

Peter Maskell

## Globaliseringsprocessen og danske erhvervspolitiske overvejelser

Det er blevet en almindelig antagelse, at et lands økonomiske udviklingsniveau er ret nøje sammenhængende med teknologiniveauet i dets produktion, eksport og investeringsmønster. Medens dette er sandt for verdens største økonomier, gælder det tydeligvis ikke de små industrialiserede nationer som for eksempel Danmark. I erhvervspolitiske cirkler har dette forhold med regelmæssighed givet anledning til frygt for, at danske virksomheder vil se sig udkonkurreret af omkostningsmæssigt mere favorabelt lokaliserede konkurrenter. Øget globalisering må, efter denne tankegang, modsvares af øget erhvervspolitisk indsats for omstilling af erhvervslivet mod mere højteknologiske produkter.

I artiklen diskuteres holdbarheden af denne tankegang. Det sker under inddragelse af nyere analyser af de strategier, virksomheder rent faktisk forfølger, når de eksponeres for øget pris-konkurrence. Konklusionen er, at en forstærket indsats for at øge den danske produktion og eksport inden for de højteknologiske erhvervsgrøner af mange grunde er svært fremkommelig. Derimod åbner internationaliseringen nye muligheder for at sikre værditilvæksten gennem at øge videnindholdet i de traditionelle, ofte lavteknologiske danske produktionsgrøner. Men øget videnindhold øger risikoen for marginalisering af de uddannelsesmæssigt ringest stillede dele af befolkningen. Fordelingspolitik og erhvervspolitik forbindes via internationaliseringsprocessen.

Internationalisering - eller globalisering om man vil - er en ujævn og sammensat proces, med omfattende sikkerhedsmæssige, kulturelle og udviklingsmæssige konsekvenser. Et centralt karakteristika ved internationaliseringsprocessen består i, at stadigt flere materielle og immaterielle varer fremstilles og udveksles landene imellem med deraf følgende øgede muligheder for arbejdsdeling (Smith, 1776) og udnyttelse af økonomiske skala- og samdriftsfordele.

De små lande har udgjort en vigtig drivkraft i internationaliseringsprocessen. Hvis et land omfatter hele kloden vil det være selvforsynende på enhver meningsfuld måde, og dermed være i stand til at udnytte alle potentielle fordele ved stor- og samdrift. Omvendt gælder, at jo mindre et land er, des mere vil det være afhængigt af andre (Robinson, 1960; Krugman og Venables, 1990; 1995). De fleste små lande har som følge heraf for længst åbnet deres økonomi og gjort sig til for-

talere for et åbent, internationalt handelssystem (Balassa, 1965). Oprindeligt var de små landes hovedbevæggrund et ønske om at sikre sig adgang til de manglende hjemlige input, og muligheden for at finansiere denne import gennem afsætning af egne produkter i udlandet. Efterfølgende er markedsåbningen også blevet et vigtigt middel til at opnå flere andre mål, herunder stordriftsfordele i produktionen, begrænsning af de negative effekter af nationale monopoliserings-tendenser, øget produktdifferentiering (Drèze, 1960). De små lande har således mange gode økonomiske grunde til aktivt at stræbe mod at blive *regioner* i en større økonomisk sammenhæng, med så lille tab af politisk uafhængighed som muligt (Kindleberger, 1984; Katzenstein, 1985).<sup>1</sup>

Flere forhold har betydning for hastigheden af internationaliseringsprocessen. *Politisk* fremmes processen af brede internationale aftaler om nedbringelse af

Peter Maskell

## Globaliseringsprocessen og danske erhvervspolitiske overvejelser

Det er blevet en almindelig antagelse, at et lands økonomiske udviklingsniveau er ret nøje sammenhængende med teknologiniveauet i dets produktion, eksport og investeringsmønster. Medens dette er sandt for verdens største økonomier, gælder det tydeligvis ikke de små industrialiserede nationer som for eksempel Danmark. I erhvervspolitiske cirkler har dette forhold med regelmæssighed givet anledning til frygt for, at danske virksomheder vil se sig udkonkurreret af omkostningsmæssigt mere favorabelt lokaliserede konkurrenter. Øget globalisering må, efter denne tankegang, modsvares af øget erhvervspolitisk indsats for omstilling af erhvervslivet mod mere højteknologiske produkter.

I artiklen diskuteres holdbarheden af denne tankegang. Det sker under inddragelse af nyere analyser af de strategier, virksomheder rent faktisk forfølger, når de eksponeres for øget pris-konkurrence. Konklusionen er, at en forstærket indsats for at øge den danske produktion og eksport inden for de højteknologiske erhvervsgrøner af mange grunde er svært fremkommelig. Derimod åbner internationaliseringen nye muligheder for at sikre værditilvæksten gennem at øge videnindholdet i de traditionelle, ofte lavteknologiske danske produktionsgrøner. Men øget videnindhold øger risikoen for marginalisering af de uddannelsesmæssigt ringest stillede dele af befolkningen. Fordelingspolitik og erhvervspolitik forbindes via internationaliseringsprocessen.

Internationalisering - eller globalisering om man vil - er en ujævn og sammensat proces, med omfattende sikkerhedsmæssige, kulturelle og udviklingsmæssige konsekvenser. Et centralt karakteristika ved internationaliseringsprocessen består i, at stadigt flere materielle og immaterielle varer fremstilles og udveksles landene imellem med deraf følgende øgede muligheder for arbejdsdeling (Smith, 1776) og udnyttelse af økonomiske skala- og samdriftsfordele.

De små lande har udgjort en vigtig drivkraft i internationaliseringsprocessen. Hvis et land omfatter hele kloden vil det være selvforsynende på enhver meningsfuld måde, og dermed være i stand til at udnytte alle potentielle fordele ved stor- og samdrift. Omvendt gælder, at jo mindre et land er, des mere vil det være afhængigt af andre (Robinson, 1960; Krugman og Venables, 1990; 1995). De fleste små lande har som følge heraf for længst åbnet deres økonomi og gjort sig til for-

talere for et åbent, internationalt handelssystem (Balassa, 1965). Oprindeligt var de små landes hovedbevæggrund et ønske om at sikre sig adgang til de manglende hjemlige input, og muligheden for at finansiere denne import gennem afsætning af egne produkter i udlandet. Efterfølgende er markedsåbningen også blevet et vigtigt middel til at opnå flere andre mål, herunder stordriftsfordele i produktionen, begrænsning af de negative effekter af nationale monopoliserings-tendenser, øget produktdifferentiering (Drèze, 1960). De små lande har således mange gode økonomiske grunde til aktivt at stræbe mod at blive *regioner* i en større økonomisk sammenhæng, med så lille tab af politisk uafhængighed som muligt (Kindleberger, 1984; Katzenstein, 1985).<sup>1</sup>

Flere forhold har betydning for hastigheden af internationaliseringsprocessen. *Politisk* fremmes processen af brede internationale aftaler om nedbringelse af

tidligere toldmure og tekniske handels-hindringer (GATT, WTO), og ved etableringen af fælles tekniske standarder til fremme af udvekslingen og anvendelsen af produkter landene imellem. *Teknologisk* fremmes processen af innovationer inden for transport- og kommunikations-systemet, samt af offentlige eller private *investeringer* til forbedring af disse systemers kapacitet (infrastruktur anlæg, containerisering, lyslederkabler, nye lastbil- og skibstyper). Processen forstærkes af en stærkt voksende effektivitet i forbrugerrettet massedistribution og salg, og af en vis tendens til harmonisering i nogle typer forbrugerpræferencer landene imellem (McDonaldisering).

### **Internationaliseringen og produktionens lokale forankring**

For bare få år siden kunne man finde adskillige akademiske nyudgivelser (for eksempel O'Brian, 1992), der alle forudsagde, hvordan globaliseringsprocessen ville indebære en hastig henvisnen af alle regionale og nationale grænsers betydning og økonomiske effekt. Virksomheder havde - blev det hævdet - frigjort sig fra deres territoriale forankring, identitet og afhængighed. I en af EU-kommissionens seneste udgivelser (COM, 1997) tales om "the death of distance" som følge af den eksplosive udvikling inden for telekommunikation og multimedier. Rumets friktion er nedbrudt, og erhvervslivet er - hævdes det (COM, 1991) - blevet stadigt mere mobilt ("footloose").

Det er naturligvis en uomstridelig kendsgerning, at mange af nutidens virksomheder og økonomiske processer er væsentligt mere påvirket end tidligere af omstændigheder, begivenheder og beslutninger truffet i andre dele af verden. Det er også iøjnefaldende, at de fleste virk-

somheders rækkevidde længe har været tiltagende for såvel indkøb og salg som investeringer, og at en yderligere forøgelse heraf må forventes i det kommende tiår.

Men på trods af eksistensen af store transnationale selskaber og den øvrige langvarige og stærke internationaliseringsproces, er det tillige en kendsgerning, at regionale og nationale særtræk ved virksomhederne på ingen måde er vasket bort. Hvad der på overfladen ser ud til at være en global markedsorienteret konvergensproces, dækker rent faktisk over virksomheder og koncerner, der er dybt rodfæstet i specifikke regionale og nationale miljøer. I det sidste halve århundrede har kun en meget beskedent og i sammenhængen ubetydelig gruppe af virksomheder frigjort sig fra entydige nationale forankringer. Selv nutidens mest succesfulde multinationalt opererende selskaber bærer alle et tydeligt præg af deres hjemland.<sup>2</sup>

Faktisk er der såvel teoretiske som empiriske grunde til at mene, at virksomheders konkurrenceevne i stigende grad stimuleres af deres nære omgivelser, og at deres afhængighed af lokaliseringstedets kvaliteter *øges* snarere end mindskes, netop fordi internationaliseringen har undermineret mange tidligere betydningsfulde konkurrenceevneskabende forhold. Ydermere er netop den geografiske forankring til tider den mest afgørende enkeltfaktor af betydning for virksomhedernes langsigtede konkurrenceevne<sup>3</sup> (Porter, 1990; 1994; Zysman, 1994).

Baggrunden for denne kontra-intuitive proces vil blive beskrevet og vurderet i det følgende med udgangspunkt i moderne erhvervsøkonomisk teori. Derefter berøres de erhvervspolitiske konsekvenser, der kan drages af analysen, især hvad angår Danmark og tilsvarende små, åbne økonomier.

### **Konkurrenceevne for virksomheder og områder: lidt om den nyere teori**

Den moderne, ressourcebaserede erhvervsøkonomiske opfattelse af virksomheden blev oprindeligt formuleret af Penrose (1959), men blev først rigtigt udviklet gennem de sidste 10 til 15 år. Her betones de forhold, der får tilsyneladende identiske, konkurrerende virksomheder inden for samme produktområder til at udvise betydelige og ikke-tilfældige variationer i indtjening og overlevelse. Konkurrenceevne ses som et resultat af måden, hvorved virksomhedsledelsen kombinerer de anskaffede fysiske og ikke-fysiske ressourcer i opbygningen af virksomheds-specifikke kompetencer (Wernerfelt, 1984). Ressourcer er noget, der kan erhverves for penge. *Kompetencer* derimod lader sig typisk ikke anskaffe på den måde. Ikke desto mindre er det virksomhedernes kompetencer, der er afgørende for, hvorvidt de er succesfulde eller mindre succesfulde i den indbyrdes konkurrence. En stærk virksomhedskultur, en effektiv organisation, et handlekraftigt og fleksibelt sælgerkorps, en innovativ designfunktion, en høj troværdighed er alle vigtige kompetencer af betydning for konkurrenceevnen, som må opbygges gennem lang tid (Lippman og Rumelt, 1982; Barney, 1986; 1991; Dierickx og Cool, 1989; Hamel og Prahalad, 1994; Montgomery, 1995).

Langsigtet overlegenhed skyldes således *forskellene* i virksomhedernes evne til at skabe indre synergi mellem i øvrigt identiske input (ressourcer) som maskinpark, råvarer, lokaler, medarbejderkvalifikationer, der ofte tillige er anskaffet til sammenlignelige priser fra det samme faktormarked. Synsvinklen indebærer, at størstedelen af en virksomheds aktiver (likvider, bygninger, maskinpark, telefon-

og computersystemer osv.) ofte bliver konkurrenceevnemæssigt uinteressante, thi dem har alle konkurrenterne også.

Og hvad enhver konkurrent har eller kan, vil aldrig kunne give den enkelte virksomhed langvarige fordele.

Set gennem disse briller kan mange af en virksomheds hidtidige aktiviteter med fordel udliciteres til andre, ikke fordi aktiviteterne dermed nødvendigvis kan udføres bedre eller billigere, men fordi det frigør interne kræfter til at udvikle netop de aspekter ved virksomheden, hvormed den adskiller sig positivt fra konkurrenterne.

Også hvad angår regioner og nationer vil den ressource-baserede opfattelse betone vigtigheden af de erhvervsrettede forhold, der gør områder forskellige. Nogle af disse forskelligheder har at gøre med lokaliseringen af fysiske (mineralforekomster, fiskerettigheder) og menneskeskabte kvaliteter (bygningssmasse, kvalifikationsprofil, osv.). Andre har at gøre med den synergi, der gennem årene kan opstå mellem ressourcerne, og som letter udførelsen af nogle typer af opgaver frem for andre. Så når virksomheder i ét område succesfuldt eksporterer produkter til kunder i et andet område med stort set samme ressource-sammensætning, er der al mulig grund til at tro, at de to områder har udviklet forskellige synergier, og har været i stand til at udnytte disse forskelle. Begge steder er virksomhedernes overlevelschance og vækstpotentiale øget i kraft af, at nogle aktiviteter (for eksempel bilproduktion) er fravalgt til fordel for andre (for eksempel skinkeproduktion), der til gengæld kan udføres i større skala (Krugman, 1991a; 1991c). Områderne kan siges at have udviklet forskellig *lokaliseret kompetence*.<sup>4</sup>

“Lokaliseret kompetence” betegner således de egenskaber ved et område (region, land), der kan tilføre dens virksom-

heder nogle særlige konkurrencemæssige fordele. Derved bliver langt de fleste af områdets erhvervsrettede karakteristika uinteressante: dem har naboregionerne nemlig også. Og også her gælder, at hvad der står til rådighed for samtlige, kan aldrig give den enkelte virksomhed konkurrencemæssige fordele.

Kompetencer er derfor også mindre værdifulde, hvis de umiddelbart kan *imiteres* af andre. I konkurrencen mellem virksomheder vil tilstedeværelsen af særligt værdifulde kompetencer snart blive erkendt, om ikke andet så gennem sammenligning mellem årsresultater. Virksomheder med mindre værdifulde kompetencer vil forsøge at aflure hemmeligheden bag de værdifulde med henblik på at kopiere dem. Også særligt værdifulde lokaliserede kompetencer i ét område vil hurtigt blive identificeret og forsøgt kopieret af aktører i andre områder. Forskerparkers epidemiske spredning fra deres oprindelige lokalitet er blot et af de seneste eksempler fra en uendelig række. Også på det mere immaterielle niveau gælder, at angiveligt succesfulde politikker hastigt spredes fra et land til dets naboer.

I nogle tilfælde kan værdifulde lokaliserede kompetencer imidlertid eksistere gennem en årrække, fordi mulighederne for imitering er begrænsede.

For eksempel kan årsagerne bag Hollywoods succes i filmindustrien måske nok lade sig identificere, men det er ikke ensbetydende med, at andre områder med en tilsvarende god tilgængelighed og behageligt klima kan gøre det kunsten efter. I andre tilfælde gør selve tidsaspektet det kommercielt uinteressant at imitere visse i øvrigt attraktive kvaliteter, således som det er illustreret i den klassiske dialog mellem en engelsk lord og hans amerikanske besøgende:

“How come you got so gorgeous a lawn?”  
“Well, the quality of the soil is, I dare say, of the utmost importance.” “No problem.”  
“Furthermore, one does need the finest quality of seed and fertilisers.” “Big deal.”  
“Of course, daily watering and weekly mowing are jolly important.” “No sweat, just leave it to me!” “That’s it.” “No kidding?!” “Oh, absolutely. There is nothing to it old boy; just keep it up for five centuries” (Dierickx og Cool, 1989: 1507).

Den vigtigste barriere består imidlertid ofte i imitatorens vanskeligheder ved helt præcist at identificere, hvad der ligger bag en konstateret kompetence.<sup>5</sup> Skyldes en regions eller et lands succes nogle bestemte personer eller politikker? Har et land særlig langsigtet fordel af en bestemt kombination af uddannelser? Er det den specifikke måde, institutioner spiller sammen på? Er det teknologianvendelsen? Eller er det noget helt syvende? Tit kender det succesfulde områdes egne virksomheder heller ikke helt årsagen. “Det er noget med den måde vi samarbejder på” lyder et typisk, men også lidet informativt svar. Men svaret er korrekt i den forstand, at lokaliseret kompetence ofte bygger på *underforstået viden* (tacit knowledge), som umærkeligt og uudtalt er oparbejdet ved små inkrementalistiske tiltag gennem lang tid og nedlejret som en del af *lokale institutioner, rutiner og kultur*.

Nogle værdifulde lokaliserede kompetencer kan således være overordentligt sejlivede, netop fordi de som produkter af den historiske udvikling kan være vanskelige at eftergøre for andre inden for en rimelig tid. Det er formentlig baggrunden for nyere empiriske analyseresultaters påpegning af, at hvad angår medlemmerne af de vestlige landes økonomiske samarbejdsorganisation OECD, er det erhvervsmæssige specialiseringsmønster endog særdeles robust. Kun i enkelte og

ofte meget specielle tilfælde - som ilandføringen af Nordsøolien i Storbritannien og Norge - er de erhvervsmæssige specialiseringsmønstre anderledes i dag end for ti eller 20 år siden (Dalum og Villumsen, 1994). Og visse regioner kan være kendetegnet af succesrige virksomheder i en bestemt branche gennem flere generationer, uden at det lykkedes for potentielle imitatorer at gøre dem kunsten efter.

En vedvarende lokaliseret kompetence forudsætter således høje barrierer for geografisk reproduktion. På den anden side skal der samtidig være lave barrierer for reproduktion over tid internt i området. Den lokaliserede kompetence skal kunne "arves" fra en generation til den næste for at blive vedvarende. Velkendte eksempler omfatter den vestsschweiziske urindustri, den midtamerikanske bilindustri, den norditalienske tekstilindustri og den hollandske blomsterindustri. Alle har de fungeret i adskillige generationer. De begunstiges af og bidrager samtidig til videreopbygningen af en lokaliseret kompetence, der er åbenlyst vanskelig at imitere, men let at transmittere internt. Bestående regionale kompetencer har således længe været genskabt og videreudviklet i danske landbrugs- eller fiskeri-regioner, i Baden-Württembergs maskinindustrielle regioner og i mange andre erhvervsmæssigt specialiserede distrikter verden over. Men også inden for mere erhvervsmæssigt blandede regioner findes transmissionsprocesser, der bidrager til at fastholde og videreudvikle regionale kompetencer.<sup>6</sup>

Og det er på netop dette punkt, at internationaliseringsprocessen har så dramatisk effekt. Internationaliseringen bidrager nemlig aktivt til at *underminere værdifulde lokaliserede kompetencer* af hidtidig stor betydning for virksomheders konkurrenceevnen i mange regioner og

nationer. For at forstå hvorfor, er det nødvendigt at vende sig til klassikeren på området, nemlig til Max Webers lillebror Alfred.<sup>7</sup>

### **Internationaliseringsprocessen og lokaliseret kompetence**

I den klassiske lokaliseringsteori (Weber, 1909) sondres mellem på den ene side de faktorer af betydning for virksomhedens indtjening og udvikling, som varierer stærkt i pris og kvalitet fra et sted til et andet, og på den anden side de såkaldte *allestedsnærværende* input, der fås til nogenlunde samme pris og kvalitet overalt<sup>8</sup> (for eksempel luft eller postevand). Weber brugte sondringen til at afgøre markedsorienteringen for en virksomhed: jo større andel de allestedsnærværende faktorer udgjorde af slutproduktet, des mere ville de potentielle besparelser i transportomkostningerne trække virksomheden bort fra råvarekilderne og mod en lokalisering tæt på kundekonzentrationer. Sodavandsfabrikker lå tæt på de største byer, og balloner blev ikke oppustet på gummivarefabrikken, men først når de var bragt tæt på kunderne. For størstedelen af produktionen er og var det de ikke-allestedsnærværende, dvs. de specifikt lokaliserede ressourcer, der var bestemmende for virksomhedernes beliggenhedsvalg. Men lokaliserede ressourcers betydning er ikke evigtvarende, og deres rolle som lokaliseringsfaktor kan derfor være meget ustabil.

For eksempel udgjorde vandkraft engang den eneste brugbare energikilde i mange industrier, og vandløbene var derfor en lokaliseringsfaktor af enestående betydning.<sup>9</sup> Senere afløstes vandkraften af kul som energikilde, men vandløb udgjorde stadig en lokaliseringsfaktor som transportvej, indtil jernbanerne endeligt

gjorde vandløbene erhvervsøkonomisk betydningsløse. I dag er motorvejene langt mere betydningsfulde end jernbanerne, medens vandløbene har genvundet en smule af deres tidligere rolle som lokaliseringsfaktor, men nu især for fritids- og turisterhverv. Så ligesom det over åre er forskellige, der har været allerbedst til skiskydning eller synkronsvømning, har vandløbene bevæget sig lidt op og ned ad listen over vigtige lokaliseringsfaktorer, til fordel for andre, der periodevis eller mere permanent har fortrængt dem fra listens top.

Når lokaliseringsfaktorer ændrer betydning påvirkes erhvervenes lokaliseringsmønstre, og fraværet eller rigeligheden af de nye lokaliseringsfaktorer kan lede til dramatiske omfordelinger mellem regioner og lande. Traditionelt sondres mellem to forskellige dynamiske processer. Enten er der sket en ændring i *efterspørgslen* efter en tidligere vigtig lokaliseringsfaktor, for eksempel som følge af den teknologiske udvikling, som det var tilfældet da opfindelsen af dampmaskinen gjorde kulforekomster til en attraktiv lokaliseringsfaktor, medens vandløbene deklassificeredes. Eller også er der sket en ændring i *udbuddet* af lokaliteter med den pågældende, attraktive egenskab: mineralforekomster udtømmes et sted og nye miner åbnes et andet; steder med rigelighed af arbejdskraft med bestemte kvalifikationer afløses af mangelsituationer, medens uddannelsesprogrammer øger udbuddet i naboområdet; centre for efterspørgslen forskydes osv.

Internationaliseringen supplerer disse to urgamle dynamiske processer, hvorved lokaliseringsforhold øges eller mindskes i betydning, ved at tilføje en tredje proces, der aktivt eliminerer tidligere afgørende vigtige lokaliseringsfaktorer ved at gøre dem allestedsnærværende. Det er

gennem denne nye, tredje proces, at internationaliseringen påvirker beskæftigelsesmulighederne overalt, og ikke mindst i Vesteuropa.

Nogle eksempler kan illustrere fænomenet. I industrialismens barndom var virksomhedens lokalisering afgørende for dens adgang til bestemte naturrigdomme. Siden har udviklingen i transportsystemet gjort de fleste råstoffer globalt tilgængelige. Adgangen til et stort hjemmemarked er heller ikke samme ubetingede fordel i dag, som før nutidens internationale handelsaftaler nedbrød toldskrænker og åbnede for en næsten fri verdenshandel. Og i nutiden sælger producenter af moderne produktionsudstyr eller leverandører af vigtige halvfabrikata, lige så gerne til fjerne som til nære kunder og ofte til næsten samme pris. Også fordelene ved en lang forhistorie i det pågældende erhverv undermineres i det mindste delvist med væksten i den globale adgang til viden om velafprøvede og velfungerende organisationsformer. Internationaliseringen har simpelthen medført, at stadig flere førhen afgørende vigtige lokaliseringsfaktorer er blevet gjort allestedsnærværende. Lokaliseringen af naturrigdomme, gode leverandørsystemer og store hjemmemarkeder spiller derfor en stærkt aftagende betydning for virksomheders konkurrenceevne. Eller med andre ord: ingen nation eller region kan længere basere sit erhvervsliv og fremtidige indtjening på sådanne forhold. Denne konkurrencemæssige udfasning af tidligere vigtige lokaliseringsfaktorer har vidtrækkende og alvorlige konsekvenser.

### **Konkurrencen fra lavtlønslande og de små, åbne økonomier**

Specielt for små høj-indkomstlande som Danmark er det ikke uden problemer, at

konkurrenter i lav-omkostningslande i stigende omfang kan betjene kunder på alle de vigtigste markeder under anvendelse af den seneste teknologi, de nyeste organisationsformer og bedste markedsførings teknikker. Især når det uundgåeligt leder til, at høj-indkomstslandenes hidtidige forspring i virksomhedsproduktivitet også vil blive udhulet, efterhånden som de nye konkurrenter indhøster egne erfaringer. Når internationaliseringsprocessen repræsenterer en større trussel mod de små høj-omkostningslande end mod de store, hænger det sammen med de to landegrupperes voldsomt uens muligheder for at påvirke spillets regler, hvis det udvikler sig i en for landet ugunstig retning. De små økonomier står således normalt uden nogen overvældende politisk og militær magt, der kan bringes i anvendelse, og uden reel mulighed for at pålægge omverdenen en "frivillig eksportbegrænsning" når de hjemlige erhverv trues (Brander og Spencer, 1983).

Nu er det imidlertid ikke helt uomtvistet, hvad der i praksis skal forstås ved små henholdsvis store nationer. "There is nothing small about being a nation" som Islands tidligere præsident Vigdis Finnbogadóttir så rammende har udtalt ved flere forskellige lejligheder. Men uagtet Vigdis og de tidligere fejder og holdningsforskelle til spørgsmålet<sup>10</sup> er der i tabel 1 (næste side) gennemført en simpel opdeling af OECD-landene efter størrelsen af den nationale økonomi. I gruppen af store lande ligger USA og Japan med en produktion i 1992 på over 2.750 milliarder US\$ og en befolkning på over 100 millioner indbyggere. I næste gruppe ligger de fem mellemstore OECD-lande Frankrig, Italien, Tyskland, Spanien og Storbritannien, hver med en produktion i 1992 på over 275 milliarder US\$, og en befolkning på mere end 30 millioner. En-

delig omfatter gruppen af 13 små OECD-lande Australien, Belgien, Canada, Danmark, Finland, Grækenland, Holland, Island, New Zealand, Norge, Portugal, Sverige og Østrig. Tilsammen står de 20 lande for godt 70 pct. af verdensøkonomien, hvad enten der tages udgangspunkt i produktion, værditilvækst eller eksport.

Tabel 1 illustrerer (søjle 3), hvordan den nationale økonomis åbenhed afhænger af økonomiens størrelse. Sammenlignet med USA og Japan er udenrigshandelens andel af landets samlede produktion mere end dobbelt så omfattende i de mellemstore lande, og mere end fire gange større i de små. Politisk har den store økonomiske åbenhed ledt til en tradition for særlig opmærksomhed omkring betalingsbalanceudviklingen og for at lægge særlig vægt på vurderingen af de valutारiske konsekvenser, før større hjemlige investeringer igangsættes (Hodne, 1994).

Tabel 1 viser også (søjle 4), hvorledes virksomheder i små lande er betydeligt mere eksponeret for udenlandsk konkurrence end deres modparter lokaliseret i de større lande. Opgørelse over "eksponeret" bygger på ideen om, at eksporterede varer i almindelighed er 100 pct. eksponerede over for udenlandsk konkurrence, medens varer afsat på hjemmemarkedet er eksponerede i forhold til importandelen af det hjemlige forbrug. Tabelens oplysninger viser, hvorledes virksomheder i de mellemstore lande er dobbelt så kraftigt eksponerede over for udenlandsk konkurrence som virksomheder i de store lande (USA og Japan), medens virksomheder i de små lande er mere end tre gange så kraftigt eksponerede. Den stærke eksponering, som virksomhederne i de små lande udsættes for, er fra tid til anden blevet set som afgørende for udviklingen af en høj konkurrenceevne og dermed for disse landes langsigtede øko-



Tabel 1. Nøgletal 1992

	Befolkning		Produktion mia. us\$	Abenhed	Eksportnering	Eksport				Produktion				Lønmkost. pr. besk.		R&D omk. i % af bnp
	1. mio.	2.				3.	4.	5. high tech	6. med. high	7. med. low	8. low tech	9. high tech	10. med. high	11. med. low	12. low tech	
Store økonomier	379	5799	11	22	26%	50%	10%	14%	13%	32%	18%	37%	36824	93	140	
USA	255	2941	16	26	28%	44%	9%	19%	13%	30%	16%	41%	39581	100	149	
Japan	124	2858	6	17	23%	57%	12%	8%	13%	34%	20%	33%	33718	85	116	
Mellemstore økon.	292	3659	28	481	3%	48%	15%	24%	7%	31%	22%	40%	33965	86	152	
Frankrig	57	707	30	51	15%	43%	14%	28%	6%	18%	35%	42%	37511	95	159	
Italien	57	705	23	42	8%	38%	19%	35%	3%	28%	22%	47%	29827	75	173	
Spanien	39	279	28	43	8%	48%	16%	28%	5%	28%	20%	47%	22647	57	185	
Storbritannien	58	590	32	52	22%	43%	13%	22%	13%	29%	16%	43%	30133	76	137	
Tyskland	81	1378	27	49	11%	56%	14%	19%	8%	41%	18%	33%	40032	101	141	
Små økonomier	125	1201	48	72	10%	37%	15%	38%	6%	20%	24%	50%	30636	77	140	
- heraf Norden	24	296	42	68	11%	33%	16%	40%	6%	22%	21%	51%	36609	92	112	
ej Norden	102	905	50	74	9%	38%	15%	38%	6%	19%	25%	50%	28818	73	148	
Australien	18	122	26	37	6%	17%	23%	54%	4%	20%	24%	51%	21910	72	126	
Belgien	10	145	75	94	6%	41%	19%	33%	1%	12%	38%	49%	38678	98	-	
Canada	27	251	43	66	11%	44%	13%	32%	9%	28%	16%	47%	33814	85	120	
Danmark	5	63	51	78	11%	29%	16%	45%	3%	7%	37%	53%	32008	81	125	
Finland	5	62	34	60	8%	27%	13%	52%	5%	20%	16%	59%	32768	83	102	
Grækenland	10	27	50	64	2%	9%	15%	74%	3%	11%	22%	64%	16683	42	124	
Holland	15	178	67	90	13%	36%	12%	39%	10%	17%	25%	48%	37106	94	121	
Island	0	2	50	72	0%	1%	13%	86%	0%	2%	23%	75%	29808	75	-	
Portugal	10	44	51	71	5%	22%	11%	62%	0%	0%	12%	88%	11243	28	-	
New Zealand	3	21	39	61	1%	9%	10%	80%	0%	4%	33%	64%	18241	46	-	
Norge	4	48	43	63	6%	24%	32%	38%	4%	26%	20%	51%	39223	99	111	
Sverige	9	121	40	66	13%	41%	13%	33%	10%	30%	16%	45%	40743	103	113	
Østtyskland	8	117	41	63	9%	42%	19%	30%	4%	22%	30%	43%	28669	72	126	
Total	796	10659	20	37	16%	46%	14%	25%	10%	30%	20%	40%	34986	88		

Note: 'Eksportnering' = (eksport/produktion)+(1-eksport/produktion)\*(import/(produktion-eksport+import))\*100, 'Abenhed' = (eksport+import)/produktion.

Kilde: oecd's stan (structural analysis) database 1995

nomiske udvikling (Menzel, 1980; Menzel og Senghaas, 1980; Senghaas, 1982; Crouch, 1986; O'Rourke og Williamson, 1995). Andre har betonet eksponeringens makroeffekt for det erhvervsmæssige specialiseringsmønster i de små lande og den deraf afledte gunstige effekt for konkurrenceevnen (Porter, 1990).

Eksponeringen fungerer som en drivkraft for øget specialisering, hvorigennem virksomheder fra højomkostningsområder systematisk søger at undvige den direkte prisbaserede konfrontation. Ofte vil den øgede specialisering komme til udtryk i produktsortimentet gennem en tiltagende dybde (flere kvaliteter af samme varetype), men aftagende bredde (færre forskellige varetyper). Nye produktkvaliteter, der i kundens øjne giver øget behovstilfredsstillelse, kan nemlig ofte bære en introduktionspris væsentligt over de marginale produktionsomkostninger. Andre hyppige fremgangsmåder består i tilretninger til bestemte kundebehov, øget serviceindhold i varen eller styrket designindsats.

Alle disse og andre beslægtede fremgangsmåder har det til fælles, at de forudsætter en stadig strøm af nye ideer og ny viden. Det falder godt i tråd med opfattelse i nyere endogen vækstteori: økonomisk vækst i et område afgøres først og fremmest af dets investeringer og innovationer (Romer, 1987; 1990; Sala-i-Martin, 1990; Rivera-Batiz og Romer, 1991; Grossman og Helpman, 1991; 1993).

Når internationaliseringsprocessen har gjort gamle lokaliserede kompetencer alledødsnærværende, er det derfor knapt så overraskende, at den vestlige verdens regeringer og andre erhvervspolitiske aktører er blevet stedse mere optaget af at udvikle fremgangsmåder til kontinuerlig videnproduktion og til ny videns erhvervsmæssige anvendelse. For de helt

store lande som USA og Japan giver dette langt bedre mening end i små åbne økonomier som Danmark.

Det skyldes nogle iboende, men hyppigt oversete forhold ved det erhvervsmæssige specialiseringsmønster landegrupperne imellem.

### Høj- og lavteknologisk specialisering

I den teknologiorienterede politiske diskurs sidestilles videnproduktion ofte med forskning og udvikling (FoU) i kontrollerede laboratorielignende omgivelser på for eksempel læreanstalter eller i virksomheder. Den politiske opmærksomhed er da også i stigende grad rettet mod erhvervsgrene, hvor denne type produceret viden udgør den vigtigste konkurrencefaktor, og hvor virksomheder investerer kraftigt i videnproduktion (Krugman, 1992; 1995). For sådanne *højteknologiske* erhvervsgrene ses forsknings- og udviklingsomkostningernes andel af de samlede produktionsomkostninger ofte som et udtryk for graden af avancerethed og teknologisk sofistikation (Marcusen *et al.*, 1986; OECD, 1985; 1995b). På trods af erkendte svagheder ved denne fremgangsmåde<sup>11</sup> er mange landes erhvervspolitiske debat stærkt påvirket af udviklingen i det nationale produktionssystem i forhold til OECD's klassifikation: sækker vi agterud i forhold til vore nabolande, eller er vi mere teknologiintensive end dem?

Siden 1972 har OECD's afgrænsning af de højteknologiske erhvervsgrene omfattet en særdeles stabil liste: luftfartsindustri, kontormaskiner og EDB, elektronikindustri, samt lægemiddelfremstilling,<sup>12</sup> hver med en andel af forsknings- og udviklingsomkostninger i forhold til de samlede produktionsomkostninger på mere end 6 pct. (OECD, 1992; 1995a).

Højteknologiske, forskningsintensive erhvervsgrene har typisk været kendetegnet ved en ekstraordinær, vedvarende høj vækstrate gennem en betydelig årrække, ofte som følge af stordriftsfordele opnået gennem brugen af input fra det globale marked og salg til det globale marked. De højteknologiske erhvervsgrene oplevede heller ikke samme tilbagegang i ak-

tivitet og beskæftigelse, som mange traditionelle erhverv under krisen i 1980'erne. De højteknologiske erhvervsgrenes væsentligste erhvervspolitiske attraktion består imidlertid i den udbredte opfattelse af, at de har en betydelig positiv afsmittende effekt på de tilgrænsende erhverv, hvis konkurrenceevne fremmes af den stadige tilgang af nye, mere sofistikerede,

*Tabel 2. OECD's opdeling af industrien i teknologigrupper*

**Højteknologi: R&D over 6%**

1. Luftfartsindustri (3845)
2. Kontormaskiner incl. EDB (3825)
3. Telemateriel (3832)
4. Lægemidler (3522)

**Medium-højteknologi: R&D 3-6%**

5. Instrumentindustri (3850)
6. Elektroindustri (3830-3839 ekskl. 3832)
7. Bilindustri (3843)
8. Kemisk industri, ej. lægemidler (3510+3520+3540)
9. Maskinindustri (3820-3829 ekskl. 3825)

**Medium-lavteknologi: R&D 1-2%**

10. Skibsværfter (3841)
11. Gummi- og plastindustri (3550+3560)
12. Tog- og cykelfremstilling mv. (3842+3844+3849)
13. Sten-, ler- og glasindustri (3600)
14. Metalværker og -støberier (3720)
15. Øvrig industri (3900)
16. Jern- og metalvarer (3810)

**Lavteknologi: R&D under 1%**

17. Mineralolieindustri (3530)
18. Jern- og stålværker (3710)
19. Papir og grafisk industri (3400)
20. Tekstil- og beklædningsindustri (3200)
21. Træ- og møbelindustri (3300)
22. Fødevareindustri (3100)

Efter forsknings- og udviklingsudgifternes (R&D) andel af produktionsomkostninger for årene 1980-1995. (Branchenummer (ISIC Rev.2) angivet i parentes)

Kilde: OECD 1995a.

Note: OECD beregner regelmæssigt andelen af forsknings- og udviklingsomkostninger i forhold til de samlede produktionsomkostninger for 22 industrisektorer i de 13 medlemslande, der tilsammen rummer mere end 95 % af hele OECD-området samlede forskning- og udviklingsudgifter. For årene 1980-1995 drejer det sig om Australien, Canada, Danmark, Finland, Frankrig, Holland, Italien, Japan, Norge, Storbritannien, Sverige, Tyskland og USA (OECD 1992). Samvejningen af forskningsintensiteten per industrigren i de enkelte lande finder sted på basis af købekraftidenter (de nationale "purchasing power parities").

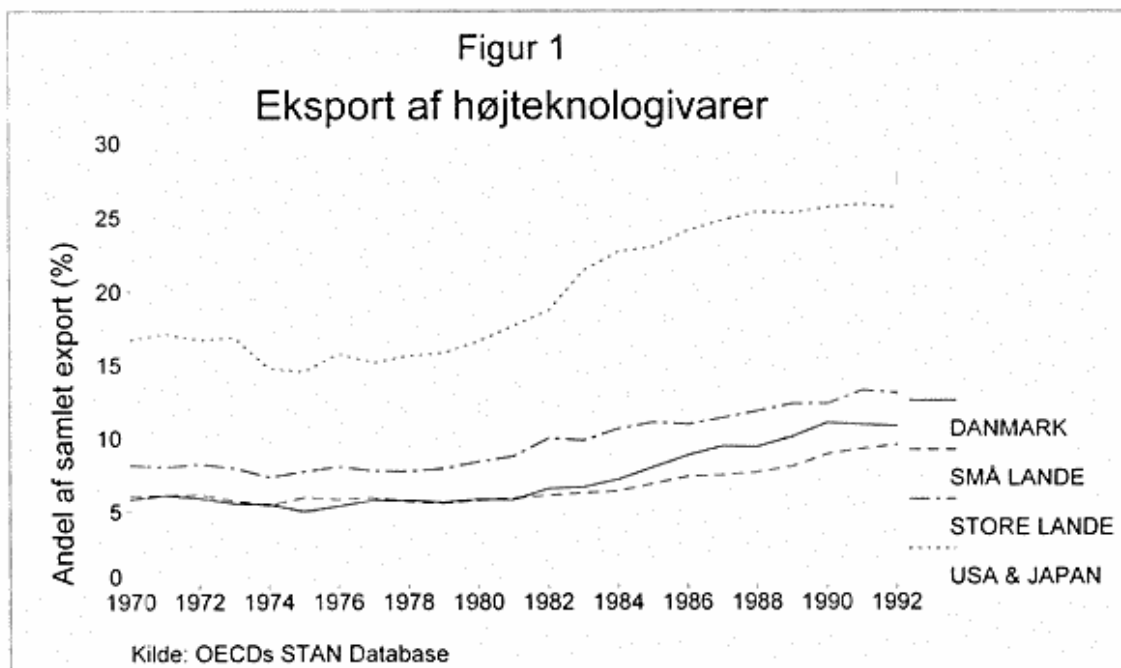
men stadig billigere produktionsmidler, kontormaskineri mv. De højteknologiske erhvervsgrene anses derved for stærkt medvirkende til at igangsætte og vedligeholde en endogen vækstproces. Disse forskellige empiriske observationer og løsere formodninger har for år tilbage fremkaldt den stadig fremherskende opfattelse af, at en ny, teknologibaseret international arbejdsdeling er ved at tegne sig:

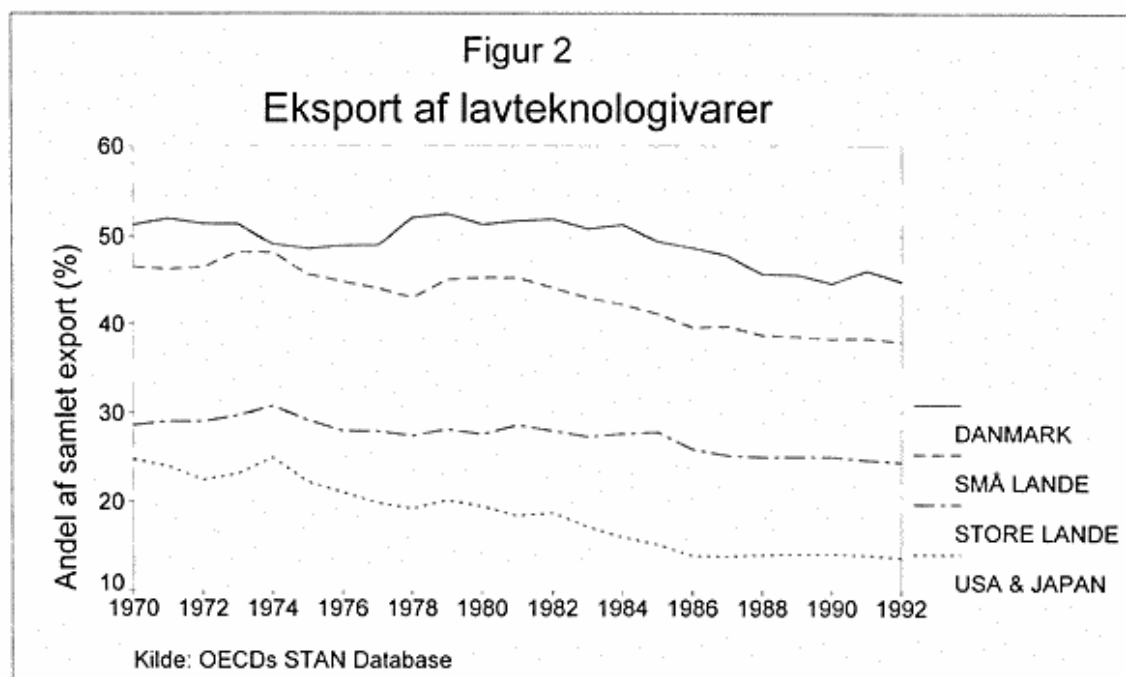
“The new ‘havers’ are those who master high technology and can therefore achieve high standards of living, while the new ‘have-nots’ are those who have to be content with the simpler products of technology, where price competition and, therefore, pressure on wages, is the dominant regime” (Braun og Polt, 1988: 203).

Resultatet har været en international betagelse af højteknologiske virksomheder og erhvervsgrene - en betagelse, der stedvis grænser til besættelse. For alle små, veludviklede landes vedkommende er den nationale forskningsindsats gennem det sidste tiår løbende blevet sammenlignet med nabolandenes, og store anstrengelser er gjort for at forbedre en ringe place-

ring (van Hulst og Olds, 1993; Borrus, 1993). Samtlige disse små lande har gennem adskillige års målrettet indsats forsøgt at mindske kløften til de større lande, og i visse perioder er det faktisk lykkedes at øge FoU/BNP-ratioen og samtidig hale ind på de store. Ikke desto mindre er der fortsat i 1990'erne betydelige forskelle landegrupperne imellem, jf. tabel 1.<sup>13</sup>

Bortset fra USA og Japan havde kun Storbritannien og Irland<sup>14</sup> mere end 13 pct. af sin industrielle produktion inden for højteknologiske erhvervsgrene i 1992. De små lande har i gennemsnit under det halve, om end Danmark, Canada, Holland og Sverige har relativt stor eksport af varer fra højteknologiske erhvervsgrene, ligesom tilfældet er med de mellemstore lande Frankrig og Tyskland. Kun Italien har et - i øvrigt meget lønsomt - specialiseringsmønster mere beslægtet med de små landes end med landene i dets egen størrelsesgruppe. Men selv om figur 1 benytter et aggregeringsniveau, der tilslører mere end rent marginale variationer inden for de anvendte grupperinger, understreger den en helt central kon-



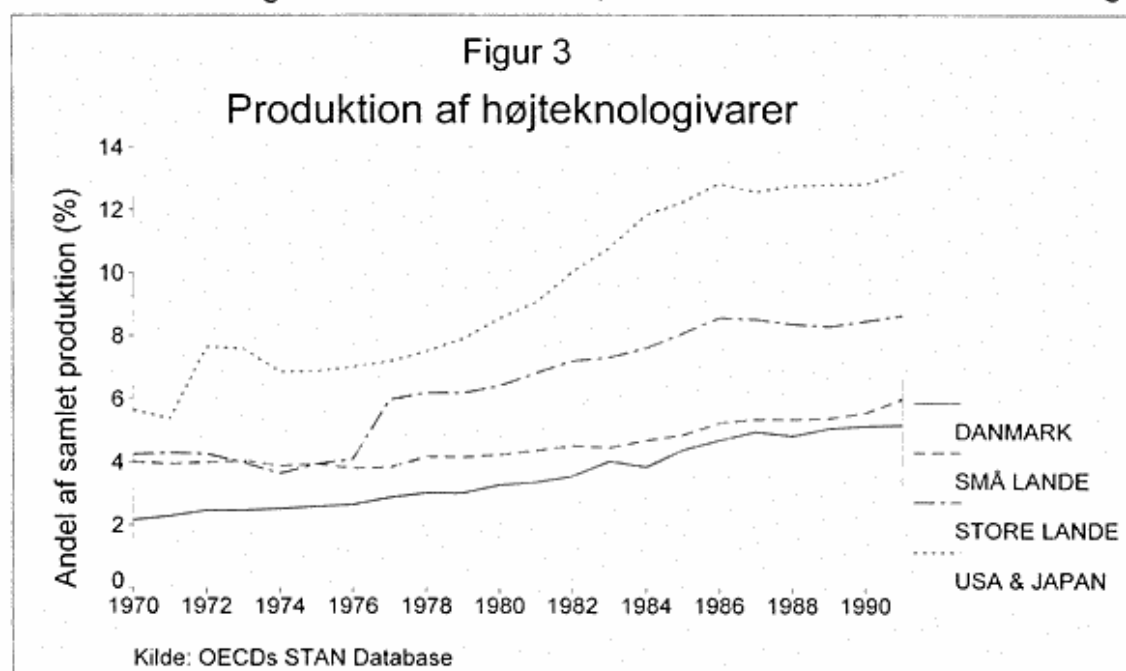


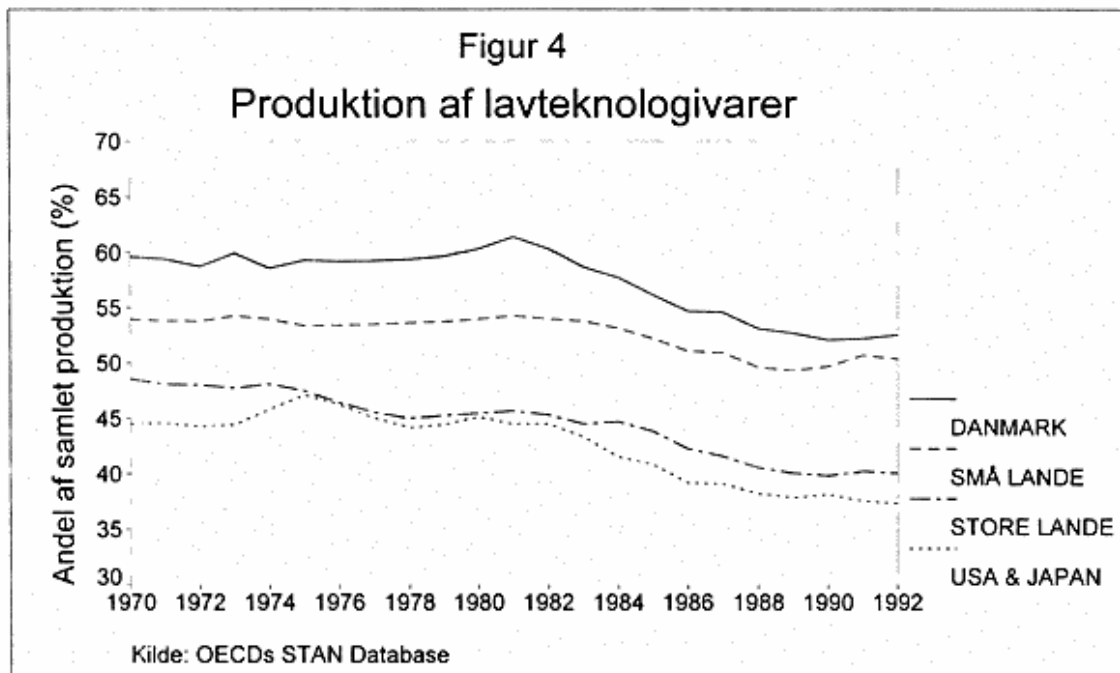
klusion: at de store lande har været i stand til at øge de højteknologiske erhvervs-grenes andel af eksporten væsentligt mere end de mindre lande. Og medens de store lande har bevæget sig hastigt bort fra at eksportere lavteknologiske produkter, så udviser de mellemstore og små lande en meget mere afdæmpet tendens i den retning. Trods betydelige anstrengelser er det således ikke lykkedes de små lande at mindske deres eksportandel af varer fra de mest lavteknologiske industrier til un-

der det niveau, som de store lande befandt sig på for 22 år siden, jf. figur 2.

Det er endvidere karakteristisk, at Danmark selv i forhold til gruppen af andre små, udviklede lande udgør et særligt udpræget eksempel på en lavteknologisk specialisering ikke kun i eksport, men også i landenes produktion (figur 3 og 4).

I lyset af den for tiden fremherskende "nyere" vækstteori og den artikulerede politiske interesse for højteknologi gør de præsenterede data det således nærlig-

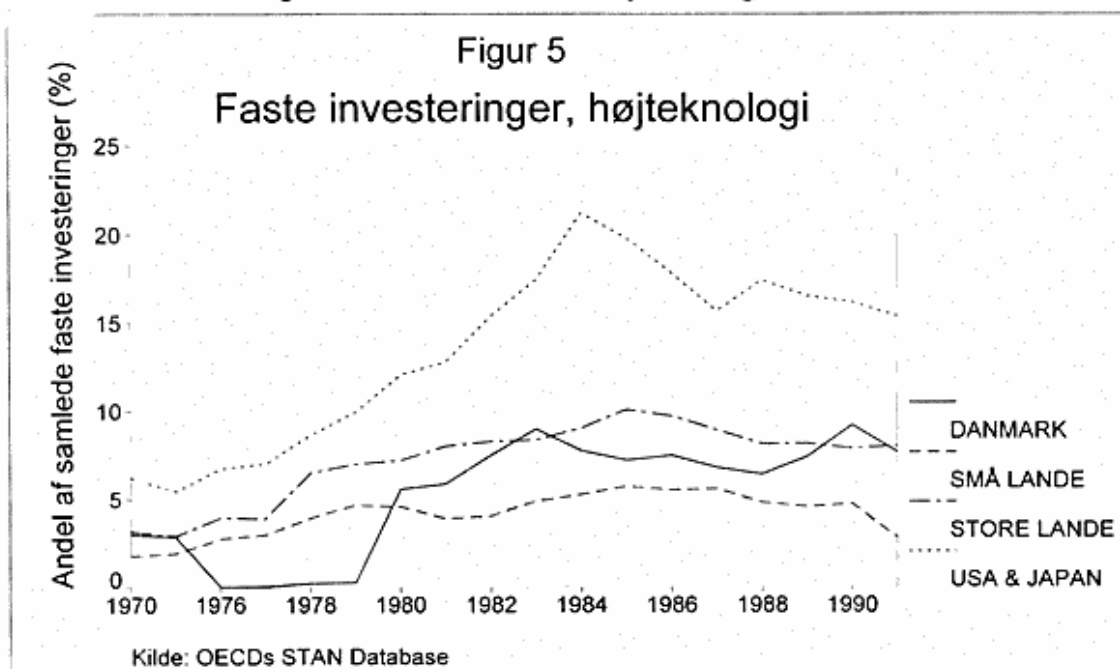


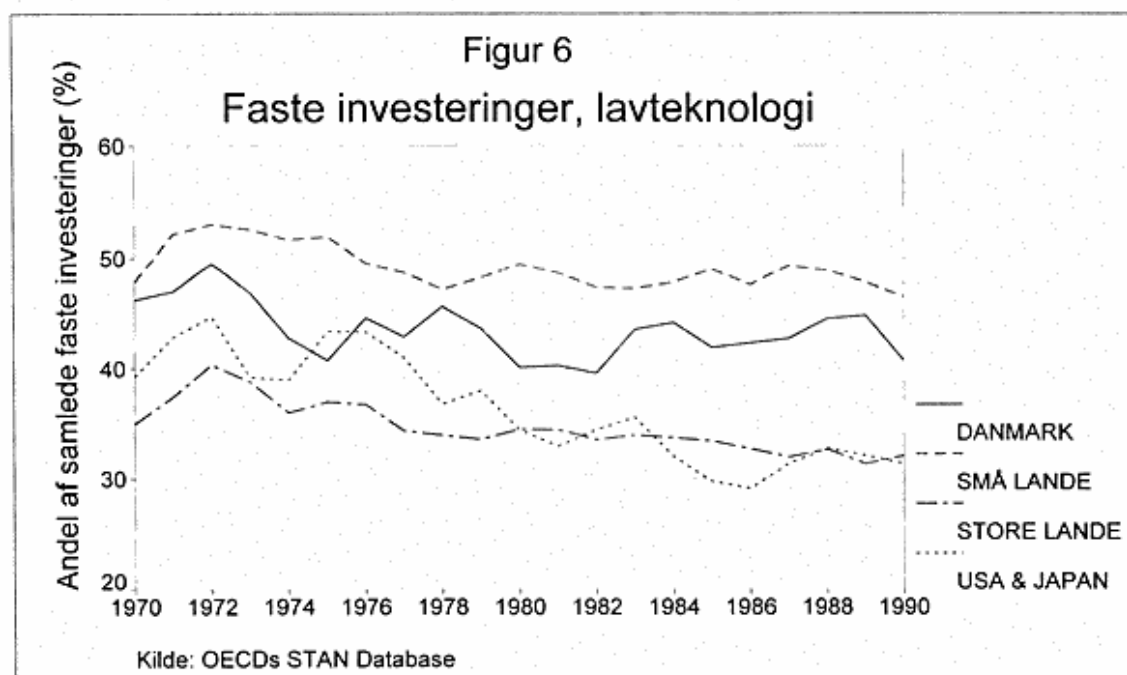


gende at forvente en gylden fremtid for de store lande, forstærket af deres massive faste investeringer i højteknologiske erhvervsgrøene (figur 5). Omvendt er der, efter samme tankerække, grund til at frygte, at erhvervslivet i de små lande står over for et gradvist, men uafvendeligt fald i konkurrenceevne og levestandard. Frygten kan kun forstærkes ved at betragte investeringsmønstret landene imellem inden for lavteknologiske erhvervsgrøene. Uanset at investeringsniveauet har været

jævnt stigende også i de små lande, har de bestandigt dirigeret stort set samme andel af deres investeringer til de lavteknologiske erhvervsgrøene (figur 6). Det er også værd at notere, at Danmark har en særegen fremtrædende placering, hvad angår investeringsandelen i lavteknologiske erhvervsgrøene.

Hvad er da årsagerne til, at Danmark og andre små lande ikke hovedkulds har kastet sig ind i forsøget på at indfri højteknologiens vækstløfter?





### Seks årsager til, at små lande forbliver lavteknologiske

Nu kan det næppe udelukkende skyldes utilsigtede virkninger af tilfældigheder, når investeringsmønstret i Danmark og de fleste andre, små udviklede lande uomtvisteligt afspejler en manglende tilbøjelighed til at udnytte de påståede vækstmæssige fordele ved højteknologi. Specielt da de samme lande samtidig udviser en åbenlys hang til fortsat at dyrke de mest lavteknologiske erhvervsgrøner. Netop de ret systematiske forskelle i forhold til investeringsmønstret i de større lande gør det nærliggende at søge efter forhold, som gør det *formålstjenligt* for små lande at udvise en vis tøven over for at slå ind på den højteknologiske udviklingsvej. Hele seks sådanne forhold kan identificeres (Maskell *et al.*, 1998).

*For det første* er højteknologi nøje forbundet med høje risici. Markedets udvælgelse af produkter med de fremmeste egenskaber er grundlæggende en uforudsebar proces, der nødvendigvis altid vil skabe såvel vindere som tabere (Carter, 1989). Forlods findes kun meget mangelfuld viden om omkostningerne og de mulige gevinster ved at kaste sig ud i et nyt

højteknologisk projekt. Risikou villige virksomheder eller kapitalejere vil derfor ofte afstå fra at forsøge at bevæge sig ind på den boldgade, selv i de situationer, hvor man efterfølgende må erkende, at det ville have været formålstjenligt at satse. Meget tyder på, at risikovilligheden og fordelingen af årvågne og ressourcerstærke iværksættere ikke er identisk regionerne og landene imellem. Forskellene skyldes formodentlig ikke så meget variationer i udbuddet af talentfulde og risikovillige iværksættere - skønt dette er noget, der endnu vides meget lidt om - men er snarere et resultat af vanskelighederne i små lande med at tilvejebringe et velfungerende marked for tilstrækkeligt specialiseret og professionel (venture)kapital.<sup>15</sup> Fraværet af venturekapital begrænser de økonomiske muligheder for lokale iværksættere og formindsker igangsættelse af nye initiativer. Den konstaterede skævhed i forhold til de store lande er derfor delvist et resultat af, at færre muligheder undersøges.

*For det andet* og måske vigtigere er konkurrencedygtig højteknologisk produktion ikke alene forbundet med høje risici, men også med høje omkostninger.

Nutidens succesfulde højteknologiske virksomheder behøver mindst kontinentale og ofte globale markeder for tilstrækkeligt hurtigt at kunne afskrive de nødvendige investeringer i udviklingen af et nyt produkt, dvs. før det lykkes konkurrenter at markedsføre et endnu nyere og endnu bedre produkt. Frontteknologi kræver ofte store investeringer igennem en længere tidsperiode og vil hyppigt kun give et beskedent afkast, i det mindste på kort sigt (Grupp, 1995). I tillæg til de i forvejen betydelige omkostninger ved udviklingen af et succesrigt højteknologisk produkt skal lægges udviklingsomkostningerne for svipserne: de tilfælde hvor det ikke lykkedes at færdiggøre et kommercielt interessant produkt før konkurrenter har udfyldt markedet. Nogle fiaskoer rækker ud over det enkelte produkt eller den enkelte produktfamilie, idet nye forskningsmæssige gennembrud kan gøre selv helt nyinstalleret produktionsudstyr næsten værdiløst fra den ene dag til den næste, ligesom etableringen af ny produktionskapacitet hos en konkurrent kan påføre gårsdagens investorer betydelige tab. For eksempel faldt prisen på den mest udbredte hukommelses-chip fra 44 US\$ i 1995 til 9 US\$ i januar 1996, og er siden nået ned på 5 US\$ i 1996, medens producenterne forudser stadig større tab og indskrænkninger. Tilsvarende gælder udviklingen på markedet for PC harddiske, hvor ydeevne og introduktion af nye modeller stedse øges, medens stykprisen og indtjeningen falder. Problemet synes især at være, at den eneste synlige udvej for højteknologiske virksomheder med faldende indtjening (som det for eksempel har været tilfældet for mange sydøstasiatiske producenter igennem 1997), er at øge det i forvejen høje investeringsniveau for forskning og udvikling (Rehn, 1996). Den derved forcerede teknologi-

ske udvikling øger konkurrencekampens intensitet og forstærker forskellen mellem vindere og tabere i enhver given tidsperiode.

De små landes moderate økonomiske formåen rummer indbyggede begrænsninger i mulighederne for at fungere som en buffer for de betydelige indtjeningssvingninger, som derved præger mange højteknologiske brancher. De større lande har bedre muligheder for at lade den offentlige sektor opsuge en del af forsknings- og udviklingsomkostningerne. Erfaringerne viser, at disse bedre muligheder udnyttes i stor stil, understøttet af den offentlige sektors indkøbspolitik (Grupp, 1995) og på en række andre måder. For eksempel har Scott (1991) beregnet, hvordan den sydcaliforniske luftfarts-elektronikindustri i hele perioden fra 1940'erne til i dag har været en hovedleverandør til det amerikanske forsvarsministerium. Alene i 1960 udgjorde ordremassen herfra 3.467 millioner US\$. Få små landes offentlige sektor kan på samme måde tilføre kapital og fungere som en buffer, der støtter i udviklingsfasen og (måske) indkradser pengene senere, når de succesfulde højteknologiske produkter sælges på verdensmarkedet. Selv et land som Sverige har formentlig med JAS-flyet udtømt sine muligheder for at deltage i kappestriden om at udvikle næste generation af moderne kampfly.

For det tredje indebærer den beherskede absolutte størrelse af arbejdsmarkedet i de små lande en alvorlig bremse på muligheden for at udnytte eventuelt genuine succeser inden for højteknologi. Selv under de mest gunstige omstændigheder kan der på kort sigt kun frigives et begrænset antal hænder fra andre erhverv til at nære væksten inden for en pludselig opstået højteknologisk succesvirksomhed. Den store vigør og omskiftelig-



hed, der præger de højteknologiske arbejdsmarkeder, lader sig kun dårligt forene med rigiditeten i de europæiske arbejdsmarkedssystemer. Vækstpotentialitet for en eventuelt højteknologisk succes lader sig simpelthen ikke udnytte fuldt ud, og virksomheder på bedre udrustede - dvs. større - landes arbejdsmarkeder vil træde til og høste gevinsten.

*For det fjerde* kan de endogene vækstteorier vise sig at have ret, hvad angår muligheden for at udnytte afledte effekter af innovative gennembrud (Jaffe *et al.*, 1993). For små lande vil en investering, efter denne tankegang, svare til at tilså sine marker i blæsevej: Det er naboerne, der får mest gavn af indsatsen. For de store lande vil de afledte virkninger af en målrettet forskningsmæssig erhvervsindsats med langt større sandsynlighed befinde sig inden for de nationale grænser, medens effekten for de små lande vil tilflyde handelspartnere.<sup>16</sup> I det omfang vækstteoretikerne har ret, vil de små lande med fordel kunne spare ressourcerne på at forsøge at spille med i højteknologiens superliga. I stedet er der gode muligheder for, at små landes virksomheder kan koncentrere sig om at være ypperlige til produktion af lavteknologi, blandt andet ved at identificere og udnytte resultaterne fra relevant forskning og udvikling gennemført andetsteds. Og det uanset om kendskabet til de nye resultater tilflyder virksomhederne gennem traditionelle markedskontakter, eller gennem varetagelsen af underleverandørroller eller netværksdeltagelse, eller gennem dekomponering (såkaldt "reverse engineering") og efterfølgende nyproduktion af forbedrede udgaver af allerede foreliggende, velfungerende produkter fra udenlandske konkurrenter.

*For det femte* vil den hjemlige efterspørgselsstruktur ofte med særlig styrke

påvirke de lokale, regionale og nationale producenter til at fremstille netop de varer, der er særligt behov for (Fagerberg, 1995). Det er imidlertid kun sjældent, at de små landes efterspørgselsstruktur udgør en stærk drivkraft i retning af højteknologisk produktion. Også her spiller den offentlige efterspørgsel en særlig rolle.

*For det sjette* og sidste beror frontteknologisk udvikling på et tæt samspil mellem producenter og deres leverandører (Grupp, 1995). De små landes fravær af nationale leverandører for de fleste input til højteknologiske virksomheder udgør en til tider alvorlig hæmsko for disses udvikling, idet de ikke har adgang til de nyeste og mest avancerede komponenter (Borras, 1993). For eksempel er hver ny generation af hukommelses-chips kun til rådighed for virksomheder i de fleste små og mellemstore lande med betydelig forsinkelse i forhold til deres konkurrenter i de store lande. Sådanne forsinkelser kan være fatale inden for de uhyre konkurrenceprægede højteknologiske erhvervs-grene, men betyder relativt mindre inden for det lavteknologiske område, hvor andre konkurrenceparametre dominerer.

Både enkeltvis og i en indbyrdes forstærkende kombination kan de seks her omtalte faktorer medvirke til at forklare, hvorfor små lande *de facto* afholder sig fra en hastig omstilling af deres erhvervsstruktur i retning af det højteknologiske.

I den forbindelse er det beroligende at kunne konstatere, hvorledes den danske askese over for tidens erhvervsmæssige modestrømninger i det mindste ikke indtil videre har afstedkommet en suboptimal økonomisk stilling. Snarere tværtimod. Hvis vi anvender et almindeligt anvendt udtryk for *resultatet* af den erhvervsmæssige indsats (tabel 3), har mange små veludviklede lande ganske vist klaret sig mindre godt. Men oplysningerne i tabel

Tabel 3. Bruttonationalprodukt per capita i US\$. (priser og valutakurser for 1990)

	1960	1970	1980	1990	1992	1994
<b>Store økonomier</b>	<b>9.790</b>	<b>14.527</b>	<b>17.895</b>	<b>22.551</b>	<b>22.887</b>	<b>23.670</b>
USA	12.259	15.724	18.467	21.966	21.926	23.123
Japan	5.005	12.161	16.779	23.734	24.861	24.810
<b>Mellemstore økonomier</b>	<b>7.961</b>	<b>11.739</b>	<b>15.145</b>	<b>18.669</b>	<b>18.910</b>	<b>19.245</b>
Frankrig	8.857	13.700	17.757	21.070	21.282	21.336
Italien	6.948	11.290	15.588	19.302	19.634	19.710
Spanien	4.141	7.634	9.789	12.662	12.983	13.055
Storbritannien	8.928	11.120	13.351	16.977	16.397	17.297
Tyskland	9.008	13.001	16.878	20.665	21.388	21.527
<b>Små økonomier</b>	<b>8.222</b>	<b>12.040</b>	<b>16.575</b>	<b>18.586</b>	<b>18.418</b>	<b>19.049</b>
-Heraf Norden	11.706	17.093	21.692	26.534	25.843	26.425
<i>Ej Norden</i>	7.287	10.746	15.239	16.758	16.725	17.377
Australien	8.793	12.003	14.591	17.259	16.905	18.637
Belgien	7.817	11.986	16.167	19.264	19.895	19.850
Canada	9.244	12.840	17.376	20.441	19.700	20.562
<b>Danmark</b>	<b>11.934</b>	<b>17.178</b>	<b>20.613</b>	<b>25.118</b>	<b>25.515</b>	<b>26.863</b>
Finland	9.986	15.352	20.753	27.038	23.965	24.420
Grækenland	2.556	5.045	7.287	8.112	8.245	8.197
Holland	9.108	13.146	16.155	18.973	19.494	19.803
Island	9.318	12.585	20.921	24.471	23.359	23.783
Portugal	1.975	3.622	5.138	6.817	7.040	6.989
New Zealand	8.721	10.362	11.495	12.944	12.849	14.022
Norge	10.580	14.736	22.222	27.199	28.607	30.507
Sverige	13.180	19.290	22.658	26.854	25.838	25.390
Østrig	8.022	11.997	16.969	20.527	21.087	21.410
<b>Total</b>	<b>8.808</b>	<b>13.039</b>	<b>16.644</b>	<b>20.499</b>	<b>20.725</b>	<b>21.298</b>

Kilde: OECD (1996). *National Accounts. Main Aggregates*, Vol. I, 1960-94. The Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris: OECD.

3 viser tillige, hvorledes de små *nordiske* lande har klaret sig bedre end såvel store som mellemstore lande. Disse data giver ikke meget støtte til antagelsen om en generel og direkte sammenhæng mellem højteknologi og højindkomst landene imellem. Der må være andre vigtige faktorer, der tillige udøver en kraftig indflydelse.

Det rejser spørgsmålet om baggrunden for, at Danmark og andre af de små højindkomstlande alligevel kan fortsætte med at være rimeligt konkurrencedygtige trods internationaliseringens øgede konfrontering med produkter fra lavtlønslandene.

### Lavteknologisk konkurrenceevne for små højomkostningslande

De foregående afsnit placerer de små højomkostningslande i det vanskelige farvand mellem Scylla og Charybdis: mellem højteknologisk konkurrence fra de store lande på den ene side, og de stadig mere kvalificerede konkurrenter fra lavomkostningsområder, blandt andet i Sydøstasien, på den anden.

De fremlagte data peger ret entydigt på, at en del af de små OECD-lande faktisk følger andre frugtbare veje end *lavtlønsvejen* og *højteknologivejen* (Hughes, 1993). Hvad kendetegner da den succes-

fulde, lavteknologiske vej, der vandres af visse små højomkostningslande som for eksempel Danmark? De senere års forskning på området har - stadig ret tentativt - peget på to mulige karakteristika, der begge har at gøre med viden.

Som nævnt vedrører kvaliteten af en virksomheds ledelse dens evne til at skabe synergi imellem de indeholdte ressourcer til sikring af en effektiv intern produktion og ensartet høj kvalitet af de varer og tjenesteydelser, virksomheden vælger at koncentrere sig om. Denne mere *statiske effektivitet* er nødvendig, men mindsker i relativ betydning inden for stadig flere områder i forhold til ledelsens evne til samtidig at sikre en *dynamisk effektivitet*: Virksomheden skal være i stand til at identificere nye kundegrupper og introducere nye og bedre produkter i et lidt hurtigere tempo end dens konkurrenter. Det er her adgangen til ny viden bliver betydningsfuld.

Viden og færdigheder er imidlertid en spøjs ressource. I modsætning til alle andre ressourcer forbruges viden ikke, uanset hvor meget den anvendes. Det er lidt som galten Særimner, hvis flæsk mættede alle i Valhal, og som dog var hel og livskraftig igen den næste dag. Men sammenligningen halter - til galtens ugunst - idet mængden af viden ofte *øges* med dens brug. Jo mere viden bruges, des mere skabes ("learning-by-doing"), forudsat at virksomhederne er indrettet på en måde, der gør det muligt at identificere og opsamle den genererede nye viden og anvende den til forbedring af bestående processer. Etablering af konkurrencedygtige virksomheder inden for lavteknologiske næringsgrene i højomkostningslande nødvendiggør simpelthen en betydelig grad af talent og fremmelighed, hvad angår evnen til løbende inkrementalistiske forbedringer af alle led i værdikæden

(produktion, indkøb og forsyning, rådgivning, transport, markedsføring og salg, finansiering), opnået gennem stedse og hurtig afhjælpning af konstaterede knaster i den løbende drift (Nelson og Wright, 1992).

Den dynamiske effektivitet inden for disse lavteknologiske områder har vist sig ganske svær at imitere, fordi den typisk er nedlejret i en meget kompleks kontekst af investeringer i markedskendskab, kunde/leverandørrelationer, faglige kvalifikationer, årelange traditioner, stærke lokale rutiner, uformelle institutioner og et overordentligt finjusteret sæt af legale og aftalemæssige rammebetingelser. Disse imiteringsvanskeligheder er eksempelvis blandt hovedårsagerne til, at Danmark har verdens største møbeleksport (\$ per capita), skønt alle ressourcer: maskiner, lakker og træ i al væsentlighed importeres og derfor også står til rådighed for konkurrenter i Østeuropa eller Fjernøsten.

Den anden faktor, som nyere forskning også har udpeget som vigtig for lavteknologisk konkurrenceevne, vedrører evnen til at udveksle og bruge underforstået viden mellem virksomheder inden for en region eller en nation.

Nogle typer viden får virksomheder direkte, for eksempel gennem markedet, om end deres mulighed for at reagere på dem afhænger meget af, hvorfra oplysningerne kommer. Eksempelvis kan kun få virksomheder reelt drage nytte af oplysninger om, at en konkurrent på den anden side af kloden nu er i stand til at producere 5-10 pct. billigere, bedre eller hurtigere end hidtil. Men hvis det er unge Petersen i nabobyen, der overraskende har taget téten, bliver alle sejl sat for at indhente forspringet og om muligt overgå det.

Mere vigtig er en type viden, som kun tilflyder en virksomhed fra kolleger uden

om de normale markedssignaler. Sådan viden omfatter eksempelvis rygter om kundesoliditet, oplysninger om leverandørkarakteristika, erfaringer med maskinegenskaber, råd om håndtering af offentlige myndigheder, fif om produktionstekniske detaljer osv. Meget sådan viden udbydes ikke til salg. Det skyldes, at den potentielle kunde før købet vil vide, hvad det er, der tilbydes, og når det er oplyst, er der ikke længere nogen grund til at betale for det (Arrow, 1962). Kendskabet til dette forudsigelige prissætningsfænomen virker afdæmpende på potentielle sælgers lyst til at udbyde viden til salg på normale markedsvilkår. I stedet *byttes* viden mellem partnere i uformelle, men såre vigtige netværk, og hvor graden af tillid mellem partnerne bestemmer arten og omfanget af udvekslingen.

Tillid bliver dermed et ganske vigtig konkurrenceparameter. Jo bedre fungerende netværk for udveksling af viden mellem virksomheder, des færre omkostninger vil de nemlig normalt skulle afholde til at genopfinde den dybe tallerken og for at sikre sig mod uventede hændelser i omverdenen. Den fortsatte tendens til industrielle agglomerationer af beslægtede virksomheder, der kan konstateres i mange brancher, viser sig ved nærmere studier ofte at være baseret på videnudveksling i langt højere grad end på udveksling af varer og markedsmæssige tjenesteydelser (Malmberg og Maskell, 1997).

Det er karakteristisk for den skandinaviske erhvervskultur, at tillidsniveauet normalt er ganske højt. Den økonomiske betydning heraf er voksende i takt med, at viden stiger i betydning for virksomhedernes konkurrenceevne. Det høje tillidsmæssige udgangsniveau må antages blandt andet at hænge sammen med landets størrelse, idet tillidssvigt ikke vil

kunne holdes hemmeligt, men hurtigt vil være kendt af alle fremtidige samarbejdspartnere. Straffen for ikke at vise sig troværdig er derfor langt højere i små lande end i store, hvor man lettere kan gemme sig i mængden. Erkendelsen af denne mekanisme er nedlejret som en normalt uformuleret del af baggrunden for den tillidsfulde måde, hvormed danske virksomheder ofte møder hinanden. Stor er derfor også forundringen og forskrækkelsen, når de skal drive forretning med en amerikansk virksomhedsleder, der rutinemæssigt er flankeret af en advokat eller flere.

### Afsluttende overvejelser

Den omtalte tendens til stadig større betydning af videnudveksling og videnindhold i produktionen, også inden for de lavteknologiske erhvervsgrøner, har givet anledning til frygt for de fremtidige beskæftigelsesmuligheder for gruppen af kortuddannede på det danske arbejdsmarked. Når lavtlønslandene specialiserer sig i fremstilling af varer, der i stort omfang anvender kortuddannet arbejdskraft, fører det til en mindre efterspørgsel efter hjemlig produktion af de samme varer og dermed til mindre efterspørgsel efter kortuddannede.

Velfærdskommissionen (Kommissionen, 1995) behandlede blandt andet dette spørgsmål i nogle af sine centnertunge rapporter. Det viste sig, at den danske produktion, der fra 1980 til 1990 blev erstattet af import fra lande uden for OECD (herunder Kina), havde en andel af kortuddannede på ca. 50 pct. Derimod var andelen af kortuddannede i eksporten til disse lande i samme tiår mindsket fra 53 pct. til 40 pct. Samtidigt havde de brancher i Danmark, der i 1980 beskæftigede flest ufaglærte, oplevet den største stig-

ning i det gennemsnitlige uddannelsesindhold *såvel som* den kraftigste nedlæggelse af arbejdspladser: ca. 60 pct. af samtlige nedlagte job i den private sektor kan findes her (Maskell, 1995).

Resultater af disse analyser peger således på muligheden for, at omstillingen af det danske erhvervsliv som svar på internationaliseringsprocessen kan være økonomisk succesfuld *samtidig med* skabelsen af et nyt proletariat af kortuddannede med stærkt begrænsede beskæftigelsesmuligheder. Det er for tidligt at vurdere, om frygt af denne type er velbegrunderet eller overdreven. Men da effekten af uddannelsesprogrammer kun slår igennem med ti års forsinkelse, er det givetvis ikke for tidligt allerede nu at træffe nogle forholdsregler. På denne måde binder internationaliseringsprocessen uddannelsespolitik, erhvervs politik og handelspolitik tættere og tættere sammen.

## Noter

1. Medens Czadas (1987: 29-30) empiriske analyse på mange måder bekræfter Katzensteins teoretiske overvejelser, kritiserer blandt andet Hicks (1988) sidstnævnte for sin ligestilling mellem landets størrelse og dets politiske grundholdning (korporativisme), se videre Crouch (1986), Korkman (1992), Amin og Thomas (1996), Anderson *et al.* (1996), samt Maskell (1998). Indenfor studiet af international økonomi og politik har netop de små landes begrænsede politiske handlerum i øvrigt medført en ofte ensidig fokusering på de store lande, hvor internationaliseringen ikke på samme måde opfattes som en uafvendelig nødvendighed (Moore, 1966; Waltz, 1979; Kennedy, 1987; Krugman, 1988; Rehn, 1996).
2. Der er heller ikke meget, der tyder på, at Hymer nogensinde får ret i sin legendariske spådom: "The multinational corporation tends to create a world in its own image by creating a division of labour between coun-

tries that corresponds to the division of labour between various levels of the corporate hierarchy. It will tend to centralize high-level decision-making occupations in a few key cities (surrounded by regional sub capitals) in the advanced countries thereby confining the rest of the world to lower levels of activity and income, i.e. to the status of provincial capitals, towns, and villages in a New Imperial System. Income, status, authority, and consumption patterns will radiate out from the centres in a declining fashion, and the hinterland will be denied independence and equality" (Hymer, 1972: 59).

3. Med konkurrenceevne forstås: "... the ability of companies, industries, regions, nations or supernational areas to generate, while being and remaining exposed to international competition, relatively high factor income and factor employment levels on a sustainable basis" (Hatzichronoglou, 1996). Den udbredte anvendelse, som begrebet "konkurrenceevne" har fået blandt politikere og erhvervsfolk, har ingen parallel blandt økonomer, hvor en generel afstandtagen fra begrebet har været udbredt (Krugman, 1993; Reich, 1990; Porter, 1990). For en videre diskussion heraf se Maskell *et al.* (1998).
4. Den vanlige engelske betegnelse er "localised capabilities" (evt. "sustained localised capabilities").
5. Det er af samme grund, at forsøg på at sammensmelte to virksomheder ofte mislykkes: de interne rutiner er simpelthen for forskellige og lader sig ikke uden videre homogenisere.
6. God erhvervs politik består inden for denne tankeverden i at identificere og eliminere de hindringer, som ligger udover, hvad virksomhederne selv kan forventes at takle. God erhvervs politik må nødvendigvis være markedskonform *differentieret* politik. Den må være baseret på indgående viden om udviklingen i konkurrencesituationen for regionens og nationens *erhverv*, og ikke på tamt mikrofonholderi til fordel for de mest højtråbende *virksomheder* og medlemmer af diverse erhvervsorganisationer.
7. Se Predöhl (1928), Friis og Maskell (1980) and Gregory (1982).
8. Webers oprindelige formulering lød: "Die Materialien, die in der Industrie verwandt werden, können für die großen Verhältnisse der Praxis angesehen, 'überall' vorkommen, von der Natur also - eben im Großen an-

- gesehen - ohne Rücksicht auf den Ort zur Verfügung gestellt werden. Was ganz allgemein, d.h. für alle Plätze der Erde, ja eigentlich nur von der Luft gilt, für enger begrenzte Gegenden, die man zum Gebiet abgeschlossener Standortsbetrachtung machen kann, aber auch für viele andere Dinge....Solche Materialien mögen 'Ubiquitäten' heißen..."(Weber, 1909: 51).
9. Som Robinson engang refererede (1980: 251): "[It is] so kind of the Lord to have made the great rivers run through the great cities".
  10. Se for eksempel blot Lloyd, 1968; Kuznets, 1971; Amstrup, 1976; Engberg-Pedersen, 1983; Walsh, 1987; Freeman og Lundvall, 1988 eller McCann, 1995.
  11. Svaghedene vedrører blandt andet den interne homogenitet i de resulterende klasser af forskellig "teknologiintensitet" og effekten af import af forskningsresultater sektorerne imellem, jf. Laestadius (1996); Klette (1994); Zander og Kogut (1995).
  12. Indtil 1987 var også instrumentindustri og elektriske maskiner medtaget under højteknologiske erhvervsgrøner (OECD, 1992).
  13. En glimrende gennemgang af tendenserne til konvergens versus divergens i de nationale erhvervsmæssige specialiseringsmønstre er givet i Dalum og Villumsen (1996).
  14. For Irlands vedkommende skyldes det først og fremmest de mange udenlandsk ejede produktionsfilialer i landet, etableret med stærke økonomiske tilskyndelser fra Dublin og EU. Irland indgår ikke i OECD's STAN-database, som tabel 1 baserer sig på.
  15. Argumentet er ikke fravær af forsøg på at etablere venturekapitalmarkeder i små lande, men fravær af de markedsmæssige muligheder for at opnå en tilstrækkeligt specialiseret indsigt i enkelterhvervs særlige forhold, til at sådanne forsøg på sigt vil kunne krones med held.
  16. På sin vis er dette blot et aspekt af de små landes større åbenhed, jf. tabel 1.

## Litteratur

- Amin, A. og D. Thomas (1996). "The negotiated economy: state and civic institutions in Denmark", *Economy and Society*, vol. 25, no. 2, pp. 255-281.
- Amstrup, N. (1976). "The perennial problem of small states: a survey of research efforts", *Cooperation and Conflict*, XI, pp. 163-182.
- Andersson, T. et al. (1996). *Multinational Restructuring, Internationalization and Small Economies*, London: Routledge.
- Arrow, K. (1962). "Economic welfare and the allocation of resources for invention", pp. 609-630 i R. Nelson (ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity. Economic and Social Factors*, Princeton NJ: Princeton University Press.
- Balassa, B. (1965). "Trade Liberalisation and 'Revealed Comparative Advantage'", *The Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 32, no. 2, pp. 99-123.
- Barney, J. (1986). "Strategic factor markets: expectation, luck and business strategy", *Management Science*, vol. 32, no. 10, pp. 1231-1241.
- Barney, J. (1991). "Firm resources and sustained competitive advantage", *The Journal of Management*, no. 17, pp. 99-120.
- Borras, M. (1993). "The regional architecture of global electronics: trajectories, linkages and access to technology", i P. Gourevitch og P. Guerrieri (eds.), *New Challenges to International Cooperation. Adjustment of Firms, Policies and Organizations to Global Competition*, University of California, San Diego.
- Brander, J. A. og B. J. Spencer (1983). *Trade warfare: Tariffs and cartels*, National Bureau of Economic Research (NBER), working paper no. 1193, Cambridge Mass.
- Braun, E. og W. Polt (1988). "High technology and competitiveness: an Austrian perspective", pp. i C. Freeman og B.-Å. Lundvall (eds.), *Small Countries Facing the Technological Revolution*, London: Pinter Publishers.
- Carter, A. P. (1989). "Know-how trading as economic exchange", *Research Policy*, vol. 18, no. 3, pp. 155-163.
- COM (1991). *Europe 2000. Outlook for the Development of the Community's Territory*, Brussels: Commission of the European Communities.
- COM (1997). *Building the European information society for us all*, Final policy report of the high-level expert group, Brussels: European Commission, Directorate-General for Employment, Industrial Relations and Social Affairs, Unit B.4.
- Crouch, C. (1986). "Sharing public space: states

- gesehen - ohne Rücksicht auf den Ort zur Verfügung gestellt werden. Was ganz allgemein, d.h. für alle Plätze der Erde, ja eigentlich nur von der Luft gilt, für enger begrenzte Gegenden, die man zum Gebiet abgeschlossener Standortsbetrachtung machen kann, aber auch für viele andere Dinge....Solche Materialien mögen 'Ubiquitäten' heißen..."(Weber, 1909: 51).
9. Som Robinson engang refererede (1980: 251): "[It is] so kind of the Lord to have made the great rivers run through the great cities".
  10. Se for eksempel blot Lloyd, 1968; Kuznets, 1971; Amstrup, 1976; Engberg-Pedersen, 1983; Walsh, 1987; Freeman og Lundvall, 1988 eller McCann, 1995.
  11. Svaghedene vedrører blandt andet den interne homogenitet i de resulterende klasser af forskellig "teknologiintensitet" og effekten af import af forskningsresultater sektorerne imellem, jf. Laestadius (1996); Klette (1994); Zander og Kogut (1995).
  12. Indtil 1987 var også instrumentindustri og elektriske maskiner medtaget under højteknologiske erhvervsgrøner (OECD, 1992).
  13. En glimrende gennemgang af tendenserne til konvergens versus divergens i de nationale erhvervsmæssige specialiseringsmønstre er givet i Dalum og Villumsen (1996).
  14. For Irlands vedkommende skyldes det først og fremmest de mange udenlandsk ejede produktionsfilialer i landet, etableret med stærke økonomiske tilskyldelser fra Dublin og EU. Irland indgår ikke i OECD's STAN-database, som tabel 1 baserer sig på.
  15. Argumentet er ikke fravær af forsøg på at etablere venturekapitalmarkeder i små lande, men fravær af de markedsmæssige muligheder for at opnå en tilstrækkeligt specialiseret indsigt i enkelterhvervs særlige forhold, til at sådanne forsøg på sigt vil kunne krones med held.
  16. På sin vis er dette blot et aspekt af de små landes større åbenhed, jf. tabel 1.

## Litteratur

- Amin, A. og D. Thomas (1996). "The negotiated economy: state and civic institutions in Denmark", *Economy and Society*, vol. 25, no. 2, pp. 255-281.
- Amstrup, N. (1976). "The perennial problem of small states: a survey of research efforts", *Cooperation and Conflict*, XI, pp. 163-182.
- Andersson, T. et al. (1996). *Multinational Restructuring, Internationalization and Small Economies*, London: Routledge.
- Arrow, K. (1962). "Economic welfare and the allocation of resources for invention", pp. 609-630 i R. Nelson (ed.), *The Rate and Direction of Inventive Activity. Economic and Social Factors*, Princeton NJ: Princeton University Press.
- Balassa, B. (1965). "Trade Liberalisation and 'Revealed Comparative Advantage'", *The Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 32, no. 2, pp. 99-123.
- Barney, J. (1986). "Strategic factor markets: expectation, luck and business strategy", *Management Science*, vol. 32, no. 10, pp. 1231-1241.
- Barney, J. (1991). "Firm resources and sustained competitive advantage", *The Journal of Management*, no. 17, pp. 99-120.
- Borras, M. (1993). "The regional architecture of global electronics: trajectories, linkages and access to technology", i P. Gourevitch og P. Guerrieri (eds.), *New Challenges to International Cooperation. Adjustment of Firms, Policies and Organizations to Global Competition*, University of California, San Diego.
- Brander, J. A. og B. J. Spencer (1983). *Trade warfare: Tariffs and cartels*, National Bureau of Economic Research (NBER), working paper no. 1193, Cambridge Mass.
- Braun, E. og W. Polt (1988). "High technology and competitiveness: an Austrian perspective", pp. i C. Freeman og B.-Å. Lundvall (eds.), *Small Countries Facing the Technological Revolution*, London: Pinter Publishers.
- Carter, A. P. (1989). "Know-how trading as economic exchange", *Research Policy*, vol. 18, no. 3, pp. 155-163.
- COM (1991). *Europe 2000. Outlook for the Development of the Community's Territory*, Brussels: Commission of the European Communities.
- COM (1997). *Building the European information society for us all*, Final policy report of the high-level expert group, Brussels: European Commission, Directorate-General for Employment, Industrial Relations and Social Affairs, Unit B.4.
- Crouch, C. (1986). "Sharing public space: states

- and organized interests in Western Europe", i J. A. Hall (ed.), *States in History*, London: Basil Blackwell.
- Czada, R. (1987). "The impact of interest politics on flexible adjustment policies", pp. 20-53 i H. Keman, H. Paloheimo og P. F. Whiteley (eds.), *Coping with the Economic Crisis. Alternative Responses to Economic Recession in Advanced Industrial Societies*, London: Sage Publications.
- Dalum, B. og G. Villumsen (1996). *Are OECD Export Specialisation Patterns "Sticky"? Relations to the Convergence-Divergence Debate*, Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), Working Paper no. 96-3.
- Dierickx, I. og K. Cool (1989). "Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage", *Management Science*, vol. 35, no. 12, pp. 1504-1513.
- Drèze, J. H. (1960). "Quelques réflexions sereines sur l'adaption de l'industrie belge au Marché Commun", *Comptes Rendus des travaux de la Société d'Economie Politique de Belgique* du 20 décembre, 275: 4-37. (En engelsksproget opdateret udgave er optrykt under titlen: "The standard goods hypothesis", pp. 3-32 i A. Jaquemin og A. Sapir (eds.), *The European internal market: Trade and competition*, Oxford (1989).
- Engberg-Pedersen, P. (1983). "The definition of the small country concept", pp. 59-73 i P. H. Kristensen og J. Levinson (eds.), *The Small Country Squeeze*, Roskilde: Institute of Economics, Politics and Administration (Første udgave i 1978).
- Fagerberg, J. (1995). "User-producer interaction, learning and comparative advantage", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, no. 1, pp. 243-256.
- Foss, N. J. (1996). "Higher-order industrial capabilities and competitive advantage", *Journal of Industry Studies*, vol. 3, no. 1, pp. 1-20.
- Freeman, C. og B.-Å. Lundvall (eds.) (1988). *Small Countries Facing the Technological Revolution*, London: Piner Publishers.
- Friis, P. og P. Maskell (1980). *Om Alfred Weber og hans lokaliseringssteori*, København: Handelshøjskolen i København, Institut for Trafik-, Turist- og Beliggenhedsforskning, publ. 6/80.
- Gregory, D. (1982). "Progress past and present", *Progress in Human Geography*, vol. 6, no. 1, pp. 115-119.
- Grossman, G. M. og E. Helpman (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*, London: MIT Press.
- Grossman, G. M. og E. Helpman (1993). *Endogenous Innovation in the Theory of Growth*, Cambridge MA: National Bureau of Economic Research (NBER), working paper no. 4527.
- Grupp, H. (1995). "Science, high technology and the competitiveness of EU countries" *Cambridge Journal of Economics*, no. 19, pp. 209-223.
- Hamel, G. og C. K. Prahalad (1994). *Competing for the Future*, Boston: Harvard Business School Press.
- Hatzichronoglou, T. (1996). *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, The Organisation for Economic Co-Operation and Development, Directorate for Science, Technology and Industry, Working Papers, IV, 16, Paris: OECD.
- Hicks, A. (1988). "National collective action and economic performance: a review article", *International Studies Quarterly*, no. 32, pp. 131-153.
- Hodne, F. (1994). "Export-led growth or export specialization?", *Scandinavian Economic History Review*, vol. 42, no. 3, pp. 296-310.
- Hughes, K. S. (1993). "The role of technology, competition and skill in European Competitiveness", i K. S. Hughes (ed.), *European competitiveness*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hymer, S. (1970). *American Economic Review*, vol. 60, no. 2, pp. 441-448.
- Jaffe, A. B. et al. (1993). "Geographic localization of knowledge spillovers as evidence of patent citations", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 63, no. 3, pp. 577-598.
- Katzenstein, P. J. (1985). *Small States in World Markets. Industrial Policy in Europe*, Ithaca: Cornell University Press.
- Kennedy, P. (1987). *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, London: Fontana Press.
- Kindleberger, C. (1984). *Multinational Excursions*, Cambridge Mass.: The MIT Press.
- Klette, T. J. (1994). *R&D, Spillovers and Performance among Heterogenous Firms*, Oslo: Statistics Norway, Research Department. Discussion Paper 133.



- Kommissionen om fremtidens beskæftigelses- og erhvervsmuligheder (1995). *Velstand og Velfærd - en analysesammenfatning*, København: Erhvervsministeriet.
- Korkman, S. (1992). "Exchange rate policy and the employment in small open economies", pp. 280-297 i J. Pekkarinen, M. Pohjola og B. Rowthorn, *Social Corporatism: A Superior Economic System?*, Oxford: Clarendon Press.
- Krugman, P. R. (1995). *Development, Geography, and Economic Theory*, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Krugman, P. R. (1988). "EFTA and 1992", *Occasional Papers No. 23*, European Free Trade Association (EFTA), Geneva: EFTA.
- Krugman, P. R. (1991a). "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy*, no. 99, pp. 483-499.
- Krugman, P. R. (1991b). "History and industry location: the case of the manufacturing belt", *The American Economic Review*, no. 81, pp. 80-83.
- Krugman, P. R. (1991c). *Geography and Trade*, Leuven (Belgium) and Cambridge, Mass.: Leuven University Press and The MIT Press.
- Krugman, P. R. (1992). "Technology and international competition: a historical perspective", pp. 13-28 i M. C. Harris og G. E. Moore (eds.), *Linking Trade and Technology Policies-An International Comparison of the Policies of Industrialized Nations*, National Academy of Engineering, series on Prospering in a Global Economy, Washington, DC: National Academy Press.
- Krugman, P. R. (1993). "What do undergraduates need to know about trade?", *American Economic Review*, no. 83, pp. 23-26.
- Krugman, P. R. og A. J. Venables (1990). "Integration and the competitiveness of peripheral industry", pp. 56-75 i C. Bliss og J. B. de Macedo (eds.), *Unity with Diversity in the European Economy: the Community's Southern Frontier*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Krugman, P. R. og A. J. Venables (1995). *Globalization and the Inequality of Nations*, National Bureau of Economic Research (NBER), working paper no. 5098, Cambridge, Mass.
- Kuznets, S. (1971). *Economic Growth of Nations: Total Output and Population Structure*, Cambridge Mass.: The MIT Press.
- Laestadius, S. (1996). *Technology level, knowledge formation, and industrial competence within paper manufacturing*, Working paper, Kungliga Tekniska Högskolan, Department of Industrial Economics and Management.
- Lippman, S. A. og R. P. Rumelt (1982). "Uncertain imitability. An analysis of interfirm differences in efficiency under competition", *Bell Journal of Economics*, no. 23, pp. 418-438.
- Lloyd, P. J. (1968). *International Trade Problems of Small Nations*, Durham, NC: Duke University Press.
- Malmberg, A. og P. Maskell, (1997). "Towards an explanation of regional specialization and industry agglomeration", *European Planning Studies*, no. 5, pp. 25-41.
- Marcusen, A., P. Hall og A. Glasmeier (1986). *High Tech America*, Boston: Allen and Unwin.
- Maskell, P. (1995). "De erhvervsrettede hovedperspektiver i Velfærdskommissionens analyser og anbefalinger", *Samfundsøkonomen*, no. 6, pp. 29-36.
- Maskell, P. (1998). "Learning in the village economy of Denmark. The role of institutions and policy in sustaining competitiveness", i H.-J. Braczyk et al. (eds.), *Regional Innovation Systems - the Role of Governance in a Globalized World*, London: Taylor & Francis.
- Maskell, P. og A. Malmberg (1995). *Localised learning and industrial competitiveness*, working paper no. 80, Berkeley Round table on the International Economy (BRIE), Available at Internet location: [HTTP://BRIE.BERKELEY.EDU/BRIE/PUBS/WP/WP80](http://BRIE.BERKELEY.EDU/BRIE/PUBS/WP/WP80).
- Maskell, P., H. Eskelinen, I. Hannibalsson, A. Malmberg, E. Vatne (1998). *Competitiveness, Localised Learning and Regional Development - Specialisation and Prosperity in Small Open Economies*, London: Routledge.
- McCann, D. (1995). *Small States, Open Markets and the Organization of Business Interests*, Aldershot: Dartmouth Publishing Company.
- Menzel, U. (1980). *Der Entwicklungsweg Dänemarks (1880-1940): Ein Beitrag zum Konzept autozentrierter entwicklung*, Projekt Untersuchung zur Grundlegung einer praxisorientierten Theorie autozentrierter Entwick-

- lung, Bremen Universität, Forschungsbericht, 8. mai.
- Menzel, U. og D. Senghaas (1980). *Autocentric Development Despite International Competence Differentials*, Economics - A Biannual Collection of Recent German Contributions to the Field of Economic Science, 21.
- Montgomery, C. A. (ed.) (1995). *Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm - Towards a Synthesis*, Boston: Kluwer.
- Moore, B. (1966). *Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World*, Boston: Beacon Press.
- Nelson, R. og G. Wright (1992). "The rise and fall of American technological leadership: the postwar era in historical perspective", *Journal of Economic Literature*, no. 30, pp. 1931-1964.
- O'Brian, R. (1992). *Global financial integration: The end of geography*, London: Forlag: Chatman House.
- O'Rourke, K. H. og J. G. Williamson (1995). *Around the European Periphery 1870-1913: Globalization, Schooling and Growth*, National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper no. 5392, Cambridge Mass.
- OECD (1985). *Trade in High Technology Products*, The Organisation for Economic Co-Operation and Development, Directorate for Science, Technology and Industry, Paris: OECD.
- OECD (1992). *Industrial Policy in the OECD countries. Annual Review*.
- OECD (1995a). *Classification of high-technology products and industries*, The Organisation for Economic Co-Operation and Development, Directorate for Science, Technology and Industry, Scientific and Technological Policy Committee. Working Party 9, of the Industry Committee on Industrial Statistics Group of National Experts on Science and Technology Indicators, 12-13 October, Paris: OECD.
- OECD (1995b). *New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*, The Organisation for Economic Co-Operation and Development, Trade Directorate, Division of Policy Interrelations, Paris: OECD.
- Penrose, E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*, Oxford: Oxford University Press.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantages of nations*, London and Basingstoke: Macmillan.
- Porter, M. E. (1994). "The role of location in competition", *Journal of the Economics of Business*, no. 1, pp. 35-39.
- Predöhl, A. (1928). "Theory of the location and in its relation to general economics", *Journal of Political Economy*, no. XXXVI, pp. 371-390.
- Rehn, O. (1996). *Corporatism and Industrial Competitiveness in Small European States: Austria, Finland and Sweden 1945-95*, St. Anthony's College, University of Oxford.
- Reich, R. (1990). "But now we're global", *The Times Literary Supplement*, August 31-September. no. 6, pp. 925-926.
- Rivera-Batiz, L. og P. M. Romer (1991). "Economic integration and endogenous growth", *The Quarterly Journal of Economics*, CVI, pp. 531-555.
- Robinson, E. A. G. (1960)(ed.), *Economic consequences of the size of nations*, London: Macmillan & Co.
- Robinson, E.v.D. (1980). "Economic Geography: An Attempt to State What It Is and What It Is Not", *Papers of the 21st meeting in American Economic Association*, pp. 247-257.
- Romer, P. M. (1987). "Growth based on increasing returns due to specialization", *Papers and Proceedings of the American Economic Association*, vol. 77, no. 2, pp. 56-62.
- Romer, P. M. (1990). "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy* (Supplement), 98, pp. 71-102.
- Sala-i-Martin, X. (1990). *Lecture Notes on Economic Growth (I): Introduction to the Literature and Neoclassic Models*, National Bureau of Economic Research (NBER), working paper no. 3563, Cambridge Mass.
- Scott, A. J. (1991). "The aerospace-electronics industrial complex of Southern California: the formative years 1940-1960", *Research Policy*, no. 20, pp. 439-456.
- Senghaas, D. (1982). *Von Europa lernen*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, (Genoptrykt (i uddrag) som Penguin Classics, Harmondsworth, 1979), London: W. Strahan and T. Cadell.
- van Hulst, N. og B. Olds (1993). "On high tech snobbery", *Research Policy*, no. 22, pp. 455-462.

- Walsh, V. (1987). "Technology, competitiveness and the special problems of small countries", *STI Review*, no. 2, pp. 81-133. The Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD), Directorate for Science, Technology and Industry, Paris: OECD.
- Waltz, K. N. (1979). *Theory of International Politics*, New York: Addison-Wesley.
- Weber, A. (1909). *Über den Standort der Industrien*, teil 1, Tübingen: J. C. B.Mohr.
- Wernerfelt, B. (1984). "A resource-based view of the firm", *Strategic Management*, no. 5, pp. 171-180.
- Zander, U. og B. Kogut (1995). "Knowledge and the speed of the transfer and imitation of organisational capabilities: an empirical test", *Organizational Science*, vol. 6, no. 1, pp. 76-92.
- Zysman, J. (1994). *National Roots of a 'Global' Economy*, BRIE, Berkeley Roundtable on the International Economy, Berkeley: University of California.