr. Greenwald & Stein, op.cit.
- (8) En teorihistorisk gennemgang gives i Tobin, James: »Asset Accumulation and Economic Activity«. The University of Chicago Press, 1980.

Økonomisk kronik

Fondschef Jeppe Christiansen, Lønmodtagernes Dyrtidsfond

Sammenfatning

Trods et mindre tilbageslag på New York børsen i oktober 1989 synes den internationale konjunktur fortsat stærk. Det store kursskred på de internationale børser for 2 år siden synes helt overvundet, og væksten i OECD området har i første halvår af 1989 været på et niveau omkring 3 1/2 pct. Bekymringerne går derfor i første række på, om det vil være muligt at undgå en overophedning af den amerikanske økonomi og sikre en såkaldt »soft landing«. Hvis man i USA formår at holde vækstforløbet under kontrol, er det opfattelsen hos de fleste amerikanske økonomer, at man kan sikre USA en gentagelse af 1960'ernes vækst, blot med en noget lavere absolut vækst.

De europæiske lande har inden for det seneste år haft en tilsvarende stærk vækst, og navnlig i Tyskland er fremgangen markant. Dette har givet gode vækstbetingelser for mange danske virksomheder, og tallene for første halvår 1989 tyder på en meget stærk fremgang i den danske eksport og en fornyet fremgang i investeringerne efter 2 års stilstand.

Økonomiministeriets seneste konjunkturvurdering peger på, at der for 1990 synes at være vækstmuligheder. De gode internationale konjunkturer trækker den danske eksport op, og en konsekvens af dette er en stigende indenlandsk investeringslyst. På den baggrund forventes en positiv realvækst i både 1989 og 1990. På det korte sigt må den økonomiske situation derfor betegnes som

gunstig. På længere sigt er situationen mere problemfyldt.

Set over en 10 årig periode har den danske konkurrenceevne udviklet sig for svagt. Forudsætningen for en langsigtet vækst og løsning af det danske betalingsbalanceproblem er fortsat en politisk enighed om en langsigtet økonomisk politik, der som et væsentligt element har kraftige konkurrenceevneforbedringer.

»Soft landing« i USA

Den internationale økonomi har i snart 7 år været præget af stabil vækst og relativ konstant inflation. Dette skal første og fremmest ses i sammenhæng med den meget ekspansive udvikling i USA, hvor væksten i perioden 1983 - 1988 har ligget på knap 4 pct. p.a. I første halvdel af 1989 er denne udvikling fortsat uændret set for hele OECD området, men for amerikansk økonomi isoleret set er der tale om en vis afdæmpning i væksten.

I USA ønsker man at opnå en såkaldt »soft landing«, d.v.s. en situation, hvor den réelle økonomiske vækst gradvist presses ned på et lavt niveau for derved at undgå, at der opstår flaskehalse på arbejdsmarkedet og stigende inflationært pres. I en vis udstrækning må dette siges at være lykkedes, idet det seneste kvartal har resulteret i en vækst på 2 1/2 pct. i USA. Samtidig hermed er inflationen blevet fastholdt på et niveau under de 5 pct.

Der er dog grund til at understrege, at amerikansk økonomi fortsat har et betydeligt

strukturproblem, idet betalingsbalance underskuddet både absolut og relativt er stort. Uanset væksten i den amerikanske eksport vil en reduktion i underskuddet kræve flere års økonomisk lavvækst.

Vesttysk fremgang

I Vesttyskland har vækstfremgangen bidt sig fast. Igennem det meste af 1989 har de forskellige konjunkturvurderinger konsekvent opgraderet vækstforudsigelserne. Af tabellen nedenfor fremgår således, at den seneste vurdering peger på en realvækst i størrelsesordenen 4,0 pct.

Tabel 1. BNP vækst i Vesttyskland 1989

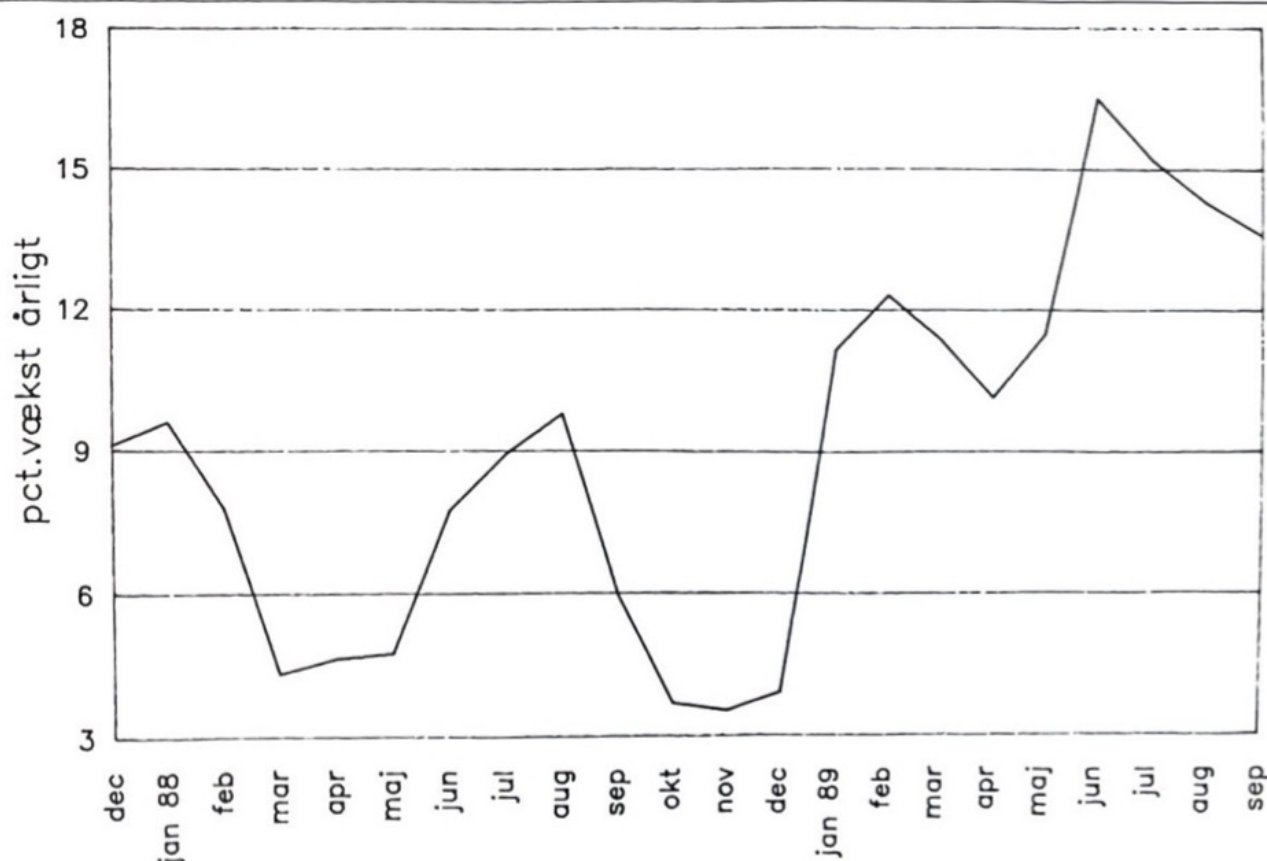
Konjunkturvurdering	Måned	Vækst 1989, %
»De 5 vismænd«	April 1989	3,00
OECD	Juli 89	3,25
HWWA	August 89	3,50
IFO	Juli 89	4,00
Commerzbank	September 89	4,00

Den stærke vækst i Vesttyskland skal først og fremmest ses i forbindelse med stigende byggeri (+ 23 pct. i 1989) og en fremgang i investeringer og eksport. Eftersom væksten i nogen grad er båret frem af eksportfremgangen, er det generelt opfattelsen, at den vesttyske vækst vil afdæmpes i 1990. Imod dette taler dog, at de meget omtalte skattelettelser sker gradvist i løbet af 1990, og det kan give et ekstra skub til privatforbruget.

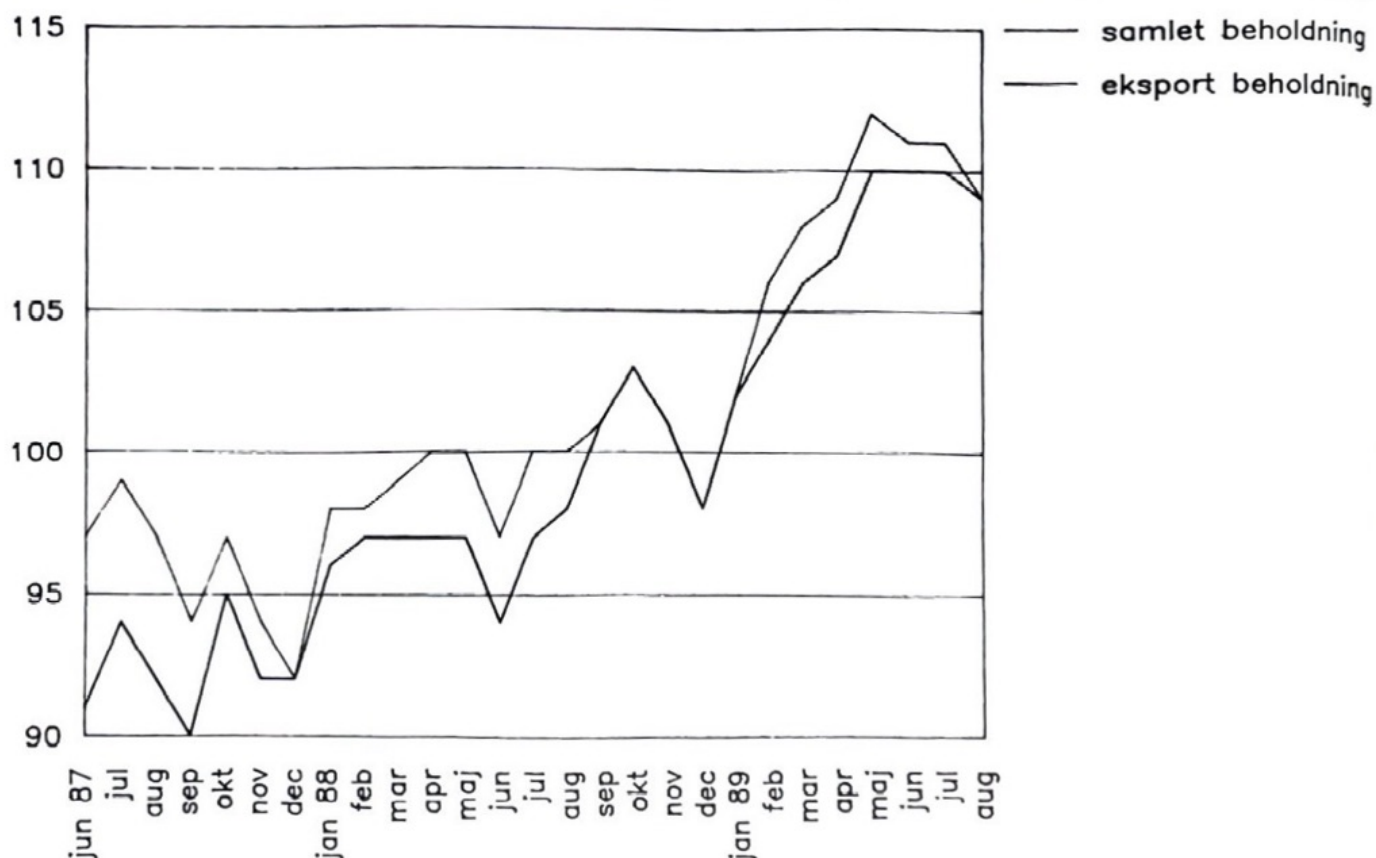
Den danske konjunktursituation

Efter 2 år med meget ringe økonomisk vækst synes en vis fremgang at være indtruffet. Den stærke vækst på det tyske marked har hjulpet den danske eksport betydeligt. Således er eksporten af industrivarer i årets første 3 kvartaler steget med hele 13,7 pct. i forhold til året før. Som det fremgår af figur 1, har udviklingen været accelererende året igennem.

Figur 1. Eksport af industrivarer (3 mdrs glidende snit)



Figur 2. Ordrebeholdning for industri (indeks 1985 = 100)



Af figur 2 fremgår, at industriudviklingen i 1989 tilsyneladende er meget stærk. Industriens ordrebeholdning er steget jævnt siden årsskiftet, og den stærke stigning i ordrebeholdningen tyder på, at fremgangen vil være af varig karakter.

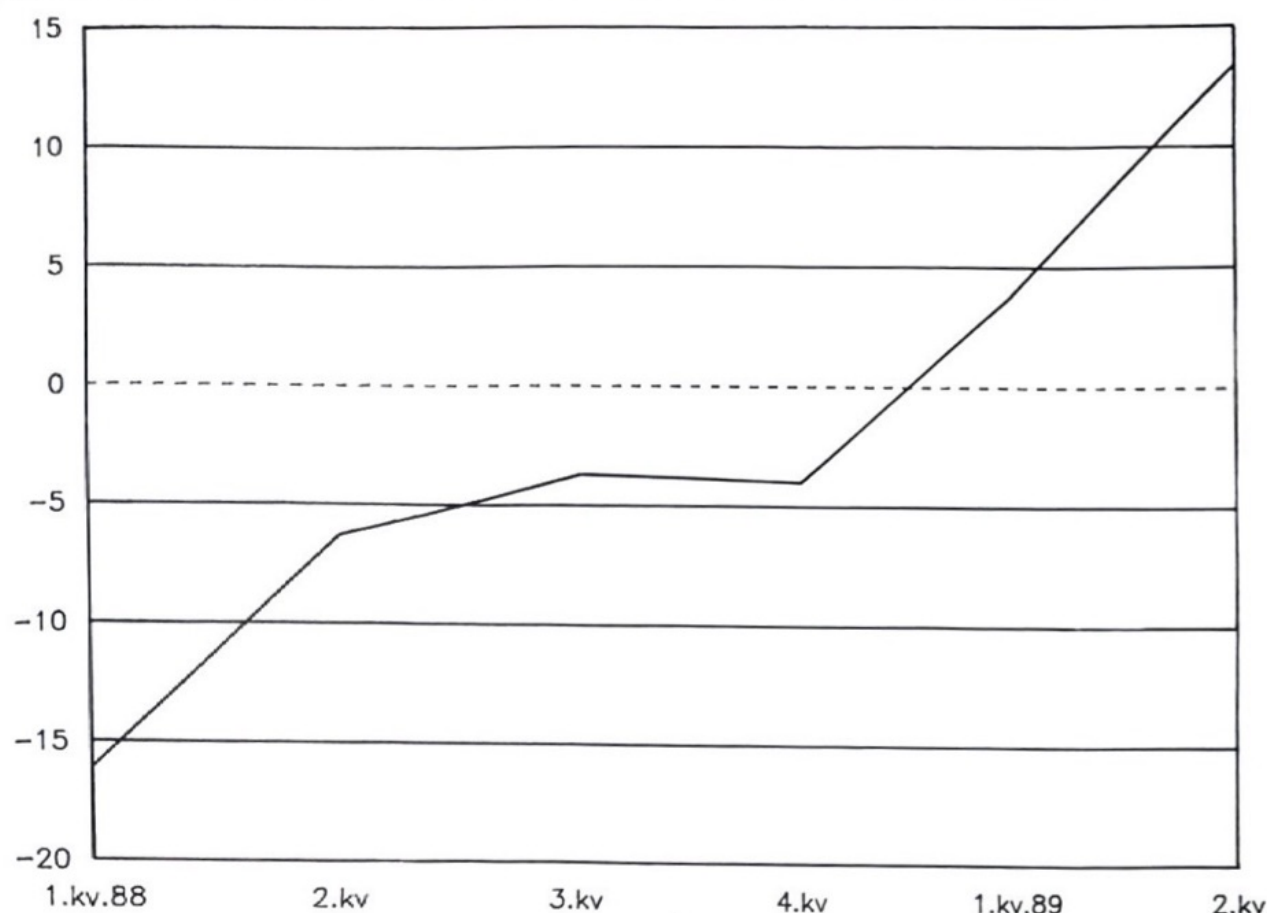
Eksportfremgangen i dansk industri har tilsyneladende trukket investeringerne med op efter 2 års tilbagegang. Danmarks Statistiks tal for 2. kvartal 1989 viser, at investeringerne i maskiner, inventar og transportmidler ligger mere end 10 pct. over investeringerne i samme kvartal sidste år. Denne vending i investeringerne fremgår meget tydeligt af figur 3, hvor det bemærkes, at væksten i investeringerne er ændret fra et niveau på -15 pct. i 1988 til det nuværende niveau på + 10 pct.

Økonomiministeriets vurdering oktober 1989

Primo oktober har økonomiministeriet offentliggjort den halvårslige vurdering (DØS 1989) af den økonomiske situation. Lidt overraskende forventes en realøkonomisk vækst i de kommende år på 1,5 - 2 pct. Af væsentlige forudsætninger for denne vurdering skal nævnes, at lønudviklingen i Danmark forventes at ligge 1,5 pct. under udlandets i de kommende 2 år, og at den seneste svækkelse af den effektive kronekurs ikke ændres. Dette trækker eksport og investeringer op i en sådan grad, at realvæksten når de 2 pct. p.a.

I tabel 2 er de centrale forudsætninger og forudsigelser angivet. For så vidt angår udviklingen i 1989 er der - jævnfør de omtalte konjunktur- og kvartalstal - næppe tvivl om, at fremgangen i eksporten og investeringerne

Figur 3. *Investeringer i maskiner, inventar og transportmidler (år til år vækst i pct.)*



er til stede. For 1990 er der selvfølgelig en vis usikkerhed i relation til specielt forudsætningerne om lønudviklingen og eksportmarkedsvæksten.

Tabel 2. *Nøgletal i pct.*

	1989	1990
Lønudvikling	3,0	2,25
Lønkurrenceevne	4,8	1,5
Eksportmarkeds vækst	6,75	6,25
Industrieksport	7,75	7,25
Faste bruttoinvesteringer	4,75	3,00
BNP vækst	2,0	1,50
Bet.bal.underskud i mia.	-13,5	-10,5

Kilde: Økonomiministeriet DØS rapport okt. 1989

Det bemærkes, at betalingsbalancen kun forbedres svagt i disse år, og det til trods for en meget stærk eksportfremgang og meget gunstig konjunktursituation. Konkurrenceevneforbedringen fra 1988 - 89 er kun med til at udligne forværringen fra de foregående år,

og ligevægt på betalingsbalancen er derfor en målsætning, der ikke nås de næste par år.

Når dansk eksport i disse år går frem, skyldes det den generelle efterspørgselsstigning på vore nære markeder. De markedsandele, dansk industri skal tilkæmpe sig, for at der kan opnås ligevægt på betalingsbalancen, har vi stadig ikke fået.

På den baggrund må det konstateres, at behovet for en langsigtet økonomisk plan med bred politisk opbakning er uændret stort.

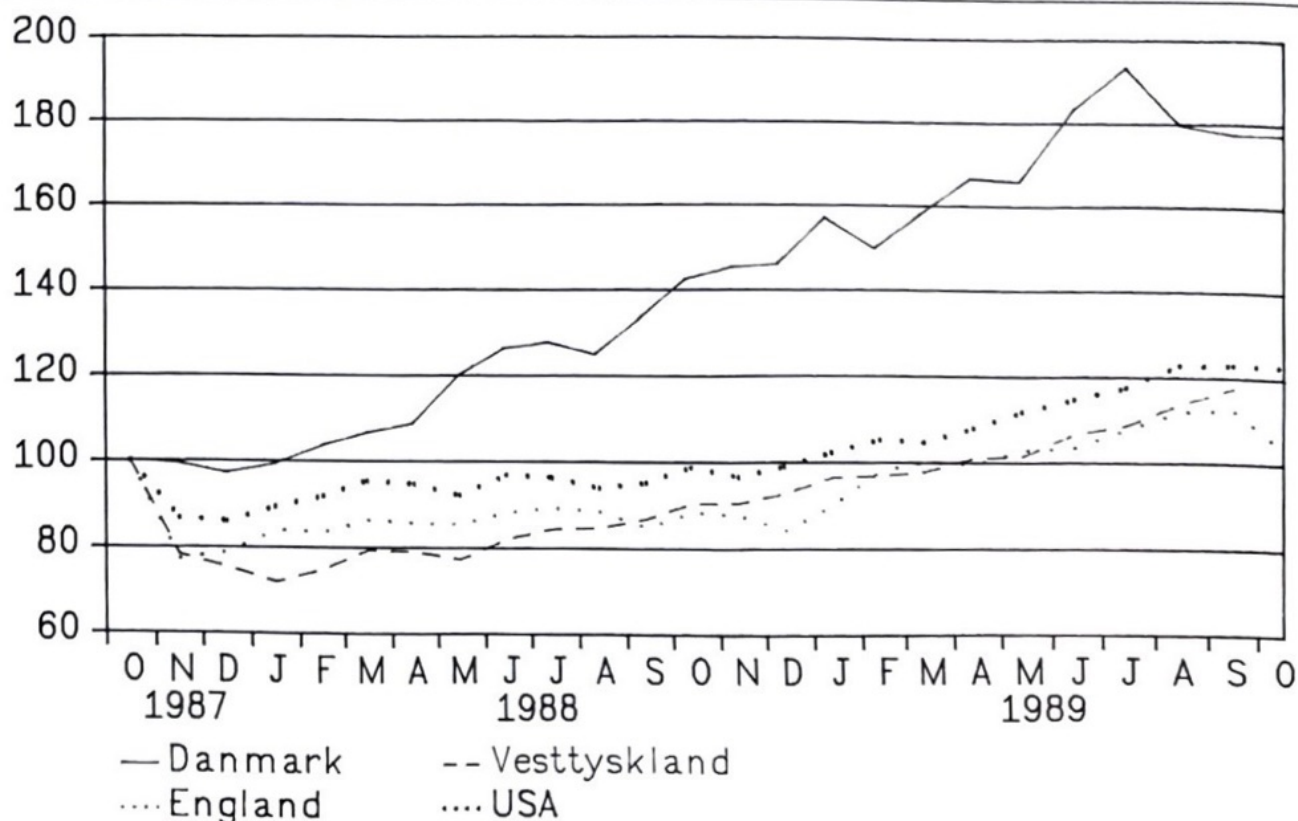
Nyt »oktobercrash«

Til trods for denne relativt stabile og kontrollerede udvikling i de store industrilande oplevede vi i oktober måned et markant kursfald på de internationale børser. Situationen blev hurtigt stabiliseret, men spørgsmålet er

fortsat, om der venter nye kursskred forude? Der henvises jævnligt til, at de fleste aktiebørser verden over har noteret urealistisk høje kurser – de fleste steder på et niveau højere end det, man oplevede i oktober 1987.

Som det fremgår af figur 4, er det amerikanske kursniveau primo november 1989 på højde med niveauet i 1987, og noget tilsvarende gælder for de øvrige industrilande, mens de danske aktiekurser er langt over niveauet fra 1987.

Figur 4. Kursindeks for industriaktier (indeks august 1988 = 100)



Ikke desto mindre må det konstateres, at den realøkonomiske udvikling i USA i perioden 1987 – 89 har gjort, at det kursniveau, som i 1987 var urealistisk højt, nu må siges at være velbegrundet, hvis der ses bort fra Danmark.

Indtjeningen – eller profitterne – er steget markant i USA, Vesttyskland samt England, og de fleste selskaber handles nu til aktiekurser, der svarer til 13 gange indtjeningen i selskaberne. Forudsat at denne indtjening kommer aktionærene til gode i form af fremtidigt udbytte, giver det et afkast på 7,7 pct. Sammenholdes dette afkast med den lange obligationsrente i Vesttyskland på 7,0 pct. eller i USA på 8,1 pct., må der siges at være god

balance. Forskellen på det nævnte aktieafkast og obligationsrenten kaldes »yield gap«.

Som det fremgår af tabel 3, er det såkaldte yield gap indsnævret betydeligt siden 1987. Ændringen er mest markant i USA. For 2 år siden gav de amerikanske aktier et afkast på knap 5 pct. mindre end de lange amerikanske obligationer. Kun i en situation med meget positive forventninger til den fremtidige indtjening i virksomhederne kan dette være udtryk for balance på de finansielle markeder.

Som følge af en betydelig indtjeningsfremgang i USA og et fald i den lange rente på næ-

sten 1 pct. er dette »yield gap« indsnævret til et niveau på under 1 pct.

Tabel 3

	USA	Eng- land	Vest- tyskland	Dan- mark
P/E forhold				
okt. 1987	22,3	18,8	16,2	11,7
okt. 1989	13,7	12,9	13,2	16,6
Obl. rente i pct.				
okt. 1987	8,9	9,7	6,0	12,6
okt. 1989	8,1	10,0	7,0	10,5
»Yield Gap« i pct.				
okt. 1987	-5,5	-4,9	-0,6	-4,9
okt. 1989	-0,7	-1,8	+ 0,6	-4,5

En tilsvarende udvikling har fundet sted i England, mens den danske udvikling har været noget afvigende fra den internationale. I Danmark er aktiekurserne inden for de seneste 2 år steget væsentligt mere end indtjeningen i virksomhederne, og på den baggrund er det såkaldte yield gap ikke indsnævret. Om man af den grund kan konkludere, at de finansielle markeder i Danmark er i uligevægt er tvivlsomt. En forklaring på det høje aktiekursniveau kan være, at der hersker en betydelig tiltro til, at de danske virksomheder i 1990'erne vil opleve en stor indtjeningsfremgang. Endvidere medfører realrenteafgiften, at de danske aktier er relativt fordelagtige set i relation til en efter-realrenteafgift betragtning.

Som det også er omtalt i denne artikel, er der med udgangspunkt i de seneste konjunktural grundlag for en vis optimisme på det helt korte sigt. Den meget stærke tiltro til fremtiden, som tilsyneladende er foruddiskonteret i de danske aktiekurser, er det lidt sværere at finde en begrundelse for.

Anmeldelser

Jørgen Albæk Jensen:

»Parlamentarismens statsretlige betydning«.

Jurist- og Økonomforbundets forlag, 1989 (Licentiaatafhandling).

1. Det parlamentariske princip er i Danmark udtrykt i grundlovens §15: En regering skal gå af eller udskrive nyvalg, hvis Folketinget erklærer den sin mistillid. Som grundlovsregel har bestemmelsen utvivlsomt retslig betydning. Den udgør den sikre retlige kerne i vores begreb om parlamentarisme.

Lige så utvivlsomt er det, at de både før og efter grundlovsreglen fra 1953, og også udenfor dennes område – regeringens pligtmæssige afgang – har dannet sig politiske sædvaner som efter almindelig opfattelse hører med til parlamentarismen, forstået som betegnelse for politiske styreformer, hvor et folkevalgt parlament har den afgørende indflydelse på regeringens sammensætning og politik, i modsætning til systemer hvor regeringen har et selvstændigt politisk mandat.

At det i Danmark er Folketinget som har det politiske herredømme, kan uden videre konstateres, bl.a. i forbindelse med regeringsdannelsen, hvor mandatfordelingen i Folketinget er afgørende, og i forbindelse med alle væsentlige politiske beslutninger, hvor regeringen regelmæssigt bøjer sig for Folketingets opfattelse. Det er kommet klart frem i de senere år, hvor der jævnligt i Folketinget har vist sig et flertal mod regeringen.

Jørgen Albæk Jensen har på den baggrund sat sig for at undersøge, hvad der ud over grundlovens ord gælder som ret, til forskel fra politisk sædvaner i forholdet mellem regering og Folketing. Det drejer sig altså om at udsønde det, som sker som følge af retlig forbundethed, fra det som alligevel sker, men af andre grunde.

Opgaven er vigtig. Dens betydning kan ikke afvises med henvisning til, at vi befinder os i et lag,

hvor det savner praktisk mening at tale om retlige frem for politiske pligter, når forskellen alene består i, at de retlige pligter i modsætning til de politiske kan håndhæves af Rigsretten (som ikke har været i brug siden 1910 og som i øvrigt for en del er politisk sammensat). Det spiller faktisk en rolle for pligtens efterlevelse, om den bliver opfattet på den ene eller den anden måde, og det er en kendsgerning, at politikerne bruger retlige argumenter til at sætte eftertryk på de politiske. Retsbegrebet bruges og misbruges til at legitimere politiske standpunkter.

2. Undersøgelsen falder i to afsnit: Det første handler om pligter i relation til regeringens sammensætning. Hovedvægten er lagt på spørgsmålet om, hvorvidt regeringen er retligt forpligtet til at gå af eller udskrive valg, når et folketingsflertal stemmer imod den uden direkte at kræve dens afgang.

Det andet hovedafsnit handler mest om den retlige betydning af folketingsbeslutninger, d.v.s. Folketingets beslutninger i anden form end lov. Hertil kommer afsnit om Markedsudvalgets statsretlige stilling og om forpligtelsen til at stadfæste lovforslag.

De fremhævede emner modsvarer en udvikling i politisk praksis og, navnlig for så vidt angår folketingsbeslutninger, en udvikling i den statsretlige teori, som nok har skabt en del uklarhed med hensyn til, hvor den gælder som ret.

Undersøgelsen omfatter den foreliggende juridiske litteratur om emnerne, naturligvis især de samlede statsretlige fremstillinger, som der herhjemme er tradition for, at nye professorer skal udgive for at bemægtige sig faget. Dertil lægges en gennemgang af politisk praksis som den er kommet til udtryk ved afstemninger og andre tilkendegivelser i Folketingssalen.

Det er en både meget nyttig og meget kyndig fremstilling af gældende statsforfatningsret, der er kommet ud af det. Konklusionerne er ikke særlig overraskende og indeholder ikke meget nyt set i forhold hidtidig, gængs juridiske opfattelse. Det er kun små sproglige nuancer som skiller fra Poul

Andersen's, Alf Ross', Max Sørensen's og senest Peter Germer's fremstillinger. Kun Henrik Zahles opfattelse bliver generelt sat til vægs (mere herom senere). Men konstateringen af intet nyt kan jo også være værdifuld, navnlig når den som her bygger på grundige undersøgelser og forholder sig til en praksis, der tilsyneladende tegner noget nyt.

3. Når jeg alligevel vil anføre nogle kritiske bemærkninger hænger det sammen med Jørgen Albæk Jensens valg af metode. Valget går ud på at anvende sædvanlig juridisk metode, således som denne med små variationer er blevet tillempet statsrettens særlige emneområde. For så vidt vender bemærkningerne sig ikke specielt mod denne bog, men generelt mod anvendelse af traditionel juridisk metode på dette område.

Statsretten omhandler den ret som gælder i forholdet mellem de øverste statsorganer, bl.a. forholdet mellem regering og Folketing. Grundlovens ord herom er sparsomme, der er få skrevne regler ud over grundloven, og der er næsten ingen retspraksis. Man er henvist til at benytte andre retskilder, hvor der overhovedet skal tales om ret udover grundlovens ord. Det skal der efter min opfattelse. Jørgen Albæk Jensen må mene det samme. Ellers ville den opgave, han har stillet sig, være meningsløs.

Bogens centrale retskilde er da »retssædvanen«. Den traditionelle opfattelse af, hvad der skal til for at danne sædvanen er, at der skal foreligge en handle måde, som har været fulgt almindeligt, stadigt og længe og den skal være fulgt som udslag af en retsoverbevisning. Jørgen Albæk Jensen tilslutter sig denne definition. Undersøgelsens udgangspunkt indebærer, at de første objektive betingelser er opfyldt (regeringen underkaster sig sædvanligt Folketingets herredømme). Afgørende for, om sædvanen udtrykker en retsnorm, er således det sidste, psykologiske kriterium, *retsoverbevisningen*.

Også bortset fra den logiske cirkularitet – at noget for at blive til ret, skal være erkendt som ret – er det en noget problematisk retskilde. I mangel af bedre kendetegn nødes man til at lægge vægt på, hvad de politiske siger om, hvorledes de opfatter

tingene. Bogen gør flittigt brug af citater fra Folketingets talerstol. Jeg har ikke grundlag for at anfægte det foretagne udvalg, men skal til støtte for min generelle skepsis blot anføre, at politikerudtalelserne falder under behandlingen af en bestemt sag, hvor partierne har forskellig opfattelse af, hvordan den sag skal løses. Det retlige spørgsmål opstår som en krusning på sagen. Det er umuligt at undgå, at den politiske opfattelse smitter af på opfattelsen af, hvad der er ret. Det er åbenbart, at partiernes mening om, hvad der ligger i det parlamentariske princip, afhænger af, om partiet er i regering eller opposition.

Politikernes retsoverbevisning kommer ikke ud af den blå luft. Den skabes af politisk opfattelse og – lige så vigtigt – af, hvad juristerne siger er gælden ret. Det giver plads for en anden slags cirkelslutning i statsretten.

For nogle år siden gennemførte nogle jurastuderende en spørgeskemaundersøgelse, hvor folketingsmedlemmer skulle svare på, om de anså folketingsbeslutninger for at være retligt bindende for regeringen. De fleste svarede nej. Kort tid forinden var Folketinget blevet belært af statsministeren om, af beslutningerne alene indebar en politisk forpligtelse. Statsministeren henviste korrekt til, at dette var den overvejende opfattelse i den statsretlige litteratur. Jeg har hørt, og tror det gerne, at den almindelige opfattelse blandt Folketingets medlemmer indtil da var, at folketingsbeslutninger var retligt forpligtende.

Det er næsten ikke til at komme ud af stedet, når det traditionelle sædvanerets begreb anvendes. Ikke underligt at denne bog ikke gør det.

4. Det er for så vidt heller ikke overraskende, at hovedangrebepunktet for fremstillingen af gældende ret, især afsnittet om folketingsbeslutninger, er Henrik Zahles behandling af spørgsmålet i hans (foreløbige) nye udgave af statsforfatningsretten. Zahle tager afstand fra at bruge det sædvanlige sædvaneretsbegreb og når til resultater, der afviger betydeligt fra, hvad stort set alle andre, der har behandlet spørgsmålet, hidtil har anset for at være gældende. Det har som nævnt skabt nogen forvirring bl.a. hos de studerende, der har Zahles bog som eksamenspensum. Jeg har ople-

vet det som censor ved Københavns Universitet.

Zahles opfattelse er provokerende. Den ægger til modsigelse, i hvert fald diskussion, også fordi synspunkterne fremlægges mere som anskuelser end som standpunkter med hensyn til, hvad der er gældende ret.

Det sidste tror jeg udgør den afgørende forskel. Den foreliggende bog bygger ligesom det meste statsretlige litteratur på forestillingen om, at teorien skal give besked om, hvad der er gældende ret. Opgaven forudsætter, at der på statsrettens område ligesom på andre retsområder findes en absolut sandhed, kaldet »gældende ret«. Den kan godt nok være svær at finde frem til en gang imellem, og udtalelserne må derfor ikklædes passende sproglige forbehold af typen »må formentlig antages« o.s.v. Men en gældende ret er der principielt altid.

Når kilderne er så usikre, som de altid vil være på dette område af statsretten, kan man med rimelighed spørge, om vi ikke er bedst tjent med fremstillinger som frigør sig fra forestillingen om en bestemt gældende ret og i stedet vover sig ud i friere analyser og vurderinger af de bærende retlige og politiske hensyn i vores forfatning. Hvis en faktisk norm er i overensstemmelse hermed, er der gode grunde til at tillægge den retlig betydning. Og modsat. Højere mål behøver den statsretlige teori ikke at sætte sig. Grundloven bliver sjældent ændret. Hvis vi fastholder det traditionelle gældesbegreb og tilsvarende sædvaneretsbegreb går al retsudvikling i de mellemliggende perioder simpelthen i stå.

Lars Busck, kontorchef, cand.jur.

**Erik Ib Schmidt, Eszter Körmendi,
Gunnar Viby Mogensen og Jon
Vibe-Petersen: 24 timer i døgnnet.
Tidsanvendelse og forbrugsmønstre
siden 1960'erne.**

240 sider, 168,00 kr.

Denne bog udgør den første publikation fra det store, af Rockwool-fonden finansierede, forskningsprojekt om sammenhængen mellem tidsanvendelse og forbrug. Udover en indledning og sammenfatning indeholder bogen et bidrag fra hver af de 4 forfattere. Eszter Körmendi skriver om »Tidsanvendelse gennem et kvart århundrede«, Gunnar Viby-Mogensen om »Tidsanvendelse i Danmark på sort arbejde«, Jon Vibe-Petersen skriver om »Skattetryk og samspilstryk« og Erik Ib Schmidt om »Ændringer i forbrugsmønstre og erhvervsstruktur«. Disse 4 bidrag udgør hver for sig solid og læseværdig samfundsforskning – det friskeste og mest problematiserende produceret af projektets nestor, Erik Ib Schmidt. Imidlertid kan sammenhængen mellem de 4 bidrag være svær at få øje på, og de kan nærmest siges at repræsentere punktnedslag i forhold til problemstillingen. Bogen har således, som så mange første publikationer fra større forskningsprojekter, antologiens karakter. Der forsøges f.eks. ikke konkluderet noget om projektets overordnede problemstilling. Sådanne konklusioner loves vi imidlertid i projektets næste og afsluttende rapport.

Bogens/projektets umiddelbart største fortjenste er nok det grundforskningsprægede arbejde med tidsanvendelseskategorierne. Der sondres således for det første mellem tid anvendt til aktiviteter, man principielt kan lade andre udføre for sig og tid anvendt til aktiviteter af strengt personlig karakter. Den første kategori indbefatter således alt nødvendigt arbejde, og der sondres her mellem betalt og beskattet arbejde (alm. lønarbejde), betalt og ubeskattet arbejde (sort arbejde), ubetalt og ubeskattet arbejde (husholdningsarbejde, gørdet-selv aktiviteter) og ubetalt, men beskattet arbejde (håndværkers selvbyggeri, avl til egen husholdning m.m.). Den anden kategori indbefatter hvad projektet kalder »nødvendig forbrugstid«, d.v.s. tid anvendt til dækning af primære biologiske

ske behov såsom at sove, spise, drikke, elske m.v. samt »fri forbrugstid« eller fritid. Endelig udskilles tid anvendt til uddannelse som en særlig kategori. Dette kategoriseringsarbejde producerer altså 7 veldefinerede tidsanvendelseskategorier, der, som bogen anfører, har større præcision end gængse udtryk som »det formelle og det uformelle arbejde« eller »det produktive og det reproduktive arbejde«, og som med fordel synes at kunne anvendes i især økonomisk orienterede analyser af den type, som projektet lægger op til, men som også synes at have anvendelsesmuligheder i mere sociologisk/politologisk orienteret forskning.

Herudover bidrager bogen effektivt til en punktering af to myter, som i stigende grad har været under angreb de sidste par år, men som stadig i vidt omfang florerer i den folkelige bevidsthed; nemlig myten om »fritidssamfundet«, som med den nedsatte arbejdstid venter lige om hjørnet, og myten om, at vi har bevæget os ind i »servicesamfundet«, hvor produktion og forbrug af forskellige former for »service« for længst har overhalet den industrielle produktion både m.h.t. til beskæftigelse og værditilvækst.

I Eszter Körmendis bidrag, hvis analyser hviler på en viderebearbejdning af Socialforskningsinstituttets tidsanvendelsesundersøgelser fra 1964, 1975 og 1987, vises det således, at den påståede øgede fritid *udelukkende* kommer til syne som en omfordeling af arbejds- og fritid mellem generationer. Hvor de 16-26 årige og de 63-74 årige i 1964 tilsammen udførte godt 1/3 af det betalte arbejde er denne andel i 1987 faldet til 1/5. Omvendt har så »kernegruppen« af erhvervsaktive (de 27-62 årige) forøget deres totale arbejdsbyrde. Deres samlede arbejdstid til det betalte og ubetalte arbejde er blevet længere, og de har *mindre fritid* i 1987 end de havde i 1964. Dette skyldes naturligvis især kvindernes øgede tidsforbrug til erhvervsarbejde, men også mændenes øgede varetagelse af det ubetalte arbejde (husarbejdet) + en ret kraftig øget transporttid. Disse tre forhold tilsammen har således mere end opvejet effekten af den nedsatte arbejdstid for arbejdsmarkedets »kernegruppe«. Analysen viser endvidere at reduktionen af fritiden især har ramt børnefamilierne; således har småbørnsfædre og skolebørnsmødre over en times mindre fritid *om dagen* end de havde i 1964.

For de 27-50 årige på arbejdsmarkedet er det således ikke den gyldne profeti om »fritidssamfundet«, hvor et at tilværelsens væsentligste problemer er hvilken af hybridnettets eller parabolantennens utallige muligheder, man skal vælge imellem, som synes at være ved at gå i opfyldelse, men snarere de mere pessimistiske profetier om det fortravlede og forjagede velfærdsmenneske, hvis problem er overhovedet at få presset erhvervsarbejde, husarbejde og familie og venner ind i døgnet 24 knappe timer.

I Erik Ib Schmidts bidrag vises for det første, at kategoriseringen i varer og tjenester ser helt forskellig ud alt efter om man ser på beskæftigelse, produktionsværdi eller husholdningernes udgifter til forbrug. For det andet vises, at den store værditilvækst i »serviceerhvervs« såsom handel, varetransport, kommunikation, forretningsservice og erhvervsforsikring m.v., som vejer godt til indenfor servicegruppen ved opgørelsen af bruttofaktorindkomsten, er forsvundet ud af servicebilledet i relation til forbrugerne. Virksomhederne sælger m.a.o. først og fremmest disse serviceydelser til hinanden, og når beskæftigelsen i den såkaldte servicesektor er steget stærkt over en årrække skyldes det især stigende arbejdsdeling i produktionen, hvor flere og flere serviceydelser skilles ud og ekspanderer som selvstændige brancher. Faldet i den industrielle beskæftigelse er således ikke nogen indikator for »industriens« aftagende økonomiske og samfundsmæssige betydning, eller for at industrialiseringen er et tilbagelagt stadie. Det må tværtimod formodes, at det samlede antal personer, som direkte eller indirekte er beskæftiget med fremstillingen af danske »industrivarer« fortsat vokser. I hvilket omfang dette er tilfældet kan imidlertid ikke udledes af den eksisterende statistik.

I samme retning peger husholdningernes forbrug. Udgifterne til tjenesteydelser som hushjælp, frisør og vask er faldet, hvorimod købet af varer, særligt langvarige forbrugsgoder som bolig, bil og husholdningsmaskineri, er vokset. Forbruget synes således i stigende grad at være baseret på en voksende bestand af materielle goder; en udvikling som ikke peger mod f.eks. Bell's »Post-industrial Society«, men snarere ligger i forlængelse af vore traditionelle materialistiske kultur. Et kor-

rektiv hertil udgøres dog af den øgede beskatning af husholdningerne, som jo i vidt omfang er anvendt til serviceydelser som pasning af børn, ældre, syge, til uddannelse m.v.

Der er imidlertid også ting i bogen/projektet som forekommer mig kritisable. I småtingsafdelingen kan man således nævne, at det åbenbart synes magtpåliggende for Eszter Körmendi at forsøge at vise, at de nye generationer af mænd *ikke* er mere tilbøjelige til at udføre ubetalt (hus-) arbejde end de tidligere. Til den ende har hun fået statistiker Niels Kousgaard til at lave en variantanalyse med det formål, at vurdere, hvorledes den hyppighed hvormed en bestemt aktivitet udføres (her det ubetalte husarbejde), afhænger af faktorerne: undersøgelsesår, alder, generation og køn. Resultatet af analysen er, at der er en uafhængig års- og alderseffekt, men ingen generationseffekt. Dette resultat er i stærk modstrid med resultater, jeg selv har fremlagt i 1988 (*). I denne rapport, som er baseret på spørgeskemadata fra 1985, blev der spurgt om arbejdsdeling i hjemmet med hensyn til forskellige gøremål, og resultatet her var meget entydigt, at *jo yngre mændene er, desto mere lige er arbejdsdelingen i hjemmet*. Og dette var vel og mærke en konklusion, man kunne drage, ikke kun på grundlag af mændenes egne udsagn, men også på grundlag af de jævnaldrende kvinders (mændenes »partnere«). Jeg vil således tillade mig at betvivle gyldigheden af Körmendis udsagn, dog med den reservation, at en mulig forskel i vores resultater kan skyldes, at mit spørgsmål ifølge sagens natur kun er stillet til gifte/samlevende, mens hendes også inkluderer enlige. Jeg mener derfor også, at hun tager fejl, når hun skriver (p.66), at »Mænds stigende deltagelse i det ubetalte arbejde er derimod næppe en konsekvens at et ændret socialiseringsmønster...«. Det mener jeg faktisk lige præcis det er, hvilket sjovt nok også indiceres af hendes egne tal (p.66), af hvilke det fremgår at f.eks. 16-26 årige enlige mænd og kvinder, som bor alene, begge gennemsnitligt bruger ca. 1 1/2 time dagligt på husarbejde. I 1964 var tidsforbruget hertil for mænd i den tilsvarende aldersgruppe kun 17 minutter mod kvindernes 1 1/2 time! Hvis det ikke er et resultat af et ændret socialiseringsmønster, så ved jeg ikke hvad det er; en opfattelse som iøvrigt også kan støttes på resultater fra min ovenfor nævnte spørgeskemaundersøgelse, hvor

der også blev spurgt om holdninger til traditionel kønsarbejdsdeling i familien. Her er de yngre mænds holdning også markant mere »progressiv« end de ældre mænds; en holdning som et pænt stykke af vejen altså også leves ud i praksis.

Et lidt tungere problem eksisterer i forbindelse med selve udgangspunktet for projektet. Projektets udgangspunkt: at der er en sammenhæng mellem vores tidsanvendelse og forbrug; d.v.s at bestemte tidsanvendelser er »gearet« til bestemte typer af forbrug forekommer umiddelbart indlysende og rimelig. Ideen om at kunne prognostisere ud fra en viden om disse sammenhænge, således som det f.eks. fremføres i forordet, er jeg derimod betydelig mere skeptisk overfor. For at kunne gøre dette med blot en rimelig grad af sikkerhed kræves ialtfald typer af viden, som projektet, med sin stærke økonomiske orientering, formodentlig er ude af stand til at frembringe.

Problemet hermed illustreres tydeligt af forskellige af bogens egne resultater. Hvis man f.eks. i 1964 havde vidst, at den tid en gennemsnitsdanske tilbringer i som bolig i 1987 ville være formindsket med ikke mindre end *14 timer om ugen*, hvem ville så have turde prognostisere, at boligerne i 1987 ville være større og bedre udstyret end nogensinde før i Danmarkshistorien? (en både absolut og relativ vækst i boligforbruget). Hvad vi har her er m.a.o. en *omvendt korelation* mellem tidsanvendelse og forbrug. Ser man derimod på sammenhængen mellem tid anvendt til husarbejde og forbruget af husholdningsmaskiner har vi her en *konstant korrelation*. Den tid der idag (1987) gennemsnitligt anvendes til husarbejde er således den samme som i 1964; nemlig ca. 2 1/2 time (den tid kvinderne bruger på husarbejdet er ganske vist faldet, men omvendt er mændenes vokset, og i alt går det altså lige op). Samtidig er der sket en massiv vækst i forbruget af husholdningsmaskiner, hvilket giver den nævnte konstante korrelation.

Det har undret mange, også bogens forfattere, at alle de tidsbesparende maskiner, og også den øgede offentlige indsats i forbindelse med pasning og pleje af børn, syge og ældre ikke har givet sig udtryk i en større frigørelse fra »det huslige slid«. At dette ikke er tilfældet synes således at skulle forklares ved, at den ny teknologi muliggør en højere

standard m.h.t. f.eks. tøjvask, tilberedning af spændende eksotiske retter, flere gæster etc.

Ser man derimod på sammenhængen mellem betalt arbejdstid og persontransport (køb og reparation af bil) finder man her den (forventede) *ligefremme korrelation*. Den øgede arbejdstid for familier; formodentlig især væksten i dobbelt-job familier, har således resulteret i en vækst i husholdningernes udgifter til køb og reparation af biler fra 1966 og frem (omend med store udsving i perioden).

Vi ser m.a.o., at der faktisk kan eksistere alle typer af sammenhænge mellem tidsanvendelse og forbrug, hvilket ikke ligefrem bestyrker en i troen på den prognostiske værdi af en analyse af disse sammenhænge. Disse problemer er projektets deltagere naturligvis klar over, og Erik Ib Schmidt forsøger således at »redde« udgangshypotesen ved at sondre mellem hvad han kalder »genstandsrelaterede« og »personrelaterede« varer og tjenester til forbrug. Det synes således klart, at der er en mere umiddelbar sammenhæng mellem varigheden af den anvendte persontid og de »personrelaterede« goder (som f.eks. mad, medicin, frisør, undervisning m.m.), end mellem tidsanvendelse og de »genstandsrelaterede« goder (f.eks. vaskemaskine, fryser, køkkenudstyr m.m.), som ofte indgår i et substitutionsforhold med anden tidsanvendelse.

Denne »redning« løser imidlertid ikke det fundamentale spørgsmål om, hvorvidt disse sammenhænge i det hele taget meningsfyldt lader sig analysere nærmere v.h.j.a. de økonomiske redskaber projektet benytter sig af. Man savner således overvejelser over værdien af konkurrerende hypoteser om, hvad der bestemmer vores tidsanvendelse og forbrug og sammenhængende herimellem. En plausibel hypotese kunne være, at både tidsanvendelse og forbrug i meget stor udstrækning er styret af vaner, traditioner, normer og forventninger, m.a.o. af den nationale *kultur* og at variationer i tidsanvendelse og forbrug i stor udstrækning er klasse- eller livsformsbestemt. Projektet skriger derfor efter min opfattelse på en sociolog/etnolog, der kunne belyse dissen sammenhænge.

Dette problem; den manglende inddragelse af den

kulturelle dimension, er også akut i Gunnar Viby Mogensens bidrag om sort arbejde. Der opereres her – desværre kun implicit – med to forskellige hypoteser om hvorfor folk arbejder sort. Man kunne kalde disse hypoteser h.h.v. 1) »indkomstkomplementerings-hypoteser« og 2) »skatte-tryks- eller Lafferkurve-hypotesen«. De oplysninger, der fremlægges i bidraget støtter, efter min opfattelse, snarere hypotese 1) end hypotese 2), og det virker på den baggrund mærkværdigt, at forfatteren både i bidraget (p. 111) og i pressemeddelelsen konkluderer, at omfanget af det sorte arbejde nu og i den nærmeste fremtid først og fremmest afhænger af (udviklingen i) skattetrykket. Det synes her som om forfatteren har haft svært ved at frigøre sig fra den politiske modebølge, som vil se skattetrykket som roden til næsten alt ondt her i landet, og derfor, forhåbentlig ubevidst, har tolket sine resultater ind i denne ramme.

De tal, Viby Mogensen lægger frem, viser således en stagnation/svagt *fald* fra 1984 og frem i den andel af voksne danskere, som angiver at have udført sort arbejde indenfor de sidste 12 mdr. Hvor denne andel steg fra 8,3% i 1980 til 13,4% i 1984, var de sammenlignelige tal i 1986 og i 1988 h.h.v. 13,0% og 12,9%. Det samlede skattetryk er mig bekendt steget ganske pænt fra 1984 og frem, men i samme periode har man altså haft et svagt fald i andelen af personer, som angiver at udføre sort arbejde. Ikke præcis den ligefremme proportionalitet, som Lafferkurve-argumenterne foregøgl!

Nu dækker disse tal, som Viby Mogensen viser, ganske vist over ret store forskydninger mellem forskellige befolkningsgrupper, ligesom disse tal ikke siger noget om hvor lang *tid* de personer, som udfører sort arbejde, anvender på denne aktivitet. M.h.t. forskydninger mellem forskellige befolkningsgrupper viser det sig således, at for personer »i arbejde« fortsætter andelen af personer som arbejder sort med at vokse også efter 1984, mens frekvensen falder for personer »ikke i arbejde«. Nærmere betegnet er det især studerende og skoleelever, som i de senere år i særlig grad har mindsket deres engagement på de sorte markeder, mens omvendt faglærte arbejdere har øget deres i forvejen høje frekvens (fra 25% i 1984 til 36% i 1988). M.h.t. den anvendte tid på det sorte arbejde viser tallene, at det gennemsnitlige tidsforbrug for en

person aktiv på de sorte markeder er vokset fra 39 min. pr. dag i 1982 til 59 min. pr. dag i 1988; altså en vækst i daglig arbejdstid på godt og vel 50%. Selvom andelen af personer som udfører sort arbejde, således er faldet svagt siden 1984, er arbejdstiden for de, som udfører sort arbejde altså steget væsentligt, med det resultat, at *det samlede tidsforbrug* anvendt på sort arbejde er vokset. På denne baggrund synes man således stadig, med ovennævnte reservationer, at kunne argumentere for en sammenhæng mellem skattertryk og sort arbejde. Her overfor står imidlertid den kendsgerning, at for visse grupper, især studerende, skoleelever og pensionister er andelen af de, som udfører sort arbejde reduceret betragteligt fra 1984 til 1988. Da disse grupper samtidig er nogle af de eneste, som i denne periode har haft en fremgang i disponibel realindkomst (de studerende først og fremmest ved en mere fast tilknytning til det normale arbejdsmarked) synes man ialtfald for disse grupper at kunne tale om, at »indkomstkomplementeringshypotesen gælder; d.v.s. at indkomsten fra det sorte arbejde først og fremmest supplerer anden indkomst indtil det »nødvendige« eller »ønskelige« forbrugsniveau nås. Kan dette niveau nås med mindre eller helt uden sort arbejde, så gøres det. At dette forhold måske også gælder andre grupper af sort arbejdskraft fremgår af, at 70% af de, som har sort arbejde i 1988-undersøgelsen oplyser, at de uden den sorte indkomstmulighed havde måtte skære ned i de daglige udgifter.

Men i stedet for at diskutere disse to hypoteser overfor hinanden burde man nok snarere lancere en tredje hypotese, nemlig *kultur- eller livsformshypotesen*, som let kunne vise sig at være de to andre overlegen. Det viser sig jo således, at hovedparten af det arbejde ligger indenfor det man kunne kalde de faglærte håndværksfag (tømrer, murer, VVS-arbejde, mekaniker etc.) samt privat rengøring og børnepasning (p.105). Meget af arbejdet indenfor disse »fag« har formodentlig altid været sort arbejde (betalt, men ubeskattet arbejde), og har indgået som en naturlig bestanddel af arbejderklassens tidsanvendelse og indkomstgrundlag. I denne retning peger f.eks. det faktum, at indkomst erhvervet ved sort arbejde ikke anvendes forskelligt fra indkomst erhvervet på anden vis. Også hvis man hæver blikket ud over landets

grænser synes kultur-hypotesen at have noget for sig. I Italien, hvor skattertrykket er væsentligt lavere end det danske, er det således anslået, at op mod 30% af økonomien er »sort«. Mens dette naturligvis tildels har noget at gøre med den særlige italienske erhvervsstruktur, synes det ret oplagt, at en stor del af forklaringen også må søges i den måde det sorte arbejde indgår i forskellige subkulturelle og regionale livsformer på. Undersøgelser af sådanne forhold synes derfor påkrævende, også i dansk sammenhæng.

Bogens sidste bidrag, Jon Vibe-Petersens »Skattertryk og samspiletryk« er velskrevet og skarpt, og gjorde mig klogere på både hvordan beskatningen i almindelig er skruet sammen, og på hvordan det kan gå til, at individer og familier kan blive udsat for et samspils (skatte)tryk på over 100%. Bidraget forekommer imidlertid temmelig malplaceret i denne sammenhæng. Det, at det overhovedet er taget med, synes således kun at kunne forklares ved, at man fra projektets side må være temmelig overbevist om, at særligt beskatningens sammensætning og størrelse spiller en afgørende rolle for befolkningens tidanvendelse og forbrug. Dette synspunkt er jeg, som det skulle være fremgået ovenfor, temmelig skeptisk overfor. For mig at se kunne man med samme ret havde medtaget bidrag om f.eks. trepartsforhandlinger eller bytteforhold på verdensmarkedet; forhold der også er af overordentlig stor betydning for udviklingen i den disponible realindkomst, som vel trods alt er den væsentligste determinant for folks forbrug.

Jens Hoff, Seniorstipendiat, Institut for Samfundsfag og Forvaltning, Københavns Universitet.

(*) Jens Hoff: Arbejdstid, fritid og familie. Rapport nr. 7 fra projekt: Klassestruktur, klassebevidsthed og sociale modsætningsforhold. København 1988.

Thorkild Kristensen: Erindringer.

Odense Universitetsforlag. 1989. 108 s.

Poul Nyboe Andersen; Det umuliges kunst. Erindringer fra dansk politik 1968-77.

Odense Universitetsforlag 1989. 248 s.

Erindringer fra mennesker, der har markeret sig i mere omfattende samfundsspørgsmål, er blevet mere udbredte også her i landet inden for de sidste årtier. Det er absolut positivt, men det skyldes næppe udelukkende større skrivelyst. Der er blandt professionelle historikere og andre analytikere, der beskæftiger sig med samfundsudviklingen, en stigende interesse for sådanne erindringer, som også giver sig udslag i forskellige former for initiativer for at fremkalde dem.

Det gælder også de to foreliggende erindringsbøger fra Thorkild Kristensen og Poul Nyboe Andersen. Den sidste er endog udgivet som led i projektet »Dansk politik under forandring 1945-83«, der er iværksat af Statens humanistiske forskningsråd, og hvor tidligere er blevet udsendt Tage Kaarsteds bog om regeringsdannelsen i 1975. De to bøger er meget forskellige i både stil og omfang, men de er begge skrevet af personer, som i hvert fald har været optaget af udviklingen i det danske samfund og hver på sin måde – og i mange forskellige egenskaber – har søgt at påvirke den. Der er flere lighedspunkter mellem dem. De er begge udgået fra landbomiljøer, partipolitisk har de været nært forbundne med Venstre i længere eller kortere perioder og begge har været ministre i regeringer som medlemmer af dette parti. De er begge faguddannede økonomer og har beklædt professorater inden for dette fag. Men det vigtigste lighedspunkt mellem dem er nok, at de begge – både som økonomer og i hele deres samfundsyn – er dybt rodfæstede i den liberale tradition.

Men der er naturligvis også store forskelle, som tydeligt fremtræder i deres erindringer. Thorkild Kristensens bog er knap og strengt opdelt i klare tidsperioder. Han fortæller nøjternt og sagligt om sine mange aktiviteter i forbindelse med

overvejelserne om Danmarks situation både under og efter besættelsen. »Jeg fik herved et ret indgående kendskab til de vigtigste af de økonomiske problemer, der skulle behandles i dansk politik i de første efterkrigsår.« Efter flere opfordringer opstillede Thorkild Kristensen for Venstre ved valget i oktober 1945. Straks efter blev han finansminister i Knud Kristensens regering.

Thorkild Kristensens beretning om de følgende år som aktiv partipolitiker i Venstre – herunder også en ny periode som finansminister – er umiddelbart stilfærdig og afbalanceret både i omtalen af egne partifæller og politikere fra andre partier. Men den er samtidig præget af en fastholden ved egne synspunkter og handlinger i de brydninger, som foregik i dansk politik i disse år – også inden for Venstre. Erindringerne bringer på disse områder ikke egentligt nye oplysninger, men et godt indtryk af den uforstyrrelige stædighed – men slet ikke hårdnakkethed –, hvormed Thorkild Kristensen forsvarede og opretholdt de synspunkter og vurderinger, som han nu syntes var de rette i de konkrete situationer. Han er ofte blevet karakteriseret som for usmidig eller stiv til at gå ind i det ofte spegede politiske spil i og mellem politiske partier. Det bekræfter erindringerne i hvert fald ikke, men de understreger, at for Thorkild Kristensen var deltagelse i dansk parlamentarisk politik kun meningsfyldt, hvis han fandt, at hans synspunkter havde rimelig udsigt til i det mindste at udgøre dele af forudsætningerne for den økonomisk-politiske praksis i landet.

Årene som generalsekretær for OECD førte Thorkild Kristensen ind i et internationalt miljø, som passede ham godt. Her var der gode muligheder for at trække både på hans faglige kunnen, hans organisatoriske evner og hans forståelse for problemernes mangesidighed. Efter hjemkomsten til Danmark i 1969 var han aktiv inden for to forskningsområder, som begge havde hans store interesse: udviklingsforskning og fremtidsforskning, og han fortsatte både egen forskning og som forskningsorganisator i mange år efter.

Selvom Thorkild Kristensen efter 1960 ikke genindtrådte i dansk parlamentarisk politik, var han en årvågen iagttager og nu og da kommentator. Han omtaler i erindringerne de opfordringer til at

genindtræde i dansk politik, som han modtog fra 1971 og særlig kraftigt efter 1973 – og det som regeringschef for en bred regering. Forslagene, der til en vis grad strider mod dansk parlamentarisk skik, vidner om den position, Thorkild Kristensen havde skabt sig i dansk samfundsdebat, men er samtidig udtryk for oplevelser af en meget kaotisk økonomisk-politisk tilstand, som nødvendiggjorde ikke helt almindelige fremgangsmåder. Thorkild Kristensen refererer kort og tørt både avisskriverier og mere personlige henvendelser, og tanken forekommer ham i hvert fald ikke helt udelukket. Men naturligvis afhængig af de konkrete vilkår. Meget tyder på, at den kortvarige S-V-regering sidst i 70'erne for Thorkild Kristensen var noget nær den ideelle konstellation.

Thorkild Kristensen afslutter sine korte erindringer med et signalement af de nuværende samfundsproblemer både globalt og i Danmark. Her fremtræder han som den skarpe analytiker med et stærkt engagement i liberale – men bestemt ikke konservative – ideer og tænkemåder. Han formår på en sjælden enkel og klar måde at anskueliggøre sine synspunkter på selv meget udviklede problemer. I al deres knaphed er Thorkild Kristensens erindringer et værdifuldt vidnesbyrd.

Poul Nyboe Andersens erindringer er, selvom de omfatter en kortere årrække, langt fyldigere end Thorkild Kristensens. Dels har han haft ret fyldige dagbogsnotater, der ofte har karakter af meget spontane og øjebliksprægede kommentarer, at støtte sig til. Dels er han som fortæller mere udførlig, ligesom han ikke går af vejen hverken for personskarakteristikker eller en god anekdote. Poul Nyboe Andersens vej til parlamentarisk politisk deltagelse gik direkte til posten som økonomi- og handelsminister i 1968, før han var medlem af Folketinget. Men hans interesse for organisatorisk og politisk arbejde havde allerede langt tidligere gjort ham til en kendt mand i alle politiske partier. Som formand for FDB og senere for Styrelsen for tekniske samarbejde med udviklingslandene var han vant til at omgås både politikere og embedsmænd. Det var næppe tilfældigt, at det blev som venstremand, at han kom til at markere sig i den parlamentariske politik, men også inden for andre partier havde man øje for ham, og det fremgår tydeligt af hans erindringer,

at han havde både gode venner og respekterede kolleger i hvert fald både i Socialdemokratiet og Det radikale Venstre.

Poul Nyboe Andersen har valgt at disponere sine erindringer efter de spørgsmål, der har optaget ham mest i de skiftende perioder. Fremstillingen af selve »sagen« færdiggøres, selvom det medfører kronologiske både frem- og tilbageblik. Det gør den meget læservenlig og er naturligvis også med til at fremhæve, hvad forfatteren har fundet mest væsentligt og spændende i sin tid som politiker.

Et af de første store spørgsmål, Poul Nyboe Andersen som minister havde hovedansvaret for, var NORDEK-forhandlingerne, som blev iværksat på initiativ af den danske regering udsprunget af usikkerheden med hensyn til udviklingen inden for EF. Den »strøtanke«, som lå bag initiativet, udviklede sig til et meget omfattende og krævende forhandlingsforløb, hvor mange indtil det sidste kunne håbe på og regne med en positiv afslutning – som bl.a. Poul Nyboe Andersen havde engageret sig meget i. Da sammenbruddet kom, var mulighederne for dansk medlemskab af EF blevet langt lysere. Det var nok medvirkende til, at det trods alle anstrengelser ikke blev taget så tungt, for det overordnede mål – også med NORDEK-forhandlingerne – var i hvert fald for den danske og norske regering at forbedre deres positioner til de kommende forhandlinger med EF. For Poul Nyboe Andersen er det derfor naturligt at benævne NORDEK-forhandlingerne som »besværlige« og EF-forhandlingerne som »uproblematiske«.

Selvom Nyboe Andersen ikke som minister kom til at føre forhandlingerne om Danmarks medlemskab af EF, var han dog med så længe og enigheden blandt de politiske partier så stor, at han med rette kan regne sig for en af hovedpersonerne bag det danske medlemskab. Hans engagement i sagen blev ikke mindre efter, at han var trådt tilbage som minister, og han fortæller udførligt om sine mange anstrengelser for at sikre et flertal af ja-stemmer op til folkeafstemningen i oktober 1972. Modstanderne af dansk medlemskab levner han ikke megen ære, og i karakteristikken af dem kommer hans polemiske evner, som ellers stort set er udeladt af erindringerne, tydeligt frem. Interes-

sant og spændende er også hans beretning om, hvorledes han oplevede den norske folkeafstemning sidst i september som indbudt kommentator i norsk radio og fjernsyn. Ifølge bogen var Poul Nyboe Andersen aldrig i tvivl om, at der ville blive flertal for dansk medlemskab, men at det blev så stort, som tilfældet blev, havde han dog ikke regnet med. Han mener som så mange andre, at den massive slutspurt fra ja-tilhængernes side i høj grad var medvirkende til resultatet.

Blandt andre emner som Poul Nyboe Andersen fandt spændende og vigtige både i sine ministerperioder og som menigt folketingsmedlem var udarbejdelsen af de to omfattende planer – PP I og II. Han fremhæver, som også andre har gjort det, at i disse grundige betænkninger blev de overordnede og afgørende problemer ikke blot for dansk økonomi men hele samfundsudvikling belyst og blotlagt på en så klar og overbevisende måde, at man kun kan undre sig over, at de ikke satte sig større spor i den økonomisk-politiske praksis. Forklaringen kan være, at netop som de fremkom, skabte valget i 1973 øgede vanskeligheder for opbygningen af fastere samarbejdsmønstre blandt de politiske partier i Folketinget. Poul Nyboe Andersen fortæller udførligt om de vanskelige forhandlinger om kriseforlig i de følgende år, og om det ofte meget uoverskuelige forhandlingsmønstre, som Poul Hartlings smalle Venstre-regering stod overfor. Selvfølgelig var og er Nyboe Andersen part i sagen som minister for »handel, håndværk, industri og søfart – plus energi«, men hans skildring er ikke blot et partiindlæg, idet han er helt klar over de vanskeligheder, som alle involverede forhandlingsdeltagere stod overfor.

Poul Nyboe Andersen afslutter sine erindringer med omtalen af valget – og sejren for Venstre, herunder også ham rent personligt – i 1975, som trods alle forventninger og forberedelser lige til det sidste ikke førte til en ny Venstre-regering. I sine sidste år som folketingsmand var han stadig meget aktiv inden for de emner og opgaver, han blev pålagt eller selv påtog sig, men da Andelsbanken tilbød ham en direktørpost, fandt han den så fristende, at han slog til. Han forlod dansk parlamentariske politik ved valget i 1977 – men som det også fremgår af bogens sidste sider han han hverken mistet interessen for den eller på nogen måde

fortruddt, at han gennem næsten et tiår havde regeringskontorer og folketetinget som sin arbejdsplads. Erindringerne er meget velskrevne og med de mange indblik de giver i alle de vigtige sager, som Poul Nyboe Andersen har deltaget i, giver de nyt stof til eftertanke om, hvad det var der skete både i dansk parlamentarisk politik og for Danmark som helhed i disse år.

Ole Karup Pedersen.

Lilli Zeuner: Kulturelle processer i ungdomsuddannelserne.

Nyt fra Samfundsvidenskaberne. København 1988 (390 sider).

Bogen er en kultursociologisk analyse af de kulturelle processer i ungdomsuddannelserne og er antaget som licentiaatafhandling ved Handelshøjskolen i København.

Udgangspunktet for afhandlingen er spørgsmålet, om de kulturelle processer i ungdomsuddannelserne reproducerer samfundets kulturelle og sociale struktur.

Denne problemstillingen uddybes gennem en præsentation af 3 teorier, der omhandler såvel uddannelsesprocesser som kulturelle processer. Den teoretiske diskussion udmunder i en analysemodel, hvis 3 punkter: Ungdomsuddannelsernes ydre påvirkninger, processer i ungdomsuddannelserne og ungdomskulturens substans belyses i den empiriske undersøgelse.

I den efterfølgende empiriske analyse efterprøves problemstillingen på det danske uddannelsessystem, afgrænset til de studieforberedende ungdomsuddannelser (gymnasium og hf) og de erhvervsfaglige ungdomsuddannelser (efg og mesterlæren). Analysen bygger dels på en landsdækkende spørgeskemaundersøgelser, dels på dybdeinterviews med arbejdsgivere og lærere samt elever i de respektive uddannelser.

Undersøgelsens centrale problemstilling er spørgsmålet, om der eksisterer en sammenhæng

mellem de unges syn på kvalifikationer og deres valg af aktiviteter i hverdagen, således at man kan tale om en sammenhængende ungdomskultur, samt om denne kultur primært påvirkes af uddannelseskulturen eller familiekulturen.

Undersøgelserne viser, at eleverne kommer til at forstå deres kvalificeringsproces på en måde, som er hensigtsmæssig for deres aktuelle og videre kvalificeringsproces samt, at ungdomsuddannelserne ikke blot udstyrer de unge med kvalifikationer, men også præger de unges samlede liv.

Eleverne i de erhvervsfaglige ungdomsuddannelser skelner skarp mellem uddannelse og fritid. De ønsker en fritid uden kontrol. De unge lægger vægt på 'det frie ungdomsliv'. Det er et liv, hvor de unge på deres egne præmisser kan dyrke deres faglige interesse, hvor kammeratskab og de sociale relationer spiller en stor rolle, og hvor vejen ud af disciplineringen ofte går over normbrud og hemmelige selskaber.

Gymnasieeleverne bruger fritiden til at supplere skolens kvalificering. Det eksperimenterende ungdomsliv, som gymnasieeleverne lægger vægt på, ser ud til at være en integreret del af deres uddannelsessituation. Fritidslivet præges af fleksibilitet i forhold til skolen. Andre aktiviteter indrettes efter skolens krav og virker ofte som et supplement til livet og kvalificeringen i skolen.

Man kan således tale om to typer ungdomsliv bestemt af uddannelseskulturen i de respektive ungdomsuddannelser.

Afhandlingen er en god illustration af en forskningsproces, hvor teori og empiri gensidigt betinger hinanden. Der er tale om en meget systematisk fremstilling og brug af undersøgelsens teorigrundlag og en omhyggelig dokumentation for den empiriske undersøgelses resultater. Dette er ubetinget afhandlingens styrke, men samtidig dens svaghed. Bogens fremstillingsform med den systematiske fremadskridende analyser og teoretiske overvejelser i forbindelse af delproblemstillinger sætter læserens overblik på en alvorlig prøve.

Til trods for dette forbehold giver bogen en klar forståelse af samspillet mellem ungdomsuddan-

nelserne og ungdomskultur, og den er et vægtigt bidrag til den teoretiske og empiriske ungdoms- og uddannelsesforskning. Bogen kan også anbefales som en meget pædagogisk fremstilling af en videnskabelig forskningsproces forløb. Den er et eksempel på, at der kommer spændende forskning ud af en forskningspraksis, der er solidt teoretisk forankret, og som har teoriudvikling for øje.

Kirsten Thomsen

Hans Mouritzen: Findlandization. Towards a general theory of adaptive politics.

Aldershot - Brookfiels: Avebury, 1988.

I studiet af forholdet mellem stater har der indenfor statskundskaben været et klar tyngdepunkt på kriser, krig, krigsudbrud, konfliktforløb og forhandlinger i forbindelse med dette. Det mere hverdagagtige, det mindre dramatiske og den gradvise udvikling af relationer mellem lande har måske nok i større udstrækning været behandlet af diplomathistorikere med udtalte idiografiske ambitioner. Man må derfor glæde sig over af der i 70'erne inden for faget international politik blev gjort forsøg til at udvikle en slags partiel teori omkring begrebet »adaptation«.

Hans Mouritzens doktordisputats skal ses som frugten af et meget ambitiøst projekt, der dels - på det begrebslige område - vil sammenkoble disse forsøg til teoridannelse, dels vil udvikle egne begreber, og dels vil illustrere eller »teste« den empiriske anvendelighed af de modeller for tilpasning, der opstår ved en række udenrigspolitiske typologiseringer. Disputatsen er samtidigt et forsøg på at bryde den tradition indenfor statskundskaben som har gjort studiet af enkeltbeslutninger til sit emneområde. Mouritzen hævder selv, at hans begrebsramme skulle være generelt relevant ved studiet af tidsepoker i regimers adfærd udadtil - »modsat studiet af enkeltbeslutninger.«

Den metode, som Mouritzen har valgt i disputatsens empiriske afsnit, er udpræget historisk. Ved hjælp af tre case-studier, hentet fra henholdsvis

Danmark og Sverige, vil han vise holdbarheden i de påstande han har udledt af disputatsens første, begrebsmæssige afsnit.

Disse case-studier optager da også en betydende del af Mouritzens meget omfangsrige bog, og omhandler perioderne 1935-40 og 1940-43 for Danmarks vedkommende, samt svensk udenrigspolitik i perioden 1940-43. Længere fremme i disputatsens perspektiverende afsnit, efter en tilbagevendende udflugt i begreberne verden, udbydes yderligere nogle cases, der ifølge forfatteren burde kunne betragtes som eksempler på »adaptive acquiescence«, men behandlingen af disse har ikke samme tyngde som de tidligere nævnte skildringer af forholdet mellem Tyskland vis-a-vis Danmark og Sverige.

På det teoretiske område er der nok to begreber eller begrebsområder, der er særligt problematiske i forhold til de processer og relationer, som Mouritzen beskæftiger sig med. For det første har vi begreberne »regime« og »regime-værdier«, der er vanskelige, fordi deres præcisering, ifølge Mouritzen og andre der har beskæftiget sig med dem, hverken skal kunne henføres til konkrete individer eller direkte observerbare enheder som fx. regeringer. Det drejer sig snarere om en slags abstrakt, idealtypisk entitet i lighed med Max Webers »kapitalismens ånd«, og det forefalder, som om Mouritzen bevidst har valgt dette udgangspunkt for at undgå den psykologisering af politisk tilpasning, som måtte følge af en fokusering på individer, og den »sociologisering« der følger af en fokusering på regeringer, set som grupper.

Dette medfører dog, for det andet, at man løber ind i problemer vedrørende begrebet »regimeforandring«. Et regime vil, ud fra Mouritzens udgangspunkter, kunne beskrives i termer af de værdier, der kendetegner en lang række forskellige beslutningsprocesser, og således være uafhængigt af såvel de konkrete rolleindhavere som partipolitiske konstellationer i forbindelse med specifikke regeringsdannelser. Givet dette, hvordan afgører man da, hvornår et regime, i sine eventuelle tilpassningsbestræbelser med koncessioner og løfter om modpræstationer og anerkendelse, ophører at være af en type og overgår til en anden type?

Mouritzen mener, at om man stipulerer bestemte »værdier« som konstitutive for forskellige regime-typer, og derefter beslutter sig for, hvilke der for eksempel er konstitutive for national identitet og autonomi, kan man afgøre om – og i hvilken udstrækning – der sker forandringer i regimet. Nu ligger det dog i sagens natur at både udvælgelsen af værdierne og niveaubestemmelsen på deres »tærskler« hovedsagelig er et normativt foretagende.

Som analytiker kan man somme tider nøjes med en historisk rekonstruktion af konkrete politikeres opfattelser, som »de egentlig var,« og det er vel indlysende at den tyske regimeforandring, der fandt sted ved Hitlers magtovertagelse, var en regimeforandring og at nazisterne også selv åbent anerkendte dette. På samme måde med regimeforandringen i Rusland i 1917 eller i Frankrig 1789. Men fandt der en regimeforandring sted i England da Margaret Thatchers konservatisme blev ophøjet til statsideologi i 1980'erne eller videreførte man bare traditionerne fra liberalismens gennembrud? Fandt der en regimeforandring sted i Tjekkosllovakiet i foråret 1968?

Eller mere konkret i forhold til de cases som Mouritzen behandler, skete der en regimeforandring i Danmark, da besættelsen begyndte den 9. april 1940? Eller den 28. august 1943? Eller i Sverige da man forbød offentlig transport af bestemte aviser og blade efter påtrykning fra Tyskland under krigen. Var den danske tilpassningspolitik til tyske krav allerede etableret i perioden 1935-40? Blandt faghistorikere er disse spørgsmål mindst sagt kontroversielle.

Mouritzen diskuterer blandt andet mere specifikt, hvorvidt indførelsen af censur i Danmark, henholdsvis transportforbudet i Sverige, medførte et brud i den værdi, kontinuitet som adskiller »adaptive acquiescence« fra »regimeforandring«. Naturligvis mener Mouritzen, at det drejede sig om »infringement on values,« men noget forbausende konstaterer han dog i forbindelse med de danske forhold, at »it was still Danish censorship that was to be applied; the arrangement ... was based on Danish self-regulation through the Press Bureau of the Foreign Ministry. The German press attaché had promised that he would make

no direct contact with the newspapers...» (s. 151).

Man kan naturligvis i denne forbindelse stille spørgsmålet, om det ene eller andet (dansk eller tysk censur) udgør nogen større forskel ved en afgørelse om, hvorvidt en regimeforandring fandt sted. Som jeg ser det, er en sådan stillingtagen på forhånd afgjort af, hvorvidt man mener, at regimeværdien »demokrati« mere alment er det, som er regime konstitutivt, eller om det er »national autonomi«, som er det afgørende. Jeg vil mene, at Mouritzens emne, udenrigspolitik på regimeniveau, leder til de konklusioner, der følger af det fokus på autonomi-aspektet, som er en naturlig ingrediens i regimers udenrigspolitik, og der ligger for Mouritzens vedkommende ikke noget teoretisk inkonsekvens i det.

Men udgår man fra det udenrigspolitiske beslutningssystem som et prismatisk forum, hvor man også ser til demokratiske indenrigspolitiske aspekter, kan man naturligvis principielt indvende, at det er ligegyldigt om censuren udøves af tyskere eller danskere, hvad enten de er velvillige eller uvillige, lydhøre over for tyske direktiver eller ej.

Nu skal det tilføjes, at Mouritzen har et meget mere veludviklet teoretisk og empirisk argument for sine konklusioner, end jeg kan gengive inden for rammen af en boganmeldelse. Han støtter sig på og diskuterer kritisk en lang række forfattere, der har beskæftiget sig med »Finlandiseringens« problemer. Internationalt diskuteres frem for alt Pat McGowans og James Roseanus arbejde om »adaptation« på en særdeles indsigtfuld måde. Det samme gælder de afsnit, der omhandler den videreudvikling af teorien om politisk tilpasning, som i Skanvinavien frem for alt er blevet kendt gennem Nikolaj Petersens og Kjell Goldmanns arbejder.

Ikke desto mindre er Mouritzens bog »svær.« Blandt kriterierne for en teoris status som »god teori«, plejer man at nævne deres »forklaringskraft«. Jo mere en teori forklarer med jo færre begreber eller andre teorielementer, desto større er dens »forklaringskraft«. Dette kriterium på forklaringskraft omtales også somme tider som »relativ enkelthed.« Ved valget mellem to teorier, som på en ensartet måde forklarer samme fæno-

men, bør man vælge den relativt set mest enkle. Nu ligger det nok i sagens natur, at en doktordisputats ikke skal være enkel, så det er måske ikke en relevant indvending mod den imponerende teorigonstruktion som Mouritzen har tilvejebragt, at den er kompliceret.

Jeg nævner dette for at understrege, at jeg ikke har fundet teorigonstruktionen, eller forsøgene på at vise dens anvendelighed være obskur – Erasmus Montanus får aldrig grebet om forfatteren. Tværtimod er afhandlingen særdels klar og eksplisit. Mouritzen er desuden intellektuel konsekvent og dette gør jo naturligvis at det bliver let at være uenig med ham om mere principielle ting, fx. hans syn på »komparativisme« og case studiers teoretiske status i empirisk bevisførelse, noget det ville være for omfattende at gå ind på her.

Der er dog så meget i Mouritzens bog, der er velovervejet og velformuleret, at det til og med opvejer den noget rodede disposition som bogen har, exemplificeret fx. ved at de metodiske overvejelser er placeret i det sidste afsnit med rubrikken »Conslusions and Wider Perspectives.«

Trods de noget usystematiske indvendninger jeg har omtalt i denne anmeldelse, er Mouritzens afhandling et eksempel på dansk forskning om udenrigspolitik, når den er bedst. Der kan desuden ikke råde nogen tvivl om, at denne disputats vil kunne inspirere samfundsvidenskabelig forskning langt uden for de grupper, der analyserer udenrigspolitik, hvad enten de er historikere eller statskundskabsfolk.

Tom Bryder

Ny teknik og ny grænsestridigheder i svensk fagbevægelse.

Björklund, Anders (1988): Slaget om hamnarna.

Om ny teknik och fackliga gränser i fem svenska hamnar, Stockholm: Arkiv.

Ekdahl, Lars (1988): Den facklige kampens gränser. Grafiker, ny teknik och gränstvister på tidningarna, Stockholm: Arkiv.

Lundquist, Karin (1988): Industriarbetets renässans. Studier av CAD/CAM och flexibla tillverkningsystem, Stockholm: Arkiv.

Nilsson, Tommy (1988): Arbetare eller tjänsteman? Ny teknik och fackliga gränsdragningsproblem i svensk verkstadsindustri, Stockholm: Arkiv.

Nilsson, Tommy & Åke Sandberg (1988): Rörelse över gränser. Teknisk förändring och facklig organisering, Stockholm: Arkiv.

Utbult, Mats (1988): Framtidsfacket? Reportage kring fackets gränser i den nya tekniken, Stockholm: Arkiv.

Er en fagbevægelse, organiseret efter industriforbundstanken, bedre i stand til at håndtere teknologisk udvikling end en fagbevægelse, der – som den danske – er organiseret efter uddannelse og fag? Er teknologisk overflødiggørelse noget, der i hovedsagen rammer helt specielle grupper (som fx. typografer), eller må det forventes at berøre langt større grupper på arbejdsmarkedet, med deraf følgende øget konkurrence mellem lønmodtagergruppen og fagforbund om jobs? Hvad betyder de meget høje faglige organisationsgrader for fagforbundenes adfærd over for hinanden? Trues samarbejdsmulighederne?

Svarene på disse spørgsmål vil interessere mange, såvel praktikere som teoretikere på arbejdsmarkedsområdet. Til belysning heraf er der fornylig udkommet en serie bøger fra Arbetslivscentrum i Stockholm, hvor en række forskere søger at belyse forholdet mellem den teknologiske udvikling på den ene side og konfliktlinjer omkring den faglige organisering på den anden.

Bøgerne er opbygget på den måde, at der dels indgår en række case-studier, hvor man ser på teknologisk udvikling og faglige organisationsforhold inden for et antal industrier og brancher i Sverige (bl.a. dagbladsproduktionen, men også metalindustrien, apotekerne og ikke mindst havnene, hvor man for et par år siden havde en stor konflikt om organisationsforholdene).

Disse case-studier er overordentlig interessante og oplysende beskrivelser og analyser af specifikke problemer på de udvalgte områder. De sammenfattes herefter i et par bøger, hvor der dels gives en række mere generelle og teoretiske bud på, hvad det er, der sker på området (Sandberg & Nilsson), og hvor der i en mere debatterende form trækkes

udviklingslinjer for fremtidens faglige organisering frem. (»Framtidsfacket« af Mats Utbult). Serien har således to hovedtemaer:

- 1) Den teknologiske udvikling og dens arbejdsorganisatoriske og fagligt organisatoriske konsekvenser, samt
- 2) de konflikter mellem fagforbundene, der er udløst af teknologien (idet man har valgt i hovedsagen at se bort fra grænsekonflikter, der er udløst af andre årsager).

Det første hovedtema (teknologi og arbejdsorganisation) er ikke seriens stærkeste. Ganske vist får man ganske konkrete og til tider spændende beskrivelser af ændringerne i teknologi og arbejdsopgaver, men forfatterene trækker efter min mening i for ringe grad på moderne organisationsteori, hvilket medfører at en række interessante temaer (øget eller mindsket specialisering; ændringer i autonomi for den enkelte; udvikling i vertikal og horisontal specialisering) slet ikke tages op til systematisk behandling. Disse har dog afgørende betydning for den enkelte ansattes oplevelse af jobindhold.

Bemærkelsesværdig i denne forbindelse er dog analysen af, hvorledes teknologiske ændringer og ændringer i kvalifikationskrav radikalt ændrer arbejdsforhold og beskæftigelsesudsigter for en lang række faggrupper, hvor man i Danmark måske i hovedsagen betragter typograferne som et specielt eksempel, som undtagelsen der bekræfter reglen.

Serien viser, hvor store forandringer der finder sted, og at store grupper berøres og trues af disse. Typograferne er blot det mest kendte eksempel, men mange andre faggrupper udsættes i disse år for lignende forhold, dog måske uden typografernes særlige styrkepositioner at forsvare sig med.

Seriens andet hovedtema (teknologiens betydning for grænsekonflikter samt grænsekonflikter i det hele taget) er derimod underkastet en overordentlig grundig og kompetent behandling. Læst med danske briller har såvel svensk fagbevægelse som svensk samfundsvidenskabelig debat opnået et langt mere åbent og illusionsløst stade end i Dan-

mark. I Sverige har man ligefrem haft en regeringsudredning om grænsekonflikterne!

Med den meget høje faglige organisering i Sverige (og i Danmark) er det klart, at et fagforbund kun kan komme til at vokse for alvor ved at »hugge ind« på andre forbunds revirer. Høj faglig organisering skaber altså øget potentiale for konkurrence og konflikt mellem fagforbund, og dette skærpes og gives nye anledninger for brug af den teknologiske udvikling, som jo ofte skaber nye jobtyper, som ikke umiddelbart – efter tradition – hører hjemme i et bestemt forbund. I Danmark er teknikerområdet et sådant »ombejlet« område, hvor det alenestående Teknisk Landsforbund må tåle konkurrence fra såvel LO (dannelsen af »Teknikerkartellet« i LO) og fra FTF (jvf. FTF's meget overraskende optagelse af piratorganisationen »Tekniker-Sammenslutningen« sidste år).

I Danmark drøftes denne konkurrence imidlertid ikke åbenlyst som sådan i fagbevægelsen: Man fremhæver fra LO's side kun konkurrencen med de helt »marginale« konkurrenter, såsom de kristelige forbund eller SF-F (Sammenslutningen af Firma-Funktionærer), mens angrebene på de seriøse konkurrenter tilsyneladende helst skal foregå i mørke. Arbejdsmarkedsforskerne har derfor mærkeligt nok heller ikke gjort fagforbundenes øgede medlemskonkurrence til genstand for analyse eller debat.

Dette er som sagt anderledes i Sverige. Her debatteres disse forhold åbent i fagbevægelsen, og man er tilsyneladende på det rene med, at jo mere fagbevægelsen bliver optaget af de interne stridsmål, des vanskeligere vil det blive at opretholde legitimiteten udadtil, specielt facaden om den enige lønmodtagerfront, der repræsenterer (næsten) alle lønmodtagerinteresser.

Såvel disse debatter som de konkrete løsninger, der er fundet på en række områder, er vel beskrevet i serien.

Endelig kan serien udmærket læses som input til den hjemlige debat om fagbevægelsens struktur. Det fremhæves ofte, at en rationalisering af fagbevægelsens struktur – i form af en horisontal integration – er nødvendig for at kunne håndtere

udfordringerne fra den teknologiske udvikling. Man synes at mene, at etablering af industriforbund vil formindske forekomsten af grænsekonflikter forårsaget af ny teknologi meget betydeligt.

Dette kan ikke uden videre bekræftes af den svenske udvikling. Svensk fagbevægelse er i langt højere grad end dansk præget af industriforbund, men ikke desto mindre synes grænsekonflikter mellem forbundene at have været betydelige. Ændrede forbundsrevirer skaber blot nye konfliktområder, selv inden for LO's eget område: Der er eksempler på, at meget store LO-forbund er kommet i strid, og i det hele taget fremtræder der et indtryk af en fagbevægelse, som er noget mere konkurrencebetonet end den danske.

Endvidere er det jo en del af problemet, at nogle af de forbund, der strides, ikke er medlemmer af LO, og at de derfor ikke vil blive berørt af LO's eventuelle overgang til industriforbundsprincipet.

Man kan være tilhænger eller modstander af tanken om industriforbund, men der er ikke meget, der tyder på, at industriforbund lever mere fredeligt med hinanden end de danske fagforbund gør, eller at industriforbund skulle kunne opfattes som et mere »naturligt« eller »konfliktfrit« organisationsprincip. Er man ikke enig i disse sidste bemærkninger, er det nok en god idé at læse serien fra Arbetslivscentrum.

Steen Scheuer

Forskningsresa och deltagande i avancerade specialkurser i kvantitativa och statistiska metoder för samhällsvetare vid University of Michigan i Ann Arbor, U.S.A, sommaren 1989.

»There are few earthly things more beautiful than a university«. (John Masefield)

Inledning:

Den här reserapporten beskriver en forskningsresa till Amerika och studier vid Inter-University

Consortium for Political and Social Research (ICPSR) vid University of Michigan i Ann Arbor, under sommaren 1989.

Rapporten har tre syften. För det första är den en redogörelse för de specialkurser som gavs vid Michiganuniversitetet denna sommar. För det andra är avsikten att beskriva vilken betydelse som dessa studier har för mitt forskningsarbete vid statsvetenskapliga institutionen vid Uppsala Universitet. Slutligen är det min förhoppning att sprida kunskap om vilka möjligheter ICPSR-studierna ger en forskare inom samhällsvetenskapen.

ICPSR:s sommarskola i kvantitativ forskningsmetodik

Inter-University Consortium for Political and Social Research (ICPSR) är en internationell sammanlutning/organisation som administreras av The Center for Political Studies, Institute of Social Research, The University of Michigan och the Social Science Community. ICPSR grundades år 1962. Totalt finns det 325 colleges och universitet i hela världen som tillhör medlemsländerna.

ICPSR:s målsättningar står uttryckta i boken »ICPSR. Guide to Resources and Services 1988-1989«, där det står följande att läsa: »The Inter-University Consortium for Political and Social research Summer Program in Quantitative Methods of Social Research serves Consortium member colleges and universities by offering a comprehensive, integrated program of studies in research design, statistics, data analysis, and social methodology. In general, emphasis is focused on those courses and subjects which are not normally an integral part of the curricula of member institutions and which, because of their specialized nature, many universities find impractical to support. Furthermore, the Summer Program's instructional environment differs from that of all but a few statistics departments in at least two important respects: (1) Methods of quantitative analysis are studied within the broader context of substantive social science research: (2) Instruction is coordinated with and reinforced by active participatory data analytic experiences«. (s. 19)

Via ett internationellt medlemskap i Inter-University Consortium for Political and Social Research

(ICPSR) har forskare och doktorander inom samhällsvetenskapen möjligheten att specialisera sig i kvantitativa och statistiska forskningsmetoder vid University of Michigan i Ann Arbor, U.S.A. Michiganuniversitetet tillhör de allra främsta forskningsuniversiteterna i U.S.A., ett universitet som har ett mycket högt studietempo varvid förkunskapskraven i kvantitativ forskningsmetodik också är mycket höga.

I år var det tjugosjätte sommaren i rad som ICPSR anordnade en internationell sommarskola för forskare. Totalt deltog ca femhundra forskare och forskarstuderande från inte mindre än sexton länder från hela världen.

Deltagarna har möjlighet att välja mellan två studieperioder, antingen fyra veckor eller åtta veckor. I mitt fall blev det åtta veckors studier. Sommarskolans kurser var förlagda mellan den 26 juni och 18 augusti.

Det finns en hel del kurser som kan vara av intresse för en samhällsvetare. Totalt finns ett trettiotal kurser som varierar beroende på forskarens egna empiriska och teoretiska forskningsinriktningar och förkunskaper. Kurserna är visserligen valfria men det är av grundläggande betydelse att man deltar i dessa eftersom arbetsgrupperna förutsätter motsvarande kunskaper.

När man ansöker om deltagande i ICPSR sommarskola är det viktigt att ha klart för sig vilken »status«, d.v.s. studentkategori som man tillhör. Vid University of Michigan fanns det fyra kategorier nämligen, visiting scholar, summer guest, special auditor samt traveling scholars. Den avgörande skillnaden mellan visiting scholar och special auditor är att den förra innebär att deltagaren inte behöver betala någon kursavgift till ICPSR. Har ICPSR ställt som krav att deltagaren skall ha avlagt en licentiats- eller doktorsexamen. Detta krav är enligt min mening olyckligt, eftersom det säkerligen finns många forskarstuderande som är intresserade av att delta i ICPSR-kurserna under doktorandtiden, men som tvingas avstå på grundval av detta krav.

Detta kan säkerligen vara förklaringen till att deltagandet från de nordiska länderna är såpass lågt.

En annan skillnad är att kategorin, special auditorier, inte ger deltagaren möjlighet att tentera kurser och workshop vid Michiganuniversiteter. (no credit).

Föreläsningar och arbetsgrupper

Sommarskolan är upplagd med föreläsningar varvat med arbetsgrupper (Workshops). Under den första sessionen hade jag valt följande föreläsningsserier: »the logic of data analysis: measurement and design«, »mathematics for social scientists« samt »introduction to computing«. Dessutom deltog jag i en workshop som bar namnet »Multivariate Statistical Methods«.

Kursen »the logic of data analysis: measurement and design« hölls av läraren Sandra Schneider från University of South Carolina. Kursen förutsätter att man har statistiska förkunskaper och god kännedom om forskningsdesign. Denna kurs behandlade bl.a. olika problem som forskaren möter i arbetet samt undersökningar. Kursens fyra delar bestod av följande inslag: (1) »social scientific inquiry«. (2) »measurement issues in the social sciences«. (3) »research design and the logic of causal analysis«. (4) »analysis across time and across space«.

Schneider varvade föreläsningarna med klassdiskussioner vilket var mycket lyckat. Här fick alla möjlighet att diskutera tillsammans. Samtliga deltagare fick lämna in en kort redegörelse över tidigare bakgrund och pågående forskning. Undervisningen lades sedan upp efter deltagarnas intressen.

Lärare för kursen »mathematics for social scientists« var James Dowdy från West Virginia University. Matematikkursen bestod av två huvuddelar, nämligen Matrix Algebra och Calculus. Därav följde en grundläggande matematisk genomgång. I den första undervisningsdelen som behandlade Matrix Algebra, ingick bl.a: »basic definitions vector and matrix arithmetic, Gaussian elimination, matrix inverse, systems of linear equations, determinants, eigenvalues and eigenvectors«. Den andra delen av kursen (calculus) innehöll en genomgång av bl.a. »Nonlinear functions, average rate of change, the derivative, information from the derivative extrema, exponen-

tial and logarithmic functions, integrals, the fundamental theorem of calculus«.

Efter kursintroduktionen fick samtliga deltagare genomgå en diagnostisk test över linear (matrix) algebra. Därefter träffades klassen varje dag när Dowdy höll föreläsningar. Till varje föreläsning fanns krav på att deltagarna skulle ha bearbetat litteraturen samt fullgjort övningsuppgifter. Sammanfattningsvis kan nämnas att kursen höll ett mycket högt tempo.

Den tredje kursen »introduction to computing« hölls av Michael Hawthorne, lärare från Grinnell College. En kurs som var obligatorisk för samtliga deltagare eftersom den utgjorde en introduktion till hur datasystemet vid University of Michigan var upplagt. Michigan Terminal system (MTS) var universitetets interaktiva datasystem. Hawthorne behandlade också en rad statistiska program, (statistical software) bl.a: BMDP, MIDAS, Minitab, OSIRIS, SAS, SPSSx. Dessa program kom senare att användas under samtliga kurser.

Andra sessionen

Under den andra fyraveckors perioden deltog jag i två kurser nämligen, »Formal model of social systems« och »Event History Analysis«. Dessutom deltog jag i tv workshops, »Time series analysis« och »Structural Equation (Causal) Models«.

Kursen »Formal model of social systems« leddes av läraren Courtney Brown från Emory University och för workshopen i kausala modeller (»Structural Equation, Causal. Models«) var det Timothy McDaniels från University of Michigan som svarade för ansvaret.

Lärare för kursen »Event History Analysis« (Dynamic and Longitudinal Analysis) var Charles Denk från City University of New York. Kursen behandlade hur man som forskare kan mäta förändringar över tid. Sålunda är det historiska perspektivet som är av intresse. Kursen bestod av två delar nämligen »discret-time event history methods« och »continuous-time event history«. Den första delen (Discret-time) innefattade metode för estimering av sannolika förändringar i olika panel data. De andra regressionstekniker för att

kunna bestämma den individuella covariansen i materialet. En andra del av kursen bestod av »continuous-time methods« som innebar estimering av »rates of events or changes in discrete states with data that record histories of individuals in continuous form, i.e., without imposing arbitrary (and equally spaced) observation periods. Maximum likelihood and related methods deal with exogenous covariates, longitudinal shifts in behavior, and unobserved heterogeneity«. (ur ICPSR Announcements, stencil 1989)

Arbetsgruppen i tidsserieanalys (»Time series analysis«) var mycket intressant. Kursansvarig lärare var Gregory Markus från University of Michigan. Tidsserieanalysen har ett speciellt intresse för min forskning då jag arbetar med datamaterial som omfattar en relativ lång tidsperiod.

Jag fick också tillfälle att lämna min arbetsrapport (»The Swedish Neighborhood council reform. A statistical analysis of the political structure in the municipalities«) till de båda lärarna Courtney Brown och Gregory Markus. Jag vill här passa på att framföra ett tack för de kritiska och värdefulla synpunkter som framkom genom våra diskussioner.

För Dig som funderar på att studera vid University of Michigan rekommenderar jag att utnyttja alla de bibliotek och dataanläggningar som finns tillgängliga. Det är en fantastisk upplevelse. Under sommaren fick jag en hel del forskningsarbete gjort och jag arbetade mycket vid Harlan Hatcher Graduate Library – statens universitets- och forskningsbibliotek. Det kan också vara lägligt att försöka göra litteratur- och artikelsökningar med hjälp av alla databaser som finns tillgängliga. Databassökningarna är gratis och det finns en hel del baser att välja mellan. Jag tillbringade flera helger med detta arbete. Exempel på databaser som jag använde var Social Science Index, Humanities Index, MIRLYN (the University of Michigan's new computerized library system), RLIN (Research Libraries Information Network), Dissertation abstracts online, RLG (Research Libraries Group), Sociofile.

Den som är intresserad av ICPSR-kurserna kan läsa mer om dessa i böckerna: »ICPSR Summer

Program in Quantitative Methods. 1988 Bibliography«, samt i boken »ICPSR. Guide to Resources and Services 1988-89«. Den som är intresserad av att delta i ICPSR sommarskola framöver kan vända sig till University of Michigan för att erhålla information. Director of Educational Resources Henry Heitowit, ICPSR Summer Program, Institute for Social Research, P.O. Box 1248, Ann Arbor, MI 48106-1248, U.S.A. Telephone: (313)764-8392.

Har du ytterligare några frågor så får Du gärna kontakta mig.

Författaren är doktorad i statskunskap vid Statvetenskapliga institutionen, Skytteanum, vid Uppsala Universitet.

Jörgen Johansson