

Niels Henning Bjørn og Peter Brixen

Handel og velstand: Udviklingslinjer i den internationale varehandel¹

International handel med varer har altid fundet sted, og især mindre lande som Danmark har længe været helt afhængige af handel med andre lande, idet den gør det muligt at få adgang til flere og billigere varer. Siden 2. verdenskrig har varesammensætningen i den danske udenrigshandel imidlertid undergået store forandringer, ligesom handlens fordeling på samhandelspartnere er blevet forskudt. Disse skift kan henføres dels til ændrede institutionelle rammer for den internationale handel, dels til forskydninger i den relative betydning af de forskellige årsager til, at handel finder sted. Med udgangspunkt i en beskrivelse af rammerne for og årsagerne til handel analyseres udviklingslinjerne i EU-landenes og den danske udenrigshandel siden 1960. På den baggrund diskuteres det endeligt, om globalisering, som begreb i dagens debat, repræsenterer et væsentligt brud med de seneste årtiers udvikling, for så vidt angår den danske udenrigshandel.

I 1913 svarede eksporten af varer til 32 pct. af den danske bruttofaktorindkomst (Kærgård, 1991: 504), mens den tilsvarende andel var 41 pct. i 1996. Det er således langt fra et nyt fænomen, at Danmark har en omfattende samhandel med andre lande. Det samme er tilfældet for en række af de industrialiserede lande, idet handlens relative betydning i dag ikke er væsentligt større, end den var ved århundredets begyndelse (Krugman, 1995: 331). Overordnet set er det derfor vanskeligt at hævde, at den igangværende globalisering, for så vidt angår den internationale handel med varer, repræsenterer et afgørende brud i forhold til tidligere tider.² Imidlertid skjuler den aggregerede opgørelse af handlen, at den internationale varehandel har undergået store forandringer med hensyn til dens sammensætning på både varer og samhandelspartnere. I det omfang globaliseringen betyder, at disse forandringer sker hurtigere end tidligere, kan det stille større krav til de enkelte landes omstillingsevne, men samtidig giver det også nye muligheder for øget velstand.

I denne artikel diskuteres med udgangspunkt i økonomiske teorier om handel, hvilke konsekvenser globaliseringen kan forventes at få i lyset af de erfaringer, som de europæiske lande og især Danmark har haft siden 1960. Indledningsvis beskrives, hvorfor der er handel mellem lande, og hvilke konsekvenser denne handel potentielt kan have for et lands samlede indkomst og indkomstfordelingen inden for det enkelte land. Dernæst redegøres der kort for de seneste 50 års udvikling i de institutionelle rammer for den internationale handel med henblik på at identificere de tidspunkter, hvor spillereglerne især blev ændret. Da de økonomiske teorier kun sjældent giver entydige resultater for effekterne af international handel, bliver de dernæst forsøgt holdt op mod empiriske undersøgelser. Der ses først på, hvordan medlemskabet af EU har påvirket de nuværende EU-landes indkomst både absolut og i forhold til de øvrige medlemslande, hvorefter udviklingslinjerne i den danske udenrigshandel analyseres. Endelig diskuteres det i lyset af analyserne, hvilke konsekven-

Niels Henning Bjørn og Peter Brixen

Handel og velstand: Udviklingslinjer i den internationale varehandel¹

International handel med varer har altid fundet sted, og især mindre lande som Danmark har længe været helt afhængige af handel med andre lande, idet den gør det muligt at få adgang til flere og billigere varer. Siden 2. verdenskrig har varesammensætningen i den danske udenrigshandel imidlertid undergået store forandringer, ligesom handlens fordeling på samhandelspartnere er blevet forskudt. Disse skift kan henføres dels til ændrede institutionelle rammer for den internationale handel, dels til forskydninger i den relative betydning af de forskellige årsager til, at handel finder sted. Med udgangspunkt i en beskrivelse af rammerne for og årsagerne til handel analyseres udviklingslinjerne i EU-landenes og den danske udenrigshandel siden 1960. På den baggrund diskuteres det endeligt, om globalisering, som begreb i dagens debat, repræsenterer et væsentligt brud med de seneste årtiers udvikling, for så vidt angår den danske udenrigshandel.

I 1913 svarede eksporten af varer til 32 pct. af den danske bruttofaktorindkomst (Kærgård, 1991: 504), mens den tilsvarende andel var 41 pct. i 1996. Det er således langt fra et nyt fænomen, at Danmark har en omfattende samhandel med andre lande. Det samme er tilfældet for en række af de industrialiserede lande, idet handlens relative betydning i dag ikke er væsentligt større, end den var ved århundredets begyndelse (Krugman, 1995: 331). Overordnet set er det derfor vanskeligt at hævde, at den igangværende globalisering, for så vidt angår den internationale handel med varer, repræsenterer et afgørende brud i forhold til tidligere tider.² Imidlertid skjuler den aggregerede opgørelse af handlen, at den internationale varehandel har undergået store forandringer med hensyn til dens sammensætning på både varer og samhandelspartnere. I det omfang globaliseringen betyder, at disse forandringer sker hurtigere end tidligere, kan det stille større krav til de enkelte landes omstillingsevne, men samtidig giver det også nye muligheder for øget velstand.

I denne artikel diskuteres med udgangspunkt i økonomiske teorier om handel, hvilke konsekvenser globaliseringen kan forventes at få i lyset af de erfaringer, som de europæiske lande og især Danmark har haft siden 1960. Indledningsvis beskrives, hvorfor der er handel mellem lande, og hvilke konsekvenser denne handel potentielt kan have for et lands samlede indkomst og indkomstfordelingen inden for det enkelte land. Dernæst redegøres der kort for de seneste 50 års udvikling i de institutionelle rammer for den internationale handel med henblik på at identificere de tidspunkter, hvor spillereglerne især blev ændret. Da de økonomiske teorier kun sjældent giver entydige resultater for effekterne af international handel, bliver de dernæst forsøgt holdt op mod empiriske undersøgelser. Der ses først på, hvordan medlemskabet af EU har påvirket de nuværende EU-landes indkomst både absolut og i forhold til de øvrige medlemslande, hvorefter udviklingslinjerne i den danske udenrigshandel analyseres. Endelig diskuteres det i lyset af analyserne, hvilke konsekven-

ser globaliseringen kan forventes at få gennem ændringer i den internationale handel.

Årsager til handel

Inden for den økonomiske teori er der gennem årene blevet identificeret flere årsager til, at der opstår handel mellem lande. Det er af afgørende betydning at holde sig disse årsager for øje, da handlens konsekvenser for de samhandlende lande på afgørende punkter afhænger af deres relative betydning for den samlede handel. En komplet redegørelse for de forskellige årsager til handel ligger uden for rammerne af denne artikel, så kun de to væsentligste præsenteres, hvilket fører frem til en tredeling af den samlede handel, som vil blive anvendt i beskrivelsen af den danske udenrigshandel.³

I den tidlige handelsteori blev handel forklaret med international arbejdsdeling, således at landene specialiserer sig i produktion af de varer, som de er særlig fordelagtigt udrustede til at producere. Dette udtrykkes ofte som, at den internationale handels sammensætning bestemmes af landenes komparative fordele. En komparativ fordel kan for eksempel bestå i, at et land i sammenligning med andre lande har en stor arbejdsstyrke i forhold til kapitalapparatet, hvilket vil få landet til at specialisere sig i produktionen af forholdsvis arbejdskraftintensive produkter. Andre eksempler på komparative fordele er et klima, der er specielt velegnet til dyrkning af visse afgrøder, eller en højtuddannet arbejdsstyrke, der giver landet et særlig godt udgangspunkt for videnstung produktion. Fælles for de komparative fordele er, at de indebærer, at de relative produktionsomkostninger for et produkt er lavere i nogle lande end i andre. Det er den første begrundelse for, at

det er fordelagtigt for lande at handle med hinanden.

Eksistensen af sådanne komparative fordele fører til et handelsmønster, hvor landene eksporterer de varer, som de har relativt gode forudsætninger for at producere, og importerer de varer, for hvilke det modsatte gør sig gældende. En sådan udveksling af forskellige varer betegnes som interindustriel handel, og den må forventes at være af særlig stor betydning i handlen mellem lande med meget forskellige økonomiske strukturer. Eksempelvis vil en stor del af handlen mellem lande, som befinder sig på forskellige stadier i den økonomiske udvikling, være interindustriel. Hermed er det også klart, at mens nogle komparative fordele, eksempelvis klimatiske forhold, ikke ændres over tid, vil andre, eksempelvis arbejdsstyrkens uddannelsesnivea, løbende ændres. Denne dynamik bør huskes i diskussioner af landes komparative fordele.

Mens interindustriel handel således indebærer, at landene udveksler helt forskellige produkttyper, eksempelvis landbrugsvarer med industriprodukter, kan komparative fordele også føre til handel med ens produkter, hvor der imidlertid er systematiske forskelle i produktets kvalitet i henholdsvis eksporten og importen. Et eksempel på denne type af handel er, at Danmark importerer beklædning fra Sydøstasien af lav kvalitet, samtidig med at de importerer beklædning af høj kvalitet fra Danmark.⁴ En sådan udveksling af varer med forskellig kvalitet kaldes ofte for intraindustriel handel med vertikalt differentierede produkter (Falvey og Kierzkowski, 1987). Denne type af handel kan eksempelvis opstå, hvis produktionen af varer med høj kvalitet kræver såvel en veluddannet arbejdsstyrke som en relativt stor indsats af kapital pr. be-

skæftiget. I dette tilfælde vil der være en tendens til, at velstående lande, der både har et forholdsvis stort kapitalapparat og en veluddannet arbejdsstyrke, specialiseres i produktionen af højkvalitetsvarer, mens produktionen af lavkvalitetsprodukter foregår i de fattigere lande. Intra-industriell handel med forskellige kvaliteter af den samme vare vil således ofte følge samme mønster som den interindustrielle handel og især forekomme mellem lande med forskellige økonomiske strukturer.

Nogle lande udveksler imidlertid i vid udstrækning også varer, som tilhører samme produkttype og tilsyneladende har samme kvalitet. Denne type af handel kan ikke henføres til komparative fordele, da den især er af stor betydning i handlen mellem lande, der har relativt ens økonomiske strukturer. I stedet forklares den med, at en given vare kan produceres i forskellige varianter, og at der er stordriftsfordele i produktionen af hver enkelt variant. Samtidig efterspørges alle varianter i alle lande, hvorfor hjemmemarkedet for den enkelte producent kan være for lille til en effektiv produktion. I den situation vil producenterne søge at eksportere deres variant til andre lande (Dixit og Stiglitz, 1977; Krugman, 1980). Denne type af handel kaldes for intraindustriell handel med horisontalt differentierede produkter, da den omfatter handel inden for samme produkttype eller industri, og da kvaliteten er den samme. Den drivende kraft bag denne intraindustrielle handel er igen reduktioner i produktionsomkostningerne. Til forskel fra handel baseret på komparative forskelle, som skyldes omkostningsforskelle mellem lande, binder omkostningsreduktionen imidlertid her alene på produktionsprocessen. Det er derfor umuligt på forhånd at sige noget om, i hvilket land en given produk-

tion vil finde sted, og det vil typisk udelukkende bero på tilfældigheder.

Sammenfattende vil størstedelen af et lands handel således være forårsaget af enten komparative eller stordriftsfordele, og den samlede udenrigshandel kan opdeles i tre kategorier, (i) interindustriell, (ii) intraindustriell med ens kvaliteter eller horisontalt differentierede produkter og (iii) intraindustriell med forskellige kvaliteter eller vertikalt differentierede produkter.

Konsekvenser for velstand og vækst

Der er stærke argumenter for, at øget handel på lang sigt giver de samhandlende lande under et en velfærdsgevinst i form af et større BNP og dermed større forbrugsmuligheder⁵. En mere effektiv produktion på grund af øget arbejdsdeling baseret på komparative fordele og bedre udnyttelse af stordriftsfordele trækker entydigt i denne retning. Endvidere opstår intraindustriell handel med horisontalt differentierede produkter, fordi der er en velfærdsgevinst forbundet med en stigning i antallet af varianter af de ellers stort set ens varer. Endelig kan international handel også medvirke til at øge konkurrencen på de enkelte landes varemærker, da udenlandske virksomheders markedsadgang lægger et pres på de indenlandske virksomheder. Større konkurrence kan føre til lavere varepriser og dermed velstandsstigninger (Det Økonomiske Råd, 1995). Fælles for disse positive effekter er, at de især indtræffer i perioder, hvor der sker store ændringer i den internationale handel, eksempelvis som følge af handelsliberaliseringer. Dermed følger også, at mulighederne for at opnå denne type af velstandsgevinster vil være udtømte, når handlens struktur på et eller andet tidspunkt har tilpasset sig de nye spilleregler. Det vil sige, at der sker et

niveauskift i BNP, hvorimod den økonomiske vækstrate ikke ændres. Dog kan handelsliberaliseringer føre til højere vækstrater i en periode, hvis tilpasningen til eksempelvis handelsliberaliseringer strækker sig over flere år.

En stigning i handlen kan imidlertid også have mere varige effekter på den økonomiske vækstrate. En mere effektiv udnyttelse af ressourcerne kan således føre til øget profit i virksomhederne og dermed gøre det mere attraktivt for producenterne at investere. Over en periode kan kapitalapparatet derfor vokse, hvilket vil resultere i højere vækst og et højere indkomstniveau på mellemlang sigt (Baldwin, 1989).

I de senere år er der endvidere inden for den økonomiske teori opstået en omfattende litteratur, der ser på mulighederne for permanent at øge vækstraten i en økonomi, og som går under navnet endogen vækstteori.⁶ Grundideen i denne litteratur er, at der er en positiv sammenhæng mellem den *økonomiske vækstrate* og beholdningen af en eller anden produktionsfaktor, typisk beholdningen af viden eller den samlede humankapital, der groft sagt sammenfatter arbejdsstyrkens gennemsnitlige uddannelsesniveau. I modsætning hertil indebærer de mere traditionelle økonomiske teorier en positiv sammenhæng mellem *indkomstniveauet* og beholdningen af produktionsfaktorer. Et centralt resultat i den nye litteratur er, at det ad politisk vej er muligt at påvirke størrelsen af den relevante beholdning af produktionsfaktorer og dermed økonomiens langsigtede vækstrate, hvilket begrundes betegnelsen endogen vækst.

Endogen vækstteori beskæftiger sig med en lang række af forklaringer på økonomisk vækst, men international handel spiller en betydelig rolle i litteraturen. Eksempelvis kan handel påvirke økono-

miens langsigtede vækstrate, hvis vækstraten afhænger af den videnbeholdning, som producenterne i et land har adgang til. Hvis det yderligere antages, at viden blandt andet kan overføres mellem lande gennem handel med varer og tjenester, dvs. der er indbygget viden i de handlede varer, vil en større udenrigshandel udvide den beholdning af viden, som producenterne i det enkelte land kan trække på. Dermed vil en større udenrigshandel kunne øge økonomiens vækstrate (Rivera-Batiz og Romer, 1991). En positiv sammenhæng mellem vækst og handel kan imidlertid også opstå gennem andre kanaler, hvoraf nogle minder meget om dem, der ovenfor blot førte til en stigning i indkomstniveauet.⁷

Selv om den endogene vækstteori har haft en stor plads i de senere års økonomiske litteratur, er det imidlertid tvivlsomt, om de antagelser, der skulle gøre det muligt at hæve vækstraten permanent, er opfyldt i praksis (Jones, 1995). Det gør imidlertid ikke nødvendigvis vækstteoriens resultater uinteressante, idet de sammenhænge mellem eksempelvis international handel og indkomst, som den beskriver, stadig kan have stor betydning på niveauet for BNP. Der bliver blot ikke tale om en permanent positiv effekt på den økonomiske vækstrate, men en effekt som gradvis udtømmes over tid.

Beskrivelsen af de gunstige effekter af international handel har indtil nu været forholdsvis upræcis i den forstand, at den alene har set på den samlede gevinst, der opstår på lang sigt, når to eller flere lande udvider samhandlen. Grunden til denne manglende præcision er, at det ikke ud fra analytiske overvejelser er muligt at komme med håndfaste bud på, hvad der sker på kort sigt, og hvad der sker med den relative indkomst mellem de samhandelnde lande.

Selv om det er et ret robust resultat, at øget handel på lang sigt giver en samlet velfærdsgevinst for de samhandlende lande, kan den godt på kort sigt medføre et velfærdstab. Hvis to lande således pludselig åbner op for samhandel, kan det kræve en stor omlægning af landenes produktion, før deres produktionsstruktur og handelsmønstret har tilpasset sig den langsigtede ligevægtssituation, der sætter dem i stand til at udnytte fordelene ved samhandlen maksimalt. En sådan tilpasning tager tid, idet nogle virksomheder må lukke, og andre skal opbygges, hvorfor der midlertidigt kan opstå et fald i den samlede produktion og eventuelt ledighed. Disse kortsigtede omkostninger kan generelt ikke bruges som argument mod samhandel, da de som oftest mere end opvejes af de langsigtede gevinster. Endvidere kan de kortsigtede omkostninger begrænses. Handelsåbningen kan måske mere hensigtsmæssigt indføres gradvis, ligesom staten kan medvirke til at afbøde de negative effekter gennem eksempelvis omskoling af arbejdskraft.

Tilsvarende er det også vanskeligt at forudsige, hvordan velfærdsgevinsten på lang sigt fordeles mellem landene, og dermed om voksende handel betyder, at indkomstforskelle mellem de samhandlende lande bliver større eller mindre (Slaugther, 1997). Dette spørgsmål må derfor afgøres empirisk, hvilket vil blive diskuteret nedenfor. Det er dog muligt at pege på nogle mekanismer, hvor igennem handelsliberaliseringer kan virke ligheds-skabende. En liberalisering af udenrigshandlen gør det eksempelvis muligt og billigere at importere materialer og investeringsgoder. Derved kan lande på et relativt lavt teknologisk stadium både opnå en mere effektiv produktion gennem adgang til de bedste materialer og få mulighed for at udnytte de tekniske frem-

skridt, der udvikles i teknologisk mere fremstående lande. Derfor kan der ske en teknologisk "catching-up", som kan mindske forskellene i landenes indkomster (Krugman, 1979).

Omvendt kan der også være forhold, der får handel til at udvide indkomstforskellene mellem de samhandlende lande. Mens fri handel mellem lande giver forbrugere og virksomheder adgang til et mere varieret vareudbud til lavere priser, åbner det også mulighed for, at virksomheder frit kan vælge deres geografiske placering. Det er således ikke afgørende, om produktionen finder sted i samme land, som varerne forbruges. Dermed er det muligt, at produktionen bliver koncentreret nogle få steder, der er specielt attraktive ud fra virksomhedernes ønske om at minimere produktionsomkostningerne. Når det kan være hensigtsmæssigt for en virksomhed at placere sig geografisk tæt ved andre virksomheder, kan det eksempelvis skyldes, at den lettere kan følge med i den teknologiske udvikling i branchen og derigennem opnå gevinster gennem vidensoverførsel. Et andet eksempel er, at der lokalt kan eksistere en arbejdsstyrke med branchespecifikke kvalifikationer, som nye virksomheder kan drage nytte af. Silicon Valley er et velkendt eksempel på en sådan koncentration af produktionen.⁸ Hvis de kræfter, der trækker i retning af øget koncentration, er tilstrækkelig stærke og ladespecifikke, kan nogle lande opleve en indkomstfremgang på bekostning af de lande, hvorfra virksomhederne kommer. Dermed kan indkomstforskellene vokse, og der kan opstå en økonomisk struktur med en stærk kerne og en svag periferi (Bertola, 1993; Krugman og Venables, 1996). Handelsliberaliseringer kan således ud fra analytiske overvejelser føre til både større og mindre indkomstlighed

mellem lande, og en vurdering af, hvilke kræfter der er stærkest, må baseres på empiriske analyser, jf. nedenfor.

Handel og indkomstfordeling

Selv om fokus i denne artikel især er på de gevinster, som lande kan opnå gennem handel, er det vigtigt at fremhæve, at ændringer i handelsmønstre kan have effekter på indkomstfordelingen i det enkelte land. Nogle typer af handel kan således føre til, at nogle grupper af personer vinder, mens andre taber, på trods af at landet som helhed opnår en gevinst. I en vurdering af, hvordan indkomstfordelingen i det enkelte land ændres som følge af mere handel, bliver opdelingen af handlen i de tre ovenfor nævnte typer central.

Med mindre landene specialiseres fuldstændig, vil handel på grundlag af komparative fordele, dvs. interindustriel handel og handel med vertikalt differentierede produkter, medføre, at prisen på en vare af given kvalitet bliver den samme i alle lande. Såfremt varerne produceres med den samme teknologi, vil også faktorpriserne, for eksempel aflønningen af arbejdskraft og forrentningen af kapital, blive ens i landene. Dette vil generelt føre til forskydninger i de enkelte landes indkomstfordeling, da enten lønmodtagere eller ejere af produktionskapital får en indkomstgevinst, mens den anden gruppe får et indkomstab i forhold til en situation uden handel.

En sådan tendens til faktorprisudligning er specielt blevet diskuteret i relation til efterspørgslen efter og aflønningen af ufaglært arbejdskraft i de industrialiserede lande som eksempelvis Danmark. Eftersom stadig flere nuværende og tidligere udviklingslande samt landene i Central- og Østeuropa producerer industriprodukter med et stort indhold af ufaglært

arbejdskraft og sælger dem på verdensmarkedet, kan de ufaglærtes løn blive presset nedad i den industrialiserede del af verden. Da lønnen for de danske ufaglærte imidlertid ikke kan falde frit på grund af overenskomster og eksistensen af arbejdsløshedsunderstøttelse, vil en eventuel tendens til faktorprisudligning i stedet for slå ud i øget ledighed for de ufaglærte. En sådan udvikling, der favoriserer personer med en erhvervsuddannelse på bekostning af ufaglært arbejdskraft, kaldes ofte "skill-bias". "Skill-bias" kan dog også opstå som følge af andre faktorer, jf. i øvrigt nedenfor.

I modsætning til handel baseret på komparative fordele vil intraindustriel handel med produkter af ens kvalitet, dvs. handel baseret på blandt andet stordriftsfordele, ikke påvirke de relative faktorpriser i samme udstrækning. Det skyldes, at virksomhederne i de forskellige lande allerede anvender de samme typer af kapital og arbejdskraft, før handlen opstår. Fremkomsten af handel vil derfor ikke påvirke den relativ efterspørgsel efter de forskellige produktionsfaktorer (Krugman, 1990). Selv om handel i dette tilfælde ikke systematisk favoriserer nogle grupper i det enkelte land, kan øget handel godt på kort sigt medføre, at nogle vil opleve et tab, hvis eksempelvis den virksomhed, de arbejder på, må lukke på grund af den nye konkurrence udefra.

Institutionelle rammer og udviklingen i den internationale handel

Efter nu at have givet en introduktion til, hvad økonomisk teori har at sige om den internationale handels årsager og konsekvenser, vil vi nu gå over til en beskrivelse af, hvordan handlen i praksis synes at have påvirket de nuværende EU-lande og især Danmark. Først skal en række

ændringer i de institutionelle rammer for den internationale handel dog kort opridses, da de har været afgørende for udviklingen i handelsmønstrene. Samtidig er disse ændringer også eksempler på, hvilke faktorer der kan føre til den slags øget handel, som der jævnligt, men lidt upræcist, blev refereret til i beskrivelsen af handlens konsekvenser.

Som allerede nævnt i indledningen havde mange lande en stor udenrigshandel i starten af århundredet, og der var generelt få hindringer for en fri international samhandel. Dette billede ændredes markant under 1930'ernes krise, og ved udgangen af 2. verdenskrig var de fleste lande karakteriseret ved en protektionistisk handelspolitik og en udenrigshandel, der var af væsentlig mindre betydning end tre årtier tidligere.

Siden er de vesteuropæiske varemarkeder igen gradvis blevet mere integreret, således at handlen i dag er næsten fuldkommen fri. Første skridt blev taget med etableringen af det Europæiske Kul- og Stålfællesskab i 1952, mens målsætningen om et egentligt fælles marked blev formuleret i Rom-traktaten, der dannede grundlaget for oprettelsen af det Europæiske Økonomiske Fællesskab i 1957. Endelig skulle programmet for det indre marked, der blev vedtaget i 1986, sikre en sammensmeltning af de europæiske markeder inden udgangen af 1992 ved at fjerne alle eksisterende barrierer for varer, tjenester, personer og kapitalens frie bevægelighed. Samtidig med, at det økonomiske samarbejde mellem EU-landene er blevet tættere, er der sket en udvidelse i bredden dels gennem optagelsen af nye medlemmer i EU, dels gennem indgåelsen af frihandelsaftaler med andre lande.

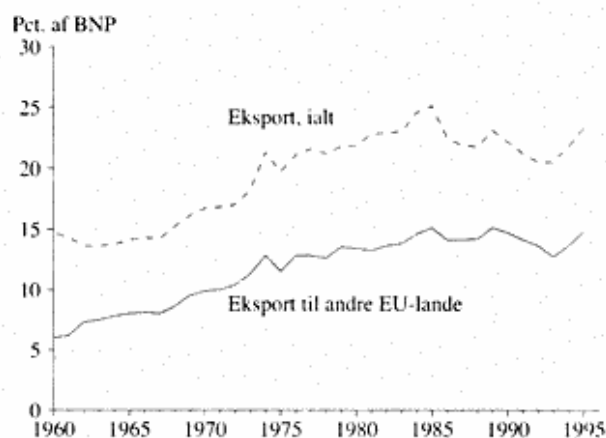
Udviklingen i retning af frihandel er dog ikke blot foregået i Europa. Regionale handelsblokke er dannet i for eksem-

pel Sydøstasien og Nord- og Sydamerika, og sideløbende er der indgået internationale handelsaftaler. Allerede i 1949-51 fandt således den første af otte GATT-runder sted med det sigte at øge den internationale handel gennem reduktioner af importtariffer og handelskvoter. De efterfølgende GATT-runder opnåede med større eller mindre succes yderligere liberaliseringer af verdenshandlen. Endvidere har ønsket om at skabe de fornødne institutionelle rammer for løsningen af handelsrelaterede konflikter resulteret i oprettelsen af World Trade Organization (WTO) i 1994.

Udviklingen mod fri handel har således været gradvis med hensyn til både hvor mange af verdens lande, der har deltaget, og afviklingen af hindringer for handel. Da der endvidere er mange typer af handelsrestriktioner, eksempelvis importtold, valutarestriktioner og handelskvoter, er det vanskeligt at vurdere deres samlede effekt på graden af et lands åbenhed over for handel. Dermed er det også svært at kvantificere den relative betydning af alle de handelsliberaliseringer, der løbende er gennemført siden 2. verdenskrig. Den ophævelse af valutarestriktionerne, der fandt sted i de fleste EU-lande omkring 1960, var dog utvivlsomt et vigtigt skridt. Ligeledes betød oprettelsen af EF og de senere handelsaftaler mellem EF og landene uden for store reduktioner i handelsrestriktionerne. Der er således næppe tvivl om, at det store træk mod fri handel i Vesteuropa fandt sted i løbet af 1960'erne og begyndelsen af 1970'erne (Ben-David, 1993).⁹

Dette afspejler sig tydeligt i udviklingen i EU-landenes eksport, jf. figur 1. I 1960 udgjorde EU-landenes eksport til de andre EU-lande 6 pct. af BNP, mens den tilsvarende andel var knap 13 pct. i 1974, hvorefter der kun har været en for-

Figur 1. EU-landenes eksport af varer, 1960-1995



Anm.: Finland, Sverige og Østrig indgår ikke, og tallene for Tyskland omfatter kun Vesttyskland i perioden 1960-1990.

Kilde: EU-kommisionen, 1997: 139-141.

holdsvis svag stigning. Derimod udgjorde EU-landenes eksport til lande uden for EU ca. 8,5 pct. af BNP i både 1960 og 1995, og hvis der ses bort fra effekterne af de høje oliepriser mellem 1974 og 1986, har denne andel været meget konstant i hele perioden. Hvis der også tages højde for, at væksten i BNP var meget højere før 1973 end i den efterfølgende periode, var der i 1960'erne en meget kraftig vækst i eksporten af varer. Endvidere illustrerer figuren, at handlen mellem de vesteuropæiske lande er blevet mere og hurtigere liberaliseret end handlen med lande i andre dele af verden, hvilket viser sig ved, at handlen mellem EU-landene i dag har en større betydning end handlen med lande udenfor, end den havde for 35 år siden.

Selv om figuren viser, at den samlede eksports betydning for EU-landene har været næsten uændret siden midten af 1970'erne, kan det dog ikke nødvendigvis tages som udtryk for, at konkurrencen på de internationale varemærker er blevet stabiliseret. En medvirkende faktor til stagnationen i handlens betydning

har således været den stadig større betydning, som de private service og tjenesteydende erhverv samt den offentlige sektor har fået i landenes BNP. Opgøres vareeksporten derfor i forhold til produktionen i de vareproducerende erhverv, dvs. landbrug og fremstilling, i stedet for BNP, findes, dels at varehandlen udgjorde knap 80 pct. af disse erhvervs bruttofaktoriindkomst omkring 1990, dels at handlens betydning voksede jævnt helt frem til midten af 1980'erne (Det Økonomiske Råd, 1997: 163). De vareproducerende erhverv påvirkes derfor af og må i stadig større grad forholde sig til udviklingen på de internationale varemærker.

Frihandel giver øget velstand

Den økonomiske teori forudsiger ret entydigt, at handelsliberaliseringer og øget handel medfører velstandsstigninger, og dette resultat bekræftes klart i en lang række empiriske studier. Sammenlignes udviklingen i BNP på tværs af en stor del af verdens lande, viser det, at lande, der er relativt åbne over for handel med

andre lande, generelt klarer sig betydeligt bedre end lande, hvor der er flere handelsrestriktioner (Edwards, 1997; Levine og Renelt, 1992). Ses der alene på handelsliberaliseringerne inden for EU, viser analyser, at EU- og EFTA-landene havde en noget større vækst end de øvrige OECD-lande i perioden 1975-85. Derimod var der ikke nogen væsentlig forskel i væksten for medlemmerne af henholdsvis EU og EFTA (Henrekson m.fl., 1996). Da der fra midten af 1970'erne i vid udstrækning var fri handel mellem samtlige EU- og EFTA-lande, tyder det på, at samarbejdets konkrete institutionelle form ikke spillede en afgørende rolle.

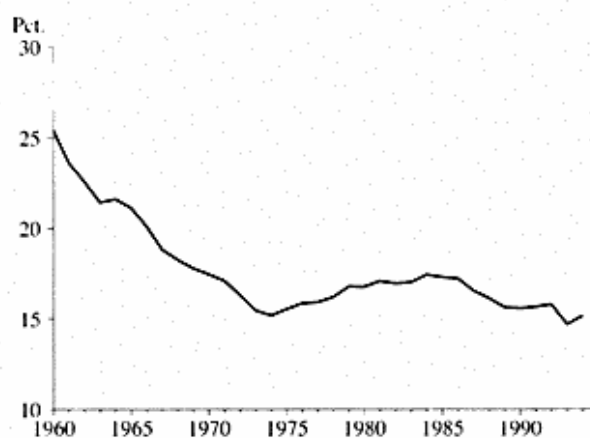
Selv om alle lande, der liberaliserer handlen med omverdenen, efter alt at dømme opnår en gevinst, er det mere usikkert, hvordan gevinsterne fordeles. For at afgøre dette spørgsmål er der de senere år kommet en lang række empiriske undersøgelser, der søger at afdække, om øget handel fører til konvergens eller divergens i de samhandlende landes BNP. Flere af disse undersøgelser tyder på, at

indkomsterne for grupper af lande, der handler forholdsvis meget indbyrdes, udlignes (Ben-David, 1996; Sachs og Warner, 1995). Endvidere synes denne indkomstudligning ikke at ske på bekostning af de rigere lande. Tværtimod øges væksten i alle lande som følge af handlen.

Inden for EU er indkomsterne, opgjort som BNP pr. indbygger, også konvergeret kraftigt siden 1960, jf. figur 2. Spredningen, der er et mål for, hvor meget landenes indkomst afviger fra den gennemsnitlige indkomst, er således reduceret fra 25 pct. i 1960 til godt 15 pct. i 1994. Der er naturligvis en lang række andre faktorer end handel, der påvirker landenes indkomster, men der kan peges på i hvert tilfælde to episoder i de forløbne knap 40 år, hvor der inden for EU har været sammenfald mellem indkomstkongvergens og liberaliseringer af handel (Det Økonomiske Råd, 1997).

For det første var 1960'erne karakteriseret af stigende handel, høj vækst og indkomstkongvergens, hvilket tydeligt ses af figuren. Denne indkomstkongvergens kan delvist henføres til, at dannelsen af

Figur 2. Spredning i EU-landenes BNP pr. indbygger, 1960-1994



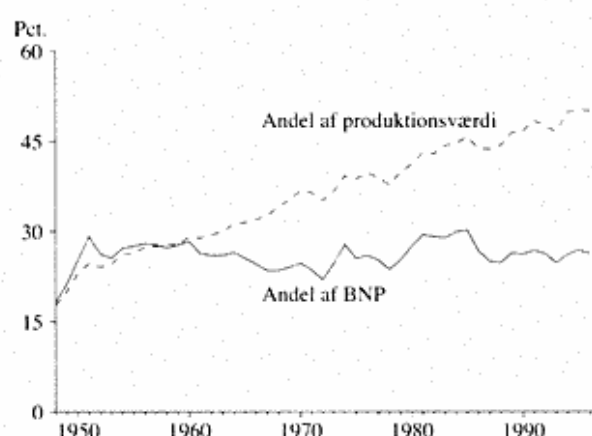
Kilde: Det Økonomiske Råd, 1997: 147.

det Europæiske Fællesmarked i 1960 førte til indkomstkongvergens mellem de oprindelige medlemslande (Ben-David, 1993). Imidlertid foregik der i 1960'erne generelt en kraftig udligning af indkomsterne mellem alle de nuværende medlemmer af EU, og det var især i de mindst integrerede lande, Spanien, Portugal og Grækenland, hvor indkomsterne pr. indbygger voksede og nærmede sig niveauet i de øvrige lande. På den baggrund bør betydningen af EU i forhold til andre indkomstudlignende faktorer ikke overtones. Den anden episode af indkomstkongvergens opstod ved Spanien og Portugals optagelse i EU i 1986. Dette førte til en kraftig stigning i de to landes handel med de øvrige medlemslande, samtidig med at deres BNP pr. indbygger voksede relativt mere end EU-gennemsnittet. Spredningen i EU-landenes indkomster blev derfor reduceret, og det er den væsentligste årsag til den reduktion i perioden 1985-90, der kan ses i figuren.

Aspekter af dansk udenrigshandel, 1960-94

Danmark adskiller sig fra de fleste andre EU-lande ved længe at have haft en forholdsvis stor handel med andre lande. Måles varehandlen i forhold til BNP, har den således ligget ret konstant på mellem 25 og 30 pct. i hele perioden siden 1950, jf. figur 3. I den forstand er den danske afhængighed af handlen med udlandet ikke ændret meget. I en vurdering af Danmarks åbenhed over for omverdenen er det imidlertid mere retvisende, hvis varehandlen ses i forhold til produktionsværdien i de vareproducerende erhverv, og det giver et noget andet billede. Denne andel er således steget fra 25 pct. omkring 1950 til 50 pct. i 1996, og stigningen er kommet nogenlunde jævnt gennem perioden. Producenterne af varer er derfor blevet langt mere afhængige af at kunne afsætte varer på verdensmarkedet, ligesom de har oplevet en stadig stigende konkur-

Figur 3. Dansk udenrigshandel, 1984-1996



Anm.: Udenrigshandlen er opgjort som gennemsnittet af vareeksporten og -importen. Kun produktionsværdier i landbrug, energiudvinding og fremstilling er medtaget i serien for udenrigshandlen som andel af produktionsværdi.

Kilde: Danmarks Statistik, ADAM databanken.

rence fra importerede varer på det danske hjemmemarked.

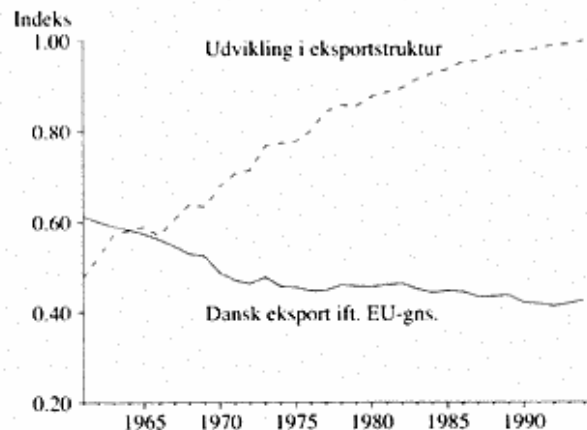
Samtidig med at en stadig større del af de varer, der produceres i Danmark, eksporteres til andre lande, er der sket et markant skift i eksportens sammensætning på varer. I 1961 udgjorde landbrugsprodukter 55 pct. af den samlede eksport, mens andelen var faldet til 24 pct. i 1994. Dette fald modsvares af en stigning i eksporten af industriprodukter som især farmaceutiske produkter, visse typer af maskiner og møbler. For at få et indtryk af, hvornår dette skift i eksportens varesammensætning indtraf, er der beregnet et indeks for hvert år i den mellemliggende periode.¹⁰ Indekset måler, hvor meget eksportens varesammensætning i et givet år afviger fra sammensætningen i 1994, dvs. udviklingen i eksportstrukturen, og resultatet er vist i figur 4. Det

fremgår, at den danske eksportstruktur især ændredes hastigt frem til slutningen af 1970'erne, mens ændringerne siden er kommet i et lidt langsommere tempo.

Næsten den samme tidsmæssige profil kan genfindes i det andet indeks, der er vist i figuren. Dette indeks viser, hvor meget varesammensætningen i den danske eksport adskiller sig fra varesammensætningen i de øvrige EU-landes samlede eksport. Fra 1961 til midt i 1970'erne faldt indekset, hvilket betyder, at den danske eksportstruktur blev mere lig den, som findes i de andre EU-lande. I den efterfølgende periode er der derimod ikke sket nogen nævneværdig indsnævring i den grad, hvormed den danske eksport adskiller sig fra de øvrige landes.

Til sammen illustrerer de to indeks tre forhold vedrørende udviklingen i udenrigshandlen. For det første medførte de

Figur 4. Varesammensætningen i dansk eksport, 1961-1994



Anm.: Den stiplede kurve viser, hvordan varesammensætningen i den danske vareeksport er ændret. Indekset er beregnet ved at sammenligne varesammensætningen i hvert enkelt år med varesammensætningen i 1994. En indeksværdi på 1 betyder, at varesammensætningen er præcis den samme i de to år, mens en værdi på 0 svarer til, at ingen vare var eksporteret i begge år. Den fuldt optrukne kurve er et mål for forskellen mellem varesammensætningen i hhv. den danske og EU-landenes samlede eksport. En værdi på 0 svarer til, at varesammensætningen var præcis den samme, mens en værdi på 1 svarer til, at ingen vare indgik i begge varesammensætninger.

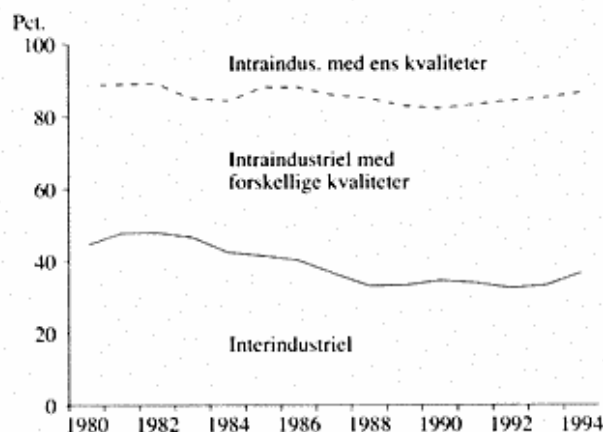
Kilde: OECD, *Foreign Trade Statistics*, og egne beregninger.

store runder af handelsliberaliseringer i 1950'erne og 1960'erne kraftige skift i den danske eksportstruktur, som dermed kom til at ligne eksportstrukturen i de øvrige EU-lande mere. Når handelsliberaliseringerne ikke blot førte til større handel, men også til store skift i handlens sammensætning på varer, skyldes det, blandt andet at styrken af de tidligere handelsrestriktioner, dvs. importtariffer og importkvoter, varierede meget mellem forskellige varetyper. Idet handelsliberaliseringerne fjernede denne skævhed, voksede handlen for især de varer, som tidligere havde været underlagt de kraftigste restriktioner. For det andet er det værd at bemærke, at handlens varesammensætning har været forholdsvis stabil siden slutningen af 1970'erne, på trods af en betydelig stigning i den samlede handel. Dette kan muligvis tages som udtryk for, at blandt andet Danmark har tilpasset sig vilkårene på et frit verdensmarked, således at der i dag hovedsageligt produceres de varer, som vi af den ene eller årsag er særlig gode til at producere. For det tredje tyder analysen ikke på, at den øgede handel har ført til en koncentration i produktionen og dermed eksporten, som var en af de mulige konsekvenser af handel, der blev diskuteret ovenfor. Hvis dette havde været tilfældet, skulle der have været en tendens til, at den danske eksportstruktur afveg stadig mere fra de øvrige EU-landes. Denne konklusion bekræftes af forskellige beregninger af koncentrationen i eksporten, der alle viser et fald frem til midten af 1970'erne, hvorefter koncentrationen har været relativt konstant. Ses der på udviklingen i de øvrige EU-landes eksport, når man i langt de fleste tilfælde frem til de samme overordnede konklusioner som dem, der gælder for Danmark (Det Økonomiske Råd, 1997).

Traditionelt har mange analyser af handel fokuseret på, om handlen var interindustriell, dvs. om et land eksporterer andre varetyper end dem, det importerer, eller intraindustriell, dvs. om eksport og import består af de samme varetyper. I takt med at handlen er vokset, og stadig flere varer kan handles frit, er omfanget af den intraindustrielle handel steget i alle lande. Eksempelvis udgjorde intraindustriell handel 60 pct. af den danske udenrigshandel i 1994 mod blot 32 pct. i 1961. Dette modsvares af tilsvarende fald i den interindustrielle handel. Indledningsvis blev der imidlertid argumenteret for, at det inden for den intraindustrielle handel er nødvendigt at skelne mellem, om der udveksles varer af forskellig eller ens kvalitet, idet disse to typer af handel har ret forskellige effekter på de relative indkomster i det enkelte land. Dermed fås en tredeling af den samlede handel, og udviklingen i denne fordeling er for Danmark vist i figur 5.¹¹

På trods af at figuren dækker en relativt kort periode, ses også her det lige omtalte fald i andelen af interindustriell handel. Det bemærkelsesværdige er imidlertid, at størstedelen af faldet i den interindustrielle handel er modsvaret af en stigning i den intraindustrielle handel med produkter af forskellig kvalitet. På den anden side har den andel af den samlede handel, der består af intraindustriell handel med varer af samme kvalitet, været nogenlunde konstant gennem perioden. Disse forholdsvis aggregerede opgørelser tyder således på, at den andel af den samlede danske udenrigshandel, der er forårsaget af komparative fordele, ikke er ændret væsentligt. Da denne type af handel vil påvirke de relative indkomster i det danske samfund, kan der systematisk være nogle grupper, der vinder, og andre, som taber, ved den fortsatte stig-

Figur 5. Tredeling af den danske udenrigshandel, 1980-1994



Anm.: For en nærmere beskrivelse af, hvordan opdelingen af et lands udenrigshandel er foretaget, henvises til Fontagne og Freudenberg, 1997 og Greenaway m.fl., 1995.
Kilde: OECD, *Foreign Trade Statistics*, og egne beregninger.

ning i handlen. Yderligere analyser er dog påkrævet, før det er muligt at præcisere, hvilke grupper der er tale om.

Gennemgangen af udviklingslinjer i den danske udenrigshandel har fokuseret meget på dens sammensætning på forskellige varegrupperinger. Imidlertid kan det også have betydning at se på, hvordan handlen fordeler sig på samhandelspartnere. Mens handelsliberaliseringerne inden for EU-samarbejdet for de fleste medlemslande har betydet, at en større del af deres handel foregår med andre EU-lande, gør det modsatte sig gældende for Danmark. Godt nok er ca. to-tredjedele af den danske import kommet fra andre af de nuværende EU-lande i alle årene fra 1960 til 1994, men eksporten til lande udenfor EU er steget fra at udgøre godt 30 pct. i 1961 til godt 40 pct. i 1994. Denne stigning modsvares først og fremmest af et meget kraftigt fald i den andel af den danske eksport, der går til Storbritannien.

I relation til globaliseringsdebatten er det også værd at notere, at handlen med

lavtlønslandene inden for EU, her defineret som Grækenland, Portugal, Irland og Spanien, er steget markant. Eksporten til disse lande udgør nu 3,2 pct. af den samlede eksport mod 1,7 pct. i starten af 1960'erne. Tilsvarende er den del af den samlede danske import, der stammer fra disse fire lande, steget fra 1,3 pct. i 1961 til 3,3 pct. i 1994. For så vidt angår importen fra de tre sydeuropæiske lande skete det meste af stigningen i forbindelse med deres optagelse i EU, mens importen fra Irland løbende er steget i betydning siden midten af 1970'erne. Selv om der således har været en kraftig stigning i handlen med disse lande, udgør den stadig en meget begrænset del af den samlede danske handel, og det er derfor tvivlsomt, om den har haft nogen nævneværdig effekt på den danske økonomi.

Globalisering: Mulighed eller trussel?

Globalisering er et begreb, som sammenfatter den stadig større integration af ver-

dens lande, der utvivlsomt finder sted. En af globaliseringens mange facetter er udviklingen af globale markeder for varer, hvor en større og større mængde af den samlede vareproduktion handles mellem flere og flere lande. Spørgsmålet er imidlertid, om dette aspekt af globaliseringen udgør et afgørende brud med tidligere tiders udvikling. Baseret på de analyser, som er omtalt i denne artikel, er det vanskeligt at hævde, at det skulle være tilfældet. Sammenlignet med den omstrukturering af handlen mellem de vesteuropæiske lande, der fulgte i kølvandet på de store handelsliberaliseringer i 1950'erne og 1960'erne, er udviklingen i de senere år foregået i et noget mere moderat tempo. Effekterne på den danske udenrigshandel som følge af blandt andet fremkomsten af de nyligt industrialiserede lande i Sydøstasien må på den baggrund siges at have været temmelig begrænsede.

Heraf følger imidlertid ikke, at der ikke undertiden vil være producenter eller brancher, som oplever en stærkt stigende konkurrence på såvel eksport- som hjemmemarkeder, hvilket i visse situationer kan medføre virksomhedslukninger eller store omstruktureringer. Ligeledes er det også muligt, at nogle grupper i arbejdsstyrken vil få vanskeligere ved at finde beskæftigelse på grund af konkurrencen fra varer, der produceres i lande, hvor prisen på den pågældende type arbejdskraft er lavere end i Danmark. Pointen er snarere, at denne type af tilpasningsomkostninger altid har forekommet, og at der ikke synes at være indtruffet en forøgelse af den hastighed, hvormed ændringerne i det internationale handelsmønster kommer.

I en samlet vurdering af varehandlens konsekvenser er det endvidere afgørende, at alt tyder på, at øget international handel fører til velstandsgevinster i alle de

samhandlende lande. Desuden viser analyser af udviklingen inden for EU, at lande med forholdsvis lave gennemsnitsindkomster får den forholdsvis største gevinst ved at handle. Frygten for, at handel skulle føre til øgede indkomstforskelle mellem lande, synes således ubegrundet. Alt i alt må globaliseringen og den deraf følgende ekspansion i den internationale varehandel opfattes som en mulighed for at øge velstanden og ikke som et problem, hvis løsning kræver en tilbagevenden til tidligere tiders protektionisme.

Noter

1. Artiklen bygger i udstrakt grad på den analyse af EU-landenes handel, der indgik i Det Økonomiske Råd (1997: kap. IV). De synspunkter, der kommer til udtryk i denne artikel, deles dog ikke nødvendigvis af Det Økonomiske Råds Formandskab.
2. Globalisering som begreb dækker imidlertid også over andre udviklingstendenser, eksempelvis international kapitalmobilitet og udbredelsen af moderne informationsteknologi, som med rette kan siges at være noget nyt, jf. de øvrige bidrag i dette temanummer.
3. Freudenberg og Fontagne (1997) viser en opsplitning af handel, der opererer med syv forklaringer. Disse fremkommer ved en kombination af forskelle i produktionsmulighederne og forskelle i graden af konkurrence på det enkelte varemærke. Her fokuseres på de forklaringer, der synes at ligge bag langt størstedelen af eksempelvis den danske udenrigshandel.
4. Kvalitet skal i denne sammenhæng forstås forholdsvis bredt, idet den centrale egenskab ved denne type af handel er, at den gennemsnitlige pris for et lands import af en given vare afviger systematisk fra den gennemsnitlige pris for landets eksport af den samme vare. Sådanne prisforskelle kan skyldes forskelle i det, der normalt forstås ved kvalitet, men også være resultatet af en stærk markedsføring, som eksempelvis formår at etablere en eller anden mærkevare.
5. Selv om mere handel her entydigt fremstilles

- som velfærdsforbedrende, er det ikke altid tilfældet. En væsentlig forudsætning er således, at der betales for alle de samfundsmæssige omkostninger, der er forbundet med handel. Specielt skal prisen på den transport, der knytter sig til handel, også afspejle den belastning, som miljøet påføres. Udgangspunktet i denne artikel er imidlertid, at handlens negative eksterne effekter ikke bør begrænses gennem restriktioner på handlen, men for eksempel gennem indførelsen af miljøafgifter.
6. Romer (1996) giver en forholdsvis enkel introduktion til endogen vækstteori, mens Barro og Sala-i-Martin (1995) indeholder en gennemgang af state-of-the-art, herunder også modeller med international handel.
 7. Baldwin og Forslid (1996) demonstrerer således i en generel model seks forskellige kanaler, gennem hvilke øget handel kan føre til højere vækst. Deres model kan delvist opfattes som en generalisering af tidligere modeller til belysning af handlens konsekvenser, idet den giver en sammenhæng mellem handel og vækst i modsætning til en sammenhæng mellem handel og indkomstniveau. Hvilken af de to mulige sammenhænge der er den mest relevante, må imidlertid afgøres gennem empiriske studier.
 8. En geografisk koncentration af produktionen kan også opstå, hvis stordriftsfordelene i produktionen af en given vare er så store, at markedet kun kan bære en eller nogle få virksomheder (Shaked og Sutton, 1984). Givet størrelsen af eksempelvis det europæiske marked vil denne type af koncentration kun sjældent forekomme (EU-kommissionen, 1996).
 9. Denne konklusion vedrører alene handlen med varer. Derimod er der i EU stadig betydelige restriktioner på handlen med service- og tjenesteydelser samt eksempelvis el og gas.
 10. Datagrundlaget for disse samt en række af følgende beregninger er hentet fra OECD's database for udenrigshandel. For hvert af de nuværende EU-lande indeholder det oplysninger for eksport og import fordelt på ca. 230 varetyper og opgjort i både værdier og mængder. Endvidere er det enkelte lands eksport for hver varetype opdelt på aftagerland, dvs. de andre EU-lande og resten af verdenen. Ligeledes er importen af hver enkelt varetype fordelt på oprindelsesland, dvs. de andre EU-lande og resten af verden.
 11. Det skal bemærkes, at opdelingen af handlen på de tre kategorier er foretaget på grundlag af nogle ret arbitrære grænseværdier. Der-

for bør niveauerne for hver af de tre kategorier fortolkes med varsomhed.

Litteratur

- Baldwin, Richard E. (1989). "The Growth Effects of 1992", *Economic Policy*, vol. 9, pp. 247-270.
- Baldwin, Richard E. og Rikard Forslid (1996). "Trade Liberalization and Endogenous Growth: A q-Theory Approach", *Working Paper 5549*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Barro, Robert J. og Xavier Sala-i-Martin (1995). *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.
- Ben-David, Dan (1993). "Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, pp. 653-679.
- Ben-David, Dan (1996). "Trade and convergence among countries", *Journal of International Economics*, vol. 40, pp. 279-298.
- Bertola, Giuseppe (1993). "Models of Economic Integration and Localised Growth", pp. 159-179 i Francisco Torres og Francesco Giavazzi (eds.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Oxford: Cambridge University Press.
- Det Økonomiske Råd (1995). *Dansk økonomi, efterår 1995*, København.
- Det Økonomiske Råd (1997). *Dansk økonomi, forår 1997*, København.
- Dixit, Avinash K. og Joseph Stiglitz (1977). "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", *American Economic Review*, vol. 67, pp. 297-308.
- Edwards, Sebastian (1997). "Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?", *Working Paper 5978*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- EU-kommissionen (1996). *European Economy, Reports and Studies*, vol. 4, Bruxelles.
- EU-kommissionen (1997). *European Economy*, No. 64, Bruxelles.
- Falvey, Rodney E. og Henryk Kierzkowski (1987). "Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition", pp. 143-161 i Henryk Kierzkowski (ed.), *Protection and Competition in International Trade*,

- som velfærdsforbedrende, er det ikke altid tilfældet. En væsentlig forudsætning er således, at der betales for alle de samfundsmæssige omkostninger, der er forbundet med handel. Specielt skal prisen på den transport, der knytter sig til handel, også afspejle den belastning, som miljøet påføres. Udgangspunktet i denne artikel er imidlertid, at handlens negative eksterne effekter ikke bør begrænses gennem restriktioner på handlen, men for eksempel gennem indførelsen af miljøafgifter.
6. Romer (1996) giver en forholdsvis enkel introduktion til endogen vækstteori, mens Barro og Sala-i-Martin (1995) indeholder en gennemgang af state-of-the-art, herunder også modeller med international handel.
 7. Baldwin og Forslid (1996) demonstrerer således i en generel model seks forskellige kanaler, gennem hvilke øget handel kan føre til højere vækst. Deres model kan delvist opfattes som en generalisering af tidligere modeller til belysning af handlens konsekvenser, idet den giver en sammenhæng mellem handel og vækst i modsætning til en sammenhæng mellem handel og indkomstniveau. Hvilken af de to mulige sammenhænge der er den mest relevante, må imidlertid afgøres gennem empiriske studier.
 8. En geografisk koncentration af produktionen kan også opstå, hvis stordriftsfordelene i produktionen af en given vare er så store, at markedet kun kan bære en eller nogle få virksomheder (Shaked og Sutton, 1984). Givet størrelsen af eksempelvis det europæiske marked vil denne type af koncentration kun sjældent forekomme (EU-kommissionen, 1996).
 9. Denne konklusion vedrører alene handlen med varer. Derimod er der i EU stadig betydelige restriktioner på handlen med service- og tjenesteydelser samt eksempelvis el og gas.
 10. Datagrundlaget for disse samt en række af følgende beregninger er hentet fra OECD's database for udenrigshandel. For hvert af de nuværende EU-lande indeholder det oplysninger for eksport og import fordelt på ca. 230 varetyper og opgjort i både værdier og mængder. Endvidere er det enkelte lands eksport for hver varetype opdelt på aftagerland, dvs. de andre EU-lande og resten af verdenen. Ligeledes er importen af hver enkelt varetype fordelt på oprindelsesland, dvs. de andre EU-lande og resten af verden.
 11. Det skal bemærkes, at opdelingen af handlen på de tre kategorier er foretaget på grundlag af nogle ret arbitrære grænseværdier. Der-

for bør niveauerne for hver af de tre kategorier fortolkes med varsomhed.

Litteratur

- Baldwin, Richard E. (1989). "The Growth Effects of 1992", *Economic Policy*, vol. 9, pp. 247-270.
- Baldwin, Richard E. og Rikard Forslid (1996). "Trade Liberalization and Endogenous Growth: A q-Theory Approach", *Working Paper 5549*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Barro, Robert J. og Xavier Sala-i-Martin (1995). *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.
- Ben-David, Dan (1993). "Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, pp. 653-679.
- Ben-David, Dan (1996). "Trade and convergence among countries", *Journal of International Economics*, vol. 40, pp. 279-298.
- Bertola, Giuseppe (1993). "Models of Economic Integration and Localised Growth", pp. 159-179 i Francisco Torres og Francesco Giavazzi (eds.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Oxford: Cambridge University Press.
- Det Økonomiske Råd (1995). *Dansk økonomi, efterår 1995*, København.
- Det Økonomiske Råd (1997). *Dansk økonomi, forår 1997*, København.
- Dixit, Avinash K. og Joseph Stiglitz (1977). "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", *American Economic Review*, vol. 67, pp. 297-308.
- Edwards, Sebastian (1997). "Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?", *Working Paper 5978*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- EU-kommissionen (1996). *European Economy, Reports and Studies*, vol. 4, Bruxelles.
- EU-kommissionen (1997). *European Economy*, No. 64, Bruxelles.
- Falvey, Rodney E. og Henryk Kierzkowski (1987). "Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition", pp. 143-161 i Henryk Kierzkowski (ed.), *Protection and Competition in International Trade*,

- Oxford: Basil Blackwell.
- Fontagne, Lionel og Michael Freudenberg (1997). "Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered", *Working Paper 97-01*, Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- Greenaway, David, Robert Hine og Chris Milner (1995). "Vertical and Horizontal Intra-industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom", *The Economic Journal*, vol. 105, pp. 1505-1518.
- Henrekson, Magnus, Johan Torstensson og Rasha Torstensson (1996). "Growth effects of European integration", *Discussion Paper No. 1465*, London: Centre for Economic Policy Research.
- Jones, Charles I. (1995). "Time Series Tests of Endogenous Growth Models", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, no. 2, pp. 495-525.
- Krugman, Paul (1979). "A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, vol. 87, pp. 253-266.
- Krugman, Paul (1980). "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade", *American Economic Review*, vol. 70, pp. 950-959.
- Krugman, Paul (1990). *Rethinking International Trade*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Krugman, Paul (1995). "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1, pp. 327-377.
- Krugman, Paul og Anthony J. Venables (1996). "Integration, Specialization, and Adjustment", *Working Paper 4559*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Kærgård, Niels (1991). *Økonomisk vækst: En økonometrisk analyse af Danmark 1970-1981*, København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- Levine, Ross og David Renelt (1992). "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review*, vol. 82, pp. 942-963.
- Rivera-Batiz, Luis A. og Paul M. Romer (1991). "Economic Integration and Endogenous Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, no. 2, pp. 531-555.
- Romer, David (1996). *Advanced Macroeconomics*, New York: McGraw-Hill.
- Sachs, Jeffrey D. og Andrew Warner (1995). "Economic Reform and the Process of Global Integration", *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 1, pp. 1-118.
- Shaked, Avner og John Sutton (1984). "Natural Oligopolies and International Trade", pp. 34-50 i Henryk Kierzkowski (ed.), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford: Oxford University Press.
- Slaughter, Matthew J. (1997). "Per Capita Income Convergence and the Role of International Trade", *Working Paper 5897*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.