

## KAPITEL IV

# EUROPÆISK INTEGRATION: 40 ÅR MED ROMTRAKTATEN

### IV.1 Indledning

**Målet for europæisk samarbejde er stabilitet...**

Gennem de seneste 40 år er det politiske og økonomiske samarbejde mellem de vesteuropæiske lande blevet stadig mere udbygget, startende med Romtraktatens underskrivelse i 1957. Maastrichttraktaten fra 1992 repræsenterer således en fortsættelse af den integrationsproces, der som overordnet formål har haft at knytte nationalstaterne tættere sammen. Tanken har været, at en større samhørighed mellem landene kunne skabe politisk og økonomisk stabilitet.

**...og økonomisk udvikling anses som vigtigt middel**

Risikoen for, at der opstår politiske spændinger mellem de europæiske lande, kan mindskes på mange måder. Alle former for formaliseret samarbejde, dannelsen af fælles institutioner og mere uformelle kontakter på tværs af landegrænser kan således medvirke til at øge tilliden mellem nationalstaterne. Den europæiske integrationsproces er imidlertid blevet skabt på et fundament, hvor sociale og økonomiske fremskridt tillægges en afgørende rolle, idet landene "har sat sig for ved denne forening af de økonomiske kræfter at bevare og styrke freden og friheden,...", jf. Romtraktatens præambel.

Kapitlet er færdigredigeret den 12. maj 1997.

## **Vækst og lighed mål for det økonomiske samarbejde**

På den baggrund har den økonomiske integration haft en central placering i det europæiske samarbejde. Det overordnede formål med denne økonomiske integration har været at forbedre levestandarden i de deltagende lande, men en formindskelse af indkomstuligheder har også været en målsætning for samarbejdet.<sup>1</sup>

## **Åbne grænser tillagt central rolle**

I bestræbelserne på at nå målsætningerne om højere indkomster og mindre indkomstforskelle er der især blevet fokuseret på en liberalisering af samhandlen og sikring af kapitalen og arbejdskraftens fri bevægelighed mellem de deltagende lande. I Maastrichttraktatens fællesbestemmelser nævnes f.eks., at den Europæiske Union "har som mål at fremme afbalancerede og varige økonomiske og sociale fremskridt, navnlig gennem etableringen af et område uden indre grænser,...", jf. art. B.

## **Perspektiver for det fremtidige samarbejde**

Med gennemførelsen af det indre marked og sikring af kapitalen og arbejdskraftens fri bevægelighed er muligheden for en betydelig integration af de europæiske markeder til stede. Derimod arbejdes der stadig med en yderligere styrkelse af det økonomisk-politiske samarbejde, og det er bl.a. i det lys, at analyserne i dette kapitel skal ses.

- 1) I Romtraktatens præambel formuleres dette ved, at det er "et væsentligt mål for deres [medlemlandenes] bestræbelser stadig at forbedre deres folks levevilkår og beskæftigelsesforhold", og at landene "tilstræber at styrke enheden i deres økonomier og at fremme disses harmoniske udvikling ved at formindske ulighederne mellem de forskellige områder og forbedre de mindre begunstigede områders stilling". Nogenlunde tilsvarende formuleringer findes i præambelen til Maastrichttraktaten.

**ØMU'en...**

Det fremhæves ofte, at dannelsen af ØMU kun er hensigtsmæssig, hvis de deltagende lande har en rimelig ens økonomisk struktur, herunder handelsstruktur. Ellers er der en risiko for, at landene rammes forskelligt af pludselige ændringer i den generelle økonomiske udvikling, uden at der eksisterer effektive mekanismer til at afbøde de negative effekter på produktion og indkomster. Ligeledes vil en evt. optagelse af de central- og østeuropæiske lande i EU utvivlsomt forløbe lettere, hvis deres adgang til de europæiske markeder medfører, at deres indkomstniveau forholdsvis hurtigt nærmer sig de nuværende medlemmers. Hvis denne udligning i indkomstniveauer omvendt viser sig at være en langvarig proces, kan der opstå et pres for at øge indkomsttransfereringerne gennem EU's budgetter, dvs. struktur- og regionalfondene. Det er derfor interessant at undersøge, hvorledes den europæiske integration hidtil har forløbet siden Romtraktatens underskrivelse i 1957.

**...og de central- og østeuropæiske lande**

**Kapitlet indeholder analyser af EU-landenes indkomst udvikling...**

Dette kapitel tager sit udgangspunkt i Romtraktatens målsætninger om velstandsstigning og indkomstudligning samt dens forventninger til handel og faktormobilitet som væsentlige midler til opnåelse af målsætningerne. Først analyseres EU-landenes økonomiske vækst siden starten af 1960'erne med særlig fokus på udviklingen i indkomstforskellene mellem landene, jf. afsnit IV.2. I afsnittet beskrives også en række af de væsentligste faktorer, der indgår i bestemmelsen af et lands indkomstniveau og indkomst udvikling.

**...og belyser handel og faktormobilitet**

Handel og faktormobilitet er kun to af disse faktorer, men da de historisk er blevet tillagt centrale roller i bestræbelserne på at opnå velstandsgevinster og mindre indkomstulighed mellem landene, belyses disse aspekter af den europæiske integration i hhv. afsnit IV.3 og IV.4. Effekterne af økonomisk integration på landenes indkomster afhænger af, hvilke årsager der ligger til grund for handlen og faktormobiliteten, og derfor indeholder afsnittene en række empiriske analyser af udviklingen i såvel EU-landenes handelsmønstre som arbejdskraften og kapitalens mobilitet mellem landene. Endelig afsluttes kapitlet i afsnit IV.5 med en opsummering af hovedresultaterne samt deres perspektiver.

## IV.2 Indkomstudvikling og -konvergens

### EU-udvidelser siden 1960

Analyserne i dette kapitel omfatter de nuværende 15 EU-medlemslande, og betegnelsen EU-landene refererer i det følgende til samtlige nuværende EU-medlemslande.<sup>2</sup> Oprindeligt bestod det daværende Europæiske Fællesskab kun af Tyskland, Frankrig, Italien, Holland, Belgien og Luxembourg. I 1973 kom Danmark, Storbritannien og Irland til. Grækenland blev medlem i 1981 og Spanien og Portugal i 1986. Den seneste udvidelse fandt sted i 1994, hvor Sverige, Finland og Østrig indtrådte i EU. Denne tidsmæssige forskydning i landenes EU-medlemskab må erindres, når effekterne af det økonomiske samarbejde på indkomst og handel vurderes. Dog gælder det for de lande, der ikke var med fra starten, at de allerede inden deres formelle optagelse i EU havde indgået handelsaftaler og andre samarbejdsaftaler med EU. Derfor er der ikke på forhånd grund til at forvente, at der sker meget kraftige skift i det år, landene indtræder i samarbejdet, men snarere at skiftet sker i løbet af en årrække omkring optagelsestidspunktet.

### Stor variation i EU-landenes indkomster

EU-landene må som blok karakteriseres som et højindkomstområde, men imellem landene er der store indkomstforskelle, når indkomsten måles som BNP pr. indbygger, jf. tabel IV.1. Opgjort ved brug af de faktiske valutakurser var indkomsten i Danmark således 42 pct. over EU-gennemsnittet i 1994, og den var mere end tre gange større end i Portugal, der havde den laveste indkomst opgjort på denne måde. Uligheden i den gennemsnitlige indkomst pr. indbygger er mindre, når der tages højde for forskellene i købekraft.<sup>3</sup> Målt ved denne metode ligger indkomsten i Danmark kun 14 pct. over gennemsnittet for EU.

- 2) Som følge af Luxembourgs begrænsede størrelse er det dog i udstrækning valgt at se bort fra dette land i beskrivelserne i dette afsnit. For at undgå databrud som følge af den tyske genforening er det alene det tidligere Vesttyskland, der indgår i beregningerne i perioden 1991-94, med mindre andet er nævnt.
- 3) Dette betyder, at indkomsten korrigeres for forskelle i landenes valutakurskorrigerede varepriser, de såkaldte købekraftspariteter (Purchasing Power Parities, PPP).

**Lande i periferien  
har lav indkomst**

Portugal, Grækenland og Spanien har alle indkomster, der udgør ca. 75 pct. eller mindre af EU-gennemsnittet, og må karakteriseres som lavindkomstgruppen, mens Irland og Finland kommer i en mellemgruppe set i forhold til de øvrige lande i EU. Fælles for de nævnte fem lande er, at de alle er placeret geografisk i periferien af EU. De resterende landes indkomster ligger ret tæt omkring eller over EU-gennemsnittet.

*Tabel IV.1. Befolkning og BNP i EU-landene, 1994*

	<b>Befolkning</b>	<b>BNP</b>	<b>BNP pr. indbygger</b>	
		<b>Fak. valutakurs</b>	<b>Fak. valutakurs</b>	<b>Købekraft</b>
	--- mio. ---	-- mia. ECU --	----- EU = 100 -----	
Belgien	10,1	192,3	113,9	112,6
Danmark	5,2	123,1	141,7	114,1
Finland	5,1	82,5	96,8	90,7
Frankrig	57,9	1120,5	115,9	107,1
Grækenland	10,4	82,5	47,4	64,7
Holland	15,4	281,9	109,8	103,7
Irland	3,6	43,8	73,4	84,9
Italien	57,2	855,6	89,6	104,1
Luxembourg	0,4	11,8	176,5	162,7
Portugal	9,8	73,7	44,9	69,6
Spanien	39,1	406,6	62,2	75,8
Storbritannien	58,4	858,6	88,1	98,5
Sverige	8,8	166,4	113,2	97,4
Tyskland <sup>a</sup>	81,4	1725,3	126,9	109,7
Østrig	8,0	167,1	125,4	113,4
EU	370,1	6191,4	100,0	100,0

a) Tallene er for det forenede Tyskland. Det tidligere Vesttyskland har et gennemsnitlig BNP pr. indbygger, der er højere end for Danmark.

Kilde: EU-kommissionen (1996a).

**Indkomstudvikling og -ulighed analyseres i dette afsnit**

Det er disse indkomstforskelle og især udviklingen i indkomsterne gennem de seneste årtier, der er hovedtemaet for dette afsnit. Analysen skal bl.a. belyse, om forskellen mellem lav- og højjindkomstlandene er blevet mindre de sidste 35 år. Endvidere vil det blive undersøgt, i hvilket omfang de enkelte landes indkomstudvikling og indkomstuligheden mellem landene kan forklares af institutionelle og strukturelle forskelle.

**Offentlig sektors værditilvækst opgøres alene som lønomkostninger**

Der er imidlertid forskellige problemer ved sådanne internationale indkomstsammenligninger. For det første er metoden til beregning af værditilvæksten i hhv. den private og den offentlige sektor forskellig. Mens opgørelsen i den private sektor er baseret på samtlige produktionsomkostninger, dvs. både lønsum og restindkomst, er den i den offentlige sektor alene baseret på lønomkostningerne. Derved ses der bort fra, at det offentlige kapitalapparat bidrager til produktionen af offentlige ydelser og derfor bidrager til borgernes velstand. Konsekvensen heraf er, at BNP i lande med en stor offentlig sektor undervurderes i forhold til lande med en mindre offentlig sektor.

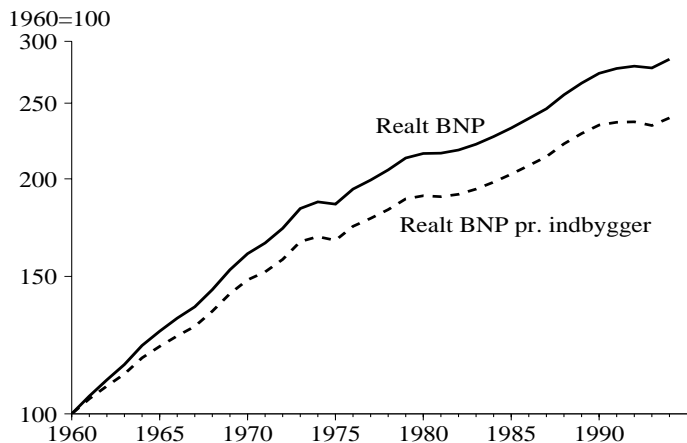
**Ikke-registreret produktion ikke medregnet**

Et andet problem ved opgørelsen af BNP er, at den generelt kun omfatter registreret produktion, dvs. at eksempelvis husholdningernes produktion til eget forbrug, produktion i den uformelle sektor og sort arbejde ikke medregnes. Omfanget af ikke-registreret produktion er omdiskuteret, og afgrænsningen af det volder betydelige problemer, jf. Pyle (1989) og Thomas (1992). Det er derfor også uvist, om omfanget af den ikke-registrerede produktion har ændret sig i perioden, og om det har nogen betydning for landenes relative indkomst. Problemerne skal dog ikke overskygge, at BNP er det bedst tilgængelige mål for et lands produktion og indkomst.

## Væksttempoet i Europa lavere efter 1973

Den samlede realindkomst i de nuværende EU-lande er steget med 185 pct. fra 1960 til 1994 og med 140 pct. pr. indbygger, jf. figur IV.1. Levefoden i de nuværende EU-lande er således steget betragteligt de sidste 35 år, men perioden kan opdeles i "det store spring fremad" fra 1960 til cirka 1973 med en vækst i BNP pr. indbygger på 4 pct. pr. år og en mere afdæmpet vækst fra 1974 til 1994 på  $1\frac{3}{4}$  pct. pr. år. Denne opdeling i en høj- og i en lavvækstperiode gælder for både høj- og lavindkomstlande. Det er derfor naturligt at opdele perioden 1960-94 i en periode før og en efter 1973. Konvergensen i indkomster mellem lande forventes at være størst i perioden med høj vækst, idet høj markedsvækst og kapacitetsbegrænsninger i de rigere lande dels vil øge importefterspørgslen relativt meget, dels vil gøre det lettere for producenter i de fattigere lande at trænge ind på det internationale marked.

Figur IV.1 Realt BNP og realt BNP pr. indbygger i EU, logaritmisk skala



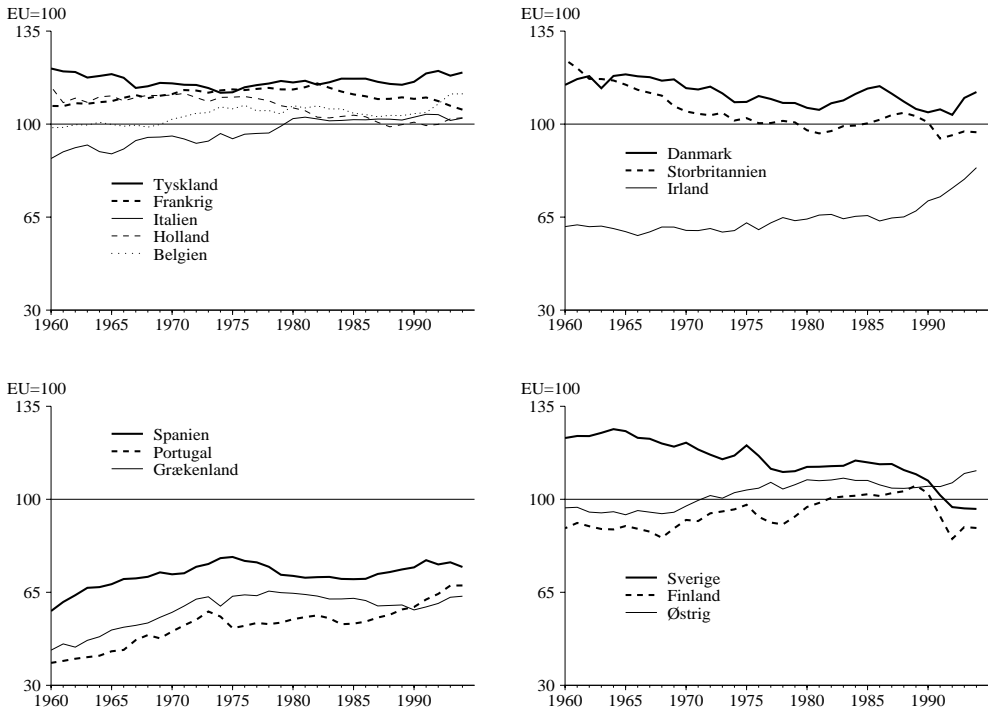
Anm.: Realt BNP opgjort i købekraftspariteter. Den lodrette akse angiver logaritmen af de to indeks.

Kilde: OECD, *Economic Outlook* og egne beregninger.

## EU-landenes indkomster er konvergeret

Betragtes udviklingen i BNP pr. indbygger for EU-landene i forhold til det fælles gennemsnit, fremgår det, at der har været en betydelig konvergens i indkomsterne fra 1960 til 1994, jf. figur IV.2. Indkomsten i lavindkomstlandene, Spanien, Portugal, Grækenland og Irland, er i 1994 betydeligt tættere ved gennemsnittet end i 1960, samtidig med at indkomsterne i højindkomstlandene Danmark og Sverige nu ligger tættere ved gennemsnittet.

Figur IV.2 EU-landenes BNP pr. indbygger



Anm.: De anvendte værdier for landenes BNP er købekraftskorrigerede.

Kilde: OECD, *Economic Outlook*, Eurostat, *Årbog* og egne beregninger.



**Lavindkomstlandes  
indkomster har  
udviklet sig  
forskelligt**

Udviklingen er dog ikke parallel for lavindkomstlandene. Indkomsterne i Spanien og Grækenland konvergerede mod EU-gennemsnittet frem til 1973, mens den relative stigning i indkomsten først er startet i Irland efter 1985. Portugal har haft konvergerende indkomster både før 1973 og efter 1985. Der synes således ikke at være en enkeltstående begivenhed eller deltagelse i et specifikt økonomisk samarbejde, som har været afgørende for konvergensen i indkomsterne. Især er det værd at erindre, at ingen af de tre sydeuropæiske lavindkomstlande var medlemmer af EU i 1960'erne, hvor de oplevede den kraftigste indkomststigning relativt til de øvrige lande. Irland og Grækenland synes heller ikke at have opnået en umiddelbar indkomstgevinst ved medlemskabet af EU. Derimod nærmede indkomsterne i Portugal og i nogen grad Spanien sig EU-gennemsnittet i perioden efter deres optagelse i 1986.

**Storbritannien  
har nu en  
indkomst under  
gennemsnittet**

Der er ikke entydigt tale om konvergens, idet der også er lande, som har "skiftet" plads. Her tænkes især på Storbritannien, som i 1960 havde en relativt høj indkomst pr. indbygger. Siden begyndelsen af 1990'erne har Storbritannien derimod haft en indkomst under EU-gennemsnittet, mens Italien modsat har været i stand til at nå en indkomst over gennemsnittet.

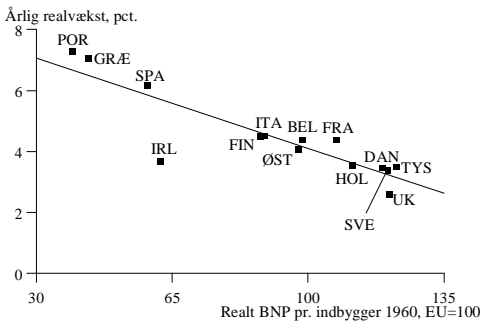
**Højere absolut  
konvergens før 1973**

Lavindkomstlandenes markant højere vækst sammenlignet med de øvrige EU-lande i perioden 1960-73 kan illustreres grafisk, jf. figur IV.3. I perioden 1973-94 adskiller lavindkomstlandenes vækstrater sig derimod ikke systematisk fra de øvrige landes. Irland udgør dog i begge perioder en undtagelse blandt lavindkomstlandene, idet Irland oplevede relativt lav vækst i den første periode og relativt høj vækst i den anden.<sup>4</sup>

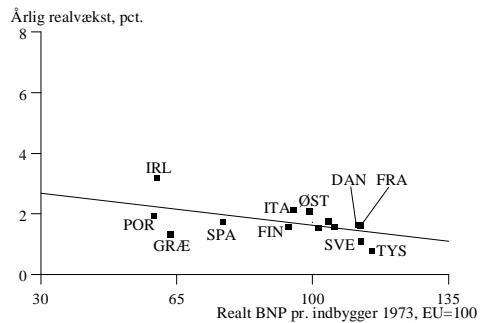
4) Denne undersøgelse svarer i store træk til traditionelle konvergensanalyser, jf. Sala-i-Martin (1996).

Figur IV.3 Konvergens i BNP pr. indbygger

a. 1960-73



b. 1973-94



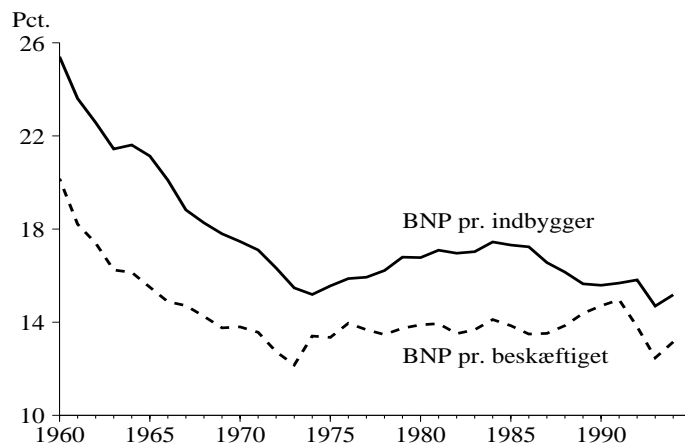
Anm.: De indtegnede linier er baseret på regressioner på den gennemsnitlige årlige vækstrate i realt BNP pr. indbygger i hhv. perioderne 1960-73 og 1973-94 som afhængig variabel og BNP-niveauet i hhv. 1960 og 1973 som forklarende variabel. De estimerede hældningskoefficienter, der angiver hastigheden for indkomstkongvergens, er hhv. -0,042 for perioden 1960-73 og -0,015 for perioden 1973-94.

Kilde: OECD, *Economic Outlook* og egne beregninger.

### Spredningen i BNP pr. indbygger er faldet siden 1960

En anden metode til at belyse konvergens mellem EU-landene er at måle spredningen i indkomster, jf. figur IV.4. En fordel ved denne metode er, at det er muligt at beregne udviklingen år for år. Resultatet er delvis sammenfaldende med ovennævnte analyse, idet faldet i indkomstspredningen er tydeligst frem til ca. 1973, hvor det økonomiske tilbageslag tilsyneladende fører til en afbrydelse af konvergensprocessen. Der kan således ikke samlet set spores nogen konvergens i anden delperiode, hvor der først synes at være divergens, som fra 1985 skifter til konvergens. Konvergens siden 1985 kan især tilskrives indkomstudviklingen i Spanien og Portugal omkring deres indtræden i EU i 1986 samt en meget kraftig vækst i Irland.

Figur IV.4 Spredningen i EU-landenes indkomst pr. indbygger og pr. beskæftiget



Anm.: Spredningen er beregnet som den vægtede spredning i EU-landenes købekraftskorrigerede BNP pr. indbygger og pr. beskæftiget. Som landevægte er anvendt hhv. befolkningstal og antal beskæftigede.

Kilde: OECD, *Economic Outlook* og egne beregninger.

### Indkomster konvergerer ikke automatisk

Dannelsen af et regionalt frihandelsområde som EU fører tydeligvis ikke automatisk til udligning i landenes indkomster pr. indbygger. Landenes indkomstniveau og indkomstudvikling afhænger også af en række nationale og internationale forhold som f.eks. det teknologiske udviklingsniveau, beskæftigelsen, kapitalapparatets størrelse og den økonomiske politik i almindelighed. To af de væsentligste forklaringer på indkomstforskelle mellem lande er beskæftigelsens omfang i forhold til befolkningens størrelse og arbejdskraftens produktivitet.<sup>5</sup>

- 5) En anden vigtig faktor er kapitalapparatets størrelse, men manglen på sammenlignelige opgørelser af EU-landenes kapitalapparat gør det meget vanskeligt at analysere betydningen af denne faktor for indkomstforskellene.

**Andel i  
beskæftigelse  
varierer meget**

Den vigtigste produktionsfaktor er indsatsen af arbejdskraft, der bl.a. afhænger af, hvor stor en andel af befolkningen, der er beskæftiget. Denne andel kan opdeles i andelen af befolkningen i den erhvervsaktive alder, 15-64 år, og beskæftigelsesfrekvensen beregnet som antallet af beskæftigede set i forhold til antallet af 15-64 årige. For EU-landene er der kun mindre variation i andelen af befolkningen i den erhvervsaktive alder, mens der er en betydelig variation i beskæftigelsesfrekvensen. I 1994 var den eksempelvis 44 pct. i Spanien og ca. 70 pct. i Danmark og Sverige, jf. tabel IV.2. Spaniens lave beskæftigelsesfrekvens skyldes både høj arbejdsløshed og lav erhvervsfrekvens, hvilket kan hænge sammen med, at en stor del af den erhvervsdygtige befolkning er beskæftiget i den uformelle økonomi.

**Store fald i  
beskæftigelses-  
frekvensen i  
flere lande**

Beskæftigelsesfrekvensen for EU som helhed er faldet med 10 pct.point siden 1960. Et fald i beskæftigelsesfrekvensen, omend af varierende omfang, genfindes for alle lande med undtagelse af Portugal. Disse fald i beskæftigelsen som andel af befolkningen kan i nogle lande, f.eks. Finland og Spanien, hovedsagelig tilskrives en meget betydelig stigning i ledigheden, men også flere uddannelsessøgende, tidligere tilbagetrækning fra arbejdsmarkedet og andre ordninger, som reducerer arbejdsstyrken, har spillet en væsentlig rolle. Derimod har en højere erhvervsfrekvens for kvinder medført en større samlet erhvervsdeltagelse.

**Betydelig variation  
i arbejdstid**

Foruden beskæftigelsesfrekvensen er det nødvendigt at tage højde for forskelle i den gennemsnitlige årlige arbejdstid, når indsatsen af arbejdskraft skal vurderes. Forskelle i den årlige arbejdstid afhænger bl.a. af deltidsfrekvensen blandt de beskæftigede og antallet af årlige fri- og feriedage. I 1994 havde Holland den laveste årlige arbejdstid, og den udgjorde mindre end 75 pct. af arbejdstiden i Grækenland, der havde den længste arbejdstid. Denne forskel kan især tilskrives, at deltidsfrekvensen i Holland var over 30 pct. i 1994, jf. Eurostat (1996). Deltidsfrekvensen er også relativt høj i Danmark, Storbritannien og Sverige, men for de to førstnævnte lande modvirkes denne effekt i retning af lavere arbejdstid i nogen grad af forholdsvis få årlige ferie- og fridage.

Tabel IV.2 *Beskæftigelsesfrekvens, arbejdstid og BNP pr. time*

	Beskæftigelses- frekvens <sup>a</sup>		Årligt arbejdstimetal <sup>b</sup>	BNP pr. time <sup>c</sup>
	1960	1994	1995	1994
	-----	pct. -----		-- ECU --
Belgien	58	55	1673	28,20
Danmark	73	70	1625	22,40
Finland	76	59	1780	19,40
Frankrig	70	59	1723	24,60
Grækenland	62	54	1970	13,70
Holland	64	56	1449	28,30
Irland	64	54	1898	19,80
Italien	63	52	1752	25,60
Portugal	58	64	1897	12,90
Spanien	59	44	1802	21,30
Storbritannien	71	68	1739	19,60
Sverige	74	70	1563	21,30
Tyskland	69	63	1630	26,00
Østrig	69	64	1576	25,20
EU	66	56	1709	23,03

a) Antallet af beskæftigede personer i forhold til antallet af personer i alderen 15-64 år.

b) Gennemsnitlig årlig arbejdstid pr. beskæftiget. Arbejdstiden er beregnet på baggrund af oplysninger om den gennemsnitlige normale arbejdstid pr. uge samt om det årlige antal ferie- og fridage.

c) Købekraftskorrigeret BNP.

Kilde: OECD, *Economic Outlook* og *Employment Outlook*, Eurostat (1996), Danmarks Statistik, *Statistisk Årbog*, oplysninger fra Central Planning Bureau, Holland og egne beregninger.

## **Fald i arbejdstid eller fald i beskæftigelsesfrekvens**

I Danmark er den gennemsnitlige årlige arbejdstid faldet med omkring 25 pct., og arbejdstiden er utvivlsomt også blevet reduceret betragteligt i de øvrige EU-lande, jf. OECD (1996).<sup>6</sup> Selvom det er vanskeligt at afgøre med sikkerhed, synes de lande, hvor erhvervsfrekvensen blandt kvinder er steget forholdsvis meget, alt andet lige at have haft et større fald i den gennemsnitlige arbejdstid end de lande, hvor andelen af erhvervsaktive kvinder er forblevet forholdsvis lavt. Det skyldes ikke kun, at kvinder har en højere deltidsfrekvens end mænd, men også at fuldtidsbeskæftigede kvinder gennemsnitligt har en kortere arbejdstid end mænd. Desuden er der en tendens til, at mænds gennemsnitlige arbejdstid falder, når andelen af erhvervsaktive kvinder stiger, hvilket betyder, at den samlede arbejdstid for en typisk familie ikke fordobles, når antallet af forsørgere går fra en til to. Et land med en høj erhvervsfrekvens for kvinder vil derfor alt andet lige have en forholdsvis høj beskæftigelsesfrekvens, men et relativt lavt årligt arbejdstimetal, hvilket bl.a. synes at komme til udtryk i tallene for Danmark og Frankrig.

## **BNP pr. beskæftiget måler produktiviteten**

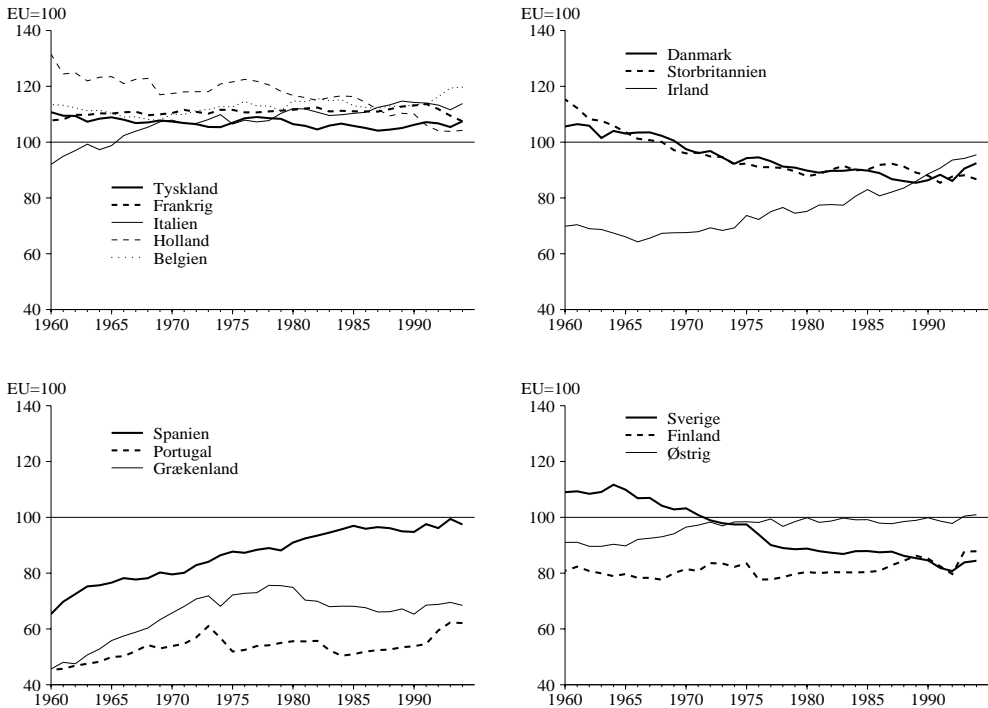
Betydningen af forskelle i beskæftigelsesfrekvens kan illustreres ved at beregne BNP pr. beskæftiget. Dette kan give et indtryk af, hvordan indkomstuligheden mellem EU-landene ville være, hvis andelen af befolkningen i beskæftigelse havde været ens, og givet at den marginale produktivitet er lig den gennemsnitlige.<sup>7</sup> Målet skal dog fortolkes varsomt, da eksempelvis lande med en høj gennemsnitlig årlig arbejdstid som følge af f.eks. en relativt lav deltidsfrekvens vil have et højere BNP pr. beskæftiget end lande med en kortere arbejdstid.

- 6) Desværre findes der ikke sammenlignelige oplysninger om udviklingen i den gennemsnitlige årlige arbejdstid siden 1960 for alle lande.
- 7) Denne forudsætning holder næppe i en sammenligning mellem lande med en høj erhvervsfrekvens og lande med lav erhvervsdeltagelse. Det må f.eks. antages, at det er den mest produktive del af befolkningen i Spanien, som er beskæftiget. Hvis beskæftigelsesfrekvensen i Spanien derfor havde været den samme som i f.eks. Danmark, ville den gennemsnitlige produktivitet have været lavere i Spanien.

## Beskæftigelses- frekvenser forklarer en del af indkomstuligheden

Med dette forbehold in mente er der nogle bemærkelsesværdige forskydninger i EU-landenes indbyrdes placering, når der sammenlignes med opgørelsen af BNP pr. indbygger, jf. figur IV.5. I 1994 havde eksempelvis Spanien et BNP pr. indbygger, der kun udgjorde 75 pct. af EU-gennemsnittet i 1994, mens dets BNP pr. beskæftiget næsten svarer til EU-gennemsnittet. Den lave spanske beskæftigelsesfrekvens udgør en væsentlig årsag til dette. Omvendt forværres den relative placering for Danmark, Storbritannien og Sverige, der har de tre højeste beskæftigelsesfrekvenser.

Figur IV.5 Udviklingen i BNP pr. beskæftiget



Anm: Beregninger foretaget på baggrund af landenes købekraftskorrigeret BNP.

Kilde: OECD, *Economic Outlook* og egne beregninger.

**BNP pr. beskæftiget  
konvergerer  
frem til 1973**

I perioden 1960-94 er der sket en udligning af forskellene i EU-landenes BNP pr. beskæftiget. Især frem til 1973 havde lavindkomstlandene en større stigning i produktionen pr. beskæftiget end de andre lande, og denne udvikling er fortsat helt frem til begyndelsen af 1990'erne for Spanien og Irland. Holland, Danmark, Storbritannien og Sverige har på den anden side haft store fald i den relative produktivitet. Udviklingen i Holland kan i en vis udstrækning tilskrives en kraftigt faldende gennemsnitlig arbejdstid pga. en stigende deltidsfrekvens, jf. Eurostat (1996). Faldene i den danske, britiske og svenske produktion pr. beskæftiget var særligt udtalt fra midten af 1960'erne til starten af 1980'erne. For Danmark og Sverige falder det sammen med den periode, hvor den offentlige sektor ekspanderede kraftigt i begge lande. Det gælder endvidere for alle tre lande, at deltidsfrekvensen steg stærkt som følge af kvindernes voksende erhvervsfrekvens i den pågældende periode.

**Spredning i BNP pr.  
beskæftiget mindre  
end i BNP pr.  
indbygger**

Måles spredningen i produktionen pr. beskæftiget, viser opgørelsen, at EU-landenes BNP pr. beskæftiget konvergerede frem til 1973, hvorefter den har været relativt stabil, jf. figur IV.4. Spredningen i BNP pr. beskæftiget har således udviklet sig som spredningen i BNP pr. indbygger, men spredningen i BNP pr. beskæftiget har i hele perioden været mindre.

**Den private sektors  
produktivitets-  
udvikling viser  
samme billede**

Som følge af de tidligere nævnte problemer med opgørelsen af værditilvæksten i den offentlige sektor kan det være nyttigt at se på produktiviteten i den private sektor. I alle EU-lande er produktiviteten, målt som produktion pr. beskæftiget, i den private sektor steget siden 1966, jf. Englander and Gurney (1994). Produktivitetsvæksten er i nogen grad forløbet parallelt i alle lande, så lande, der i 1966 havde en forholdsvis lav produktivitet i den private sektor, også havde det i 1990, jf. figur IV.6. Imidlertid er der også som i opgørelsen af BNP pr. beskæftiget gennem perioden sket nogle markante ændringer i de enkelte landes placering i forhold til EU-gennemsnittet. Således har især Irland, Finland og Spanien haft en produktivtetsudvikling i den private sektor, der har været bedre end produktivtetsudviklingen for EU-landene som helhed, jf. figur IV.6. Det fremgår også, at det relative fald i produktionen pr.

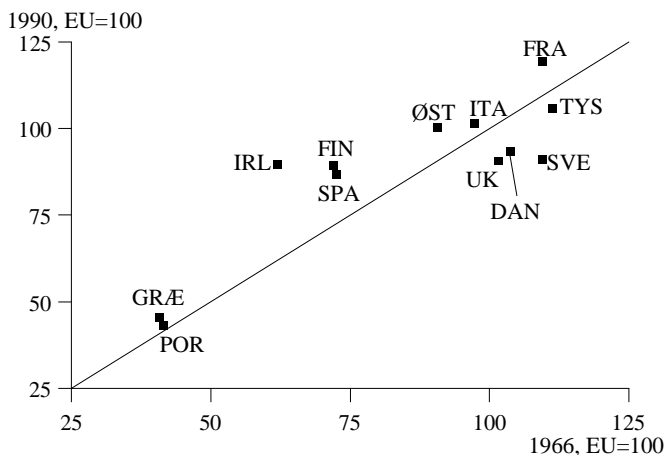


indbygger i Danmark og Sverige ikke alene kan henføres til væksten i den offentlige sektor. Sammen med Storbritannien har Danmark og Sverige således haft de mindste stigninger i den private sektors produktivitet sammenlignet med gennemsnittet for EU-landene.

### Produktivitet højest i kernelande

Produktiviteten i de private erhverv var i 1990 høj i EU's kernelande, Tyskland, Italien, Østrig og især Frankrig. Omvendt skiller Portugal og Grækenland sig ud ved at have en produktivitet i den private sektor, der kun udgør ca. 40 pct. af EU-gennemsnittet. Imellem disse to grupper af lande ligger en gruppe bestående af seks EU-lande, her iblandt Danmark, hvor den private sektors produktivitet i 1990 udgjorde lige omkring 90 pct. af EU-gennemsnittet.

Figur IV.6 Private sektors produktivitet



Anm: Der foreligger ikke oplysninger for Belgien og Holland i 1966, hvorfor de er udeladt af beregningerne. EU-gennemsnittet er beregnet med købekraftskorrigeret BNP som landevægte.

Kilde: Englander and Gurney (1994).

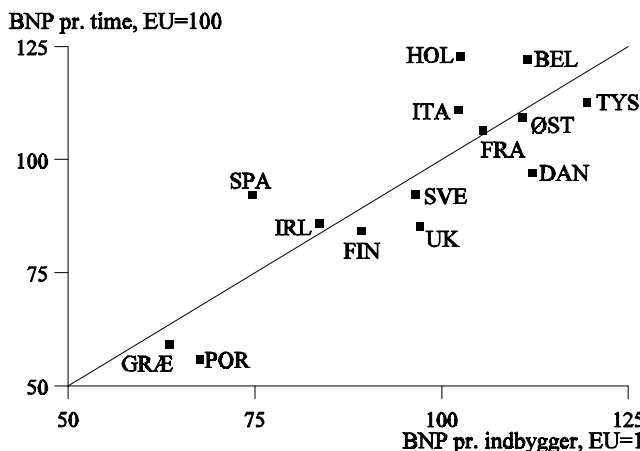
## **Produktiviteten afspejler en lang række forhold**

De observerede forskelle i landenes produktivitet, både for hele økonomien og for den private sektor, afspejler mange forskellige nationale og internationale forhold. Arbejdskraftens produktivitet afhænger f.eks. af den relative størrelse af kapitalapparatet og arbejdskraftens generelle uddannelses- og kvalifikationsniveau. Endvidere vil forskelle i den anvendte teknologi, produktionens organisering og indsatsen af forskning og udvikling resultere i produktivitsforskelle mellem landene. Endelig kan handel samt arbejdskraft- og kapitalbevægelser mellem landene føre til en mere hensigtsmæssig arbejdsdeling og en mere effektiv udnyttelse af ressourcerne, hvilket også kan medvirke til en udligning af produktivitsforskellene, jf. hhv. afsnit IV.3 og afsnit IV.4.

## **Forskelle i arbejdstid påvirker BNP pr. indbygger**

Ved at sammenholde EU-landenes BNP pr. time og BNP pr. indbygger kan betydningen af forskelle i indsatsen af arbejdskraft pr. indbygger for placeringen i EU-indkomstfordelingen illustreres, jf. figur IV.7. Selvom der naturligvis er en tydelig sammenhæng mellem et lands timeproduktivitet og dets indkomst pr. indbygger, er der også nogle lande, som skiller sig ud. Timeproduktiviteten i Holland og Belgien overstiger EU-gennemsnittet med knap 25 pct., men pga. en lav gennemsnitlig årlig arbejdstid pr. beskæftiget, specielt i Holland, er BNP pr. indbygger i de to lande kun hhv. 5 pct. og 15 pct. højere end EU-gennemsnittet. Sammenlignet med EU som helhed er også Spaniens BNP pr. indbygger lavere, end dets timeproduktivitet tilsiger, hvilket udelukkende kan henføres til en lav beskæftigelsesfrekvens, da den gennemsnitlige årlige arbejdstid for de beskæftigede ligger over EU-gennemsnittet. Omvendt opnår Danmark det næsthøjeste BNP pr. indbygger gennem især en stor indsats af arbejdstimer, da timeproduktiviteten ligger under EU-gennemsnittet. Det høje samlede arbejdstimetal fremkommer gennem en høj beskæftigelsesfrekvens, mens det gennemsnitlige årlige arbejdstimetal for de beskæftigede ikke er specielt højt. Også Storbritannien og Portugal har et højere BNP pr. indbygger, end deres timeproduktivitet ville medføre, hvis indsatsen af arbejdstimer pr. indbygger havde ligget på EU-gennemsnittet. I Portugal skyldes det både et forholdsvis højt arbejdstimetal og en forholdsvis høj beskæftigelsesfrekvens.

Figur IV.7 BNP pr. indbygger og BNP pr. time, 1994



Kilde: OECD, *Economic Outlook* og *Employment Outlook*, Eurostat (1996), Danmarks Statistik, *Statistisk Årbog*, oplysninger fra Central Planning Bureau, Holland og egne beregninger.

### EU-landene er stadig heterogene

På trods af de forbehold, der nødvendigvis må tages i forbindelse med internationale indkomstsammenligninger, tegner der sig dog på nogle punkter et ret klart billede. Perioden frem til 1973 var karakteriseret af høj vækst og en betydelig udligning af EU-landenes BNP pr. indbygger, mens væksten og indkomstudligningen har været langsommere siden. Blandt landene skiller Portugal og Grækenland sig ud som egentlige lavindkomstlande med lavt BNP pr. indbygger og lav produktivitet. Irland og Spanien, der begge startede ud med relativt lave indkomster, har gennemgået en betydelig økonomisk udvikling, som har resulteret i en stigning i arbejdskraftens produktivitet, der har været større end for EU-landene som helhed. For især Spanien gælder dog, at store fald i beskæftigelsesfrekvensen har forhindret, at de har opnået indkomster på niveau med EU-gennemsnittet. Omvendt har fastholdelsen af høje beskæftigelsesfrekvenser i Storbritannien, Danmark og Sverige delvist modvirket en relativt dårlig produktivitetudvikling. Alt i alt kan det konstateres, at EU-landene på trods af en vis konvergens si-

den 1960 stadig har ret heterogene økonomiske strukturer, der i vid udstrækning forklarer den forholdsvis store indkomstspredning.

## **Indkomstspredning i USA mindre end mellem EU-landene**

Selvom EU-landene udvikler mere homogene økonomiske strukturer i fremtiden, vil der imidlertid altid være en vis indkomstspredning. Pludselige stød til efterspørgslen og spring i den teknologiske udvikling kan påvirke konjunkturudviklingen i EU-landene og dermed deres BNP pr. indbygger forskelligt. Et indtryk af, hvor stor den deraf følgende indkomstspredning vil være, kan opnås ved at betragte USA's regioner, der i dag er langt mere homogene end EU-landene. I midten af 1980'erne var indkomstspredningen mellem ni amerikanske regioner f.eks. syv gange mindre end den, der eksisterede mellem de daværende 12 EU-lande, jf. Dehesa and Krugman (1992). Udelades Spanien, Portugal og Grækenland, er spredningen mellem EU-landene stadig tre-fire gange større end mellem de amerikanske regioner. Resultaterne fra USA antyder, at det er muligt at komme nærmere Romtraktatens målsætning om indkomstudligning mellem EU-landene. Dette vil imidlertid kræve en indsats af de enkelte lande for gennem den nationale strukturpolitik at skabe mere ens institutionelle og økonomiske strukturer.

## **IV.3 Handel**

### **Institutionelle rammer for europæisk samhandel**

De vesteuropæiske varemærker er gennem de sidste 50 år blevet gradvist mere integreret gennem en proces, der har ført til, at der i dag er næsten fri handel. Første skridt blev taget med etableringen af det Europæiske Kul- og Stålfællesskab i 1952, mens målsætningen om et egentligt fælles marked blev formuleret i Romtraktaten, 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.

## **Handel liberaliseret på flere fronter**

Udviklingen i retning af frihandel er dog ikke blot foregået i Europa. Regionale handelsblokke er dannet i f.eks. 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.

## **Handlens årsager og konsekvenser**

Ønsket om at øge den internationale handel og faktormobilitet har været baseret på en overbevisning om, at åbningen af grænserne ville resultere i betydelige velstandsgevinster. I dette afsnit lægges der derfor ud med en beskrivelse af årsager til og konsekvenser af international handel. Især fokuseres der på, hvordan handelsliberaliseringer påvirker såvel indkomstniveau som indkomstfordeling. I lyset af denne beskrivelse analyseres derefter udviklingen i EU-landenes udenrigshandel med henblik på at vurdere dens betydning for den indkomstudvikling, der blev beskrevet i afsnit IV.2.

## **Forskellige årsager til handel**

Strukturen af den internationale handel bestemmes af flere faktorer, og det er nødvendigt at kende den relative betydning af årsagerne til handel for at kunne vurdere dens effekter. I den tidlige handelsteori blev handel forklaret med international arbejdsdeling. Landene specialiserer sig i produktion af de varer, som de er særlig fordelagtigt udrustede til at producere, dvs. de har komparative fordele. En komparativ fordel kan f.eks. bestå i, at et land har en stor arbejdsstyrke i forhold til kapitalapparatet sammenlignet med andre lande. Andre eksempler 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. Eksistensen af 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

## **Komparative fordele og interindustriel handel**

gør sig gældende. En sådan udveksling af forskellige varer betegnes som interindustriell handel, der forventes at være af særlig stor betydning i handlen mellem lande, der har meget forskellige økonomiske strukturer.

**Intraindustriell handel kan skyldes stordriftsfordele og små forskelle i ellers ens varer**

Lande handler imidlertid i vid udstrækning med tilsyneladende ens varer. Denne intraindustrielle 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, og der opstår derved intraindustriell handel med ens varer, dvs. horisontalt differentierede produkter, jf. Dixit and Stiglitz (1977) og Krugman (1980).

**Intraindustriell handel med varer af forskellig kvalitet**

Horisontalt differentierede varer er karakteriseret ved, at de kun er marginalt forskellige. Imidlertid foregår der også mellem lande en udveksling af varer af forskellig kvalitet, dvs. handel med vertikalt differentierede produkter, jf. Falvey and Kierzkowski (1987). Det antages ofte, at produktionen af varer med høj kvalitet kræver såvel en veluddannet arbejdsstyrke som en relativt stor indsats af kapital pr. beskæftiget. Derfor vil der være en tendens til, at velstående lande specialiseres i produktionen af høj kvalitetsvarer, mens produktionen af lavkvalitetsprodukter foregår i de fattigere lande. Intraindustriell handel med forskellige kvaliteter af den samme vare vil således følge samme mønster som den interindustrielle handel og især forekomme mellem lande med forskellige økonomiske strukturer. Alt i alt kan den samlede udenrigshandel derfor opdeles i tre kategorier, (i) interindustriell, (ii) intraindustriell med forskellige kvaliteter eller vertikalt differentierede produkter og (iii) intraindustriell med ens kvaliteter eller horisontalt differentierede produkter.

## **Handlens påvirkning af lønninger og forrentningen af kapital**

På baggrund af denne opdeling af handlen i tre typer er det muligt at vurdere, hvordan den funktionelle indkomstfordeling i landene påvirkes af øget handel. Medmindre landene specialiseres fuldstændig, vil interindustriell handel og handel med vertikalt differentierede produkter medføre, at prisen på en vare af given kvalitet bliver den samme i alle landene. Under forudsætning af, at varerne produceres med den samme teknologi, vil også faktorpriserne, dvs. f.eks. 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 indkomsttab i forhold til en situation uden handel. Omvendt vil intraindustriell handel med produkter af ens kvalitet ikke påvirke de relative faktorpriser i samme udstrækning, da virksomhederne i de forskellige lande allerede producerer med samme teknologi, før handlen opstår, jf. Krugman (1990). Selvom handlens påvirkning af indkomstfordelingen i de enkelte lande naturligvis er interessant, behandles dette emne ikke i dette kapitel.

## **Handel øger samlet indkomst**

Til gengæld fokuseres der på udviklingen i indkomstforskelle mellem EU-landene, jf. afsnit IV.2, hvor handel blev nævnt som en af de faktorer, der kan medvirke til indkomstkongvergens. Der er stærke argumenter for, at øget handel giver de samhandlende lande en velfærdsgevinst under et. En mere effektiv produktion pga. 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, jf. f.eks. Det økonomiske Råd (1995). En mere effektiv udnyttelse af ressourcerne kan også gøre det mere attraktivt at investere. Over en periode kan kapitalapparatet derfor vokse, hvilket vil resultere

i højere vækst og dermed et højere indkomstniveau på mellem-lang sigt, jf. Baldwin (1989). Fælles for de hidtil nævnte effekter er, at de medfører et løft i indkomstniveauet, men ikke vedvarende påvirker den økonomiske vækst. I den nyere vækstlitteratur diskuteres imidlertid muligheden for, at handel gennem øget vidensspredning også på lang sigt kan øge væksten, jf. Rivera-Batiz and Romer (1991).

### **Handel kan bidrage til konvergens i indkomster**

Derimod er det vanskeligt at forudsige, hvordan velfærdsgevinsten fordeles mellem landene, og hvorvidt voksende handel betyder indkomstkonvergens, jf. Slaughter (1997). Selvom interindustriel handel og intraindustriel handel med forskellige kvaliteter af samme vare udligner de relative faktorpriser, er forudsætningen for disse typer af handel, at landene har forskellig faktorudrustning. Dermed vil gennemsnitsindkomsten i landene generelt være forskellig. Handelsliberaliseringer kan imidlertid virke lighedsskabende, idet de gør det muligt og billigere at importere materialer og investeringsgoder. Derved kan lande på et relativt lavt teknologisk stade både opnå en mere effektiv produktion gennem en bedre adgang til de bedste materialer og få mulighed for at udnytte de tekniske fremskridt, der udvikles i teknologisk mere fremstående lande. Dette vil betyde, at der sker en teknologisk "catching-up", som kan mindske forskellene i landenes indkomster, jf. Krugman (1979).

### **Åbne grænser kan øge koncentration i produktionen**

Mens fri handel mellem lande giver forbrugere og virksomheder adgang til et mere varieret vareudbud til lavere priser, åbner det også 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 så-



dan koncentration af produktionen.<sup>8</sup> Hvis de kræfter, der trækker i retning af øget koncentration, er tilstrækkelig stærke og landespecifikke, 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, jf. Bertola (1993) og Krugman and Venables (1996).

## **Handel og miljø**

Selvom mere handel ofte antages at føre til velfærdsforbedringer, behøver det ikke altid at være tilfældet. En væsentlig forudsætning er, 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.<sup>9</sup> Udgangspunktet for det følgende er imidlertid, at handlens negative eksterne effekter ikke bør begrænses gennem restriktioner på handlen, men f.eks. gennem indførelsen af miljøafgifter.

## **Hvornår blev handlen liberaliseret?**

Da der er mange typer af handelsrestriktioner, eksempelvis importtold, valutarestriktioner og handelskvoter, er det vanskeligt at vurdere deres samlede effekt på graden af et lands åbenhed overfor 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 i 1960 og de senere handelsaftaler mellem EF og landene uden for store reduktioner i handelsrestriktionerne. Der er således næppe tvivl om, at det store træk i retning af fri handel i Vesteuropa fandt sted i løbet af 1960'erne og begyndelsen af 1970'erne.

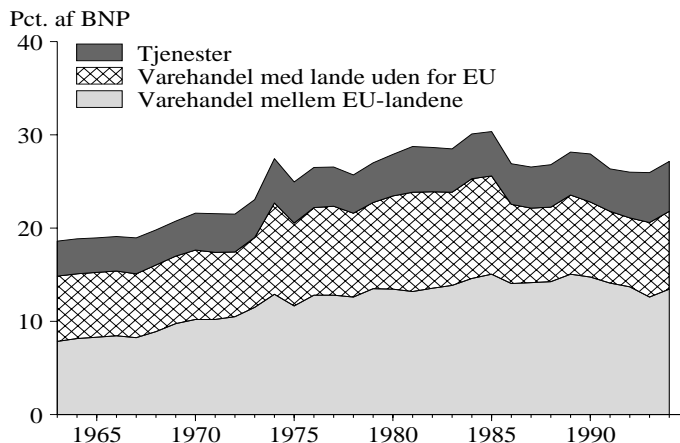
- 8) En geografisk koncentration af produktionen kan også opstå, hvis stordriftsfordelene i produktionen af en given vare er så store, at markedet kun kan bære en eller nogle få virksomheder, jf. Shaked and Sutton (1984). Givet størrelsen af det europæiske marked vil denne type af koncentration kun sjældent forekomme, jf. EU-kommissionen (1996b).
- 9) I Det økonomiske Råd (1996), blev det analyseret, hvordan der kan tages højde for disse eksterne, samfundsmæssige omkostninger i den danske transportpolitik. I princippet kunne en tilsvarende analyse gennemføres for den internationale handel, men dette ligger ud over emnet i dette kapitel.

## Udviklingen i EU-landenes udenrigshandel <sup>10</sup>

### Væksten i handlen især høj før 1974

Handelsliberaliseringerne har medført en kraftig vækst i den internationale handel, og for de nuværende EU-lande under et er udenrigshandlen som andel af BNP vokset fra 18 pct. i 1963 til godt 25 pct. i 1994, jf. figur IV.8.<sup>11</sup> Tages der endvidere højde for udviklingen i BNP, jf. afsnit IV.2, indebærer det, at handlen steg voldsomt i perioden op til den første oliekrise.

Figur IV.8 EU-landenes udenrigshandel



Anm: Beregnet som gennemsnittet af eksport og import som andel af BNP.

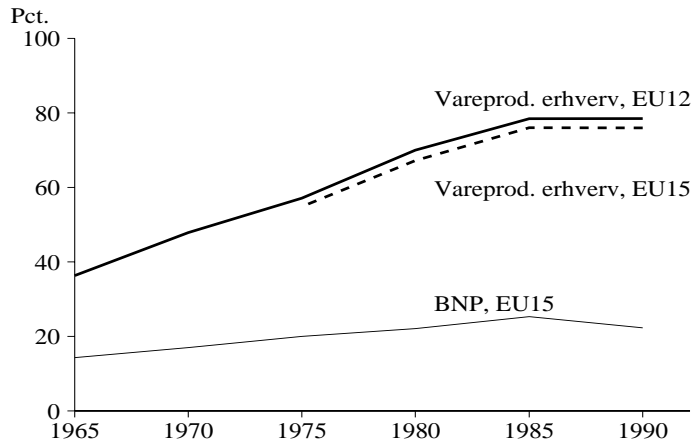
Kilde: EU-kommissionen (1996a).

- 10) I dette afsnit indgår Vesttysklands handel for perioden 1961-90, mens tallene for 1991-94 vedrører det forenede Tyskland. Endvidere omfatter Belgiens handel også Luxembourg's handel, da handlen ikke opgøres selvstændigt for de to lande.
- 11) Som følge af etableringen af det indre marked blev det fra og med 1993 vanskeligere at opgøre handlen mellem EU-landene. Specielt synes indførelsen af nye opgørelsesmetoder at have ført til en undervurdering af handlen mellem EU-landene i forhold til det, der ville have været resultatet af at anvende de tidligere opgørelsesmetoder, jf. EU-kommissionen (1996b).

## Vækst i serviceerhverv reducerer handlen som andel af BNP

En årsag til, at udenrigshandlens andel af BNP synes at være stagneret efter 1973, er imidlertid, at de vareproducerende erhverv er vokset langsommere end de erhverv, der producerer service- og tjenesteydelser. Derimod har vareeksporten som andel af værditilvæksten i de vareproducerende erhverv været stigende helt frem til midten af 1980'erne, jf. figur IV.9. Derefter synes andelen at være stabiliseret på et niveau omkring 80 pct. af de vareproducerende erhvervs værditilvækst.

Figur IV.9 Varehandel som andel af hhv. BNP og værditilvækst i vareproducerende erhverv



Anm.: EU15 omfatter de nuværende EU-lande ekskl. Luxembourg, mens EU12 ikke inkluderer Spanien, Portugal og Grækenland. Varehandel er opgjort som gennemsnit af eksport og import. Andele er kun udregnet for hvert 5. år.

Kilde: Danmarks Statistik, *Statistisk tiårsoversigt*, EU-kommissionen (1996a) og egne beregninger.

## Udenrigshandel størst i mindre lande

Udenrigshandlen som andel af BNP varierer betydeligt mellem EU-landene, jf. tabel IV.3. Eksempelvis udgjorde den irske udenrigshandel, opgjort som gennemsnittet af eksport og import, knap 60 pct. af BNP i 1994, mens den græske kun udgjorde 15 pct. Bortset fra Grækenland er der imidlertid en klar tendens i retning af, at udenrigshandlen er relativt størst i de mindre medlemslande. Siden 1960 har samtlige lande haft en vækst i udenrigshandlen som andel af BNP, hvilket tydeligt viser effekterne af handelsliberaliseringerne. Stigningen har været relativt stærkest i Spanien, hvor handlen som andel af BNP er mere end fordoblet i perioden 1961-94.

Tabel IV.3 EU-landenes varehandel og handel med øvrige EU-lande

	Varehandel <sup>a</sup>			Handel med øvrige EU-lande		
	1961	1980	1994	1961	1980	1994
	-----	pct. af BNP		-----	pct. af varehandel	
Belgien	32,5	57,3	55,8	66,6	71,2	75,3
Danmark	24,8	26,9	25,6	68,5	67,1	62,5
Finland	17,8 <sup>b</sup>	28,9	26,9	63,3 <sup>b</sup>	52,7	56,1
Frankrig	9,5	18,4	17,2	46,1	54,9	63,0
Grækenland	9,2	16,1	15,3	54,9	46,3	64,5
Holland	32,8	43,4	41,0	64,4	65,4	66,6
Irland	29,3	48,8	57,3	76,3	76,5	66,1
Italien	9,7	19,7	17,4	47,6	52,4	59,4
Portugal	15,3	24,3	25,7	55,4	54,2	76,3
Spanien	6,2	12,9	16,8	51,7	41,2	67,0
Storbritannien	13,5	21,5	20,4	31,8	47,2	54,7
Sverige	17,6	25,6	28,1	60,0	59,0	60,7
Tyskland	13,4	23,2	17,2	52,8	56,1	55,6
Østrig	18,4	27,3	25,1	64,0	63,0	66,8
EU	13,9 <sup>b</sup>	23,5	21,7	54,9 <sup>b</sup>	56,4	61,3

a) Gennemsnit af eksport og import som andel af BNP.

b) 1964.

Kilde: OECD, *Foreign Trade Statistics* og *Economic Outlook*.

## **60 pct. af handlen med andre EU-lande**

Skelnes der mellem handel med andre EU-lande og lande uden for EU, udgjorde handlen mellem EU-landene godt 60 pct. af landenes samlede varehandel i 1994. Denne andel varierer noget mellem landene, men var over 50 pct. for samtlige lande i 1994. Nogle lande skiller sig dog ud ved at have haft meget kraftige stigninger i den andel af deres udenrigshandel, der foregår med andre EU-lande. Det gælder på den ene side for Frankrig og Storbritannien, hvor stigningen i handlen med EU-landene specielt modsvares af et fald i betydningen af handlen med deres tidligere kolonier. På den anden side har også de sydeuropæiske lande, Spanien, Portugal og Italien, øget deres handel med de øvrige EU-lande i en takt, der overstiger væksten i den samlede varehandel. Det modsatte gør sig gældende for Danmark, Finland og Irland, hvor betydningen af handlen med de øvrige EU-lande er blevet reduceret siden starten af 1960'erne.

## **EU-landenes samhandelspartnere**

### **Handelsblokke øger og omfordeler handlen**

Den overordnede udvikling i handelsomfanget og betydningen af samhandlen mellem EU-landene, der fremgår af tabel IV.3, dækker over en række kraftige forskydninger i handlens størrelse og fordeling på samhandelspartnere. Disse forskydninger skete især i forbindelse med ændringer i landenes institutionelle tilknytning til det europæiske fællesmarked. Dannelsen af en regional handelsblok som EU må forventes at medføre både en stigning i de deltagende landes samlede handel og en omdirigering af handlen, så en større andel foregår med de øvrige lande i blokken. Både en stigning i og omfordeling af handlen betyder velstandsgevinster, medmindre reduktionerne i handelshindringerne mellem blokkens lande følges af øgede handelshindringer i forhold til handel med landene i resten af verden. I det tilfælde kan nettogevinsten i form af lavere forbrugerpriser blive negativ i et eller flere af handelsblokkens medlemslande, ligesom landene uden for handelsblokken vil opleve et velstandstab, jf. Nordström (1995). Under alle omstændigheder må velstandsgevinsterne dog formodes at være størst, hvis dannelsen af en regional handelsblok øger de deltagende landes samlede handel.

## **Betydning af EU-medlemskab analyseres for fire grupper af EU-lande**

For at vurdere, hvordan dannelsen af EU og de senere udvidelser af medlemskredsen har medvirket til hhv. skabelse af ny handel og omdirigering af eksisterende handel, ses der i det følgende på udviklingen i den samlede handels fordeling på handelspartnere for fire grupper af EU-lande. Hver gruppe består af lande, der blev medlemmer af EU på samme tidspunkt.<sup>12</sup>

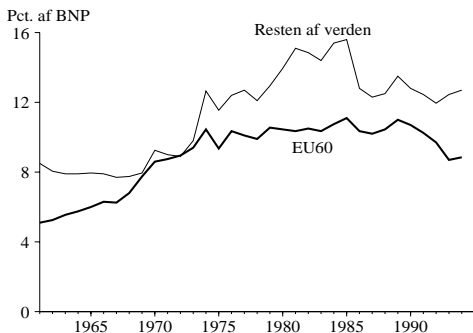
## **Dannelsen af EU skabte handel**

Fra 1960 til 1973 steg handlen mellem de seks oprindelige EU-medlemslande hurtigere end deres samlede BNP, mens deres handel med alle andre lande var stort set uændret som andel af BNP, jf. figur IV.10.a. Da betydningen af handlen med resten af verden således var uændret, skabte dannelsen af EU i et vist omfang ny handel mellem medlemslandene. På baggrund af en mere formel statistisk analyse vurderer Bayoumi and Eichengren (1995), at ca. halvdelen af den tilvækst, der i 1960'erne var i handlen mellem de oprindelige EU-medlemslande, var ny, mens den anden halvdel kom på bekostning af handlen med andre lande. olieprisstigningerne og optagelsen af nye lande i EF fra 1973-74 og frem har betydet, at det ikke efterfølgende er muligt at spore klare udviklingstendenser i de oprindelige EU-landes handelssammensætning på partnere.

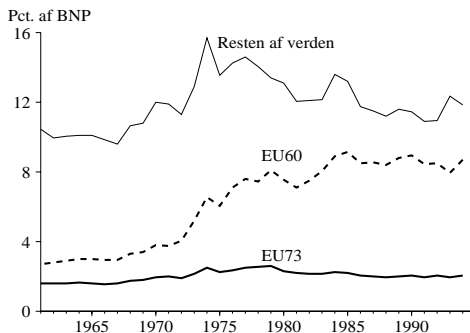
- 12) De fire grupper er:  
EU60 - oprindelige EU-medlemslande, Tyskland, Frankrig, Italien, Holland, Belgien og Luxembourg.  
EU73 - Danmark, Storbritannien og Irland, der blev medlemmer i 1973.  
EU85 - Grækenland, der blev medlem i 1981, samt Spanien og Portugal, der blev medlemmer i 1986.  
EU95 - Sverige, Finland og Østrig, der kom med i samarbejdet i 1995.

Figur IV.10 Handlens fordeling på samhandelspartnere for grupper af EU-lande

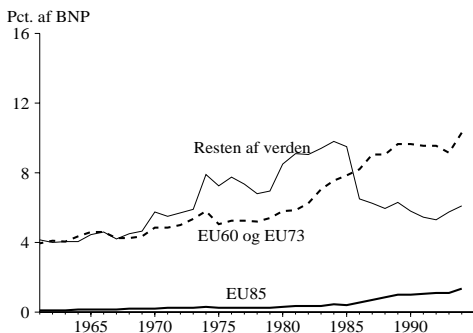
a. Oprindelige EU-lande - EU60



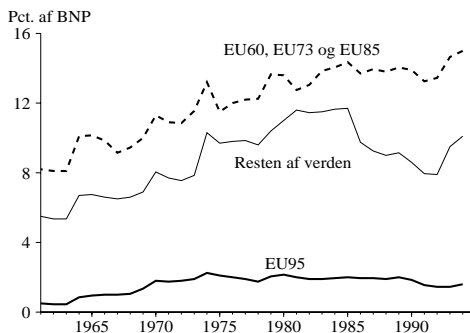
b. Danmark, Storbritannien og Irland - EU73



c. Spanien, Portugal og Grækenland - EU85



d. Sverige, Finland og Østrig - EU95



Anm.: Figuren viser for fire grupper af EU-lande, der er defineret på baggrund af landenes optagelsestidspunkt, deres varehandel som andel af BNP fordelt på grupper af samhandelspartnere. EU60 omfatter de oprindelige medlemslande, Tyskland, Frankrig, Italien, Holland, Belgien og Luxembourg. EU73 omfatter Danmark, Storbritannien og Irland. EU85 omfatter Spanien, Portugal og Grækenland, mens EU95 omfatter Sverige, Finland og Østrig.

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

**EU-medlemskab  
af stor betydning for  
lande, der blev  
medlemmer i 1973**

For Danmark, Storbritannien og Irland under et betød medlemskabet af EU fra 1973 et kraftigt skift i deres handels fordeling på handelspartnere, jf. figur IV.10.b. Ses der bort fra, at olieprisstigningen kraftigt øgede handlen med lande uden for det daværende EF som andel af BNP i 1972-73, er de tre landes handel med de oprindelige EU-lande øget både som andel af BNP og som andel af deres samlede varehandel. Omvendt er de tre landes indbyrdes handel og deres handel med andre lande blevet reduceret som andel af BNP siden midten af 1970'erne. Da de tre landes udenrigshandel som andel af BNP samlet set er steget, må medlemskabet af EU siges at have betydet skabelse af ny handel. Samtidig er der også sket en betydelig omdirigering af handlen mod de oprindelige EU-lande. Dette skyldes imidlertid hovedsageligt, at Storbritannien, der i kraft af sin størrelse dominerer gruppen, i 1970'erne oplevede et kraftigt fald i handlen med de øvrige Commonwealth-lande, jf. Bayoumi and Eichengreen (1995). Dette antyder, at EU-medlemskabet og medfølgende ydre toldmur øgede handelsbarriererne for samhandlen mellem Storbritannien og dets tidligere kolonier.



### **Handelsvækst- og omdirigering for de lande, der blev medlem i 1980'erne**

Medlemskabet af EU betød en kraftig vækst i handlen for de tre lande, der blev medlemmer af EU i 1980'erne, dvs. Spanien, Portugal og Grækenland. Fra 1980 til 1989 fordobledes disse landes handel med de daværende EU-medlemmer som andel af BNP, jf. figur IV.10.c.<sup>13</sup> Udviklingen i oliepriserne fra 1973-86, der viser sig tydeligt i de tre landes handel med resten af verden, gør det imidlertid vanskeligt at vurdere i hvilket omfang, denne vækst fandt sted på bekostning af andre lande. Bayoumi and Eichengreen (1995) finder på den ene side, at den kraftige vækst i Spanien og Portugals handel med de øvrige EU-lande i perioden 1981-92 ikke skete på bekostning af landenes handel med andre industrialiserede lande. De konkluderer derfor, at Spanien og Portugals medlemskab af EU skabte, snarere end omdirigerede, handel. På den anden side skete der omkring 1986 en kraftig omdirigering af de to landes handel fra udviklingslandene til EU-landene, jf. Glejser and Moro (1996). Endelig fremgår det også, at de tre landes indbyrdes handel er steget betydeligt siden 1985, omend fra et meget lavt niveau. Dette skyldes hovedsagligt, at Spanien og Portugal, der tidligere ikke handlede meget med hinanden, har fået en vis samhandel.

### **Endnu ingen effekter for de senest optagede lande**

Det er naturligt ikke muligt at sige noget om effekterne af EU-medlemskab for de lande, der blev optaget i 1995, dvs. Sverige, Finland og Østrig, men udviklingen er for fuldstændighedens skyld vist i figur IV.10.d.

13) Da Spanien og Portugal allerede inden 1986 havde fået øget adgang til det fælles europæiske marked, begyndte deres handel med de daværende medlemslande at stige nogle år tidligere.

## Varesammensætningen i EU-landenes eksport

### **Analyser af handlens varesammensætning**

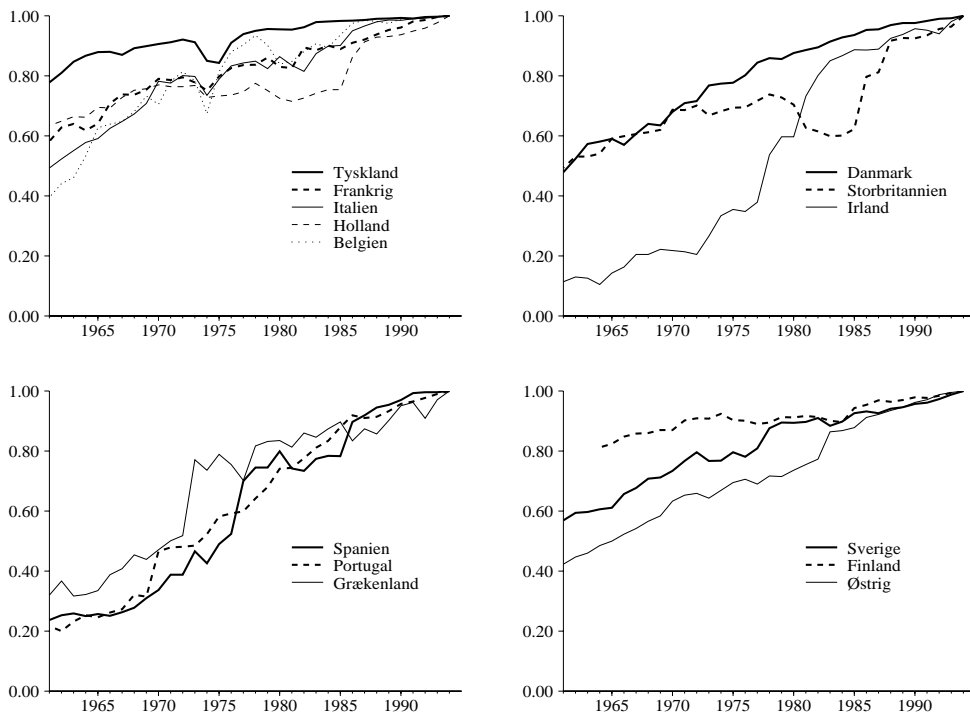
Som tidligere beskrevet afhænger indkomsteffekterne af handel af, hvilke økonomiske mekanismer der forårsager handlen, og af udviklingen i handlens sammensætning på varer. Derfor præsenteres en række analyser af varesammensætningen i EU-landenes udenrigshandel.<sup>14</sup> Samtidig med, at handlen er steget kraftigt siden starten af 1960'erne, har de fleste EU-lande oplevet store forskydninger i handlens varesammensætning. Det er illustreret ved at sammenligne landenes eksportsammensætning i hvert år i perioden 1961-94 med sammensætningen i 1994 ved beregning af korrelationskoefficienter, jf. figur IV.11.

### **Størst forskydninger i de fattigere landes eksportstruktur**

Betragtes perioden 1961-94 under et, er det især Irland, Spanien, Portugal og Grækenland, der har haft store forskydninger i eksportens sammensætning. Dette kommer til udtryk ved, at disse lande havde de laveste korrelationskoefficienter i 1961. Det er således specielt de fattigere EU-landes eksport, der har ændret sammensætning i løbet af perioden. Derimod har det femte af landene i den europæiske periferi, Finland, haft den mest stabile eksportsammensætning af EU-landene, idet korrelationskoefficienten mellem eksportens sammensætning i hhv. 1964 og 1994 er på over 0,8. Kun Tyskland har haft en tilsvarende stabil eksportstruktur.

- 14) Datasættet stammer fra OECD's handelsdatabase, *Foreign Trade Statistics by Commodities*. For hvert EU-land indeholder datasættet eksport- og importværdier for perioden 1961-94, samt eksport- og importmængder for perioden 1980-94, opgjort på det 3-cifret SITC-niveau (2. revision), der indeholder 238 varetyper. Imidlertid ses der i de fleste beregninger bort fra varerne i hovedgruppe 9, der bl.a. indeholder ikke-klassificeret eksport og import. Derved reduceres antallet af varetyper til 233. I datasættet er eksporten af de enkelte varer endvidere opdelt på modtagerland, hvor lande uden for EU dog er aggregeret til kategorien resten af verden. Tilsvarende skelnes der for importen mellem varer afsendt fra hvert af de øvrige EU-lande og varer afsendt fra resten af verden.

Figur IV.11 EU-landenes eksportsammensætning i forhold til sammensætningen i 1994



Anm.: Figuren viser for hvert år korrelationskoefficienten mellem eksportens varesammensætning i det pågældende år og varesammensætningen i 1994. En korrelationskoefficient på 1 betyder, at eksportens sammensætning i et givet år er præcis den samme som i 1994. Tilsvarende vil store afvigelser i et lands eksportsammensætning i forhold til 1994-sammensætningen resultere i en korrelationskoefficient, der afviger meget fra 1. Specielt gælder, at korrelationskoefficienten er 1, når 1994 sammenlignes med 1994. Korrelationskoefficienterne er beregnet vha. opgørelse af vareeksporten på 3-cifret SITC-niveau (rev. 2) for hovedgrupperne 0-8.

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

## **Gradvis udvikling i de fleste lande**

De fleste lande har haft en gradvis udvikling i eksportstrukturen, men ændringerne synes at have været noget større i perioden frem til 1980 end i den efterfølgende periode.<sup>15</sup> Imidlertid er der nogle markante undtagelser, hvor et lands eksportsammensætning er undergået store forandringer på relativt kort tid. Eksempelvis oplevede Grækenland i 1973 et kraftigt skift, der bl.a. kan forklares med stigningen i olieprisen samt en forholdsvis stor andel af olie i den græske eksport. Udviklingen i oliepriser forklarer også udviklingen i Storbritanniens eksport, hvor prisstigningen i 1979-80 og faldet i 1986 ses tydeligt som en bevægelse væk fra den overordnede trend. Endelig fremgår det, at det store skift i Spanien og Portugals eksportsammensætning skete fra omkring 1970 til 1978. Tilpasningen startede lidt senere i Irland, men til gengæld varede den helt frem til begyndelsen af 1980'erne.

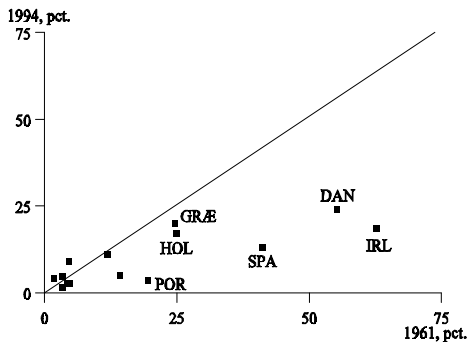
## **Eksportens sammensætning på varegrupper**

De store skift i EU-landenes eksportsammensætning kommer også tydeligt til udtryk i eksportens fordeling på varegrupper, jf. figur IV.12, hvor udviklingen er illustreret for de fire væsentligste varegrupper. For hver varegruppe er deres andel af landenes samlede vareeksport i 1961 vist ad den vandrette akse, mens deres andel i 1994 er vist ad den lodrette akse. Et punkt, der ligger til højre for den indtegnede linie, viser derfor, at andelen af den pågældende vare i landets eksport er faldet fra 1961 og 1994.

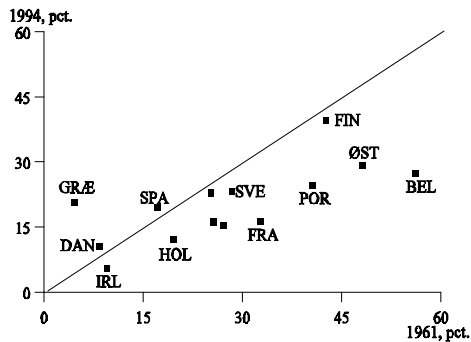
- 15) De relativt mindre forskydninger i landenes eksportstrukturer sidst i perioden kan måske i et vist omfang tilskrives datamaterialet. De 233 varegrupper må således antages at være fastlagt under hensyntagen til de enkelte vares betydning på fastlæggelsestidspunktet. Imidlertid forskydes varers betydning over tid som følge af ændret efterspørgselsmønster, og der kommer hele tiden nye varer til, som bliver indplaceret i den eksisterende varegruppering. Der er derfor en risiko for, at varehandlen over tid vil blive koncentreret i relativt få af varegrupperne, hvilket bl.a. vil give sig udslag i en mere stabil målt varesammensætning af eksporten. Det er vanskeligt at vurdere omfanget af denne effekt, men analyser af eksportens koncentration på varegrupper tyder på, at den ikke har været stor i den betragtede periode, jf. nedenfor.

Figur IV.12 Eksport af udvalgte varer som andel af samlet vareeksport

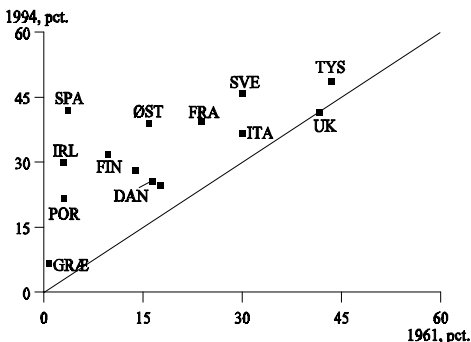
a. Næringmidler, levende dyr (SITC 0)



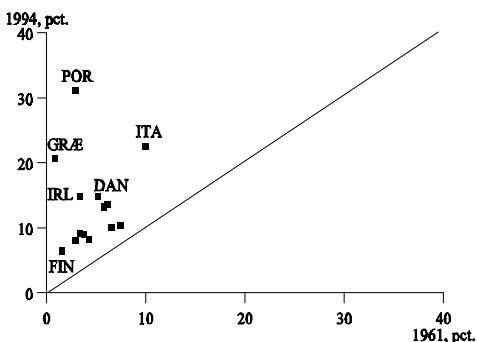
b. Bearbejdede varer, halvfabrikata (SITC 6)



c. Maskiner og transportmidler (SITC 7)



d. Øvrige bearbejdede varer (SITC 8)



Anm.: For de fire udvalgte hovedgrupper af varer er deres andel af den samlede vareeksport i 1961 vist ad den vandrette akse og deres andel i 1994 ad den lodrette akse. Et punkt over de indtegnede linier indikerer, at andelen af den pågældende vare i eksporten er steget fra 1961 til 1994, mens et punkt under linierne betyder et fald.

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

### **Fødevarernes betydning faldet...**

I de fleste lande er fødevarernes andel af eksporten faldet betydeligt. Denne tendens kommer klarest til udtryk i de lande, hvor landbrugseksporten traditionelt har spillet en stor rolle, jf. figur IV.12.a. I 1961 udgjorde fødevarer således over 60 pct. af Irlands eksport, hvorimod andelen i 1994 var faldet til knap 20 pct. Dermed er Danmark det land i EU, der havde den største eksport af fødevarer i 1994, svarende til ca. 25 pct. af den danske vareeksport, hvilket dog repræsenterer et kraftigt fald i forhold til andelen i 1961.

### **...og maskiners og andre færdigvarers vokset**

Faldet i fødevarernes betydning er blevet modsvaret af stigninger i eksporten af dels maskiner og transportmidler, dels øvrige bearbejdede varer, jf. figur IV.12.c og IV.12.d. For så vidt angår maskiner og transportmidler, er den mest bemærkelsesværdige udvikling, at deres andel af den spanske eksport er vokset fra næsten ingenting i 1961 til godt 40 pct. i 1994. Da betydningen af maskineksport også er øget betragteligt i Finland, Irland og Portugal, er det således især landene i den europæiske periferi med undtagelse af Grækenland, som har formået at styrke deres position inden for denne varegruppe bestående af investeringsgoder, der traditionelt opfattes som udtryk for et lands industrielle formåen.

### **Grækenland og Portugal "nye" eksportører af beklædning m.m.**

Varegruppen bestående af øvrige forarbejdede varer, der bl.a. består af tekstil, beklædning og fodtøj, udgjorde ikke over 10 pct. af vareeksporten i noget EU-land i 1961. Derimod oversteg dens andel 20 pct. i både Portugal, Grækenland og Italien i 1994. Mens Italien allerede i 1961 havde en relativt stor eksport af beklædning og fodtøj, er det først i den efterfølgende periode, at Grækenland og Portugal har øget eksporten af disse bearbejdede varer.

### **Indeks for bilaterale forskelle i handelsstruktur**

Efter at have set på udviklingen i de enkelte EU-landes eksport, er næste spørgsmål, om landene har udviklet en ensartet sammensætning i hhv. eksporten og importen. I det omfang landene er blevet mere homogene mht. efterspørgslen og produktionens varesammensætning, vil det formentlig give sig udslag i hhv. en mere ensartet importsammensætning og en mere ensartet eksportsammensætning. Et udtryk for landenes forskellighed med hensyn til handelsstruktur, dvs. eksporten hhv. importens procentvise fordeling på varetyper, fås ved at beregne handelsstrukturindeks, jf. boks IV.1. Indekset er i første omgang blevet beregnet for landene parvis for både import og eksport, hvorved der fremkommer en række indeksværdier for ligheden mellem to landes import- og eksportstruktur, jf. figur IV.13.

### **Kraftig udligning i EU-landenes importmønstre**

Da høje værdier af de bilaterale indeks svarer til en relativt stor forskel i to landes eksport- eller importstruktur, fremgår det for det første, at forskellene i eksportstrukturer er markant større end i importstrukturer. Dette giver sig udslag i, at stort set alle punkter ligger til højre for de indtegnede linier i de tre viste år. For det andet fremgår det, at landene over tid har fået en meget ensartet importstruktur, da indeksværdierne for importforskelle generelt er blevet mindre i begge delperioder. Udviklingen har således været relativt jævn over den betragtede periode. Samtidig er der sket en betydelig reduktion i spredningen af de bilaterale indeks for importforskellene, da punkternes lodrette placering er mere samlet i 1994 end i både 1961 og 1980.

### Indeks for forskel i handelsstruktur

Indekset udtrykker forskellen mellem eksportstrukturen i land i og land j (der kan også være tale om grupper af lande), og er beregnet som:

$$KI_{i,j} = \frac{\sum_{k=1}^n |x_{i,k} - x_{j,k}|}{2}$$

hvor  $x_{i,k}$  er andelen af vare k i land i's samlede eksport,  $x_{j,k}$  er andelen af vare k i land j's samlede eksport, og n er antallet af varer. Indekset antager en værdi på 0, hvis eksportstrukturen er præcis den samme i de to lande, og en værdi på 1, hvis ingen varer i det ene lands eksport optræder i det andet lands. Indekset beregnes også for importen.

### Grubel-Lloyd indeks for intraindustriel handel

Indekset udtrykker for varen k graden af intraindustriel handel mellem land i og land j og er, når der er justeret for handelsbalanceoverskud og -underskud, defineret som:

$$GL_{i,j,k} = 1 - \frac{|x_{i,j,k} - m_{i,j,k}|}{x_{i,j,k} + m_{i,j,k}}$$

hvor  $x_{i,j,k}$  er andelen af vare k i land i's samlede eksport til land j, og  $m_{i,j,k}$  er andelen af vare k i land i's import fra land k.  $GL_{i,j,k}$  antager værdien 1, hvis al handel er intraindustriel, og 0, hvis al handel er interindustriel. Et udtryk for den samlede betydning af intraindustriel handel mellem land i og land j findes ved at sammenveje indekset for de enkelte varegrupper med varegruppernes andel af den samlede handel som vægte.

### Hirschman-Herfindahl koncentrationsindeks

Indekset udtrykker koncentrationen i f.eks. land i's eksport og er defineret som:

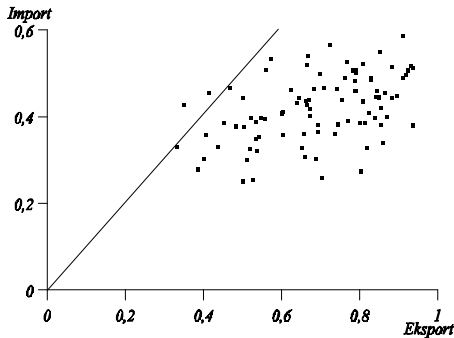
$$HH_i = \sum_{k=1}^n x_{i,k}^2$$

hvor  $x_{i,k}$  er andelen af vare k i land i's eksport. Indekset antager en værdi på 1, hvis al eksport findes i en varegruppe, og  $1/n$ , hvis eksporten er ligeligt fordelt på alle varer.

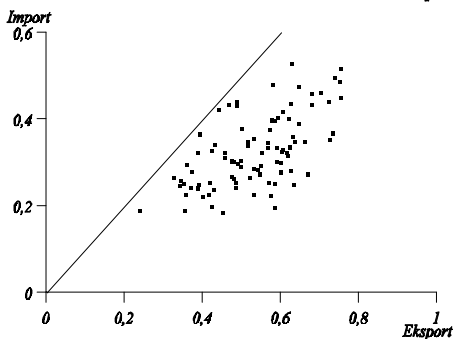


Figur IV.13 Bilateral sammenligning af handelsstrukturer

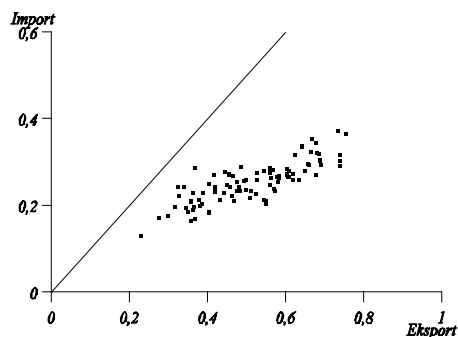
a. 1961



b. 1980



c. 1994



Anm.: Indekset for forskelle i handelsstruktur er givet i boks IV.1. Hver prik i figuren repræsenterer forskellen i to EU-landes eksportstruktur ad den vandrette akse og forskellen i de samme to landes importstruktur ad den lodrette akse. Lave indekxsværdier svarer til en relativt ens eksport- eller importsammensætning i de to lande, mens høje værdier betyder store forskelle. Da 14 EU-lande indgår i beregningerne, er der 91 observationer i hvert år. Den gennemsnitlige indekxsværdi for forskelle i importstruktur var 0,44 i 1961, 0,33 i 1980 og 0,25 i 1994. Tilsvarende var gennemsnittet for forskelle i eksportstruktur hhv. 0,65, 0,53 og 0,51 i de tre år. Beregnet vha. en opgørelse af eksport og import på 3-cifret SITC-niveau (rev. 2) for hovedgrupperne 0-8.

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

### **Indkomstniveau bestemmer importstruktur**

En forklaring på denne udvikling af ens importstrukturer i EU-landene er, at alle lande har haft stigende indkomster pr. indbygger i den betragtede periode, samtidig med at der er sket en indkomstudligning indtil starten af 1970'erne, jf. afsnit IV.2. I det omfang en udligning i landenes generelle økonomiske udviklingsniveau fører til, at efterspørgslens sammensætning på varer bliver mere ens i landene, vil det trække i retning af, at landenes import bliver mere ens over tid. Som følge af denne lighed i EU-landenes importstrukturer fokuserer dette afsnit hovedsagelig på analyser af eksporten.

### **Forskelle i eksportstrukturer uændrede siden 1980**

Mens der har været en jævn udvikling i retning af mere ensartede importmønstre siden 1961, gælder det ikke for eksportmønstrene. Fra 1961 til 1980 reduceredes den gennemsnitlige indeksværdi for de bilaterale eksportforskelle noget, men siden da er faldet næsten ophørt. Ligeledes er der heller ingen tegn på, at spredningen i forskellene mellem landenes eksportsammensætning er blevet mindre siden 1980, da der stadig er indeksværdier i hele intervallet fra 0,2 til 0,8.

### **Udviklingen i de enkelte landes eksportstruktur**

For at få et indtryk af udviklingen for det enkelte EU-land er indekset for forskelle i handelsstruktur også blevet beregnet ved at sammenligne landets eksportstruktur med den eksportstruktur, der fremkommer ved at aggregere alle de øvrige EU-lande. Derved fås et indeks for hvert land, jf. tabel IV.4. Udviklingen i den gennemsnitlige indeksværdi viser en betydelig konvergens i eksportstrukturer indtil 1980, hvorefter udviklingen synes at været gået næsten i stå, hvilket svarer til billedet i figur IV.13. Den samme udvikling kan stort set genfindes i indeksværdierne for de enkelte lande, omend faldet fra 1961 til 1980 er mindre markant for de store lande - Tyskland, Frankrig, Italien og Storbritannien.

Tabel IV.4 Indeks for forskelle i EU-landenes eksportstruktur <sup>a</sup>

	1961	1970	1980	1990	1994
Belgien	0,443	0,360	0,342	0,342	0,332
Danmark	0,612	0,488	0,457	0,422	0,427
Finland	0,792 <sup>b</sup>	0,658	0,550	0,522	0,509
Frankrig	0,275	0,231	0,212	0,208	0,197
Grækenland	0,867	0,738	0,649	0,658	0,625
Holland	0,420	0,393	0,422	0,359	0,358
Irland	0,725	0,630	0,529	0,553	0,578
Italien	0,372	0,310	0,326	0,331	0,343
Portugal	0,663	0,598	0,559	0,542	0,543
Spanien	0,700	0,502	0,364	0,321	0,319
Storbritannien	0,312	0,281	0,325	0,294	0,258
Sverige	0,523	0,429	0,364	0,347	0,365
Tyskland	0,356	0,299	0,262	0,239	0,230
Østrig	0,487	0,392	0,362	0,331	0,314
Gennemsnit	0,514 <sup>b</sup>	0,451	0,409	0,391	0,386
Spredning	0,186 <sup>b</sup>	0,156	0,125	0,131	0,132

- a) Indekset for forskelle i handelsstruktur er defineret i boks IV.1. En indekssværdi på 0 svarer til, at eksportens sammensætning på varer er den samme i det pågældende lande og gruppen af øvrige EU-lande, mens en værdi på 1 svarer til en fuldstændig forskellig sammensætning. Beregningerne er foretaget vha. en opgørelse af varehandlen på 3-cifret SITC-niveau (rev. 2) for hovedgrupperne 0-8.
- b) 1964.

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

### Små lande og lande i periferien adskiller sig mest

De mindre EU-lande har typisk en eksportstruktur, der adskiller sig fra gennemsnittet af de øvrige lande. Denne tendens er særlig udtalt for de små lande i den europæiske periferi, dvs. Finland, Grækenland, Irland og Portugal. Dette afspejler givetvis, at der i de større lande findes virksomheder af en betydelig størrelse inden for alle brancher, hvilket giver sig udslag i en vis eksport af alle varetyper.

## **Inter- og intraindustriel handel**

### **Inter- kontra intraindustriel handel**

Som diskuteret indledningsvis afhænger effekterne af international handel på indkomstfordelingen i de enkelte lande af, om handlen primært er interindustriel eller intraindustriel. I første omgang belyses spørgsmålet om inter- kontra intraindustriel handel ved beregninger af Grubel-Lloyd indekset, der viser betydningen af intraindustriel handel for den samlede handel, jf. boks IV.1, Grubel and Lloyd (1975) og Aquino (1981).

### **Kraftig vækst i intraindustriel handel**

Betragtes den gennemsnitlige værdi af Grubel-Lloyd indekset for de 14 EU-lande, er den steget fra en værdi på 38,3 i 1964 til 62,3 i 1994, jf. tabel IV.5. Dermed kan godt 60 pct. af EU-landenes udenrigshandel karakteriseres som intraindustriel, dvs. udveksling af varer tilhørende samme varetype. Væksten i den intraindustrielle handel var især kraftig i 1960'erne og 1980'erne, hvor indekset steg med hhv. 7,2 og 10,2 pct.point. I 1960'erne bidrog næsten alle lande ligeligt til væksten i den intraindustrielle handel, mens det i 1980'erne i høj grad var Grækenland, Spanien og Portugal, der bidrog til stigningen i gennemsnittet. Dette hænger utvivlsomt sammen med deres medlemskab af EU fra hhv. 1981 og 1986, da der tidligere var store barrierer for disse landes eksport til EU. Specielt er udviklingen i den intraindustrielle handels betydning for Spanien bemærkelsesværdig.

### **Stadig store forskelle i den intraindustrielle handels betydning**

Spredningen i den intraindustrielle handels betydning for de enkelte EU-lande er samtidig blevet reduceret, men i Finland, Grækenland og Portugal udgør den intraindustrielle handel stadig mindre end 50 pct. af den samlede udenrigshandel i 1994. I den anden ende af spektret findes de europæiske kernelande, Tyskland, Frankrig, Holland, Belgien og Østrig, samt Storbritannien, hvor den intraindustrielle handel udgør omkring 70 pct. eller mere af den samlede handel.

Tabel IV.5 Grubel-Lloyd indeks for intraindustriell handel<sup>a</sup>

	1961	1970	1980	1990	1994
Belgien	54,4	61,4	63,4	72,1	73,8
Danmark	32,1	47,8	51,0	60,7	60,9
Finland	15,8 <sup>b</sup>	27,9	36,2	45,8	47,3
Frankrig	53,0	65,1	63,0	73,5	76,5
Grækenland	7,9	17,6	21,0	35,4	39,2
Holland	55,9	59,9	59,6	68,6	72,4
Irland	29,9	37,4	49,6	53,9	56,2
Italien	39,0	45,2	47,8	56,4	56,7
Portugal	21,9	32,8	28,9	42,8	44,5
Spanien	24,6	33,3	37,9	61,8	64,1
Storbritannien	34,2	49,5	73,0	76,2	78,6
Sverige	41,8	50,9	56,2	63,2	61,8
Tyskland	40,0	53,8	56,2	68,6	69,0
Østrig	38,5	54,4	61,7	69,3	71,5
Gennemsnit	38,3 <sup>b</sup>	45,5	50,4	60,6	62,3
Spredning	15,2 <sup>b</sup>	13,9	14,4	12,4	12,3

a) Grubel-Lloyd indekset er defineret i boks IV.1 og er beregnet vha. en opgørelse af varehandel på 3-cifret SITC-niveau (rev. 2) for hovedgrupperne 0-8. En indekxsværdi på 0 vil svare til, at al handel er interindustriell, mens en værdi på 1 betyder, at al handel er intraindustriell.

b) 1964.

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

### **Intraindustriell handel med forskellige kvaliteter af samme vare**

Grubel-Lloyd indekset er det mål, der traditionelt har været anvendt som indikator for den relative betydning af hhv. inter- og intraindustriell handel. Imidlertid skelner denne indikator ikke mellem intraindustriell handel med ens produkter og intraindustriell handel med forskellige kvaliteter af den samme vare. Derfor er der i de senere år gjort forsøg på at opstille en metode til at tredele handlen i hhv. interindustriell handel samt intraindustriell handel med hhv. ens varer og varer af forskellig kvalitet, jf. Fontagne and Freudenberg (1997) og Greenaway et al. (1995).<sup>16</sup>

16) Opdelingen af et lands handel sker i et hierarkisk system. Udgangspunktet er et lands eksport til og import fra et andet land af en given vare. Først klassificeres eksport og import af varen som interindustriell, hvis enten eksporten udgør mindre end 15 pct.

## **Enhedspriser som udtryk for kvalitet**

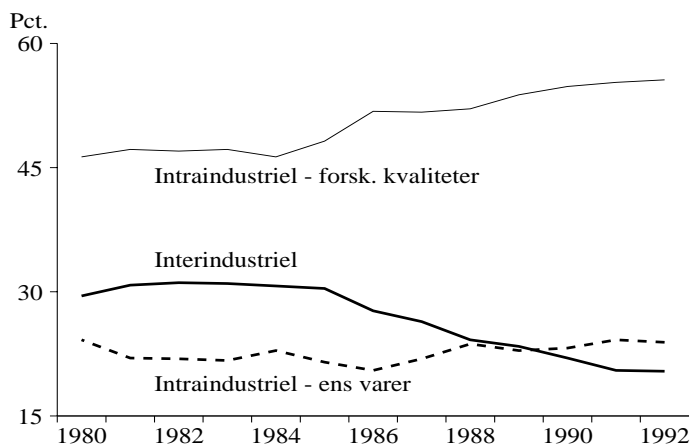
Fordelingen af den intraindustrielle handel er baseret på enhedspriserne for et lands eksport og import af en given vare. Hvis eksport- og importenhedspriserne er forholdsvis ens, antages der at være tale om intraindustriell handel med ens produkter, mens store forskelle tages som udtryk for intraindustriell handel med forskellige kvaliteter af den samme vare. Der skal imidlertid gøres opmærksom på et problem ved at fortolke enhedspriser som udtryk for kvalitet. Et land, der søger at forbedre konkurrenceevnen f.eks. ved at devaluere, vil eksempelvis få et fald i den gennemsnitlige, målte kvalitet af dets eksport, hvis eksportørerne udnytter devalueringen til at sænke deres priser målt i udenlandsk valuta. Beregningerne tyder imidlertid på, at eksportørerne snarere fastholder deres priser målt i udenlandsk valuta, hvorfor problemet måske ikke er særlig stort, jf. i øvrigt nedenfor og EU-kommissionen (1996b-).

## **Handel med forskellige kvaliteter har erstattet interindustriell handel**

Betydningen af den interindustrielle handel mellem EU-landene er faldet siden midten af 1980'erne, jf. figur IV.14, hvilket svarer til udviklingen i Grubel-Lloyd indekset, jf. tabel IV.5. Dette fald modsvarer af en næsten tilsvarende stigning i andelen af intraindustriell handel med forskellige kvaliteter af den samme vare, hvorimod intraindustriell handel med ens varer har udgjort en ret konstant andel af den samlede handel siden 1980.

af importen eller importen udgør mindre end 15 pct. af eksporten. Hvis dette ikke er tilfældet, er der tale om intraindustriell handel. Dernæst beregnes den relative pris mellem eksporten og importens enhedsværdier, dvs. værdien pr. tons. Hvis denne ligger mellem 0,85 og 1,15, klassificeres eksport og import som intraindustriell handel med horisontalt differentierede eller ens varer. Hvis den relative pris er enten mindre end 0,85 eller større end 1,15, klassificeres handlen som intraindustriell med vertikalt differentierede produkter eller med varer af forskellig kvalitet. Valget af de forskellige grænseværdier er naturligvis tilfældig og påvirker fordelingen af den samlede handel på de tre kategorier. Derfor skal niveauerne for de tre typer af handel fortolkes varsomt.

Figur IV.14 Tredeling af handlen mellem EU-landene



Anm.: Finlands handel med de øvrige EU-lande indgår ikke pga. manglende data for eksport- og importmængder. Endvidere er visse varer, for hvilke der ikke foreligger mængdeoplysninger, udeladt. Derfor indgår kun godt 90 pct. af EU-landenes samlede udenrigshandel i beregningerne.

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

### **Intraindustriel handel steget for fødevarer, tekstiler og transportmidler**

Halveringen af verdensmarkedsprisen på olie i 1986 forklarer i nogen udstrækning den faldende betydning af interindustriel handel mellem EU-landene, da en større andel af oliehandlen er interindustriel end for de øvrige varer under et. EU-kommissionen (1996b) finder imidlertid, at faldet i den relative betydning af interindustriel handel også har været udtalt for varegrupper som fødevarer, tekstiler og transportmidler, især biler. Udviklingen kan for de to første varetyper skyldes, at vareudbuddet i de enkelte lande er blevet mere varieret, således at der oftere forekommer handel med forholdsvis specielle varianter af forskellig kvalitet, der tidligere udelukkende blev produceret til landenes hjemmemarkeder. Derved vil antallet af varer, som et land både eksporterer til og importerer fra et andet land, stige, hvilket i øvrigt kan være en af grundene til, at varesammensætningen i EU-landenes import er blevet stadig mere ens, jf. ovenfor.

## **Omstilling i bilindustrien**

Årsagen til den faldende andel af interindustriel handel med biler kan være, at den europæiske bilindustri har undergået store forandringer. Produktionen af forskellige modeller af det samme bilmærke foregår nu ofte i forskellige lande. Det har bl.a. betydet, at det i dag er Belgien og Spanien, der har den forholdsvis største bileksport, selvom kun få bilmærker forbindes med de to lande. Modsat har de traditionelt bilproducerende lande haft en betydelig stigning i deres bilimport fra andre EU-lande, hvilket både kan skyldes, at visse modeller af de nationale bilmærker nu importeres fra andre lande, og at nationale hensyn spiller en mindre rolle for valget af bilmærke. Dette har betydet, at handlen med biler mellem EU-landene i højere grad er intraindustriel end tidligere. Hvis der samtidig er en tendens til, at det især er de billige modeller, der produceres i f.eks. Spanien, mens de dyrere modeller produceres i bilmærkets hjemland, vil væksten i den intraindustrielle handel især vise sig som øget intraindustriel handel med forskellige kvaliteter af samme vare, her biler.

## **Spanien og Portugal har haft stor betydning**

En betragtelig del af faldet i den interindustrielle handels relative betydning skyldes optagelsen af Spanien og Portugal i EU. I begge lande er andelen af interindustriel handel blevet reduceret med over 20 pct.point i perioden 1980-92, og andelen af intraindustriel handel med varer af forskellige kvaliteter er steget med over 10 pct.point, jf. tabel IV.6. Samtidig er Spanien og Portugal de eneste lande, der i perioden 1980-92 har haft en væsentlig stigning i andelen af intraindustriel handel med ens produkter. For begge lande gælder, at der i starten af 1980'erne var betydelige handelshindringer i forhold til deres eksport til EU. Dette ændredes med EU-medlemskabet, og begge lande har i dag en betydelig eksport af industrivarer til de øvrige EU-lande. Da varesammensætningen i Spanien og Portugals import fra de øvrige EU-lande har været mere konstant i perioden, er resultatet en voksende andel af intraindustriel handel.



## **Kernelandene handler især med ens varer**

Betydningen af intraindustriel handel med ens varer er størst i EU's kernelande, dvs. Tyskland, Frankrig, Holland, Belgien og Østrig, samt Storbritannien, og disse lande har samtidig de mindste andele af interindustriel handel. Som for den samlede handel mellem EU-landene er betydningen af interindustriel handel også faldet for de enkelte medlemslande med undtagelse af Grækenland, og for de fleste lande er dette også blevet modsvaret af en stigning i den intraindustrielle handel med forskellige kvaliteter af samme vare, jf. også EU-kommissionen (1996b). Bortset fra Spanien og Portugal har andelen af intraindustriel handel med ens varer derfor været bemærkelsesværdig stabil for EU-landene. Som allerede nævnt genfindes et lignende mønster for handlen med hovedgrupper af varer, men ændringer i handlens varesammensætning medvirker også til forskydningen fra interindustriel til intraindustriel handel med forskellige kvaliteter. Især er udviklingen i Tyskland, Frankrig og Italien påvirket af en betragtelig stigning i den relative betydning af handlen med transportmidler, hvoraf en forholdvis stor andel er intraindustriel handel med forskellige kvaliteter.

Tabel IV.6 Tredeling af EU-landenes indbyrdes handel<sup>a</sup>

	Fordeling 1992			Ændring 1980-92		
	Interind.	Intraind. forsk. varer	Intraind. ens varer	Interind.	Intraind. forsk. varer	Intraind. ens varer
	-----	pct.	-----	-----	pct.point	-----
Belgien	13,4	56,0	30,6	-12,1	13,3	-1,2
Danmark	32,6	52,1	15,3	-11,7	7,9	3,8
Frankrig	14,5	57,1	28,4	-8,7	9,8	-1,1
Grækenland	79,5	16,6	3,9	0,0	-2,0	2,0
Holland	22,4	50,8	26,8	-8,3	8,9	-0,6
Irland	34,3	47,4	18,3	-4,7	4,5	0,2
Italien	28,3	53,0	18,7	-6,4	2,8	3,6
Portugal	49,2	39,0	11,8	-24,5	18,2	6,3
Spanien	23,0	58,1	18,9	-22,5	11,8	10,7
Storbritannien	16,8	54,5	28,7	-8,8	8,4	0,4
Sverige	32,1	51,6	16,3	-2,8	-1,0	3,8
Tyskland	15,3	61,6	23,1	-11,0	13,2	-2,2
Østrig	15,3	60,9	23,8	-11,6	9,5	2,1
EU, vægtet gns.	20,4	55,6	23,9	-9,1	9,3	-0,2

a) Finland indgår ikke pga. manglende data for import- og eksportmængder. Endvidere er visse varer, for hvilke der ikke foreligger mængdeoplysninger, udeladt. Dette reducerer handlen for de enkelte lande med op til 10 pct. i forhold til landenes totale varehandel.

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

## **Eksporten fordelt på prisintervaller**

EU-landenes eksport kan også fordeles på prisintervaller vha. eksportvarernes enhedspriser, hvilket gør det muligt at skelne mellem lav-, mellem- og højprisprodukter.<sup>17</sup> I det omfang enhedspriserne kan opfattes som udtryk for varernes kvalitet, kan der også tales om lav-, mellem- og høj kvalitetseksport. Der er dog ikke tale om et absolut kvalitetsmål, da klassificeringen i hvert år foretages på baggrund af den gennemsnitlige EU-eksportpris, hvorfor en generel kvalitetsstigning ikke vil vise sig ved en forskydning mellem de tre kategorier. Beregningerne giver derfor først og fremmest et indtryk af spredningen i eksportpriserne inden for de enkelte varetyper.

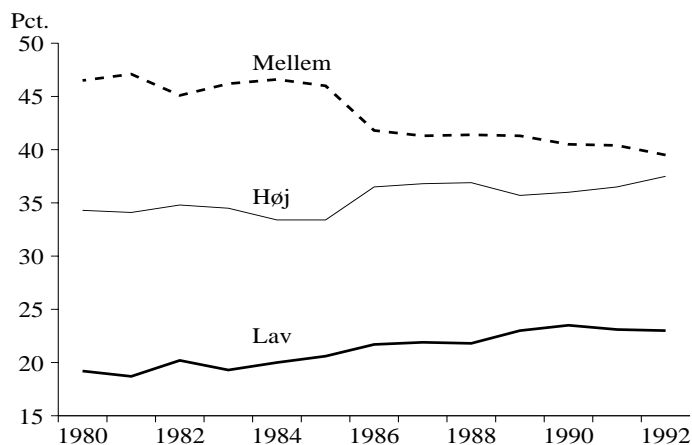
## **Lav- og højprisvarer har fået større betydning**

Opgjort på denne måde har der i EU-landenes eksport til andre EU-lande samlet set været en udvikling i retning af, at pris-spredningen i EU-landenes eksport til andre EU-lande er steget, jf. figur IV.15. Dette afspejler i nogen udstrækning væksten i handlen med forskellige kvaliteter af samme vare, jf. figur IV.14.

- 17) Dette er gjort ved for hvert EU-land at sammenligne enhedsprisen for eksport af en given vare til et andet EU-land med den gennemsnitlige enhedspris for alle EU-landenes eksport af den pågældende vare til andre EU-lande. Hvis forskellen oversteg 15 pct. blev eksporten klassificeret som højpriseksport, hvis den var mindre end -15 pct. blev eksporten klassificeret som lavpriseksport, og ellers blev den klassificeret som mellempreiseksport.

Figur IV.15 EU-landenes eksport til andre EU-lande fordelt

på prisintervaller



Anm.: Finland indgår ikke i beregningerne pga. manglende oplysninger om mængder for eksport og import. Beregnet vha. en opgørelse af eksporten på 3-cifret SITC-niveau (rev. 2) for hovedgrupperne 0-8.

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

### **Eksportens prisfordeling udviser store forskelle mellem landene**

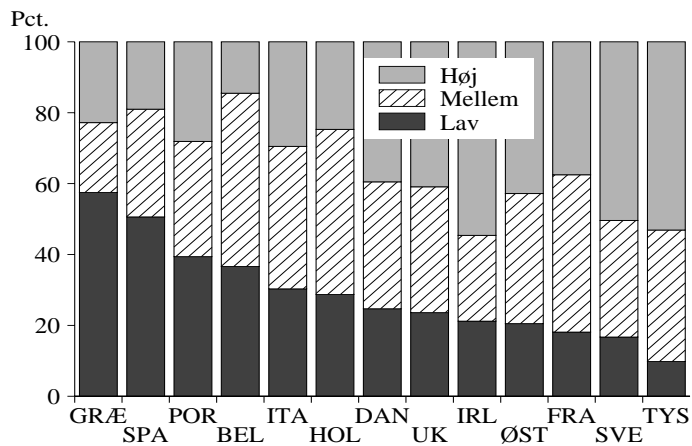
I 1992 var der store forskelle mellem EU-landene i eksportens fordeling på prisintervaller, jf. figur IV.16. Eksempelvis havde næsten 60 pct. af den græske eksport enhedspriser, der udgjorde mindre end 85 pct. af EU-gennemsnittet, mens den tilsvarende andel var under 10 pct. i den tyske eksport. Omvendt var Belgien det land, hvis eksport havde den laveste andel af varer med relativt høje enhedspriser, mens andelen af højprisprodukter udgjorde over halvdelen af Irlands eksport til de øvrige EU-lande.<sup>18</sup> Disse fordelinger af landenes eksport på priskategorier skal dog sammenholdes med de øvrige analyser i dette afsnit.

18) Når Irland tilsyneladende får relativt høje priser for deres eksportvarer, kan det skyldes multinationale selskabers prisfastsættelse, når de køber og sælger varer til irske datterselskaber. Pga. den gunstige virksomhedsbeskatning i Irland er det sandsynligt, at de irske eksportpriser er for høje og importpriser for lave, jf. Barry (1996).

## Varekvaliteter og forskelle i varenes vidensindhold

Selvom Grækenland og Spanien eksempelvis begge har en meget stor andel af lavprisvarer i deres eksport, viser de tidligere analyser, at de to lande eksporterer meget forskellige varer. Grækenland har en stor andel af beklædning- og tekstilprodukter i deres eksport, dvs. varer, der er relativt simple at producere. Spanien har modsat en meget stor andel af maskiner og transportmidler, dvs. varer, der må formodes at have et større vidensindhold, i deres eksport. Derfor viser den høje andel af lavprisprodukter i den spanske eksport, at Spanien inden for disse mere avancerede varegrupper har specialiseret sig i relativt billige varianter.

Figur IV.16 EU-landenes eksport fordelt på prisintervaller, 1992



Anm.: Eksporten af en given vare er klassificeret som havende en høj pris, hvis enhedsprisen overstiger den gennemsnitlige EU-enhedspris med mere end 15 pct., som havende en lav pris, hvis enhedsprisen er mere end 15 pct. lavere end den gennemsnitlige EU-enhedspris, og ellers som havende en mellempri. Beregnet vha. en opgørelse af eksporten på 3-cifret SITC-niveau (rev. 2) for hovedgrupperne 0-8. Dog er visse varer samt Finland udeladt pga. manglende mængdeoplysninger

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

## **Devalueringer påvirker ikke prisfordeling nævneværdigt**

Som tidligere nævnt vil fordelingen af et lands eksport på prisintervaller kunne påvirkes af ændringer i konkurrenceevnen, hvis eksportørerne ved f.eks. en devaluering nedsætter priserne i udenlandsk valuta. Fordelingen af eksporten på de tre priskategorier er imidlertid overraskende stabil for de enkelte lande over tid. Eksempelvis betød Finlands devaluering i 1992 kun, at andelen af lavprisvarer i den samlede eksport steg fra 26,2 pct. til 29,4, mens andelen af højprisvarer var praktisk talt uændret. Et tilsvarende mønster kan ses for Sverige i forbindelse med devalueringen i 1993. Dette antyder, at eksportørerne i vid udstrækning fastholder prisen i udenlandsk valuta på de varer, der allerede eksporteredes før devalueringen, jf. EU-kommissionen (1996b).

## **Koncentrationen i EU-landenes eksport**

### **Koncentration kan føre til indkomstdivergens**

Som nævnt indledningsvis i dette afsnit betyder afviklingen af hindringer for varehandel over grænserne, at der er en mulighed for, at produktionen af et givet produkt eller en produkttype koncentrerer sig i visse lande og regioner. En sådan koncentration kan potentielt medføre en divergens i EU-landenes indkomster pr. indbygger. En anden konsekvens af øget koncentration i produktionen er, at landene kan blive mere udsatte overfor eksogene stød, der kun rammer en enkelt eller nogle få industrier. Et sådant asymmetrisk chok kan f.eks. forekomme ved et skift i efterspørgslen væk fra en given vare af en given kvalitet eller ved et teknisk fremskridt, der rammer en given gruppe af geografisk koncentrerede virksomheder specielt hårdt.<sup>19</sup>

19) Denne type af asymmetriske chok spiller en betydelig rolle i diskussionen af, om oprettelsen af ØMU er hensigtsmæssig, jf. kapitel III.

## **Koncentration i produktion betyder koncentration i eksport**

Selvom det oplagte ville være at spore koncentrationstendenser ved at se på udviklingen i de enkelte EU-landes produktionsstruktur, kan detaljerede handelsdata også bruges til dette formål. Hvis produktionen af en vare koncentrerer sig i et land, vil det vise sig ved en tilsvarende koncentration i vareeksporten. Til belysning af koncentrationen i EU-landenes eksport er der beregnet to mål, jf. tabel IV.7. Det første mål udtrykker de fem relativt vigtigste varers betydning som andel af den samlede eksport.<sup>20</sup> Det andet mål bygger på Hirschman-Herfindahl koncentrationsindekset, jf. boks IV.1.

## **Ingen tegn på koncentration**

Overordnet giver begge mål det samme billede mht. udviklingen i eksportkoncentration. Fra 1961 til 1980 faldt koncentrationen kraftigt for EU-landene under et, mens koncentrationsgraden samlet set har været nogenlunde konstant siden. En tilsvarende udvikling findes for spredningen i EU-landenes eksportkoncentration.

## **Betydelig spredning i eksport- koncentration**

Begge mål viser, at især Finland og Irlands eksport er koncentreret i 1994. Eksempelvis udgør de fem relativt vigtigste varer i begge lande omkring en tredjedel af den samlede eksportværdi, selv når der er korrigeret for den gennemsnitlige andel af disse varer i EU-landenes samlede eksport. Koncentrationen i den finske eksport bliver endda mere markant, når der ses på, hvilke varer der er tale om. Tre af de fem varer er således tømmer og papirprodukter, og disses andel af den samlede eksportværdi udgør 27 pct. Grækenland, Spanien, Portugal og Sverige har også en relativt koncentreret eksport. Med udgangspunkt i begge mål synes eksportkoncentrationen at være lavest i Frankrig og Østrig, der dog ikke adskiller sig væsentligt fra en gruppe af andre lande med relativt lille koncentration i eksporten. Generelt er billedet dog lidt blandet for en del af landene, idet de to mål giver forskellige rangordninger af landene.

20) De fem relativt vigtigste varer er bestemt ved først for hvert enkelt land at beregne forskellen mellem en vares andel af landets samlede eksport og den samme vares gennemsnitlige andel af de øvrige EU-landes eksport. Dernæst udvælges for hvert land de fem varer, hvor der er de største positive afvigelser. Koncentrationsmålet udgøres af summen af disse fem afvigelser.

Tabel IV.7 Koncentrationen i EU-landenes eksport

	De 5 relativt vigtigste varers andel af samlet vareeksport <sup>a</sup>			Hirschman-Herfindahl koncentrationsindeks <sup>b</sup>		
	1961	1980	1994	1961	1980	1994
	-----	Pct.	-----			
Belgien	20,7	15,3	17,8	2,9	2,4	3,0
Danmark	36,5	18,1	15,4	4,2	1,8	1,9
Finland	68,0 <sup>c</sup>	39,4	33,6	15,2 <sup>c</sup>	6,2	6,1
Frankrig	9,0	7,4	9,4	1,6	1,3	1,5
Grækenland	76,4	32,8	26,6	20,0	4,9	3,2
Holland	18,4	23,8	13,0	2,2	3,3	1,5
Irland	52,4	26,6	34,4	14,0	3,3	4,6
Italien	17,4	11,2	11,3	2,2	1,5	1,4
Portugal	42,2	20,4	23,7	5,3	2,4	2,6
Spanien	43,3	15,6	19,5	7,7	1,9	4,0
Storbritannien	10,1	19,7	11,3	1,7	2,1	1,5
Sverige	41,3	20,5	20,3	4,9	2,5	2,8
Tyskland	11,9	8,5	9,4	1,8	1,5	2,1
Østrig	24,6	10,5	10,6	3,3	1,3	1,5
Gennemsnit	32,0 <sup>c</sup>	19,3	18,3	5,8 <sup>c</sup>	2,6	2,7
Spredning	21,2 <sup>c</sup>	9,2	8,5	6,0 <sup>c</sup>	1,4	1,4

- a) De fem relativt vigtigste varer er bestemt ved først for hvert enkelt land at beregne forskellen mellem en vares andel af landets samlede eksport og den samme vares gennemsnitlige andel af de øvrige EU-landes eksport. Dernæst udvælges for hvert land de fem varer, hvor der er de største positive afvigelser. Koncentrationsmålet udgøres af summen af disse fem afvigelser. Tabellen viser således, hvor meget de fem varers andel i pct.point afviger fra gennemsnittet for de øvrige EU-lande.
- b) Hirschman-Herfindahl indekset er defineret i boks IV.1. Indekset er ikke-lineært, hvorfor der i fortolkningen af de meget små indekxsværdier skal tages højde for, at der indgår 233 varetyper i analysen. F.eks. kan en indekxsværdi på 2,7 pct. være resultat af en eksportstruktur, hvor et lands samlede eksport er fordelt ligeligt på 92 varetyper, mens der ingen eksport er af de resterende 141 typer. Tilsvarende kan en indekxsværdi på 5 pct. opnås med en ligelig fordeling af eksporten på 68 varetyper.
- c) 1964.

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



**Stærkere resultater kræver mere detaljerede data**

Den fundne udvikling i eksportkoncentrationen for både de enkelte lande og EU som helhed er måske ikke så overraskende givet de analyser, der er præsenteret tidligere i dette afsnit. Eksempelvis viser beregningerne af forskelle i eksportstruktur, at landene i dag er nogenlunde lige så forskellige, som de var i 1980. Dette ville ikke være tilfældet, hvis der havde været en kraftig tendens til koncentration i produktion og eksport. Ligeledes ville en øget specialisering i eksporten resultere i et fald i den målte intraindustrielle handel, men dette er der ikke umiddelbart noget, der tyder på. Det er imidlertid ikke sikkert, at det anvendte datamateriale med 233 varegrupper er tilstrækkelig detaljeret til at kunne afsløre en udvikling i retning af større koncentration i produktionen. Mange af de eksempler, der gives på en geografisk koncentration af virksomheder, vedrører meget specialiserede varetyper i forhold til den aggregering, der anvendes her, jf. f.eks. Krugman (1991).

**EU-landenes udenrigshandel ændret markant siden 1960**

Analyserne i dette afsnit viser, at de nuværende EU-landes udenrigshandel har undergået store forandringer siden starten af 1960'erne. Den internationale udvikling i retning af mere fri handel har generelt medvirket til at øge den internationale handel, men den europæiske integration har været mere vidtrækkende, hvilket har ført til en stigning i handlen mellem EU-landene målt som andel af deres totale udenrigshandel. Samtidig er varesammensætningen i EU-landenes handel blevet væsentlig anderledes siden starten af 1960'erne. Dette har bl.a. medført, at EU-landene i dag har en meget ensartet importstruktur, mens der stadig er betydelige forskelle i varesammensætningen af deres eksport.

**Kernelande samt Storbritannien har relativt ens handelsstrukturer**

Betragtes de enkelte lande, er der mange fællestræk i handlens sammensætning for gruppen af kernelande, dvs. Tyskland, Frankrig, Holland, Belgien og Østrig, samt Storbritannien. For disse lande gælder, at de har (i) eksportstrukturer, der er relativt ens, (ii) en stor andel af intraindustriell handel i deres samlede handel, (iii) en forholdsvis stor handel med ens eller horisontalt differentierede varer og (iv) en meget begrænset koncentration i deres eksport. Endvidere har disse landes handel gennemløbet nogenlunde den samme udvikling siden 1960. Østrig har dog først relativt sent udviklet de nævnte træk i handelsstrukturen,

og betydningen af handel med de øvrige EU-lande er vokset kraftigere for Storbritannien end for de egentlige kernelande. Dog handler Storbritannien stadig mere med lande uden for EU end med landene på kontinentet.

**Spanien, Italien, Danmark og Sverige udgør en mellemgruppe**

De to store sydeuropæiske lande, Italien og Spanien, adskiller sig især fra kernelandene ved, at andelen af intraindustriell handel, især handel med varer af ens kvalitet, er noget lavere. Omvendt afviger varesammensætningen af deres eksport kun lidt fra EU-gennemsnittet. For Spanien repræsenterer det et betydeligt skift siden 1960, og landet er gået fra primært at være en eksportør af landbrugsvarer til at have en stor eksport af relativt avancerede industriprodukter. Inden for disse varegrupper synes Spanien dog at have specialiseret sig i produktionen af billige varianter. Danmark og Sveriges handel har ligeledes mange fællestræk med kernelandenes, men primært pga. deres begrænsede størrelse er de noget mere specialiserede end de øvrige lande. Danmark adskiller sig også ved at have en forholdsvis stor fødevarer eksport.

**Små lande i periferien afviger, men af forskellige grunde**

Fælles for de fire små lande i periferien, Irland, Finland, Portugal og Grækenland, er, at de alle har en varesammensætning i eksporten, der adskiller sig betydeligt fra resten af EU-landene, og en relativt stor koncentration i deres eksport. Imidlertid har de fire lande en meget forskellig udvikling i deres varehandel. Irland har gennemgået en udvikling fra at være landbrugseksportør til at eksportere relativt avancerede produkter inden for især elektronik- og medicinalindustrien, og landets afhængighed af Storbritannien som handelspartner er blevet reduceret kraftigt. Varesammensætningen i den finske eksport har været den mest stabile af samtlige EU-landes. Dette skyldes, at produkter baseret på skovbrug i hele perioden har domineret den finske eksport, der samtidig er den, hvor koncentrationen er størst. Ved siden af skovbrugsprodukter har Finland dog fået en eksport af forholdsvis avancerede industriprodukter inden for brancher som f.eks. telekommunikationsudstyr. Portugal er det EU-land, hvor samhandlen med de øvrige medlemslande har den største betydning, men kun en lille del af denne handel er med industrivarer af høj kvalitet. Eksporten er således koncentreret på produkter inden for tekstil, beklædning og fodtøj, der har et

forholdsvis lavt vidensindhold og derfor er relativt billige. Endelig er Grækenland det land i EU, der er blevet påvirket mindst af den europæiske integration. Varehandlen som andel af BNP er begrænset, givet Grækenlands forholdsvis begrænsede størrelse, og domineret af interindustriel handel. Endvidere adskiller Grækenlands eksportstruktur sig kraftigt fra de øvrige landes, idet eksporten er koncentreret på landbrugsvarer samt tekstil- og beklædningsprodukter.

#### **IV.4 Direkte investeringer og arbejdskraftens mobilitet**

##### **Konvergens, direkte investeringer og vandringer**

Direkte investeringer og vandringer kan ligesom handel føre til større lighed i BNP pr. indbygger mellem lande.<sup>21</sup> En virksomhed kan vælge at investere direkte i et land frem for eller som et supplement til at eksportere dertil. Det resulterer i en større produktion i modtagerlandet, og højindkomstlandes investeringer i lavindkomstlande kan derfor medvirke til at udligne indkomstforskellene. En udvandring af en del af befolkningen fra et lavindkomstland til et højindkomstland vil alt andet lige forbedre indtjeningsmulighederne for den tilbageblivende del og derved også bidrage til en udligning.<sup>22</sup> Det er således muligt at nå konvergens i indkomster gennem faktormobilitet.

- 21) En direkte investering adskiller sig fra en finansiel investering, ved at køber har intentioner om at sikre sig ret til at påvirke ledelsen af virksomheden. Grænsen herfor er i international statistik sat ved 10 pct. eller mere af aktiekapitalen, jf. WTO (1996).
- 22) Det er her en forudsætning, at det ikke udelukkende er de mest produktive, der udvandrer.

### **Udenlandske investeringer kan give større produktion**

Grundtanken bag EU-landenes indsats for at forbedre mulighederne for at investere direkte i andre lande er at øge effektiviteten i produktionen ved at gøre det lettere at lægge den, hvor det er mest rentabelt. En afledt effekt heraf er, at det vil føre til flere investeringer i lavindkomstlandene, hvor produktionsomkostningerne pr. enhed for især arbejdsintensive produkter må formodes at være lavere. Dette gælder eksempelvis for Portugal, hvor lønomkostningerne er væsentligt lavere end i Nordeuropa, jf. SAF (1995). Det er velkendt, at nogle virksomheder udlægger arbejdsintensive produktionsprocesser, som eksempelvis syning og samlearbejde, til lavtlønslande.<sup>23</sup>

### **Direkte investeringer kan udligne viden**

En anden begrundelse for at investere i en udenlandsk virksomhed er, at den investerende virksomhed derved erhverver sig en teknologisk viden, som den ikke besidder i forvejen. Dette kendes eksempelvis fra den kemiske industri og mobiltelefonindustrien. De direkte investeringer vil her give anledning til en udligning af viden, men ikke nødvendigvis til større produktion. Denne form for investeringer spiller formodentlig en mindre rolle, men i det omfang de forekommer, er det hovedsagelig mellem højindkomstlande, idet lavindkomstlande kun har meget begrænsede internationale investeringer. Endvidere giver overtagelse eller oprettelse af en virksomhed i modtagerlandet bedre mulighed for at komme tæt på kunderne og kan derved styrke distributionen og afsætningen, hvilket er kendetegnende for mange multinationale virksomheder.

### **Investeringer kan være nødvendige ved salg af service**

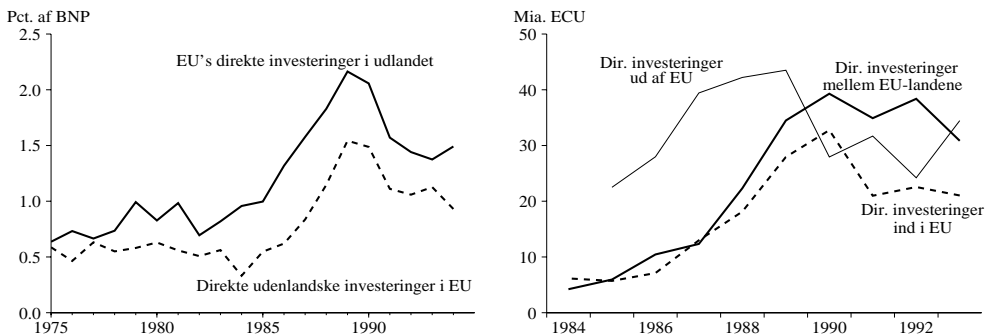
Behovet for at producere tæt på markedet er især kendetegnende for servicevirksomheder som telekommunikation, rengøring, transport og finansielle tjenester. Uden en direkte kontakt i et land er mulighederne for at afsætte tjenester meget begrænsede.

23) Der skelnes her mellem vertikale direkte investeringer, hvor produktionsprocessen splittes op og placeres, hvor det er billigst at producere, og horisontale direkte investeringer, hvor ens produktionsfaciliteter placeres i flere lande, jf. WTO (1996).

## Flere direkte investeringer i EU-lande

De omfattende liberaliseringer af de internationale kapitalbevægelser i første halvdel af 1980'erne har formodentlig været medvirkende til, at omfanget af direkte investeringer i både EU og det øvrige OECD er steget stærkt siden midten af 1980'erne, jf. figur IV.17. OECD-landene, herunder EU-landene, er de største investorer og modtagere af direkte investeringer. EU-landene var dog indtil 1990 nettoinvestorer i lande uden for EU. Der har således traditionelt været positive nettoinvesteringer i eksempelvis Østasien og nu også i Central- og Østeuropa. De direkte investeringer fra ikke-EU-lande er fortrinsvis kommet fra USA, Japan og en række tidligere EFTA-lande som Schweiz og Norge, der har betydelige interesser i EU-landene. Et kraftigt fald i specielt de britiske og senere de franske direkte investeringer omkring 1990 resulterede i et fald i EU-landenes samlede direkte investeringer. Investeringerne i landene uden for EU viste sig her at være mere følsomme over for svingninger i investorerlandenes investeringer end investeringer i landene inden for EU.

Figur IV.17 Direkte investeringer i og ud af EU-lande



Anm.: Kilderne er baseret på de nationale statistikker og er bearbejdet af internationale statistikproducenter, hvorfor definitionerne ikke er fuldkommen standardiserede. Sverige, Finland og Østrig er ikke inkluderet i tallene for EU.

Kilde: EU-kommissionen (1996b), OECD, *International Direct Investment Statistics Yearbook*, og IMF, *International Financial Statistics*.

### **Store investeringer i små rige lande**

De relativt største direkte investeringer i EU retter sig ikke kun mod lavindkomstlandene, men også mod de små højindkomstlande som Belgien og Holland, jf. figur IV.18. Desuden er der en tendens i retning af, at direkte investeringer rettes mod nære markeder, jf. EU-kommissionen (1996b).

### **Nettoinvesteringer i lavindkomstlande**

Spanien, Grækenland og Portugal havde indgående investeringer på mellem ca. 1 og 2½ pct. af BNP. Nettoinvesteringerne var til gengæld positive og høje i de tre nævnte lavindkomstlande, da de kun havde begrænsede udgående investeringer. Direkte investeringer vurderes således at være den største enkelte kilde til stabil udenlandsk kapital i Spanien og Portugal i sidste halvdel af 1980'erne, jf. Larre and Torres (1991). Det er i den forbindelse bemærkelsesværdigt, at Finland trods et BNP pr. indbygger under gennemsnittet i 1994 havde store nettoinvesteringer i udlandet. De store lande har relativt lave ind- og udgående investeringer med undtagelse af Storbritannien. Storbritannien og Irland indtager inden for EU en speciel position, idet en stor del af deres indgående direkte investeringer kommer fra USA og Japan, mens de øvrige EU-lande har en større andel af europæiske investeringer.

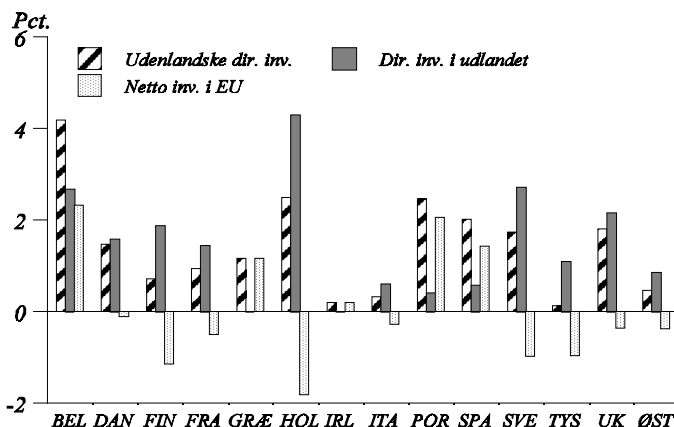
### **Kun reelle investeringer har betydning**

Både bruttoinvesteringer og nettoinvesteringer skal medtages i vurderingen af investeringernes betydning for modtagerlandet. Gennemtræksinvesteringer bør til gengæld så vidt muligt renses ud af statistikken, da de ikke har betydning for landenes produktion.<sup>24</sup> Omfanget af udenlandske bruttoinvesteringer i et land giver en indikation af størrelsen af teknologioverførsel mellem landene, mens nettoinvesteringerne kan give et fingerpeg om betydningen af direkte investeringer set i forhold til de indenlandske investeringer.

24) Gennemtræksinvesteringer er her defineret som investeringer, der umiddelbart efter placering videreinvesteres i et tredje land. Disse udgjorde eksempelvis i Danmark 1½, 3, 10 og ½ mia. kr. i perioden 1993-96. Gennemtræksinvesteringer har dog som regel skattemæssige konsekvenser for modtagerlandet, hvorved de har en negativ effekt på landets offentlige finanser.

Figur IV.18

Ind- og udgående direkte investeringer samt indgående nettoinvesteringer i EU-lande, gns. for 1990-94



Anm.: Opgørelsen af direkte investeringer er ikke afstemt mellem hjemland og modtagerland.

Kilde: OECD, *International Direct Investment Statistics Yearbook*, og United Nations, *World Investment Report*.

## Investeringer er ofte opkøb

Betydningen for landets samlede produktion afhænger også af formålet og typen af investering, idet opkøb af en eksisterende virksomhed og stort set uændret videreførelse af produktionen ikke umiddelbart forøger landets BNP. Da hovedparten af de direkte investeringer er opkøb eller fusioner, er det svært at skønne, hvilken effekt disse investeringer har på produktionens størrelse. Effekten på landets produktivitet af de direkte investeringer vil også afhænge af bl.a. landenes institutionelle forhold som eksempelvis uddannelsesinstitutioner, jf. Mello (1996). Det er også interessant, at der er en betydelig forskel på, hvilke sektorer udenlandske investorer køber sig ind i. Den sektormæssige fordeling af opkøb i Spanien vurderes således at være mere sammenfaldende med fordelingen af opkøb i de nordlige EU-lande end med de øvrige sydeuropæiske lande, jf. EU-kommissionen (1996b).

## **Opbygning af nye produktionsenheder**

Alternativet til opkøb af eksisterende virksomheder er oprettelse af en ny produktionsenhed muligvis til eksport, som fører til en forøgelse af landets BNP. Denne form for direkte investeringer spiller en mindre rolle, men kan dog have betydelige effekter for landets eksportstruktur og indkomstskabelse. Stigningen i de direkte investeringer betyder generelt, at produktionen i stigende grad varetages af multinationale selskaber. Det vurderes således, at produktionen i udenlandske filialer af multinationale selskaber er større end den samlede verdenshandel, jf. WTO (1996). Dette betyder ikke, at verdenshandlen ville have været dobbelt så stor uden direkte investeringer, men angiver betydningen af disse.

## **Flere direkte investeringer giver indkomstkongvergens**

En stigning i de direkte investeringer i lavindkomstlandene vil uanset typen heraf bidrage til en udbygning af viden og i et vist omfang forøge BNP i disse lande. Det må derfor antages, at de positive nettoinvesteringer i de fire lavindkomstlande har spillet en rolle for indkomstudviklingen i de sidste 10 år. Den samlede effekt på landenes økonomiske og indkomstmæssige udvikling afhænger bl.a. af overførslen af teknisk og organisatorisk viden, de institutionelle forhold og typen af direkte investeringer.

## **Arbejdskraften kan også flytte**

En større lighed i indkomsten kan også opnås ved, at befolkningen flytter fra områder med lav indkomst til områder med høj indkomst. Et eksempel på denne mobilitet var den betydelige tilstrømning fra bl.a. Sydeuropa, Tyrkiet og det daværende Jugoslavien til Nordeuropa, eksempelvis Tyskland, Holland og Danmark, i slutningen af 1960'erne. Muligheden for at opnå arbejds- og opholdstilladelse blev kraftigt strammet for borgere fra ikke-EU-lande efter det økonomiske tilbageslag i 1973-74, samtidig med at indkomsterne og specielt BNP pr. beskæftiget voksede i Sydeuropa, hvorfor tilstrømningen kraftigt aftog, jf. Faini (1995). EU-landene har dog gjort store anstrengelser for at forøge mobiliteten inden for EU-landene, hvilket er en målsætning i samarbejdet. Dette er bl.a. sket ved at gøre det muligt at anvende nationale uddannelser i andre EU-lande, fjerne andre institutionelle barrierer og ved at give tilskud til at tage en uddannelse i et andet EU-land.



## **Frit arbejdsmarked i Norden**

Til sammenligning har der eksisteret aftaler om fri mobilitet i de nordiske lande siden 1954. Herfra kan der derfor muligvis hentes erfaringer for et frit arbejdsmarked. De betydeligste vandringer inden for Norden er gået fra Finland til Sverige i 1960'erne og 1970'erne og fra Danmark til Sverige i midten af 1970'erne. Disse vandringer har alle været grundet i bedre beskæftigelsesmuligheder i Sverige.

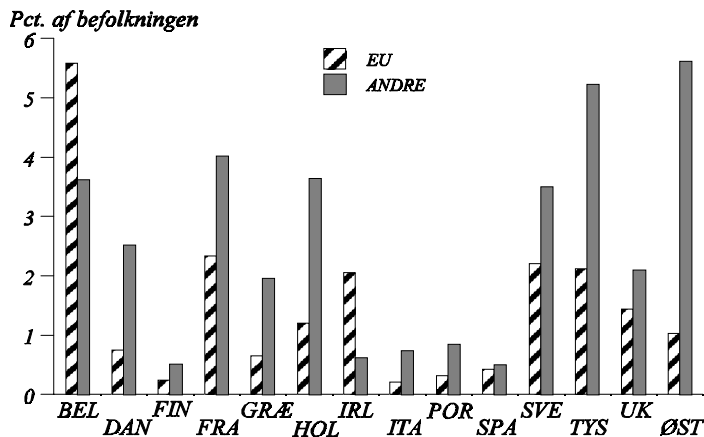
## **Forskelle i indkomst og beskæftigelse giver mobilitet**

Vandringerne i Norden og tilstrømningen fra bl.a. Tyrkiet var begrundet i beskæftigelsesmuligheder til lønninger, som det ikke var muligt at opnå for de pågældende i deres hjemegn, jf. Pedersen (1996). Forskellen mellem de to beskrevne vandringer er, at indkomstforskellene mellem Norden og Tyrkiet var og er store, mens de er langt mindre inden for Norden. Her er de sproglige og andre kulturelle barrierer til gengæld også mindre, hvilket letter vandringer.

## **Lav mobilitet mellem EU-landene**

Der har ikke været større vandringer inden for EU siden midten af 1970'erne, og andelen af udenlandske statsborgere i EU-landene er begrænset, jf. figur IV.19.<sup>25</sup> Kun i Belgien og Irland er der mere end 3 pct. af andre EU-borgere, mens der i alle andre lande er flere borgere fra lande uden for EU end inden for EU. I betragtning af EU-kommissionen og NATO-hovedkvarterets placering i Belgien og den korte afstand til samt sprogfællesskab med nabolandene er dette lands høje andel af andre EU-borgere ikke uventet. Omfanget af mobiliteten for EU som helhed er begrænset. Indvandringen til landene med den laveste indkomst, Portugal og Grækenland, er mindre end 1 pct., men overstiger alligevel indvandringen til Italien, som har en væsentlig højere indkomst. Der er dog fortsat relativt store grupper med portugisisk, spansk, irsk og italiensk statsborgerskab, som bor i andre EU-lande efter vandringer i 1960'erne.

25) Opgørelsen over udenlandske statsborgere påvirkes i begrænset omfang af landenes tilbøjelighed til at tildele udlændinge statsborgerskab.



Anm.: Opgørelsesprincipperne for antallet af fremmede statsborgere kan variere mellem landene.

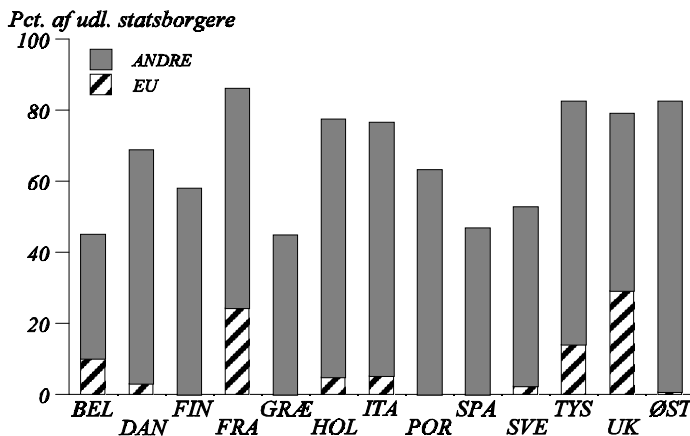
Kilde: Eurostat, Årbog.

### Ulempe ved at vandre større end indkomstgevinst

Årsagen til, at vandringerne hidtil ikke har været større, skal formodentlig søges i, at indkomstforskellene inden for EU ikke overstiger ulempen ved at flytte til et andet kulturelt og geografisk område. Det er således kun en meget lille andel af de udenlandske EU-statsborgere, som kommer fra et land med en indkomst under 85 pct. af modtagerlandets indkomst, jf. figur IV.20. Dette er til gengæld oftere tilfældet for ikke-EU-borgere. Endelig må ikke glemmes de institutionelle forskelle på de nationale arbejdsmarkeder, som kan virke hæmmende på tilskyndelsen til at udvandre.

Figur IV.20

Udenlandske statsborgere fra lande med lav indkomst i forhold til modtagerlandet, 1992



Anm.: BNP anses i denne forbindelse for at være væsentligt lavere, hvis oprindelseslandet har et BNP på under 85 pct. af modtagerlandet.

Kilde: Eurostat, Årbog, OECD, *Economic Outlook* og egne beregninger.

## Mange returnerer

Et øjebliksbillede af andelen af udenlandske statsborgere viser desuden ikke noget om varigheden af vandringerne. Erfaringerne fra Norden er, at op mod 80-90 pct. af de udvandrede vender tilbage til hjemlandet inden 10 år. Det er ikke muligt at overføre disse resultater til EU som helhed. Det er dog en kendsgerning, at der er en nettoindvandring til de fleste EU-lande, men samtidig er den største del af udvandringen netop EU-borgere, som returnerer til deres hjemland, mens andre statsborgere i mindre omfang vender tilbage til hjemlandet. Dette kan skyldes den lavere levestandard i deres hjemland. Samtidig betyder de kulturelle forskelle mellem Nordeuropa og eksempelvis Tyrkiet, at det bliver sværere for indvandrere at vende tilbage til hjemlandet, jo længere tid de har været i Nordeuropa, jf. Dustmann (1996).

## Ikke-økonomiske indvandrere også talt med

Opgørelsen skelner ikke mellem økonomiske vandringer, vandringer forårsaget af krig, politiske forhold og andre årsager. I opgørelsen for udlændinge med statsborgerskab uden for EU indgår således både flygtninge og gæstearbejdere, som ankom i 1960'erne.

### **Ingen tydelig konjunktur i EU-mobilitet**

Vandringerne inden for EU de seneste 10 år bærer ikke præg af at være forårsaget af konjunktursvingninger. En af årsagerne kan være, at indvandrerne er en heterogen gruppe, som har vidt forskellige årsager til at bosætte sig i et andet EU-land. Det skal dog erindres, at de mindre vandringer i Norden netop var forårsaget af betydelige forskelle i konjunkturudviklingen og i indkomstniveauer. Statistikken for vandringer viser ikke alle de kortvarige og midlertidige arbejdskraftvandringer som eksempelvis håndværkere, der arbejder tre måneder i et andet land.

### **Mobiliteten i USA større end i EU**

Sammenlignes befolkningens mobilitet i EU og USA, er der en betydelig større mobilitet i arbejdsstyrken i USA. Et pludseligt fald i produktion og arbejdskraftefterspørgsel i en stat resulterer i løbet af en kort årrække i en udvandring af arbejdskraft, hvorefter ledigheden falder. Dette er i modsætning til EU, hvor tilpasningen næsten udelukkende sker via ændringer i reallønnen, jf. Blanchard and Katz (1992). Dette betyder, at der er en hurtigere konvergens mellem BNP pr. indbygger i de amerikanske stater, end der er mellem EU-landene.

### **Grænser som forklarende faktorer**

De institutionelle forhold på arbejdsmarkedet er næppe den eneste forklaring på forskellene mellem USA og Europa. Kultur og sprog er mere ens i USA end i Europa, hvor man i løbet af et par timers kørsel i den centrale del kan passere flere kulturgrænser, valutagrænser og ikke mindst sproglige skillelinier mellem eksempelvis tysk, hollandsk og fransk. Der er således flere barrierer for arbejdskraftens mobilitet end for kapitalens mobilitet.

## IV.5 Hovedresultater og perspektiver

Som formuleret i bl.a. Romtraktaten har grundtanken i det økonomiske samarbejde mellem de europæiske lande været, at åbne grænser for såvel varer som arbejdskraft og kapital kunne bidrage til at øge landenes velstand og medvirke til udligning af indkomstforskellene.

### **Europæiske lande har haft store velstandsstigninger siden 1960**

Målsætningen om højere velstand må siges at være opfyldt, da det gennemsnitlige BNP pr. indbygger i EU-landene er steget med 140 pct. i faste priser fra 1960 til 1994. Denne velstandsstigning er et resultat af faktorer som eksempelvis genopbygningen af Europa efter 2. verdenskrig og et stigende uddannelsesniveau, der især i 1960'erne medførte høj økonomisk vækst.

### **Liberaliseringer af handel og kapitalbevægelser har medvirket til velstandsstigningen**

En anden medvirkende faktor har været de liberaliseringer af først handlen og senere kapitalbevægelserne, der er sket siden begyndelsen af 1960'erne. Den efterfølgende vækst i handlen og kapitalens bevægelighed har utvivlsomt medvirket til en mere hensigtsmæssig arbejdsdeling mellem landene, en bedre udnyttelse af stordriftsfordele i produktionen og en større grad af konkurrence på de enkelte landes varemærker. Samtidig var den øgede handel medvirkende til, at Europa indhentede det teknologiske forspring, som USA havde ved afslutningen af 2. verdenskrig. Disse effekter har tilsammen forbedret effektiviteten i produktionen, hvilket har gjort varerne billigere og bedre. Betydningen af fri handel for et lands velstand bekræftes af en lang række studier, der entydigt finder en positiv sammenhæng mellem forskellige mål for et lands åbenhed og dets økonomiske vækst, jf. Edwards (1997) og Levine and Renelt (1992).

### **Usikkert hvor meget den europæiske integration har bidraget**

Det er vanskeligt at vurdere, hvor meget EU-samarbejdet isoleret set har bidraget til dels væksten i handlen og kapitalens bevægelighed, dels de europæiske landes velstandsstigning siden 1960. Det skyldes, at integrationen af de europæiske markeder er foregået sideløbende med den generelle internationale udvikling i retning af fri handel. For perioden 1975-85 finder Henrekson et al. (1996) imidlertid, at EU- og EFTA-landene havde en noget større vækst end de øvrige OECD-lande, hvorimod der ikke var nogen væsentlig forskel i væksten

for medlemmerne af hhv. EU og EFTA. Da der fra midten af 1970'erne i vid udstrækning var fri handel mellem samtlige EU- og EFTA-lande, tyder det på, at samarbejdets institutionelle form ikke spillede en afgørende rolle. Selvom de her refererede studier finder en positiv sammenhæng mellem markedsintegration og vækst, betyder det ikke nødvendigvis, at handel vedvarende kan hæve et lands økonomiske vækstrate. De højere vækstrater kan blot afspejle, at tilpasningen i indkomstniveauet til en situation med åbne grænser foregår over lang tid.

### **Handel medvirker til indkomstudligning mellem lande**

Det er ligeledes usikkert, om øget handel og kapitalbevægelighed fører til indkomstkongvergens mellem lande. Flere studier tyder dog på, at indkomsterne for grupper af lande, der handler forholdsvis meget indbyrdes, udlignes, jf. Ben-David (1996) og Sachs and 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. Analyserne i dette kapitel peger endvidere på tre episoder i de forløbne knap 40 år, hvor der inden for EU har været sammenfald mellem indkomstkongvergens og liberaliseringer af handel og kapitalbevægelser.

### **EU-landenes indkomster konvergerede i 1960'erne**

For det første var 1960'erne karakteriseret af stigende handel, høj vækst og indkomstkongvergens. På den baggrund er det ikke overraskende, at Ben-David (1993) bl.a. finder, at dannelsen af det Europæiske Fællesmarked i 1960 førte til indkomstkongvergens mellem de oprindelige medlemslande. Analyserne i dette kapitel viser imidlertid, at der i 1960'erne foregik en kraftig udligning af indkomsterne mellem alle de nuværende medlemmer af EU. 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.

**Effekten af  
EU-medlemskab  
især tydelig for  
Spanien og Portugal**

Det andet eksempel på øget handel og indkomstkongvergens vedrører Spanien og Portugal, som i årene umiddelbart efter deres EU-medlemskab i 1986 havde en indkomstudvikling, der betød, at forskellen til EU-gennemsnittet blev reduceret. Analyserne viser, at medlemskabet af EU førte til en kraftig stigning i de to landes samhandel med de øvrige EU-lande og betydelige ændringer i deres eksportstruktur, hvor især betydningen af industrivarer steg kraftigt. Dette har sammen med en lettere adgang til importerede varer og øgede udenlandske investeringer medvirket til indkomstkongvergens, jf. Larre and Torres (1991). Processen er dog blevet hæmmet af strukturproblemer på arbejdsmarkedet, hvilket i Spanien bl.a. viser sig ved en faldende beskæftigelsesfrekvens.

**Irland eksempel på  
betydningen af  
udenlandske  
direkte investeringer**

Irland er det tredje eksempel på, at handel og kapitalbevægelser kan bidrage til indkomstkongvergens. Allerede i 1960'erne forsøgte Irland at øge beskæftigelsen ved at tiltrække multinationale selskaber. Denne indsats blev forstærket ved Irlands medlemskab af EU i 1973, der indebar reduktioner i importtarifferne. Dette førte til store udenlandske direkte investeringer, og i begyndelsen af 1990'erne dominerede de multinationale selskaber såvel industribeskæftigelsen som industrieksporten, jf. OECD (1993). Analyserne i dette kapitel viser, at denne udvikling førte til store ændringer i den irske eksport i perioden 1973-83, hvor især eksporten af elektroniske og farmaceutiske produkter voksede kraftigt. Indkomsteffekterne af denne udvikling kom dog med nogen forsinkelse, da det irske BNP pr. indbygger først efter 1985 for alvor begyndte at nærme sig EU-gennemsnittet, hvilket er sammenfaldende med en kraftig produktivitetsudvikling i den moderne industrisektor, jf. Barry (1996). Irlands BNP pr. indbygger ligger dog stadig betydeligt under EU-gennemsnittet, og en fortsat positiv indkomstudvikling kræver formodentlig, at den indenlandske ejede industri udvikles teknologisk gennem eksempelvis vidensoverførsel fra de multinationale virksomheder. I hvilket omfang, dette vil ske, hersker der noget uenighed om, jf. Barry (1996).

## **Koncentration som følge af integration kan ikke spores**

Irland er sammen med Spanien og Portugal eksempler på, at periferilande ikke nødvendigvis taber ved økonomisk integration, der kan resultere i en koncentration af den økonomiske aktivitet i kernelandene. Hvis de kræfter, der kan føre til en koncentration og specialisering i landenes produktion, var tilstrækkelig stærke, ville det resultere i en øget koncentration og specialisering i EU-landenes eksport. Analyserne i dette kapitel afslører imidlertid ikke tendenser til koncentration i EU-landenes eksport.

## **Men stadig store forskelle i økonomiske strukturer**

Øget handel og faktormobilitet synes således at have ført til indkomstkongvergens mellem EU-landene, men det er lige så klart, at åbne grænser langt fra sikrer en fuldkommen indkomstudligning. Der er stadig store forskelle i EU-landenes indkomst pr. indbygger, og disse kan i vid udstrækning henføres til forskelle i landenes institutionelle og økonomiske strukturer. En stor del af spredningen i EU-landenes indkomster kan således forklares af forskelle i landenes produktivitet.

## **Yderligere indkomstudligning stiller krav til national politik**

Eksempelvis er den forholdsvis lave indkomst pr. indbygger i Grækenland og Portugal i al væsentlighed resultatet af en meget lav produktivitet. Forskelle i beskæftigelsesomfanget pr. indbygger bidrager imidlertid også til indkomstforskellene i EU. Antallet af arbejdstimer pr. indbygger er eksempelvis lavt i Spanien pga. en lav beskæftigelsesfrekvens og Holland pga. kort arbejdstid, hvilket trækker deres indkomst pr. indbygger ned i forhold til det, timeproduktiviteten i de to lande isoleret set ville tilsige. Det modsatte gør sig især gældende i Storbritannien og Danmark, hvor indkomsten pr. indbygger er høj i forhold til timeproduktiviteten pga. en stor arbejdsindsats målt i timer. Disse forskelle i EU-landenes økonomiske strukturer understreger, at hvis målet er indkomstudligning, forudsætter det, at landene selv gennem f.eks. den nationale uddannelses-, arbejdsmarkeds- og skattepolitik udligner de forskelle, der i dag eksisterer i faktorudbuddet og kvaliteten heraf.

## **Indkomstudvikling for enkelte EU-borgere ikke belyst**

Samtidig må det også understreges, at analyserne alene har vedrørt indkomstuligheden mellem EU-landene, mens de betydelige effekter, som handel kan have på indkomstfordelingen i de enkelte lande, ikke er blevet belyst. Det er således ikke givet, at en indkomstudligning mellem EU-landene også medfører en mere lige indkomstfordeling mellem EU-borgerne.



### **Forskelle i eksportstruktur gør landene udsatte for stød**

Analyserne af EU-landenes eksportstruktur viser, at der stadig i starten af 1990'erne er store forskelle mellem landene, hvad angår eksportens varesammensætning og den pris, som opnås for eksportvarerne. Samtidig er eksporten fra nogle af de mindre lande koncentreret på relativt få varer. Sammenholdes de forskellige indikatorer, er det især de små lande i den europæiske periferi, dvs. Finland, Irland, Portugal og Grækenland, der har en betydelig koncentration og en anderledes eksportsammensætning end resten af EU-landene. Derfor er disse lande mere udsatte i forhold til stød, der især påvirker efterspørgslen efter en eller nogle få varer, end de større lande. Dette betyder ligeledes, at disse lande med en koncentreret eksport alt andet lige hyppigere vil have behov for at omstille økonomien til produktion af andre varer.

### **Handelsstruktur har betydning for ØMU-medlemskab**

Risikoen for asymmetriske stød til de mindre økonomier i periferien af EU og deraf afledte krav til produktionsomstilling spiller en vigtig rolle i forbindelse med oprettelsen af ØMU'en. Et medlemskab af ØMU'en vil medføre, at valutakursen fjernes fra landenes arsenal af tilpasningsinstrumenter, hvorfor tilpasningen må foregå vha. andre mekanismer. Disse mekanismer og deres formodede effektivitet er diskuteret generelt i kap. III. Analyserne i dette kapitel viser imidlertid, at arbejdskraftens mobilitet mellem EU-landene er yderst begrænset. Det er derfor usandsynligt, at effekterne af asymmetriske stød kan afbødes gennem vandringer fra et land til et andet. Omvendt viser analyserne, at liberaliseringen af kapitalbevægelser har ført til en stigning i de direkte udenlandske investeringer, som EU-landene foretager i andre EU-lande. Denne forskel i arbejdskraften og kapitalens mobilitet kan i sig selv medvirke til at gøre indkomsteffekterne af asymmetriske stød større, da de direkte investeringer typisk går til vækstcentre og ikke til områder i tilbagegang. Derfor vil forekomsten af asymmetriske stød stille store krav til den indenlandske omstillingsevne i de mindre lande i EU's periferi, der bliver medlemmer af ØMU'en.

### **Central- og østeuropæiske lande kan opnå gevinster ved EU-medlemskab**

Som nævnt tyder analyserne på, at der kan opnås store velstandsgevinster, når et relativt lukket land bliver åbnet, f.eks. gennem medlemskab af en regional handelsblok. I lyset heraf må det forventes, at den bedre adgang til EU-markederne og udenlandsk know-how, som de central- og østeuropæiske lande kan opnå gennem handelsaftaler og evt. medlemskab af EU, vil medvirke til at indsnævre forskellen mellem deres indkomster og den gennemsnitlige EU-indkomst. Da denne indkomstudligning givetvis kun vil ske gradvis, vil en udvidelse med de central- og østeuropæiske lande umiddelbart øge antallet af lavtlønslande i EU. Analyserne i dette kapitel viser, at det især er Portugal og Grækenland, der pga. deres relative specialisering i lavteknologisk produktion må formodes at få øget konkurrence fra de central- og østeuropæiske lande. Derfor vil disse to lande kunne blive udsat for et betydeligt omstillingspres. Andre lande som f.eks. Spanien, der på den ene side producerer relativt avancerede produkter, men som på den anden side synes at være specialiseret i produktionen af billige varianter, kan også forvente en forstærket konkurrence fra de mere udviklede centraleuropæiske lande med Tjekkiet i spidsen.

### **Konsekvenserne for EU-samarbejdet er...**

En fortsat udbygning af EU-samarbejdet stiller derfor store krav til omstillingsevnen i mange EU-lande, både hvis udbygningen sker gennem en udvidelse af antallet af lande, og hvis det sker gennem en uddybning af det nuværende samarbejde.

## Litteraturliste

Aquino, A. (1981): The Measurement of Intra-Industry Trade when Overall Trade is Balanced. *Weltwirtschaftliches Archiv* 117, 763-65.

Baldwin, R. (1989): The Growth Effects of 1992. *Economic Policy* 9, 247-70.

Barry, F. (1996): Peripherality in Economic Geography and Modern Growth Theory: Evidence from Ireland's Adjustment to Free Trade. *World Economy* 19, 345-65.

Bayoumi, T. and B. Eichengreen (1995): Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the Evolution of the EC and EFTA. *Working Paper 5283*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Ben-David, D. (1996): Trade and convergence among countries. *Journal of International Economics* 40, 279-98.

Ben-David, D. (1993): Equalizing exchange: Trade liberalization and income convergence. *Quarterly Journal of Economics* 108, 653-79.

Bertola, G. (1993): Models of Economic Integration and Localised Growth, in F. Torres and F. Giavazzi (Eds.): *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*. Cambridge University Press, Cambridge.

Blanchard, O. and L. Katz (1992): Regional Evolutions. *Brookings Papers on Economic Activity 1:1992*, 1-75.

Dehesa, G. de la and P. Krugman (1992): EMU and the Regions. *Occasional Papers 39*, Group of Thirty, Washington, D.C.

Det økonomiske Råd (1996): *Dansk økonomi, forår 1996*, København.

Det økonomiske Råd (1995): *Dansk økonomi, efterår 1995*, København.

- Dixit, A. and J. Stiglitz (1977): Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. *American Economic Review* 67, 297-308.
- Dustmann, C. (1996): Return Migration. *Economic Policy* 22, 213-50.
- Edwards, S. (1997): Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know? *Working Paper 5978*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Englander, A and A. Gurney (1994): Medium-term Determinants of OECD Productivity. *OECD Economic Studies* 22, 49-129.
- EU-kommissionen (1996a): *European Economy* 62, Bruxelles.
- EU-kommissionen (1996b): *European Economy, Reports and Studies* 4, Bruxelles.
- Eurostat (1996): *Labour Force Survey, Results 1995*, Bruxelles.
- Faini, R. (1995): Migration in the Integrated EU, in R. Baldwin et al. (Eds.): *Expanding membership of the European Union*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Falvey, R. E. and H. Kierzkowski (1987): Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition, in H. Kierzkowski (Ed.): *Protection and Competition in International Trade*. Basil Blackwell, Oxford.
- Fontagne, L. and M. Freudenberg (1997): Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered. *Working Paper 97-01*, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Paris.
- Glejser, H. and S. Moro (1996): Estimates of Trade Effects of Portugal's and Spain's Entry to the European Union. *Serie Recherche 160*, Cahiers de la Facultedes Sciences Economiques et Sociales de Namur.

- Greenaway, D., R. Hine and C. Milner (1995): Vertical and Horizontal Intra-industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom. *Economic Journal* 105, 1505-18.
- Grubel, H. G. and P. J. Lloyd (1975): *Intra Industry Trade*. Macmillan, London.
- Henrekson, M., J. Torstensson and R. Torstensson (1996): Growth effects of European integration. *Discussion Paper 1465*, Centre for Economic Policy Research, London.
- Krugman, P. (1991): *Geography and Trade*. The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Krugman, P. (1990): *Rethinking International Trade*. The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Krugman, P. (1980): Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *American Economic Review* 70, 950-9.
- Krugman, P. (1979): A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income. *Journal of Political Economy* 87, 253-66.
- Krugman, P. and A. Venables (1996): Integration, Specialization, and Adjustment. *Working Paper 4559*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Larre, B. and R. Torres (1991): Is Convergence a Spontaneous Process? The Experience of Spain, Portugal and Greece. *OECD Economic Studies* 16, 169-98.
- Levine, R. and D. Renelt (1992): A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. *American Economic Review* 82, 942-63.
- Mello, L. R. de (1996): Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data. *Working Paper 96/15*, University of Kent. Canterbury.

Nordström, H. (1995): Customs Unions, Regional Trading Blocs and Welfare, in R. Baldwin et al. (Eds.): *Expanding Membership of the European Union*. Cambridge University Press, Cambridge.

OECD (1996): *Employment Outlook*. Paris.

OECD (1993): Ireland. *OECD Economic Surveys*, Paris.

Pedersen, P. J. (1996): The Common Nordic Labour Market: An Experiment in Free Mobility, in E. Wadensjö (Ed.): *The Nordic Labour Markets in the 1990's, Part 1*. Elsevier, Amsterdam.

Pyle, J. P. (1989): *Tax Evasion and the Black Economy*. Macmillan, London.

Rivera-Batiz, R.A. and P.M. Romer (1991): Economic Integration and Endogenous Growth. *Quarterly Journal of Economics* 56, 531-55.

Sachs, J. D. and A. Warner (1995): Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity 1:1995*, 1-118.

SAF (1995): *Wages and Total Labour Costs for Workers*. Stockholm.

Sala-i-Martin, X. (1996): The Classical Approach to Convergence Analysis. *The Economic Journal* 106, 1019-30.

Shaked, A. and J. Sutton (1984): Natural Oligopolies and International Trade, in H. Kierzkowski (Ed.): *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford University Press, Oxford.

Slaughter, M. J. (1997): Per Capita Income Convergence and the Role of International Trade. *Working Paper 5897*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

Thomas, J. J. (1992): *Informal Economic Activity*. Harvester-Wheatsheaf, New York.

