

Jens Bundvad og Jørgen Trydeman:

Big Brother and Big Business

Et bidrag til analyse af de nye økonomiske relationer mellem de socialistiske lande og vestlige firmaer

A. Indledning

To drenge står på hver sin side af Berlinmuren. Den vestberlinske råber: "Øvbøv - I har bare ingen bananer!" Den østberlinske svarer: "Narj - men så har vi socialisme!" Den er svær at give igen på, så efter en pause siger den vestberlinske dreng: "Jamen, det får vi osse bare!" "Jaha - men så har I heller ingen bananer ..."

Inspirationen til denne lille historie er vel hentet fra køer i de socialistiske lande<sup>1)</sup> foran levnedsmiddelbutikker, fra mangel på forskellige varer etc. Den er imidlertid typisk for én måde at bedømme virkeligheden i DSL på.

En helt anden måde ville være over tid at se på DSL's industriproduktion sammenlignet med verdensproduktionen, antal producerede tons stål i Sovjetunionen i forhold til verdensproduktionen etc. Resultatet heraf ville næppe stemme overens med tankegangen bag ovennævnte historie.

Man kan altså noget forenklet tale om to typer slutninger om DSL's økonomiske system i sig selv, d.v.s. på internt systemniveau. Den første slutter fra mangel på forskellige varer, at DSL viser svaghed medens den anden ad statistisk vej når frem til en stigende økonomisk styrke.

Sammenholdt med stigningen i samhandel mellem DSL og DVL og med udviklingen af nye økonomiske og industrielle samarbejdsformer, fører disse to typer igen til forskellige slutninger, her på eksternt systemniveau.

Enten kan den øgede samhandel og det industrielle samarbejde anskues som led i en kriseløsning. Dels kan man købe de varer, som man ikke selv producerer tilstrækkeligt af, i DVL,

---

1) Betegnelsen "de socialistiske lande" (DSL) anvendes her, fordi det er disse landes egen betegnelse. Det drejer sig om Sovjetunionen, DDR, Polen, Czechoslovakiet, Rumænien, Ungarn og Bulgarien. På samme måde anvendes "de vestlige lande" (DVL) fordi det er disse landes (Vesteuropa, USA og Japans) egen betegnelse.

Jens Bundvad og Jørgen Trydeman:

Big Brother and Big Business

Et bidrag til analyse af de nye økonomiske relationer mellem de socialistiske lande og vestlige firmaer

A. Indledning

To drenge står på hver sin side af Berlinmuren. Den vestberlinske råber: "Øvbøv - I har bare ingen bananer!" Den østberlinske svarer: "Narj - men så har vi socialisme!" Den er svær at give igen på, så efter en pause siger den vestberlinske dreng: "Jamen, det får vi osse bare!" "Jaha - men så har I heller ingen bananer ..."

Inspirationen til denne lille historie er vel hentet fra køer i de socialistiske lande<sup>1)</sup> foran levnedsmiddelbutikker, fra mangel på forskellige varer etc. Den er imidlertid typisk for én måde at bedømme virkeligheden i DSL på.

En helt anden måde ville være over tid at se på DSL's industriproduktion sammenlignet med verdensproduktionen, antal producerede tons stål i Sovjetunionen i forhold til verdensproduktionen etc. Resultatet heraf ville næppe stemme overens med tankegangen bag ovennævnte historie.

Man kan altså noget forenklet tale om to typer slutninger om DSL's økonomiske system i sig selv, d.v.s. på internt systemniveau. Den første slutter fra mangel på forskellige varer, at DSL viser svaghed medens den anden ad statistisk vej når frem til en stigende økonomisk styrke.

Sammenholdt med stigningen i samhandel mellem DSL og DVL og med udviklingen af nye økonomiske og industrielle samarbejdsformer, fører disse to typer igen til forskellige slutninger, her på eksternt systemniveau.

Enten kan den øgede samhandel og det industrielle samarbejde anskues som led i en kriseløsning. Dels kan man købe de varer, som man ikke selv producerer tilstrækkeligt af, i DVL,

---

1) Betegnelsen "de socialistiske lande" (DSL) anvendes her, fordi det er disse landes egen betegnelse. Det drejer sig om Sovjetunionen, DDR, Polen, Czechoslovakiet, Rumænien, Ungarn og Bulgarien. På samme måde anvendes "de vestlige lande" (DVL) fordi det er disse landes (Vesteuropa, USA og Japans) egen betegnelse.

dels kan man importere en teknologi, som muliggør en mere effektiv produktion på en række områder. En bekræftelse af DVL's overlegenhed i systemkonkurrencen.

Alternativt ser man i samhandel og industrielt samarbejde en bekræftelse på DSL's styrke. Flere og flere varer kan sælges på verdensmarkedet - ofte til særdeles konkurrencedygtige (til tider dump'ede) priser. Som konsekvens en frygt for, at DVL's overlegenhed skal blive antastet.

Det er vor opfattelse, at begge disse angrebsvinkler er for unuancerede. De overser en række væsentlige faktorer. Hvilken betydning for argumentationen har f.eks. den stigende vestlige interesse i samarbejde og samhandel som resultat af den økonomiske krise? Eller det faktum, at industriel Kooperation<sup>2)</sup> kræver en vis grad af gensidighed - også i økonomisk udvikling? På den anden side bygger en række eksportvarer fra DSL på importeret teknologi,<sup>3)</sup> ligesom den uensartede økonomiske struktur i DSL<sup>4)</sup> absolut giver problemer.

Disse faktorer befinder sig på et niveau mellem den konkrete økonomiske virkelighed og ovennævnte konklusioner på systemniveau.

Vore intentioner med denne artikel begrænser sig til at søge at skitsere et sådant mellemniveau. Vi vil gøre det ved at opstille en model for nogle af de faktorer, der konkret betinger valget af samarbejdsform inden for den industrielle Kooperation mellem DSL og de vestlige firmaer.

Når vi har begrænset os til den industrielle Kooperation skyldes det flere overvejelser:

- Industriel Kooperation indeholder nye og ekspansive

---

2) Ved industriel Kooperation forstås vi de samarbejdsformer, der ligger mellem handel på den ene side og fælles ejendomsret til produktionsmidlerne (Joint Venture) på den anden.

3) Et klassisk eksempel er LADA-personbilerne, der bygger på teknologi, importeret fra FIAT koncernen, men også på f.eks. computerområdet foregår czechoslovakisk eksport baseret på fransk teknologi.

4) Vi tænker her bl.a. på skellet mellem svær- og letindustri, og på skellet mellem civil og militær produktion.

faktorer<sup>5)</sup>

- Industriel kooperation illustrerer udviklingen bedre end handel, idet udviklingen i industrielle kooperationsformer i højere grad end udviklingen af handelen repræsenterer en kvalitativ ændring
- Industriel kooperation illustrerer, hvis det opfattes bredt, det analyse-mæssige mellemniveau, vi efterlyser.

Før vi går videre, er det imidlertid nødvendigt med nogle yderligere metodiske bemærkninger.

For det første: Hvilke aktører vi vil vælge at analysere: Blandt de socialistiske lande har vi valgt at koncentrere vores opmærksomhed om Sovjetunionen. Der er to begrundelser for dette. Dels er Sovjetunionens holdning central for de øvrige socialistiske lande, og dels er det vi leder efter, nemlig de generelle faktorer som betinger valget af kooperationsform, i næsten lige fuldt mål tilstede i Sovjetunionen som i andre socialistiske lande.<sup>6)</sup>

Den anden aktør i vores analyse er de vestlige firmaer, og her indtager de multinationale selskaber (MNS)<sup>7)</sup> en dominerende position,<sup>8)</sup> hvorfor vi har valgt at anvende disse som vores anden aktør, og dermed se på de faktorer der betinger deres valg af kooperationsform.

For det andet: Relationen mellem vore aktører, altså den industrielle kooperation.

Der eksisterer ingen internationalt anerkendt definition, men man kan alment sige, at industriel kooperation er en mere kompleks økonomisk relation end traditionel handel, lige som der forbindes en længere varighed i relationen. Industriel kooperation

---

5) Centrale dele af industriel kooperation, som vi forstår det, er af nyere dato (midten af 60'erne). Det gælder især langtidsaftaler og aftaler om ko-production. Disse områder har allerede i 1977 opnået at dække over 10% af den samlede omsætning mellem Sovjetunionen og Vesttyskland. Ekonomiceskaja Gazeta, nr. 40, okt. 1977, p. 22.

6) Denne overvejelse vil naturligvis ikke udelukke os fuldstændig fra at inddrage andre eksempler og overvejelser, hvor det synes nødvendigt.

7) Ved multinationale selskaber forstås som hos J. Wilczynski "a large firm with branches, subsidiaries or associates in more than one (capitalist) country and whose degree of foreign operations can be measured by the proportion of the foreign content of its total assets, employment, production or sales. J. Wilczynski, The Multinationals and East-West Relations, p. 1.

8) Ifølge Wilczynski, op.cit., p. 80, ca. 4/5 af alle kontrakter på dette felt.

kan også afgrænses i forhold til "Joint Ventures", som indebærer varierende deling af ejendomsretten til anlæg eller produktion. Vi har således i denne artikel valgt at bruge følgende ad hoc-definition af elementerne i industriel Kooperation:

- salg, andet end normal varehandel, af udstyr, licenser og/eller anlæg
- levering af teknisk assistance og/eller varemærker mod kontant betaling og/eller betaling i urelaterede og/eller relaterede produkter
- samt produktion, baseret på produktionsapparater i mere end et økonomisk system, andet end "Joint Venture".

For imidlertid overhovedet at være i stand til at skelne mellem de forskellige former for Kooperation, har vi valgt at tage udgangspunkt i et analyseskema, som er foreslået af E.W. Hayden og H.R. Nau.<sup>9)</sup> Da dette skema hos Hayden og Nau anvendes i en lidt anden sammenhæng (teknologisk transfer) end den nærværende (altså industriel Kooperation) finder vi det nødvendigt at tilføje kategorierne egentlig koproduktion og Kooperation i den ekstraktive sektor til det oprindelige skema (se næste side).

I analyseskemaets venstre side findes de analysekategorier, vi anvender i det følgende. I rækkefølgen fra "one shot" over "long term" til koproduktion skal der forstås en stadig tiltagende tæthed i den økonomiske relation. Set ud fra indholdet er "one shot arrangements" den af Kooperationsformerne, der minder mest om almindelig varehandel. Grunden til at placere den her ligger i det forhold, at den størrelse, der ofte er forbundet med disse projekter, indebærer en årelang gensidig kontakt, som f.eks. ved opførelsen af "Kama river truck plant" i Sovjetunionen.

Lastbilfabrikken ved Kama floden er selv efter sovjetiske forhold et gigantisk projekt. Produktionen nåede i 1977 op på 22.000 stk. og vil i 1978 nå 41.000 stk. ifølge planerne. Ved projektets færdiggørelse vil årsproduktionen andrage 150.000 lastbiler eller rundt regnet en fordobling af Sovjetunionens lastbilproduktion. Hertil kommer, at anlæggets computerstyrede dieselmotor-

---

9) E.W. Hayden og H.R. Nau, "East-West Technology Transfer: Theoretical Models and Practical Experiences", i Columbia Journal of World Business, Fall 1975.

division udstyrer vognene med brændstofbesparende motorer.<sup>10)</sup>

Analyseskema: Former for industriel Kooperation mellem DSL og DVL

	Definition	Varighed	Indhold	Eksempel	
one shot	salg af udstyr, licens og/eller anlæg mod kontant el. urelaterede produkter	til fuldførelse	Kontrakt for design, prod. og levering af udstyr	Swindell-Dressler i Sovjet (Kama River Truck Plant)	
long term	A levering af teknisk assistance (TA) og varemærke mod kontant og/eller urelaterede og/eller relaterede produkter	sædv. 5-15 år	kun TA	General Tire i Rumænien	
	B	do	TA + varemærke	Honeywell i Polen	
	C	do	TA + varemærke + betaling i relaterede produkter	International Harvester og Singer i Polen	
koproduktion	slutprodukt basis	produktion, baseret på produktionsapparater i mere end et øk. system, andet end "Joint Venture"	do	fælles prod. af samme slutprod. både i DSL og i DVL	Facit i Polen
	komponent basis		do	fælles prod. af forskellige komponenter til samme slutprodukt	Facit i Polen
ekstraktiv kooperation	udvinding af råvarer i DSL og bet. i udvundne råvarer	op til 25 år	som definition	AEG/Mannesman i Sovjet	

"Long-term arrangements" antager tre underformer, afhængig af, i hvilken kombination de definerende elementer er forbundet. Den mest forpligtende form er model C, hvor betalingen for teknisk assistance og varemærkerettigheder foregår i produkter fra det anlæg, hvor varemærket og den tekniske assistance er blevet inkorporeret. For eksempel har International Harvester ved produktion af entreprenørmaskiner og Singer i symaskine-produktionen anvendt denne form i Polen. Model A og B inkluderer ikke betaling i relaterede produkter, hvilket i forhold til model C kan indicere forskelle i interesser og/eller styrkeforhold, som betingende faktorer for valg af kooperationsform. Dette har været tilfældet

10) Ekonomiceskaja Gazeta, feb. 1978, nr. 8, p. 2.

med General Tire i Rumænien og Honeywells aftale om polsk produktion af et industrielt proceskontrol system.

Egentlig koproduktion betegner en kooperationsform, som enten kan indebære at samme slutprodukt produceres både i det socialistiske land og hos det vestlige firma, eller at forskellige komponenter til samme slutprodukt produceres på hver sin side af systemgrænserne og samles hos en eller begge partnere. Facit har således indgået i begge former i Polen ved produktion af Facit's skrivemaskinemodel 1620. Som betaling for sin medvirken i Polen modtog Facit skrivemaskiner fra Polen, som var produceret efter Facit's egne standarder, og derfor lod sig sælge overalt i verden, undtagen efter aftalen i Polen.

Industriel kooperation fra "one shot" til og med koproduktion er alle former inden for den forarbejdende sektor. De stiplede linjer omkring den ekstraktive kooperation i analyseskemaet skal markere denne forskel. Samtidig adskiller denne form for kooperation sig fra alle de foregående ved størrelse og varighed.

#### B. Samfundsøkonomiske faktorer, der i de socialistiske lande betinger industriel kooperation

##### Indledning

Af praktiske og strategiske grunde vil vi, som nævnt i indledningen, i analysen af de specielle forhold, der betinger industriel kooperation begrænse os til Sovjetunionen, og kun i generel forstand berøre de østeuropæiske betingelser.

Forskellene mellem Sovjetunionen og de øvrige socialistiske lande begrænser sig ikke til størrelse og strategisk betydning. For det første betyder Sovjetunionens umådelige råstofressourcer,<sup>11)</sup> at landet i krisetilfælde kunne forsyne sig selv med alle væsentlige råvarer. En sådan selvforsyningsgrad ligger uden for de østeuropæiske landes rækkevidde, ikke mindst på olie- og gasområdet. For det andet afspejler de naturgivne forskelle sig i en produktionsstruktur, hvor den ekstraktive industri spiller en langt mere fremtrædende rolle i Sovjetunionen. Kongruent med dette

---

11) Se nedenfor pkt. I 1.

mønster adskiller de østeuropæiske landes eksportstruktur sig markant fra Sovjetunionens ved at en relativt større andel udgøres af maskiner og udstyr, altså produkter fra den forarbejdende industri. I overensstemmelse hermed nævner ECE-rapporten om industriel Kooperation<sup>12)</sup> den forskel på Sovjetunionen og de østeuropæiske lande, at Sovjetunionen har forudsætninger for Kooperation både i den forarbejdende og i den ekstraktive sektor, mens de østeuropæiske har relativt størst forudstøning og fordel af Kooperation i den forarbejdende sektor. At Sovjetunionens og Østeuropas ressource- og produktionsstruktur forekommer komplementær berettiger således ingenlunde til identificering slet og ret.

### I. Økonomisk vækst i Sovjetunionen

#### 1. Sovjetunionens internationale position - økonomisk set

På globalt plan indtager Sovjetunionen førstepladsen m.h.t. registrerede forekomster af kul og naturgas. Dertil råder landet over mere end 50% af verdens oliereserver, ifølge egne opgivelser.<sup>13)</sup>

Sovjetunionen er også verdens største producent af støbejern, jernmalm, kul, cement, olie og mineralsk gødning.<sup>14)</sup> Målt i forhold til verdens samlede industriproduktion repræsenterede de socialistiske landes andel i 1967 ca. 1/3.<sup>15)</sup> Alene Sovjetunionens andel estimeres til ca. 20% af den industrielle verdensproduktion i midten af 70'erne, mod 10% før anden verdenskrig.<sup>16)</sup> Sovjetunionens relativt stigende andel i denne periode blev en realitet gennem vækstrater i industriproduktionen, der lå betydeligt højere end gennemsnittet i de førende industrilande.<sup>17)</sup> Ifølge Kosygin<sup>18)</sup> steg industriproduktionen i Comecon fra 1950-70 således

---

12) FN's økonomiske kommission for Europa: Analytical Report on Industrial Cooperation among ECE Countries, UN, Geneva 1973, p. 62.

13) Planovoe Chozajstvo 1974, nr. 7, i Soviet and Eastern European Foreign Trade, nr. 11, 1975-76, p. 91.

14) A.N. Kosygin, Hovedretninger i udviklingen af Sovjetunionens samfundsøkonomi i årene 1976-80 (fra SUKP's 25. Kongres), p. 15.

15) J. Wilczynski, The Economics and Politics of East-West Trade, p. 24.

16) International Affairs 1975, nr. 8, p. 57.

17) ECE-rapport, p. 48.

18) Kosygin, ibid.



med 9.6% pr. år, mod 4.6% i "de udviklede kapitalistiske lande".

Disse resultater baserede sig på en ekstensiv vækststrategi, hvis fundament dels bestod i adgangen til billige råvarer, dels i rigelig arbejdskraft, som gled ind i industriproduktionen fra landregionerne.

I denne proces betød "stålædernes Tonnenideologie" at den tunge industris forrang på én gang skabte Sovjetunionens kvantitative førerstilling inden for de centrale råvaregrupper, som blev nævnt ovenfor, og medførte, i takt med den "teknisk-videnskabelige revolution" en uensartet og ofte svigtende evne til at følge med på de mest innovative områder, som f.eks. i computer- og kemisk industri.<sup>19)</sup>

## 2. Fald i Sovjetunionens økonomiske vækstrate

I begyndelsen af 60'erne indtrådte et relativt vækstratefald, målt i årlig tilvækst i industriproduktionen i forhold til foregående år. I gennemsnit med femårsplanerne som enheder kan udviklingen fra begyndelsen af 50'erne opstilles på denne måde:

Tabel 1. Industriproduktion i 5-års gennemsnit

---

1951-55	13.2%
1956-60	10.4%
1961-65	8.6%
1966-70	8.5%
1971-75	8.9%
1976-80	7.8% (plan)

---

Kilde: G. Leptin, Handelspartner Osteuropa, p. 48, og Hovedretninger i udviklingen af Sovjetunionens samfundsøkonomi i årene 1976-80, SUKP's 25. Kongres.

Det var ikke blot i industriproduktionen en relativ afmatning<sup>20)</sup> kunne spores, hvilket fremgår af følgende skema fra The Economist 1976, 17. april, p. 50.

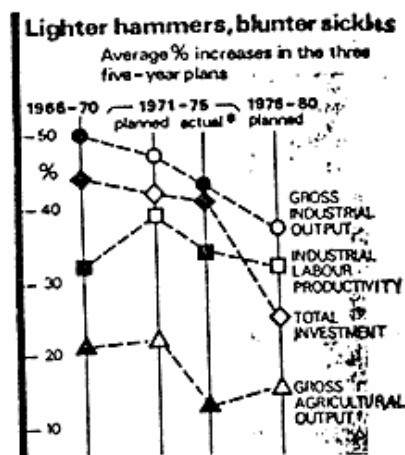
---

19) M. Goldman, Detente and Dollars, p. 32. Innovationstempoet i de militært orienterede afsnit af økonomien synes dog at have fulgt trop med det vestlige.

20) Russerne understreger, at der hele tiden var tale om absolutte stigninger.

Figur 1.

(de hvide symboler er planer, og de sorte er realiserede planer).



### 3. Årsagsforklaringer

De materielle forudsætninger for en fortsættelse af den ekstensive vækststrategi begyndte i de første år af 60'erne at forsvinde, idet den forøgede industriproduktions pres på ressourcerne og stigende leverancer af råvarer til de østeuropæiske lande tilsammen udtømte de lettilgængelige og billige forekomster i Sovjetunionen. Det blev nødvendigt at udnytte de mere kapitalkrævende forekomster længere mod nord og øst i landet.<sup>21)</sup> Samtidig stagnerede indvandringen fra landområderne.

Dertil kom den sovjetiske befolknings stigende krav om kvalitet i den civile produktion i form af udvidet og forbedret varesortiment. Dette influerede på prioriteringerne i den sovjetiske ledelses målsætningshierarki - i øvrigt en parallel til udviklingen i Østeuropa.

### II. Økonomisk mål: Gab mellem mål og midler

Internt stod den sovjetiske ledelse over for krav om en forbedret levestandard. De sovjetiske reformforsøg i midten af 60'erne var et første forsøg på organisatorisk at løse problemerne. Eksternt var det fortsat en vital målsætning for den sovjetiske ledelse at kunne klare sig mod Vesten militært og ikke stå tilbage i den økonomiske kappestrid.

21) Planovoe Chozajstvo, 1974, nr. 12.

Begge målsætninger fordrede maksimal ydeevne i den sovjetiske økonomi, d.v.s. høje vækstrater repræsenterede fortsat et vigtigt delmål, hvis den sovjetiske ledelse skulle gøre sig forhåbninger om at afværge det alarmerende gab mellem mål og midler, som de relativt faldende vækstrater i industrien signalerede.

For at komme dette gab i forkøbet blev hele den ekstensive vækststrategi gradvis revideret og udskiftet med en højproduktiv og intensiv: "Hovedvægten i de samfundsøkonomiske planer vil blive lagt på forstærkning af produktionens intensivering på basis af det videnskabelige og tekniske fremskridt og fuld styring af økonomien".<sup>22)</sup>

### III. Koordinering af mål og midler i 10. femårsplan 1976-80

I den sovjetiske debat omtales 10. femårsplan ofte som "effektivitetens og kvalitetens femårsplan". Nøglebegreberne "effektivitet og kvalitet" er et balanceret udtryk for den målkonflikt mellem eksterne og interne økonomiske målsætninger, som blev anført ovenfor.

I øvrigt indebærer den intensive vækststrategi, at ca. 90% af produktionstilvæksten i femårsplanen skal tilvejebringes via produktivitetsforøgelse, d.v.s. enten ved direkte arbejds-kraftbesparelse, eller ved produktivitetssøgning for den eksisterende arbejdskraft.<sup>23)</sup>

Derfor må den sovjetiske ledelse i stadig højere grad forlade sig på teknologisk baserede resultater, som gennem produktivitetssøgning er i stand til at forhindre det potentielle gab mellem økonomiske mål og midler i at opstå.<sup>24)</sup>

### IV. Økonomiske midler

På grund af sine ressourcer og den relative uafhængighed af verdensmarkedet, kunne Sovjetunionen, i modsætning til de østeuropæiske lande, i en periode se stort på ændringerne fra intersektoral til intrasektoral specialisering med den deraf følgende

22) Kosygin, *op.cit.*, p. 17.

23) *Voprosy Ekonomiki*, 1974, nr. 10.

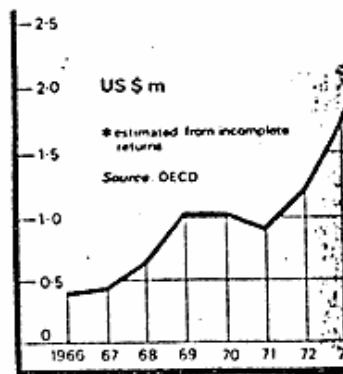
24) I denne sammenhæng bliver Breznev's appeller til sovjetisk forskning om forstærket "praksisorientering" mere indlysende.

udvidelse og effektivisering af handelen.<sup>25)</sup> I det øjeblik den intensive vækststrategi vandt indpas og dermed satte den teknologiske faktor i højsædet, begyndte Sovjetunionen også at vurdere mulighederne i international arbejdsdeling anderledes. Bl.a. begyndte man i den sovjetiske økonomiske teori at gå ind for teorien om komparative fordele. Specielt i udenrigshandelsteorien blev det godt russisk at øget effektivitet kunne nås gennem en endnu højere koncentrationsgrad, hvis formål var en relativ omkostningssænkning i eksportproduktionen. Dermed blev interessen for 'large-scale' markeder og firmaer også skærpet.

Selv om DSL's og de vestlige landes produktionsapparater begyndte at ligne hinanden i struktur og i graden af teknificering,<sup>26)</sup> består der fortsat ved overgangen til intensiv vækststrategi laker, som kunne udfyldes ved tilførsler udefra af teknologisk avancerede produkter, f.eks. inden for den elektroniske og den kemiske industri. I praksis importeredes fra midten af 60'erne en støt stigende mængde maskiner og udstyr, hvilket fremgår af fig. 2.

Figur 2.

Russia's imports of machinery and transport equipment from the OECD



Kilde: Fra The Economist 1976, 17. april, p. 50.

DSL's teknologi-importpolitik bidrog efterhånden til et større og større betalingsbalanceunderskud over for de vestlige lande. Gælden blev i 1976 estimeret til ca. 40 mia. dollars, hvoraf Sovjetunionen tegnede sig for omkring halvdelen.<sup>27)</sup> Alene

25) ECE-rapport, p. 49.

26) ECE-rapport, p. 48.

27) Børsen, 23. nov. 1976.

i 1975 og 1976 androg Sovjetunionens handelsunderskud over for de vestlige lande henholdsvis 10 mia. dollars og 8 mia. dollars. Finansieringen af den vigtige import fra de vestlige lande skaffede Sovjetunionen dels gennem vestlige statsstøttede eksportkreditter til en rente af 6-7%, dels gennem direkte lån i de store vestlige banker, som på denne måde kunne udnytte ledige reserver af petro-dollars.<sup>28)</sup>

Den støt stigende gæld i DSL's økonomiske relationer med de vestlige lande udtrykte dels et importbehov for teknologi-intensive produkter, og dels en svigtende evne til at skaffe valuta ved eksport til de vestlige markeder.

#### Columbusægget: Industriel Kooperation

DSL befandt sig altså i midten af 60'erne i indledningsfasen til en økonomisk position over for de vestlige lande, der krævede løsning af alle tre ovennævnte problemer: 1. Sikre teknologi-import på nøglepunkter. 2. Nedbringe den voksende gæld. 3. Skaffe et større eksportmarked, især i de vestlige lande.

Den traditionelle varehandel viste sig at være en inadækvat og usikker metode til løsning af det problemkompleks, disse tre betingende faktorer udgjorde i fællesskab. Efter Fiats vellykkede eksperiment i Togliattigrad fra 1966, antog fænomenet industriel Kooperation en stadig mere central placering, fordi denne nye samarbejdsform på tværs af systemgrænserne lokkede med en samlet løsning af de tre forbundne problemer, og dertil i nogle tilfælde undergravede eventuelle importrestriktioner.<sup>29)</sup>

#### Forskellige former for industriel Kooperation

I mængden af kooperationsformer er det nødvendigt som i indledningen at begrænse sig til nogle få hovedformer. Det gælder i ikke ringere grad, når der nedenfor på analyseskemaet forsøges en applicering af de betingende faktorer for valg af kooperationsform.

#### Generelle faktorer

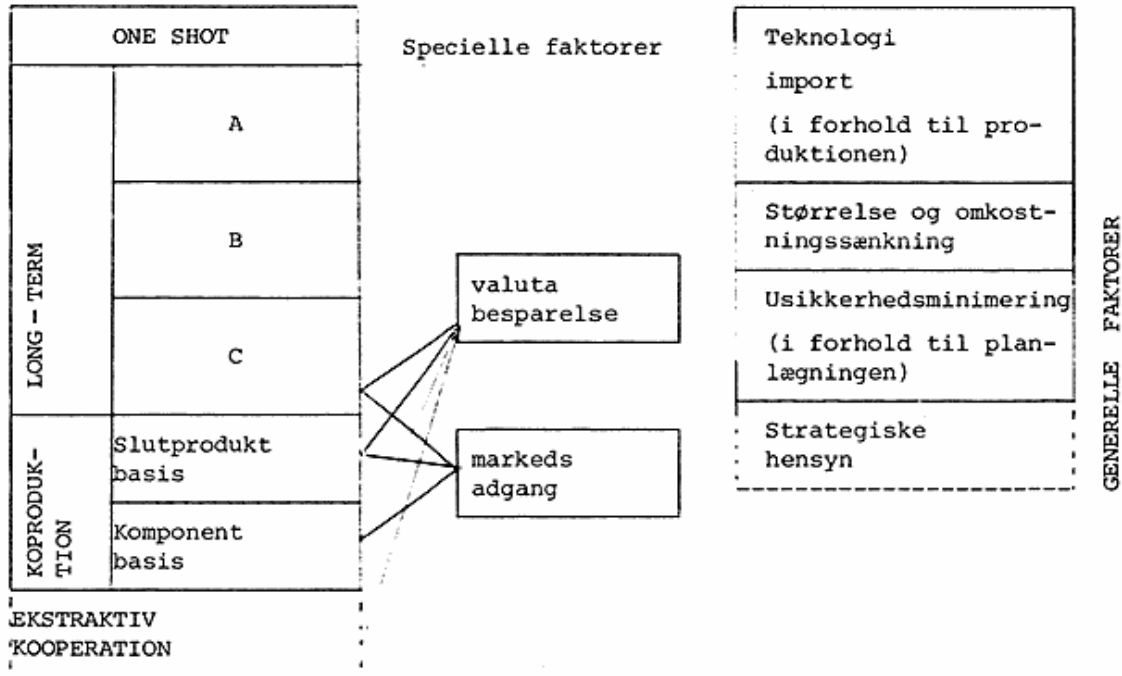
Inden gennemgangen af skemaet skal det måske nævnes, at

---

28) Economist 1977, 26. marts, p. 15.

29) Samtidig ønskede DSL at understøtte den fredelige sameksistens' politik gennem langsigtede, stabile, økonomiske relationer.

Analyseskema og betingende faktorer:  
 Figur 3. De socialistiske lande



der uden for skemaet befinder sig nogle politisk-økonomiske makro-faktorer af mere uhåndterlig karakter, men som på mere eller mindre direkte vis øver indflydelse på beslutningsprocessen i valg af kooperationsform. F.eks. betyder integrationsprocessen i de socialistiske lande noget for den industrielle Kooperation med de multinationale selskaber. Visse strategiske hensyn kan dog undertiden spille en selvstændig rolle.

De generelt betingende faktorer inden for skemaet (teknologi-import, størrelse og omkostningssenkning, usikkerhedsminimering, strategiske hensyn) er de faktorer, som i sammenligning med traditionel handel mere effektivt aktiveres til opnåelse af det overordnede mål 'økonomisk vækst', når de indgår i en industriel kooperationsform, undtaget strategiske hensyn, af selvindlysende grunde.

Importen af avancerede maskiner og udstyr under industriel Kooperation kan opnå en kontinuitet, som i forhold til produktionen betyder en højere grad af "technology flow", derunder managementassimilering i forbindelse med opstart og drift af anlæg, hvil-

ket almindelig handel aldrig har impliceret i tilnærmelsesvis samme grad. "One shot arrangements" er i denne forstand et overlevet stadium, men må betragtes som betinget af restriktive strategiske overvejelser.

Størrelse og omkostningssænkning er to sider af samme sag. Efterhånden som omkostningsniveauet, bl.a. på grund af høje forsknings- og udviklingsudgifter (R + D costs), er steget, er der også vokset et ønske frem om at sænke disse omkostninger gennem meget store kooperationsprojekter.<sup>30)</sup>

Usikkerhedsminimering er en vigtig bestræbelse i DSL's økonomiske planlægning, for på denne måde at undgå tab ved uforudsete omallokeringer. Ved at indgå i langsigtede kooperationsaftaler elimineres en del af usikkerheden ved at benytte traditionel handel på verdensmarkedet - og det lykkes tillige at glide ind i den internationale arbejdsdeling!

#### Specielle faktorer

Den udenrigsøkonomiske klemme DSL er kommet i ved midten af 70'erne består på den ene side i en valutakraævende import af teknologi, og på den anden i en faktisk mangel på et marked for eksportvarer, der kan skaffe valuta. De industrielle kooperationsformer, der kan løse begge opgaver, må anses for at være optimale i forhold til de overordnede økonomiske målsætninger.

Spørgsmålet om markedsadgang er irrelevant i relation til den ekstraktive sektor, idet råstoffer udgør en knaphedsvare. I den forarbejdende sektor bliver problemet om markedsadgang kraftigt reduceret i det øjeblik kooperationsaftalerne indbefatter tilbagekøbs-/kompensationsforpligtelser, f.eks. fra samme anlæg. Dette peger altså mod 'long-term' model C og de to koproduktionsformer. Som eksempel har vi nævnt Facit i Polen.

Valutabesparelsen ved kooperationsprojekter i den ekstraktive sektor er indlysende, for så vidt der tilknyttes betaling i naturalieform, som f.eks. gas.<sup>31)</sup>

Da valutabesparelsen følger af en forbedret markedsadgang, betyder den lettere markedsadgang gennem kompensationskooperation

---

30) Economist, 1977, 16. april, p. 92.

31) Se f.eks. Ekonomiceskaja Gazeta, nr. 40, 1977, p. 22.

i den forarbejdende sektor, at dette valutabesparelsesaspekt også peger på 'long-term' model C, samt på de to nævnte koproduktionsformer.

#### V. Er der en ny udvikling på vej i Sovjetunionen?

De valutaproblemer Sovjetunionen akkumulerede i løbet af 70'ernes første halvdel pegede på nogle kvalitative strukturforandringer over for de vestlige lande, når importen af maskiner og udstyr skulle bevares. Hvis der oveni skulle blive plads til øget import, kunne dette kompenseres gennem øget valutaindtjening via eksport af produkter fra de importerede anlæg. I det sovjetiske tidsskrift "International Affairs" siger B. Fichugin ligeud: "Another thing is that Soviet export will have to include more machinery, industrial equipment and other manufactures - products, which are particularly promising from the long-term point of view; notably product-pay-back schemes should be extended to the manufacturing industry".<sup>32)</sup>

Den ændrede sovjetiske kooperationspolitik udtrykkes også af Ju. Balod i Ekonomiceskaja Gazeta, nr. 40, 1977, p. 22, hvor det understreges, at kun de første skridt er taget i realiseringen af industrielle kooperationsprojekter.

#### C. Faktorer, der bestemmer de multinationale selskabers<sup>33)</sup> valg af kooperationsform

I modsætning til ovenstående afsnit har vi for de MNS' vedkommende valgt ikke at anføre nogen udpenslet historisk skildring. Dette skal ses i lyset af den mere ahistoriske karakter af deres individuelle overvejelser. Selvfølgelig er selskabernes handlingsmønster præget af den generelle økonomiske udvikling i de vestlige lande; men denne influerer snarere på selskabernes overvejelser gennem ændringer i forudsætningerne for disse end ved ændringer i selve beslutningsprocesserne.

Da det er en integreret del af disse processer - altså

---

32) International Affairs 1976, nr. 11, p. 33. Samme synspunkt fremsættes af den sovjetiske professor A. Birman i Eastern Business Magazine 1977, nr. 2, p. 55.

33) Som nævnt i indledningen vil vi i analysen af de vestlige firmaer koncentrere os om de MNS.



de faktorer, der generelt bestemmer de MNS' valg af kooperationsform, som interesserer os, vil vi først i den senere gennemgang af de enkelte faktorer og deres betydning anlægge visse historisk-konkrete betragtninger.

Det væsentlige ved en analyse af, hvilke faktorer der indgår i de MNS' beslutninger ved valget af industriel kooperationsform, må være de overvejelser, der ligger til grund for selskabernes ressource-allokering eller investeringer.<sup>34)</sup>

Disse overvejelser indebærer i denne forbindelse dels spørgsmålet om: Hvorfor (altså den bagved liggende motivering), men også, og mest interessant spørgsmålet om: Hvor et selskab investerer. Det er netop gennem dette sidste spørgsmål vi vil forsøge at belyse, hvilke former for industriel Kooperation der betinges af hvilke faktorer.

Først vil vi imidlertid kort prøve at besvare spørgsmålet om, hvorfor der investeres, altså: Hvad er motiveringen bag selskabernes handlinger.

Det enkleste og hyppigste svar er: Profitmaksimering. Der er næppe heller tvivl om, at profitmaksimering er den inderste bevægende kraft for et MNS. Man må bare gøre sig klart, at en multinational profitmaksimeringsstrategi er tilrettelagt med henblik på en langsigtet profit, og derfor ikke nødvendigvis vil en øjeblikkelig øgning af profitmængden. Dette er f.eks. en af årsagerne til, som vi senere skal se, at MNS går ind i en industriel Kooperation, som de egentlig ikke ønsker, og som måske er mindre profitabel, med det formål at komme ind på markedet i DSL og der senere hente den profit hjem, som blev sat til i første omgang.

Det andet spørgsmål i investeringsovervejelserne er spørgsmålet om: Hvor et selskab investerer. Denne formulering må ikke forlede til at tro, at der her er tale om en rent geografisk problemstilling. Med i disse overvejelser er også en områdetankegang,

---

34) Vi bruger her begrebet investering i en meget bred forståelse, idet et snævert begreb uhjælpeligt ville komme til kort over for den lange række af forskelligartede økonomiske relationer, der eksisterer mellem øst og vest (hovedsagelig p.g.a. de forskellige økonomiske systemer). Vi forstår således også ved en investering det at gå ind i en type af industriel Kooperation, idet dette fra det individuelle selskabs synsvinkel har en lang række af de samme konsekvenser som en traditionel investering.

og hvad der specielt er interessant for os, en afvejning af investeringsmuligheder (former) mod hinanden.

Fælles for alt dette er imidlertid, at udfaldet bestemmes af en lang række faktorer, som i varierende omfang spiller ind i hver konkret situation.

De væsentligste af disse faktorer fremgår af følgende tillempede analyseskema, som vi oprindeligt har taget fra J.D. Davis.<sup>35)</sup> Tillempningen har haft til formål, at gøre skemaet mere anvendeligt til de specielle forhold, der gælder for de øst/vestlige økonomiske relationer:

Væsentlige faktorer for de MNS' allokerings beslutninger:

1. STØRRELSE
  - a. aftale
  - b. marked (i DSL)
  - c. marked (i den 3. verden)
2. FAKTOR INPUTS
  - a. råvarer
  - b. arbejdskraft
  - c. teknologi
  - d. kapital
3. POLITISK-ØKONOMISKE FORHOLD
  - a. forudsigelighed af den økonomiske politik
  - b. økonomisk stabilitet
4. VIRKSOMHEDERNES BEGRÆNSEDE RESSOURCER

I det følgende vil vi:

- i. Gennemgå og uddybe skemaets enkelte punkter, og belyse deres sammenhæng med de muligheder der eksisterer i DSL
- ii. Overveje, for hvert enkelt punkt, hvilken form for økonomisk relation - specielt, hvilken form for industriel Kooperation - der kunne tænkes at være mest anvendelig, og dermed ønskelig, til opfyldelse af punktets krav.

Forud for dette er det dog nødvendigt at understrege, at billedet ikke er helt entydigt. For det første er der fra de MNS tale om en kombination af faktorer, der ikke altid trækker i

---

35) Seminartime 11/3-77 på seminaret "Multinationals and the International System".

samme retning. For det andet er det af naturlige årsager ikke de MNS' præferencer, der alene afgør kooperationsformen. Man befinder sig i en forhandlingssituation, hvor man i hvert enkelt tilfælde er oppe imod et præferencesæt fra det pågældende socialistiske land, der ikke nødvendigvis korresponderer med det pågældende MNS'. Der er altså tale om en styrkerelation, som også har betydning. Endelig kan der i det enkelte tilfælde være tale om ekstraordinære tilbud (f.eks. om betaling for en one shot kooperation med råvarer), der går på tværs af de typiske sammenhænge, som er anført nedenfor.

Med disse forbehold in mente vil vi nu gå over til de enkelte punkter:

#### 1. STØRRELSE

##### a. aftale.

- i. På grund af DSL's statshandelskarakter er de aftaler, der kan blive tale om af en anselig størrelse. Dette gælder f.eks. one shot ventures, hvor man kan komme op på betydelige beløb.<sup>36)</sup> Men også almindelige handler kan løbe op, idet der ofte er tale om leverancer til en hel økonomi.
- ii. Aftalestørrelsen må betragtes som en generelt motiverende faktor, der ikke peger mod nogen bestemt kooperationsform. Jo større aftalen er, jo større vil det MNS' vilje til at indgå kompromisser sandsynligvis være.

##### b. marked i DSL

- i. Adgangen til det socialistiske marked er af stor og stigende betydning for de MNS. Dette skyldes flere ting. For det første medfører omlægningen fra ekstensiv til intensiv vækststrategi en stadig udvidelse af markedet, for det andet har den økonomiske krise betydet et betydeligt øget pres fra de MNS for at finde nye markeder.
- ii. Når det drejer sig om industriel kooperation har denne faktor betydning, fordi selskaberne ser sig nødsaget til at gå ind i en eller anden form for industriel kooperation for derigennem indirekte at trænge ind på markedet. Denne

---

36) FIAT's fabrik i Togliattigrad kostede 800 mill. dollars - og er vel blandt de største. Mere typiske er nok de to cementfabrikker, F.L. Smidth har solgt til Polen for ca. 35 mill. dollars hver. Wilczynski 1976, p. 60.

faktor må derfor antages at føre til så lidt forpligtende typer som muligt, altså primært one shot og sekundært long-term model A og B.

c. marked i den 3. verden

- i. Gennem industriel Kooperation har de MNS mulighed for at komme ind på markeder, som ellers af politiske grunde ville være svært tilgængelige.
- ii. Når det gælder valget af industriel kooperationsform gør følgende overvejelse sig gældende: er varemærket så odiøst, at dette alene hindrer salg til den 3. verden? Hvis dette ikke er tilfældet vil en foretrukken form nok blive long-term model C, hvor det pågældende socialistiske lands eget salg giver royalties.<sup>37)</sup> Hvis derimod varemærket er odiøst vil long-term model A nok være at foretrække, da der stadig vil følge licensbetaling m.m. med i aftalen. Model B kunne evt. tænkes som en kompromisform.

## 2. FAKTOR INPUTS

a. råvarer

- i. Ved benyttelse af DSL sikrer man sig en alternativ forsyningskilde. Specielt efter dannelsen af det første effektive kartel af råvareproducenter (OPEC), og efter oliekrisen er dette sat i perspektiv.
- ii. Den mest indlysende kooperationsform for råvareaspektet er ekstraktiv Kooperation, men også gennem de to former for koproduktion og igennem long-term model C har selskaberne mulighed for at få adgang til råvarer fra DSL.

b. arbejdskraft

- i. Arbejdskraften i de socialistiske lande er billig og meget stabil (ingen strejker m.m.). De perspektiver, der tegnes af de første succesfulde internationale arbejdskampe (f.eks. Dunlop-Pirelli konflikten) har næppe undgået de MNS' opmærksomhed. Aktiviteter i DSL er ikke udsat for sådanne risici.<sup>38)</sup>

---

37) Hayden og Nau nævner, at dette også sker på markeder som f.eks. ofte Mellemøsten, hvor begge parter har salg.

38) Under den engelske minearbejderstrejke i 1972 blev der til stadighed lastet polske kul til Storbritannien.

- ii. Ved udnyttelsen af DSL's arbejdskraft må man finde en kooperationsform, der ligner en datterselskabsform for så vidt, som den giver mulighed for at selskaberne kan modtage produktet af den pågældende produktion. Dette peger mod koproduktion på komponent- og slutproduktbasis<sup>39)</sup> samt på long-term model C.
- c. teknologi
- i. På trods af det teknologiske gab, har DSL også på visse områder en avanceret teknologi at tilbyde. Dette gælder f.eks. generelt inden for den metallurgiske og elektroenergetiske industri; men kan mere specielt være tilfældet for et enkelt foretagende (kombinat) i et socialistisk land.
  - ii. Den kooperationsform som giver det største teknologiske udbytte for et MNS er koproduktion på komponent basis.<sup>40)</sup> Som en eventuel 2. prioritet kunne også en slutproduktbaseret koproduktion komme på tale. Endelig er den ekstraktive koproduktion naturligvis af betydning inden for dette områdes særlige teknologi.<sup>41)</sup>
- d. kapital
- i. Spørgsmålet om udnyttelse af kapital i DSL er af mindre betydning generelt. På specielle områder kan der være villighed fra DSL til at skyde en del midler i et projekt (det gælder f.eks. den ekstraktive sektor), og der er også endnu urealiserede ideer fremme om fælles udviklingsprojekter med det formål at mindske udgifterne til Research and Development (R & D).<sup>42)</sup> Endelig kan det naturligvis i de MNS' overvejelser på andre end de nævnte områder indgå, at DSL finansierer opførelsen af fabrikker m.m.

---

39) Den ekstraktive kooperation falder lidt uden for dette, da arbejdskraften udgør en forholdsvis ringe andel af prisen på råvarer.

40) Rapporten fra ECE nævner et østrigsk lastvognsfirma, der gik i samarbejde med et ungarsk busfirma om produktion af busser, således at østrigerne producerede chassiser medens ungarerne, der havde ekspertise på busområdet byggede karrosserier, således at det østrigske firma fik andel i denne teknologi. ECE, p. 10.

41) F.eks. olieudvinding på svært tilgængelige områder, som i polaregne.

42) Se f.eks. det før omtalte (note 26) citat af Gvishani. Economist 1977, 16. april, p. 92.

- ii. Når disse overvejelser skal overføres til formerne for industriel Kooperation peger de primært mod den ekstraktive Kooperation og sekundært mod de former, der har mest lighed med datterselskaber, altså komponent- og slutprodukt-baseret koproduktion samt long-term model C, da det er gennem disse, at den sidste finansielle tankegang kan komme til udtryk.

### 3. POLITISK-ØKONOMISKE FORHOLD

#### a. forudsigelighed af den økonomiske politik

- i. For så vidt som der i DSL er noget, som kan kaldes økonomisk politik (økonomisk kurs), er der gennem 5-års planerne tale om en mere langsigtet planlægning af denne, end man møder i DVL.
- ii. Dette er en generel faktor, der i kraft af den høje grad af forudsigelighed mindsker risikoer ved at gå ind i en mere integreret samarbejdsform.

#### b. økonomisk stabilitet

- i. Det faktum at DSL i langt mindre grad end DVL er underkastet konjunkturudsving af forskellig art gør en aktivitet i DSL til en stabil faktor for et MNS. Dette punkt har nok fået øget betydning med 70'ernes økonomiske krise i DVL. Stabiliteten i DSL kommer også til udtryk gennem det overordentligt gode handelsmæssige rygte disse lande har. Risikoen for manglende opfyldelse af en indgået kontrakt er nærmest ikke-eksisterende.<sup>43)</sup>
- ii. Begge disse overvejelser er generelt motiverende. Den første betragtning opmuntrer til et mere integreret samarbejde, idet en højere grad af integration betyder en kraftigere effekt af det stabiliserende element i det enkelte selskab. Den anden betragtning fungerer risikominimerende og virker som sådan parallelt med 3a.

### 4. VIRKSOMHEDERNES BEGRÆNSEDE RESSOURCER

- i. og ii. Denne faktor er taget med som den generelle forudsætning

---

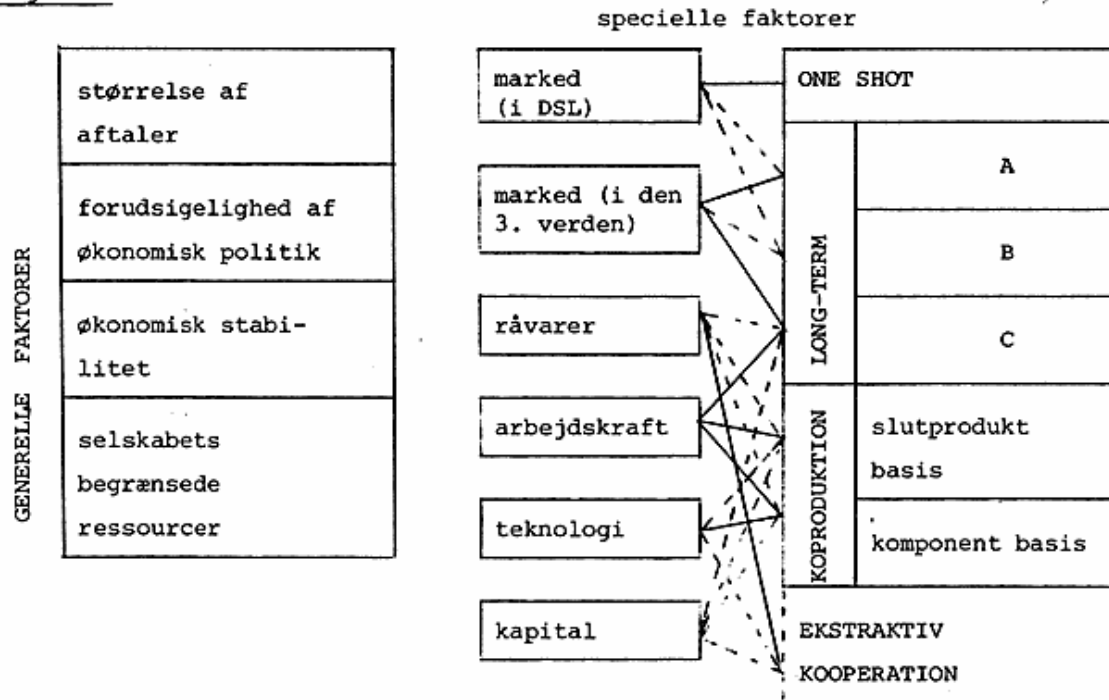
43) Pissar, p. 283, citerer Anastas Mikojan for følgende: "Der har (blandt de sovjetiske udenrigshandelsorganisationer) aldrig været et tilfælde af manglende opfyldelse af (kontraktlige) forpligtelser", og siger kommenterende, at disse ord ikke er uden grund, idet han dog nævner muligheden for misforståelser og udeladelser ved selve kontraktens udfærdigelse.

for hele analyseskemæet. Det er således også klart at øgede langsigtede forpligtelser over for f.eks. et socialistisk land vil begrænse selskabets handlemuligheder fremover. Der er vel en grænse for, hvor stor begrænsning man vil tåle og under alle omstændigheder virker denne overvejelse generelt negativt.

Med udgangspunkt i denne punktvisse gennemgang har vi opstillet de forskellige faktorer, der er afgørende for de MNS' valg af kooperationsform, samt selve formerne i figur 4.

Forklaringen af modellen skulle dels fremgå af kommentarerne til figur 3 og dels af ovenstående gennemgang.

Figur 4. De multinationale selskaber



Konkluderende kan man sige, at der blandt de MNS grundlæggende er tale om to approaches til industriel Kooperation:

- a. selskaber, som ønsker handel (markedsgang) enten i DSL eller i den 3. verden, men som ser sig nødsaget til at gå vejen om ad industriel Kooperation for at opnå deres mål.
- b. selskaber, som ønsker at udnytte de produktionsfaktorer, der er til stede i DSL, og som ser industriel Kooperation som den

eneste farbare vej, da egentlige datterselskaber selvfølgelig ikke kan komme på tale.

Af disse to typer er der næppe tvivl om, at det er type b, der fra den industrielle kooperations synspunkt er mest fremtid i. For de andre er der hovedsagelig tale om et alibi og et bevis for deres "gode vilje", og man må sætte spørgsmålstegn ved ønsket om at komme den besværlige vej frem til det socialistiske marked vil vare ved gennem en højkonjunktur.

#### D. Konklusion

I hvert af de to ovenstående afsnit har vi forsøgt at kæde de faktorer, der bestemmer de to sideres holdning til industriel Kooperation sammen med denne kooperations forskellige former, og fremstille denne sammenkædning grafisk. Vi vil gerne i figur 5 vise sammensmeltningen af disse to modeller.

Der skal her kun tilføjes enkelte generelle kommentarer til det, som allerede er sagt under de respektive afsnit.

Først og fremmest vil vi gerne understrege, at disse to modeller repræsenterer en forenkling. Dels vil vi ikke påstå, at vi har repræsenteret alle relevante faktorer (selvom vi mener, at vi har de væsentligste inkluderet) og dels må vi tage et vist forbehold over for de sammenhænge mellem faktor og form, som modellen viser. Det er klart, at der også her kan være ting, vi har overset, samt at der i den konkrete situation kan være helt specielle forhold, som spiller ind.

Dernæst er det nok på sin plads at se lidt nærmere på modellen. Ser vi først på højresiden af modellen, DSL, er det mest fremtrædende de to modstridende kræfter, der fungerer i systemet: På den ene side trækker en række økonomiske faktorer "nedad" mod mere integrerede samarbejdsformer.

På den anden side står de strategiske hensyn, som peger i retning af en så selvstændig situation for det pågældende socialistiske land som muligt.

Hvis vi ser på Sovjetunionen versus de mindre socialistiske lande, vil vi se, at disse modstridende kræfter har forskellig styrke. Valutaproblemet og markedsadgangen har så stor vægt i de mindre socialistiske lande, at de strategiske hensyn viger. Sovjetunionen derimod har i kraft af bl.a. guldreserver og en større



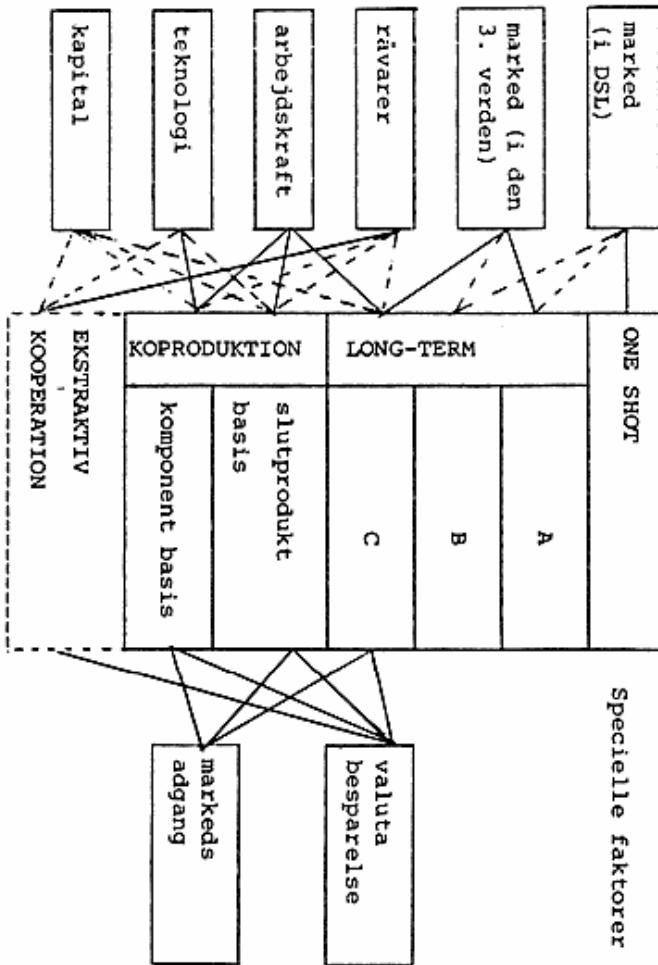
DE MULTINATIONALE SELSKABER

DE SOCIALISTISKE LANDE

GENERELLE FAKTORER

størrelse af aftaler
forudsigelighed af økonomisk politik
økonomisk stabilitet
selskabets begrænsede ressourcer

specielle faktorer



GENERELLE FAKTORER

Teknologi import (i forhold til produktionen)
Størrelse og omkostningsreduktion
Usikkerhedsminimering (i forhold til planlægningen)
Strategiske hensyn

økonomisk styrke været i stand til at give de strategiske hensyn større vægt.

Der er imidlertid som nævnt ovenfor, tegn på, at de strategiske hensyn også for Sovjet er vigende, således at vi i fremtiden vil se Sovjetunionen indgå i stadig flere og stadig mere integrerende industrielle kooperationsaftaler.

Venstresiden af modellen, de MNS, udviser ligeledes, som allerede nævnt i afsnit C, et karakteristisk mønster:

Kooperationsformerne deler sig ved valgene af disse op i to dele, som hver for sig kan siges, at repræsentere en approach til industriel Kooperation. Disse approaches har deres baggrund i de betingende faktorer, således at også disse falder i to dele.

For det første de selskaber, der ønsker handel (i DSL eller den 3. verden), og som må gå vejen om ad industriel Kooperation som middel til at komme ind på markedet, enten ved at "indvinde sig" eller ved at omgå politisk begrundede importhindringer. Disse selskaber befinder sig i den mindst forpligtende del af Kooperationskæden og ønsker næppe i fremtiden at gå længere ind i industriel Kooperation, hvis det kan undgås.

For det andet er der de selskaber, der har ønsker om at udnytte de produktionsfaktorer, som DSL kan tilbyde. Disse selskaber befinder sig i den anden ende kooperationsformerne, hvor de kan få adgang til arbejdskraft, råvarer, kapital og teknologi. I fremtiden vil man nok se et stadigt kraftigere ønske fra disse selskabers side om at få flere og mere vidtgående aftaler om industriel Kooperation.

Endelig er den samlede model og ovenstående betragtninger et udtryk for det mellemniveau, der analytisk sammenkæder specielle økonomiske forhold med slutninger på systemniveau.

Vi er af den opfattelse, at man ved f.eks. at se på de faktorer, der er betingende for valg af former, kan nå et mere nuanceret billede og mere frugtbare resultater. Netop tilfældet med det skift, der tilsyneladende er på vej i Sovjetunionens holdning, viser efter vores mening den langt større forklaringsværdi, som de bagvedliggende faktorer giver. Det samme gælder med de to MNS-approaches.

Det har ikke været denne artikels formål at drage slut-

ninger på systemniveau. Skulle vi alligevel forsøge os med noget sådant - f.eks. om DSL's styrke/svagthed - måtte det blive følgende: DSL's stigende styrke siden krigen har været forbundet med den ekstensive vækststrategi karakteriseret ved relativt høje økonomiske vækstrater. Disse vækstrater byggede på egne råvarer og teknologi, og de medførte relativt store produktionsmæssige overskud, der øgede mulighederne for at operere aktivt på de internationale markeder. Desuden har Vestens recession i 70'erne betydet en relativ styrkelse. Omvendt har DSL i de seneste år været kendetegnet af visse specielle svaghestegn, som udpræget hænger sammen med overgangen til den intensive vækststrategi. Væsentligst blandt disse står problemerne om manglende produktivitet og kvalitet. En bagvedliggende fælles faktor for disse er det teknologiske innovationsproblem.

Både styrke- og svaghedsaspektet er imidlertid nødvendige for at give en fyldestgørende forklaring på den industrielle kooperations intensivering i de seneste år.

Vi vil imidlertid, som nævnt ovenfor, overlade en tilbundsående undersøgelse af disse problemer til fremtidige projekter. Vi håber, at disse kan gøre brug af vores model og de overvejelser, der ligger bag den.