

April 2002  
Phd. afhandling inden for Samfundsvidenskab  
og Erhvervsøkonomi

**Søren Peter Iversen**

**Handel, Transition og Integration  
- Central- og Østeuropa og det  
tidligere Sovjetunionen**

**FS & Ph.D. Thesis no. 30/2002  
ISSN no. 0909-9174**

# **Handel, Transition og Integration**

- Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen

*Artikler, essays, working papers og konferencebidrag*

*Af Søren Peter Iversen*

## Indholdsfortegnelse

	Side
1. Generel introduktion	5
2. Fremstillingens opbygning	7
3. De præsenterede arbejder	7
4. Oversigt over de præsenterede arbejder	21
5. Sammenhængen mellem de præsenterede arbejder	22
6. Quod Petis - Hic Est? Grundlagsproblemer i erhvervsøkonomien	23
7. Øst-Vest handel - problemer og perspektiver	36
8. Vore nye naboer i Øst	45
9. The Role of Foreign Trade In The Transition Process. The CEECs - A Case For Strategic Trade Policy?	60
10. Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og perspektiver.	84
11. Magt, kontrol og interesser: En Bytteteoretisk Approach	189
12. Danmarks handel med Central- og Østeuropa	205
13. Økonomisk fremgang i Central- og Østeuropa. Hvad kan vi gøre, og hvad kan de gøre?	231
14. Økonomiske Omvæltninger i Øst: Rusland og Kina	239
15. Trade in Europe(25) in 2020	249
16. Polands Foreign Trade – After Transition	261
17. En model over europæisk handel. Teoretisk begrundelse og empirisk afprøvning	279
18. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Reforme og økonomisk vækst	310
19. Reforme, vækst og økonomisk ulighed	351
20. Czech Republics Reintegration In The European Division of Labour - A Gravity Model Analysis	365
21. Finland and the Economies of Transition	392
22. Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa	411
23. The Baltic States in an European and Baltic Perspective: Trade and Transition in the Baltic Rim	425
24. Central- og Østeuropas handelspotentiale - hvor stor er deres indkomst?	447
25. Danmark og Central- og Østeuropa. Handel og investeringer 1992-97	455
26. Økonomisk integration mellem EU og Central- og Østeuropa	467
27. Smidig tilpasning: Inter- eller Intra-industriell Handel?	479
28. Ti år med økonomiske og politiske reformer	494

29. Økonomiske og politiske reformer. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen 1989-1999	504
30. Gravitationsmodellen – en sammenfattende diskussion	515
31. Hovedkonklusioner	525
32. Samlet konsolideret litteraturliste	530

## Generel introduktion

Den foreliggende fremstilling består primært af en række artikler, essays, working papers og conferencebidrag, som alle fortrinsvis omhandler udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, de såkaldte transitionsøkonomier og deres økonomiske relationer til Vesteuropa, EU og naturligvis Danmark. Det fælles hovedtema for de forskellige bidrag er således: Transition, handel og integration.

Arbejderne præsenteres her samlet med det ene formål at kunne fremlægge en afhandling med henblik på at opnå PhD-graden i Statskundskab. Når dette er sagt så ligefremt og åbenhjertigt, ligger der også heri en forklaring på fremstillingens noget kompilatoriske karakter. Den særlige baggrund forklarer også, hvorfor der forekommer en del gentagelser i denne samling af arbejder. Der ligger naturligvis en læreproces bag de præsenterede arbejder, og nogle af de tidligste ville formentlig komme til at se noget anderledes ud, hvis de skulle skrives om i dag.

Min faglige baggrund er først og fremmest en kandidateksamen i statskundskab fra Institut for Statskundskab på Aarhus Universitet, som jeg erhvervede i 1986. Umiddelbart efter endt kandidateksamen tiltrådte jeg en stilling som adjunktvikar i Samfundsøkonomi ved det daværende Handelshøjskole Syd i Sønderborg. Vikarstillingen blev senere afløst af en fast stilling uden forskningspligt. I de godt tolv år der er gået siden min kandidateksamen, har jeg fortrinsvis beskæftiget mig med undervisning i Samfundsøkonomi på HA-studiet, HD-studiet, Cand. Merc. studiet i International Afsætning og på Handelshøjskole Syds Internationale Program. De første år underviste jeg fortrinsvis i mikro- og makroteori, men da Handelshøjskole Syds Internationale Program blev iværksat i 1988 udviklede jeg et kursus i international økonomi, handelsteori og international makroøkonomi. På et tidspunkt fik jeg også lejlighed til at undervise i økonomisk integrationsteori. Sideløbende med disse aktiviteter har jeg forsøgt at bevare interessen for mit oprindelige fag, statskundskaben. Dette har jeg blandt andet gjort ved at udbyde tilvalgsfag i emnet 'Business and Politics', samt på det seneste ved at undervise i 'Policy-Making in the European Union'.

I begyndelsen af 1990'erne begyndte jeg at interessere mig for de forskningsaktiviteter, der fandt sted på Handelshøjskole Syd. Gennem en god kollega blev jeg introduceret til det faglige miljø omkring Regional Science Association (RSA) og deltog i denne forbindelse i en række mindre konferencer i den nordiske afdeling af RSA. Den nordiske afdeling af RSA havde på dette tidspunkt sat udviklingen i Østersøområdet på deres dagsorden. Jeg bidrog, sammen med min kollega, Andreas Cornett, med en række papers til disse konferencer, hvoraf de fleste er publiceret i diverse antologier.

Min interesse for at skrive og for udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen tog efterhånden til og blev stimuleret af, at det lykkedes mig at overtale nogle af mine studenter til at skrive hovedopgave om dansk eksport til det tidligere Østtyskland. Et par år senere fik jeg ved en tilfældighed en personlig invitation til en konference om europæisk integration i Brno i Tjekkiet, og det stimulerede kun interessen yderligere. Mange år med megen undervisning havde betydet, at jeg havde sparet et meget stort antal afspadseringstimer sammen, hvilket igen

betød, at jeg efterhånden selv kunne finansiere min 'forskning'. Jeg fik dog senere en aftale med Det Erhvervsøkonomiske Fakultet om en fifty-fifty - eller double-up - ordning, hvorefter jeg fik tildelt lige så mange forskningstimer fra fakultetet, som jeg selv lagde i projekterne.

Arbejdernes tilblivelse skyldes primært en brændende interesse for international økonomi og aktuelle samfundsforhold. Efter min mening er udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, på godt og ondt en af de vigtigste i samtiden. Skal man pege på en særlig erkendelsesinteresse bag arbejdernes tilblivelse, kan det formentlig bedst udtrykkes som et diffust ønske om, at samfundene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen økonomisk og politisk måtte gå en bedre fremtid i møde. Forbedrede levevilkår for den brede befolkning har netop være det erklærede mål for hele reformprocessen i de fleste transitionsøkonomier. Trods mange forskelle har reformprocesserne dog dette til fælles.

Jeg skal heller ikke lægge skjul på, at jeg selv er grundlæggende i tvivl om, hvorvidt de facto EU medlemskab er en nødvendig betingelse for en sådan bedre fremtid. Spørgsmålet om EUs østudvidelse står højt på den politiske dagsorden både i EU og i ansøgerlandene i Central- og Østeuropa, og sommetider kan man ikke undgå at få den tanke, at der i denne forbindelse er tale om et eksempel på omvendt "non-decision making": Et emne der først er kommet på den politiske dagsorden er tilbøjelig til at blive der - måske mere eller mindre manifest - indtil der er truffet en beslutning. Det politiske establishment og de politiske eliter i Europa synes at antage, at udsigten til EU medlemskab har en ubetinget gunstig effekt på den økonomiske og politiske reformproces, og der findes tilsyneladende ikke stærke politiske kræfter, som tør udfordre denne antagelse med henblik på at bane vejen for en mere fordomsfri diskussion af om de facto EU medlemskab, når det kommer til stykket, vil være en fordel for disse lande.

I øjeblikket tyder en række politiske signaler - fra blandt andet den tyske forbundskansler, Gerhard Schröder og EU's kommissær for udvidelsen, Günter Verheugen, - imidlertid på, at selve udvidelsesprocessen vil blive noget mere langvarig end hidtil antaget. Amsterdamtraktaten blev aldrig den historiske milepæl, som skulle sikre EUs politiske og institutionelle kapacitet til at imødesee østudvidelsen, og EU bevæger sig i en periode ind i en i en i politisk henseende mere indadvendt fase. Nice-topmødet i december 2000 har dog i en række henseender skabt større klarhed og bidraget til at EU i dag institutionelt står bedre rustet til østudvidelsen.

Formålet med det følgende er at præsentere en række arbejder om EUs østudvidelse, reformprocesserne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen og de forventede fremtidige handelsrelationer mellem Øst- og Vesteuropa. Skal man pege på en kerne i de fremlagte arbejder, består denne kerne dels af politisk økonomi dels af en række eksperimenter med den såkaldte gravitationsmodel. Nogen vil sandsynligvis - og med føje - rejse spørgsmålet om, med hvad disse arbejder konkret har bidraget til forskningen. Ud over nogle helt konkrete empiriske resultater kunne man pege på, at en del af arbejderne har ydet et, om end beskedent, bidrag til at elaborere gravitationsmodellen, diskutere dens grundlag og påvise dens anvendelighed. Lidt har også ret.

I forbindelse med de faglige aktiviteter, som denne fremstilling er et udtryk for, har jeg opbygget to databaser. Den ene database rummer handelstal for Europa og omfatter perioden 1988-97.

Herudover indeholder denne database også informationer om fysiske eller geografiske afstande samt indkomst og befolkningstal. Den anden database rummer en mængde forskellige tal for de 25 transitionsøkonomier i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Disse databaser stiller jeg naturligvis med beredvillighed til rådighed for den, der måtte ønske at gå de præsenterede arbejder nærmere efter i sømmene.

## **Fremstillingens opbygning**

Nærværende fremstilling er opbygget på den måde, at der først gives en kort oversigt over de præsenterede arbejder. Denne oversigt relaterer de præsenterede arbejder til senere forskning på området og redegør for enkelte områder, hvor der kan være behov for yderligere forskning og udredning.

Herefter følger et hovedafsnit med de præsenterede arbejder. Denne del omfatter 24 arbejder, hvoraf 12 udgør allerede publicerede tidsskriftsartikler. Hovedværket, hvis man kan tale om et sådant, udgøres af en bog, som udkom med støtte fra DUPI i 1996. Samlingen præsenterer endvidere 4 konferencepapers, hvoraf tre er blevet publiceret i diverse konference proceedings og 4 working papers, som er udkommet i det tidligere Handelshøjskole Syds publikationsrække. Endelig indeholder samlingen et bidrag til en dansk antologi om økonomiernes globalisering samt to upublicerede manuskripter.

Fremstillingen afsluttes med en sammenfattende diskussion af gravitationsmodellen, som på mange måder kan siges at være et gennemgående fællestræk for hovedparten af de præsenterede arbejder. Fremstillingen afsluttes med en samlet konklusion, samt en samlet konsolideret litteraturliste, som omfatter den litteratur, der har været anvendt i de præsenterede arbejder.

## **De præsenterede arbejder**

### *Videnskabsteoretisk afklaring*

Fremstillingen begynder, som det sig hør og bør, med et, om end beskedent, forsøg på en videnskabsteoretisk afklaring. Det første arbejde, som præsenteres i den foreliggende samling, er en artikel, som blev publiceret i tidsskriftet *Ledelse og Erhvervsøkonomi* i januar 1998. Baggrunden for artiklen er det implicite krav, som synes at gøres gældende overfor PhD-studerende ved de højere læreanstalter, om at forsyne deres afhandlinger med en metateoretisk diskussion og afklaring. Konsekvensen synes ofte at være den, at det der skulle være en afklaring kommer til at fremstå som en programmerklæring - en bekendelse eller besværgelse uden substans - eller en efterrationalisering. Konkret diskuterer artiklen det videnskabsteoretiske udgangspunkt i et lille udvalg af de PhD-afhandlinger, der er fremkommet på Handelshøjskole Syd i de senere år. Konklusionen er, at det konstruktivistiske paradigme er et uholdbart udgangspunkt, og at konstruktivismens konsekvenser er uacceptable. Der findes sociale kendsgerninger, som vi kan opnå objektiv viden om, og der findes - ikke overraskende - videnskabelige spilleregler, som understøtter denne opfattelse. Disse spilleregler præsenteres blandt andet i Iversen m. fl. (1997), som dog ikke er medtaget i denne samling.

En af den økonomiske videnskabs store fortjenester er efter min opfattelse dens eksplicite udgangspunkt i modeller. Sat på spidsen kan man sige, at i videnskabeligt arbejde er en dårlig model bedre end ingen model, og at alternativet til en model altid må være en anden model – en bedre model. Modeller indebærer naturligvis forenklinger – det bør de gøre - og vil i den forstand være urealistiske. I denne henseender kan en model sammenlignes med et kort. Et kort over London er naturligvis en forenkling, som udelader en række detaljer, men som rejsende i London er man oftest bedre tjent med et billigt turistkort end med at være overladt til at finde rundt helt uden kort, selvom en detaljeret 'streetfinder' naturligvis altid vil være at foretrække.

For at parafrasere Gudmund Hernes (1985 p. 28ff.) kan man sige, at modeller giver indsigt, de tilvejebringer retningslinier for dataindsamling, de medvirker til at tvinge implicite forudsætninger frem i lyset og skabe grundlag for kritik og kritisk revision og endelig kan de medvirke til at afdække analogier mellem forskellige genstandsområder. Den model, der er et gennemgående tema i en stor del af de præsenterede arbejder, gravitationsmodellen, er oprindelig udviklet på baggrund af en sådan analogi.

### ***Øst-Vest handel - problemer og perspektiver***

Den følgende artikel, 'Øst-Vest handel - problemer og perspektiver', er også fra *Ledelse og Erhvervsøkonomi*. Den udkom imidlertid nogle år før nemlig i 1993. Medforfatter til denne artikel er min hustru, Iben Gammelgård. Baggrunden for artiklen var en HA hovedopgave fra Handelshøjskole Syd vedrørende dansk byggeeksport til det tidligere Østtyskland. Jeg havde været medvejleder på denne hovedopgave og den foreliggende artikel er, efter min vurdering et eksempel på at 'forskning' på de højere læreanstalter lige så vel kan være undervisningsbaseret som undervisningen forskningsbaseret. Under alle omstændigheder var det i denne forbindelse, at jeg for alvor begyndte at interessere mig for udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen - og for at skrive.

Formålet med artiklen var at afdække nogle af de vigtigste problemer og perspektiver i udviklingen i forholdet mellem Øst- og Vesteuropa, som de så ud i 1993. Det implicite teorigrundlag for artiklen var den klassiske handelsteori, teorien om komparative fordele, faktorudrustningsteorien eller faktorproportionsteorien (Kjeldsen-Kragh 1998) også kendt som Heckscher-Ohlin modellen, Stolper-Samuelsson teoremet, faktorprisudligningsteoremet og Rybczynski teoremet. Dette teorigrundlag findes mere eller mindre detaljeret beskrevet i de fleste standardlærebøger i international økonomi.

Artiklen fastslår, at re-integrationen af Central- og Østeuropa i den internationale arbejdsdeling måtte forventes at udløse betydelige strukturforandrende impulser - også rettet mod de vesteuropæiske økonomier. Liberaliseringen af handlen mellem øst og vest mødte i forbindelse med indgåelsen af de første Europa Aftaler betydelig modstand fra visse vestlige producentgrupper. Artiklen påviste, at Østeuropa på daværende tidspunkt befandt sig i et alvorligt "udenrigshandelsdilemma" og konkluderede, at det bedste Vesteuropa kunne gøre for at hjælpe reformprocesserne i Østeuropa var at sikre de østeuropæiske producenter den friest mulige adgang til markederne i Vesteuropa. Dette ansås, også i 1993, for på blot lidt længere sigt at være en



nødvendig betingelse for, at et marked med gode afsætningsmuligheder for vestlige producenter ville kunne udvikle sig i Østeuropa.

### ***Vore nye naboer i Øst***

'Vore nye naboer i Øst' er en lille sammenfatning af hovedsynspunkter fra de tidligere præsenterede arbejder, som blev publiceret i *Samfundsøkonomen* i 1995, herunder først og fremmest de handelsteoretiske og handelspolitiske overvejelser, spørgsmålet om EUs handelspolitik overfor Central- og Østeuropa, 'contingency protection' og 'følsomhedsproblematikken'. Sammenfatningen udvider nogle af perspektiverne og præsenterer ny dokumentation fra blandt andet EUs handelsstatistik.

### ***Handel og transition - er der basis for en strategisk handelspolitik?***

Til forskel fra den foregående artikel tager conferencebidraget: 'The Role of Foreign Trade In The Transition Process. The CEECs - A Case For Strategic Trade Policy?' sit afsæt i den moderne handelsteori, som bygger på forudsætninger om stordriftsfordele, ufuldkommen konkurrence og produktdifferentiering og rejser spørgsmålet om, hvorvidt der under de ganske specielle vilkår, der gør sig gældende for reformøkonomierne i Central- og Østeuropa, kan siges at være basis for at føre en såkaldt strategisk handelspolitik, som oftest rummer elementer af en selektiv erhvervs- eller industripolitik. Hvis grundlaget for handel er forekomsten af stordriftsfordele vil det konkrete handelsmønster ikke, som i Heckscher-Ohlin modellen, være bestemt af landenes faktorudrustning, men måske snarere være resultatet af historiske tilfældigheder og/eller historiske politiske beslutninger, som ikke nødvendigvis er blevet truffet med det fortsat at påvirke den internationale handel. Artiklen diskuterer mulighederne for, at landene i Central- og Østeuropa som et led i en bevidst politisk strategi, søger at påvirke deres internationale handel og konkluderer, at der er tungtvejende argumenter imod at forsøge at føre en strategisk handelspolitik. *The Role of Foreign Trade In The Transition Process. The CEECs - A Case For Strategic Trade Policy?* rummer endvidere et tidligt forsøg fra forfatterens side på at kortlægge 'trade gaps' og estimere handelspotentialer på grundlag af en gravitationsmodel.

### ***Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og perspektiver.***

'Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og perspektiver' må trods sin lidenhed siges at være hovedværket. Der er tale om en bog, som blev udgivet på forlaget Samfundslitteratur i 1996 med støtte fra Dansk Udenrigspolitisk Institut (DUPI). Bogens titel blev valgt med omhu. Den mest oplagte titel: 'EUs udvidelse mod Øst' havde ikke blot været anvendt hyppigt før, men synes tillige at signalere, at der er tale om en proces, der fortrinsvis sker på EUs præmisser. Jeg forsøgte bevidst at undgå sådanne konnotationer. Elementer af bogen sammenfatter forfatterens tidligere arbejder, herunder navnlig de to foregående i nærværende samling. Hertil kommer imidlertid, at de handelsteoretiske og handelspolitiske overvejelser sættes i forbindelse med udvidelsesproblematikken og nogle af de vanskeligste problemer for EU: Tilpasningen af landbrugs- og strukturpolitikken, som indledningsvist diskuteres sammen med spørgsmålet om EUs optimal størrelse.

En interessant nyere betragtning i forbindelse med udvidelsesproblematikken findes hos Hacker og Hussain (1998), som på baggrund af en duopol model mener at kunne påvise, at de store virksomheder i små EU lande må forventes at kunne høste større fordel af Østudvidelsen end store virksomheder i store EU lande. Argumentet om at de store EU landes eventuelle tab af formel indflydelse i EUs institutioner som følge af Østudvidelsen skulle blive opvejet af større økonomiske fordele holder altså ikke, ifølge Hacker og Hussains analyse.

I bogens kapitel 2 diskuteres de handelsteoretiske og handelspolitiske problemstillinger i sammenhæng med de økonomiske og politiske reformer. Den interne sammenhæng med de økonomiske og politiske reformer drøftes og sættes i relation til den økonomiske integrationsteori og det konkluderes, at konsolideringen af de økonomiske og politiske reformer synes at være blevet et selvstændigt motiv for økonomisk politisk integration.

Kapitel 3 præsenterer en model over europæisk handel, gravitationsmodellen. Udgangspunktet er en kort præsentation af tidligere tilsvarende analyser herunder først og fremmest Collins og Rodrik (1991), Wang og Winters (1991 og 1994) samt Baldwin (1993 og 1994). Bogen diskuterer modellens teoretiske grundlag og forskellige specifications- og appliceringsmuligheder. Fremstilling konkluderer, at den interne EU handel, netop i lyset af udvidelsesproblematikken egner sig bedst som en slags 'base-line' model for den fremtidige handel i hele Europa. En indvending, som fremstillingen ikke diskuterer er den, at EUs interne handel på forhånd må forventes at være opsvulmet på grund af de eksterne barrierer (handelsforvridning). Det skulle imidlertid ikke gøre modellen mindre egnet til at sige noget om potentialet for handel mellem EU og landene i Central- og Østeuropa, dersom landene i Central- og Østeuropa bliver optaget i EUs eksisterende handelsregime. Et mere vægtigt argument kunne være, at EUs interne handel for en stor dels vedkommende er 'intra-industry-trade' (baseret på stordriftsfordele, imperfekt konkurrence og produktdifferentiering), hvorimod handlen mellem EU og landene i Central- og Østeuropa i højere grad er 'inter-industry-trade' (baseret på klassiske komparative fordele). Det sidste forhold må imidlertid foreløbig siges at udgøre et udredningsbehov for fremtidig forskning.

Estimeringen af gravitationsmodellen på EU-landenes indbyrdes handel viser, at der er et meget stabilt mønster i handelen mellem disse lande. Gravitationsmodellen synes endvidere at give en adækvat beskrivelse af dette mønster. Gravitationsmodellen gør det muligt at give et tentativt svar på, hvordan handelen mellem EU og Central- og Østeuropa ville se ud, hvis den fulgte mønstret i EU-landenes indbyrdes handel. På denne baggrund er det muligt at beregne den potentielle handel på mellemlangt og langt sigt. Potentialet på mellemlangt sigt forventes at kunne realiseres, når de eksisterende handelsbarrierer nedbrydes. Potentialet på langt sigt forventes at kunne realiseres, når de eksisterende handelsbarrierer er fjernet og når/hvis landene i Central- og Østeuropa samtidig realiserer deres vækstpotentiale.

Analysen viser, at der er et betydeligt uudnyttet potentiale for handel mellem EU og Central- og Østeuropa. Beregningerne er i denne henseende betydeligt mere optimistiske end i nogle af de tidligere tilsvarende undersøgelser. Når dette er tilfældet, skyldes det formentlig først og fremmest, at de foreliggende modelberegninger anvender den interne handel i EU(15) som model for den fremtidige handel mellem EU og Central- og Østeuropa og internt i Central- og Østeuropa. Det estimerede handelspotentiale på mellemlangt sigt, som er blevet fremlagt i den foreliggende

analyse, ligger således ud fra en samlet betragtning ca. 20 procent over det tilsvarende resultat i Baldwin-Rapporten. Analysen konkluderer endelig, at de beregninger, der her er fremlagt, på denne baggrund må betragtes som en slags overgrænse for, hvor stort et potentiale for handel der kan tænkes at være internt i EU(25), dersom de ti lande i Central- og Østeuropa bliver optaget i unionen, eller får fælles adgang til markedet i EU på lige vilkår med de nuværende medlemmer.

Kapitel 4 diskuterer vilkårene for realiseringen af handelspotentialet i kapitel 3. For det første EUs handelspolitik vis-a-vis landene i Central- og Østeuropa, de såkaldte "følsomme områder", "contingency protection" og Europaaftalernes "hub-and-spoke" struktur og endelig konsekvenserne heraf. For det andet Central- og Østeuropas økonomiske vækstpotentiale. I forbindelse med diskussionen af potentialet for økonomisk vækst i landene i Central- og Østeuropa inddrages elementer af politisk økonomi i analysen. Kapitlet konkluderer, at Central- og Østeuropas medlemskab af EU ikke er en nødvendig betingelse for at realisere handelspotentialet på mellemlangt eller langt sigt. For at realisere handelspotentialet på mellemlangt sigt er det nødvendigt at eliminere Europa Aftalernes protektionistiske og handelsforvridende elementer. Forslagene om at etablere et udvidet multilateralt frihandelsområde, der omfatter både EU og landene i Central- og Østeuropa, anses for at være både en nødvendig og tilstrækkelig betingelse for, at handelspotentialet på mellemlangt sigt vil kunne realiseres. Det påpeges endelig, at forslaget om at etablere et altomfattende frihandelsområde i Europa ydermere rummer den fordel, at man undgår at isolere det tidligere Sovjetunionen i økonomisk henseende.

Bogens hovedkonklusion, som findes i kapitel 5 er, at mange af de fordele som Central- og Østeuropa kunne opnå ved en optagelse i EU, herunder fri handel og økonomisk støtte, i princippet ville kunne opnås på anden vis. Det understreges, at EU-medlemskab kan skabe en række alvorlige problemer for Central- og Østeuropa. Problemer vedrørende EUs demokratiske underskud og vanskelige konkurrencebetingelser på grund af EUs fælles konkurrencepolitik, industripolitik og miljøpolitik. Om optagelsen af Central- og Østeuropa i EU er en nødvendig betingelse for at holde skiftende central- og østeuropæiske regeringer fast på den nuværende reformkurs, eller for at sikre fred og stabilitet i Europa, vil der, ifølge bogens konklusion, formentlig aldrig kunne gives et definitivt svar på.

Arbejdet afsluttes med et appendiks med en række bilag, hvor datagrundlaget for beregningerne fremlægges i detaljer. Formålet hermed er naturligvis at muliggøre en effektiv kontrol med de præsenterede resultater jævnfør de videnskabsteoretiske overvejelser i den første publikation.

### ***Magt, kontrol og interesser - en bytteteoretisk approach.***

Artiklen: 'Magt, kontrol og interesser - en bytteteoretisk approach' udkom i Ledelse og erhvervsøkonomi i 1997 og er et udtryk for forfatterens fortsatte interesse for politologi og navnlig skæringsfeltet mellem politik og økonomi (En tilsvarende artikel med andre eksempler og cases findes publiceret i Økonomi og Politik nr. 1 1996).

Artiklen rummer for det første en diskussion af magtbegrebet. For det andet giver den en relativt kortfattet præsentation af Gudmund Hernes' Coleman-inspirerede byttemagtmodel. Forfatteren argumenterer for, at byttemagtmodellen er en meget anvendelig og frugtbar model. Fremstillingen

har endvidere til formål at belyse byttemagtmodellens robusthed. Dette gøres ved, at der gives en række meget forskellige eksempler på, hvordan magtrelationer kan tolkes i et byttemagtperspektiv. Endelig præsenteres nogle få erhvervsøkonomiske implikationer.

Artiklen er for det første et indlæg i en aktuel debat om iværksættelsen af et magtudredningsprojekt i Danmark. For det andet rummer artiklen elementer af et forstudie til diskussionen om de politiske aspekter af EUs øststudvidelse, herunder konditionalitetsproblematikken og diskussionen af sammenhængen mellem økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

Transitionsprocesserne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen er ikke alene interessante ud fra en økonomisk synsvinkel. Hele den magt- og interessekonfiguration, som har dannet grundlag for Sovjetsamfundet, er gået i opløsning og er under hastig forandring. Studiet af disse processer synes særlig interessant ud fra en magtteoretisk synsvinkel. Det politiske system i Rusland kan først forventes at stabilisere sig under, hvad vi normalt vil forstå som demokratiske betingelser, når tilstrækkeligt store eller magtfulde befolkningsgrupper udvikler klare interesser i en sådan demokratisk social orden, hvilket i sidste instans er et spørgsmål om kritisk masse. Udviklingen i Rusland skønnes på mange måder at være afgørende for, hvilken fremtid hele regionen kan se frem til.

### ***Danmarks handel med Central- og Østeuropa. En analyse af handelspotentialiet på grundlag af en gravitationsmodel***

Fremstillingen i den følgende artikel, som findes i en antologi, der udkom på DJØF's forlag i 1996, er i vid udstrækning parallel til fremstillingen i bogen 'Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og perspektiver' blot fokuserer denne artikel specifikt på Danmarks handel med Central- og Østeuropa. Fremstillingen indledes med en summarisk beskrivelse af Danmarks udenrigshandel, hvorefter gravitationsmodellen præsenteres og diskuteres. Fremstillingen præsenterer en række modelberegninger over Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa og Rusland, Ukraine og Hviderusland og diskuterer afslutningsvis betingelserne for realiseringen af disse potentialer.

### ***Økonomisk fremgang i Central- og Østeuropa. Hvad kan vi gøre, og hvad kan de gøre?***

'Økonomisk fremgang i Central- og Østeuropa. Hvad kan vi gøre, og hvad kan de gøre?' er en artikel fra *Samfundsøkonomen* 1997, som omhandler de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Artiklen søger at besvare to centrale spørgsmål: For det første, hvad kan landene i EU gøre for at medvirke til en stabil økonomisk og politisk udvikling i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen? For det andet, hvad kan disse lande selv gøre? Med hensyn til det første spørgsmål anbefaler forfatteren til artiklen, at hele den central- og østeuropæiske region inddrages i et multilateralt frihandelsområde med EU. Med hensyn til det andet spørgsmål påviser artiklen, at en konsistent og konsekvent reformstrategi, der gennem omfattende liberalisering giver plads for markedsmekanismen, kan give gode resultater i form af en gunstig makroøkonomisk udvikling: relativ høj økonomisk vækst og (relativ) lav inflation.

### ***Økonomiske Omvæltninger i Øst: Rusland og Kina***

Artiklen 'Økonomiske Omvæltninger i Øst: Rusland og Kina' er en lille tidsskriftsartikel fra *Økonomi og Politik* 1997, som kortfattet sammenfatter de overordnede reformstrategier og diskuterer de forskellige udgangsbetingelser for reformer i på den ene side Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen og på den anden side Sydøstasien. Artiklen præsenterer en del nøgletal vedrørende transitionsøkonomierne og diskuterer perspektiverne for de økonomiske reformer i lyset af en relativt simpel tre-sektormodel.

Hovedkonklusionen er, at det næppe er sandsynligt, at Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen på nogen måde kunne have haft nytte af de reformpolitiske erfaringer, der er blevet høstet i Kina. Dertil har udgangspunkterne simpelthen været for forskellige. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen har således gennemlevet et politisk "big-bang". Det har Kina endnu til gode. Hertil kommer, at de økonomiske udgangspunkter har været vidt forskellige. Kina har i en vis udtrækning nydt "the privilege of backwardness" i kraft af en stor relativt primitiv landbrugssektor, som det har været forholdsvis let at liberalisere, hvilket har medført betydelige produktivitetsevner. I modsætning hertil har reformerne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen været hæmmet af landenes "overindustrialisering".

### ***Trade in Europe(25) in 2020 og Poland's Foreign Trade - After Transition***

De følgende to arbejder er begge arbejdsrapporter fra Handelshøjskole Syds skriftserie og er i en række henseender parallelle og fortsætter kortlægningen af 'trade gaps' i europæisk handel. 'Trade in Europe(25) in 2020' er samlingens andet Brno-paper, som blev præsenteret på en konference i Brno i Tjekkiet i Januar 1997. Arbejdet udgør stort set blot en engelsksproget præsentation af kortlægningen af 'trade gaps' i europæisk handel. Modelgrundlaget er blevet revideret og justeret en smule, og nye handelstal er inddraget i estimeringen af gravitationsmodellen. De præsenterede resultater udgør et fremtidsperspektiv på europæisk handel, idet gravitationsmodellen kombineres med et vækstscenario.

'Poland's Foreign Trade - After Transition' er et fællesarbejde sammen med professor Darwin Wassink fra Handelshøjskole Syds samarbejdspartner, University of Wisconsin Eau Claire, i USA. Arbejdet fokuserer på Polen og er i denne henseende et landestudie parallelt med de tilsvarende arbejder vedrørende Danmarks handel med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Arbejdet indeholder desuden en mere detaljeret undersøgelse af Polens udenrigshandel, herunder varesammensætningen af Polens eksport.

### ***En model over europæisk handel - Teoretisk begrundelse og empirisk afprøvning***

Dette arbejder er endnu et arbejde vedrørende gravitationsmodellen, men repræsenterer i væsentlige henseender noget helt nyt. Udgangspunktet for arbejdet, som præsenterer gravitationsmodellens teorihistorie, er, at modellen i mange år blevet temmelig stedmoderligt behandlet af dele af den nationale økonomiske profession (se også Zhang 1997, p. 117). Baggrunden herfor har været, at gravitationsmodellen i et par årtier primært har været begrundet i en simpel analogi mellem naturvidenskab og samfundsvidenskab. Brugere af gravitationsmodellen har således ikke kunnet

levere en formallogisk udledning af gravitationsmodellen fra den økonomiske videnskabs standardteori, det, der i dag ofte betegnes som den klassiske handelsteori med dens neoklassiske modelgrundlag. Det er dog mere end tvivlsomt, om en sådan formallogisk udledning, *sui generis*, kan antages at udgøre et bevis for gravitationsmodellens gyldighed.

Arbejdet konkluderer, at det i dag næppe med rimelighed kan påstås, at gravitationsmodellen er uden teoretisk grundlag. I 1980'erne blev gravitationsmodellen knyttet sammen med den moderne handelsteori, teori som først og fremmest udmærker sig ved at bygge på modeller med produktdifferentiering, stordriftsfordele og imperfekt konkurrence.

Arbejdet præsenterer endvidere Deardorff's (1995) påvisning af, for det første, at gravitationsmodellen kan udledes af standard handelsteori og for det andet, at gravitationsmodellen er forenelig med en række forskellige teoretiske udgangspunkter. Gravitationsmodellen er således ikke blot, som påvist af Bergstrand og Helpman og Krugman, forenelig med den moderne handelsteori, men også med flere forskellige Heckscher-Ohlin ligevægtstilstande. Deardorff går endog så vidt som til at hævde, at enhver plausibel handelsteori vil resultere i noget, der ligner en gravitationsmodel. Ethvert forsøg på at bruge en gravitationsmodel som empirisk test på en specifik teoretisk model er derfor, ifølge Deardorff, susppekt. Dette er imidlertid ikke ensbetydende med, at gravitationsmodellens anvendelighed i empirisk forskning er invalideret. Problemerne omkring gravitationsmodellen er således i dag snarere et model-identifikationsproblem (se endvidere Evenett og Keller 1998).

Resultaterne af arbejdets modelovervejelser er en gravitationsmodel, som er betydelig mere simpel end den, der har været anvendt i de tidligere arbejder. Det foreliggende arbejde repræsenterer sandsynligvis det første danske forsøg på at estimere Deardorff's forenkede gravitationsmodel. Estimeringen af den simple gravitationsmodel på EU(15)'s interne handel i perioden 1988-95 resulterede i et teknisk set meget tilfredsstillende resultat. Den 'nye' gravitationsmodellen, må i høj grad karakteriseres som *parsimonious*, den giver en høj forklaringsgrad, parametrene er højsignifikante ( $p < 0,000$ ), og de estimerede indkomstparametre viser sig endvidere at være karakteriseret af en høj grad af stabilitet over tid.

Det overraskende i den empiriske analyse er, at afstandsparemetrens værdi er meget stabil i den første del af perioden, hvorefter den tilsyneladende er konstant aftagende. I perioden 1992-95 aftager afstandsparemetrens værdi tilsyneladende år efter år. På grund af materialets beskaffenhed skal man utvivlsomt være meget varsom med at foretage en substantiel fortolkning af dette resultat. Imidlertid forekommer det meget nærliggende at rejse det spørgsmål, om der her kan være tale om en effekt af de handelspolitiske tiltag, der er blevet iværksat i forbindelse med implementeringen af EUs indre marked?

### ***Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen – reformer og økonomisk vækst.***

Dette arbejde, som også er udgivet i Handelshøjskole Syds skriftserie, fortsætter i to henseender arbejdet med reformer, integration og handel. For det første gør arbejdet status over de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Blandt andet anvendes en klyngeanalyse med henblik på at inddele de 25 transitionsøkonomier i Central- og Østeuropa og det

tidligere Sovjetunionen i undergrupper. Denne status konkluderer, at der forude fortsat ligger store udfordringer for reformprocesserne. I en række lande er der et akut behov for at iværksætte effektive forholdsregler mod korruption og økonomisk kriminalitet samt voksende fattigdom og sociale problemer. På længere sigt er der i alle transitionsøkonomierne behov for at opbygge og konsolidere institutionelle rammebetingelser for den fremvoksende markedsøkonomi, herunder ikke mindst retlige rammebetingelser til beskyttelse af ejendomsret og kontraktsfrihed.

For det andet repræsenterer dette arbejde en fortsættelse af det foregående, idet det nye modelgrundlag appliceres på den indbyrdes handel mellem 25 europæiske lande (EURO(25)), de 15 EU medlemslande (EU(15)) og de ti ansøgerlande fra Central- og Østeuropa (CEEC(10)). I forhold til det tidligere arbejde sker der således her en revision af den empiriske anvendelse af modellen således, at modelberegningerne baseres på et langt større informationsgrundlag. EUs interne handel anvendes dog stadig som model for den fremtidige handel i Europa. En tilsvarende fremgangsmåde er senere blevet anvendt i en norsk undersøgelse (Einan 1998). Arbejdet anvender konkret det nye modelgrundlag i en analyse af Danmarks potentielle handel med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Arbejdet er siden blevet rekvireret af bl.a. Økonomiministeriet, hvor det tilsyneladende har været kilde til nogen inspiration (Økonomiministeriet 1998, p. 187ff.). Det overlades til læseren af dette at vurdere, om en reference ville have været på sin plads.

### ***Reformer, vækst og økonomisk ulighed.***

Artiklen: 'Reformer, vækst og økonomisk ulighed' fra *Økonomi og Politik* 1998 blev foranlediget af en tidligere artikel af Ole Nørgaard, som tages op til diskussion. For det første diskuteres sammenhængen mellem reformer, vækst og økonomisk ulighed i transitionsøkonomierne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. For det andet diskuteres forskellige politiske barrierer for reformprocessen. For det tredje diskuteres værdien af at inddele transitionsøkonomierne i undergrupper, og klyngeanalyse introduceres med henblik på at forbedre grundlaget for en sådan klassifikation.

Fremstillingen konkluderer, at analyser af sammenhængen mellem økonomisk tilbagegang og økonomisk ulighed i de post-kommunistiske lande tyder på, at det først og fremmest er de lande, der har oplevet den største økonomisk tilbagegang, der har problemer med øget ulighed og vækst i antallet af fattige. De sociale omkostninger, der er forbundet med overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi, er med andre ord særligt ulige fordelt i disse samfund.

En anden af artiklens hovedkonklusioner bekræftes endvidere af et senere arbejde af Havrylyshyn, Izvorski og Rooden (1998), som konkluderer, at faldet i den økonomiske aktivitet har været lavest i de lande, der har gennemført enten meget begrænsede eller meget omfattende reformer, mens landene i mellemgruppen har oplevet et omfattende fald i den økonomiske aktivitet.

Fremstillingen konkluderer imidlertid også, at det er uhyre svært at udrede kausaliteten bag den mangfoldighed af forskellige sammenhænge, der kan observeres i transitionsøkonomierne.

### ***The Czech Republic's Reintegration in The European Division of Labour - a gravity model analysis***

Dette arbejde er samlingens tredje og sidste 'Brno-paper'. Det blev præsenteret på en konference i Brno i Tjekkiet i September 1998 og indeholder en summarisk analyse af Tjekkiet's udenrigshandel samt en præsentation af det nye modelgrundlag og dets anvendelse på de seneste handelstal. Arbejdet er i nogen udstrækning en engelsksproget præsentation af elementer af tidligere arbejder, som dog som sagt anvendes på den Tjekkiske økonomi.

Arbejdet påviser endvidere en relativ markant umiddelbar sammenhæng mellem handelsreorientering og indenlandsk økonomisk udvikling i transitionsøkonomierne. De lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, som i størst udstrækning har kunnet reorientere deres eksport mod vestlige markeder, har tilsyneladende oplevet det mindste fald i den samlede produktion. Denne sammenhæng findes endvidere dokumenteret og elaboreret hos Christoffersen og Doyle (1998) og Repkine og Walsh (1998).

Imidlertid tager dette arbejde i én henseende et nyt emne op, nemlig spørgsmålet om det relevante indkomstgrundlag for anvendelsen af gravitationsmodellen i kortlægningen af 'trade-gaps' i Europa. Fremstillingen forsøger at give et tentativt svar på dette spørgsmål.

### ***Finland and the Economies of Transition - A Gravity Model Scenario***

Dette arbejde er i en række henseender parallelt med *The Czech Republic's Reintegration in The European Division of Labour - a gravity model analysis* men fokuserer på Finlands noget specielle situation som nyt medlem af EU beliggende på EUs østlige grænse mod Rusland. Finlands udenrigshandel har på denne baggrund gennemgået særligt omfattende ændringer i løbet af de sidste år.

Vesteuropa har altid været Finlands vigtigste handelspartner, hvilket først og fremmest skyldes geografisk og kulturel nærhed, men også regionale frihandelsaftaler (EFTA par excellence) har spillet en betydelig rolle siden begyndelsen af 1960'erne. Siden Finlands medlemskab af EU i 1995 har man forventet, at EU ville komme til at spille en større rolle for Finlands udenrigshandel. Trods disse forventninger er EUs andel af Finlands udenrigshandel ikke steget i de seneste år.

Som enkelt land betragtet har Sovjetunionen i en lang periode været Finlands vigtigste handelspartner. Sovjetunionens andel af Finlands udenrigshandel faldt dog betydeligt i takt med stagnationen i Sovjetunionen. I de seneste år er Ruslands og specielt Estlands andel af Finlands udenrigshandel begyndt at stige.

Resultatet af artiklens modelanalyse er, at Finland selv på kort sigt har et stort uudnyttet eksportpotentiale i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Ændringerne i Finlands udenrigshandel ventes at fortsætte. EUs andel af finsk eksport ventes at aftage, hvorimod Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen forudses at komme til at spille en mere fremtrædende rolle i finsk udenrigsøkonomi i fremtiden. Fremstillingen konkluderer endelig, at Finland formentlig vil komme til at spille en central rolle i Østersøregionen i fremtiden, og finske virksomheder vil



kunne høste store fordele af forbedrede økonomiske relationer mellem EU på den ene side og Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen på den anden side.

### ***Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa***

'Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa' er en lille tidsskriftsartikel fra *Samfundsøkonomen* 1998, som præsenterer en analyse af Danmarks udenrigshandel på baggrund af det nye modelgrundlag.

Artiklen konkluderer, at landene i Central- og Østeuropa i forhold til Danmark udgør en række geografisk nære markeder med et betydeligt vækstpotentiale, at Danmark siden 1989 har øget sin eksport til Central- og Østeuropa, og endelig at den danske succes i Central- og Østeuropa først og fremmest har været koncentreret om de tre små baltiske lande. Skal succesen fortsætte, kan der imidlertid være god grund til, at de danske eksportvirksomheder begynder at koncentrere sig lidt mere om lande som Polen og Tjekkiet.

Resultaterne af modelanalysen i artiklen er for det første, at der tilsyneladende stadig er en vis asymmetri i handelsrelationerne i Europa. Noget tyder på, at det eksisterende handelsregime favoriserer eksport fra EU til Central- og Østeuropa snarere end omvendt. Modelanalysen bekræfter for det andet, at der, set ud fra et dansk synspunkt, fortsat er et betydeligt eksportpotentiale i Central- og Østeuropa.

Artiklen slutter af med at kæde realiseringen af handelspotentialer sammen med den handelspolitik, der føres i EU og Central- og Østeuropa og de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa. I sidstnævnte henseende peger artiklen på, at etableringen af retlige rammebetingelser og anden institutionel infrastruktur spiller en meget afgørende rolle.

### ***De Baltiske lande i et Europæisk baltisk perspektiv***

*The Baltic States in an European and Baltic Perspective* er et af flere fællesarbejder med Andreas P. Cornett. Arbejdet blev præsenteret i forbindelse med en konference afholdt i regi af *Reginal Science Association* i Pärnu i Estland i Oktober 1998. Arbejdet præsenterer endnu et handelsscenario baseret på en gravitationsmodel. Det nye i den forbindelse er, at de baltiske landes fremtidige vækstmuligheder diskuteres i lyset af vækstanalyser gennemført af dels Barro dels Levine og Renelt.

Fremstillingens modelanalyse viser, at den eksisterende reorientering af handel må forventes at fortsætte i fremtiden, og at disse tendenser må forventes at blive forstærket af øget økonomisk vækst i Central- og Østeuropa.

Arbejdet konkluderer, at udviklingen i Østersøområdet ikke kan analyseres isoleret fra udviklingen i hele Europa, lige så lidt som de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen kan analyseres isoleret fra de politiske reformer. Reintegrationen af landene i Central- og Østeuropa kan kun ske på baggrund af en proces præget af gensidighed og åbenhed, hvor landene i Central- og Østeuropa på lige fod med EU deltager i tilpasningen af den

institutionelle struktur og eventuelt etableringen af nye institutionelle strukturer. EU forventes således fortsat at spille en centrale rolle for udviklingen i Central- og Østeuropa. Meget synes dog fortsat at bero på af løsningen af en række velkendte interne problemer i EU, herunder ikke mindst budgetproblemet samt problemerne omkring landbrugs- og strukturpolitikken.

### ***Central- og Østeuropas handelspotentiale - hvor stor er deres indkomst?***

Dette bidrag tager diskussionen af det relevante indkomstgrundlag for anvendelsen af gravitationsmodellen i kortlægningen af 'trade-gaps' i Europa op til en mere systematisk bearbejdning. Der er således meget stor forskel på, om man anvender nationalindkomster i markedsvalutakurser eller købekraftspariteter. Brenton og Gros hævder, at nationalindkomsten i markedsvalutakurser giver det bedste mål for landenes eksterne købekraft. Artiklen konkluderer imidlertid, at sondringen mellem intern og ekstern købekraft er en falsk dikotomi, og at der på denne baggrund ikke er grundlag for antage, at potentialet for handel mellem EU og Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen skulle være udtømt. Der er snarere fortsat grundlag for at forvente yderligere reorientering af handlen.

### ***Danmark og Central- og Østeuropa. Handel og investeringer 1992-97***

Dette arbejde, som blev publiceret i *Økonomi og Politik* i foråret 1999, ligger i naturlig forlængelse af de tidligere. Indledningsvist underkastes Danmarks eksportmarkedsandele en summarisk undersøgelse. Gravitationsmodellens resultater kontrasteres med resultaterne fra et simpelt regneeksempel, og sammenhængen mellem handel og direkte udenlandske investeringer diskuteres.

Alt i alt synes der at være et betydeligt eksportpotentiale for danske virksomheder, men i hvilken udstrækning mulighederne faktisk realiseres afhænger af en lang række forhold. Først og fremmest den økonomiske politik, herunder den handelspolitik, der fremover bliver ført i EU og Central- og Østeuropa. For det andet spiller de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa, herunder ikke mindste tilvejebringelsen af retlige rammebetingelser og anden institutionel infrastruktur for en markedsøkonomi, en meget afgørende rolle. Endelig afhænger realiseringen af eksportpotentialet kritisk af de danske eksportvirksomheders egen indsats, deres valg af strategier over for markedet i Central- og Østeuropa, deres forberedelse af indsatsen på disse markeder og deres evne til at etablere relationer med andre virksomheder, som betjener disse markeder, herunder også lokale central- og østeuropæiske virksomheder.

### ***Økonomisk integration mellem EU og Central- og Østeuropa***

Artiklen *Økonomisk integration mellem EU og Central- og Østeuropa* tager Europa-aftalerne og EU's før-tiltrædelses-strategi op til kritisk revision ud fra en handelsteoretisk synsvinkel. Først og fremmest aftalernes asymmetriske natur pointeres. Endvidere rummer artiklen en disaggregeret analyse af Danmarks handel med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Analysen er disaggregeret i den forstand, at den ser nærmere på varestrukturen i Danmarks eksport og import og spørgsmålet om graden af intra- og inter-industriell handel. Dette gøres ved hjælp af et Grubel-Lloyd indeks. Endelig kædes spørgsmålet om intra- og inter-industriell handel sammen med den

følsomhedsproblematik, som har haft en så relativ fremtrædende plads i diskussionen af Europaaftalerne.

### ***Smidig tilpasning: Inter- eller Intra-industriell Handel?***

Dette manuskript udgør en fortsættelse af artiklen Økonomisk integration mellem EU og Central- og Østeuropa. Følsomhedsproblematikken og spørgsmålet om inter- og intra-industriell handel genoptages med udgangspunkt i den moderne handelsteori, Grubel-Lloyd indekset og Brühlharts dynamiske indeks. Spørgsmålet om økonomisk integration og tilpasningsomkostninger problematiseres og mulighederne for at belyse *'the smooth-adjustment-hypothesis'* gennem empiriske analyser diskuteres.

### ***Ti år med økonomiske og politiske reformer***

Denne artikel er endnu et fællesarbejde med Iben Gammelgård. Artiklen anlægger et meget bredt perspektiv på reformprocesserne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen og behandler især spørgsmålet om reliabiliteten og validiteten af de forskellige reformindeks, som blandt andet kolporteres af den europæiske investeringsbank, EBRD og Freedom House.

### ***Økonomiske og politiske reformer. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen 1989-1999***

Denne artikel fra Samfundsøkonomen analyserer udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i 1990'erne med henblik på at afdække, hvilke faktorer, der har spillet en særlig rolle for landenes økonomiske præstationer (økonomisk vækst). Den eksisterende litteratur om såvel økonomiske som politiske forhold præsenteres, og det konkluderes, at initialbetingelser, makroøkonomisk stabiliseringspolitik, strukturreformer og politisk stabilitet er særlig vigtig i henseende til at tilvejebringe gunstige betingelser for økonomisk vækst.

## **Litteratur**

Christoffersen, P. og P. Doyle (1998), 'From Inflation to Growth: Eight Years of Transition', *IMF Working Paper WP/98/100*, Washington DC: International Monetary Fund

Einan, J. I. (1998), 'Potensiale for handel mellom EU og Øst-Europa', *Socialøkonomen Nr. 5 1998*, Oslo.

Evenett Simon J. og Keller, Wolfgang (1998), 'On Theories Explaining the Success of The Gravity Equation', *NBER Working Paper 6529*, Cambridge MA: National Bureau of Economic Research.

Hacker, R. S. og Q. Hussain (1998), 'Trading Blocks and Welfare: How Trading Bloc Members Are Affected by New Entrants', *IMF Working Paper WP/98/84*, Washington DC: International Monetary Fund

Havrylyshyn, O. , I. Izvorski og R. van Rooden (1998), 'Recovery and Growth in Transition Economics 1990-97: A Stylized Regression Analysis', *IMF Working Paper WP/98/141*, Washington DC: International Monetary Fund

Hernes, G. (1985), *Økonomisk Organisering*, Oslo: Universitetsforlaget

Iversen, Søren P., I. Gammelgård, T. Jørgensen og N. Gammelgård (1997), *Writing Professional Reports - Requirements and Guidelines*, København: Samfundslitteratur.

Kjeldsen-Kragh, S. (1998), *International Økonomi. Handel og Investeringer*, København: Handelshøjskolens forlag.

Repkine, A. og P. P. Walsh (1998), 'European Trade and Foreign Direct Investment U-Shaping Industrial Output in Central and Eastern Europe: Theory and Evidence', *IMF Working Paper WP/98/150*, Washington DC: International Monetary Fund

Zhang, Jie (1997), *The Economic Relations between the European Union and East Asia*, Report 10/1997, Bornholms Forskningscenter.

Økonomiministeriet (1998), *Danmark i det økonomiske samarbejde i EU*, København

## Oversigt over de præsenterede arbejder

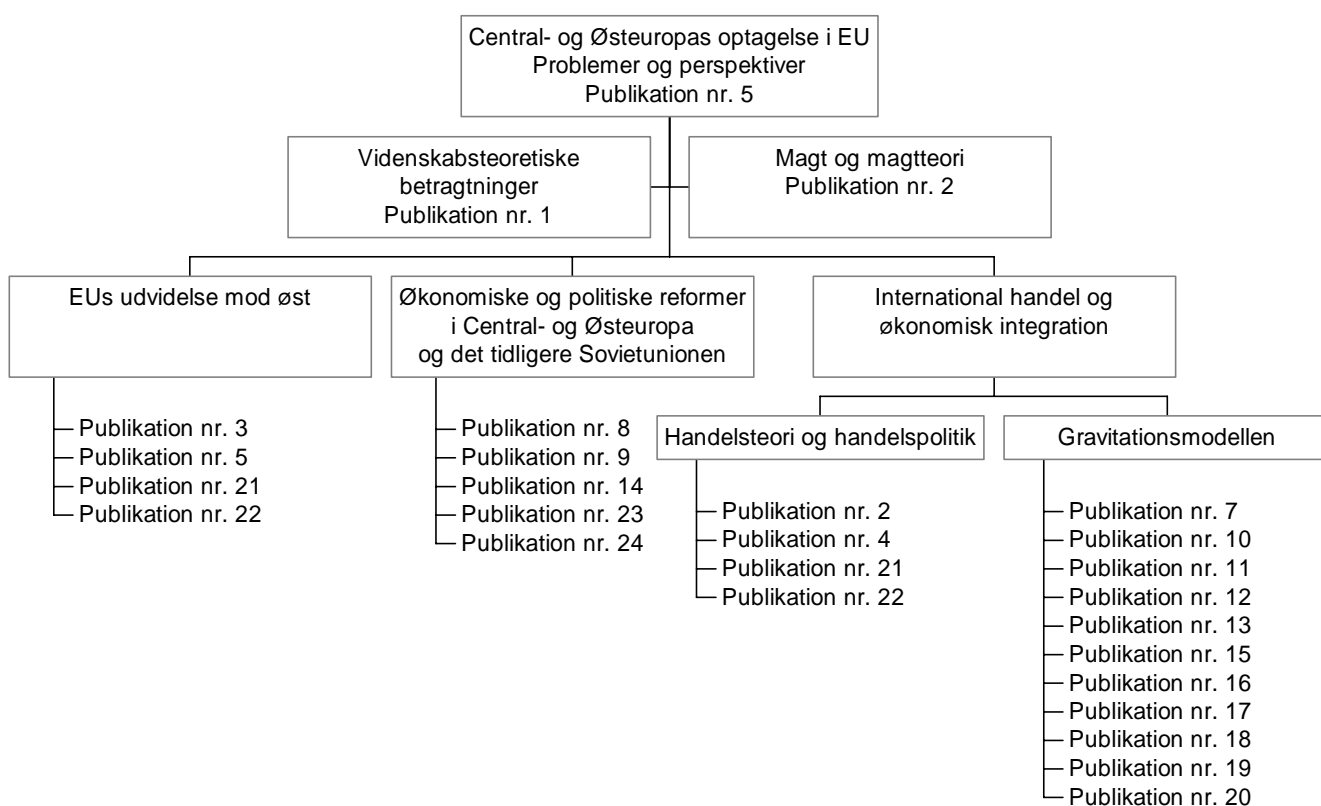
Den følgende tabel, tabel 1, giver en oversigt over de præsenterede arbejder. Sammenhængen mellem arbejderne er forsøgt illustreret i figur 1.

### Tabel 1: Oversigt over de præsenterede arbejder

- 1 Iversen, Søren Peter (1997), 'Quod Petis - Hic Est? Grundlagsproblemer i erhvervsøkonomien', *Ledelse og erhvervsøkonomi*, Nr. 4 1997.
- 2 Gammelgård, Iben og Søren Peter Iversen (1993), 'Øst-Vest handel - problemer og perspektiver', *Ledelse og erhvervsøkonomi* nr. 1 1993.
- 3 Iversen, Søren Peter (1995), 'Vore nye naboer i Øst', *Samfundsøkonomen* nr. 1 1995
- 4 Iversen, Søren Peter (1995), 'The Role of Foreign Trade In The Transition Process. The CEECs - A Case For Strategic Trade Policy?', *Paper prepared for the 3rd International Conference at Technical University of Brno*, September 1995.
- 5 Iversen, Søren Peter (1996), *Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og perspektiver*, Forlaget Samfundslitteratur 1996.
- 6 Iversen, Søren Peter (1996), 'Magt, kontrol og interesser: En Bytteteoretisk Approach', Artikel til *Ledelse & Erhvervsøkonomi* nr. 1 1996.
- 7 Iversen, Søren Peter (1996), 'Danmarks handel med Central- og Østeuropa', In Cornett, A. P. (1996), *Økonomiernes internationalisering: - fra regional til global orientering*, København : Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1996
- 8 Iversen, Søren Peter (1997), 'Økonomisk fremgang i Central- og Østeuropa. Hvad kan vi gøre, og hvad kan de gøre?', Artikel i *Samfundsøkonomen* nr. 1 1997.
- 9 Iversen, Søren Peter (1997), 'Økonomiske Omvæltninger i Øst: Rusland og Kina', Artikel til *Økonomi & Politik* nr. 2 1997.
- 10 Iversen, Søren Peter (1997), Trade in Europe(25) in 2020. *Paper prepared for the 4<sup>th</sup> International Conference at Technical University of Brno*, January 1997.
- 11 Iversen, Søren P. and Darwin Wassink (1997), 'Polands Foreign Trade', Southern Denmark Business School: *Working Paper Series*.
- 12 Iversen, Søren Peter (1997), 'En model over europæisk handel. Teoretisk begrundelse og empirisk afprøvning', Southern Denmark Business School: *Working Paper Series*.
- 13 Iversen, Søren Peter (1997), 'Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Reformer og økonomisk vækst. En analyse med særlig henblik på Danmarks eksportmuligheder i Central- og Østeuropa', Southern Denmark Business School: *Working Paper Series*.
- 14 Iversen, Søren Peter (1998), 'Reformer, vækst og økonomisk ulighed', *Økonomi og Politik*, Nr.1 1998.
- 15 Iversen, Søren Peter (1998), 'Czech Republics Reintegration In The European Division of Labour - A Gravity Model Analysis', *Paper prepared for the 5<sup>th</sup> International Conference at Technical University of Brno*, September 1998.
- 16 Iversen, Søren Peter (1998), 'Finland and the Economies of Transition' Southern Denmark Business School: *Working Paper Series*.
- 17 Iversen, Søren Peter (1998), 'Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa', *Samfundsøkonomen*, Nr. 2 1998.
- 18 Cornett, A. P. og Søren Peter Iversen (1998), 'The Baltic States in an European and Baltic Perspective: Trade and Transition in the Baltic Rim', *Paper prepared for the 5th Nordic-Baltic conference in Regional Science, Global-Local Interplay in the Baltic Sea Region*, Pärnu, Estonia, October 1-4, 1998.
- 19 Iversen, Søren Peter (1998), 'Central- og Østeuropas handelspotentiale - hvor stor er deres indkomst?' Upubliceret manus
- 20 Iversen, Søren Peter (1999), 'Danmark og Central- og Østeuropa. Handel og investeringer 1992-97/98', *Økonomi og Politik*, Nr.2 1999.

- 21 Gammelgård, Iben og Søren Peter Iversen (1999), 'Økonomisk integration mellem EU og Central- og Østeuropa', *Vindue mod Øst* nr. 2 1999
- 22 Iversen, Søren Peter (1999), 'Smidig tilpasning: Inter- eller Intra-industriell Handel?', *Upubliceret manus*.
- 23 Iversen, Søren Peter og Iben Gammelgård (1999), 'Ti år med økonomiske og politiske reformer', *Vindue mod øst* nr.4 1999.
- 24 Iversen, Søren Peter (2000), 'Økonomiske og politiske reformer. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen 1989-1999', *Samfundsøkonomen* nr. 2 marts 2000

**Figur 1: Sammenhængen mellem de præsenterede arbejder.**



**Publikation nummer 1**

**Titel:** Quod Petis - Hic Est? - *Grundlagsproblemer i erhvervsøkonomien.*

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Tidsskriftsartikel

**Tidsskrift:** Ledelse og Erhvervsøkonomi nr. 4 1997

# Quod Petis - Hic Est?

## - Grundlagsproblemer i erhvervsøkonomien

af Søren Peter Iversen

*“Han genkaldte sig James Thurbers opmuntrende tanker om den mærkelige glæde ved at blive blind. Når ens syn svækkes, får det man ser af den ydre verden, en mindre betydning i forhold til fortolkningen af den”.*

*Steven Lukes*

---

*Denne artikel forsøger at rejse en diskussion om, hvad der er god, og hvad der er mindre god kvalitet i vores vidensproduktion. Spørgsmålet er mere aktuelt end nogensinde. Vi lever i et samfund hvor viden og information bliver stadig vigtigere. Den nyligt udkomne Erhvervsredegørelse 1997 dokumenterer således, at de centrale erhvervspolitiske myndigheder er parate til at bevillige betydelige ressourcer til programmer, som skal forbedre virksomhedernes adgang til ny viden, herunder den viden, som produceres på de højere læreanstalter. Den foreliggende artikel diskuterer på baggrund heraf det videnskabsteoretiske udgangspunkt i et lille udvalg af de PhD-afhandlinger, der er fremkommet på handelshøjskolen i de senere år. Konklusionen er, at det konstruktivistiske paradigme er et uholdbart udgangspunkt, og at konstruktivismens konsekvenser er uacceptable. Der findes sociale kendsgerninger, som vi kan opnå objektiv viden om, og der findes videnskabelige spilleregler, som understøtter denne opfattelse.*

### ***Erhvervspolitikken i videnssamfundet***

Vi lever i et samfund, hvor viden og information bliver stadig vigtigere. I informationssamfundet er der information i overflod, men knaphed på opmærksomhed og analysekapacitet. Analysekapacitet er en knap ressource, og den har magt, som råder over knap intellektuel analysekapacitet (Iversen 1996).

*Erhvervsredegørelsen 1997* (Erhvervsministeriet 1997) udgør i denne forbindelse et interessant dokument, som indeholder vidnesbyrd om, hvor stor en betydning centrale beslutningstagere i regeringen og embedsværket tillægger viden og information i den igangværende samfundsudvikling.

Ifølge *Erhvervsredegørelsen 1997* er det først og fremmest økonomiernes globalisering og den teknologiske udvikling, der medvirker til, at viden og information kommer til at spille en mere afgørende rolle i samfundsudviklingen, hvilket blandt andet kommer til udtryk i en stigende efterspørgsel efter arbejdskraft med lang uddannelse.

Vi lever i en verden, hvor produkters livscyklus bliver kortere og kortere, og hvor også viden forældes hurtigt. Derfor beror virksomhedernes konkurrenceevne i stigende grad på deres innovative kapacitet. Det betyder også, at det bliver vigtigere for virksomhederne at få hurtig adgang til nye forskningsresultater. Ny viden skal hurtigt kunne omsættes i nye produkt- og procesteknologier. Regeringen har derfor tilkendegivet, at man ønsker at styrke samspelet mellem erhvervsliv og forskning



Adgang til ny viden er afgørende for erhvervslivets konkurrenceevne. Derfor har Erhvervsministeriet taget en række erhvervspolitiske initiativer til at sikre og forbedre virksomhedernes adgang til viden. Det er ikke blot informationsteknologien, bioteknologien, nye avancerede materialer og alternative energikilder ministeriet har i tankerne, men også den måde hvorpå vi organiserer aktiviteter, ressourcer og kompetencer.

Regeringens aktuelle erhvervspolitiske program omfatter i alt 77 initiativer, hvor 17 drejer sig om adgang til viden. Som eksempler på det sidste kan man nævne LOK (Projekt Ledelse, Organisation og Kompetence) og udviklingen af innovationsmiljøer i tilknytning til videnscentre.

Hvis viden spiller en så afgørende rolle i den igangværende erhvervs- og samfundsudvikling, som det fremgår af Erhvervsministeriets rapport, da må man konstatere, at vi i højere grad end nogensinde før har brug for at afklare, hvad der er god kvalitet i vores videnproduktion. Hvad har den erhvervsøkonomiske forskning at byde på i denne sammenhæng?

### ***Positivism eller konstruktivism***

En række af de afhandlinger, der er blevet produceret på handelshøjskolen i de senere år tager deres udgangspunkt i en diskussion af samfundsvidenskabernes grundlagsproblemer. Det kan der være mange gode grunde til, også selv om man ser bort fra, at det sandsynligvis er ved at blive et mere eller mindre eksplicit krav fra vejledernes side.

I en række tilfælde synes udgangspunktet endvidere at være et opgør med positivismen (se eksempelvis Freytag 1991, Eskerod 1996 og Damgaard 1997). Freytag (1991, p. 258) tager således eksplicit udgangspunkt i de vanskeligheder, erhvervsøkonomien har med at leve op til positivismens krav til videnskabelighed:

*“De erkendelsesteoretiske rammer, som typisk gør sig gældende bevidst eller ubevidst inden for afsætningsøkonomien ..., har ofte deres rod i positivismen, hvor som bekendt subjektivitet er et fy-ord, og objektivitet og værdifrihed er et “must””.*

Der kan måske også være gode grunde til at gøre op med positivismen, men det er vel ikke et krav fra vejlederens side? Desværre synes der at kunne spores en tendens til, at dette opgør i virkeligheden er et opgør med en stråmand - i værste fald en karikatur af positivismen<sup>1</sup> - i bedste, et opgør med mellemkrigstidens positivistiske tankegods. Kjørup (1985 p. 59), som selv er meget

---

<sup>1</sup> At dette er tilfældet forekommer åbenbart i følgende citat fra Freytag (1997 p. 7): *“Det konstruktivistiske paradigme adskiller sig markant fra positivismen. Kort sagt hænger forskellen sammen med valg, der er truffet med hensyn til mål, virkelighedsforståelsen og individopfattelsen. Når udgangspunktet er indsigt og forståelse, kræver dette en høj grad af nærhed og autencitet i forhold til det enkelte individ. Når individet ikke opfattes som en reaktiv enhed men som et selvstændigt tænkende og handlende væsen, vanskeliggør dette universelle forklaringer og generaliseringer. Og endelig når virkeligheden opfattes som sammenhængende og interdependent, bliver det vanskeligt at finde entydige og simple forklaringer. Konsekvenserne heraf er mange. Grundlæggende betyder det dog, at man er nødt til at klarlægge sine egne og andres forudsætninger og opfattelser, inden man går i gang med at undersøge og udtale sig om virkeligheden, idet virkelighedsbeskrivelserne vil være rodfæstet i nogle ganske bestemte præmisser på forskellige niveauer”.* Det synes at ligge mere eller mindre implicit i denne karakteristik af konstruktivismen, at positivismen er et videnskabssyn, som ikke søger indsigt og forståelse, som opfatter individet som reaktivt og uselvstændigt, og som søger simple og entydige forklaringer (Læsere, som er interesseret i denne og andre argumentationsteknikker kan med fordel studere Weston 1992).

kritisk over for positivismen, taler, i forbindelse med det rutinemæssige opgør med positivismen, om en rituel slagting.

Det synes at være et godt princip inden for moderne samfundsvidenskab, at man ikke forkaster en teori før, man har fundet en alternativ teori, der er bedre (Knudsen 1991, p. 107ff.). Hvis det samme princip udstrækkes til at gælde et videnskabsteoretisk udgangspunkt i videre forstand, må man spørge om, i hvilken udstrækning dette opgør med positivismen er progressivt - om det bringer os videre.

I en nyere afhandling (Damgaard 1997 p. 37), som åbent bekender sig til en "fortolkningstilgang" hedder det:

*"Med fortolkningstilgangens ontologi eksisterer tingene ikke i sig selv, og undersøgeren kan derfor ikke påkalde sig objektivitet, han er i interaktion med det undersøgte. En væsentlig forskel mellem den logiske positivist og fortolkeren bliver som følge heraf, at den logiske positivist søger efter sande teorier, hvor fortolkeren søger efter troværdige teorier".*

Freytag (1997 p. 3) definerer fortolkningstilgangen på følgende måde:

*Hermeneutikken er en fortolkningstilgang, hvor der ikke nødvendigvis findes en "sandhed", men hvor forståelsen af sammenhænge og disses betydningstilæggelse er i fokus. Tolkning af introspektionsprocesser er centrale for at kunne opnå erkendelse, og dermed er erkendelse om introspektionsprocesserne også af væsentlig betydning".*

Kvalitetskriteriet i forskningen er, ifølge denne position, troværdighed, og troværdighed konstitueres, ifølge Damgaard, af forskerens "forudforståelse", forskningens konsistens (logiske?) og relevans. Hos Eskerod (1996 p. 35) formuleres kvalitetskriterierne som følger:

*"Når man skal vurdere, om der er blevet udført god forskning, kigger man dels på, om der er konsistens i måden, hvorpå undersøgelsen er grebet an, dels om forskningsresultaterne vækker genklang i det undersøgte felt. Da der ikke er nogen alment gældende sandhed at lede efter, men i stedet en fortolkning, hvorom det gælder, at måden hvorpå ting opfattes, kan ændres hurtigt, er resultatet af forskningsprocessen ikke statisk og ikke mulig at afslutte én gang for alle".*

At forskningsresultaternes 'genklang' i det undersøgte felt er et suspekt kvalitetskriterium burde være indlysende. Forskningsresultater, der bekræfter den opfattelse aktørerne i "feltet" selv har af tingenes tilstand, turde have lettere ved at opnå genklang end forskningsresultater, der er fundamentalt kritiske over for disse aktører.

Det helt centrale synes imidlertid at være forskerens forudforståelse. Forudforståelsen er, ifølge Damgaard, defineret som den "henvisningshelhed", forskeren befinder sig i uden at have tematiseret denne. Troværdighed forekommer dermed at være noget yderst relativt (Damgaard 1997 p. 48):

*“Det enkelte menneskes viden afhænger af, hvilke oplevelser der bliver bevidste for vedkommende. Hvis “det andet”, som bevidstheden viser hen til, er forskelligt fra person til person, så vil vi ikke have nogen fælles viden. Spørgsmålet er, om man i så fald overhovedet kan tale om viden”.*

Det har næppe være tilsigtet; men implikationen heraf er bogstavelig talt, at der eksempelvis ikke findes nogen, der ved noget, som jeg ikke ved. Det ville, ifølge dette synspunkt, være det rene vrøvl, hvis jeg for eksempel siger til mine studerende: “Det ved jeg desværre ikke, men gå hen og spørg min kollega, han ved det sikkert”.

Trods dette meget relative vidensbegreb mener Damgaard alligevel, at man kan tale om viden som noget “stabilt og vedvarende”. Han taler i denne forbindelse om virkeligheden som en “intersubjektiv verden”. Bedømmelsen af en teoris troværdighed forudsætter, ifølge denne position, at man kender ophavsmandens forforståelse (se også Eskerod 1996). Den uendelige regres ligger snublende nær, for hvis vi ikke rigtig kan vide noget sikkert om virkeligheden, hvordan kan vi da vide noget om den enkelte forskers “forudforståelse” (Damgaard 1997 p. 43):

*“Problemet med afdækningen af forudforståelsen ligner de problemer, vi behandlede under sandhedsdiskussionen, idet tanken om at kunne afdække forudforståelsen bygger på en idé om, at den eksisterer i ontologisk forstand. Ovenstående diskussion afviser eksistens i denne betydning. Det vil dog via en “personhistorie” være muligt at give et billede af en forskers forudforståelse, der giver intersubjektiv mening”.*

Hvis forudforståelsen er defineret, som den “henvisningshelhed”, forskeren befinder sig i uden at have tematiseret denne, bliver det store spørgsmål, hvordan det er muligt for forskeren at kommunikere denne “henvisningshelhed” uden at tematisere den? Hvis man først har tematiseret sin forforståelse eller forudforståelse - er der, hvis man skal følge definitionen, ikke længere tale om en forforståelse eller forudforståelse - men muligvis en tematiseret forståelse(?) - og det er, hvis man skal følge tankegangen, naturligvis ikke det samme. Forforståelse eller forudforståelse kan med andre ord ikke deles med andre, og derfor er det heller ikke muligt, at give et billede af en forskers forudforståelse, der giver intersubjektiv mening. Tankegangen er grundlæggende invalideret. I stedet for den uendelige regres nærmer vi os nu noget, som kan minde om en cirkelslutning, hvor vi er tilbage ved intersubjektivitet, som kriterium for en teoris videnskabelige status.

Det næste springende punkt består i, at en teoris troværdighed, ifølge Damgaard (p. 42), skal bedømmes i forhold til en forskningstradition:

*“De traditionelle marketingteorier kan muligvis “overføres” til for eksempel ingeniører, fordi paradigmet bag disse netop udspringer af det naturvidenskabelige paradigme, som de via deres uddannelse er “udstyret” med. Modsat vil en fortolkningstilgang ikke nødvendigvis være troværdig i den forstand, at den kan overføres til den “typiske” ingeniør. Den vil derimod kunne overføres til “brugere”, der på forhånd er fortrolige med en tilsvarende paradigmatiske referenceramme. Hvis man ønsker at anvende fortolkningstilgangen i en undersøgelse, hvis konklusioner skal formidles til eksempelvis ingeniører med en positivistisk*

*og teknokratisk tilgang, må man "oversætte" resultaterne til ingeniørens "sprog". I modsat fald vil resultaterne blive, at undersøger og modtager "taler forbi hinanden" (Min understregning).*

Kommunikation er vanskelig og videnskabelig kommunikation er meget vanskelig. Man skal tilhøre den snævre gruppe af indviede, der på forhånd er fortrolige med en tilsvarende paradigmatisk referenceramme, for at kunne tage del i diskussionen. Med dette meget relativistiske videnskabsteoretiske udgangspunkt smider forskeren resolut barnet ud med badevandet. Vi har ikke noget kriterium for, hvad der er god forskning, og hvad der er dårlig forskning (se også Wennebergs fortrinlige artikel 1996 p. 44). Eller hvad der er god eller dårlig viden for den sags skyld. Hvor går grænsen mellem videnskab og fiktion? En god skønlitterær roman kan virke både overbevisende og troværdig.

Det subjektivistiske eller relativistiske udgangspunkt forekommer endvidere iboende elitært. Kun den forsker, der er blevet optaget i det gode selskab kan gøre krav på troværdighed. Dette synspunkt står stærkt hos Fuchs (1997 p. 13), som jeg i øvrigt langt fra er enig med i alle henseender:

*"Intuition, not objectivity, is elitist because it claims that it cannot be known how it knows what it knows - unlike objectivity, intuition cannot be measured, replicated, and accounted for. The will to power enthrones subjectivity and intuition, not objectivity, as above and beyond public control"*

Der findes, som det fremgår af det foregående, ifølge socialkonstruktivismen ingen objektiv social virkelighed<sup>2</sup>. Virkeligheden er en social konstruktion som konstitueres gennem fire processer: subjektivering, eksternalisering, objektivering og internalisering. Sproget spiller en afgørende rolle i forbindelse med virkelighedens konstituering (Damgaard p. 49):

*"Sproget er som tegnsystem objektivt. Det er muligt at holde fast ved noget som uomtvisteligt: "Det har du sagt", og det er samtidig gennem sproget, at akkumulerede erfaringer og betydninger findes".*

Dette er et interessant synspunkt, som formentlig indebærer, at sprogvidenskaberne har forrang for de øvrige videnskaber, fordi de, i modsætning til de øvrige videnskaber, befatter sig med noget objektivt.

Sproget har med andre ord en ganske særlig status. Virkeligheden eksisterer ikke som noget objektivt, men det gør sproget - som tegnsystem! Det har du sagt! Ja! Men det var jo ikke det, jeg mente, vil indvendingen ofte lyde i hverdagslivets små tvistigheder. Hvad er det, vi har at gøre med her? Er det de ortodokse positivisters neutrale observationssprog eller "protokolsprog" (se Huges 1990 og Johansson, Kalleberg og Liedman 1976 p. 16ff.), der pludselig sniger sig ind i diskussionen? Jeg har personligt meget svært ved at acceptere det synspunkt, at en verbal handling skulle være mere uomtvistelig end en hvilken som helst anden handling.

---

<sup>2</sup> Damgaard taler ganske vist andetsteds om den empiriske virkelighed(!) uden dog at komme sine læsere til undsætning med hensyn til at forklare, hvad det dækker over, og hvordan det i øvrigt harmonerer med det ontologiske udgangspunkt. Her synes konsistenskravet ikke at være opfyldt.

Hvis kvalitetskriteriet i den erhvervsøkonomiske forskning er troværdighed, har vi brug for en afklaring af, hvad der er grundlaget for denne troværdighed: Hvordan kan man kontrollere forskernes videnskabelige vederhæftighed? Har man mulighed for at kontrollere, at den enkelte forsker ikke forfusker eller manipulerer med sine resultater? Hvis der ikke - i det mindste i princippet - er mulighed for at udøve en sådan kontrol, savner troværdighedskravet et rationelt eller reelt grundlag.

Hvis vi ikke har nogle blot nogenlunde sikre kriterier for hvad der god og mindre god kvalitet i videnskabeligt arbejde, eller hvad der adskiller videnskabeligt arbejde fra andet arbejde, hvorfor skulle man da overhovedet bekymre sig om at bevilge ressourcer til forskningen, som en selvstændig aktivitet? Hvorfor i det hele taget opbygge ressourcekrævende forskningsmiljøer med bekostelige kontrol- og bedømmelsessystemer? Hvad skal vi i det hele taget med et uddannelsessystem?

Den bureaukratiske forskningsevaluering er formentlig kommet for at blive, og hvem kan egentlig, når det kommer til stykket, fortænke skatteyderne, som er de egentlige opdragsgivere, i, at kræve valuta for pengene. Spørgsmålet er imidlertid om sådanne evalueringsprogrammer er egnede til at sikre den indholdsmæssige kvalitet. Det er tvivlsomt. Der er snarere behov for mere faglig debat, heftigere faglige diskussioner. Der er brug for mere kollegial kritik.

Mit ærinde er ikke at forsøge at rekonstruere et elfenbenstårn til samfundsforskere eller rehabilitere positivismen. Jeg har, som jeg vidst allerede har tilkendegivet megen sympati for en udvikling, som henviser videnskaben til en mere ydmyg rolle i verdenshistorien. Ligeledes har jeg meget sympati for den opfattelse, at der, når alt kommer til alt, ikke nødvendigvis er den store forskel på videnskab og hverdagsviden. Men der er en gradsforskel (se også Thurén 1994 p. 7) - og den er afgørende.

### ***Viden og videnskabelighed***

I sidste instans er spørgsmålet om, hvad der er god forskning et videnskabsteoretisk spørgsmål. Videnskabsteori befatter sig med grundlagsproblemer: Hvad (ontologi) kan vi vide og hvordan (epistemologi) kan vi vide? Disse spørgsmål kan der, som det fremgår af det forrige afsnit, gives en række forskellige svar på. Vi er med andre ord nødt til at træffe et valg. Imidlertid kan der, efter min bedste overbevisning, ikke være tale om et frit valg (som oplægget eksempelvis synes at være hos Heldbjerg 1997).

Udgangspunktet hos en række af vore hjemlige social-konstruktivister, herunder også Damgaard, synes at være Berger og Luckmann's "*The Social Construction of Reality. A Treatise in The Sociology of Knowledge*" (Berger og Luckmann 1966), som også findes i en dansk oversættelse med titlen: "*Den samfundsskabte virkelighed*" (Berger og Luckmann 1996).

I sin seneste bog "*The Construction of Social Reality*" retter den amerikanske filosof John R. Searle (Searle 1995), en gennemgribende kritik mod relativismen og social-konstruktivismen<sup>3</sup>. Denne

---

<sup>3</sup> En anmelder på *New Republic*, Colin McGinn, giver Searles bog følgende skudsmål: "*Bursting with plain and necessary right-headedness. He has performed a genuine service in bringing his rigour to bear on the lazy and pernicious relativism latent in the idea that reality is just what we humans choose it to be*" (Searle 1995).

kritik indgår som en del af Searles begrundelse dels for realisme (External Realism) som ontologi og dels for et epistemologisk synspunkt, som går ud på at et udsagn er sandt fordi det korresponderer med virkeligheden (Searle 1995 p. xiii).

*“I think that realism and a correspondence conception are essential presuppositions of any sane philosophy, not to mention of any science...”*

Searles argumentation, som jeg ikke kan yde fuld retfærdighed her, går for det første på, at den relativistiske position ikke lader sig formulere meningsfuldt. For det andet, at vores sprog og sproglige adfærd kun giver mening under forudsætning af, at der eksisterer en objektiv virkelighed. For det tredje, at forestillingen om den samfundsskabte virkelighed i sig selv forudsætter et eller andet, som virkeligheden kan være skabt af (Searle 1995 p. 191):

*“The ontological subjectivity of the social constructed reality requires an ontologically objective reality out of which it is constructed”.*

Searle fremhæver imidlertid ikke naturvidenskaberne som et forbillede for de humanistiske og sociale videnskaber. Han erkender, at vilkårene for erkendelse er forskellige for de forskellige videnskaber. Han erkender således også, at en lang række af de kendsgerninger, vi har at gøre med i samfundsvidenskaberne, er menneskeskabte sociale konstruktioner (institutional facts) herunder eksempelvis penge, ejendom, ægteskab, virksomheder etc. Det udelukker imidlertid ikke, at vi kan have objektive sandheder om disse fænomener. Som eksempel på en sådan kendsgerning nævner Searle i et interview (Information og Debat 1997), at 30-årskrigen blev udkæmpet i Europa og ikke blandt eskimoerne.

I forbindelse med udforskningen af institutionelle kendsgerninger vil hermeneutikken og den hermeneutiske metode sandsynligvis også fremover spille en central rolle. Spørgsmålet er imidlertid blot om den hermeneutiske metode er andet og mere end den hypotetisk-deduktive metode anvendt på meningsfuldt materiale (Føllesdal, Walløe og Elster 1992 p. 122). Sprog og sproglige adfærd giver imidlertid kun *mening* under forudsætning af, at der eksisterer en objektiv virkelighed. Fortolkningsprocessen forudsætter således i sig selv en objektiv virkelighed. Fortolkning er en uadskillelig del af den samlede forskningsproces, som kan medvirke til at sætte både processen og resultaterne i perspektiv, men der er langt fra dette synspunkt og til at gøre fortolkning til det bærende element i moderne erhvervsøkonomisk forskning (Freytag 1997).

Når dette er sagt kan der også være grund til at se lidt nærmere på konsekvenserne af valget af videnskabsteoretisk grundlag. Vælger man et meget subjektivistisk eller relativistisk udgangspunkt, som det åbenbart er på mode blandt nogle erhvervsøkonomiske forskere på handelshøjskolen, bliver konsekvensen, at man saver den gren over, man selv sidder på.

Valget af et subjektivistisk eller relativistisk udgangspunkt kan måske synes opportunt på kort sigt, idet det kan bidrage til at immunisere den enkelte faggruppe mod kollegial kritik: Vi behøver ikke at tage NN's kritik alvorligt. Han tilhører en anden skole end vi. De dyrker et andet paradigme, har en anden videnskabsopfattelse og en anden "forudforståelse". De forstår alligevel ikke, hvad vores udgangspunkt er, og hvad det er, vi arbejder med.

På længere sigt er en sådan immuniseringsstrategi meget farlig. Man lukker munden på kritikerne, og efterhånden forstummer kritikken helt. Der er ingen, der bryder sig om at rejse kritik. Den faglige diskussion går i stå eller kommer til at foregå i små navlebeskuende faglige miljøer, hvor man i forvejen er enig. Konsekvensen er, at det, der skulle være dynamikken i den faglige (videnskabelige) udvikling, den kritiske og forpligtende faglige dialog, udebliver og fagligheden degenerer. Det helt store problem er, at med dette udgangspunkt mister samfundsvidenskaben fuldstændigt sit kritiske potentiale.

Konsekvenserne af det neo-hermeneutiske eller konstruktivistiske paradigme er nok til at overse, når "undersøgeren" befatter sig med noget så harmløst som erhvervs- eller samfundsøkonomi. Men hvis "undersøgeren" nu tilfældigvis er beskæftiget ved krigsforbryderdomstolen i Haag, stiller sagen sig ganske anderledes. Krigsforbryderdomstolen må vel kunne tage stilling til, om et påstået overgreb har fundet sted eller ikke? Sagen bliver naturligvis ikke mindre vanskelig, når domstolen også skal tage stilling til et eventuelt skyldsspørgsmål.

Hvis vor viden er så relativ, som tilhængere af den neo-hermeneutiske eller konstruktivistiske tilgang påstår, hvordan kan vi da argumentere mod nynazisternes påstande om, at der ikke fandtes koncentrations- og udryddelseslejre under 2. Verdenskrig - eller de kinesiske myndigheders påstande om at Kina ikke krænker menneskerettighederne? Er det ikke et i ethvert henseende uacceptabelt udgangspunkt?

Vi har mere end nogensinde brug for klare kriterier for, hvad der god, og hvad der er mindre god kvalitet inden for samfundsforskningen. Eller som Mark Blaug udtrykker det (1981 p. 264):

*"...criteria for the acceptance and rejections of research programs, setting standards that will help us to discriminate between wheat and chaff".*

Desværre udgør det neo-hermeneutiske eller konstruktivistiske paradigme en alvorlig barriere for en sådan kritik. De immuniserer, som allerede nævnt, den enkelte forsker mod kollegial kritik: Jeg behøver ikke at lytte til dem - de har en anden "forudforståelse" end jeg. De udelukker på forhånd objektivitet som en mulighed, for objektivitet forudsætter, som fremhævet af Fuchs (1997 p. 5) kontrol og kritik:

*"Left to themselves, without systematic and prolonged disciplining, training and control by their scientist-peers, knowers cannot be expected to arrive at objectivity".*

På denne baggrund vil jeg betegne de neo-hermeneutiske og konstruktivistiske paradigmer som degressive paradigmer. De peger ikke ud over sig selv. De virker ikke befordrende for kumulativ forskning, og de virker bestemt ikke befordrende for en konstruktiv kritisk faglig dialog.

### ***Konstruktivismens implikationer***

På det praktiske plan er et af de store problemer med konstruktivismen, såvidt jeg kan se, at man ved at forlade objektivitetskravet nærmest kommer til at idealisere subjektivismen, relativismen og de erkendelsesprocesser, der er sværest at kontrollere eller efterprøve, herunder introspektion (Freitag 1997) og empati.

Det synes at være en tendens i tiden, at det videnskabelige personale på handelshøjskolen intenst søger efter en videnskabsteoretisk afklaring. Det kan der være mange gode grunde til. Det ville i mange situationer være tilfredsstillende at have sikrere grund under fødderne. Det problematiske består snarere i, at man åbenbart finder det naturligt at tillægge studenterne det samme behov for intellektuel afklaring.

I nogle tilfælde tror studenterne, at de frit kan vælge mellem de forskellige videnskabsteoretiske udgangspunkter. I værste fald ser man undertiden studenter, der tror, at de kan betjene sig af triangulering (for en god og sober introduktion til denne metode se Hollensen 1996) på dette meta-teoretiske niveau og anvende forskellige videnskabsteoretiske tilgange i den samme forskningsproces.

Man skal, efter min opfattelse, passe på, at man ikke kommer til at tvinge de studerende til at beskæftige sig med grundlagsproblemer for problemernes egen skyld. Det er en højst ufrugtbar affære. Fritz Machlup, taler i denne forbindelse om en særlig "fobi" (1978, p. X), som indebærer, at behandlingen af grundlagsproblemer kommer til at foregå isoleret fra behandlingen af substantielle problemstillinger:

*"The danger of vacuous chatter is great if one engages in methodological discourse without previous work on substantive problems. On the other hand, even a lifetime of scientific research does not generate, let alone guarantee, comprehension of methodological problems..."*

Hvis vi vender opmærksomheden mod undervisningen i videnskabsteori/metodelære på handelshøjskolen, så kan man som udgangspunkt konstatere, at der heldigvis er knyttet et væsentligt element af brugerillusion til den overordnede videnskabsteori eller vidensfilosofi. Man behøver ikke at have stor indsigt i eller overblik over epistemologiske problemstillinger for at kunne skrive gode seminaropgaver (endsige forskningsrapporter). På den anden side garanterer en sådan indsigt eller et sådant overblik ikke i sig selv, at man er god til at løse konkrete faglige problemer.

Der synes endvidere i visse tilfælde at være en tendens til, at det subjektivistiske og relativistiske udgangspunkt fører til, at man begynder at tage let på nogle af de mere formelle krav til den videnskabelige fremstillingsproces (se Iversen m.fl. 1997). Når man nu alligevel ikke kan vide noget med blot nogenlunde sikkerhed fremstår en række af disse krav (krav om præcise referencer, kildeangivelser, noteapparat, citat- og referenceteknik) som det rene pedanteri. Hvis objektivitet endsige intersubjektivitet alligevel er en ren illusion, hvorfor skal man da bekymre sig om andres muligheder for at kontrollere eller efterprøve forskningsprocessen og forskningsresultaterne. Denne tendens gør sig især gældende blandt studerende, som har taget subjektivismen og relativismen til sig. Det kan i dag være forbundet med store pædagogiske vanskeligheder at forklare studenterne, at de skal være meget omhyggelige med at leve op til disse krav.

Det, der mere end noget andet er brug for i en pædagogisk sammenhæng, er nogle få klare konstitutionelle regler for, hvad vi vil acceptere som videnskab. Hvad er det for krav vi vil stille til forsknings- og fremstillingsprocessen. Vi har brug for at fastsætte og håndhæve klare regler for redelighed, kontrollerbarhed og konsistens.



Føllesdal, Walløe og Elster (1992 p. 283) forsøger sig med en operationel definition på objektivitet, som muligvis kan anvendes i denne forbindelse:

*“En fremstilling er objektiv, hvis og kun hvis de meninger og holdninger, den skaber hos modtageren, ikke ville forandres, hvis denne havde haft fuldstændig kendskab til sagen med alle oplysninger og alle alternative hypoteser”.*

De samme forfattere foreslår endvidere en simpel test for objektivitet (p. 284). Testen er formuleret som et enkelt spørgsmål:

*“Findes der oplysninger, eller hypoteser, der underbygges godt af disse data, der ikke er medtaget, men som, hvis de havde været medtaget, ville have forandret modtagerens meninger eller holdninger?”*

Man må ikke stikke noget under stolen. Det skal i princippet være muligt for fagfæller, at kontrollere de kilder, den enkelte forsker bygger sine konklusioner på. Det går ikke an at udelade informationer eller negligere data, som kunne have givet anledning til andre væsensforskellige konklusioner.

Dette udgangspunkt synes at være i god overensstemmelse med de ansatser til en operationel videnskabsteori, som Kjølrup (1985 p. 68ff.) forsøger at formulere og som resulterer i det synspunkt, at det er den (evt. forskeren selv), der vil bestride konkrete forskningsresultater, der må begrunde sin skepsis.

Det må imidlertid stadig være op til den enkelte forsker at dokumentere sin forskning og omhyggeligt og ansvarsfuldt at muliggøre efterprøvning og kontrol. De formelle krav til fremstillingsprocessen spiller stadig en meget vigtig rolle. De formelle krav er meget andet og mere end en formalitet.

Et eksempel på en fremstilling, som ikke lever op til dette objektivitetskrav kunne være en afhandling, som fremstiller valget af videnskabsteoretisk udgangspunkt som et valg, der kun består af to muligheder: positivisme (evt. neo-positivisme) og konstruktivisme.

### **Afslutning**

At kritisere positivismen er tilsyneladende blevet en rituel handling i en række akademiske afhandlinger. Desværre er angrebet på positivismen i en række tilfælde så omfattende og upræcist, at det antager karakter af en altødelæggende ødelæggelseskrig, hvor ikke bare positivismen, men hele grundlaget for moderne samfundsvidenskab bliver aflivet. Det, der skulle have været en kritik af et upopulært og muligvis forældet videnskabsteoretisk standpunkt, ender med at blive en selvdestruktiv kritik.

Lad mig slutte denne artikel med en parafrase over Searles videnskabsfilosofi: Der findes fakta, som er uafhængige af menneskelig iagttagelse. Disse fakta er objektive i ontologisk forstand. Der findes også fakta, institutionelle fakta, som ikke er uafhængige af menneskelig iagttagelse. Disse

fakta er subjektive i ontologisk forstand. Disse fakta er sociale konstruktioner, men netop fordi de er 'konstruerede', forudsætter de eksistensen af fakta, som er uafhængige af menneskelig iagttagelse. Imidlertid indebærer eksistensen af ontologisk subjektive institutionelle fakta, eksempelvis penge, ikke, at vi ikke kan have objektiv viden om dem - at vi ikke kan opnå objektivitet i epistemologisk forstand. Det, for god ordens skyld understreges, at der naturligvis ikke er noget iboende positivistisk i dette synspunkt.

Erhvervsøkonomien står sig, efter min mening, bestemt ikke ved at forsøge at plagiere den obskurantisme, som tilsyneladende har opnået en vis udbredelse inden for dele af humanvidenskaberne og sociologien.

### **Litteratur:**

- Berger, P. L. og T. Luckmann (1967), *The Social Construction of Reality. A Treatise in The Sociology of Knowledge*, London.
- Berger, P. L. og T. Luckmann (1996), *Den samfundsskabte virkelighed: en videnssociologisk afhandling*, København: Lindhardt og Ringhof
- Blaug, Mark (1981), *The Methodology of Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Damgaard, T. (1997), *Marketing i et randområde - en undersøgelse af det afsætningsøkonomiske perspektiv, der anlægges i udviklingen af projektmagerbyggerier*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd.
- Darmer, P. og P. Freytag (red.), *Erhvervsøkonomisk undersøgelsesmetodik*, København: Samfundslitteratur.
- Eskerod, P. (1996), *Nye perspektiver på fordelingen af menneskelige ressourcer i et projektorganiseret multiprojekt-miljø*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd.
- Erhvervsministeriet (1997), *Erhvervsredegørelse 1997*, København
- Freytag, P. V. (1991), *Leverandør samarbejde. Koncipering af en reference rammemodel*, København: Samfundslitteratur.
- Freytag, P. V. (1997), 'Introspektion og metodologi', *Working Paper*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd.
- Fuchs, S. (1997), 'A Sociological Theory of Objectivity', *Science Studies* no. 1 1997.
- Føllesdal, D., L. Walløe og J. Elster (1992), *Politikens Introduktion til moderne filosofi og videnskabsteori*, København: Politikens Forlag
- Heldbjerg, G. (1997), *Grøftegravning i metodisk perspektiv*, København: Samfundslitteratur.
- Hollensen, S. (1996), 'Triangulering. Et redskab i analyse- og dataindsamlingsprocessen', I Darmer, P. og P. Freytag (red.), *Erhvervsøkonomisk undersøgelsesmetodik*, København: Samfundslitteratur.
- Huges, John A. (1990), *The Philosophy of Social Research*, London: Longman.
- Information og Debat den 13. oktober 1997
- Iversen, S. P. (1996), 'Magt, kontrol og interesser: En Transaktionsteoretisk Approach', *Økonomi & Politik nr. 1* 1996.
- Iversen, Søren P., I. Gammelgård, T. Jørgensen og N. Gammelgård (1997), *Writing Professional Reports - Requirements and Guidelines*, København: Samfundslitteratur.
- Johansson, I. R. Kalleberg og S. Liedman (1976), *Positivism, marxisme og kritisk teori*, København: Gyldendal.
- Kjørup, S. (1985), *Forskning og samfund. En grundbog i videnskabsteori*, København: Gyldendal.
- Knudsen, C. (1991), *Økonomisk Metodologi. Om videnskabsidealer, forklaringstyper og forskningstraditioner*, København: DJØF's Forlag.
- Lukes, Steven (1996), *Professor Cartitats forunderlige opdagelser*, København: Spektrum

- Machlup, Fritz (1978), *The Methodology of Economics and Other Social Sciences*, New York: Academic Press.
- Searle, John R. (1995), *The Construction of Social Reality*, London: Penguin.
- Thurén, T. (1994), *Videnskabsteori for begyndere*, København: Munksgaard.
- Wenneberg, Søren (1996), 'Socialkonstruktivismen inden for videnskabssociologien - positioner, problemstillinger og stillingtagen' *Working Paper*, Institut for ledelse, politik og Filosofi, Handelshøjskolen i København.
- Weston, Anthony (1992), *A Rulebook for Arguments*, Indianapolis: Hackett Publishing Company, Inc.

**Publikation nummer 2**

**Titel:** Øst-Vest handel - problemer og perspektiver

**Forfatter:** Iben Gammelgård og Søren Peter Iversen

**Type:** Tidsskriftsartikel

**Tidsskrift:** Ledelse og Erhvervsøkonomi nr. 1 1993

.

## ***Øst-Vest handel - problemer og perspektiver***

### ***Resumé***

*Formålet med denne artikel er at afdække nogle af de vigtigste problemer og perspektiver i udviklingen i forholdet mellem Øst- og Vesteuropa. Re-integrationen af Østeuropa i den internationale arbejdsdeling må forventes at udløse betydelige strukturforandrende impulser som også retter sig mod de vesteuropæiske økonomier. Liberaliseringen af handlen mellem øst og vest møder derfor betydelig modstand fra visse vestlige producentgrupper. Artiklen påviser, at Østeuropa befinder sig i et udenrigshandelsdilemma. Det bedste Vesteuropa kan gøre for at hjælpe reformprocesserne i Østeuropa er at sikre de østeuropæiske producenter den friest mulige adgang til sine markeder. Dette er på blot lidt længere sigten en nødvendig betingelse for, at et marked med gode afsætningsmuligheder for vestlige produkter kan udvikle sig i Østeuropa.*

### ***Indledning***

Europa i dag er ikke, hvad det var i går. De igangværende forandringsprocesser sker i en række henseender med så stor hastighed, at det næppe er muligt at give ét samlet billede af udviklingen endsige forudsige, hvordan Europa vil se ud om bare nogle få år. For det første er overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi og demokrati i fuld gang i Østeuropa - en proces som sandsynligvis har overskredet "the point of no return". For det andet byder genforeningen af Tyskland på sine helt særlige problemer. For det tredje er den vesteuropæiske integrationsproces ved at bevæge sig ind i en ny fase med det indre marked, aftalen med EFTA om det Europæiske Økonomiske Rum (EES) og endelig Maastricht-aftalen og forsøget på at virkeliggøre den Europæiske Økonomiske og Monetære Union (ØMU). Udviklingen rummer både økonomiske, politiske og sikkerhedspolitiske aspekter. I det følgende vil vi dog primært beskæftige os med de økonomiske og i mindre grad de politiske.

I 1970'erne og 1980'erne kunne man tilnærmelsesvis beskrive verdensøkonomien med udgangspunkt i tre systemer eller subsystemer, øst, vest og syd. Selvom de problemer, der er knyttet til nord-syd problematikken, langt fra har fundet nogen løsning, er det først og fremmest Østeuropas integration eller re-integration i den internationale arbejdsdeling, der er blevet sat på den politiske dagsorden ved indgangen til 1990'erne. Alene dette bekræfter, at internationale relationer næppe meningsfuldt kan begribes uden at integrere økonomi og politik i analysen (Spero, 1990). Opbruddet i planøkonomierne i Østeuropa er blevet fremhævet som den måske vigtigste begivenhed i verden siden Anden Verdenskrig.

Imidlertid er det meget vigtigt at fastslå, at den igangværende udvikling i Østeuropa er en udvikling, en proces, som netop først lige er begyndt. I Vesteuropa forudså man allerede på et tidligt tidspunkt, at udviklingen kunne indebære både nye markeder og investeringsmuligheder for vestlige industrier. Reformprocessen i landene i Østeuropa ville, forventede man, medføre både stigende indkomster og en stigende grad af åbenhed i økonomien. Begge dele ville medføre, at Østeuropas betydning i den globale handel ville vokse. Østeuropas re-integration i verdensøkonomien er dog

langt fra uproblematisk og rummer en række politiske såvel som økonomiske vanskeligheder. I det følgende afsnit vil vi forsøge at begrunde, at den situation, som Østeuropa står i, bedst lader sig beskrive som et "udenrigshandelsdilemma"

### *Østeuropas "udenrigshandelsdilemma"*

I perioden efter 2. verdenskrig blev Europa opdelt i to delvis uafhængige handelsområder, EFTA og EF på den ene side og Comecon på den anden side. Comecon blev dannet i 1949 med det formål at fremme isoleret økonomisk samarbejde mellem de østeuropæiske lande (Spero, 1985, side 246) gennem oprettelsen af en række specifikke Økonomiske og politiske barrierer for handel mellem de vestlige markedsøkonomier og planøkonomierne i Østeuropa. Man kan med andre ord sige, at de østeuropæiske lande har fulgt en ekstrem importsstitutionsstrategi (Skak, 1992, side 154). Comecon-landenes udenrigshandel har radikalt ændret landesammensætning siden 1949. Resultatet heraf har været, at den interne Comecon handel i slutningen af 1980'erne udgjorde hen imod 60 procent af medlemslandenes udenrigshandel (Jensen, 1991, side 5). Som følge heraf har Comecon-landene langt fra kunnet udnytte deres komparative fordele i international handel fuldt ud.

I 1991 gik Comecon i opløsning, og spørgsmålet er nu, hvorvidt og i hvilken grad det vil være muligt at skabe en mere sammenhængende økonomi i Europa, som omfatter både Øst- og Vesteuropa. Imidlertid er det vanskeligt at argumentere imod det synspunkt, at integration eller re-integration af de østeuropæiske lande i en ny international arbejdsdeling sammen med Vesteuropa, er en nødvendig om end ikke tilstrækkelig betingelse for de igangværende økonomiske reformer i de tidligere planøkonomier.

I den seneste rapport fra Det Økonomiske Råd (Det Økonomiske Råd, maj 1992) konstateres det, at en høj økonomisk vækst er nødvendig for, at kunne gennemføre reformerne i Østeuropa med succes. En høj økonomisk vækstrate forudsætter imidlertid en høj investeringsrate for, at kunne gennemføre de nødvendige investeringer i produktionsudstyr og infrastruktur. Disse investeringer kan principielt finansieres på en af følgende måder:

1. Øget indenlandsk opsparing.
2. Kapitalimport i form af private eller statslig kreditgivning og direkte udenlandske investeringer.
3. Vestlige økonomiske bistandsprogrammer.
4. Øget eksportindtjening.

Selvom opsparingskvoten i Østeuropa har været relativ høj på grund af varemangel, er det ikke sandsynligt, at opsparingen i fremtiden vil kunne finansiere de påkrævede investeringer. Årsagen hertil er først og fremmest, at befolkningerne i Østeuropa selvsagt er forholdsvis utålmodig med hensyn til at øge deres forbrug. Man skal i denne forbindelse huske, at det i nogen grad har været utilfredshed med de givne forbrugsmuligheder, der har været drivkraften bag kravene om Økonomiske og politiske reformer i Østeuropa. Hvis de økonomiske reformer ikke lykkes, må man

forudse, at skuffede forventninger kan danne baggrund for fornyet politisk ustabilitet (Maier, 1992, side 241).

I forbindelse med de økonomiske reformer i Østeuropa er der naturligvis et stort behov for at importere varer og tjenesteydelser fra vesten. Denne import kunne i teorien finansieres med kommercielle kreditter. Imidlertid finder vestlige producenter ofte markederne i Østeuropa meget ustabile og usikre. En af de væsentligste grunde til at de østeuropæiske markeder opfattes som særligt risikable, er manglen på vestlig valuta til betaling af de importerede varer. Følgelig må de vestlige eksportører være indstillet på at yde betydelige kreditter. Mange eksportører opfatter det i høj grad som usikkert, om de nogensinde vil kunne få deres tilgodehavender indfriet. For det første er der en begrundet tvivl og usikkerhed omkring de østeuropæiske producenters fremtidige eksport- og valutaindtjeningssevne. For det andet er mange af de østeuropæiske lande i forvejen temmelig forgældede (Spero, 1990, side 328, se også Det Økonomiske Råd, 1992). Den perciperede risiko er meget høj, hvorfor man er mere tilbageholdende med at iværksætte eksport uden en eller anden form for statslige støtteforanstaltninger. I Danmark har erhvervslivets interesseorganisationer fremsat krav om offentlige støtteforanstaltninger i forbindelse med østekспорт. Erhvervslivet opfatter den mer-risiko, der knytter sig til de østeuropæiske markeder som primært politisk betinget. Hvis politikerne ønsker at støtte reformprocessen, må de derfor medvirke til at sikre virksomhederne mod den særlige politisk betingede mer-risiko. Risikobetragtningen gør sig også gældende med hensyn til direkte investeringer, som er forbundet med et større og mere langsigtet engagement. Vestlige virksomheder tøver med at investere i Østeuropa på grund af politisk risiko, usikkerhed omkring ejendomsretlige forhold, miljømæssige forhold mm. En vej ud af denne onde cirkel er naturligvis massive statslige hjælpe- og bistandsprogrammer - en opfattelse, som tilsyneladende vinder større og større udbredelse i vesten. Stadig flere vestlige lande har udformet deres egne støtteprogrammer, og en række internationale programmer er blevet iværksat, eksempelvis EF's PHARE-program og etableringen af EBRD (European Bank for Reconstruction and Development). PHARE-programmet dækker alle de Østeuropæiske lande undtagen det tidligere Sovjetunionen. Det samlede budget udgår 500 mio. ECU fordelt på områder som landbrug, industri, uddannelse, miljøbeskyttelse, sundhed mm. Den største modtager har været Polen med en andel på ca. 40% (Kommissionen, 1991, side 283). EBRD er oprettet med det formål at støtte reformerne i de tidligere planøkonomier. Bankens samlede kapital er på ca. 10 mia. ECU, hvoraf EF og EF's medlemslande står for 51%. ikke EF-lande for 25%. De sidste 24% deles mellem andre vestlige lande og modtagerlandene i Østeuropa (Kommissionen, 1991, side 53f).

Vestlige lande i østersøområdet vil utvivlsomt være meget interesserede i massiv vestlig økonomisk bistand til Østeuropa - navnlig til de små nye baltiske lande, Estland, Letland og Litauen, men også til Polen, SNG og Tjekkoslaviet (Tjekkiet og Slovakiet). De sydeuropæiske lande, landene omkring Middelhavet, derimod har ikke nødvendigvis så klare interesser, for så vidt som øget hjælp til Østeuropa kan betyde, at der er færre ressourcer til regionalpolitiske programmer i deres del af Europa. Alt i alt synes konklusionen at blive, at der er et stort behov for vestlige støtteprogrammer til at bryde den onde cirkel af økonomisk stagnation, der i øjeblikket præger billedet i Østeuropa, og igangsætte en mere stabil udvikling. For at sikre effektiviteten af nationale og internationale hjælpeprogrammer i fremtiden vil det utvivlsomt være nødvendigt at øge koordineringen mellem de



enkelte programmer. Som det ser ud i øjeblikket, er indsatsen på de forskellige områder ikke koordineret, hvilket giver anledning til overlapninger og andre uhensigtsmæssigheder.

Vestlige støtteprogrammer er imidlertid ikke en realistisk løsning på lang sigt. Her er det et uomgængeligt krav, at de østeuropæiske lande øger deres valutaindtjening gennem eksport. Eller som Susan Senior Nello (Nello, 1991, side 183) udtrykker det:

*“The most lasting form of aid that the West could give Central-East Europe is to facilitate its reintegration into the world Economy by means of improved access to Western markets...”*

Eliminering af handelsbarrierer mellem Øst og Vest er selvsagt den væsentligste forudsætning for en stigning i handelen mellem EF og EFTA på den ene side og de tidligere Comecon-lande på den anden side (Det Økonomiske Råd, 1992, side 138ff.) De østeuropæiske landes adgang til at eksportere varer til Vesteuropa er af afgørende betydning for deres muligheder for at tjene vestlig valuta og dermed for at importere varer og tjenesteydelser fra vesten - herunder teknologi, som må anses for at være en yderst strategisk ressource i den foranstående udviklingsproces. Men netop de østeuropæiske landes ønsker om at eksportere til de vestlige markeder, møder ikke altid lige stor forståelse - sommetider direkte modstand. Det må anses for utvivlsomt, at en stigning i handelen mellem øst og vest vil udsætte de implicerede økonomier for betydelige forandringsimpulser. På grund af de tidligere Comecon-landes relative isolation fra verdensmarkedet eksisterer der givetvis uudnyttede komparative fordele - sandsynligvis indenfor produktionen af landbrugsvarer, energi, tekstiler, kul og stål. På denne baggrund må man forvente, at en åbning af samhandlen mellem de to regioner vil medføre en helt ny konfiguration af komparative fordele, som nødvendiggør omallokering af produktive ressourcer mellem brancher og sektorer. Disse forandringsprocesser kræver en høj grad af fleksibilitet og omstillingsevne, ikke alene blandt virksomhederne men også på arbejdsmarkedet. I Østeuropa er omallokeringen fra militær til civil produktion formentlig en af de største opgaver. Den samme problemstilling gør sig selvsagt også gældende i vesten - navnlig i USA. I Vesteuropa er hovedproblemet de omstillingsproblemer, der knytter sig til det i forvejen kriseramte landbrugserhverv. En omallokering af ressourcer fra landbrug og tekstilindustri vil formentlig blive aktualiseret på meget kort sigt - for landbrugets vedkommende ikke alene på grund af udviklingen i øst, men også på grund af udviklingen på verdensmarkedet i øvrigt (jf. de igangværende CJATT forhandlinger). En interregional omallokering af ressourcer vil formentlig også komme på tale, bl.a. på grund af landbrugets og tekstilindustriens lokaliseringsforhold. Udviklingen synes altså at have betydelige erhvervs- og regionalpolitiske implikationer.

Producenterne indenfor den eksisterende erhvervs- og branchestruktur - det være sig såvel lønmodtagere som selvstændige - må imidlertid forventes at modsætte sig disse forandringer, eventuelt ved at stille krav om beskyttelse mod konkurrencen fra Østeuropa.

På denne baggrund kan man sige, at de østeuropæiske lande er fanget i et udenrigshandelsdilemma eller en ond cirkel. På den ene side er deres importmuligheder begrænsede på grund af manglen på vestlig valuta. På den anden side har de svært ved at skaffe denne valuta på grund af vestlig protektionisme overfor import af østeuropæiske landbrugsvarer, tekstiler, kul og stål. Eksempelvis vil en fremtidig stigning i importen af landbrugsvarer fra Østeuropa nødvendiggøre en total omlægning af EF's fælles landbrugspolitik, idet øget import vil forværre de eksisterende

overkapacitetsproblemer. Navnlig de franske producenter har markeret en meget klar modstand mod fødevareimport fra Østeuropa (Økonomiministeriet, 1992, side 103). At bryde sådanne gruppers modstand er formentlig en af de vigtigste og sværeste opgaver i forbindelse med en eliminerende af handelshindringer mellem øst og vest.

Der synes ikke at være tvivl om, at en af de bedste måder at hjælpe de tidligere Comecon-lande på er at udvide EF's handelspræferencer til også at omfatte landene i Central- og Østeuropa. På blot lidt længere sigt vil det være nødvendigt med handels- og associeringsaftaler, således at østeuropæiske producenter kan opnå adgang til markederne i Vesteuropa. EF har eksempelvis forhandlet associeringsaftaler med Polen, Ungarn og Tjekkoslaviet. Disse aftaler, som ikke er trådt i kraft endnu, omfatter - symptomatisk nok - ikke vigtige produkter som landbrugsvarer, tekstiler, kul og stål. Disse produkter er stadig underlagt handelsrestriktioner.

Som allerede nævnt er det navnlig på disse områder, landene i Central- og Østeuropa kan forventes at have komparative fordele (Det Økonomiske Råd, 1992, side 123ff.) Det ligger selvfølgelig i sagens natur, at Vesteuropa kun har en interesse i at opretholde handelsbarrierer på områder hvor de østeuropæiske producenter allerede er konkurrencedygtige eller på områder, hvor de skønnes at blive det på relativt kort sigt. Ikke desto mindre er det meget uheldigt for de østeuropæiske lande, og det kan måske vise sig at være en af de største barrierer for reformprocessen. Vestlige iagttagere synes på det seneste at have indtaget den holdning, at spørgsmålet om yderligere liberalisering af Øst-Vest handelen først kan afklares, når de igangværende GATT forhandlinger er afsluttet. Dette må dog anses for uheldigt, ikke mindst på grund af GATT forhandlingernes sammenbrud. Det er ikke vores ærinde at kritisere de vestlige producenter for at handle i overensstemmelse med deres egne interesser. Det er imidlertid vigtigt at understrege, at de interesser, der kommer til udtryk i form af krav om beskyttelse mod import fra Central- og Østeuropa, er kortsigtede. Det er også vigtigt at understrege, at de vestlige samfund både af økonomiske, politiske og sikkerhedspolitiske grunde har en langsigtet interesse i ikke at lægge Østeuropa hindringer i vejen.

Som allerede antydnet er det imidlertid ikke blot et spørgsmål om de østeuropæiske producenters adgang til vestlige markeder. Østeuropa har et stort importbehov, og på lang sigt vil de Østeuropæiske markeder sandsynligvis blive mere og mere interessante for vestlige virksomheder. I den seneste rapport anslår det Økonomiske Råds formandskab, at Central- og Østeuropas andel af Danmarks samlede eksport formentlig vil stige fra omkring 2 procent til omkring 10 procent på lang sigt (Det Økonomiske Råd, 1992, side 208). Hvis dette også gør sig gældende for andre vesteuropæiske lande, er der et meget stort potentiale for østekspert i fremtiden. På denne måde kan man konstatere, at der også findes grupper af vestlige producenter, som på relativt kort sigt har en interesse i øget liberalisering af Øst-Vest handelen.

### ***Perspektiver i østhandlen***

I det foregående afsnit har vi forsøgt at afdække nogle af de væsentligste problemer i forbindelse med Østeuropas re-integration i verdensøkonomien. I det følgende vil vi forsøge at se nærmere på, hvilke perspektiver udviklingen også rummer. Det er ofte blevet sagt, at der er en lang række gode grunde til, at vesten bør yde storstilet bistand til genopbygningen af de østeuropæiske økonomier.

Både humanitære og sikkerhedspolitiske motiver er blevet fremhævet; men også økonomiske. Det er i vestens egen interesse at yde bistand.

*“One of the main reasons for giving aid to Central-East Europe is Western self-interest. Despite the present relative low levels of trade, and the adjustment difficulties of Central-Europe, these countries do still represent a potential market of some 450 million consumers.” (Nello, 1991, side 191)*

Perspektiverne for danske virksomheder synes umiddelbart, at findes i genopbygningsfasen. På kort sigt er der mulighed for at hente Økonomisk støtte i nogle af de mange programmer, der er oprettet specielt med henblik på den østeuropæiske genopbygning. Disse vil, i nogen grad kunne eliminere de økonomiske risici, der er forbundet med østekспорт. På længere sigt må det dog anses for afgørende, at de østeuropæiske økonomier kommer ind i en selv bærende vækstproces. Hvilke krav dette stiller til den økonomiske vækst, kan måske bedst beskrives ved hjælp af et lille regneeksempel (Det Økonomiske Råd 1992, side 106). Hvis man for det første antager, at BNP pr. indbygger i Østeuropa er halvdelen af BNP pr. indbygger i EF, og at BNP pr. indbygger i EF vokser med 2,5 procent om året, da vil Østeuropa indhente EF gennemsnittet i løbet af 20 år, dersom deres økonomier har en vækst på 6 procent om året. Til sammenligning kan det oplyses, at den gennemsnitlige vækstrate for OECD-landene var på 3,8 procent i perioden 1951-1990. Eksemplet bygger på meget forenklede forudsætninger, og der er selvfølgelig store forskelle mellem de enkelte lande i Østeuropa. At der måske ikke er tale om helt urealistiske vækstkrav, kan begrundes i, at de østeuropæiske lande har mulighed for at drage fordel af en “catch-up” effekt i forhold til vesten - eksempelvis gennem teknologiimport.

I forbindelse med genopbygningsfasen må behovene anses for at være så store, at de østeuropæiske lande ikke selv magter opgaven, idet de i mange tilfælde hverken har den fornødne ekspertise eller kapital. På en lang række områder vil de østeuropæiske lande have behov for at trække på vestlig viden og knowhow. Det gælder eksempelvis udarbejdelse af erhvervslovgivning, tilpasning af finanssektoren, opbygning af den sociale sektor, marketing etc., men også når et nedslidt og forældet produktionsapparat skal udskiftes. Østeuropa repræsenterer i både geografisk og tildels også kulturel forstand en række miljønære markeder. På denne baggrund må det forventes, at stigende indkomster vil medføre en efterspørgselsudvikling efter forbrugsgoder, som til en vis grad minder om udviklingen i Vesteuropa i 1960'erne og 1970'erne. I fremtiden tegner der sig således et billede af et marked i Østeuropa, hvor efterspørgslen ikke i første omgang retter sig mod meget teknologiintensive produkter. Dette betyder, at det som udgangspunkt må forventes, at også små og mellemstore virksomheder vil kunne begå sig i konkurrencen på dette marked, hvilket er en fordel for store dele af dansk erhvervsliv.

En undersøgelse foretaget af studerende fra Handelshøjskole Syd blandt sønderjyske virksomheder i bygge- og anlægsbranchen viser imidlertid lidt om de problemer virksomhederne oplever i tilknytning til markedet i Østeuropa (Gammelgård, m.fl., 1992). Som udgangspunkt giver virksomhederne udtryk for, at de følger udviklingen med stor interesse og vurderer perspektiverne positivt. Ud over det tidligere DDR synes Polen at stå i fokus for virksomhedernes interesse. Går man lidt bagom denne umiddelbare optimisme, nævner virksomhederne en lang række forhold, der

giver anledning til problemer. Det drejer sig først og fremmest om uafklarede ejendomsforhold i Østeuropa, økonomiske risici og ikke mindst mangel på information.

Meget få virksomheder har kendskab til de eksisterende støtteordninger, hvilket ofte skyldes, at virksomhederne er så små, at de ikke er i besiddelse af ressourcer til at indhente de fornødne oplysninger. Hertil kommer, at der er en udbredt usikkerhed omkring, hvor man skal henvende sig for at få information. I virksomhederne synes man generelt, at der gøres for lidt både fra det offentlige og fra brancheorganisationernes side for at informere om de eksisterende støttemuligheder, og markedsforhold i øvrigt. Dette er også resultatet af en anden undersøgelse foretaget af Deloitte & Touche Tohmatsu (Deloitte & Touche Thomatsu, TRG Revision, 1992). Undersøgelsen, der omfatter 400 virksomheder i 20 lande, viser at netop manglende adgang til information, opfattes som den største hindring for investeringer i Østeuropa.

Gammelgård m.fl. påviser desuden, at kun meget få virksomheder, har forsøgt sig med en egentlig markedsføring i Østeuropa. En mere målrettet og koordineret indsats må være en forudsætning, såfremt man ønsker en permanent tilstedeværelse på de østeuropæiske markeder, og ikke blot opfatter disse som et hurtigt eksporteventyr. Netværkssamarbejde mellem mindre og mellemstore virksomheder, som specifikt tager sigte på, at løse de problemer virksomhederne møder i forhold til markedet i Østeuropa, fremhæves som en oplagt mulighed. Udgangspunktet for sådanne netværkssamarbejder kunne være informationsindsamling, erfaringsudveksling, pilotundersøgelser mm.

### **Afslutning**

Forandringsprocesserne i Europa foregår i øjeblikket med rivende fart. På denne baggrund kan det være uhyre vanskeligt at forudskikke udviklingen på blot lidt længere sigt. Hertil kommer, at der ikke tidligere er gjort erfaringer med systemoverskridende forandringer, som dem der er i gang i Østeuropa. Den Økonomiske teori giver dog nogle få forholdsvis klare holdepunkter. Fri adgang til det vesteuropæiske marked for østeuropæisk produktion er en forudsætning for, at de østeuropæiske producenter kan udvikle deres konkurrencedygtighed indenfor de produktioner, hvor de har deres komparative fordele. Fri adgang til det vesteuropæiske marked for østeuropæisk produktion er dermed også en forudsætning for, at de østeuropæiske lande kan tjene vestlig valuta, hvormed de kan betale for den nødvendige import. Uden en sådan relativ uhindret markedsadgang er der ikke udsigt til, at der kan udvikles et marked i Østeuropa med gode afsætningsmuligheder for vestlige virksomheder.

Egeninteressen er ikke den eneste og måske heller ikke den vigtigste grund til at hjælpe Østeuropa; men måske en af de grunde der kan medvirke til at skabe grundlag for liberalistisk handelspolitik overfor Østeuropa.

*“... unhampered trade doventail with peace; high tariffs, trade barriers, and unfair economic competition, with war ... if we could get a freer flow of trade - freer in the sense of fewer discriminations and obstructions - so that one country would not be deadly jealous of another and the living standards of all countries might rise, thereby eliminating the economic dissatisfaction that breeds war, we might have a reasonable chance of lasting peace.”*

Argumentationen skyldes ikke Vaclav Havel og er ikke et indlæg i den aktuelle debat om forholdet mellem øst og vest; men blev fremsat i 1940'erne af den amerikanske udenrigsminister Cordell Hull som et led i overvejelserne om, hvordan verden kunne og burde indrettes efter krigen. Den synes ikke desto mindre mere aktuel end nogen sinde.

### **Summary**

*The aim of this article is to uncover some of the most important problems and perspectives in the development of relations between Eastern and Western Europe. The reintegration of Eastern Europe into the international division of labour is expected to involve major structural changing impulses which will also affect Western European economies.*

*The liberalisation of the trade between east and west therefore meets with considerable opposition from certain groups of western manufacturers. The article demonstrates that Eastern Europe is in a foreign trade dilemma. The best thing Western Europe can do to help the reform processes in Eastern Europe is to secure free access for eastern producers to its markets. From a long-term point of view free trade is a necessary condition for the development of a free market economy in Eastern Europe that on the other hand will offer vast potentials for western businesses.*

## **Litteratur**

Det Økonomiske Råd (1992), *Dansk Økonomi*, København.

Gammelgård, I. m.fl. (1992), *Dansk Eksport til Østeuropa. Muligheder og problemer for dansk bygge- og anlægseksport til Østeuropa - specielt med henblik på DDR*. Upubliceret hovedopgave fra Handelshøjskole Syd.

Jensen, Jens-Jørgen (1991), *Break up of Soviet - Eastern and Central European Relations*, TKI-SUC, Esbjerg.

Kommissionen, XXII (1991). *Almindelige Beretning om De Europæiske Fællesskabers Virksomhed 1989*, Bruxelles-Luxembourg, 1991.

Maier (1992), "Systems Transformation East-Vest Economic Problems with the Unification of Germany", *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 41, No. 3 May 1992.

Nello, Susan Senior (1991), *The New Europe*, Harvester Wheatsheaf.

Skak, Mette (1992), "Det østlige Europas reintegration", *Politica* 24. årg. nr. 2 pp. 151-168.

Spero, Joan Edelman (1985), *The Politics of International Economic Relations*, New York.

Spero, Joan Edelman (1990), *The Politics of International Economic Relations*, New York.

Økonomiministeriet (1992), *Økonomisk Oversigt Oktober 1992*, København.

**Publikation nummer 3**

**Titel:** Vore nye naboer i Øst

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Artikel

**Tidsskrift:** Samfundsøkonomen nr. 1 1995

## Vore nye naboer i Øst

Af Søren Peter Iversen

lektor ved Handelshøjskole Syd i Sønderborg

---

*Der findes to hovedsynsvinkler på Østeuropas reintegration i den internationale arbejdsdeling. Den ene bygger på den klassiske handelsteori, teorien om komparative fordele, den anden bygger på moderne handelsteori, hvor de komparative fordele anskues i et mere dynamisk perspektiv. Den klassiske handelsteori lægger op til en adaptiv handelspolitik, hvor landene mere eller mindre passivt tilpasser sig de komparative fordele. Den moderne handelsteori derimod lægger op til en betydelig mere aktiv handels- og industripolitik. Artiklen analyserer og diskuterer disse hovedsynspunkter og påviser en række afgørende svagheder i det teoretiske grundlag bag den strategiske handelspolitik.*

### 1. Indledning

Det er fem år siden, Berlinmuren faldt og landene i Central- og Østeuropa påbegyndte overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi og fra autoritær socialisme til demokrati.

Opbruddet i planøkonomierne er blevet fremhævet som en af de måske vigtigste begivenheder i verden siden Anden Verdenskrig. Imidlertid er det meget væsentligt at fastslå, at den igangværende udvikling i Central- og Østeuropa netop er en udvikling, en proces, som endnu er ved sin begyndelse. Umiddelbart medførte omvæltningerne en bølge af eufori både i øst og vest. Siden blev euforien og optimismen afløst af et noget mere pessimistisk og - vil man kunne sige - mere realistisk syn på udviklingen.

I Vesteuropa forudså man allerede på et tidligt tidspunkt, at udviklingen kunne indebære nye markeder og investeringsmuligheder for vestlige industrier. Reformprocessen i landene i Østeuropa ville, forventede man, medføre stigende indkomster og en stigende grad af åbenhed i økonomien. Begge dele forventedes at medføre en stigning i Østeuropas andel af den globale handel. Østeuropas reintegration i verdensøkonomien er dog langt fra uproblematisk, men rummer en række såvel politiske som økonomiske vanskeligheder.

Udviklingen i det sidste par år navnlig i Rusland, men også i Polen og senest i Ungarn, tyder på, at den økonomiske krise fortsat udgør en trussel for demokratiet og den politiske stabilitet. Dette skyldes ikke mindst, at demokratiet trods store fremskridt endnu langt fra er rodfæstet i den politiske kultur. Tværtimod synes den politiske kultur at understøtte en ekstrem nationalisme mange steder i Østeuropa. Der vil derfor endnu i en lang årrække være risiko for øget politisk ustabilitet og tilbageslag for demokratiet.

Denne artikel beskæftiger sig primært med de aspekter af reformprocessen, som har betydning for Østeuropas internationale relationer. Integrationen af de østeuropæiske lande i en ny international arbejdsdeling sammen med Vesteuropa er en nødvendig, men ikke tilstrækkelig, betingelse for, at



de økonomiske reformer i de tidligere planøkonomier kan gennemføres med succes. Hvis de økonomiske reformer ikke lykkes, må man forudse, at skuffede forventninger kan forstærke den politiske ustabilitet, som i forvejen giver problemer - ikke mindst i det tidligere Sovjetunionen.

Det er en forholdsvis udbredt opfattelse, at den bedste måde vesten kan støtte reformprocessen på, er at liberalisere handlen og give varer fra Central- og Østeuropa fri adgang til markederne i vesten. Dette rejser spørgsmålet om Central- og Østeuropas fremtidige placering i den internationale arbejdsdeling, og hvilken handelspolitisk strategi landene i Central- og Østeuropa bør følge.

Lidt forenklet kan man sige, at der findes to hovedsynspunkter på Østeuropas reintegration i den internationale arbejdsdeling. Den ene bygger på den klassiske handelsteori, teorien om komparative fordele. Den anden bygger på moderne handelsteori, hvor de komparative fordele anskues i et mere dynamisk perspektiv. I det følgende vil jeg forsøge at analysere og diskutere nogle af de spørgsmål, som disse hovedsynspunkter rejser.

## 2. Klassiske komparative fordele.

Før omvæltningerne i slutningen af 1980'erne var Central- og Østeuropa relativt isoleret fra verdensmarkedet bl.a. gennem det økonomiske samarbejde i COMECON. Landene i Central- og Østeuropa har derfor utvivlsomt haft uudnyttede komparative fordele inden for en række produktioner. I dag synes der at være almindelig enighed om, at reintegrationen af Central- og Østeuropa i verdensøkonomien er en betingelse for en vellykket overgang til markedsøkonomi. Liberalisering af handels- og valutasystemet er en vigtig del af reformprocessen (IMF 1992a & Bomhoff 1992), fordi det er med til at skabe en mere rationel prisstruktur, hvor priserne afspejler relativ knaphed på verdensmarkedet.

**Tabel 1. Timelønsomkostninger i nyligt industrialiserede lande, 1991, DKK.**

Singapore	28	Brasilien	16	Rumænien	7	Filippinerne	4
Taiwan	28	Mexico	13	Polen	6	Bulgarien	2
Sydkorea	26	Ungarn	9	Tjekkoslaviet	4	Kina	2
Hongkong	22	Jugoslavien	9	Malaysia	4	Danmark	116

Kilde: Morgan Stanley efter "Hvad skal Danmark leve af" ,rapport fra Strategisk Forum, 1993. Her citeret efter Ministeriet for Erhvervspolitisk Samordning (1993): Erhvervsredegørelse 1993, p. 128. Se også Blanchard og Dornbusch ,1991 p. 72.

Landene i Central- og Østeuropa er forholdsvis veludrustede med billig og veluddannet arbejdskraft, landbrugsjord samt visse naturressourcer (Hamilton og Winters 1992 og Det Økonomiske Råd 1992). På grund af de relativt lave lønninger, se tabel 1, ligger Østeuropas økonomiske styrke inden for arbejdsintensiv produktion (Blanchard & Dornbusch 1991). Det betyder, at Central- og Østeuropas komparative fordele skal findes inden for produktion af landbrugsvarer, energi, kul, stål samt nogle industrielt fremstillede forbrugsgoder såsom tekstiler, fodtøj, møbler og visse former for elektronik. Deres eksportmuligheder ligger her på kort og

mellemlangt sigt, og de første skridt hen imod en reintegration i den internationale arbejdsdeling finder da også sted inden for disse industrier (IMF 1992b og OECD 1991).

I forbindelse med de økonomiske reformer i Østeuropa er der et stort behov for at importere varer og tjenesteydelser fra vesten. Ikke mindst i forbindelse med den igangværende restruktureringsproces har landene i Central- og Østeuropa brug for store investeringer i produktionsudstyr, teknologi og infrastruktur. Opløsningen af COMECON har ikke kun berøvet landene i Østeuropa nogle sikre afsætningsmarkeder, men også energiforsyninger, råmaterialer, komponenter etc. I fremtiden må de skaffe deres forsyninger andetsteds, hovedsageligt fra vesten. De østeuropæiske landes adgang til at eksportere varer til Vesteuropa er af afgørende betydning for deres muligheder for at tjene vestlig valuta og dermed for at importere varer og tjenesteydelser fra vesten - herunder teknologi, som må anses for at være en strategisk ressource i den igangværende udviklingsproces. Stillet over for store importintensive investeringsbehov er evnen til at forøge eksporten afgørende for, at man kan fortsætte reformprocessen. Meget kan derfor tale for, at landene i Østeuropa koncentrerer sig om en eksportledet udviklingsstrategi (OECD 1992a, 123). Importen skal finansieres, og eksportindtægter i vestlig valuta er en meget vigtig indtægtskilde.

Fra den kolde krigs opståen efter anden verdenskrig frem til de økonomiske omvæltninger i Østeuropa i 1989 førte vesten, og dermed også EU, en meget restriktiv handelspolitik overfor Central- og Østeuropa. Siden de økonomiske omvæltninger for alvor tog fart, har EU på en række områder lempet disse handelsrestriktioner for at fremskynde reformprocesserne.

Østeuropæerne har imidlertid ofte kritiseret EU for protektionisme. I forbindelse med topmødet i København i juni 1993 fastslog den daværende polske premierminister, Hanna Suchocka, i et åbent brev til den danske statsminister, Poul Nyrup Rasmussen, at ulighederne i handelsrelationerne mellem EU og Europa, som oprindeligt skulle være til gavn for de østeuropæiske lande, i stedet nærmest er blevet det modsatte: EU er, ifølge Suchocka, meget tøvende med at åbne sine markeder for import fra Polen og andre østeuropæiske lande (Politiken 20. juni 1993). Ved samme lejlighed kritiserede den daværende polske viceudenrigsminister, Jacek Saryusz-Wolski, EU for direkte protektionisme mod Østeuropa (Information 21. juni 1993).

Disse beskyldninger har sandsynligvis ikke været ganske ubegrundede. En OECD rapport fra 1991 (OECD 1991, p.18) fandt således, at vestlige ikke-tarifære handelsbarrierer vis-à-vis de østeuropæiske lande var specielt restriktive inden for produktioner, hvor de østeuropæiske lande klarede sig relativt godt.

En senere studie fra IMF (1992b, p.36ff.) fastslog, at man trods EU's associeringsaftaler og andre handelsaftaler med Tjekkoslovakiet, Ungarn og Polen fortsat må regne med særlige bestemmelser inden for følsomme områder såsom landbrugsvarer, tekstiler, kul og stål. Tabel 2 viser, hvor stor en andel netop disse varer udgør af Visegrad-landenes samlede eksport til EU.

Der er næppe nogen tvivl om, at de vestlige lande har en kortsigtet interesse i at begrænse importen fra Central- og Østeuropa. Det må anses for utvivlsomt, at en stigning i handelen mellem øst og vest også vil udsætte de vestlige økonomier for betydelige forandringsimpulser. Arbejdspladser vil flytte fra Vesteuropa til Østeuropa og nye arbejdspladser vil opstå i Vesteuropa. Disse foran-

dringsprocesser kræver en høj grad af fleksibilitet og omstillingsevne. Inden for store dele af den eksisterende erhvervs- og branchestruktur har man en klar interesse i at modsætte sig disse forandringer, blandt andet ved at stille krav om beskyttelse mod konkurrencen fra Østeuropa<sup>1</sup>.

**Tabel 2. Varesammensætningen af eksport fra Polen, Tjekkoslavakiet og Ungarn til EU. 1990.**  
(Procent af total).

	Polen	Tjekkoslavakiet	Ungarn
Landbrugsvarer	21,0	7,6	23,8
Tekstiler	11,2	10,7	15,5
Stål	8,9	15,2	8,3
I alt	41,1	33,5	47,5
Andre varer	58,9	66,5	52,5

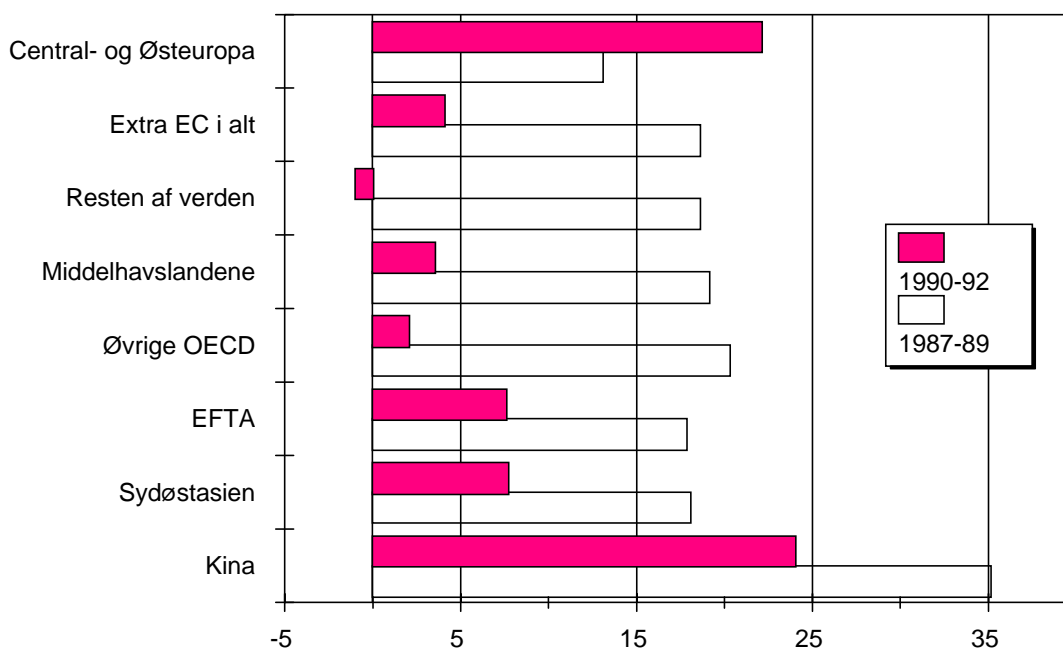
Kilde: Commission (1993), The European Community as a world trade partner, European Economy no. 52.

Det ligger i sagens natur, at Vesteuropa kun har en interesse i at opretholde handelsbarrierer på områder, hvor Østeuropa allerede nu eller på relativt kort sigt kan gøre sig gældende på verdensmarkedet. Ikke desto mindre er det meget uheldigt for de østeuropæiske lande, og det kan måske vise sig at være en af de største barrierer for reformprocessen. Derfor er det vigtigt at understrege, at de interesser, der kommer til udtryk i form af krav om beskyttelse mod import fra Central- og Østeuropa, er kortsigtede. Det er også vigtigt at understrege, at de vestlige samfund både af økonomiske, politiske og sikkerhedspolitiske grunde har en langsigtet interesse i at hjælpe til med at fremme reformerne i Østeuropa. Den politiske håndtering af disse interessegruppers krav om protektionisme er den vigtigste og sværeste opgave i forbindelse med elimineringen af handelshindringerne mellem øst og vest.

EU har i begyndelsen af 1990'erne indgået en række aftaler med Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn, Rumænien og Bulgarien. Aftalerne kan opdeles i to hovedgrupper, nemlig førstegenerationsaftalerne, de såkaldte handels- og samarbejdsaftaler, og andengenerationsaftalerne, de såkaldte 'Europa-aftaler'. Hertil kommer midlertidige Europa-aftaler (Interim Agreements), som omfatter de regler der er gældende, indtil de egentlige Europa-aftaler ratificeres. Formålet med aftalerne er at etablere et bilateralt frihandelsområde for industrivarer med henblik på at bane vejen for landenes fulde medlemskab af EU (Commission 1994 p. 2).

<sup>1</sup> Gudmund Hernes har udtrykt det på følgende måde: Hvis man kan betragte markedet som en slags domstol over økonomiske aktiviteter, udgør det politiske system i stigende grad en appelinstans, hvortil man kan anke markedets afgørelser.

**Figur 1. Årlige vækstrater i EU's import fra udvalgte lande og landegrupper.**



Kilde: EU Kommissionen (1994): European Economy. Supplement A. No 7 - juli 1994.

Europa-aftalerne indebærer, at der inden for en tiårs periode skal indføres fri handel. Aftalerne betyder umiddelbart, at østeuropæiske produkter, undtagen landbrugsvarer, jern, stål og tekstiler, har fri adgang til EU's indre marked. For landbrugsvarer, jern, stål og tekstiler gælder forskellige overgangsordninger. Efter 1997 forudses således alle varer undtagen landbrugsvarer at have fri adgang til det indre marked.

**Tabel 3. EU's andel af de central-og østeuropæiske landes udenrigshandel.**

		1988	1989	1990	1991	1992
Eksport:	Bulgarien	5,8	6,7	10,4	15,7	30,8
	Tjekkoslaviet	24,2	25,7	32,0	40,7	49,5
	Ungarn	22,5	24,7	34,2	47,6	49,5
	Polen	30,3	32,1	46,8	55,6	55,6
	Rumænien	24,0	26,7	31,4	34,2	32,5
	I alt	22,5	24,5	33,5	44,6	48,2
Import:	Bulgarien	16,7	16,5	14,8	20,7	32,6
	Tjekkoslaviet	17,7	17,8	32,1	34,3	42,0
	Ungarn	25,2	28,5	31,5	40,4	42,4
	Polen	27,2	33,8	42,5	49,9	53,1
	Rumænien	6,2	6,1	19,6	27,4	37,5
	I alt	19,2	20,8	27,8	39,5	44,7

Kilde: EU Kommissionen (1994): European Economy. Supplement A. No 7 - juli 1994.

En ny rapport fra EU Kommissionen (1994), der primært tager sigte på at belyse konsekvenserne af EU's handelspolitik vis-à-vis Central- og Østeuropa og udviklingen i handelen mellem EU og disse lande, konkluderer<sup>2</sup>:

- at EU i vid udstrækning har liberaliseret handelen med Central- og Østeuropa. De væsentligste undtagelser fra denne hovedregel gælder 'følsomme produkter' såsom kul, stål, tekstiler og beklædning. Men selv inden for disse områder har der umiddelbart fundet en betydelig liberalisering sted.
- at der siden 1989 er sket en betydelig stigning i handelen mellem EU og Central- og Østeuropa. Væksten i importen til EU fra Central- og Østeuropa steg betydeligt fra perioden 1987-89 til 1990-92 (Figur 1). Af figuren fremgår det således, at Central- og Østeuropa er den eneste landegruppe, der har haft fremgang i så henseende.
- at EU i dag er den vigtigste handelspartner for mange af landene i Central- og Østeuropa (Tabel 3). Tabellen viser også, at de pågældende lande i betydelig grad er afhængige af markedet i EU.
- at eksporten fra landene i Central- og Østeuropa til EU i mange tilfælde er koncentreret om relativt få varegrupper (Tabel 4). Dette medvirker til at forstærke billedet af Central- og Østeuropas økonomiske afhængighed af EU. Rapporten konkluderer således, at Central- og Østeuropas eksportbase er begrænset til at omfatte et meget begrænset udvalg af produkter, herunder kemiske produkter, stål, fødevarer, tekstiler, beklædning, fodtøj og trævarer.

Sammenfattende kan man sige, at den klassiske handelsteori lægger op til en adaptiv handelspolitik, hvor landene mere eller mindre passivt tilpasser sig de komparative fordele, der er givet i kraft af landets faktorudrustning. Denne strategi giver, som beskrevet ovenfor, anledning til vanskeligheder for Østeuropa, i det omfang andre lande ikke er tilsvarende villige til at tilpasse sig ændringer i mønstret af komparative fordele. Meget tyder på, at EU i vid udstrækning har været villig til at liberalisere handelen med Central- og Østeuropa. På en række vigtige områder opretholdes visse handelsbarrierer. Det gælder de såkaldt 'følsomme' produkter, hvor en gradvis liberalisering er planlagt.

**Tabel 4. De fem vigtigste varegruppers andel af den samlede eksport til EU.**

	1987	1992
Bulgarien	67,9	67,4
Tjekkoslavakiet	51,5	48,7
Ungarn	67,4	61,7
Polen	68,2	63,5
Rumænien	72,4	75,6
I alt	62,5	55,6

Kilde: EU Kommissionen (1994): European Economy. Supplement A. No 7 - juli 1994.

<sup>2</sup> Det billede af handelen mellem Central- og Østeuropa og EU, som her tegnes, er naturligvis meget generel og dækker over betydelige forskelle landene imellem.

### 3. Strategisk handelspolitik

I det foregående afsnit blev Østeuropas reintegration i den internationale arbejdsdeling diskuteret med udgangspunkt i den klassiske handelsteori. I løbet af foråret 1994 udkom en række danske analyser af den økonomiske og politiske udvikling i Central- og Østeuropa (Aage 1994a, Mygind 1994, Storm Pedersen og Fuglsang 1994). Fælles for disse er, at de forholder sig kritisk til den klassiske handelsteori og de konklusioner, der drages med hensyn til de østeuropæiske landes reintegration i den internationale arbejdsdeling. De danske fremstillinger bygger på en mere dynamisk opfattelse af komparative fordele og lægger op til, at landene i Central- og Østeuropa bør føre en aktiv industripolitik/strategisk handelspolitik. I det følgende afsnit vil jeg forsøge at give en kort og kritisk præsentation af disse synspunkter.

Tankegangen bag den strategiske handelspolitik kan måske bedst illustreres med følgende citat fra Bruce Scott, hvor den kommer meget klart til udtryk (1990, p. 81):

*“In a world of technological change, differential rates of growth in volume and productivity across industries, and declining costs - especially in the high technology, rapid-growth industries of the era - the rational choice for Portugal, as for other less-developed countries, is to select growth industries and to use the powers of government to supplement those of the market in marshalling the resources necessary for entry and successful participation. Portugal needs to think in terms of acquiring or creating strength in promising sectors rather than simply accepting its existing mix of resources and attempting to exploit that “endowment” as efficiently as possible”<sup>3</sup>.*

I en verden hvor avanceret og kostbar teknologi vinder større og større udbredelse, bestemmes lokaliseringen af en bestemt økonomisk aktivitet snarere af dynamiske stordriftsfordele end af klassiske komparative fordele og faktorudrustning. Komparative fordele er således i princippet menneskeskabte. Den, der først kommer i gang med en given produktion, har en fordel og kan bevæge sig ned ad ‘indlæringskurven’. Herved opnås betydelige omkostningsfordele i forhold til de producenter, der eventuelt skulle forsøge på at følge efter (se også Chacholiades 1989).

Hans Aage (1994a p. 192 ff.) diskuterer Østeuropas fremtidige placering i den internationale arbejdsdeling i sin bog om de økonomiske omvæltninger i Rusland og Østeuropa. Udgangspunktet synes at være den klassiske handelsteori, men Aage finder det svært at se, hvilke økonomiske interesser EU skulle have i at give de østeuropæiske lande øget adgang til EU’s markeder. Analysen stiller også spørgsmålstejn ved, om det er den bedste løsning for de østeuropæiske lande at indtræde i rollen som leverandører af råvarer og landbrugsvarer til Vesteuropa.

John Storm Pedersen og Lars Fuglsang (1994 p. 139 ff.) advarer mod en strategi, hvor Østeuropa satser på specialisering i løntunge produktioner inden for tekstiler, jern og stål, elektronik og møbelindustri. Dette kan indebære, påpeges det, at Østeuropa bliver fattigere og fattigere, mens vesten bliver rigere og rigere, idet Østeuropa vil blive fastholdt i mindre dynamiske erhvervsområder end vesten. I stedet slås til lyd for at betragte de komparative fordele i et mere

---

<sup>3</sup> Det klassiske eksempel på komparative fordele omfatter to lande, nemlig England og Portugal, der producerer henholdsvis vin og klæde. Dette er baggrunden for, at Bruce Scott henviser til Portugal i citatet.

dynamisk perspektiv - at skabe de komparative fordele gennem strategisk satsning. Pedersen og Fuglsang anbefaler således en slags strategisk handelspolitik i form af en aktiv/selektiv erhvervs- og industripolitik. Dette gøres blandt andet med henvisning til den succes, man har haft med en sådan politik i Japan, Mexico, Singapore, Sydkorea og Taiwan. Disse lande, hedder det, opgraderede deres ressourcebase gennem en strategisk erhvervs politik, samtidig med at de udnyttede deres komparative fordele med billig arbejdskraft. Midlerne i denne politik har blandt andet været importsubstitution, subsidier og virksomhedssamarbejde. Ifølge Storm Pedersen og Fuglsang bør Østeuropa søge at følge en lignende strategi og satse på at sikre en effektiv servicesektor og skabe strategiske alliancer mellem offentlige og private partnere inden for en forsyningsstruktur, der retter sig mod det lokale marked.

Et lignende synspunkt findes hos Mygind (1994), som argumenterer for, at en aktiv industripolitik med statsstøttede lån til særlige vækstindustrier kan tænkes at sætte gang i den proces, der skal frigøre ressourcer til nye virksomheder.

John Storm Pedersen, Lars Fuglsang og Niels Mygind argumenterer for en aktiv industripolitik/strategisk handelspolitik. Som påvist ovenfor bygger ideen om strategisk handelspolitik på den antagelse, at komparative fordele er noget, landene selv er med til at skabe (se også Scott 1990). Man taler også om en dynamisk teori om komparative fordele. En teori som til forskel fra den klassiske handelsteori lægger op til en betydelig mere aktiv handels- og industripolitik.

I og for sig er tanken bag en strategisk handelspolitik ikke særlig ny. På mange måder kan strategisk handelspolitik siges at være en lidt mere moderne version af det klassiske argument for protektionisme, det såkaldte 'infant-industry-argument', hvor ikke-industrialiserede lande som led i deres industrialiseringsstrategi beskytter deres spæde industrisektor mod international konkurrence ved hjælp af en beskyttelsestold. Lande som Japan, Mexico, Singapore, Sydkorea og Taiwan antages, som tidligere nævnt, ofte at have fulgt en lignende strategi suppleret med en aktiv eller interventionistisk industripolitik, hvor staten har medvirket aktivt til at vælge fremtidens 'vindere'.

De anbefalinger, som John Storm Pedersen og Lars Fuglsang kommer med, er desværre meget diffuse. Det fremgår således ingeni lunde klart, hvad østeuropæerne konkret skal gøre for at 'opgradere deres ressourcebase' og udvikle komparative fordele inden for mere dynamiske erhvervsområder. Det fremgår heller ikke klart, hvad der menes, når man anbefaler at satse på en forsyningsstruktur, der retter sig mod det lokale marked. Umiddelbart lyder det som en tilbagevenden til en import-substitutionsstrategi (se Södersten og Reed 1994) som den, COMECON-landene fulgte til det ekstreme (Skak 1992 p. 155).

Tankegangen bag den aktive industripolitik eller strategiske handelspolitik lyder umiddelbart meget besnærende, men selv om den elaboreres, kan man ikke komme uden om, at teorigrundlaget bag den strategiske handelspolitik lider af en række afgørende svagheder. Mange meget afgørende spørgsmål forbliver således ubesvarede. Hvordan udpeger man eksempelvis de industrier eller brancher, der skal støttes? Hvordan sikrer man, at støtten ophører, når og hvis branchen har vokset sig stor og stærk? Hvordan undgår man, at udvælgelsesprocessen bliver politiseret? Dette er blot

nogle af de alvorlige problemer, som fortalerne for en strategisk handelspolitik forbigår i tavshed (Price 1990). Jeg skal i det følgende forsøge at uddybe disse kritikpunkter en smule.

For det første bør man være opmærksom på, at henvisningen til de asiatiske tigre og andre NIC-landenes økonomiske succes ikke i sig selv er noget reelt argument for, at Østeuropa bør følge en lignende strategi. Disse eksempler udgør langt fra tilstrækkelig dokumentation for, at en aktiv industripolitik virker efter hensigten. Det er umuligt at påvise, hvordan NIC-landenes økonomier ville have udviklet sig under andre forudsætninger. De internationale rammebetingelser har helt sikkert ændret sig, siden Japan havde held til at gennemføre sit 'økonomiske mirakel'. På grund af de høje vækstrater i den globale økonomi tillod andre handelspolitiske aktører, herunder USA, Japan at forfølge en strategisk handelspolitik. Der er næppe tvivl om, at det er meget sværere at gennemføre en sådan strategi, når verdensøkonomien stagnerer, eller blot ved lavere globale vækstrater.

For det andet kommer Østeuropa som alle andre i en lignende situation til at stå overfor et identifikationsproblem bestående i, at det i praksis er forbundet med meget store vanskeligheder at trække grænsen mellem, hvad der skal støttes og hvad der ikke skal støttes (Det Økonomiske Råd, 1987 p. 58ff.). Kierzkowski (1987) udtrykker det på følgende måde: At føre aktiv industripolitik med henblik på at udvikle strategiske brancher svarer til at spille på heste. Man ved først efterfølgende, om man har holdt på den rigtige. Det vil også være meget vanskeligt at undgå at komme til at støtte aktiviteter, som virksomhederne under alle omstændigheder selv ville have gennemført.

For det tredje er der betydelige elementer af en 'beggart-by-neighbor'-politik i den strategiske handelspolitik. De fordele, man eventuelt opnår ved at føre en sådan politik, opnår man i mange tilfælde på bekostning af omverdenen. Under alle omstændigheder vil politikken hurtigt miste en del af sin effekt, hvis andre lande føler sig foranlediget til at føre en tilsvarende politik. Et land, der fører en strategisk industri- eller handelspolitik, kan ifølge Price (1990, p. 166), sammenlignes med sportsfolk, som tager anabolske steroider. Hvis den enkelte sprinter tager anabolske steroider, vinder han. Hvis en af konkurrenterne tager anabolske steroider, løber han af med sejren. Hvis alle gør det, er konkurrencen lige så åben, som hvis alle havde ladet være - bortset fra, naturligvis, at alle på længere sigt ødelægger deres helbred. Krugman (p. 104) er inde på den samme tankegang, nemlig den, at landene bliver fanger i et spil ('prisoners dilemma'), hvor hvert enkelt land klarer sig bedre ved at vælge en interventionistisk strategi end ved at være det eneste land, som følger en liberalistisk strategi. Men alle ville være bedre stillet, hvis alle undlod at intervenere. Strategisk handelspolitik kan, påpeger Krugman, i værste fald føre til handelskrig.

For det fjerde vil en selektiv industripolitik uvilkårligt (det ligger i sagens natur) favorisere bestemte producenter og dermed skabe grundlag for det, som Bhagwati (1982) kalder 'DUP-activities' (*directly unproductive profit-seeking activities*) eller 'Rent-seeking behavior' (Krueger 1974). De producenter og lønmodtagere, der opnår en relativt privilegeret stilling i kraft af den førte politik, vil have en interesse i at fastholde og udbygge disse privilegier. En større del af deres tid og ressourcer vil derfor blive rettet mod at begå sig i forhold til det politiske system og de politiske aktører, som kontrollerer den førte handels- og industripolitik.



Hertil kommer endelig for det femte, at offentlig regulering og statsintervention i sig selv beslaglægger knappe ressourcer. Det koster noget at føre strategisk handelspolitik og opbygge den betydelige administrative kapacitet, som er nødvendig for at gennemføre en sådan politik. Landene i Østeuropa har den typisk ikke. Anders Åslund (1992) anbefaler således i en diskussion af statens rolle i reformprocessen, at statens rolle begrænses til det mindst mulige. Åslund (p. 21) sætter sagen på spidsen og udtrykker det på følgende måde:

*“To require the state to do anything means to ask the uninformed and corrupt for assistance. The simple fact is that apart from a limited number of directly applicable decisions from the summit of the government, the state administration is incapable of making informed and responsible decisions. Therefore, the only defensible recommendation is that the role of the state should be limited to a bare minimum in the period of transition to capitalism”*

At man afstår fra at føre den politik, der er lagt op til i forbindelse med den strategiske handelspolitik, er naturligvis ikke ensbetydende med, at man forholder sig passivt til udviklingen. En anden mulighed er, at de nyetablerede eller privatiserede østeuropæiske virksomheder satser på en udviklingsstrategi i regi af strategiske alliancer og joint ventures med vestlige virksomheder. Et eksempel herpå er alliancen mellem Volkswagen og Skoda-fabrikken i Mlada Boleslav i Tjekkiet (Studemann 1992). Alliancen indebærer, at Skoda får tilført kapital, teknologi og know-how inden for teknologi, kvalitetskontrol, ledelse, marketing, etc. Til gengæld kan Volkswagen drage fordel af en lokalisering, som er meget central i forhold til det samlede europæiske marked, og via samarbejdet udbygge sine forretningsforbindelser i Central- og Østeuropa. Her spiller det naturligvis en væsentlig rolle, at Skoda efter alt at dømme anses for at være et godt navn i store dele af Central- og Østeuropa samt det tidligere Sovietunionen. Samarbejdet mellem VW og Skoda har imidlertid ikke været helt lydfri. I løbet af de relativt få år, samarbejdet har stået på, har der således allerede været alvorlige konflikter mellem parterne. Konflikter som har vedrørt Skodas prispolitik (East European Markets 1993) og investeringspolitik (Shirreff 1993).

For at denne samarbejdsstrategi kan vinde større udbredelse, må en række betingelser imidlertid være opfyldt. Hvis man vil forsøge at tiltrække vestlige virksomheder, forudsætter det givet en høj grad af politisk stabilitet. Det forudsætter også, at de økonomiske reformer i vidt omfang er gennemført. Her tænkes ikke mindst på privatisering og virksomhedsreformer, etablering af en retlig infrastruktur og makroøkonomisk stabilisering (Se også Iversen 1994).

Sammenfattende synes en strategisk handelspolitik at være en risikabel løsning på Østeuropas aktuelle problemer. For det første savnes konkrete anbefalinger af, hvilke strategiske brancher man bør satse på. For det andet synes det ganske åbenbart, at landene i Østeuropa i mange henseender savner det informationsgrundlag og den administrative kapacitet, som er nødvendig for at føre en så ambitiøs handelspolitik. For det tredje synes hele oplægget til en strategisk handelspolitik i sig selv at give anledning til mange og alvorlige reservationer. Endelig kan man risikere, at omverdenen, herunder EU, reagerer stærkt negativt på en sådan strategi. Som Krugman (1990 p. 91) udtrykker det: ‘Fri handel er ikke passé, men som ide har den uigenkaldeligt mistet sin uskyld. Fri handel kan tjene som et fikspunkt, som landene kan forsøge at blive enige om for at undgå handelskrig’ (Krugman 1990 p. 106).

#### **4. Civilisationskritikken og den økonomiske systemeksport**

I en artikel i Samfundsøkonomen udvider Hans Aage (1994b) perspektivet i sine kritiske refleksioner til at omfatte ikke blot fri handel og frie kapitalbevægelser, men hele ideen om at indføre markedsøkonomi i Central- og Østeuropa og - med et citat fra Gandhi - hele grundlaget for den vestlige civilisation. Kritikken går på den økonomiske systemeksport, som finder sted til Central- og Østeuropa gennem konvergens, imitation og stimulation.

Hans Aage bekymrer sig med god grund om den skæve globale fordeling og det belastede globale miljø. Der er, skriver han, ikke brug for østlandenes produktion, da den øger ressourceforbruget. "Produktion og vækst andre steder bliver i stigende grad en trussel mod én selv og ens egne muligheder for at opretholde og udvide egen produktion" (p. 40).

Jeg er på mange måder tilbøjelig til at give Hans Aage ret. Men når det er sagt, må jeg også tilstå, at jeg anser det for noget nær en umulig opgave at overbevise østeuropæerne om, at de ikke har brug for at få sat skub i den økonomiske udvikling; at det er dem, der skal holde tilbage.

Den vestlige civilisation er som en Kong Midas hånd. Den forvandler (og perverterer?) de kulturer, den kommer i berøring med. Det eneste, der muligvis kan modvirke denne tendens, er måske, at civilisationskritikken bliver en større del af grundlaget for vor civilisation. Måske først da kan Gandhis forhåbninger om vestlig civilisation gå i opfyldelse.

#### **5. Sammenfatning**

Handelsliberalisering er et meget væsentligt element i de reformprogrammer, som gennemføres i Østeuropa i bestræbelserne på at indføre en markedsøkonomi. Forventningerne til reformerne har været meget store. Navnlig har befolkningerne i Østeuropa haft store forventninger til økonomisk vækst, forbedret levestandard og øgede forbrugsmuligheder.

Skønt perspektiverne for økonomisk vækst og fremgang ikke ud fra en generel betragtning kan siges at være alt for gunstige, er det dog ganske klart, at øget handel med omverdenen og herunder først og fremmest EU er en nødvendig betingelse for at få gang i en selv bærende vækstproces i Østeuropa.

Den klassiske handelsteori lægger op til en passiv strategi, hvor landene tilpasser sig de komparative fordele. Denne strategi giver landene i Central- og Østeuropa vanskeligheder i det omfang, landene i vesten ikke umiddelbart er villige til at liberalisere handelen og åbne deres markeder. Dette stiller de østeuropæiske lande i et alvorligt dilemma. På den ene side kan man ikke importere teknologi, know how m.v. fra vesten på grund af mangel på vestlig valuta. På den anden side vanskeliggøres indtjeningen af vestlig valuta af de handelsbarrierer som trods alt stadig eksisterer.

EU har i vid udstrækning liberaliseret handelen med Central- og Østeuropa. De væsentligste undtagelser fra denne hovedregel gælder 'følsomme produkter' såsom kul, stål, tekstiler, beklædning og landbrugsprodukter. Men selv inden for nogle af disse områder har der umiddelbart fundet en betydelig liberalisering sted.

Teorien om den strategiske handelspolitik giver grundlag for at overveje en betydelig mere aktiv og interventionistisk handelspolitik. Men ud over at oplægget er meget luftigt, giver tankegangen anledning til en lang række alvorlige betænkeligheder.

Hvilken strategi østeuropæerne faktisk vil følge, bliver naturligvis deres egen sag, men for at kunne træffe et rationelt valg, er det vigtigt at gøre sig klart, hvad de enkelte alternativer indebærer. Meget taler efter min mening for, at man i hvert fald på kort sigt satser på de klassiske komparative fordele. Denne strategi må dog suppleres med forsøg på at presse EU til at give yderligere handelsindrømmelser. En strategisk handelspolitik gør ikke Central- og Østeuropa mindre afhængig af Vesteuropas velvilje.

## 6. Litteraturhenvisninger

- Aage, Hans (1994a): *Økonomiske omvæltninger i Rusland og Østeuropa*. Forlaget Systime, Herning.
- Aage, Hans (1994b): Østeuropa - et eksempel på økonomisk systemeksport. *Samfundsøkonomen*, nr. 7. København.
- Bhagwati, J. N. (1982): Directly unproductive profit-seeking (DUP) activities. *Journal of Political Economy*, 90, pp. 988-1002.
- Blanchard et. al (1991): *Reform in Eastern Europe*. MIT Press. Cambridge Massachusetts.
- Bomhoff, E.J. (1992): Monetary reform in Eastern Europe. *European Economic Review*, vol. 36.
- Chacholiades, M. (1989): *International Economics*. McGraw Hill, New York.
- Commission (1993): *The European Community as a world trade partner*. Bruxelles og Luxembourg.
- Commission (1994): *European Economy*. Supplement A. No 7 - juli 1994.
- Det Økonomiske Råd (1987): *Dansk Økonomi Maj 1987*. København.
- Det Økonomiske Råd (1992): *Dansk Økonomi Maj 1992*. København.
- East European Markets* (1993): Skoda confronts Klaus. 17. September 1993.
- El-Agraa, A.M. (1990): *Economics of The European Community*. 3. ed. Phillip Allan, New York.
- Gammelgård, Iben og S. P. Iversen (1993): Øst-Vest handel - problemer og perspektiver. *Ledelse og Erhvervsøkonomi* nr. 1, 1993.
- Hamilton, C. B. og L. A. Winters (1992): Trade with Eastern Europe. *Economic Policy*, April 1992.
- Hernes, G. (1978): *Forhandlingsøkonomi og blandingsadministration*. Universitetsforlaget, Oslo.
- Information. 21. juni 1993.
- International Monetary Fund (1992a): *World Economic Outlook*. May 1992, Washington DC.
- International Monetary Fund (1992b): *Issues and Developments in International Trade Policy*. Washington DC.
- Iversen, S.P. (1994): *Central- og Østeuropa - reformer, vækst og udenrigshandel*. Working Paper. Det Erhvervsøkonomiske Forskningsinstitut ved Handelshøjskole Syd i Sønderborg.
- Kierzkowski, H. (1987): Recent advances in international trade theory. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 3, no. 1.
- King, Philip (1990): *International Economics and International Economic Policy: A reader*. McGraw Hill, New York.
- Kramer, Heinz (1993): The European Community's Response to the 'New Eastern Europe'. pp. 213-44 i *Journal of Common Market Studies* vol. 31, No. 2, juni 1993.
- Krueger A. O. (1974): The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Political Review*, 64, 291-303.

- Krugman, Paul A. (1990): Is Free Trade Passé. I King, Philip (1990): *International Economics and International Economic Policy: A reader*. McGraw Hill, New York.
- Ministeriet for Erhvervspolitisk Samordning (1993): *Erhvervsredegørelse 1993*. København.
- Mygind, Niels (1994): *Omvæltning i Øst*. Forlaget Samfundslitteratur, København.
- OECD (1991): *Integrating East and Central European countries in the international economy*. Document ESD/CPE/WP3(91)5, Paris.
- OECD (1992): *Economic Outlook*, 52. December 1992, Paris.
- Politiken, 20. juni 1993
- Price, Curzon (1990): Competition and industrial policy with emphasis on industrial policy. I El-Agraa, A.M. (1990): *Economics of The European Community*, 3. ed.
- Scott, Bruce (1990): Creating Comparative Advantage. I King, Philip (1990): *International Economics and International Economic Policy: A reader*. McGraw Hill, New York.
- Shirreff, D. (1993): VW jams on the brakes. *Euromoney*. Oktober 1993.
- Skak, Mette (1992): Det østlige Europas reintegration. *Politica*, 24. årg., nr. 2, 1992.
- Storm Pedersen, John og L. Fuglsang (1994): *Vore nye naboer*. Forlaget Samfundslitteratur, København.
- Studemann, F. (1992): Serious About Skoda. *International Management*, March 1992.
- Södersten, Bo og Geoffrey Reed (1994): *International Economics*. Macmillan, London.
- Åslund, A. (1992): *Post-communist revolutions. How Big a Bang?* Washington D.C.: The Center for Strategic and International Studies.

**Publikation nummer 4**

**Titel:** The Role of Foreign Trade In The Transition Process. The CEECs - A Case For Strategic Trade Policy?

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Konferencepaper.

**Konference:** The 3rd International Conference: 'Business and Economic development in Central and Eastern Europe: Implications for Economic Integration into Wider Europe' at Technical University of Brno, September 1995.

**Publicering:** Conference Proceedings samt Handelshøjskole Syd's Skriftserie.

## ***The Role of Foreign Trade In The Transition Process - The CEECs - A Case For Strategic Trade Policy?***

*By Søren Peter Iversen*

---

### **Abstract<sup>1</sup>**

*The present paper deals with the role of foreign trade in the Central and Eastern European transition economies and the reintegration of the Central and Eastern European countries (CEECs) in the international division of labour. The paper surveys recent trends in the CEECs foreign trade and presents some estimates on the CEECs potential foreign trade and. This raises the question of what will be most appropriate trade policy for the CEECs to pursue. There seems, to be at least two main viewpoints on the reintegration of the Central and Eastern European countries (CEECs) in the international division of labour. One is based on the classical theory of international trade, the theory of comparative advantages, the other one is based on modern trade theory, where the comparative advantages are viewed in a more dynamic perspective. The classical trade theory suggests an adaptive trade policy, where the CEECs more or less passively adjust to the pattern of comparative advantages. The modern trade theory, however, suggests a much more active strategic trade policy or industrial policy. This paper analyses and discusses these main viewpoints and shows a number of crucial weaknesses in the theoretical basis of the strategic trade policy.*

### **1. Introduction**

It has been almost six years since the Berlin Wall fell and the CEECs began the transition from planned economy to market economy and from authoritarian socialism to democracy.

The break up of the planned economies has been stressed as maybe one of the most important events in the World since World War II. However it must be maintained that the ongoing transition in the CEECs is in fact a process, a process which has only just begun. At first the revolution brought along a wave of euphoria both in East and West. Later the euphoria and optimism have been replaced by a more pessimistic or - one could argue - more realistic view on the process.

In Western Europe politicians and businesspeople anticipated that the transition process in the CEECs quickly could imply new markets and investment opportunities for western industries. The reform process in the CEECs was expected to bring along rapidly rising incomes and standards of living and a much more open economy. Both were expected to give rise to an increase in the CEECs share of global trade. The reintegration of the CEECs in the World economy, however, is far from unproblematic, but holds a line of both political and economic difficulties.

---

<sup>1</sup> Dette paper blev præsenteret på konferencen: 'Conference on Business Development in Central and Eastern Europe and its Implications For The Economic Integration of The CEEC In A Wider Europe', som blev arrangeret af Business and Management Faculty Technical University of Brno i samarbejde med Nottingham Business School, Nottingham Trent University. Konferencen blev afholdt med støtte fra EU's PHARE-program og fandt sted i Blansko i Tjekkiet i September 1995.

In recent years some events especially in Russia, but also in Poland and latest in Hungary have indicated that the economic difficulties is still a threat to democracy and political stability. First of all this is due to the fact that democracy in spite of great progress is still far from being firmly rooted in the political culture in these countries. On the contrary, in some areas of Eastern Europe the political culture seems to support an extreme nationalism. Therefore, for several years to come there will still be an increased risk of political instability and backlash for democracy.

This paper deals primarily with those aspects of the reform process that are important to Eastern Europe's international economic relations. The integration of the CEECs in a new international division of labour with Western Europe is a necessary but not sufficient condition for the economic reforms in the former planned economies to succeed. If the economic reforms fail, disappointment might increase the political instability, which already causes problems - first of all in the former Soviet Union.

From the end of World War II until 1989 a relatively stable pattern of international economic and political relations developed in Europe. This pattern expressed itself in various ways, but primarily in the establishment of a network of international organisations of which the most important were OEEC later known as OECD, NATO, WTO, WEU, CMEA, EC, and EFTA. This pattern of international economic and political relations which has remained relatively stable for many years is now slowly starting to change after the breakdown of the Berlin Wall in 1989 and the beginning of the political and economic reform process in the CEECs and the former Soviet Union.

Simultaneously with the break up of the old pattern a new pattern is beginning to become discernible. The point of departure in this paper is that the new pattern of international economic and political relations in Europe probably will be structured around new trade relations and a new international division of labour in Europe. Consequently, if it is possible to draw a picture, however faint it may be, of the new trade relations and the new international division of labour in Europe, it is also possible to build a scenario for the development of the new international economic and political relations in future Europe.

It is a rather general assumption that the best way for the West to support the reform process is to liberalise trade and give goods from the CEECs unrestricted access to Western markets. This raises the question of the CEECs future role in the international division of labour and the trade policy that these countries should observe.

One might say that there are at least two main viewpoints on the CEECs reintegration in the international division of labour. One viewpoint is based on classical trade theory, the theory of comparative advantages. The other is based on modern trade theory, where the comparative advantages are seen in a more dynamic perspective. In the following I will try to analyse and discuss some of the questions that these main viewpoints raise.

The paper consists of three main parts. The first part surveys recent trends in the CEECs foreign trade. The second part presents some estimates of the CEECs foreign trade potential. The third part deals with the question of what kind of trade policy will be most appropriate for the CEECs in the future.



## 2. Recent Trends in the CEECs Foreign Trade.

### 2.1. The breakdown of trade within the former CMEA.

After 1989 foreign trade among the CEECs and the former Soviet Union broke down. The breakdown of trade in the region was marked by the formal dissolution of the CMEA trade organisation in 1991. The main reason for this breakdown in trade was the supply shocks that hit the CMEA member countries immediately after the first steps towards a market economy (Schrenk 1992). The CMEA countries had developed their mutual trade relations in isolation from the World market and the Western market economies (Spero, 1985, p. 346). One of CMEA's main achievements was to cause a redirection of member countries foreign trade. As a result internal CMEA trade amounted to approximately 60 percent of the average CMEA member countries' total foreign trade in the late eighties (Jensen, 1991, p. 5). Hence the trade pattern of the CEECs did not reflect the structure of comparative advantages (See also Cornett and Iversen 1993). The collapse of CMEA trade can thus be seen as a first step towards the adjustments to a liberal market economy with a liberal trade regime.

**Table 1: Growth in the CEECs foreign trade by regions in 1990-92.**

Regions	Export				Import			
	bill. US\$	Growth rate (%)			bill. US\$	Growth rate (%)		
	1991	1990	1991	1992	1991	1990	1991	1992
Former USSR	10,6	-16,1	-25,1	-35,9	11,4	-10,8	-9,3	-3,4
CEECs	4,8	-25,6	-20,1	-7,6	4,5	-17,3	-25,8	-11,0
Industrialised countries	34,9	9,9	6,6	24,3	37,0	19,1	7,8	22,3
LDC's.	6,4	-12,6	-11,8	15,4	7,9	6,7	-9,2	-38,1

Source: OECD 1994a

One of the major consequences of the breakdown of foreign trade among CEECs is that trade with the OECD area today is the only source of growth in their foreign trade. Table 1 shows rates of growth in the CEECs foreign trade by regions in the period 1990-92. The rates of growth in exports and imports indicate that although trade among the CEECs and between the CEECs and the former Soviet Union decreases drastically trade with the Western industrialised countries is steadily increasing.

**Table 2: Growth in the former USSR's and Russia's foreign trade by regions in 1990-92.**

Regions	Export				Import			
	bill. US\$	Growth rate (%)			bill. US\$	Growth rate (%)		
	1991	1990	1991	1992	1991	1990	1991	1992
CEECs	9,2	-26,9	-40,8	-32,7	8,8	-12,1	-56,6	-49,7
Industrialised countries	26,4	12,3	-16,2	-20,3	26,4	-5,6	-31,0	-13,0
LDC's.	6,3	-9,5	-29,0	-44,0	4,7	3,8	-35,8	-2,6

Source: OECD 1994a

Table 2 shows similar data for the former USSR's and Russia's foreign trade. It can be seen from the table, that the collapse in foreign trade was much more comprehensive here. In 1992 Russia had still not succeeded in increasing its trade with the Western industrialised countries.

As a result of the economic transition process and the collapse in CMEA trade, the CEECs are becoming more and more dependent on access to the stable OECD market. Access to Western markets is deemed crucial for the whole process of economic and political reforms in the CEECs, for economic growth and political stability (OECD 1994a p. 9). Consequently the CEECs are also becoming very dependent on Western trade policy towards them. This issue will be addressed in the following sections.

## **2.2. The importance of trade liberalisation**

The importance of the CEECs future international economic relations is caused by a number of reasons. *First*, trade liberalisation is a very crucial component of the general price liberalisation which in turn is a cornerstone in the entire economic reform process. A market economy is basically an economy where the allocation of scarce resources is guided by relative prices, which in turn reflects the production costs on one hand and consumer preferences on the other. This has obviously not been the case in the CEECs during the period of planned economy, where prices were set by governmental fiat and from a range of considerations, which had only little to do with economic efficiency. The result, as we know, was a considerably biased price structure compared to the price structure in Western market economies. One of the major concerns in the economic reform process has been how to establish a 'rational' price structure as quickly as possible. The most efficient approach suggested by many observers was to consolidate the results from general price liberalisation by trade liberalisation. According to the most elementary economic theory it should be possible to 'import' the price structure from the World market through foreign trade liberalisation (IMF 1992a, Bomhoff 1992 and OECD 1994b).

*Second*, trade liberalisation can contribute to the control of inflation through the alleviation of domestic shortages and consequently by removing inflationary pressures.

*Third*, trade liberalisation can also be seen as an instrument of competition policy. Through trade liberalisation domestic monopolies will be exposed to foreign competition and they are assumed to change their behaviour accordingly. This will other things being equal improve economic efficiency.

*Fourth*, the CEECs needs to increase their investments tremendously in order to carry out the process of economic restructuring. The process of economic restructuring in the CEECs entails an accumulated need for vast import intensive investments in production equipment, technology, and infrastructure. Especially technology must be regarded as a strategic resource in the restructuring process. The collapse of the CMEA has not only deprived the CEECs of some relatively secure markets, but also of supplies of raw materials, components, etc. In the future they must obtain their supplies elsewhere, mainly from the West. In the short run a large part of these import intensive investments can be financed through loans and Western aid. Eventually it will be necessary for the CEECs to increase their exports and to attract direct foreign investments. The CEECs need to

increase their exports to Western Europe in order to obtain revenues in Western currencies and thus to finance their import of goods and services from the west. Thus the ability to increase exports will be crucial for the successful continuation of the reform process. This have led at least some observers to suggest that the CEECs should embark on an export led growth strategy (OECD 1992, 123).

In conclusion trade liberalisation is a very important part of the transition process because it contributes to both the macroeconomic stabilisation process and the microeconomic processes of adjustment and restructuring. Today it is obviously agreed that the reintegration of the CEECs in the World economy is a prerequisite for a successful transition to market economy.

### ***3. Potential Trade Between The CEECs and Western Europe.***

One of the questions that has drawn most attention after the beginning of the transition process in the CEECs is probably the question of how large the trade potential between the CEECs and Western Europe really is. In a recent study together with a colleague of mine, Andreas Cornett, I tried to give some tentative answers to this particular question using the gravity model (Cornett and Iversen 1995).

The gravity model is a simple but empirically very robust model with the following properties:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5}$$

where  $X_{ij}$  designates the dollar value of exports from country i to country j.

$Y_i$  and  $Y_j$  designates the dollar value of GDP in country i and country j respectively.

$N_i$  and  $N_j$  designates the size of the population in country i and country j respectively

$D_{ij}$  measures the distance between the economic centres of the two countries.

$\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$  and  $\beta_5$  are the parameters of the model.

After a logarithmic transformation the gravity equation changes to:

$$\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(N_i) + \beta_3 \ln(Y_j) + \beta_4 \ln(N_j) + \beta_5 \ln(D_{ij})$$

Subsequently the parameters of the model can easily be estimated on a sample of cross section data by means of ordinary least squares regression. Wang and Winters (1991 and 94) use this type of model to identify possible patterns and regularities in foreign trade between a large group of market economies and to estimate potential trade for a group of CEECs assuming that their foreign trade will eventually approach the same pattern as their transitions to market economies are carried out (also see Baldwin 1993).

In our study Cornett and I followed the example set by Wang and Winters (1991 and 1994) and Baldwin (1993). Using a gravity model we estimated the trade potential between Western Europe and the CEECs and the most likely future trade pattern. Unlike the previous studies our estimates are based on export data from eighteen Western European countries, using average annual exports from 1989 to 1991. Using this particular selection of countries, our study differs significantly from Wang and Winters (1991 and 1994). Wang and Winters used a much larger and more diversified selection of countries consisting of 19 industrialised and 57 less developed countries. In our study we suggest that the trade pattern among Western European countries makes up a more relevant model for the CEECs than a mix of industrialised and less developed countries does.

The procedure for calculating the potential trade of the CEECs is in principle quite straightforward. We used the gravity equation and the estimated parameters from the least square regression. Subsequently we inserted the relevant GDP, population and distance data from different pairs of countries (one Western European and one Eastern European) to calculate the potential trade between the two. Nevertheless, we encountered two complications. *First*, the foreign trade of the CEECs is less well covered by the UN statistics. *Second*, it is difficult to obtain reliable GDP data from the CEECs. In fact the problem is that one can get several different estimates on GDP in the CEECs from different sources and that the differences in the estimates are very significant (Havlik 1991 and Baldwin 1993). We solved this problem by using data on GDP per capita from *IMF: World Tables 1994* and multiply it with population data. Following this procedure we get a very cautious estimate of GDP in the CEECs (see table 3). These estimates are probably too cautious. Consequently we supplemented our GDP estimates with a series of calculations where we assume that the GDP per capita in the individual CEECs is either 25%, 50%, 75% or 100% of the average GDP per capita in the eighteen Western European countries in our study (Which was US\$ 17733). On this background we got a cautious estimate of how the CEECs trade potential will increase during the economic growth process as their economies catch up on the Western European average. This estimate is cautious because in the real world the CEECs must be expected to catch up on a moving target (Iversen 1994). Growth in the Western European countries will according to the gravity equation also stimulate trade with the CEECs. This would be relatively easy to take into account, as for instance Baldwin does in his study (1993). But we decided to keep things simple and to be a little on the cautious side.

**Table 3: GDP and Population in the CEECs.**

	GDP per capita 1000 US\$	GDP estimates used by Wang and Winters	GDP per capita as % of Western European average	Population in millions	GDP in bill. US\$
Bulgaria	2313	5113	13,0	8,7	20123,1
Hungary	2723	5756	15,4	10,4	28319,2
Poland	1783	4913	10,1	38,1	67932,3
Romania	1603	4273	9,0	23,1	37029,3
Former CSFR	3094	7424	17,4	15,6	48266,4

Source: IMF: World Tables 1994

In the following I will present our main results. The results cover actual and potential trade within the group of CEECs, between the CEECs and Western Europe. If our results seem to entail a lower trade potential than the results reported by Baldwin (1993) and Wang and Winters (1994) the main reason is that the GDP estimates we used are significantly lower.

### 3.1. Trade among CEECs

In section 2 of this paper we saw that there has been a virtual collapse in the trade between former CMEA countries. The results in Table 4 contributes to the explanation of this. From table 4 it can be seen that the CEECs have been overutilising their trade potential among themselves. In all cases the actual export exceed the predicted potential trade.

**Table 4: Actual and potential export among CEECs.**

From:	To:	Actual export <sup>1</sup> bill. US\$	Potential export bill. US\$ <sup>3</sup>				Utilisation rate <sup>4</sup> in %					
			Based on actual GDP <sup>2</sup>	25%	50%	75%	100%	Based on actual GDP	25%	50%	75%	100%
Bulgaria	Former CSFR	443,7	25,7	74,5	306,2	700,3	1259,3	1728	596	145	63	35
Bulgaria	Hungary	134,6	27,6	89,6	368,6	843,0	1516,0	488	150	37	16	9
Bulgaria	Poland	348,3	29,5	140,5	577,8	1321,3	2376,1	1181	248	60	26	15
Bulgaria	Romania	305,4	65,1	341,1	1402,8	3208,0	5769,1	469	90	22	10	5
Former CSFR	Bulgaria	169,1	27,4	74,0	304,4	696,2	1252,0	618	228	56	24	14
Former CSFR	Hungary	354,0	89,0	207,8	854,7	1954,5	3514,9	398	170	41	18	10
Former CSFR	Poland	654,7	155,8	532,7	2190,8	5009,9	9009,6	420	123	30	13	7
Former CSFR	Romania	133,5	43,9	165,1	679,2	1553,1	2793,1	304	81	20	9	5
Hungary	Bulgaria	42,8	28,6	89,5	368,0	841,5	1513,2	150	48	12	5	3
Hungary	Former CSFR	368,2	86,6	208,7	858,1	1962,3	3528,9	425	176	43	19	10
Hungary	Poland	224,5	93,9	371,1	1526,2	3490,1	6276,4	239	60	15	6	4
Hungary	Romania	147,6	46,0	200,2	823,2	1882,4	3385,3	321	74	18	8	4
Poland	Bulgaria	115,4	27,3	138,4	569,3	1301,9	2341,3	423	83	20	9	5
Poland	Former CSFR	662,6	135,3	528,0	2171,3	4965,4	8929,5	490	125	31	13	7
Poland	Hungary	153,3	83,7	366,4	1506,6	3445,3	6195,9	183	42	10	4	2
Poland	Romania	105,5	48,9	345,0	1418,9	3244,8	5835,3	216	31	7	3	2
Romania	Bulgaria	108,4	59,0	337,8	1389,3	3176,9	5713,3	184	32	8	3	2
Romania	Former CSFR	191,3	37,3	164,5	676,5	1547,0	2782,1	512	116	28	12	7
Romania	Hungary	170,7	40,2	198,6	816,7	1867,6	3358,7	425	86	21	9	5
Romania	Poland	159,0	47,9	346,8	1426,0	3261,0	5864,5	332	46	11	5	3

1. Actual export is reported as the average annual total export in the three-year period 1989-91.

2. Actual GDP is calculated from information about GDP per capita and populations. Both kinds of information come from IMF: World Tables.

3. Potential export is calculated from the gravity model. Potential export in column four is calculated on the basis of actual GDP in both countries. In column five, six, seven and eight potential export is calculated under four different assumptions concerning GDP per capita in both countries, namely that GDP per capita in both countries are 25%, 50%, 75% or 100% of the average GDP per capita in the eighteen Western European countries respectively.

4. The utilisation rate is calculated as actual export as percentage of potential export.

In the light of the previous history of CMEA one would expect that the transition to market economy and trade liberalisation could cause some radical changes in the foreign trade of the CEECs and finally bring it in accordance with the pattern we have found among the Western European countries by means of the gravity model. So what we should expect is an immediate decrease in trade among CEECs. In the longer run our predictions suggest that an increase in GDP in the CEECs will result in large increases in their mutual trade potentials. Consequently, the CEECs can probably increase their mutual trade in the longer run. The main problem for the CEECs is that the medium term adjustments take place in the opposite direction of what the long term equilibrium is likely to be. In the long run there is a huge potential for internal CEEC trade, but in the short run the CEECs will suffer from the trade collapse. Probably it is in the CEECs best interest

to attempt to reestablish foreign trade relations with former CMEA trade partners under new institutional forms for instance CEFTA.

### 3.2. Trade between CEECs and Western Europe.

The results presented in table 5 suggests that some of the CEECs slightly overutilised their export potential to Western Europe in 1990. This is the case for Hungary and Poland. Perhaps it is more cautious and correct to say that these two CEECs were approximately in trading equilibrium with the EU. One of the main reasons for this is probably that Hungary and Poland have been two of the most open economies among the CEECs. The more closed economies of Bulgaria and former Czechoslovakia had an unutilised trade potential. Romania was in trading equilibrium with the EU.

In the long run our estimates suggest that the CEECs will have a large export potential in Western Europe. According to the gravity model an increase in the GDP per capita in the CEECs to 25% of the Western European average will leave the export potential of all the CEECs in Western Europe totally unutilised.

Finally table 5 shows that actual exports from the CEECs to Western Europe only amounted to a little less than 2% of total internal Western European trade in 1990. Our extrapolated estimates indicate that export from the CEECs to Western Europe in the long run will be about one fifth or one fourth of the present internal Western European trade.

**Table 5: Actual and Potential Exports From The CEECs to Western Europe. Bill US\$.**

	Actual Export <sup>1</sup> bill. US\$	Potential Export <sup>3</sup> bill. US\$					Utilisation rate <sup>4</sup> in %				
		Based on actual GDP <sup>2</sup>	25%	50%	75%	100%	Based on actual GDP <sup>2</sup>	25%	50%	75%	100%
Bulgaria	812	1873	3931	8663	13754	19092	43	21	9	6	4
Former CSFR	2448	9370	14121	31119	49405	68581	26	17	8	5	4
Hungary	4712	3790	6605	14555	23108	32077	124	71	32	20	15
Poland	8275	7080	19994	44063	69955	97107	117	41	19	12	9
Romania	2597	2408	7678	16922	26865	37293	108	34	15	10	7
Total	18843	24520	52329	115323	183088	254150	77	36	16	10	7
% of present internal Western European trade	1,7	2,3	4,9	10,7	17,0	23,6					

1. Actual Export is reported as the average annual total export in the three-year period 1989-91.

2. Actual GDP is calculated from information about GDP per capita and populations. Both kinds of information come from IMF: World Tables.

3. Potential Export is calculated from the gravity model. Potential export in column four is calculated on the basis of actual GDP in the exporting country. In column five, six seven and eight potential export is calculated under four different assumptions concerning GDP per capita in the exporting country, namely that GDP per capita in the exporting country is 25%, 50%, 75% or 100% of the average GDP per capita in the eighteen Western European countries respectively.

4. The utilisation rate is calculated as actual export as percentage of potential export.

Table 6 shows actual and potential export from Western Europe to the CEECs. The results from the gravity equation suggest that Western Europe enjoyed very large unutilized export potentials in the CEECs in 1990. According to our estimates Western Europe could more than double its export to

the CEECs before reaching trade equilibrium. The table also suggest some country variation. In relation to Hungary and Poland the utilisation rate is 78% and 64% respectively. In Romania it is only 5%! Again our extrapolated estimates indicate that potential export will increase in the long run because of economic growth. As the economies of the CEECs approaches a GDP per capita level corresponding to 25% of the level in the Western European countries in our study, Western Europe should be able to increase its export to these countries by a factor of four compared to the situation in 1990.

Finally table 6 indicates that actual exports from Western Europe to the CEECs only amounted to 1,6% of internal West European trade in 1990. Our extrapolated estimates indicates that export from the CEECs to Western Europe in the long run will be about one fifth or one fourth of present internal Western European trade.

**Table 6: Actual and Potential Exports From Western Europe to The CEECs. Bill US\$.**

	Actual Export <sup>1</sup> bill. US\$	Potential Export <sup>3</sup> bill. US\$					Utilisation rate <sup>4</sup> in %				
		Based on actual GDP <sup>2</sup>	25%	50%	75%	100%	Based on actual GDP <sup>2</sup>	25%	50%	75%	100%
Bulgaria	922	2983	5346	9956	14323	18540	31	17	9	6	5
Former CSFR	4045	14310	19760	36797	52938	68523	28	20	11	8	6
Hungary	4614	5951	9214	17157	24683	31950	78	50	27	19	14
Poland	7929	12436	28148	52416	75409	97609	64	28	15	11	8
Romania	216	4241	10560	19666	28292	36621	5	2	1	1	1
Total	17726	39921	73028	135992	195645	253244	44	24	13	9	7
% of present internal Western European trade	1,6	3,7	6,8	12,6	18,2	23,5					

1. See note 1 in table 5.

2. See note 2 in table 5.

3. see note 3 in table 5.

4. see note 4 in table 5.

### 3.3. Implications

The estimations from the gravity model in the previous section indicate that in some cases the trade potential between Eastern and Western Europe is overutilised, in other cases actual trade were in equilibrium and finally in yet other cases there is an unutilised trade potential. This conclusion holds for both exports to and from the CEECs. This means that one should expect some major adjustments in European trade because of trade liberalisation. It is impossible to estimate to what extent actual trade will begin to adjust to the medium term trade potentials before GDP growth and increases in the trade potential will leave such adjustments more or less obsolete.

The study suggests that Western Europe in the medium term has a relative larger unutilised export potential in the CEECs than the CEECs have in Western Europe. In the longer run all countries in Western Europe and the CEECs could benefit from very large increases in trade.

It should be obvious that the potential for Western European export to the CEECs will only be fully accomplished if Western Europe allows the CEECs to accomplish their export potentials and admit them free access to Western European markets (also see Baldwin 1993 and Wang and Winters 1994).

Finally the study suggests that the trade potential between the CEECs and between the CEECs and Western Europe will increase tremendously when positive economic growth resumes in the CEECs. The study presented some simple catch up scenarios without worrying too much about the time horizon. Havlik suggests that a 75 percent catch up compared to the EU average only will take place for the best performing CEECs around the year 2010 (Havlik 1994). Another study (Iversen 1994) suggests a 30-year period before a more comprehensive catch up will occur. This is of course a long time. But it is undoubtedly within the long term strategic horizon for some of the largest Western European companies. And more importantly it definitely should be within the long term strategic horizon for those Western politicians and other policy makers who worry about future employment, future sources of tax revenues and the problems of supporting an increasing number of senior citizens who will be dependent on state pensions, public health and other welfare state benefits and services.

As a last note of caution it should be mentioned that there is nothing 'magic' about the potential trade figures. No 'laws of nature' will assure that these potentials automatically will be accomplished. Like the future in general is the result of the decisions people make today, so will the future trade relations in Europe be the result of a series of crucial foreign policy and trade policy decisions.

#### ***4. CEEC Trade Policy***

##### **4.1. Classical comparative advantages**

The core of the Classical trade theory is the theory of comparative advantage, the Heckscher-Ohlin theorem, the Stolper-Samuelson theorem, the factor-price-equalisation theorem and the Rybczynski theorem. The Classical trade theory assumes perfect competition and absence of economies of scale. According to the theory of comparative advantage a country has a comparative advantage in the production of the goods it can produce most effectively in relative terms. Comparative advantages are a result of differences in autarkic relative prices. Such differences can be explained by demand and supply. On the demand side differences in tastes or preferences can act as a determinant of comparative advantages. On the supply side differences in autarkic relative prices can be traced back to differences in technology and factor endowment. According to the Heckscher-Ohlin theorem a country has a comparative advantage in the production of goods and services that intensively utilises its abundant factor. Comparative advantages can be seen partly as 'a gift of nature' partly as the result of a complex interaction between a multitude of earlier economic and political decisions. Consequently, comparative advantages are beyond the immediate control of policy makers.

As a result of the CEECs economic isolation from the World market after World War II they undoubtedly have unutilised comparative advantages in a number of industries. The CEECs are



relatively well endowed with cheap labour and a well-educated labour force, farm land, and certain natural resources (Hamilton and Winters 1992, The Economic Council 1992 and Wang and Winters 1994). Due to the relatively low wages, the medium term economic strength of Eastern Europe can be found within labour intensive production (Blanchard & Dornbusch 1991). This means that the CEECs comparative advantages must be found within production of agricultural products, energy, coal, steel, and a few industrially produced consumer goods such as textiles, footwear, furniture, and certain kinds of electronics. Therefore, the short and medium term export potential of the CEECs should be found here. In fact the first steps towards a reintegration of the CEECs in the international division of labour do take place within these industries (IMF 1992b and OECD 1991).

From the beginning of the Cold War after World War II until 1989 countries in the West and thus also the EU pursued a very restrictive trade policy towards the CEECs. After the beginning of the transition process, the EU has eased these trade restrictions in many areas to support the economic reform processes.

However, the CEECs have often criticised the EU of protectionism. Just before the summit in Copenhagen in June 1993 the Polish Prime Minister, Hanna Suchocka, stated in an open letter to the Danish Prime Minister, Poul Nyrup Rasmussen, that trade relations between the EU and the CEECs were supposed to be discriminatory to the benefit of the CEECs in fact turned out to be just the opposite instead. According to Suchocka the EU was much too hesitant in opening up its markets for imports from Poland and other East European countries (Politiken June 20, 1993). At the same occasion the Polish Vice Secretary of State, Jacek Saryusz-Wolski, criticised the EU of outright protectionism against East Europe (Information June 21, 1993).

These accusations were probably not quite unfounded. An OECD report from 1991 (OECD 1991, p. 18) thus found that Western non-tariff trade barriers towards the CEECs were particularly restrictive within productions, where these countries did relatively well.

**Table 7. Commodity Composition of Exports from Poland, Former Czechoslovakia and Hungary to the EU. 1990. Percent of Total Exports.**

	<b>Poland</b>	<b>Former CSFR</b>	<b>Hungary</b>
Agricultural products	21,0	7,6	23,8
Textiles	11,2	10,7	15,5
Steel	8,9	15,2	8,3
Total	41,1	33,5	47,5
Other commodities.	58,9	66,5	52,5

Commission (1993), The European Community as a World trade partner, European Economy no. 52.

A later study from IMF (1992b, p. 36ff) stated that in spite of the EU's association agreements and other trade agreements with former Czechoslovakia, Hungary, and Poland there still had to be reckoned with special regulations within sensitive areas such as agricultural products, textiles, coal and steel. Table 7 shows the proportion of 'sensitive' products in the Visegrad-countries' total export to the EU.

Accordingly the Eastern Europeans have not been alone to criticise the West and especially the EU of protectionism. Moreover, the critique has also been supported by a group of Western economists. For instance by Rollo (1991 p. 89) who in an evaluation of the first generation agreements draws the following conclusion:

*“On access the unwillingness to confront domestic lobbies on agriculture, steel, textiles and coal; the safeguards and anti-dumping clauses; the dangers of rules of origin and; the remarkably long timetable all add up to a poor offer - even after the changes to the mandate in May 1991”.*

In a later study the same author (Rollo 1993 p. 165) reaches the conclusion that there is no rational economic reason for the EU's alleged 'sensitivity' towards imports from the CEECs (also see Hughes and Hare 1992). Undoubtedly an increase in trade between the CEECs and the EU also will expose the Western European economies to major supply shocks. To deal with these shocks Western industries must be able to live up to a high degree of flexibility and adaptability. However, in Rollo's opinion Western Europe has the capacity to absorb any supply shock stemming from increased CEEC competition relatively easy. Rollo's critique of EU and Western Europe's trade policy towards the CEECs is supported by Wang and Winters (1994 p. 9). They conclude:

*“The EC has sought to encourage and support the nascent democracies in the East, but too often its good intentions have been undermined by powerful interest groups at home. It has granted 'concessions' to be sure, but not as generously nor as willingly as we would wish. Thus there remains a question mark over its willingness to accept the goods that the CEECs can produce and hence over the whole transition process. The adjustments required of the EC are small and it hardly seems sensible, let alone fair, that small groups of EC producers should undermine the prospects for the CEECs and deny the benefits of the CEEC efforts to EC consumers”.*

Most OECD countries have reduced their tariffs towards the CEECs. But from an Eastern European point of view it is very unfortunate that a range of non-tariff-barriers still exists and that these barriers are concentrated around a few industries all of vital importance for the CEECs immediate export possibilities (OECD 1994a p. 10 and Mastropasqua and Rolli 1994). These industries are agriculture, iron and steel, chemical industry, textile and apparel. The CEEC primarily needs improved market access within these areas. But frequently they also meet non-restrictive trade barriers related to security and health regulations, environmental regulations etc. (OECD 1994a. p. 17). Such regulations will often become trade barriers in themselves although trade regulation is not their primary purpose. Other things being equal one should expect that EU programmes on harmonisation of product standards etc. would make it much easier for exporters from third countries to market their products in the EU. But unfortunately the mere growth of standards and regulations and the rapid changes in the existing body of standards and regulations often makes this a very difficult venture indeed.

It goes without saying that some producers in the EU are only interested in defending themselves against competition from their counterparts in the CEECs. Obviously both employers and employees within the existing industries have a common short-sighted interest in defending themselves against such shocks and consequently demand protection against competition from the CEECs.

Hence, they have relative strong political interests in keeping trade barriers in areas, where the CEECs already now or at relatively short sight can manifest themselves on the World market. Nevertheless this is very unfortunate for the CEECs, and it might prove to be one of the major barriers for the success of the economic reform process. Therefore it is important to emphasise that the Western communities for both economic, political, and security political reasons have a long-term interest in promoting the reforms in the CEECs. The political handling of the demand for protectionism of these interest groups is probably one of the most important and most difficult tasks in relation with the elimination of trade barriers between East and West (also see Hindley 1993).

Since the beginning of the 1990s the EU entered a number of agreements with Poland, the Czech Republic, Slovakia, Hungary, Rumania, and Bulgaria. These agreements can be divided into two main groups, namely the first generation agreements, the so-called trade and co-operation agreements, and the second generation agreements, the so-called "Europe agreements". Add to this Interim Agreements, which include regulations valid, until the real Europe Agreements are ratified. The purpose of the agreements is to establish a bilateral free trade area (FTA) for industrial products in order to prepare the way for the countries' full membership of the EU (Commission 1994 p. 2). The Europe Agreements imply that within a decade free trade must be carried out. Immediately the Agreements mean that Eastern European products, except agricultural products, iron, steel, and textiles, have free access to the EU's internal market. For agricultural products, iron, steel, and textiles there are different transition agreements. It is thus expected that after 1997 all products except agricultural products will have free access to the EU internal market.

**Table 8: EU's share of CEECs Foreign Trade. Percent.**

		1988	1989	1990	1991	1992
Export:	Bulgaria	5,8	6,7	10,4	15,7	30,8
	Czechoslovakia	24,2	25,7	32,0	40,7	49,5
	Hungary	22,5	24,7	34,2	47,6	49,5
	Poland	30,3	32,1	46,8	55,6	55,6
	Romania	24,0	26,7	31,4	34,2	32,5
	Total	22,5	24,5	33,5	44,6	48,2
Import:	Bulgaria	16,7	16,5	14,8	20,7	32,6
	Czechoslovakia	17,7	17,8	32,1	34,3	42,0
	Hungary	25,2	28,5	31,5	40,4	42,4
	Poland	27,2	33,8	42,5	49,9	53,1
	Romania	6,2	6,1	19,6	27,4	37,5
	Total	19,2	20,8	27,8	39,5	44,7

Source: EU Commission (1994): European Economy. Supplement A. No 7 - July 1994.

In a relatively newly published report the EU Commission (1994) analyses the EU's trade policy towards the CEECs and the development in trade between the EU and these countries. The report concludes that:

1. the EU has to a great extent liberalised trade with the CEECs. The most important exceptions from this are "sensitive products" such as coal, steel, textiles, and clothing. But even within these areas there has been considerable liberalisation.

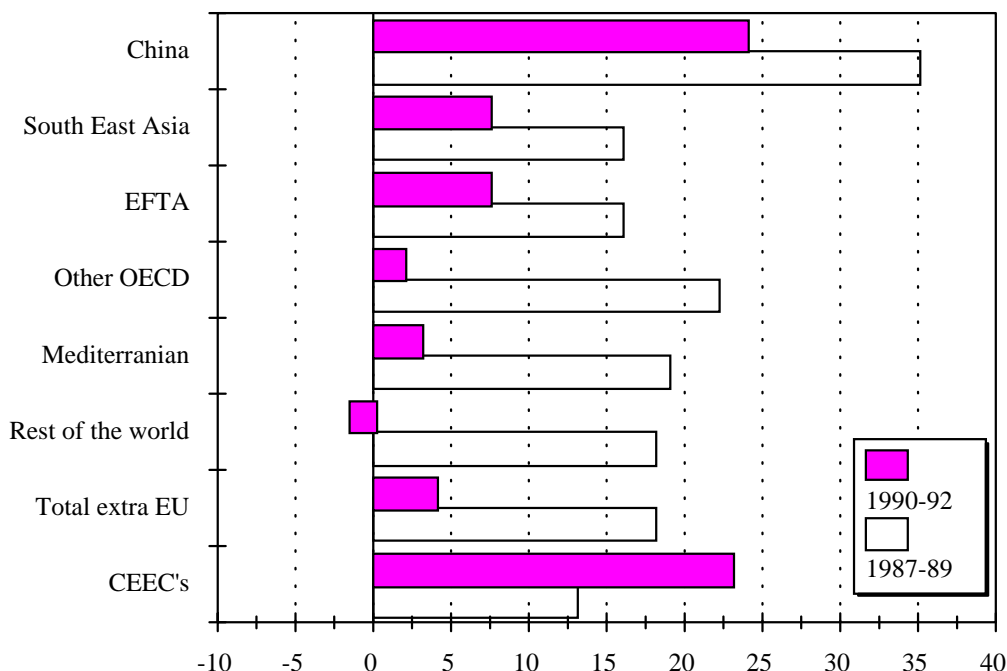
2. today the EU is the most important trading partner of many of the CEECs (table 8). The table also shows that the countries in question depend substantially on the EU market.
3. exports from the CEECs to the EU often are concentrated on relatively few groups of products (table 9). This contributes to reinforcing the picture of the CEECs economic dependency on the EU. The report thus concludes that the CEECs export base only consists of a very limited selection of products, among these chemical products, steel, provisions, textiles, clothing and footwear. since 1989 there has been a considerable increase in trade between the EU and CEECs. Imports to the EU from the CEECs increases significantly from the period 1987-89 to 1990-92 (figure 1). The figure thus shows that the CEECs are the only group of countries with success in that respect.

**Table 9: The five most important product categories share of total export to the EU.**

	1987	1992
Bulgaria	67,9	67,4
Czechoslovakia	51,5	48,7
Hungary	67,4	61,7
Poland	68,2	63,5
Romania	72,4	75,6
Total	62,5	55,6

Source: EU Commission (1994): European Economy. Supplement A. No 7 - July 1994.

**Figure 1: Annual Growth in The EU's Import From Selected Groups of Countries.**



Source: EU Commission (1994): European Economy. Supplement A. No. 7 - July 1994.

This is of course a relative rosy picture. The OECD's assessment (1994b) is a bit more cautious. The OECD seems more concerned about market access in the so-called 'sensitive areas'. Hindley (1993) worries about contingent protection (anti-dumping action, countervailing duties and safeguards) which depends on the behaviour of the exporting industries. Hindley (1993, p. 25) concludes that: 'The weapons of contingent protection are capable of dealing heavy blows to exports from the CECE's (*Eastern and Central Europe*)'. Richter (1993 p. 16) is concerned about growing Western protectionism and warns that the CEECs will have to be careful not to give any reasons for justified complaints about unfair trade practices on behalf of their domestic firms. This accords with Wang and Winters (1994) who makes it clear that the problem with the trade agreements is that they are potentially restrictive: 'they leave a large number of opportunities for future restrictiveness in their implementation' Wang and Winters (1994 p. 33). A study by Sapir (1994) dealing with the Hungarian experiences suggests that the most important effect of the Europe Agreements is to provide a framework that provides a pre-commitment on behalf of the CEEC governments to trade liberalisation.

In short it can be said that the Classical trade theory suggests an adaptive trade policy, where the countries more or less passively adjust to the comparative advantages given by virtue of the country's factor endowment. As described above this strategy causes difficulties for East Europe as far as other countries including the EU are unwilling to adjust to the changes in the pattern of comparative advantages. Many things seem to suggest that the EU has been willing to liberalise trade with Central and Eastern Europe to a relatively wide extent. In a number of important areas certain trade barriers are nevertheless maintained. This is the case for the so-called "sensitive" products, where only gradual liberalisation is planned. In spite of their apparently relatively liberal approach, the Europe Agreements leaves a series of loopholes for anti-dumping action, countervailing duties and other safeguards.

#### **4.2. Strategic trade policy**

In the previous section the reintegration of the CEECs in the international division of labour was discussed on the background of the Classical trade theory. Some authors, however, remain very critical to the wisdom of the classical theory and suggest a much more active and interventionist approach to the issue of trade policy and reintegration to the international division of labour on behalf of the governments in the CEECs.

In the beginning of the eighties Brander and Spencer (1981, 1983) developed the idea of trade policy as an instrument in developing national competitive advantages. Brander and Spencer highlighted the strategic aspects of trade policy. Usually the idea of strategic behaviour is related to the concept of oligopoly to economies of scale, barriers to entry, product differentiation and interdependent decision-making. Under oligopoly the individual firm has the possibility of increasing its profits through strategic behaviour. Excessive investments which scare away potential newcomers are just one example of such behaviour. According to Brander and Spencer the government can influence the outcome of the game between international oligopolistic players to the benefit of the domestic firm. Governmental intervention can increase the credibility of the domestic firms strategy by providing a pre-commitment (Krugman 1990) and subsequently secure

the domestic firm a 'first mover advantage'. Through strategic trade policy the government can secure future growth markets for the domestic firm. Foreign competitors are 'persuaded' to reduce their output so that the domestic firm can expand safely. Accordingly economic rents are shifted from foreign producers to the domestic firm. Some authors even speak of 'rent-snatching' (Södersten and Reed 1994, p. 273) when economic rents are shifted from foreign producers to the domestic firm.

The theoretical foundation of strategic trade policy is perhaps best accounted for by Bruce Scott (1990, p. 81), who states it very clearly indeed:

*"In a world of technological change, differential rates of growth in volume and productivity across industries, and declining costs - especially in the high technology, rapid-growth industries of the era - the rational choice for Portugal, as for other less-developed countries, is to select growth industries and to use the powers of government to supplement those of the market in marshalling the resources necessary for entry and successful participation. Portugal needs to think in terms of acquiring or creating strength in promising sectors rather than simply accepting its existing mix of resources and attempting to exploit that "endowment" as efficiently as possible"*<sup>2</sup>.

According to this view the localisation of a certain economic activity is determined rather by dynamic advantages of large-scale operations than by classical comparative advantages and factor endowment. Thus, comparative advantages are principally man made. The manufacturer who initiates a given production, has the edge on the competitors and can move down the "learning curve". Accordingly he obtains considerable cost advantages in relation to the competitors that eventually should try to follow (also see Chacholiades 1989).

Lang (1992) maintains that the integration of the former state-trading countries into international free trade harbours the risk of perpetuating and aggravating their economic backwardness. Especially Lang worries about the possible deterioration in the CEECs terms of trade, the unequal distribution of innovative potential and the ability to conduct research and development, the lack of incentives to increase savings and capital formation and the lack of incentives to improve the qualification levels of the labour force. According to Lang the CEECs will initially enter the international division of labour as suppliers of standardised, cheap industrial products. Nevertheless, Lang concludes that foreign trade does offer a positive perspective in the long term if a country is able to establish itself in the product cycle and 'rise up the scale' (Lang 1992, p. 188). Lang suggests that the CEECs uses political means to channel the relatively scarce capacity for engaging in foreign trade into the most promising market segments. When it comes to concrete policy recommendations, Lang is remarkably cautious. In the short run the governments should confine themselves to provide information about market opportunities etc. In the longer run the government should try, by means of taxation and public expenditures, to provide the missing incentives for savings, capital formation, education, research and development. This could create the necessary conditions for the CEECs to improve their foreign trade position and move further up the product cycle (Lang 1992, p. 189).

In Denmark a series of books and articles resting on this alternative view was published in spring 1994 (Aage 1994, Mygind 1994, Storm Pedersen & Fuglsang 1994). A common feature of these writings is exactly that they remain rather critical to the Classical trade theory and its implications with respect to trade policy and the reintegration of the CEECs in the international division of labour. The Danish analyses also build on a more dynamic understanding of comparative advantages and suggest that the CEECs should pursue an active industrial policy/strategic trade policy. In the following I will try to give a short and critical presentation of these viewpoints.

In his book on the economic revolutions in Russia and Eastern Europe Hans Aage (1994a p. 192 ff.) discusses Eastern Europe's future role in the international division of labour. The background seems to be the classical trade theory, but Aage finds it difficult to see, what economic interests the EU should have in giving the CEECs improved access to its markets. The analysis also questions whether it is in the interest of the CEECs to become suppliers of raw materials, agricultural products and labour intensive industrial products to Western Europe.

Similarly John Storm Pedersen & Lars Fuglsang (1994 p. 139 ff.) warn against a strategy, where CEECs opt for specialisation in labour intensive industries such as textiles, iron and steel, electronic, and furniture industry. This can imply, it is said, that the CEECs become poorer and poorer, while the West become richer and richer, as the CEECs will be kept in less dynamic industrial fields than the West. Instead it is suggested to take a more dynamic approach to the question of comparative advantages and to contemplate comparative advantages in a more dynamic perspective. The policy implications of this view is to consider creating the comparative advantages through strategic trade policy. Pedersen & Fuglsang thus recommend a strategic trade policy in the form of an active/selective industrial policy. This is done with direct reference to the alleged success of such a policy in Japan, Mexico, Singapore, South Korea, and Taiwan. These countries, it is said, have upgraded their resource base through a strategic industrial policy, while at the same time utilising their comparative advantages in cheap labour. Some of the main instruments of this policy were import substitution, subsidies, and company co-operation. According to Storm Pedersen & Fuglsang the CEECs should try to pursue a similar strategy and focus on an efficient service sector and create strategic alliances between public and private sectors within a supply structure focused on the local market.

Broadly speaking a similar viewpoint is expressed by Mygind (1994), who argues that an active industrial policy with state-supported loans for special growth industries can initiate a process that will release resources for the development of new companies.

John Storm Pedersen, Lars Fuglsang, and Niels Mygind all seem to support an active industrial policy/strategic trade policy. As pointed out above the idea of strategic trade policy builds on the assumption that comparative advantages are something that the governments can actively participate in creating (also see Scott 1990). Accordingly we can speak of a dynamic theory of comparative advantages. A theory that unlike the Classical trade theory suggests a much more active trade and industrial policy.

---

<sup>2</sup> The classic example of comparative advantages includes two countries, that is Portugal and England, who produce wine and cloth respectively. This is probably why Bruce Scott refers to Portugal in the quotation.

Properly speaking the thought behind a strategic trade policy is not very new. In many ways a strategic trade policy can be said to be a somewhat more modern version of the classical arguments for protectionism, the so-called “infant-industry-argument”, where non-industrialised countries as a part of their industrialisation strategy seek to protect their fragile industry sectors against international competition by means of a protective tariff. As mentioned earlier countries like Japan, Mexico, Singapore, South Korea, and Taiwan are often assumed to have pursued a similar strategy supplemented with an active or interventionist industrial policy, where the state has taken an active part in selecting which industries to support - a so-called “picking the winners”-strategy (Geroski and Jacquemin 1985).

Unfortunately the recommendations that John Storm Pedersen & Lars Fuglsang present are very diffuse. Thus it is not at all clear exactly what the CEECs should do to “upgrade their resource base” and develop comparative advantages within more dynamic industrial fields. Furthermore it is unclear what is meant by the recommendation to develop a supply structure focused on the local market. To me it sounds like recommending a return to an import substitution strategy (see Södersen & Reed 1994) as the one the CMEA-countries pursued to the extreme during the era after World War II (Skak 1992 p. 155).

Immediately the idea of an active industrial policy or strategic trade policy sounds very captivating, but even if it is elaborated, its theoretical justification suffers from a number of crucial weaknesses. Many very critical questions thus remain unanswered: By what criteria should the state/government select the firms or industries to be supported? How can it be assured that support ceases if the firms or industries grows strong and competitive enough to survive by themselves? How can one avoid that the selection process becomes politicised? This is only a few of the serious problems that the advocates of a strategic trade policy pass over in silence (Price 1990). Bergeijk and Kabel (1993) stresses three dangers of a strategic trade policy: errors of judgement, risk of retaliation and the risk of undermining GATT. In the following I will try to elaborate these points of criticism a little.

*First*, one should to realise that reference to the success of the Asian tigers and other NICs is not a valid argument in itself for the CEECs to pursue a similar strategy. These examples do not at all prove that an active industrial policy has the intended effect (also see Wolf 1994). It is impossible to know how the economies of the NICs would have developed under other circumstances. The international conditions have certainly changed a lot since Japan succeeded in accomplishing its “economic miracle”. Because of the high growth rates in the global economy other international actors, among them the USA, allowed Japan to pursue a strategic trade policy without taking any serious measures against it. There is hardly any doubt that it is much more difficult to carry out such a strategy, when the performance of the World economy is significantly poorer.

*Second*, like others in a similar situation the CEECs will face an identification problem, as it is very difficult to draw the line between the kinds of economic activity one should support and the kinds of economic activity one should leave unsupported (The Economic Council, 1987, p. 58ff.). Kierzkowski (1987) puts it as follows: To pursue an active industrial policy in order to develop strategic industries is like betting on horses. You can never tell whether the bet was right until after the race. In carrying out selective industrial policy it will also be very difficult to avoid supporting activities that the private sector would have carried out anyway.



*Third*, there are considerable elements of a “beggar-thy-neighbour”-policy in the strategic trade policy. The gains or benefits from pursuing such a policy are obtained at the expense of the outside world. Moreover the policy will soon lose its effect, if other countries feel tempted to pursue a similar policy or to retaliate against the initiator. A country that pursues a strategic industrial/trade policy can, according to Price (1990, p. 166), be compared with athletes, who take anabolic steroids. If an individual sprinter takes anabolic steroids, he wins. If one of the competitors takes anabolic steroids, he wins. If they all take them, the competition is as open as if none of them did - except from the fact that in the long run they will all ruin their health. Krugman (1990 p. 104) is of the opinion, that countries are in danger of getting caught in a prisoners dilemma, where each country will do better by choosing an interventionist strategy than by being the only country who follows a liberal strategy. But all would be better off, if everybody refrained from intervening. According to Krugman strategic trade policy can lead to trade war at worst.

*Fourth*, a selective industrial policy will immediately (this goes without saying) favour certain producers at the expense of others and thus create a basis for what Bhagwati (1982) calls “DUP-activities” (*directly unproductive profit-seeking activities*) or “rent-seeking behaviour” (Krueger 1974). The producers and workers, who obtain a relatively privileged position by virtue of the pursued trade policy, will be interested in keeping and extending these privileges. A larger part of their time and resources will thus be reallocated into lobbying activities aimed at the political system and the political actors, who are in charge of the pursued trade or industrial policy.

*Finally*, public regulations and state intervention in itself takes up scarce resources. To pursue a strategic trade policy and to build the considerable administrative capacity necessary to carry out such a policy is a costly venture. The CEECs are not likely to have the necessary administrative apparatuses to carry out such policies. In a discussion of the role of the state’s in the reform process in Russia Anders Åslund (1992) thus recommends that it should be limited to the absolute minimum. Åslund (p. 21) pushes it to extremes and puts it as follows:

*“To require the state to do anything means to ask the uniformed and corrupt for assistance. The simple fact is that apart from a limited number of directly applicable decisions from the summit of the government, the state administration is incapable of making informed and responsible decisions. Therefore, the only defensible recommendation is that the role of the state should be limited to a bare minimum in the period of transition to capitalism.”*

Of course it must be stressed that Åslund is referring to Russia and not to the CEECs. In its comprehensive report on the East Asian Miracle, the World Bank (1993 p. 33) concludes:

*“Our assessment is that promotion of specific industries generally did not work and therefore holds little promise for other developing economies. Directed credit has worked in certain situations but carries high risk. The export-push strategy has been far the most successful set of policy intervention and holds the most promise for other developing economies. But the efficacy of institutional demanding strategies - including some of the more narrowly targeted aspects of the export-push strategy - is uncertain in other settings, and they are clearly difficult to imitate when strong institutions are not securely in place”.*

To refrain from pursuing a strategic trade policy is of course not tantamount to remain totally passive. Needless to say the alternative of one policy is not no policy but another policy. To do nothing is also a political choice with obvious consequences (also see Landesmann 1993). The 'best' alternative is probably to attempt to provide a rational institutional framework for the private business sectors production and investment decisions. This should take into account the possibility that the newly established or privatised CEEC companies concentrate on forming strategic alliances and joint ventures with Western companies. One example of this is the co-operation between Volkswagen and the Skoda company in Mlada Boleslav in the Czech Republic (Studemann 1992). The alliance implies that Skoda receives funds, technology and know-how within technology, quality control, management, marketing, etc. In return Volkswagen can take advantage of a localisation that is very central in relation to the total European market, and through the co-operation they can extend their business relations in Central and Eastern Europe. Of course it is crucial here that Skoda apparently is considered a good name in large parts of Central and Eastern Europe and the former Soviet Union. However, the co-operation between VW and Skoda has not been totally faultless. During the relatively few years of co-operation there have already been serious conflicts between the parties. The conflicts have been related to Skoda's price policy (East European Markets 1993) and investment policy (Shirreff 1993).

To ensure that this co-operation strategy gains more ground, however, a number of conditions must be fulfilled. To attract Western companies implies a high degree of economic and political stability. It also implies the economic reforms to be largely accomplished. Especially macroeconomic stabilisation, privatisation and company reforms and the provision of a proper legal infrastructure (also see Iversen 1994).

Generally a strategic trade policy seems to be a risky solution to the CEECs actual problems. *First* of all because concrete recommendations of which strategic industries to focus on is missing. *Second*, it seems quite obvious that the countries in Eastern Europe in many respects lack the informational basis and the administrative capacity necessary to pursue such an ambitious trade policy. *Third*, the whole idea of a strategic trade policy in itself seems to give rise to many serious reservations. *Finally*, there is a good chance that the outside world, i.a. the EU, will react very negatively on such a strategy. As Krugman (1990 p. 91) puts it: "Free trade is not passé, but as an idea it has irrevocably lost its innocence. Free trade can serve as a fix point, which countries can try to agree upon in order to avoid trade war." (Krugman 1990 p. 160).

## **5. Conclusion**

Trade liberalisation is a very important element in the economic reform programmes in the CEECs. However, trade liberalisation has caused a general trade collapse among former CMEA member countries and the CEECs are becoming increasingly dependent on free access to the stable markets in the OECD area and particularly in the EU.

People's expectations of the reforms have been very high indeed. Especially people in the CEECs have had great expectations of economic growth, improved standards of living, and increased consumption possibilities. Unfortunately the perspectives for economic growth and progress are not too favourable in all the CEECs. However, it is quite clear that increased trade with the outside

world - the EU par excellence - is an important element of a self-supporting growth process in the CEECs.

Estimates of the CEECs potential foreign trade from the gravity model indicates that economic growth will stimulate trade and in the long run there will be a very large foreign trade potential. Unfortunately the results from the analysis also indicate that there will probably be some very serious adjustment problems.

This raises the question of what kind of trade policy will be most appropriate for the CEECs to pursue. The Classical trade theory suggests a passive strategy, where the countries adjust to the comparative advantages. This strategy gives the CEECs difficulties to the extent the West are unwilling to implement immediate and extensive trade liberalisation and open its markets for all commodities that the CEECs can produce on a competitive scale. Furthermore, this strategy requires that the CEECs partly accommodate their trade policy to the trade policy of primarily the EU. The EU has to a large extent liberalised trade with Central and Eastern Europe. The most important exception from this principal rule is "sensitive products" such as coal, steel, textiles, clothing, and agricultural products. But even in some of these areas there have been some liberalisation. The main problem for the CEECs in connection with the Europe Agreements is that they leave a series of loopholes for anti-dumping action, countervailing duties and other safeguards. These contingent measures can be brought to bear on CEECs exports whenever complaints against unfair trade practices on behalf of their firms seem justified.

The CEECs seem to be caught in a serious dilemma: Import of technology, know-how, etc. from the West is hampered by the lack of export revenue and increased export in order to obtain revenue in Western currency is prevented by the trade barriers which after all still exist. This state of affairs becomes even more absurd when we take into account that the Western European export potential in the CEECs will only materialise if Western Europe allows the CEECs to accomplish their export potentials and admit them free access to Western European markets (also see Gammelgård 1993).

The theory of strategic trade policy provides a basis for considerations about a much more active and interventionist trade policy. But besides the presentation being very airy, the whole idea gives rise to serious doubts.

Which strategy the CEECs will actually pursue is of course their own decision, but in order to make a rational choice it is important to recognize the consequences of every single alternative. I believe the CEECs should focus on the classical comparative advantages at any rate in the short run. However, this strategy must be supplemented with attempts to force the EU to give further trade concessions. A strategic trade policy or selective industrial policy does not make the CEECs less dependent on the EU's goodwill. So if the question is whether there is a case for a strategic trade policy, the answer is: Probably not.

## 6. Literature

- Aage, Hans (1994): Økonomiske omvæltninger i Rusland og Østeuropa. Forlaget Systime, Herning.
- Baldwin, R. E. (1993): The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central- and Eastern Europe.
- Bergeijk P. A. G. and D. L. Kabel (1993): Strategic Trade Theories and Trade Policy, *Journal of World Trade*, Vol. 27 No. 6 December 1993.
- Bhagwati, J. N. (1982): Directly unproductive profit-seeking (DUP) activities. *Journal of Political Economy*, 90, pp. 988-1002.
- Blanchard et. al (1991): *Reform in Eastern Europe*. MIT Press. Cambridge Massachusetts.
- Bomhoff, E.J. (1992): Monetary reform in Eastern Europe. *European Economic Review*, vol. 36.
- Brander, J. A. and B. J. Spencer (1981): 'Tariffs and the extraction of foreign monopoly rents under potential entry', *Canadian Journal of Economics*, No. 14, 371-389.
- Brander, J. A. and B. J. Spencer (1983): 'International R&D rivalry and industrial strategy', *Review of Economic Studies*, October 50 (4), 707-722.
- Chacholiades, M. (1989): *International Economics*. McGraw Hill, New York.
- Commission (1993): The European Community as a World Trade Partner. Bruxelles og Luxembourg.
- Commission (1994): *European Economy*. Supplement A. No 7 - juli 1994.
- Cornett, A. P. and S. P. Iversen (1993): *Inter- and intraregional impacts of political and economic transition in the Baltic Rim*. Paper prepared for the 333th Regional Science Congress in Moscow August 1993.
- Cornett, A. P. and S. P. Iversen (1995): *Spatial, Economic and Organisational Change in an European Perspective - A Gravity Model Analysis of European Trade*. Paper prepared for The 35th European Congress of The Regional Science Association. August 22. -25. 1995
- Economic Council (1987): *Danish Economy May 1987*. Copenhagen.
- Economic Council (1992): *Danish Economy May 1992*. Copenhagen.
- East European Markets* (1993): Skoda Confronts Klaus. 17. September 1993.
- El-Agraa, A.M. (1990): *Economics of The European Community*. 3. ed. Phillip Allan, New York.
- Gammelgård, Iben og S. P. Iversen (1993): Øst-Vest handel - problemer og perspektiver. *Ledelse og Erhvervsøkonomi* nr. 1, 1993.
- Geroski, P. A. and A. Jacquemin (1985): Corporate Competitiveness in Europe, *Economic Policy*, No. 1, November, 170-218.
- Hamilton, C. B. og L. A. Winters (1992): Trade with Eastern Europe. *Economic Policy*, April 1992.
- Havlik, P. (1991): East-West GDP Comparisons: Problems, Methods and Results. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forschungsberichte* No. 174 Sept. 1991.
- Havlik, P. et. al. (1994): *Transition Countries: The Economic Situation in Early 1994 and Outlook Until 1995*. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies.

- Hillman, A. L. and B. Milanovic eds. (1992): *The Transition from Socialism in Eastern Europe*. World Bank regional and Sectoral Studies. Washington.
- Hindley B. (1993): *Helping Transition Through Trade? EC and US policy towards exports from Eastern and central Europe*. EBRD. Working Paper No. 4.
- Huges, G. and P. Hare (1992): Industrial Policy and restructuring in Eastern Europe, *Oxford Review of Economic policy*, Vol. 8, No. 1.
- Information*. 21. juni 1993.
- International Monetary Fund (1992a): *World Economic Outlook*. May 1992, Washington DC.
- International Monetary Fund (1992b): *Issues and Developments in International Trade Policy*. Washington DC.
- Iversen, S.P. (1994): *Central- og Østeuropa - reformer, vækst og udenrigshandel*. Working Paper. Det Erhvervsøkonomiske Forskningsinstitut ved Handelshøjskole Syd i Sønderborg.
- Jensen, J.-J. (1991): *Sovjet og Østeuropa. Nye tider - nye relationer*, TKI-SUC, Esbjerg.
- Kierzkowski, H. (1987): Recent advances in international trade theory. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 3, no. 1.
- King, Philip (1990): *International Economics and International Economic Policy: A reader*. McGraw Hill, New York.
- Krueger A. O. (1974): The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Political Review*, 64, 291-303.
- Krugman, Paul A. (1990): Is Free Trade Passé. I King, Philip (1990): *International Economics and International Economic Policy: A reader*. McGraw Hill, New York.
- Landesmann M. (1993): Industrial policy and the Transition in East-Central Europe. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forschungsberichte* No. 196 April 1993.
- Lang, F. P. (1992): Strategic Trade Policy for Eastern Europe, *Intereconomics*, July/August 1992.
- Mastropasqua C. and V. Rolli (1994): Industrial Countries Protectionism with Respect to Eastern Europe: The Impact of the Association Agreements Concluded with the EC on the Exports of Poland, Czechoslovakia and Hungary. *World Economy* Vol. 17 No. 2.
- Mygind, Niels (1994): *Omvæltning i Øst*. Forlaget Samfundslitteratur, København.
- O'Brien, R. (1991): *Finance in the International Economy*, AMEX Bank Review Prize Essays 5, Oxford University Press, London.
- OECD (1991): *Integrating East and Central European Countries in The International Economy*. Document ESD/CPE/WP3(91)5, Paris.
- OECD (1992): *Economic Outlook*, 52. December 1992, Paris.
- OECD (1994a): *Barriers To Trade With the Economies In Transition*. Paris.
- OECD (1994b): *Integrating Emerging Market Economies into the International Trading System*. Paris.
- Politiken*, 20. juni 1993
- Price, Curzon (1990): Competition and industrial policy with emphasis on industrial policy. I El-Agraa, A.M. (1990): *Economics of The European Community*, 3. ed.

- Richter, S. (1993): East-West Trade Under Growing Western Protectionism. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forshungsberichte* No. 198 June 1993.
- Rollo, J. (1991): 'Integrating Eastern Europe into a wider Europe', Chapter 6 in O'Brien, R. (1991): *Finance in the International Economy*, AMEX Bank Review Prize Essays 5, Oxford University Press, London.
- Rollo, J. and A. Smith (1993): 'The political economy of Central European trade with the European Community: why so sensitive?', *Economic Policy*, 16, April 1993, pp. 140-81.
- Sapir, A. (1994): *The Europe Agreements: Implications for Trade Laws and Institutions. Lessons from Hungary*. CEPR discussion Paper No. 1024. London.
- Schrenk, M. (1992): The CMEA System of Trade and Payments: Initial Conditions for Institutional Change. In Hillman, A. L. and B. Milanovic eds. (1992): *The Transition from Socialism in Eastern Europe*. World Bank regional and Sectoral Studies. Washington.
- Scott, Bruce (1990): Creating Comparative Advantage. I King, Philip (1990): *International Economics and International Economic Policy: A reader*. McGraw Hill, New York.
- Shirreff, D. (1993): VW jams on the brakes. *Euromoney*. Oktober 1993.
- Skak, Mette (1992): Det østlige Europas reintegration. *Politica*, 24. årg., nr. 2, 1992.
- Spero, J. E. (1985): *The Politics of International Economic Relations*, New York.
- Storm Pedersen, John og L. Fuglsang (1994): *Vore nye naboer*. Forlaget Samfundslitteratur, København.
- Studemann, F. (1992): Serious About Skoda. *International Management*, March 1992.
- Södersten, Bo og Geoffrey Reed (1994): *International Economics*. Macmillan, London.
- Wang, Z. K. and L. A. Winthers (1991): *The Trading Potential of Eastern Europe*, CEPR Discussion Paper, No. 610. London: CEPR.
- Wang, Z. K. and L. A. Winthers (1994): *Eastern Europe's International Trade*. Manchester.
- Wolf, C. (1994): The New Mercantillism. *The Public Interest* No. 116 pp. 96-106.
- World Bank (1993): *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy. Summary*. Washington D.C.
- Åslund, A. (1992): *Post-communist revolutions. How Big a Bang?* Washington D.C.: The Center for Strategic and International Studies.

**Publikation nummer 5**

**Titel:** Central- og Østeuropas optagelse i EU – Problemer og Perspektiver.

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Bog

**Tidsskrift:** Samfundslitteratur 1996

## ***Forord***

Økonomi og politik har i mange år haft min store interesse. På denne baggrund har det været et stort privilegium for mig at undervise i international økonomi på Handelshøjskole Syds Internationale Program i Sønderborg. Studiet af international økonomi er mere end noget andet et område, hvor økonomien og politologien så at sige går op i en højere enhed. Særligt interessant har det været at følge udviklingen i Central- og Østeuropa i de senere år. De økonomiske og politiske omvæltninger i Central- og Østeuropa kan betragtes som et stort anlagt politisk og samfundsøkonomisk eksperiment af dimensioner, som næppe er set siden Oktoberrevolutionen i 1917.

Omvæltningerne i Central- og Østeuropa er imidlertid ikke bare interessante ud fra et teoretisk synspunkt. Det er også af andre og vigtigere grunde til at forholde sig til den udvikling, der finder sted i Central- og Østeuropa. Hvis de økonomiske og politiske reformer lykkes, og det er der heldigvis meget, der tyder på, bliver verden en mere åben og på mange måder bedre verden at leve i. På længere sigt vil det på denne baggrund blive muligt i større omfang at inddrage de central- og østeuropæiske lande i at yde hjælp til de andre dele af Verden, som utvivlsomt har større behov for hjælp. Hvis det går galt, kan det komme til at koste dyrt. Der er efter min mening ingen tvivl om, at Vesteuropa i så fald også vil komme til at betale sin del af prisen.

Denne lille bog udtrykker på sin egen måde mine bekymringer for og forhåbninger til den udvikling, der er i gang i Central- og Østeuropa. Bogen er et resultat af et fagligt arbejde, som min kollega Andreas P. Cornett har tilskyndet og inspireret mig til at gå i gang med. Et arbejde som Det Erhvervsøkonomiske Fakultet ved Handelshøjskole Syd beredvilligt har ydet mig støtte til, hvilket Institutbestyrer, Axel Schultz-Nielsen, fra uddannelsesstedet i Sønderborg bestemt ikke er uden skyld i. Jeg er både Andreas og Axel stor tak skyldig. Min taknemmelighed er ikke mindre for den hjælp, Kirsten Gammelgård og Gerda Gammelgård samt Michala Prip har ydet i forbindelse med korrekturlæsning. Størst tak skylder jeg min hustru Iben Gammelgård for de mange kritiske kommentarer og supplerende betragtninger, som hun har bidraget med.

Sønderborg

Marts 1996



## **Indledning**

Efter omtrent 45 års økonomisk og politisk adskillelse har de politiske og økonomiske omvæltninger i Central- og Østeuropa åbnet for en enestående historisk mulighed for at genforene landene i Europa. Nogle iagttagere taler i denne forbindelse om Europas *heling*. Omvæltningerne i Central- og Østeuropa kom meget pludseligt og uventet, og man kan på denne baggrund næppe bebrejde EU og landene i Vesteuropa, at de ikke umiddelbart havde en samlet politik for, hvordan man skulle håndtere de problemer og perspektiver, der lå i udviklingen. Det, man derimod i nogen grad kan bebrejde EU og landene i Vesteuropa, er, at de siden har forholdt sig meget passivt og afventende til udviklingen. Det synes i høj grad, som om begivenhederne har styret politikken, og ikke omvendt. Mange problemer er blevet håndteret på ad hoc basis. Kun langsomt og successivt har der udviklet sig noget, som kunne minde om en klar og sammenhængende Østeuropapolitik.

Forholdet mellem EU og landene i Central- og Østeuropa er et af de vigtigste spørgsmål på dagsordenen for den EU regeringskonference som indledes i marts 1996. Ifølge den danske regerings oplæg har konferencen til formål at sikre fred, stabilitet og velfærd i fremtidens Europa. Regeringskonferencen skal, ifølge oplægget, først og fremmest skabe fundamentet for udvidelsen af EU med de ni central- og østeuropæiske lande, som allerede har søgt om medlemskab (Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn, Rumænien, Bulgarien, Estland, Letland og Litauen) og Slovenien, som ventes at søge om medlemskab i løbet af 1996. Regeringen henviser i denne forbindelse til, at Danmark og det øvrige EU har en økonomisk, politisk og sikkerhedspolitisk interesse i at få disse lande med i EU. EU medlemskab forventes at bidrage til forankringen af demokratiet i Central- og Østeuropa. Endvidere forventes det, at udvidelsen af EU først og fremmest gennem øget samhandel kan medvirke til at skabe økonomisk fremgang i hele Europa.

Spørgsmålet om EU's udvidelse med et eller flere lande i Central- og Østeuropa er ikke længere et spørgsmål om *hvis*, men et spørgsmål om *hvornår og hvordan*. Egentlige optagelsesforhandlinger med de nye ansøgerlande fra Central- og Østeuropa vil dog først blive påbegyndt efter regeringskonferencen i 1996, og der er ingen tvivl om, at disse forhandlinger bliver vanskelige. Det vil efter al sandsynlighed blive nødvendigt at forhandle sig frem til en række specielle vilkår og formentlig også relativt langvarige overgangsordninger for de nye medlemmer, idet hensynet til landene i Central- og Østeuropa, ifølge EU Kommissionen, også taler for en gradvis integration.

Det antages almindeligvis, at landene i Central- og Østeuropa har relativt klare og entydige økonomiske og politiske interesser i et medlemskab af EU. Deltagelse i EU's indre Marked forventes at indebære en række økonomiske gevinster, som kan medvirke til at konsolidere de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa.

EU's interesser i Central- og Østeuropa antages imidlertid ofte at være noget mindre klare og entydige. Udgangspunktet er dog, at EU landene har en klar interesse i økonomisk og politisk stabilitet i Central- og Østeuropa, ikke mindst fordi det befrygtes, at økonomisk og politisk ustabilitet i Central- og Østeuropa vil øge indvandringen til Vesteuropa.

Formålet med den følgende fremstilling er at belyse forholdet mellem EU og Central- og Østeuropa, med særligt henblik på de fremtidige handelsrelationer. Reintegrationen af Central- og Østeuropa er utvivlsomt en af EU's største aktuelle udfordringer og rummer som sådan en række problemer og perspektiver. Det ville imidlertid efter min opfattelse være ulykkeligt, dersom problemerne kommer til at dominere den politiske dagsorden og dermed kommer til at overskygge perspektiverne. Problemerne er legio, men det er mulighederne for at løse dem også. Hermed er imidlertid ikke sagt, at problemerne omkring Central- og Østeuropas reintegration i et samlet Europa blot er af teknisk eller bureaukratisk art - langt fra. Der er i høj grad tale om politiske problemer, som kræver politiske løsninger. Det at finde frem til politiske løsninger, som alle implicerede parter kan acceptere, kræver utvivlsomt både stor politisk vilje og dygtighed.

Den foreliggende fremstilling er disponeret på følgende måde: Kapitel 1 omfatter en kort præsentation af udvidelsesproblematikken. Kapitel 2 diskuterer problemer og perspektiver i Central- og Østeuropas reintegration i den europæiske økonomiske arbejdsdeling i lyset af den klassiske handelsteori, den moderne handelsteori samt teorier vedrørende international økonomisk integration. Kapitel 3 indeholder en analyse af potentialet for handel mellem EU og landene i Central- og Østeuropa samt en analyse af, i hvilken udstrækning potentialet faktisk allerede udnyttes. Kapitel 4 rummer en række tekniske detaljer vedrørende gravitations-modellen, som læseren sagtens kan springe over uden at miste sammenhængen i fremstillingen. Kapitel 5 rummer endelig en diskussion af hvilke betingelser, der skal være opfyldt, for at handelspotentialet mellem EU og Central- og Østeuropa kan realiseres. Fremstillingens hovedkonklusioner opsummeres endelig i kapitel 5.

## **Kapitel 1: EU's udvidelse mod Øst.**

### **Indledning**

I det følgende vil Central- og Østeuropa blive afgrænset til de ni lande, som allerede har søgt om optagelse i EU, nemlig Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn, Rumænien, Bulgarien, Estland, Letland og Litauen, samt Slovenien, som først ventes at søge om optagelse i EU i løbet af 1996. I det følgende vil disse lande blive omtalt som CEEC(10).

Undertiden får man det indtryk, at EU-landenes motiver for at acceptere tanken om Central- og Østeuropas fremtidige medlemskab alene er baseret på humanitære og sikkerhedspolitiske overvejelser, og at økonomiske motiver spiller en langt mere begrænset rolle. Der er således næppe tvivl om, at fri handel mellem EU og Central- og Østeuropa vil betyde store vanskeligheder i en række specifikke brancher (de såkaldt 'følsomme områder'). Problemet er imidlertid, at argumentationen undertiden strækkes så vidt, at man får det indtryk, at EU-landene overhovedet ikke har økonomiske interesser i fri handel med Central- og Østeuropa. Senere i den følgende fremstilling vil jeg forsøge at belyse denne problemstilling ved at se på den potentielle handel mellem EU og en række lande i Central- og Østeuropa. Spørgsmålet er, hvilke konsekvenser reformerne i Central- og Østeuropa og udviklingen i forholdet mellem øst og vest vil få for handelen mellem EU og Central- og Østeuropa.

Den udenrigspolitiske dagsorden i Central- og Østeuropa er utvivlsomt præget af ønsket om markedsadgang og sikkerhedsgarantier (Petersen 1995). Opnåelse af fri handel med EU spiller en stor rolle for Central- og Østeuropa, fordi det indebærer fri handel med det eneste marked, som virkelig betyder noget for Central- og Østeuropa. Sikkerhedsgarantierne kommer ind i billedet i forbindelse med den "bløde" sikkerhedspolitik, som EU ifølge en funktionalistisk tolkning antages at stå for, en sikkerhedspolitik som er karakteriseret ved handel, samarbejde og gensidig forståelse (Økonomiministeriet 1996). Samarbejde på et politikområde skønnes således at have en afsmittende virkning ("*spill-over effect*") på andre politikområder (se eksempelvis Haas 1958).

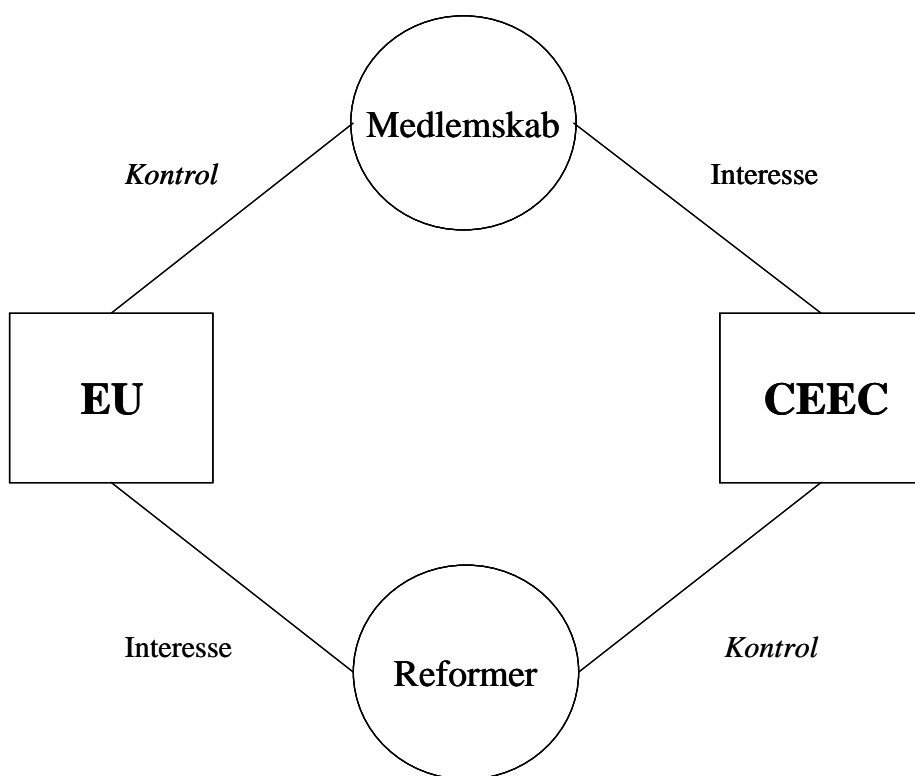
EU har, på mødet i Det Europæiske Råd i København i juni 1993 truffet beslutning om, at de 10 associerede lande i Central- og Østeuropa kan blive medlemmer af unionen, når de er i stand til at påtage sig de forpligtelser, som følger af medlemskabet og opfylder en række politiske og økonomiske betingelser, herunder: demokrati og respekt for menneskerettigheder og minoriteter, markedsøkonomi og økonomisk evne og styrke til at magte konkurrencen og markeds kræfterne i unionen samt endelig, at ansøgeren tilslutter sig målet om en politisk, økonomisk og monetær union. Hertil kommer en tilføjelse om, at Unionens evne til at optage nye medlemmer og samtidig bevare dynamikken i den europæiske integration også er en vigtig betragtning såvel af hensyn til de eksisterende EU medlemmer som til ansøgerlandene. Det sidste hensyn kan naturligvis fortolkes på mange måder. EU har således som udgangspunkt for de kommende forhandlinger ladet en bagdør stå åben (Barnes og Barnes 1995 p. 395).

Overholdelsen af Maastricht-traktatens konvergenskriterier drages undertiden ind i diskussionen om EU's udvidelse mod øst (Riishøj 1995 og Petersen 1995). Overholdelsen af Maastricht-traktatens konvergenskriterier er imidlertid ingen betingelse for, at landene i Central- og Østeuropa kan blive

medlemmer af EU. De skal blot kunne tilslutte sig målet om en økonomisk og monetær union. Endnu er det kun Tjekkiet, som er nogenlunde tæt på at leve op til Maastricht-traktatens konvergenskriterier. Mange af landene i Central- og Østeuropa er imidlertid tilsyneladende nået overraskende langt med den makroøkonomiske stabilisering. Inflationen er ved at være nogenlunde under kontrol de fleste steder. Det økonomiske sammenbrud synes at være stoppet i 1994, hvor alle landene kan rapportere om positive vækstrater. Arbejdsløsheden ligger, med undtagelse af Tjekkiet og Ungarn, lidt over niveauet i EU. En række forhold taler for, at landene i Central- og Østeuropa i de kommende år må leve med et større eller mindre underskud på betalingsbalancens løbende poster. Betalingsbalance-udviklingen forløber dog nogenlunde kontrolleret. Det offentlige budgetunderskud synes imidlertid noget vanskeligere at få under kontrol (Økonomiministeriet 1996 p. 98ff.)

EU kan ved at stille forskellige betingelser ('*konditionalitet*') i forbindelse med de kommende optagelsesforhandlinger forsøge at påvirke den politik, som regeringerne i Central- og Østeuropa fører. Nogle forfattere taler om, at EU udøver '*ekstra-territoriale beføjelser*' (se Riishøj 1995 p. 47). EU udøver i denne forbindelse utvivlsomt en vis magt over regeringerne i Central- og Østeuropa, og denne magtrelation kan tolkes i et byttemagtsperspektiv (Hernes 1975 og 1985, se også Iversen 1995b).

**Figur 1: Hernes' byttemagtsmodel.**



Kilde: Tillempt efter Hernes (1975) p. 41.

Baggrunden for EU's magt er (jvf. figur 1), at EU kontrollerer et spørgsmål, som regeringerne i Central- og Østeuropa har en intens interesse i, nemlig spørgsmålet om medlemskab. Spørgsmålet er blot, om regeringerne i Central- og Østeuropa tilsvarende kontrollerer noget, som EU er tilstrækkeligt interesseret i? Det kunne muligvis være den fortsatte reformpolitik, Central- og Østeuropas sikkerheds- og miljøpolitik eller markedet i Central- og Østeuropa (Petersen m. fl. 1995). Hvis aktørerne afgiver kontrollen over det spørgsmål, som de er mindst interesseret i, for at opnå kontrol over det spørgsmål, som de er mest interesseret i, kan de realisere deres interesser. Hvis man skal følge tankegangen i det danske økonomiministeriums rapport (1996), burde EU af forskellige årsager være så interesseret i den fortsatte reformpolitik i Central- og Østeuropa, at det udgør et tilstrækkeligt grundlag for at optage disse lande i EU. Medlemskab af EU siges at medvirke til at konsolidere eller indbinde reformpolitikken. Ved at stille medlemskab af EU i udsigt kan man medvirke til at holde regeringerne i Central- og Østeuropa fast på den nuværende reformkurs. Problemet med denne fortolkning af forholdet mellem EU og Central- og Østeuropa er naturligvis, at EU ikke er en rationel enhedsaktør og, som jeg vil komme nærmere ind på senere, at EU ikke kan antages at have klare og entydige interesser i udvidelsesspørgsmålet. Endelig må man nok advare mod, at landene i EU går for vidt med hensyn til at presse regeringerne i Central- og Østeuropa til at give indrømmelser i forbindelse med de kommende optagelsesforhandlinger. Det vil kunne medvirke til at stimulere unionsmodstanden i ansøgerlandene (Petersen m. fl. 1995 p. 46).

Optagelsesproceduren er den, at et lands ansøgning om optagelse i EU sendes til ministerrådet. Ansøgningen behandles herefter i Kommissionen, som udarbejder en udtalelse (en *avis*) om den pågældende ansøgning. På baggrund af denne udtalelse træffer ministerrådet med enstemmighed beslutning om, hvorvidt ansøgningen bør imødekommes. Beslutter ministerrådet, at ansøgningen bør imødekommes, indledes optagelsesforhandlinger under formandskabets ledelse. Optagelsesforhandlingernes varighed afhænger af en lang række konkrete forhold, herunder hvilke økonomiske og politiske problemer medlemskab kan tænkes at skabe for ansøgerlandet eller de eksisterende medlemmer. Den endelige aftale om optagelse skal godkendes af Europaparlamentet og ratificeres i de nationale parlamenter.

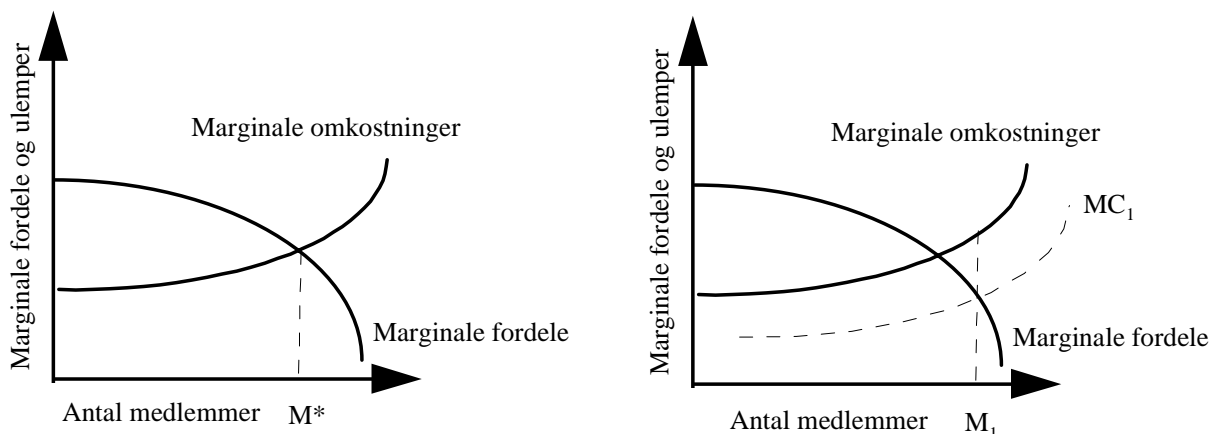
### **EU's optimale størrelse?**

Det spørgsmål, som mere end noget andet trænger sig på i forbindelse med EU's udvidelse mod øst, er, som det fremgår af slutdokumentet fra topmødet i København 21.-22. juni 1993, hvilke muligheder, Unionen har for at optage nye medlemmer uden at nedsætte tempoet i den europæiske integration. Dermed er spørgsmålet om det optimale antal medlemmer af unionen indirekte sat på dagsordenen. Et spørgsmål, som modellen i figur 2 kan bidrage til at afklare. Det skal dog understreges, at modellen i figur 2, som så mange andre modeller er meget forenklet. Den har først og fremmest en vis heuristisk værdi. Der er tale om en "*rational choice*"-model, som forudsætter rationelle aktører med klare kendte præferencer og fuld information.

En vigtig antagelse bag modellen er, at fordelene ved medlemskab er private goder og ikke kollektive goder. Dette er naturligvis også en afgørende svaghed, idet organisationer ofte har til formål at

overvinde kollektivproblemer og varetage gruppens fællesinteresser (Olson 1967). EU's miljøpolitik antages således eksempelvis at tilvejebringe et kollektivt gode for kredsen af medlemmer.

**Figur 2: Den optimale størrelse af en forening.**



Kilde: Gros og Steinherr 1995.

For at bestemme den optimale størrelse af et fællesskab er det nødvendigt at kende fordele og ulemper ved øget medlemskab. I figur 1 antages de marginale fordele ved nyt medlemskab at være aftagende (Det ville nok være mere realistisk at antage, at de stiger i begyndelsen). Baggrunden herfor kunne tænkes at være en slags trængselseffekt. Tilsvarende antages de marginale omkostninger ved nyt medlemskab at være stigende enten på grund af en tilsvarende trængselseffekt, eller som følge af vanskeligheder med at blive enige om den førte politik i en større gruppe med flere og flere forskellige interesser. Den optimale størrelse af fællesskabet ( $M^*$ ) findes ved det medlemstal, hvor de marginale fordele svarer til de marginale omkostninger. Er det faktiske medlemstal imidlertid større end  $M^*$  som i figuren til højre, kan problemerne løses ved gennem forskellige institutionelle ændringer at nedbringe omkostningerne ved øget medlemskab (til  $MC_1$ ). Sådanne institutionelle ændringer kunne bestå i at smidiggøre beslutningsprocessen gennem øget brug af flertalsafgørelser, nedbringe transaktionsomkostningerne ved at nedbringe antallet af arbejdsprog, som benyttes ved møder og forhandlinger, nedbringe antallet af kommissærer i forhold til antallet af medlemslande etc. Et problem, man skal være opmærksom på i denne sammenhæng, er imidlertid, at der kan være en målkonflikt mellem effektivitet og demokrati. De mest effektive beslutningsprocesser er måske ikke altid de mest demokratiske. Dette skisma, som allerede er på dagsordenen i forbindelse med den aktuelle debat om det 'demokratiske underskud', vil efter al sandsynlighed blive forstærket som følge af en yderligere udvidelse af medlemskredsen. Modellen er her brugt til at analysere integration i bredden ("widening"), men den kan helt parallelt hermed benyttes i analyser af integration i dybden ("deepening").

**Tabel 1: Den nationale repræsentation i EU Rådet.**

	Antal stemmer	Befolkning mio.	Antal stemmer pr. mio. indbyggere
Belgien	5	10,1	0,50
Danmark	3	5,2	0,58
Finland	3	5,1	0,59
Frankrig	10	57,7	0,17
Grækenland	5	10,4	0,48
Holland	5	15,3	0,33
Irland	3	3,6	0,84
Luxembourg	2	0,4	5,00
Italien	10	57,8	0,17
Portugal	5	9,8	0,51
Spanien	8	39,1	0,20
Sverige	4	8,7	0,46
Tyskland	10	80,8	0,12
UK	10	58,0	0,17
Østrig	4	7,9	0,50
I alt	87	369,9	
Gennemsnit			0,71
Kvalificeret flertal	62		
Blokerende mindretal	26		

Med hensyn til spørgsmålet om, hvilke økonomiske og politiske problemer, medlemskab kan tænkes at skabe for ansøgerlandet eller de eksisterende medlemmer, antages EU's udvidelse mod øst navnlig at give anledning til problemer med hensyn til tilpasningen af EU's beslutningsprocedurer, herunder spørgsmålet om fordeling af stemmer i ministerrådet (eksempelvis problemet med de små staters overrepræsentation se tabel 1), spørgsmålet om de små staters varetagelse af EU's formandskab og tilpasningen af EU's fælles landbrugs- og strukturpolitik (Hopkinson 1994). Udvidelsen mod øst vil utvivlsomt nødvendiggøre en række gennemgribende ændringer i EU (Riishøj 1995).

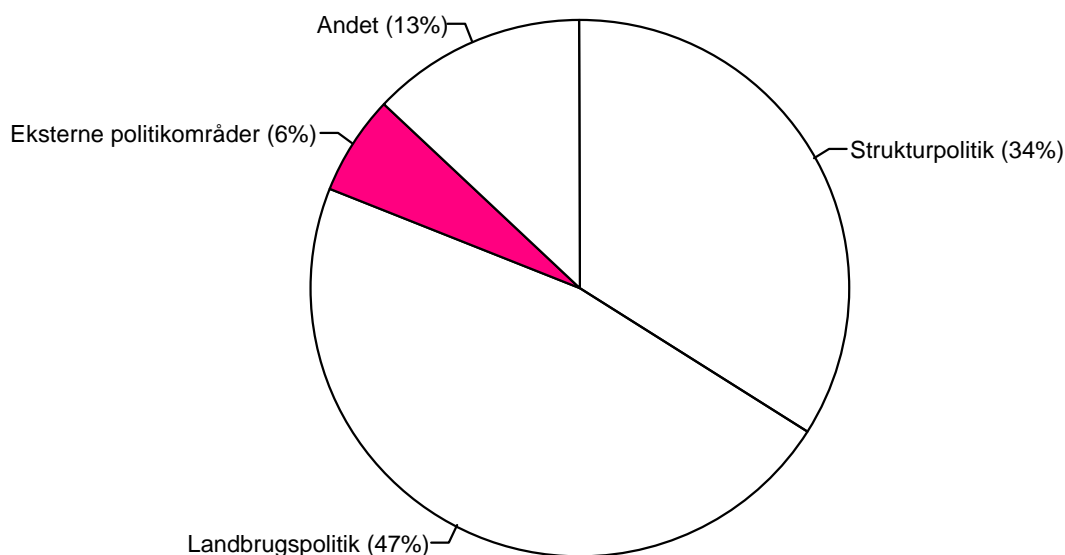
Baldwin (1994 p. 150) forudså for et par år siden, at EU's udvidelse mod øst næppe for alvor ville blive aktuel i de første mange år. Baldwins argument var, at landene i Central- og Østeuropa for det første er for fattige, og for det andet har for meget landbrug. Landene i Central- og Østeuropa vil således ikke kunne blive medlemmer uden at udfordre to magtfulde interessegrupper: EU's landbrugere og EU's fattige regioner.

### **Landbrugs- og strukturpolitikken**

At netop EU's fælles landbrugs- og strukturpolitik påkalder sig så stor opmærksomhed skyldes for det første at udgifterne til disse to områder udgør mere end 80 procent af EU's samlede budget (se figur 3), for det andet at indkomsterne i Central- og Østeuropa er betydeligt lavere end i EU, og endelig for det tredje, at landbrugserhvervet spiller en meget større rolle i Central- og Østeuropa end i EU. De eksisterende medlemmer af EU frygter på denne baggrund, at optagelsen af landene i Central- og Østeuropa, hvoraf nogle har et meget stort uudnyttet potentiale for landbrugsproduktion, vil

føre til voldsomt stigende budgetbidrag for de eksisterende medlemmer og/eller et sammenbrud af den fælles landbrugs- og strukturpolitik.

**Figur 3: Udgifter på EU budgettet 1996. Procentvis fordeling.**

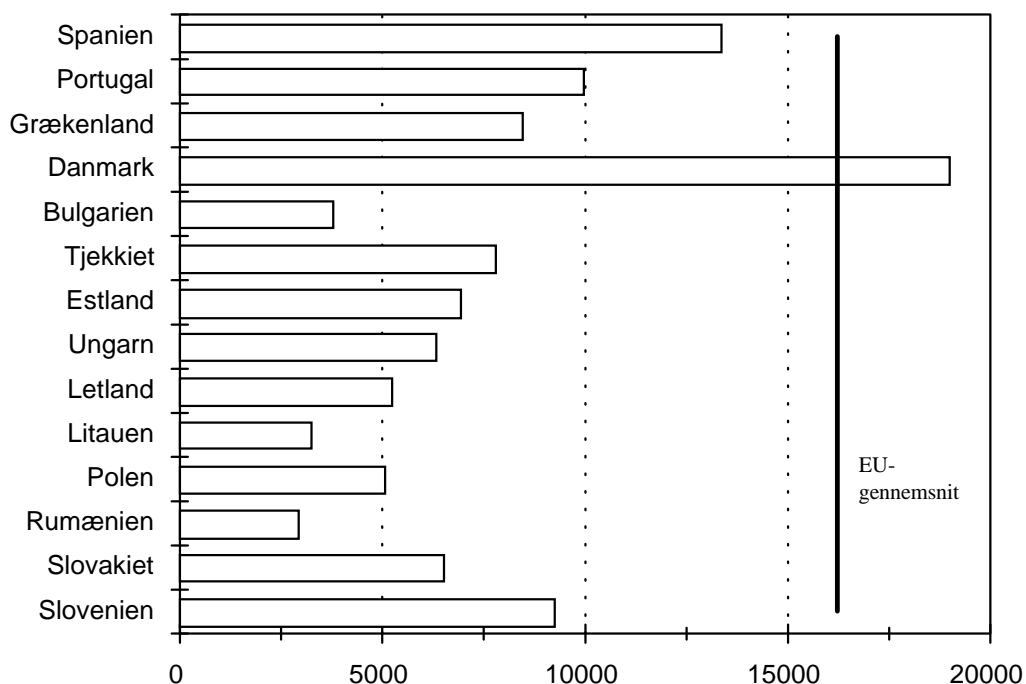


Kilde: Økonomiministeriet 1996 p. 60.

Figur 4 viser indkomsten pr. indbygger i CEEC(10) og udvalgte EU-lande opgjort efter købekraftsmetoden. Figuren viser, at indkomstniveauet i Central- og Østeuropa generelt er meget lavt sammenlignet med eksempelvis Danmark og EU gennemsnittet. Indkomstniveauet i Central- og Østeuropa ligger i 1993 på ca. 30 procent af gennemsnittet i EU. Figuren viser imidlertid også, at der er store forskelle mellem de enkelte lande i Central- og Østeuropa. Indkomstniveauet i Slovenien og Tjekkiet er det højeste i Central- og Østeuropa i modsætning til Rumænien og Litauen, hvis indkomst ligger på omkring 20 procent af gennemsnittet i EU. Indkomstniveauet i Slovenien og Tjekkiet ligger således ikke så langt fra indkomstniveauet i de fattigste EU-lande.



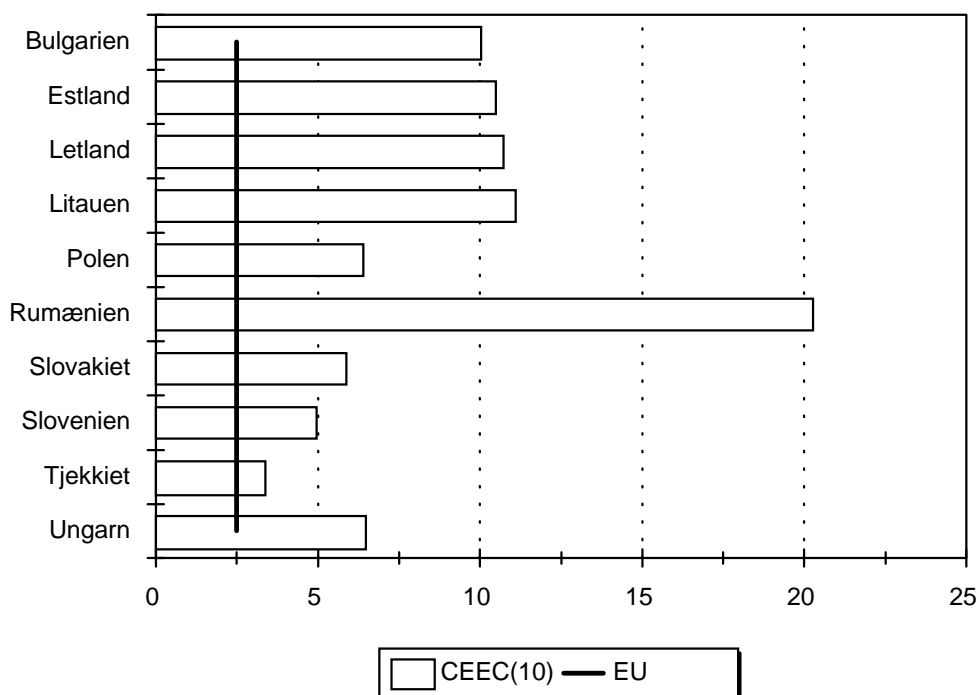
**Figur 4: Indkomst pr. indbygger i CEEC(10) og udvalgte EU-lande.**



Kilde: *World Bank Atlas 1995*

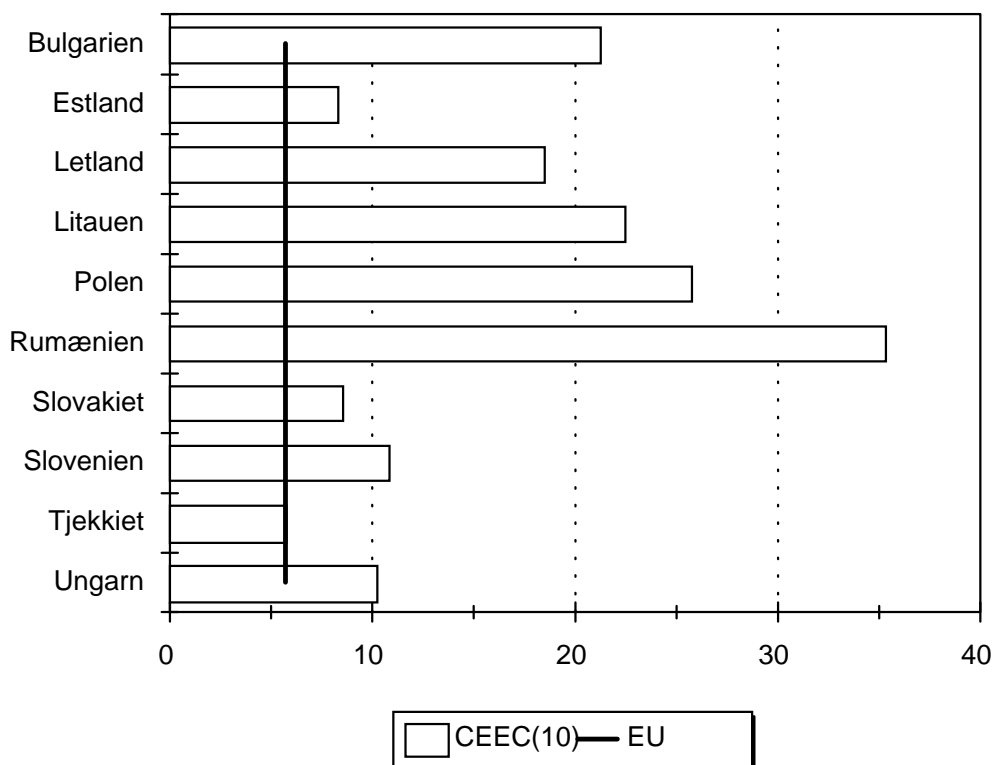
Figur 5 og 6 belyser landbrugserhvervets rolle i landene i Central- og Østeuropa sammenlignet med EU. Landbrugsarealet i Central- og Østeuropa udgør ca. 44 procent af landbrugsarealet i EU (Økonomiministeriet 1996 p. 61). Beskæftigelsen i landbruget udgør 27 procent af arbejdsstyrken i Central- og Østeuropa. I EU er tallet knap 6 procent. I Bulgarien, Rumænien og de tre baltiske lande udgør landbrugsproduktionen således mere end 10 procent af den samlede produktion. I Rumænien udgør landbrugsproduktionen 20 procent af den samlede produktion. Omkring 35 procent af de beskæftigede er beskæftiget i landbrugserhvervet i Rumænien. I Polen drejer det sig om 25 procent, mens Tjekkiet ubetinget er det land i Central- og Østeuropa, som har den mindste landbrugssektor.

**Figur 5: Landbrugets produktion i procent af den samlede produktion i EU og CEEC(10) 1993.**



Kilde: Økonomiministeriet 1996

**Figur 6: Landbrugets beskæftigelse i procent af den samlede beskæftigelse i EU og CEEC(10) 1993.**



Kilde: Økonomiministeriet 1996

Optages landene i Central- og Østeuropa som medlemmer af EU vil det på blot lidt længere sigt indebære betydelige stigninger i udgifterne til den fælles landbrugspolitik. Der er næppe tvivl om, at der vil blive tale om merudgifter af en sådan størrelsesorden, at spørgsmålet om en ny landbrugspolitisk reform vil blive aktualiseret. En landbrugspolitisk reform, som vil blive betydelig mere omfattende og radikal end MacSharry-reformen fra 1992. Der synes således ikke at være tvivl om, at optagelsen af et eller flere lande fra Central- og Østeuropa i EU vil forøge det ændringspres, som EU's landbrugspolitik allerede er udsat for som følge af GATT aftalen fra 1993 og de forestående forhandlinger i Verdenshandelsorganisationen, WTO (Frandsen 1996). Hvis man accepterer den præmis, at en tilpasning af EU's landbrug og landbrugspolitik til markedsvilkår allerede i den nuværende situation er påkrævet, vil EU's udvidelse med landene i Central- og Østeuropa ikke indebære selvstændige problemer for EU's landbrugspolitik. Udvidelsen vil dog utvivlsomt forøge ændringspresset og eventuelt medvirke til at fremskynde en tilpasning.

EU's strukturpolitik kan først og fremmest karakteriseres som fordelingspolitik, der har til formål at udligne indkomstforskelle mellem Unionens regioner for dermed at skabe større samhørighed. Målet er at fremme den økonomiske vækst ved at afhjælpe økonomiske omstillingsproblemer. En stor del af de strukturpolitiske udgifter går til egnsudviklingsstøtte til regioner med en indkomst pr. indbygger på mindre end 75 procent af EU's gennemsnit (El-Agraa 1994 p. 364ff.). Udvidelsen af EU med de ti lande i Central- og Østeuropa vil for det første betyde, at de økonomiske krav til strukturpolitikken vil blive forstærket, for det andet at en række af de regioner i de nuværende medlemslande, som i øjeblikket nyder godt af egnsudviklingsstøtten, ikke længere vil være støtteberettiget.

Ængstelsen for hvad der vil ske med de eksisterende medlemslandes budgetbidrag, skal naturligvis ses i lyset af de budgetstridigheder, der har været i EU i løbet af 1980'erne og visse regeringers overfokusering på deres nettobidrag (El-Agraa 1994 p. 306ff.). Udvidelsen af EU med landene i Central- og Østeuropa vil utvivlsomt betyde øget budgetbidrag fra de eksisterende medlemmer, men den vil også betyde nye indtægter i form af budgetbidrag fra de nye medlemmer og besparelser i forbindelse med de eksisterende øststøtteprogrammer. Det danske Økonomiministerium (1996 p. 57ff.) skønner, at udvidelsen vil medføre en samlet budgetforøgelse på 25-40 procent i budgettet for år 2000. For Danmark skønnes dette at betyde en forøgelse af de samlede offentlige udgifter på under 1 procent. Analysen konkluderer, at de økonomiske fordele ved øget handel med Central- og Østeuropa er større end de meromkostninger, som udvidelsen uundgåeligt vil medføre.

### **Interessemodsatninger i EU**

For Danmark vil udvidelsen af EU med landene i Central- og Østeuropa formentlig være en fordel, men det er langt fra givet, at kalkulen ser lige så gunstig ud for de øvrige nuværende medlemmer af EU. Man skal således ikke være blind for, at de nuværende medlemmer af EU har forskellige interesser i spørgsmålet om optagelse af landene i Central- og Østeuropa. Navnlig Østrig og Tyskland formodes på grund af geografisk nærhed og historisk tilknytning at kunne høste særlig store fordele af optagelsen af Central- og Østeuropa i EU. Det samme gælder til dels de skandinaviske lande. I de skandinaviske lande synes det at være en forholdsvis udbredt opfattelse, at optagelsen af Central- og Østeuropa i EU kan være medvirkende til at flytte det økonomiske tyngdefelt i Europa mod nordøst.

England antages derimod ofte (Hopkinson 1994) at være noget mere splittet i dette spørgsmål. På den ene side synes England at være positivt indstillet på øget europæisk integration i bredden (*'widening'*) og dermed også optagelse af Central- og Østeuropa i EU, idet det antages at ville kunne lægge en dæmper på tendenserne til øget integration i dybden (*'deepening'*). På den anden side er England ubetinget det EU medlem, som har haft størst problemer med sine bidrag til EU's budget. England har således i løbet af 1980'erne med vekslende held forsøgt at forhandle sig frem til 'rabatter' på sit EU-medlemskab (El-Agraa 1994 p. 412ff.). De fattigste lande i EU: Grækenland, Spanien, Portugal og Irland må forventes at være blandt de mest modvillige. For det første har disse lande en højere koncentration af virksomheder i de sektorer, der vil blive eksponeret for konkurrence fra Central- og Østeuropa. For det andet er der næppe nogen tvivl om, at disse lande, som er nettomodtagere af midler fra EU's landbrugs- og strukturfonde, er bekymrede for at tabe i det politiske spil om de fremtidige bevillinger fra disse fonde. Som Baldwin (1994 p. 146) udtrykker det har EU ved at optage nye medlemmer med indkomster væsentligt under gennemsnittet skabt en koalition af medlemmer, som vil være modstander af at optage flere fattige medlemmer.

### Sammenfatning

Optagelsen af landene i Central- og Østeuropa som medlemmer af EU rummer således en række problemer, som sandsynligvis vil kræve betydelige politiske og institutionelle tilpasninger. Disse politiske og institutionelle tilpasninger er ikke i sig selv en hindring for Central- og Østeuropas optagelse i EU. Meget taler imidlertid for, at flere af de nuværende medlemslande skønner, at tilpasningsproblemerne er så store, at det vil være nødvendigt at optage landene i Central- og Østeuropa i flere omgange og eventuelt gennem etablering af forskellige overgangsordninger. Hertil kommer, at de forskellige lande i Central- og Østeuropa har forskellige forudsætninger for at leve op til kravene for EU medlemskab. Navnlig kan spørgsmålene om ansøgerlandenes *'evne og styrke til at magte konkurrencen og markeds kræfterne i unionen'* samt *'Unionens evne til at optage nye medlemmer og samtidig bevare dynamikken i den europæiske integration'* medvirke til at sprede ansøgerfeltet. Noget tyder således allerede på, at de såkaldte Visegrad-lande (Polen, Tjekkiet, Slovakiet og Ungarn) er ved at indtage en særlig gunstig placering i forhold til de kommende optagelsesforhandlinger. Skismaet mellem *"deepening"* og *"widening"* i EU's udvikling må imidlertid forventes at blive skærpet i de kommende år, hvilket blandt andet er baggrunden for, at diskussionen om *variabel geometri* og et *Europa i flere hastigheder* atter forsøges sat på den politiske dagsorden (Preston 1995).

De problemer, der er forbundet med en udvidelse af EU med de ti lande i Central- og Østeuropa, er ikke uoverstigelige; men navnlig virkningerne af udvidelsen på EU's budget, herunder først og fremmest landbrugs- og strukturpolitikken taler for, at der kan blive tale om forholdsvis langvarige overgangsordninger, samt at optagelsen af de ti lande formentlig ikke vil blive synkroniseret. Problemet er blot, at for vidtgående og langvarige overgangsordninger kan ende med at undergrave Unionen i dens nuværende form og føre til en *de facto* accept af *variabel geometri* eller et *Europa i flere hastigheder*.

Et af de helt store spørgsmål er imidlertid, hvad en eventuel udvidelse af EU vil betyde for udenrigshandelen i Europa. Det antages ofte, at de store perspektiver i udvidelsen af EU primært skal findes på handelsområdet. Det vil dog være naivt at tro, at der ikke også her er en række alvorlige problemer at forholde sig til. Netop disse spørgsmål vil blive gjort til genstand for en mere detaljeret analyse i det følgende.

## ***Kapitel 2: Reforme, international handel og handelspolitik.***

I kapitel 3 vil handelspotentialer mellem EU(15) og CEEC(10) blive indgående analyseret og beskrevet. Det, at der er et potentiale for handel, er imidlertid ikke uden videre ensbetydende med, at handel er fordelagtig. I det følgende vil Central- og Østeuropas økonomiske reformer og reintegration i den internationale arbejdsdeling blive diskuteret, dels i lyset af den klassiske handelsteori, dels ud fra den moderne handelsteori. I forbindelse med den moderne handelsteori diskuteres spørgsmålet om, hvorvidt landene i Central- og Østeuropa med fordel vil kunne føre en strategisk handelspolitik. Endelig diskuteres de fremtidige relationer mellem EU og Central- og Østeuropa i lyset af økonomisk integrationsteori.

### **De økonomiske reformer**

De økonomiske reformer består af en lang række elementer, som det i princippet kan være vanskeligt at adskille. I grove træk kan man tale om følgende elementer (Blanchard m.fl. 1991 og Åslund 1992):

1. Prislberalisering.
2. Privatisering og virksomhedsreformer.
3. Institutionelle reformer og etablering af en retlig infrastruktur.
4. Makroøkonomisk stabilisering.
5. Handels- og valutallberalisering.
6. Opbygning af sociale sikkerhedsnet.

Den rækkefølge, hvori reformelementerne her er nævnt, siger ikke nødvendigvis noget om, i hvilken rækkefølge reformerne bør gennemføres, men som den følgende summariske redegørelse vil vise, er der i høj grad en sammenhæng mellem de enkelte elementer. I det følgende vil de enkelte reformelementer blive beskrevet med henblik på at belyse sammenhængene i reformkomplekset. Senere, i det følgende afsnit vil jeg gå i dybden med, hvilken rolle liberaliseringen af udenrigshandelen spiller.

Overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi er en bevægelse væk fra et økonomisk system, hvor ressourceallokeringen er styret af politiske og administrative beslutninger over mod et økonomisk system, hvor ressourceallokeringen er styret af prissignaler, af relative priser (Åslund 1992, p. 40ff). På denne baggrund kan man sige, at *prislberalisering* formentlig er et af de vigtigste elementer i reformprocessen i Central- og Østeuropa.

Hvis produktionen og ressourceallokeringen i fremtiden skal styres af prissignaler, er det afgørende nødvendigt, at produktionsenhederne, virksomhederne, er i stand til at opfange og reagere på prissignaler, som tillige er reliable (Sachs 1992). Det er her, *privatisering og virksomhedsreformer* kommer ind i billedet. I litteraturen synes der at være nogen uenighed om betydningen af den storstilede kommerialisering og privatisering af de store statsvirksomheder. I denne forbindelse bør man være opmærksom på, at vækst i den private sektor kan ske ikke alene gennem privatisering af statsvirksomheder, men også gennem etablering af nye virksomheder (Fischer 1992, 243).

En markedsøkonomi kan ikke eksistere uden retlige og *institutionelle rammebetingelser*. På det retlige område forudsætter en markedsøkonomi ejendomsret, kontraktret, formueret, arveret og en lang række andre retlige regler. På det institutionelle område er der behov for udviklingen af et effektivt banksystem. Penge- og kapitalmarkedet spiller en afgørende rolle i forbindelse med restruktureringen af den private sektor og reallokering af ressourcer mellem industrier og brancher og mellem nutid og fremtid. Penge- og kapitalmarkedet spiller også en vigtig rolle i forbindelse med håndhævelsen af 'hårde budgetbegrænsninger' overfor produktionsvirksomhederne (Blanchard m.fl. 1991, p. 74ff.).

*Makroøkonomisk stabilisering* er nødvendig for at bekæmpe inflationære tendenser, den stigende arbejdsløshed og faldet i den samlede produktion. Inflation har overalt været prisliberaliseringens tro følgesvend i de tidligere planøkonomier dels på grund af vareknaphed og dels på grund af, at den mængde penge, der har været sat i omløb, har været betydeligt større end den mængde penge, der har været påkrævet for at klare transaktionsbehovet. Det er dette fænomen, man sædvanligvis betegner som '*monetary overhang*' (Blanchard m.fl. 1991, p. 22). Der har således været en betydelig, latent inflation, som har manifesteret sig som følge af prisliberaliseringen. Et betydeligt fald i den samlede produktion har også været ventet på grund af de forvridninger af produktionsstrukturen, som plansystemet har forårsaget. Makroøkonomisk stabilitet er en betingelse for en velfungerende markedsøkonomi. Høj inflation vil eksempelvis forstyrre prissignalerne og dermed ressourceallokeringen.

*Handels- og valutaliberalisering* er ligeledes en vigtig del af reformprocessen. For det første vil handels- og valutaliberalisering medvirke til, at der dannes en rationel prisstruktur, hvor de relative priser afspejler de relative omkostninger og dermed knapheden (IMF 1992 og Bomhof 1992). For det andet vil handels- og valutaliberalisering medvirke til, at ressourcerne reallokeres og produktionen tilpasses landenes komparative fordele. For det tredje vil handelsliberaliseringen betyde, at nationale monopoler udsættes for konkurrence, hvilket medvirker til at begrænse den grad hvori, de kan udnytte deres monopoler (Aage 1994 p. 195). Betydningen af handels- og valutaliberalisering og sammenhængen med de øvrige reformelementer vil blive gjort til genstand for en nærmere analyse i det følgende afsnit.

Reformprocessen og alle dens elementer udsætter de central- og østeuropæiske økonomier for en række betydelige chok. Processen indebærer, at produktionen skal tilpasses de relative markedspriser, og at arbejdskraft og kapital dermed skal reallokeres mellem industrier og brancher og mellem lande og regioner. Mange virksomheder lukker på grund af introduktionen af 'hårde budgetbegrænsninger'. Dette medfører stigende arbejdsløshed og sociale problemer. Der er således også behov for etablering af *sociale sikkerhedsnet*, som kan mildne de sociale og menneskelige omkostninger, der er en af følgerne af overgangen til en markedsøkonomi.

De reformelementer, som her er blevet præsenteret, udgør alle vigtige elementer i de reformprogrammer, som søges gennemført i de central- og østeuropæiske lande. Det store spørgsmål har imidlertid været, i hvilken rækkefølge, og med hvilken hastighed reformerne bør gennemføres. Lidt forenklet kan man tale om to hovedsynspunkter, som hver især repræsenterer yderpunkterne i diskussionen om den rigtige reformstrategi: 'Chockterapi' (også kaldet 'Big-Bang') og 'Gradualisme'

(Olsen 1992). Af væsentlige stridspunkter i debatten er der for det første spørgsmålet om den hastighed hvormed reformerne skal gennemføres. For det andet synes der at herske en vis uenighed om hvad, der er årsagerne til den økonomiske ustabilitet, som følger i kølvandet på reformerne og affødt heraf, hvilken form for stabiliseringspolitik, der bør iværksættes. For det tredje er der en betydelig uenighed om, hvilken rolle staten skal spille i reformprocessen og herunder om betydningen af sociale reformer. Endelig giver det gradualistiske hovedsynspunkt anledning til nogle forholdsvis komplicerede overvejelser om, i hvilken rækkefølge reformerne skal gennemføres. En udmærket oversigt over disse hovedsynspunkter findes hos Mygind (1994 p. 245). En samlet status over de strukturelle reformer findes i følgende tabel, tabel 2.

**Tabel 2: Status over de strukturelle reformer i Central- og Østeuropa 1989-medio 1995.**

	Omstilling			Liberalisering		Reformer		
	Privatisering af små virksomheder	Privatisering af store virksomheder	Re-strukturering	Priser og løn	Handel og konkurrence	Finansielt system	Skatte system	Pension/socialt system
Bulgarien	++	+	+	++	++	+	+	+
Estland	+++	+++	++	++	++½	++	+++	++
Letland	+++	+	+	++	++	½	++	+
Litauen	+++	++	+	++	++	½	++	+
Polen	+++	++	++	++½	+++	++	++½	½
Rumænien	++	+	+	++	½	½	++	+
Slovakiet	+++	++	++	++	+++	++	++	½
Slovenien	+++	++	++	++	++½	++	++	++
Tjekkiet	+++	+++	++	++	+++	++	+++	+++
Ungarn	+++	+++	++	++	+++	++	++	+

Kilde: Økonomiministeriet 1996.

Signaturer: 0 = ingen eller få fremskridt  
 + = Undervejs/tidligt stade  
 ++ = Hurtige fremskridt/nærmer sig færdiggørelse  
 +++ = Så godt som vellykket gennemførelse/fuld gennemførelse  
 ½ = Antyder at klassificeringen formentlig er undervurderet relativt til de andre i samme gruppe.

Mange af landene i Central- og Østeuropa er endvidere nået overraskende langt med den makro-økonomiske stabilisering. Inflationen er ved at være nogenlunde under kontrol de fleste steder. Det økonomiske sammenbrud synes at være stoppet i 1994, hvor alle landene kan rapportere om positive vækstrater. Arbejdsløsheden ligger, med undtagelse af Tjekkiet og Ungarn, lidt over niveauet i EU. En række forhold taler for, at landene i Central- og Østeuropa i de kommende år må leve med et større eller mindre underskud på betalingsbalancens løbende poster. Betalingsbalanceudviklingen forløber dog, omstændighederne taget i betragtning, nogenlunde kontrolleret. Det offentlige budgetunderskud synes imidlertid noget vanskeligere at få under kontrol (Økonomiministeriet 1996 p. 98ff.)

### Sammenhængen mellem politiske og økonomiske reformer.

Det, der har gjort situationen i Central- og Østeuropa særlig kompleks, er, at der ikke blot har været tale om økonomiske reformer. I realiteten har der været tale om tre simultane processer (Nørgaard



1992 p. 42): Overgang fra planøkonomi til markedsøkonomi, fra autoritær socialisme til demokrati og fra Russisk dominans til national uafhængighed.

De helt store spørgsmål i forbindelse med omvæltningerne i Central- og Østeuropa har været i hvilket tempo og i hvilken rækkefølge de økonomiske reformer skulle gennemføres og hvordan man kunne sikre, at de blev støttet af demokratiske politiske processer. Kravet til de politiske beslutningsprocesser har dels været, at de skulle være effektive for at kunne følge op på skiftende krav fra en økonomi i hastig forandring og demokratiske for at sikre fortsat folkelig opbakning og støtte til reformerne. Krav som ikke nødvendigvis er umiddelbart forenelige.

Overgangen til markedsøkonomi antages ofte at medføre positive økonomiske nettogevinst i kraft af en bedre ressourceudnyttelse. Dette har været et af hovedmotiverne bag ønskerne om økonomiske reformer i, men processen giver anledning til en række problemer. For det første er de økonomiske omkostninger typisk større end fordelene på kort sigt. De positive økonomiske nettogevinst opstår i bedste fald på lidt længere sigt. Det største problem i denne forbindelse er utvivlsomt befolkningernes utålmodighed med hensyn til at opnå en forbedret levestandard. For det andet er fordele og ulemper ikke fordelt lige mellem de forskellige befolkningsgrupper. Tilpasningsomkostningerne hviler ofte, som omtalt tidligere, på bestemte sektorer og regioner (se også Commission 1993). Reallokeringen af ressourcer har konsekvenser for indkomst- og formuefordelingen mellem sociale grupper i samfundet. Ofte antager man, at det er tilstrækkeligt for at sikre politisk tilslutning til reformerne, at blot et flertal af befolkningen bliver bedre stillet. Det er imidlertid ikke givet. Wyplotz (1993 p. 386) argumenterer for at et mindretals utilfredshed kan skabe politiske problemer og at dette under visse omstændigheder kan få regeringerne til at søge at undgå at iværksætte politiske tiltag, der må forventes at blive mødt med stærk modstand fra en minoritet. Disse problemer må forventes at blive forstærket betydeligt, hvis de samtidig involvere eksisterende problemer med etniske mindretal. For det tredje er der en tendens til, at man fokuserer meget mere på de kortsigtede omkostninger, herunder større social ulighed, end på de langsigtede fordele. De kortsigtede omkostninger er mere synlige og håndgribelige. De langsigtede fordele er uhåndgribelige og diffuse.

Van Wijnberg (1992) analyserer de politiske og økonomiske reformer ud fra begreberne usikkerhed og troværdighed. Han påpeger, at især investeringsaktiviteten, herunder mulighederne for at tiltrække udenlandske investeringer, er meget følsom overfor usikkerhed om den fremtidige reformpolitik og at den politiske proces selvsagt er den største kilde til denne usikkerhed, især i begyndelsen af reformprocessen, hvor det politiske pres fra truede samfundsgrupper er størst. Dette antages undertiden at være en af hovedmotiverne for at følge en *'big-bang'* strategi. Når reformerne gennemføres gradvist over længere tid har den politiske opposition mere tid til at blive organiseret (Harberger 1992 p. 297).

Ifølge Hermann-Pillath (1991) må reformerne i Central- og Østeuropa på kort sigt være konsistente og i stand til at sikre tilstrækkelig politisk støtte til at kunne fortsættes. De økonomiske reformer succes må på denne baggrund forventes at være meget afgørende for den politiske stabilitet på længere sigt. Samfundets økonomiske struktur skaber rammerne om en magt- og interessekonfiguration, som tenderer mod at reproducere sig selv og den sociale orden gennem det politiske system. På langt sigt må kravet til reformerne i Central- og Østeuropa være, at de sikrer en så gennemgribende

forandring af samfundet, at de medvirker til at skabe en ny magt- og interessekonfiguration og dermed et nyt økonomisk og politisk grundlag for den sociale orden. Økonomiske forandringer er ensbetydende med forandringer af samfundets magt- og interessekonfiguration. Nørgaard (1992 p. 46) formulerer det som følger:

*“The decisive factor is the emergence of new social groups with a vested interest in the social and political institutions of the new society”.*

Et tilsvarende synspunkt findes hos Rausser og Simon (1992 p. 248):

*“... new interests will acquire economic power, and new institutions will emerge to strengthen the power of groups that wish to defend these institutions”.*

Privatisering, privat ejendomsret og nye belønningssystemer kan bidrage til at skabe interessegrupper med tilsikrede interesser (*‘vested interest’*) i den nye sociale orden (Weitzman 1993 p. 550). Dette må forventes at medvirke til at støtte og konsolidere reformerne og bidrage til reformprocessens irreversibilitet. Cooter (1992 p. 97), som analyser de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa i lyset af begrebet *‘property rights’*, konkluderer:

*“... the challenge for the newly democratic governments is to develop a privatization strategy that will generate political support among voters as they experience its effects”.*

Også i denne henseende synes Central- og Østeuropa at stå i et dilemma. På den ene side er fraværet af interessegrupper med tilsikrede interesser i den sociale orden medvirkende til at forstærke den politiske situations ustabilitet, hvilket alt andet lige vil lægge en dæmper på investeringsaktiviteten og de fremtidige økonomiske vækstmuligheder. På den anden side kan fraværet af sådanne interessegrupper (*‘distributional coalitions’*) medvirke til at forbedre de central- og østeuropæiske økonomiers fremtidige vækstmuligheder (Olson 1982). Kendetegnende for disse *‘distributional coalitions’* er, ifølge Mancur Olson, at deres aktiviteter, som i sig selv beslaglægger knappe ressourcer, mere er rettet mod at ændre fordelingen i samfundet end at forbedre ressourceallokeringen. Det medfører alt andet lige at omfanget af statslige indgreb i økonomien i form af offentlige reguleringer vokser. Interesseorganisationernes aktiviteter medvirker således til at forvride ressourceallokeringen og begrænse den økonomiske vækst (Se også diskussionen af Central- og Østeuropas fremtidige vækstmuligheder i kapitel 4).

Hvis de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa imidlertid slår fejl i den forstand, at de på længere sigt ikke lever op til befolkningernes forventninger, kan man forvente, at skuffelse og frustration kan danne grundlag for politisk protest og ustabilitet (Maier 1992 p. 241). Hvis store dele af befolkningerne i de central- og østeuropæiske lande begynder at identificere demokrati med den forringelse af levevilkårene, som de oplever, kan det medvirke til at gøre dem mere modtagelige overfor populistiske strømninger.

Der er, ifølge Nørgaard (1992 p. 49) tre vigtige betingelser, der skal være opfyldt for en succesfuld overgang til markedsøkonomi: for det første skal de økonomiske reformer kunne mobilisere tilstrækkelig politisk støtte til at sikre deres fortsættelse. For det andet skal reformernes fordelingsmæssige konsekvenser kunne accepteres af et flertal i befolkningen. Det betyder, at befolkningen

skal være villig til at acceptere en betydelig mere ulige indkomst- og formuefordeling og dermed naturligvis også en betydelig mere ulige fordeling af forbrugsmuligheder. For det tredje skal de nye politiske institutioner være i stand til at træffe de nødvendige beslutninger for at fortsætte reformerne uden at miste deres demokratiske karakter. De politiske ledere i Central- og Østeuropa skal med andre ord forsøge at manøvrere mellem ineffektivitet og manglende demokrati, mellem Schylla og Carybdis.

Central- og Østeuropa er utvivlsomt nået meget langt i den økonomiske og politiske reformproces, meget længere end mange iagttagere havde forventet. Hermed imidlertid langt fra sagt at landene i Central- og Østeuropa i dag kan betragtes som velkonsoliderede markedsøkonomier med et velfungerende politisk demokrati. Det vil formentlig vare mange år endnu, inden man når dertil. Efter al sandsynlighed vil landene i Central- og Østeuropa aldrig blive politiske demokratier i nordvesteuropæiske forstand. Der vil snarere blive tale om udviklingen af en ny *post-kommunistisk* samfundstype.

Det spørgsmål, der aktuelt melder sig i denne forbindelse er, hvad EU kan gøre for at indbinde, konsolidere eller cementere de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa. Der er næppe tvivl om, at øget samhandel og mere intensive politiske og kulturelle forbindelse kan spille en vigtig og betydelig rolle i denne forbindelse (Laaser and Schrader 1992). Men et egentlig medlemskab af EU er næppe hverken en nødvendig eller tilstrækkelig betingelse for at sikre at de økonomiske og politiske reformer fortsættes og at de resultater, der er opnået på nuværende tidspunkt bevares. Man skal i denne forbindelse ikke være blind for, at EU's *demokratiske underskud* måske kan give særligt store problemer med svigtende folkelig opbakning og støtte i Central- og Østeuropa, hvor demokratiet betragtes som en nyvunden politisk sejr for befolkningen.

I det følgende afsnit vil de økonomiske reformer blive analyseret i lyset af en generel ligevægtsmodel. Analysen går desuden mere i dybden med at belyse forholdet mellem økonomiske reformer og udenrigshandel.

## **Den klassiske handelsteori**

### ***Indledning***

Kernen i den klassiske handelsteori er teorien om komparative fordele, Heckscher-Ohlin teoremet, Stolper-Samuelson teoremet, Rybczynski teoremet og faktorpris-udlignings-teoremet. Den klassiske handelsteori forudsætter fuldkommen konkurrence og fravær af stordriftsfordele. Ifølge teorien om komparative fordele har et land en komparativ fordel i produktionen af de goder, som det kan producere mest effektivt, sammenlignet med andre lande. Komparative fordele er resultatet af forskelle i de enkelte landes autarkiske relative priser (relative priser før international handel). Sådanne forskelle kan forklares ud fra forskelle i udbud og efterspørgsel. På efterspørgselssiden kan forskelle i præferencer spille en rolle som forklaring på komparative fordele. På udbudssiden kan forskelle i autarkiske relative priser spores tilbage til forskelle i teknologi eller faktorudrustning. Ifølge Heckscher-Ohlin teoremet har et land således en komparativ fordel i produktionen af de goder, som udnytter dens rigelige produktionsfaktor intensivt. Komparative fordele kan således dels anskues

som en ‘gave fra naturen’, dels som et resultat af et komplekst samspil mellem tidligere tiders økonomiske og politiske beslutninger. Konklusionen er, at komparative fordele ikke umiddelbart kan påvirkes af økonomisk-politiske beslutningstagere.

Det kan naturligvis give anledning til en række metodiske problemer at belyse et givent lands komparative fordele empirisk (Faini og Portes 1995 p. 10). Autarkiske relative priser er ikke umiddelbart iagttagelige. Én metode er at belyse varesammensætningen af landets faktiske udenrigshandel. Problemet med denne fremgangsmåde er, at forskellige handelshindringer kan medvirke til at forstyrre billedet. Alternativt kan man forsøge at belyse landets relative faktorudrustning (Nielsen 1995 p. 14).

Netop på grund af Central- og Østeuropas politisk betingede økonomiske isolation fra verdensmarkedet efter 2. Verdenskrig, afviger de relative priser i Central- og Østeuropa fra de relative priser i EU og på verdensmarkedet (Blanchard og Dornbusch 1991 p. 14). På denne baggrund har Central- og Østeuropa uudnyttede komparative fordele inden for en række industrier. Eksempelvis antages Central- og Østeuropa at være veludrustet med relativt veluddannet og billig arbejdskraft, landbrugsjord og naturressourcer (Hamilton og Winters 1992, Det Økonomiske Råd 1992, Wang og Winters 1994 og Halpern 1995).

**Tabel 3: Lønmodtageres timefortjeneste i industrien. USD.**

	1985	1988	1989	1990	1991	1992
Grækenland	3,66	5,22	5,49	6,71	6,82	...
Portugal	1,53	2,78	2,90	3,69	4,15	5,01
Spanien	4,66	8,55	8,94	11,33	12,20	13,39
EU	7,94	14,39	14,13	17,28	17,92	19,92
Tjekkoslaviet	1,14	1,81	1,87	1,62	1,17	1,32
Ungarn	0,94	1,51	1,55	1,77	1,93	2,42
Polen	1,26	1,18	1,36	1,05	1,63	1,73
Asiatiske NIC	1,59	2,57	3,29	3,77	4,24	4,84
Mexico	1,58	1,25	1,48	1,64	1,95	2,35

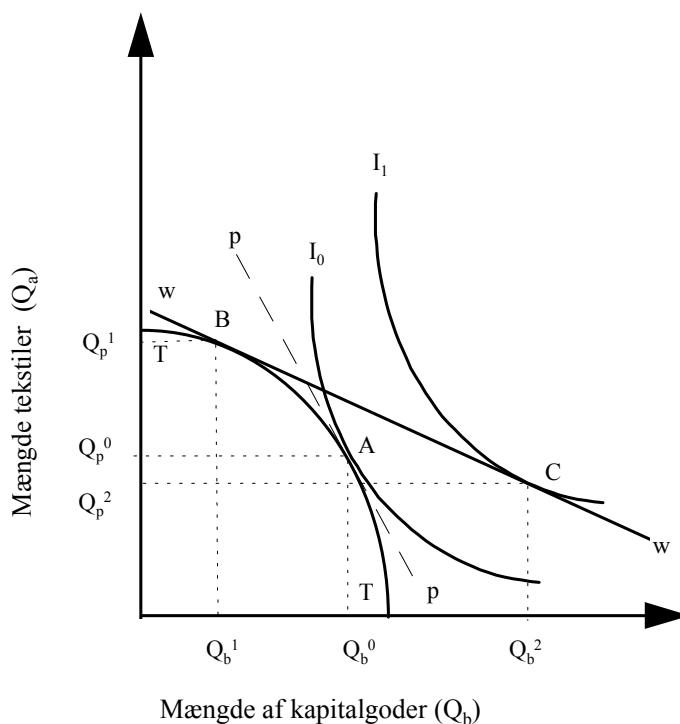
Kilde: Halpern 1995 p. 73

På grund af de relativt lave lønninger (se tabel 3) har landene i Central- og Østeuropa deres umiddelbare økonomiske styrke i arbejdsintensiv produktion (Blanchard og Dornbusch 1991). Det betyder, at disse landes komparative fordele skal findes inden for tekstil- og beklædningsindustri, møbelindustri, stål og landbrugsproduktion. Inden for disse produktioner skal Central- og Østeuropas eksportpotentialer på mellemlangt sigt findes. Økonomiministeriets analyse (1996 p. 151ff.) viser i overensstemmelse hermed, at Central- og Østeuropas eksport til EU er koncentreret om fødevarer og nogle få let forarbejdede industriprodukter, herunder beklædning, fodtøj, lædervarer, forarbejdede metaller, kemiske produkter, træ- og møbelprodukter. EU's eksport til Central- og Østeuropa er koncentreret på maskiner og transportmidler, fortrinsvis køretøjer, specialmaskiner og tilbehør til forskellige industrier, herunder halvfabrikata til videre forarbejdning.

### ***Generel ligevægtsteori***

Den klassiske handelsteori (Chacholiades 1990) påviser, at handel er fordelagtig for alle parter, hvilket kan illustreres inden for rammerne af en generel ligevægtsanalyse (figur 7). Modellen i det følgende er meget forenklet og bygger i princippet på en forudsætning om, at vi har at gøre med en perfekt markedsøkonomi med fuldkommen konkurrence på alle markeder. Modelanalysen i det følgende prætenderer ikke at være fuldstændig. Den præsenterede model har imidlertid en betydelig heuristisk værdi.

**Figur 7: Generel ligevægt i en åben økonomi**



Figur 7 kunne eksempelvis være en meget forenklet model over den polske økonomi. Polen producerer i dette eksempel tekstiler (A) og kapitalgoder (B). Modellen består af en konkav produktionsmulighedskurve (TT), to konvekse indifferenskurver  $I_0$  og  $I_1$ , samt to prislinier  $pp$  og  $ww$ . Det antages endvidere, at tekstilproduktionen er arbejdsintensiv, og kapitalgodeproduktionen er kapitalintensiv. Polen er relativt veludrustet med billig arbejdskraft, og Tyskland er relativt veludrustet med kapital.

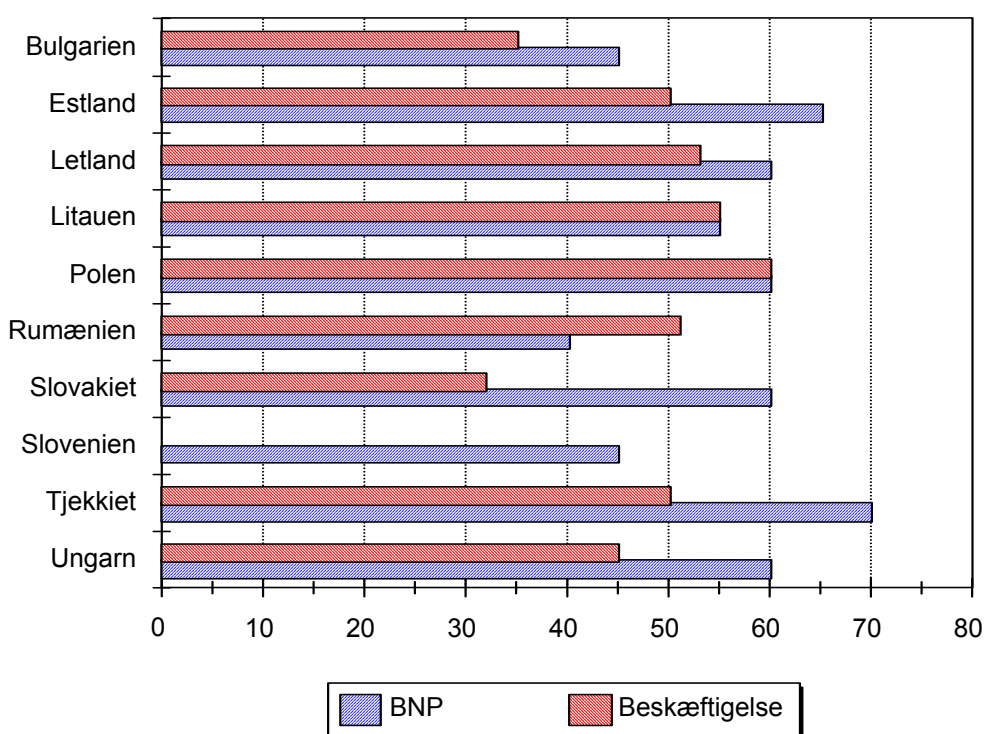
I takt med at de økonomiske reformer, herunder først og fremmest prisliberalisering, privatisering og strukturreformer, bliver gennemført vil Polen, hvis vi foreløbig udelukker muligheden for international handel, producere mængderne  $Q_a^0$  og  $Q_b^0$ , det vil sige i punktet A. De relative priser i Polen (autarkiske relative priser) vil svare til hældningen på kurven  $pp$ . Produktionen i punkt A er samtidig den produktion, der bringer Polen op på den højest opnåelige samfunds-indifferenskurve ( $I_0$ )<sup>1</sup>. Det vil sige, at de polske forbrugere netop med den givne indkomst ønsker at forbruge mængderne  $Q_a^0$  og  $Q_b^0$ .

Vi kan med andre ord tale om en generel ligevægt, hvor den marginale transformationsrate (hældningen på produktionsmulighedskurven) svarer til de relative priser, som igen svarer til de polske

forbrugeres marginale substitutionsrate (hældningen på indifferenskurverne). Den marginale transformationsrate siger i dette tilfælde noget om, hvor stor en tekstilproduktion polakkerne må opgive for at producere flere kapitalgoder (alternativomkostninger). Den marginale substitutionsrate siger noget om, hvor stor en tekstilproduktion polakkerne ønsker at opgive for at producere flere kapitalgoder, uden at deres velfærd ændres. I punktet A kan polakkerne med andre ord ikke forbedre deres velfærd ved at ændre på ressourceallokeringen.

Det grundlæggende i en fri markedsøkonomi er, at økonomiens beslutningstagere, forbrugere og producenter træffer deres beslutninger på basis af de prissignaler, de modtager på markedet. Resourceallokeringen styres af de relative priser. Dette er baggrunden for, at prisliberalisering og afvikling af begrænsninger på den frie prisdannelse er et af reformprocessens første skridt.

**Figur 8: Den konkurrenceudsatte sektors andel af produktion og beskæftigelse, 1994-medio 1995.**



Kilde: Økonomiministeriet 1996 p. 118.

Analysen kan også bidrage til at kaste lys over behovet for privatisering og restrukturering af virksomhederne i Central- og Østeuropa. Analysen forudsætter, at alle aktører, det vil sige både forbrugere og producenter, reagerer på markedets signaler: De relative priser. Den private sektors økonomiske aktivitet udgør efterhånden en temmelig stor del af den samlede økonomiske aktivitet i en række af landene i Central- og Østeuropa (se figur 8). Der synes dog ikke at være tvivl om, at de fleste af landene er nået længst med 'den lille privatisering', som vedrører privatisering af småbu-

<sup>1</sup> For en diskussion af dette noget problematiske begreb se Ethier (1988 p. 32ff.) eller Chacholiades (1990 p. 34ff.)

tikker, caféer og andre former for handels- og servicevirksomhed. 'Den store privatisering', som vedrører privatisering af store virksomheder inden for udvindings- og fremstillingsvirksomhed, industri og minedrift, volder endnu store vanskeligheder (jvf. tabel 2). Der er tale om en proces, som af økonomiske, politiske, organisatoriske, ideologiske og kulturelle årsager er forbundet med stor inertie.

Hvis handelen med omverdenen, i dette eksempel Tyskland, liberaliseres, sker der for det første det, at de relative priser ændres. Der sker en prisudligning, og de polske producenter og forbrugere står overfor et nyt sæt relative 'verdensmarkedspriser', som er angivet ved hældningen på kurven  $w$  i figur 7. Vi har her antaget, at Polen har en komparativ fordel i landbrugsproduktion. Den relative markedspris på varige forbrugsgoder er altså lavere end før. De polske producenter vil nu vælge at producere mængderne  $Q_a^1$  og  $Q_b^1$  det vil sige i punktet B, hvorimod de polske forbrugere vælger mængderne  $Q_a^2$  og  $Q_b^2$  altså punktet C. Polen vil følgelig eksportere mængden  $Q_a^2 - Q_a^1$  tekstiler til Tyskland og importere mængden  $Q_b^2 - Q_b^1$  kapitalgoder fra Tyskland. International handel gør det muligt for Polen og Tyskland at specialisere sig i overensstemmelse med deres komparative fordele, og forbruget i de to lande er nu ikke helt så afhængig af den nationale produktion som før. Analysen i figur 7 illustrerer således, hvorfor handelsliberalisering er en vigtig del af det økonomiske reformprogram i Central- og Østeuropa. Ved at gøre handelsliberalisering til en del af de økonomiske reformer er Polen fri for at gøre omvejen via ligevægten i punkt A. Producenter og forbrugere kan umiddelbart tilpasse sig i forhold til de priser, der gælder på verdensmarkedet (Iversen 1994).

Fordelen ved handelsliberaliseringen for Polens vedkommende består i, at Polen nu er nået op på en højere samfunds-indifferenskurve ( $I_1$ )<sup>2</sup>. Et tilsvarende diagram, som viser situationen i Tyskland, kan konstrueres på samme måde. Sammenfattende kan man sige, at øget samhandel giver øget effektivitet og konkurrence. Muligheden for at købe billigere varer i udlandet forbedrer bytteforholdet, og det giver en øget realindkomst. Omlægningen af produktionen fra de brancher, der er forholdsvis mindre effektive end producenterne hos den nye handelspartner til de brancher, der er forholdsvis mere effektive end producenterne hos den nye handelspartner, giver mulighed for en produktivitetsevinst. Virkningerne på den samlede beskæftigelse i EU afhænger imidlertid kritisk af, om forbrugerne i EU bruger deres realindkomstfremgang til øget import eller eksempelvis til øget forbrug af serviceydelser med stort beskæftigelsesindhold. I sidstnævnte tilfælde vil den samlede beskæftigelse efter al sandsynlighed øges (Finansministeriet 1994 p. 269ff.)

En forudsætning for, at sådanne komparative fordele kan udnyttes er, at lønniveauet og valutakursen er tilpasset sådan, at den nationale produktion rent faktisk er konkurrencedygtig. I denne forbindelse gælder det for Central- og Østeuropa, at ikke alene er lønniveauet meget lavt, men valutakurserne er tilmed forholdsvis stærkt undervurderede. Den lave valutakurs er medvirkende til at sikre landene i Central- og Østeuropa en god konkurrenceevne og stimulere eksporten. Det giver som allerede nævnt EU en realindkomstgevinst.

Valutaliberalisering har været et af hovedelementerne i Central- og Østeuropas reformpolitik. Generelt har man dog af frygt for kapitalflugt valgt at liberalisere betalinger vedrørende betalingsbalan-

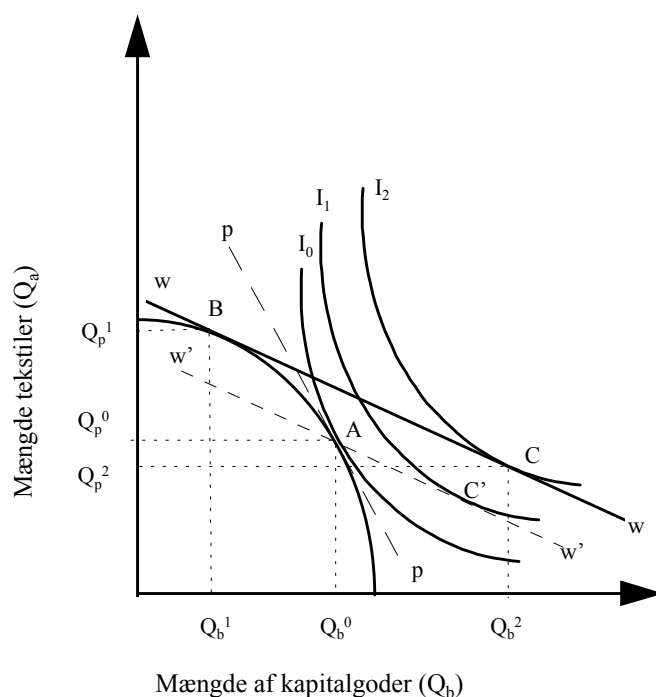
---

<sup>2</sup> Indifferenskurverne er ikke strengt nødvendige for at påvise fordelene ved handel. Det kan således ses af figuren, at Polens nye forbrugsmulighedskurve  $w$  muliggør øget forbrug af begge varer.



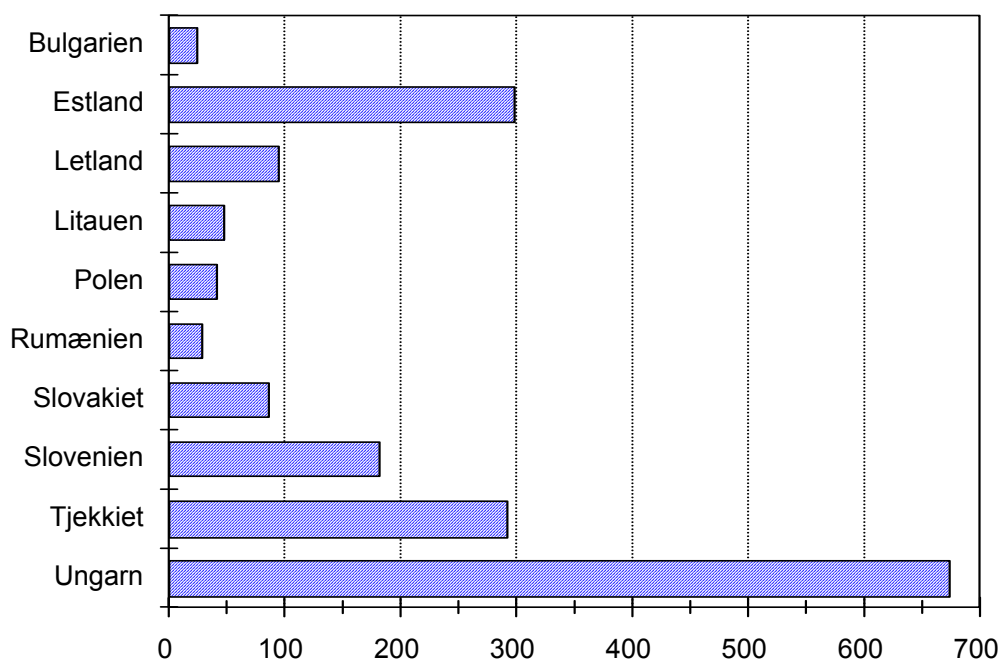
cens løbende poster før betalinger vedrørende betalingsbalancens kapitalposter. Nogle lande har valgt at lade deres valuta flyde, mens andre har valgt at knytte deres valuta til den tyske mark eller den amerikanske dollar.

**Figur 9: Dekomponering af handelsgevinsterne.**



Nogle gange fremføres det argument, at reintegrationen af Central- og Østeuropa må foregå gradvist af hensyn til de sårbare markedsøkonomier, som angiveligt skulle være karakteriseret af en lav tilpasningsevne (Økonomiministeriet 1996). Dette argument er tvivlsomt. I hvert fald viser analysen i figur 9, at Central- og Østeuropa umiddelbart vil kunne opnå fordele ved handelsliberalisering, også selv om det ikke umiddelbart er muligt at omallokere ressourcerne og ændre produktionen. Selv om Polen bliver ved med at producere i punkt A (figur 9), er det med de nye relative priser (repræsenteret ved kurven  $w'w'$  i figur 9) muligt for de polske forbrugere at forbruge i punkt C' og dermed umiddelbart høste fordel af handelsliberaliseringen, idet Polen nu befinder sig på samfundsindifferenskurven  $I_1$ . Økonomiens kapacitet til at gennemføre produktionsomlægninger er med andre ord ikke en nødvendig betingelse for umiddelbart at høste fordel af international handel.

**Figur 10: Direkte udenlandske investeringer i CEEC(10) i perioden 1990-94. USD pr. indb.**



Kilde: Økonomiministeriet 1996, p. 103.

Handelsliberalisering indebærer også en række mere dynamiske fordele for Central- og Østeuropa, da liberaliseringen vil gøre det lettere for landene i Central- og Østeuropa at tiltrække udenlandske investeringer. Handelsliberaliseringer og reintegrationen af Central- og Østeuropa i den internationale arbejdsdeling antages at medvirke til at forankre reformpolitikken og forpligte de politiske beslutningstagere i Central- og Østeuropa til at fortsætte kursen mod markedsøkonomi og demokrati. En sådan forankring af reformpolitikken medvirker til at reducere de økonomiske og politiske risici, der er forbundet med direkte udenlandske investeringer i Central- og Østeuropa. Potentielle vestlige investorer vil endvidere i forbindelse med investering i produktionsvirksomhed lægge stor vægt på, at det er muligt dels at eksportere produktionen til EU eller til det øvrige Central- og Østeuropa, dels at det er muligt at repatriere eventuelle overskud.

I Central- og Østeuropa har man ofte givet udtryk for, at man ønsker at tiltrække flere udenlandske investeringer. Økonomisk vækst i Central- og Østeuropa forudsætter et højt opsparings- og investeringsniveau. Det kan imidlertid af flere grunde være vanskeligt at øge opsparingen i Central- og Østeuropa, dels fordi indkomsterne er relativt lave, dels fordi befolkningerne i mange år på grund af varemangel har været tvunget til at spare op og nu har stor appetit på at købe vestlige forbrugsgoder (Gross og Steinherr 1995 p. 133). Udenlandske investeringer betyder i denne sammenhæng øgede investeringer, uden at befolkningerne i Central- og Østeuropa af den grund behøver at reducere deres aktuelle forbrug. Udenlandske virksomheder, som investerer i Central- og Østeuropa, antages

endvidere at kunne bidrage til restrukturerings- og moderniseringsprocessen ved at bidrage med teknologi, know-how, management, distributionsnet etc. (Faini og Portes 1995 p. 15ff.).

Der vil naturligvis ofte være både fordele og ulemper forbundet med sådanne direkte udenlandske investeringer (Dicken 1992). Gilmore (1995) konkluderer således, at afvejningen af fordele og ulemper typisk ændrer sig i løbet af reformprocessen. I begyndelsen er man tilbøjelig til at fokusere på fordelene. Ulemperne bliver man først for alvor opmærksom på senere. Figur 10 viser, at der er betydelige forskelle på landene i Central- og Østeuropa med hensyn til at tiltrække direkte udenlandske investeringer. Generelt ligger de direkte udenlandske investeringer i Central- og Østeuropa endnu på et ret lavt niveau, hvilket utvivlsomt skyldes retlige og institutionelle usikkerheder og usikkerheden om vilkårene for adgang til markedet i EU ( Faini og Portes 1995 p. 4)

### ***Omstillingsproblemer***

Analysen i figur 7 illustrerer, at fri handel under de givne betingelser er et 'plus-sums-spil' (Økonomiministeriet 1996). Man skal imidlertid være opmærksom på, at produktionsomlægningen fra punkt A til punkt B kan være en meget vanskelig og 'smertefuld' proces, som indebærer faldende indkomster, virksomhedslukninger og strukturarbejdsløshed. I Polen vil ressourcerne skulle omallokeres fra produktion af kapitalgoder til produktion af tekstiler. I Tyskland går processen den anden vej. Ressourcer vil blive frigjort i tekstilindustrien, og hvis man skal undgå ledighed, må disse ressourcer absorberes i produktionen af kapitalgoder. Tekstilindustrien, som er arbejdsintensiv, vil imidlertid umiddelbart frisætte mere arbejdskraft end den kapitalintensive kapitalgodeproduktion vil kunne absorbere, og der vil således opstå et overudbud af arbejdskraft. Lønningerne vil tendere mod at falde, og lønmodtagernes økonomiske situation vil blive forringet (Stolper-Samuelson teoremet).

Det er ikke så enkelt, som det lyder. Og det tager tid. Reallokeringen af ressourcer fra sektorer i tilbagegang til sektorer i fremgang, såkaldte sektorforskydninger, forudsætter blandt andet eksistensen af et effektivt penge- og kapitalmarked med effektive finansielle institutioner. Etableringen af effektivt penge- og kapitalmarked med effektive finansielle institutioner er en del af reformerne i Central- og Østeuropa, som endnu ikke er ført helt ud i livet. Den svagt udbyggede finansielle infrastruktur må betragtes som den økonomiske reformproces' achilleshæl.

En smidig reallokering af ressourcer fra sektorer i tilbagegang til sektorer i fremgang forudsætter desuden også et effektivt arbejdsmarked med en høj grad af fleksibilitet og omstillingsevne (Finansministeriet 1994 p. 283ff.), og denne forudsætning er næppe opfyldt, hverken i Central- og Østeuropa, eller og måske i endnu mindre grad i EU. I Central- og Østeuropa opleves tilpasningsprocessen som en del af reformprocessen, og befolkningerne er i nogen grad indstillet på de vanskeligheder, som reformerne fører med sig. Hvis processen imidlertid trækker ud, kan befolkningens utålmodighed blive vendt til utilfredshed med reformpolitikkerne og måske også med det demokratiske system. I EU derimod vil tilpasningsprocessen i mange tilfælde betyde en udfordring af velerhvervede rettigheder og stærke interessegrupper ('*distributional coalitions*' Olsson 1982), der vil gøre

modstand mod processen. De udsatte sektorer i EU er i første omgang tekstil- og beklædningssektoren, jern og stål og landbrugssektoren.

Umiddelbart efter Berlinmurens fald og opbruddet i Central- og Østeuropa vandt det synspunkt frem, at Vesten bedst kunne hjælpe østeuropæerne med de økonomiske og politiske reformer ved at tilbyde dem fri adgang til de vestlige markeder (se eksempelvis Nello 1991). *“Trade is better than aid”*, sagde man. Petersen m. fl. (1995) stiller imidlertid spørgsmålstegn ved, om handelsliberalisering er den bedste måde at hjælpe Central- og Østeuropa på. Nettogevinsten for EU antages at være meget beskedent, hvorimod der for visse lande og sektorer kan blive tale om direkte tab (se også Neven 1995). EU hævdes i denne forbindelse at have en legitim interesse i at beskytte sine egne producenter. Petersen m. fl. stiller også spørgsmålstegn ved, om det er i Central- og Østeuropas interesse at indtræde som leverandør af råvarer og landbrugsvarer og billig arbejdskraft til Vesteuropa.

Økonomiministeriet (1996) er absolut noget mere optimistisk i sin vurdering og når frem til den konklusion, at der ubetinget er tale om et plus-sums-spil. Økonomiministeriet fastslår dog også, at udvidelsen af EU med CEEC(10) i en overgangsperiode vil have negative konsekvenser for de sektorer, hvor Central- og Østeuropa står stærkt, herunder først og fremmest tekstil- og beklædningssektoren, jern og stål samt landbrug. Nedgangen i den konkurrenceudsatte sektor må forventes at blive modsvaret af en øget produktion til eksport i andre sektorer. Økonomiministeriet anslår, at den øgede samhandel med Central- og Østeuropa vil betyde, at der i Danmark skal omstilles 13.500-17.000 arbejdspladser fra de udsatte sektorer til de konkurrencesterke sektorer. Endvidere antages omstillingsproblemerne især at reducere beskæftigelsesmulighederne for de kortuddannede lønmodtagere. Den danske økonomis fleksibilitet og omstillingsevne er afgørende for, hvor stor nettogevinsten bliver, og hvor hurtigt den vil kunne realiseres. Det stiller især store krav til det danske arbejdsmarked og arbejdsmarkedspolitikken. Om uddannelsespolitikken kan spille nogen nævneværdig rolle i denne forbindelse er mere tvivlsomt, idet effekten af en ændring i uddannelsespolitikken formentlig først vil vise sig på noget længere sigt.

Central- og Østeuropas styrkeposition i lønintensiv produktion er midlertidig og må forventes at aftage i takt med en eventuel fremtidig velstandsstigning. Denne udvikling må samtidig forventes at øge de vestlige virksomheders eksportmuligheder. En række forhold, blandt andet de klimatiske, taler for, at befolkningen i Central- og Østeuropa vil udvikle en efterspørgselsstruktur svarende til den man kender fra eksempelvis Skandinavien. Man må således forvente en stigning i efterspørgslen efter bedre boliger, møbler, boligudstyr, energibesparende teknologi, miljøteknologi, produktionsudstyr til landbrug og fødevarerindustri og højtforædlede fødevarer.

### ***Sammenfatning***

Sammenfattende kan det fastslås, at i det omfang potentialet for handel mellem EU og landene i Central- og Østeuropa beror på klassiske komparative fordele, må man forvente, at der vil kunne opnås en positiv nettogevinst ved at liberalisere handelen. Yderligere liberalisering af handelen mellem EU(15) og CEEC(10) er et plus-sums-spil. Til trods herfor vil visse sektorer i såvel EU som Central- og Østeuropa tabe, og der er ingen garanti for, at ‘vinderne’ rent faktisk kompenserer ‘ta-

berne'. Det betyder, at yderligere liberalisering af handelen må forventes at blive mødt med modstand. 'Vinderne' i EU, der er en stor, spredt og diffus gruppe, er forbrugerne i EU og de producenter i EU, som formår at udnytte de muligheder, som markedet i Central- og Østeuropa rummer. Denne gruppe kan det selvsagt være meget vanskeligt at identificere (jvf. også næste afsnit om strategisk handelspolitik). 'Taberne' derimod er en lille, forholdsvis velafgrænset gruppe af virksomheder og lønmodtagere i de udsatte sektorer. 'Taberne' er tilmed typisk betydeligt bedre organiseret i forhold til det politiske system, og de repræsenterer tilmed 'velerhvervede rettigheder'. Det er blandt andet disse asymmetrier, der gør handelsliberalisering til et politisk meget vanskeligt spørgsmål (Neven 1995 se også World Trade Organization 1995 p. 49-50, som taler om handelspolitikens protektionistiske bias). Endelig kan man konkludere, at den klassiske handelsteori lægger op til en adaptiv handelspolitik, hvor det enkelte land mere eller mindre passivt tilpasser sig til de komparative fordele, som findes i kraft af landets faktorudrustning og økonomiske arv.

### **Strategisk handelspolitik**

I det foregående afsnit blev Østeuropas reintegration i den internationale arbejdsdeling diskuteret med udgangspunkt i den klassiske handelsteori. Nogle forfattere synes imidlertid at være forholdsvis kritiske overfor argumentationen i den klassiske handelsteori og anbefaler mere eller mindre direkte landene i Central- og Østeuropa at føre en mere aktiv og interventionistisk handelspolitik (se eksempelvis Guerrieri 1995 p. 124):

*"... trade liberalization and greater export orientation are a "must" in the transformation process of Eastern Europe and the former Soviet Union. In order to attain it, market forces may play an important role; however, an equally decisive role in the creation and exploitation of market potential rests with efficient, selective government policies. In fact, a system of incentives such as those created by wholesale import liberalization, suggested by the neoliberal approach, does not seem to be able to produce the results its adherents expect in terms of resource reallocation and industrial growth in an emerging economy. As the experience of Asian NICs strongly confirms, highly selective trade and industrial policies play a dominant role in the setup and consolidation phase of an outward-oriented industrialization, also underlining the crucial role of government in a transforming economy".*

I begyndelsen af 1980'erne udviklede Brander og Spencer (1981 og 1983) idéen om, at handelspolitikken kunne anvendes som instrument i udviklingen af de nationale virksomheders konkurrenceevne. Brander og Spencer fokuserede på det strategiske aspekt i handelspolitikken. I økonomisk teori er begrebet om strategisk adfærd sædvanligvis tæt knyttet til analyser af oligopoler og dermed begreber som stordriftsfordele, etableringsbarrierer, produktdifferentiering og interdependent beslutningstagen. Investeringer i overkapacitet, produktdifferentiering og store markedsføringskampagner, der så at sige skræmmer nye virksomheder fra at etablere sig i branchen, er blot nogle få eksempler på en sådan adfærd. Ifølge Brander og Spencer har de nationale regeringer på forskellig vis mulighed for at påvirke udfaldet af det strategiske spil, som foregår mellem internationale oligopoler, til fordel for de nationale producenter. Statslig intervention kan øge den nationale virksomheds strategiske troværdighed ved eksempelvis gennem subsidiering at etablere 'pre-commitments' (Krugman 1990) og dermed sikre den nationale virksomhed en konkurrencefordel ('first mover ad-

*vantage*'). Det klassiske eksempel er spillet mellem Boeing og Airbus (Economist 1996). Gennem strategisk handelspolitik kan den nationale regering således i princippet medvirke til at sikre de nationale virksomheder markedsandele, idet udenlandske virksomheder presses til at reducere deres produktion, hvorefter de nationale virksomheder uforstyrret kan ekspandere. Som følge heraf overføres eller omfordeles profitter fra de udenlandske virksomheder til de nationale virksomheder. Nogle forfattere taler i denne henseende om *'rent-snatching'* (Södersteen og Reed 1994 p. 273).

Tankegangen bag den strategiske handelspolitik kan måske bedst illustreres med følgende citat fra Bruce Scott (1990, p. 81), hvor den kommer meget klart til udtryk:

*"In a world of technological change, differential rates of growth in volume and productivity across industries, and declining costs - especially in the high technology, rapid-growth industries of the era - the rational choice for Portugal, as for other less-developed countries, is to select growth industries and to use the powers of government to supplement those of the market in marshalling the resources necessary for entry and successful participation. Portugal needs to think in terms of acquiring or creating strength in promising sectors rather than simply accepting its existing mix of resources and attempting to exploit that "endowment" as efficiently as possible"*<sup>3</sup>.

I en verden hvor avanceret og kostbar teknologi vinder større og større udbredelse, bestemmes lokaliseringen af en bestemt økonomisk aktivitet snarere af dynamiske stordriftsfordele end af klassiske komparative fordele og faktorudrustning. Tilhængere af teorien om strategisk handelspolitik hævder, at komparative fordele ikke altid er resultatet af historiske tilfældigheder. Komparative fordele er således i princippet menneskeskabte. Den, der først kommer i gang med en given produktion, har en fordel og kan bevæge sig ned ad 'indlæringskurven'. Herved opnås betydelige omkostningsfordele i forhold til de producenter, der eventuelt skulle forsøge at følge efter (se også Chacholiades 1990).

Lang (1992) hævder, at integration af landene i Central- og Østeuropa i den internationale arbejdsdeling indebærer en alvorlig risiko for at forlænge og forværre disse landes økonomiske underlegenhed. Lang bekymrer sig især om den mulige forværring af Central- og Østeuropas bytteforhold, Central- og Østeuropas svækkede innovationsevne og evne til at udføre forskning- og udviklingsaktiviteter, Central- og Østeuropas mangel på opsparingsincitament og kapitaltilførsel og endelig Central- og Østeuropas manglende evne til at forbedre arbejdsstyrkens kvalifikationer. Lang forudser, at Central- og Østeuropa først og fremmest vil indtræde i den internationale arbejdsdeling som leverandører af billig, standardiseret industriproduktion. Ikke desto mindre konkluderer Lang, at udenrigshandel på langt sigt kan være fordelagtig, hvis Central- og Østeuropa er i stand til at vinde fodfæste inden for mere perspektivrige brancher (Lang 1992, p. 188). Lang foreslår, at landene i Central- og Østeuropa benytter sig af en aktiv og målrettet økonomisk politik, som tager sigte på at kanalisere de relativt beskedne ressourcer, der måtte være til rådighed for udenrigshandel over i de mest lovende brancher. I forhold til konkrete politiske anbefalinger er Lang dog påfaldende forsigtig. På kort sigt bør de pågældende regeringer begrænse sig til at tilvejebringe information om mu-

---

<sup>3</sup> Det klassiske eksempel på komparative fordele omfatter to lande, nemlig England og Portugal, der producerer henholdsvis vin og klæde. Dette er baggrunden for, at Bruce Scott henviser til Portugal i citatet.

lige markeder og lignende. På længere sigt bør man via skatter og offentlige udgifter forsøge at skabe incitament for opsparing, sikre kapitaltilførsel til virksomheder, satse på uddannelse, forskning og udvikling. Dette er Langs bud på, hvordan regeringerne i de central- og østeuropæiske lande aktivt kan bidrage til at forbedre grundlaget for de central- og østeuropæiske virksomheders deltagelse i den internationale arbejdsdeling (Lang 1992, p.189).

I løbet af foråret 1994 blev der i Danmark publiceret en række analyser af den økonomiske og politiske udvikling i Central- og Østeuropa (Aage 1994, Mygind 1994, Storm Pedersen og Fuglsang 1994). Fælles for disse er, at de også forholder sig kritisk til den klassiske handelsteori og de konklusioner, der drages med hensyn til de østeuropæiske landes reintegration i den internationale arbejdsdeling. De danske fremstillinger bygger på en mere dynamisk opfattelse af komparative fordele og lægger op til, at landene i Central- og Østeuropa bør føre en aktiv industripolitik/strategisk handelspolitik. I det følgende afsnit vil jeg forsøge at give en kort og kritisk præsentation af disse synspunkter.

Hans Aage (1994 p. 192 ff.) diskuterer Østeuropas fremtidige placering i den internationale arbejdsdeling i sin bog om de økonomiske omvæltninger i Rusland og Østeuropa. Udgangspunktet synes at være den klassiske handelsteori, men Aage finder det svært at se, hvilke økonomiske interesser EU skulle have i at give de østeuropæiske lande øget adgang til EU's markeder. Analysen stiller også spørgsmålstegn ved, om det er den bedste løsning for de østeuropæiske lande at indtræde i rollen som leverandører af råvarer og landbrugsvarer til Vesteuropa.

John Storm Pedersen og Lars Fuglsang (1994 p. 139 ff.) advarer mod en strategi, hvor Østeuropa satser på specialisering i løntunge produktioner inden for tekstiler, jern og stål, elektronik og møbelindustri. Dette kan indebære, påpeges det, at Østeuropa bliver fattigere og fattigere, mens vesten bliver rigere og rigere, idet Østeuropa vil blive fastholdt i mindre dynamiske erhvervsområder end vesten. I stedet slås til lyd for at betragte de komparative fordele i et mere dynamisk perspektiv - at skabe de komparative fordele gennem strategisk satsning. Pedersen og Fuglsang anbefaler således en slags strategisk handelspolitik i form af en aktiv/selektiv erhvervs- og industripolitik. Dette gøres blandt andet med henvisning til den succes, man har haft med en sådan politik i Japan, Mexico, Singapore, Sydkorea og Taiwan. Disse lande, hedder det, opgraderede deres ressourcebase gennem en strategisk erhvervspolitik, samtidig med at de udnyttede deres komparative fordele med billig arbejdskraft. Midlerne i denne politik har blandt andet været importsubstitution, subsidier og virksomhedssamarbejde. Ifølge Storm Pedersen og Fuglsang bør Østeuropa søge at følge en lignende strategi og satse på at sikre en effektiv servicesektor og skabe strategiske alliancer mellem offentlige og private partnere inden for en forsyningsstruktur, der retter sig mod det lokale marked.

Et lignende synspunkt findes hos Mygind (1994), som argumenterer for, at en aktiv industripolitik med statsstøttede lån til særlige vækstindustrier kan tænkes at sætte gang i den proces, der skal frigøre ressourcer til nye virksomheder.

John Storm Pedersen, Lars Fuglsang og Niels Mygind argumenterer for en aktiv industripolitik/strategisk handelspolitik. Som påvist ovenfor bygger ideen om strategisk handelspolitik på den antagelse, at komparative fordele er noget, landene selv er med til at skabe. Man taler undertiden

om en dynamisk teori vedrørende komparative fordele. En teori som til forskel fra den klassiske handelsteori lægger op til en betydelig mere aktiv handels- og industripolitik.

I og for sig er tanken bag en strategisk handelspolitik ikke særlig ny. På mange måder kan strategisk handelspolitik siges at være en lidt mere moderne version af det klassiske argument for protektionisme, det såkaldte 'infant-industry-argument', hvor ikke-industrialiserede lande som led i deres industrialiseringsstrategi beskytter deres spæde industrisektor mod international konkurrence ved hjælp af en beskyttelsestold. Lande som Japan, Mexico, Singapore, Sydkorea og Taiwan antages, som tidligere nævnt, ofte at have fulgt en lignende strategi, suppleret med en aktiv eller interventivistisk industripolitik, hvor staten har spillet en fremtrædende rolle i udvælgelsen af de brancher og/eller virksomheder, der skulle støttes. En såkaldt '*picking-the winner*' strategi (Geroski og Jacquemin 1985).

De anbefalinger, som John Storm Pedersen og Lars Fuglsang kommer med, er desværre meget diffuse. Det fremgår således ingenlunde klart, hvad østeuropæerne konkret skal gøre for at 'opgradere deres ressourcebase' og udvikle komparative fordele inden for mere dynamiske erhvervsområder. Det fremgår heller ikke klart, hvad der menes, når man anbefaler at satse på en forsyningsstruktur, der retter sig mod det lokale marked. Umiddelbart lyder det som en tilbagevenden til en import-substitutionsstrategi (se Södersten og Reed 1994) som den, COMECON-landene fulgte til det ekstreme i årene efter Anden Verdenskrig (Skak 1992 p. 155).

Tankegangen bag den aktive industripolitik eller strategiske handelspolitik lyder umiddelbart meget besnærende, men selv om den elaboreres, kan man ikke komme uden om, at teorigrundlaget bag den strategiske handelspolitik lider af en række afgørende svagheder. Mange meget afgørende spørgsmål forbliver således ubesvarede. Hvordan udpeger man eksempelvis de industrier eller brancher, der skal støttes? Hvordan sikrer man, at støtten ophører, når og hvis branchen har vokset sig stor og stærk? Hvordan undgår man, at udvælgelsesprocessen bliver politiseret? Dette er blot nogle af de alvorlige problemer, som fortalerne for en strategisk handelspolitik forbigår i tavshed (Price 1990). Bergeijk og Kabel (1993) påpeger tre farer ved en strategisk handelspolitik: politikfejl, risiko for repressalier, og risiko for en underminering af et overvejende liberalt handelsregime. Jeg skal i det følgende forsøge at uddybe disse kritikpunkter en smule.

*For det første* bør man være opmærksom på, at henvisningen til de asiatiske tigre og andre NIC-landes økonomiske succes ikke i sig selv er noget reelt argument for, at Østeuropa bør følge en lignende strategi. Disse eksempler udgør langt fra tilstrækkelig dokumentation for, at en aktiv industripolitik virker efter hensigten (*post hoc - ergo propter hoc*). Det er umuligt at påvise, hvordan NIC-landenes økonomier ville have udviklet sig under andre forudsætninger. De internationale rammebetingelser har helt sikkert ændret sig, siden Japan havde held til at gennemføre sit 'økonomiske mirakel'. På grund af de høje vækstrater i den globale økonomi tillod andre handelspolitiske aktører (herunder USA) Japan at forfølge en strategisk handelspolitik. Der er næppe tvivl om, at det er meget sværere at gennemføre en sådan strategi, når verdensøkonomien stagnerer, eller blot ved lavere globale vækstrater. I en omfattende rapport om det østasiatiske mirakel konkluderer Verdensbanken (IMF 1993, p.33):



*“Our assessment is that promotion of specific industries generally did not work and therefore holds little promise for other developing economies. Directed credit has worked in certain situations but carries high risk. The export-push strategy has been far the most successful set of policy intervention and holds the most promise for other developing economies. But the efficacy of institutional demanding strategies - including some of the more narrowly targeted aspects of the export-push strategy - is uncertain in other settings, and they are clearly difficult to imitate when strong institutions are not securely in place”.*

Et lignende synspunkt findes hos Gros og Steinherr (1995 p. 141), som fastslår, at hemmeligheden bag de asiatiske mirakeløkonomier ikke er eksportledet vækst, baseret på beskyttede hjemmemarkeder, men en høj opsparingstilbøjelighed samt en social konsensus bag en arbejdsideologi, som betoner nødvendigheden af hårdt arbejde.

*For det andet* kommer Østeuropa, som alle andre i en lignende situation, til at stå overfor et identifikationsproblem bestående i, at det i praksis er forbundet med meget store vanskeligheder at trække grænsen mellem, hvad der skal støttes, og hvad der ikke skal støttes (Det Økonomiske Råd, 1987 p. 58ff.). Kierzkowski (1987) udtrykker det på følgende måde: At føre aktiv industripolitik med henblik på at udvikle strategiske brancher svarer til at spille på heste. Man ved først efterfølgende, om man har holdt på den rigtige. Det vil også være meget vanskeligt at undgå at komme til at støtte aktiviteter, som virksomhederne under alle omstændigheder selv ville have gennemført.

*For det tredje* er der betydelige elementer af en ‘beggart-thy-neighbour’-politik i den strategiske handelspolitik. De fordele, man eventuelt opnår ved at føre en sådan politik, opnår man i mange tilfælde på bekostning af omverdenen. Under alle omstændigheder vil politikken hurtigt miste en del af sin effekt, hvis andre lande føler sig foranlediget til at føre en tilsvarende politik. Et land, der fører en strategisk industri- eller handelspolitik, kan ifølge Price (1990, p. 166), sammenlignes med sportsfolk, som tager anabolske steroider. Hvis den enkelte sprinter tager anabolske steroider, vinder han. Hvis en af konkurrenterne tager anabolske steroider, løber han af med sejren. Hvis alle gør det, er konkurrencen lige så åben, som hvis alle havde ladet være - bortset fra, naturligvis, at alle på længere sigt ødelægger deres helbred. Krugman (1990 p. 104) er inde på den samme tankegang, nemlig den, at landene bliver fanger i et spil (‘prisoners’ dilemma’), hvor hvert enkelt land klarer sig bedre ved at vælge en interventionistisk strategi end ved at være det eneste land, som følger en liberalistisk strategi. Men alle ville være bedre stillet, hvis alle undlod at intervenere. Strategisk handelspolitik kan, påpeger Krugman, i værste fald føre til handelskrig.

I nedenstående figur (figur 11) er den situation, landene står overfor i forbindelse med valg af handelspolitisk strategi, illustreret ved hjælp af ‘prisoners’ dilemma’. De to lande A og B overvejer hver især at iværksætte en strategisk handelspolitik. Hvis land A er alene om at føre strategisk handelspolitik, opnår det en fordel på B’s bekostning og omvendt (landenes gevinst (pay-off) er angivet i form af økonomisk vækstrate, land A’s gevinst er markeret med fed skrift). Hvis begge lande fører strategisk handelspolitik, kan man forestille sig, at begge pådrager sig større administrationsomkostninger uden at opnå større markedsandele og økonomisk vækst. I en sådan situation vil det enkelte land være bedst tjent med at føre strategisk handelspolitik, uanset hvad det andet land måtte gøre. Det bedste for dem begge ville dog være, at ingen af dem fører strategisk handelspolitik.

**Figur 11: Strategisk handelspolitik illustreret ved hjælp af ‘Prisoners’ dilemma’**

		<i>Land B fører strategisk handelspolitik</i>	
		Ja	Nej
<b><u>Land A</u></b> <b><u>fører</u></b> <b><u>strategisk</u></b> <b><u>Handelspolitik</u></b>	<b><u>Ja</u></b>	<i>1</i>	<i>6</i>
	<b><u>Nej</u></b>	<i>0</i>	<i>3</i>

For det fjerde vil en selektiv industripolitik uvilkårligt (det ligger i sagens natur) favorisere bestemte producenter og dermed skabe grundlag for det, som Bhagwati (1982) kalder ‘DUP-activities’ (*directly unproductive profit-seeking activities*) eller ‘Rent-seeking behaviour’ (Krueger 1974). De producenter og lønmodtagere, der opnår en relativt privilegeret stilling i kraft af den førte politik, vil have en interesse i at fastholde og udbygge disse privilegier. En større del af deres tid og ressourcer vil derfor blive rettet mod at begå sig i forhold til det politiske system og de politiske aktører, som kontrollerer den førte handels- og industripolitik (jvf. ‘byttmagtmodellen i kapitel 2).

For det femte beslaglægger offentlig regulering og statsintervention i sig selv knappe ressourcer. Det koster noget at føre strategisk handelspolitik og opbygge den betydelige administrative kapacitet, som er nødvendig for at gennemføre en sådan politik. Landene i Østeuropa har den typisk ikke. Anders Åslund (1992) anbefaler således i en diskussion af statens rolle i reformprocessen, at statens rolle begrænses til det mindst mulige. Åslund (p. 21) sætter sagen på spidsen og udtrykker det på følgende måde<sup>4</sup>:

*“To require the state to do anything means to ask the uninformed and corrupt for assistance. The simple fact is that apart from a limited number of directly applicable decisions from the summit of the government, the state administration is incapable of making informed and responsible decisions. Therefore, the only defensible recommendation is that the role of the state should be limited to a bare minimum in the period of transition to capitalism”*

For det sjette vil EU-medlemskab i sig selv i betydelig grad begrænse mulighederne for, at landene i Central- og Østeuropa kan føre en selektiv industripolitik eller strategisk handelspolitik. Som medlemmer af EU vil disse lande blive underlagt EU’s fælles konkurrence- og industripolitik, hvis primære formål er at skabe ensartede konkurrencevilkår for Unionens virksomheder.

Når alt kommer til alt er spørgsmålet om selektiv industripolitik eller strategisk handelspolitik naturligvis et politisk spørgsmål og et spørgsmål om magt: Et spørgsmål om hvem der skal kontrollere investeringerne i samfundet. Netop dette spørgsmål antages undertiden at spille en stor rolle for den generelle magtfordeling i samfundet (Lindblom 1977 se også Iversen 1995b). I Central- og Østeuropa er det således blandt andet et spørgsmål om, hvem der skal bestemme den fremtidige økonomi-

<sup>4</sup> Det skal dog understreges at Åslund referer til Rusland og ikke til landene i Central- og Østeuropa.

ske og erhvervsmæssige udvikling. Er det de nye politiske ledere og de administrative ledere, som er kommet til efter de politiske revolutioner eller som eventuelt har overlevet fra *'former times'*, eller er det den opstigende middelklasse af nyrige virksomhedsejere og erhvervsledere?

At man afstår fra at føre den politik, der er lagt op til i forbindelse med den strategiske handelspolitik, er naturligvis ikke ensbetydende med, at man forholder sig passivt til udviklingen (se Landesmann 1993). En anden mulighed er, at de nyetablerede eller privatiserede østeuropæiske virksomheder satser på en udviklingsstrategi i regi af strategiske alliancer og joint ventures med vestlige virksomheder. Et eksempel herpå er alliancen mellem Volkswagen og Skoda-fabrikken i Mlada Boleslav i Tjekkiet (Studemann 1992). Alliancen indebærer, at Skoda får tilført kapital, teknologi og know-how inden for teknologi, kvalitetskontrol, ledelse, marketing, etc. Til gengæld kan Volkswagen drage fordel af en lokalisering, som er meget central i forhold til det samlede europæiske marked og via samarbejdet udbygge sine forretningsforbindelser i Central- og Østeuropa. Her spiller det naturligvis en væsentlig rolle, at Skoda efter alt at dømme anses for at være et godt navn i store dele af Central- og Østeuropa samt det tidligere Sovjetunionen. Samarbejdet mellem VW og Skoda har imidlertid ikke været helt lydefrit. I løbet af de relativt få år, samarbejdet har stået på, har der således allerede været alvorlige konflikter mellem parterne. Konflikter som har vedrørt Skodas prispolitik (East European Markets 1993) og investeringspolitik (Shirreff 1993). Volkswagens aktiviteter er utvivlsomt styret af profitmotivet i denne sag (Petersen 1995 p. 39), men det udelukker naturligvis ikke, at de tjekkiske partnere og den tjekkiske økonomi kan nyde fordel af dem.

For at denne samarbejdsstrategi kan vinde større udbredelse, må en række betingelser imidlertid være opfyldt. Hvis man vil forsøge at tiltrække vestlige virksomheder, forudsætter det givetvis en høj grad af politisk stabilitet. Det forudsætter også, at de økonomiske reformer i vidt omfang er gennemført. Her tænkes ikke mindst på privatisering og virksomhedsreformer, etablering af en retlig infrastruktur og makroøkonomisk stabilisering (Se også Iversen 1994).

Sammenfattende synes en strategisk handelspolitik at være en risikabel løsning på Østeuropas aktuelle problemer. For det første savnes konkrete anbefalinger af, hvilke strategiske brancher man bør satse på. For det andet synes det ganske åbenbart, at landene i Østeuropa i mange henseender savner det informationsgrundlag og den administrative kapacitet, som er nødvendig for at føre en så ambitiøs handelspolitik. For det tredje synes hele oplægget til en strategisk handelspolitik i sig selv at give anledning til mange og alvorlige reservationer. Endelig kan man risikere, at omverdenen, herunder EU, reagerer stærkt negativt på en sådan strategi. Som Krugman (1990 p. 91) udtrykker det: 'Fri handel er ikke passé, men som ide har den uigenkaldeligt mistet sin uskyld. Fri handel kan tjene som et fikspunkt, som landene kan forsøge at blive enige om for at undgå handelskrig' (Krugman 1990 p. 106).

### **Økonomisk Integration**

Den klassiske handelsteori underbygger et frihandelsprincip. Fri handel er den bedste handelspolitik. Dette princip er blevet udfordret af den nye eller moderne handelsteori, som viser, at der kan være situationer, hvor et brud med frihandelsprincippet kan være fordelagtigt for det enkelte land. I det foregående afsnit blev der argumenteret for, at der er store problemer forbundet med et sådant

brud på frihandelsprincippet. Mulighederne for med fordel at vælge at føre en strategisk handelspolitik vil i praksis være meget ringe. Det spørgsmål, som herefter trænger sig på, er, hvorfor landene i Central- og Østeuropa søger optagelse i EU, der bygger på et princip om begunstiget handel inden for et afgrænset geografisk område.

**Table 4: Grader af økonomisk integration**

	Ingen synlige handelsrestriktioner	Fælles ydre handelsrestriktioner	Ingen skjulte handelsrestriktioner	Fri faktormobilitet	Fælles mønt	Fælles økonomisk politik
Frihandels-område	X					
Toldunion	X	X				
Indre varemarked	X	X	X			
Fælles-marked	X	X	X	X		
Monetær union	X	X	X	X	X	
Økonomisk union	X	X	X	X	X	X

Kilde: Nielsen 1995 p. 90.

Generelt findes der to måder at søge at realisere fri international handel på: den internationale eller den multilaterale og den regionale. I efterkrigstiden har de multilaterale bestræbelser på handelsliberalisering primært fundet sted i forbindelse med GATT's forhandlingsrunder. De regionale bestræbelser indebærer, at en mindre landegruppe aftaler at afvikle indbyrdes handelsrestriktioner, men at bibeholde handelsrestriktioner over for resten af verden. I sidstnævnte tilfælde taler man om international økonomisk integration. International økonomisk integration kan være negativ eller positiv (Tinbergen 1954). *Negativ økonomisk integration* foreligger, når eksisterende handelsbarrierer nedbrydes, og handelen liberaliseres. *Positiv økonomisk integration* forekommer, når parterne etablerer fælles regler og institutioner med henblik på samarbejde og koordination (El-Agraa 1990 p. 1). Graden af økonomisk integration mellem en gruppe lande kan variere (jvf. tabel 4).

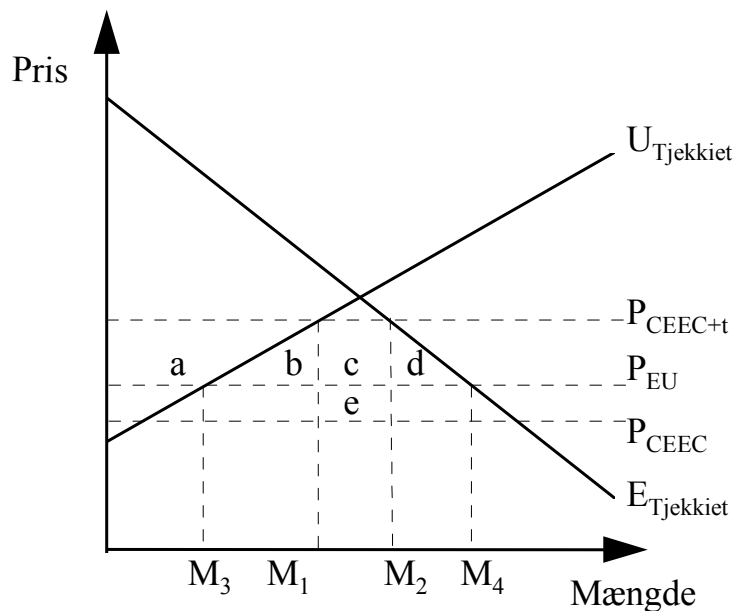
Skønt politiske motiver ofte danner den egentlige baggrund for de fleste integrationstiltag, søges sådanne initiativer ofte legitimeret med henvisning til muligheden for at høste en række økonomiske fordele (El-Agraa 1990 p. 12), herunder øget økonomisk effektivitet som følge af en bedre udnyttelse af de komparative fordele, bedre muligheder for at udnytte eventuelle stordriftsfordele, bedre muligheder for fælles interessevaretagelse i forhandlinger med tredjelande, effektivitetsgevinster som følge af skærpet konkurrence samt bedre vilkår for innovation og teknologiudvikling. For initiativer, som bevæger sig over toldunions-niveauet, henvises endvidere til: Øget effektivitet som følge af faktormobilitet, fordele ved koordineret økonomisk politik og endelig fordele ved fælles økonomisk politik.

EU indebærer fri handel blandt medlemmerne, men yder toldbeskyttelse m.m. overfor andre lande. EU medlemskab er således ikke et éntydigt skridt i retning af fri handel. Den blanding af fri handel og protektionisme, som EU repræsenterer, giver anledning til en *handelseskabende* og en *handelsforvridende* virkning. Man taler om en *handelseskabende* virkning, når tidligere toldbeskyttet produktion i et medlemsland erstattes af mere effektiv produktion i et andet medlemsland. Man taler om en *handelsforvridende* virkning, når import fra de mest effektivt producerende tredjelande er-

stattes med import fra andre medlemslande, hvis producenter er mindre effektive (El-Agraa 1990 p. 76-77 se også Pultz 1986).

De fleste lande i Central- og Østeuropa har for så vidt allerede påbegyndt en integration med EU i forbindelse med de bilaterale *Europa Aftaler*, der er blevet indgået i første halvdel af 1990'erne (jvf. kapitel 4). Disse aftaler indebærer, at der etableres et *bilateralt* frihandelsområde mellem EU og de enkelte lande i Central- og Østeuropa. Aftalerne indebærer således både en *handelsskabende* og en *handelsforvridende* virkning. Disse virkninger er illustreret i figur 12, som forudsætter, at vi har at gøre med et lille land (Tjekkiet), som ikke kan påvirke prisen i EU eller andre lande i Central- og Østeuropa.

**Figur 12: Handelsskabelse og handelsforvridning.**



$E_{Tjekkiet}$  angiver efterspørgslen i Tjekkiet og  $U_{Tjekkiet}$  angiver udbuddet i Tjekkiet. Tjekkiet importerer den pågældende vare fra et andet land i Central- og Østeuropa til prisen  $P_{CEEC}$  før indgåelsen af Europa Aftalen. Ved en told på  $t$  pr. enhed bliver prisen i Tjekkiet på  $P_{CEEC} + t$  og importen  $M_1M_2$ . Gennem Europa Aftalen falder prisen i Tjekkiet til  $P_{EU}$  i takt med, at tolden mellem Tjekkiet og EU afvikles. Produktionen i Tjekkiet falder til  $M_1$  og forbruget stiger til  $M_4$ . Importen stiger til  $M_3M_4$ . Forbrugeroverskuddet i Tjekkiet stiger med arealerne  $a+b+c+d$ . Heraf repræsenterer areal  $a$  et tab for producenterne i Tjekkiet, og areal  $c$  repræsenterer et tab af toldprovenu. Nettogevinsten heraf er arealerne  $b+d$ , som repræsenterer den handelsskabende virkning af Europa Aftalerne. Tjekkiet importerer dog stadig mængden  $M_1M_2$ , men nu fra EU i stedet for et andet land i Central- og Østeuropa. Denne mængde importeres nu ikke længere til prisen  $P_{CEEC}$ , men til den højere pris  $P_{EU}$ . Den billigere import fra det øvrige Central- og Østeuropa  $M_1M_2$  erstattes med andre ord af dyrere import fra EU. Arealet  $e$  repræsenterer den udgift, Tjekkiet kunne spare ved at importere  $M_1M_2$  fra andre lande i Central- og Østeuropa fremfor EU. Dette er den handelsforvridende effekt af Europa Aftalerne.

Baggrunden for at landene i Central- og Østeuropa ønsker optagelse i EU, er for det første, at det indebærer fri handel med det eneste marked, der virkelig betyder noget for dem. For det andet vil optagelse af flere af landene i Central- og Østeuropa i EU ophæve en del af de handelsforvridende virkninger af de eksisterende Europaaftaler og disse aftalers marginaliserende virkning (En mere detaljeret diskussion af Europa Aftalerne findes i kapitel 4). For det tredje kan medlemskabet af EU medvirke til at forbedre Central- og Østeuropas forhandlingsposition i internationale handelsforhandlinger. For det fjerde kan EU medlemskab for landene i Central- og Østeuropa ses som en slags garanti mod fremtidig protektionisme fra de øvrige medlemmer af Unionen. For det femte er fri

handel ikke i alle producenters interesse. Producenterne er imidlertid af en række gode grunde ofte bedre organiseret i forhold til det politiske system (ikke mindst EU's politiske system) og dermed bedre i stand til at varetage deres politiske interesser. Gennem EU medlemskab sikres producenterne i Central- og Østeuropa en mulighed for at få indflydelse på den førte handelspolitik og dermed i det mindste en mulighed for *'at få noget for noget'*, når deres interesser står på spil (World Trade Organization 1995 p. 50). For det sjette er EU langt mere end en toldunion og et indre marked. EU-medlemskab giver landene mulighed for at nyde godt af EU's fælles politikker, herunder først og fremmest den fælles landbrugspolitik og strukturpolitikken. Tilpasningen til EU's *aquis communautaire* medvirker således til at tilføre Central- og Østeuropa nogle væsentlige elementer af de retlige og institutionelle rammebetingelser, som er forudsætninger for, at en markedsøkonomi kan fungere. For de central- og østeuropæiske regeringer synes konsolidering af indenlandske økonomiske reformer, ifølge IMF (1995b p. 91), at være et selvstændigt motiv for international integration:

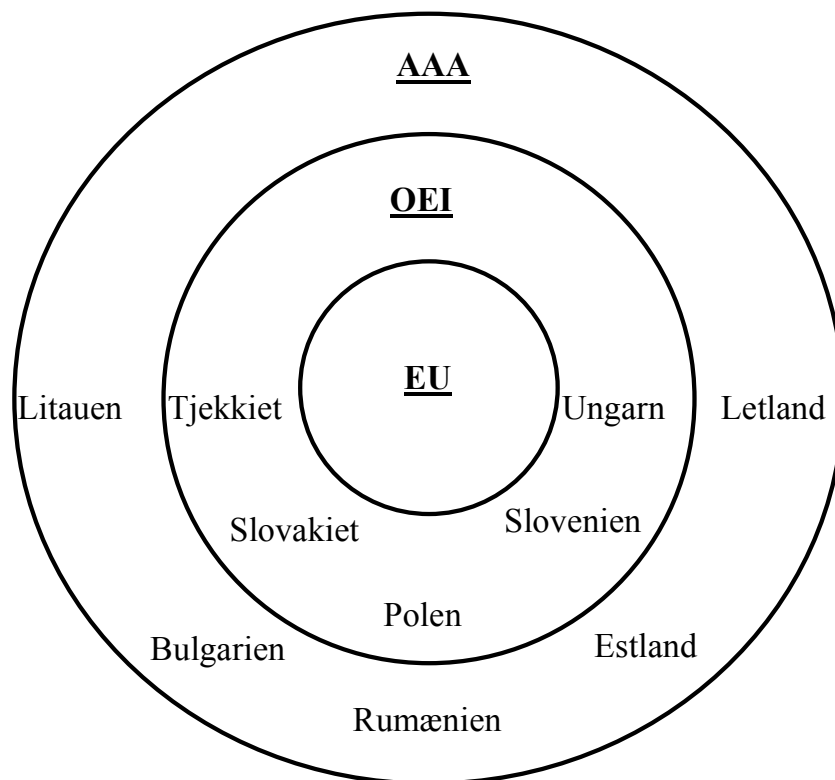
*“Regional trading arrangements have been perceived as enhancing the prospects for sustaining domestic policy reforms, including unilateral trade liberalization, as well as fostering an environment conducive to the maintenance of macroeconomic stabilization, in particular in developing countries and economies of transition. This view suggests that a regional arrangement may complement and solidify domestic policy shifts toward privatization and market-oriented reform. East European countries view their association agreements with the EU as very important in enhancing and cementing their economic reforms”.*

Europa Aftalerne mellem EU og Central- og Østeuropa kan i forlængelse heraf overvejende karakteriseres som negativ økonomisk integration. Efter regeringskonferencen i 1996 forventes optagelsesforhandlinger mellem EU og en række lande i Central- og Østeuropa påbegyndt, og hermed indledes en fase med positiv økonomisk integration. EU's eventuelle udvidelse med et eller flere lande i Central- og Østeuropa kan ikke sammenlignes med tidligere udvidelsesrunder. Den foreliggende situation er enestående derved, at landene i Central- og Østeuropa med et relativt svagt økonomisk udgangspunkt ønsker optagelse i et EU, som er mere integreret end nogensinde (Preston 1995). Baldwin (1994) argumenterer på denne baggrund for, at der mangler en række trin i integrationsprocessen mellem associeringsaftalerne og fuldt medlemskab af Unionen. Reintegrationen af Central- og Østeuropa i den internationale økonomiske arbejdsdeling består af tre trin: Det første trin er deltagelse i GATT (WTO). Det andet trin består af Europa Aftaler. Det tredje trin består af medlemskab af EU. Det sidste trin er meget stort og vil, ifølge Baldwin, skabe en lang række problemer for både EU og de nye medlemmer (jvf. kapitel 1).

På baggrund af denne kritik foreslår Baldwin, at der for det første etableres en sammenslutning af lande med Europa Aftaler, en såkaldt *Association of Association Agreements (AAA)*. For det andet en *Europæisk Integrationsorganisation (Organization for European Integration)*. Formålet hermed er, dels at eliminere de handelsforvridende effekter af Europa Aftalerne, dels at etablere et ekstra trin i integrationsprocessen, en organisation, som skal fungere som en slags *sluse*, hvorigennem landene i Central- og Østeuropa kan blive optaget som fuldgældige medlemmer af EU, når de er klar til det (forslaget er forsøgt illustreret i figur 13). Parallelt hermed foreslår Gros og Steinherr (1995 p. 514ff.) oprettelsen af et frihandelsområde (EFTZ: European Free Trade Zone), som omfatter alle lande i Europa, samt det tidligere Sovjetunionen. Skønt disse forslag ikke er blevet særlig godt

modtaget i Central- og Østeuropa, synes de dog at indeholde et realistisk bud på, hvordan man dels løser nogle af de overgangsproblemer, der er forbundet af udvidelsen af EU, dels løse problemerne med Europa Aftalernes handelsforvridende elementer. Endvidere rummer forslaget om et altomfattende frihandelsområde ydermere den fordel, at man undgår at isolere det tidligere Sovjetunionen i økonomisk henseende.

**Figur 13: Baldwins forslag til oprettelse af nye samarbejdsorganisationer i Europa.**



Kilde: Baldwin 1994.

### **Sammenfatning**

Handelsliberalisering er et meget væsentligt element i de reformprogrammer, som gennemføres i Østeuropa i bestræbelserne på at indføre en markedsøkonomi. Forventningerne til reformerne har været meget store. Navnlig har befolkningerne i Østeuropa haft store forventninger til økonomisk vækst, forbedret levestandard og øgede forbrugsmuligheder. Øget handel med omverdenen og herunder først og fremmest EU må nærmest betragtes som en nødvendig betingelse for at få gang i en selv bærende vækstproces i Østeuropa. Den klassiske handelsteori lægger op til en passiv strategi, hvor landene tilpasser sig de komparative fordele.

Teorien om den strategiske handelspolitik giver grundlag for at overveje en betydelig mere aktiv og interventionistisk handelspolitik; men ud over at oplægget er meget luftigt, giver tankegangen anledning til en lang række alvorlige betæneligheder. En importsstitutionsstrategi, som indebærer, at Central- og Østeuropa fortsat satser på en høj selvforsyningsgrad, betyder, at Central- og Østeu-



ropa også i fremtiden vil komme til at producere goder til priser, som ligger langt over verdensmarkedspriserne. Hermed må man give afkald på de muligheder for øget materiel velstand, som en reintegration i den internationale arbejdsdeling trods alt kan medføre.

En eksportbaseret vækststrategi, hvor Central- og Østeuropa via en selektiv industripolitik satser på særlige strategiske sektorer, hvori disse så end kan tænkes at bestå, indebærer en alvorlig risiko for handelskonflikter med de vestlige industrilande, herunder EU. Det er således næppe sandsynligt, at EU passivt vil acceptere, at Central- og Østeuropa ved hjælp af statslige støtteprogrammer fortrænger vesteuropæisk produktion til skade for beskæftigelsen i Vesteuropa.

Når landene i Central- og Østeuropa har søgt om optagelse i EU er dette imidlertid ikke et entydigt skridt i retning af fri handel. Den blanding af fri handel og protektionisme, som EU repræsenterer, giver anledning til en *handelsskabende* og en *handelsforvridende* virkning. De fleste lande i Central- og Østeuropa har allerede påbegyndt en integration med EU i forbindelse med de bilaterale *Europa Aftaler*, der er blevet indgået i første halvdel af 1990'erne. Europa Aftalerne indebærer, at der etableres et *bilateralt* frihandelsområde mellem EU og de enkelte lande i Central- og Østeuropa. Disse aftaler indebærer således også både en handelsskabende og en handelsforvridende virkning. Disse for Central- og Østeuropa uønskede virkninger kunne ophæves, dersom man etablerede et frihandelsområde, som omfatter både det nuværende EU og landene i Central- og Østeuropa, eventuelt hele Europa. Oprettelsen af et sådant frihandelsområde kunne endvidere bidrage til, at der for Central- og Østeuropa etableres et ekstra trin i processen mod fuld medlemskab af EU.

Hvilken handelspolitisk strategi, østeuropæerne faktisk vil følge, bliver naturligvis deres egen sag; men for at træffe et rationelt valg er det naturligvis vigtigt at gøre sig klart, hvad de enkelte alternativer indebærer. Meget taler efter min mening for, at man foreløbig satser på de klassiske komparative fordele. Her har Central- og Østeuropa alt at vinde og risikerer næppe de store tab. Denne strategi må dog suppleres med forsøg på gennem forhandlinger med EU at opnå yderligere handelsindrømmelser - herunder først og fremmest en ordening, som ophæver de handelsforvridende virkninger af de nuværende Europa Aftaler. At satse på en strategisk handelspolitik er netop en satsning, hvor man løber en stor risiko. Dels en risiko for at satse forkert og dels en risiko for at udløse handelspolitiske repressalier fra andre lande. En strategisk handelspolitik gør bestemt ikke Central- og Østeuropa mindre afhængig af Vesteuropas velvilje.

### ***Kapitel 3: En model over europæisk handel.***

#### **Indledning**

Det antages ofte, at Central- og Østeuropa (jvf. kapitel 2) har betydelige, uudnyttede komparative fordele inden for en række områder (først og fremmest arbejdsintensiv produktion), og at disse lande dermed har et betydeligt uudnyttet potentiale for handel. Udvidelsen af EU med landene i Central- og Østeuropa antages navnlig gennem øget handel at bidrage til den økonomiske fremgang i Europa. I det følgende vil EU's handelspotentiale i relation til de ti udvalgte lande i Central- og Østeuropa blive kvantificeret ved hjælp af en forholdsvis enkel model, gravitationsmodellen. Den anvendte model skulle i princippet gøre det muligt at sammenligne den faktiske handel med den potentielle handel for på den måde at få et indtryk af, i hvilket omfang landene i EU og Central- og Østeuropa har udnyttet deres handelspotentiale.

Analysen som den følgende rummer en række metodiske problemer, som vil blive drøftet forholdsvis indgående. Udgangspunktet for denne drøftelse er en summarisk præsentation af en række tilsvarende udenlandske undersøgelser.

#### ***Tilsvarende undersøgelser***

En række udenlandske forskere har forsøgt at undersøge, hvor stort et potentiale der er for handel mellem øst og vest. De vigtigste af disse undersøgelser er formentlig Collins og Rodrik (1991), Wang og Winters (1991 og 1994) og Baldwin (1993 og 1994)<sup>1</sup>. Alle disse undersøgelser forsøger at belyse problemstillingen ved at estimere en model, som beskriver det 'normale' handelsmønster for et land med overvejende markedsøkonomi. Næste trin i undersøgelserne består i at antage, at Central- og Østeuropas udenrigshandel med tiden vil blive 'normaliseret' i takt med, at de økonomiske reformer bliver gennemført.

#### **Collins og Rodrik.**

Collins og Rodriks (1991) metode går ud på at bryde et lands handelsmønster op i en aggregeret eksportkvote og en række landespecifikke handelskvoter. Fremgangsmåden kan illustreres ved hjælp af følgende formel (p. 29):

$$X_{ij} = \left( \frac{X_i}{Y_i} \right) \left( \frac{X_{ij}}{X_i} \right) Y_i$$

Hvor  $X_{ij}$  angiver eksporten fra *land i* til *land j*. Den første komponent ( $X_i/Y_i$ ) angiver *land i's* aggregerede eksportkvote. Den anden komponent ( $X_{ij}/X_i$ ) angiver, hvor stor en andel eksporten fra *land i* til *land j* udgør af *land i's* samlede eksport. Den tredje komponent er en indkomsteffekt.  $Y_i$  angiver således nationalindkomsten i *land i*.

---

<sup>1</sup> Baldwin (1994) er en rapport, som er udarbejdet på foranledning af EU Kommissionen og vil i det følgende blive omtalt som 'Baldwin-rapporten'.

Collins og Rodriks metode består således af tre trin: For det første estimeres hvor stort det enkelte central- og østeuropæiske lands aggregerede eksportkvote ville være, hvis den svarede til eksportkvoten i et tilsvarende land med overvejende markedsøkonomi. For det andet multipliceres den estimerede eksportkvote med et nationalindkomstestimat ( $Y_i$ ). Dermed opnås et skøn over, hvor stor det enkelte central- og østeuropæiske lands eksport ville have været, hvis den havde svaret til eksporten i et tilsvarende land med overvejende markedsøkonomi. Endelig for det tredje estimeres de landespecifikke handelskvoter ( $X_{ij}/X_i$ ) på baggrund af de central- og østeuropæiske landes udenrigshandel i mellemkrigstiden (1928).

Collins og Rodrik estimerer de aggregerede eksportkvoter ved hjælp af lineær regression på et datasæt fra 1988 bestående af 91 lande med overvejende markedsøkonomi. Resultatet fremgår af tabel 5.

**Tabel 5: Collins og Rodriks model af en markedsøkonomis eksportkvote.**

	GNP	lnGNP	lnPOP	D40	DMIDE	DDD	DLA	DSA	R <sup>2</sup>
Parameter	$-4 \cdot 10^{-6}$	4,3	-6,6	29,7	-11,3	-9,1	-7,9	-5,0	0,79
t-værdi	(-3,1)	(11,9)	(-7,8)	(12,1)	(-3,5)	(-3,3)	(-3,3)	(-2,7)	

Regressorer:

GNP: Nationalindkomst.

lnGNP: Log-transformeret nationalindkomst.

lnPOP: Log-transformeret befolkningstal.

Dummy-variable:

D40: Lande med en eksportkvote på mere end 40.

DMIDE: Mellemøsten

DDD: Industrilande

DLA: Latinamerika

DSA: Sub-Sahara Afrika

I stedet for at estimere eksempelvis Polens eksport til Tyskland og Italien direkte, estimeres først, hvor stor Polens totale eksport ville have været, hvis Polens eksportkvote havde svaret til et tilsvarende land med overvejende markedsøkonomi. Dernæst estimeres den andel heraf, som eksporteres til henholdsvis Tyskland og Italien. De landespecifikke eksportkvoter estimeres på baggrund af Polens eksport til Tyskland og Italien i mellemkrigstiden, nærmere betegnet i 1928.

Collins og Rodriks model, som ikke bygger på noget klart teoretisk grundlag, er blandt andet blevet kritiseret for at se stort på en række metodiske problemer, herunder at en af de forklarende variable ('D40') i realiteten afhænger af den afhængige variabel (Baldwin 1993 p. 5). Modellen kan således siges at indebære en cirkelslutning.

De landespecifikke eksportkvoter estimeres, som allerede nævnt, på baggrund af data fra mellemkrigstiden, hvilket giver anledning til et betydeligt reliabilitetsproblem. Collins og Rodrik erkender dog, at man næppe kan forvente, at det samme mønster vil blive realiseret i fremtiden. På denne baggrund forsøger de at opdatere Vesteuropas handelsmæssige betydning for landene i Central- og Østeuropa. Dette gøres ved at analysere og kvantificere det skift, der er sket i handelsmønstret mellem en række vestlige lande i perioden 1928-1989. Dette skift i handelsmønstret mellem en række vestlige lande i perioden 1928-1989 benyttes herefter som model for landene i Central- og Østeuropa.

Alt i alt må man sige at Collins og Rodriks metode er meget pragmatisk og noget uigennemskuelig. I det følgende vil jeg se nærmere på en alternativ fremgangsmåde, som måske også er forholdsvis pragmatisk, men noget mere klar.

### **Wang & Winters og Baldwin**

Både Wang og Winters (1991 og 1994) og Baldwin (1993 og 1994) benytter gravitationsmodellen (se næste afsnit) i deres analyser af den potentielle handel mellem Central- og Østeuropa og Vesten. Modellen anvendes til at identificere det geografiske mønster i handelen mellem vestlige markedsøkonomier, hvorefter det antages, at landene i Central- og Østeuropa vil følge dette mønster, efterhånden som de politiske og økonomiske reformer bærer frugt.

Wang og Winters (1991 og 1994) undersøgelser beregner Central- og Østeuropas potentielle handel i 1985 ved at estimere gravitationsmodellen på et udvalg bestående af 19 industrialiserede lande og 57 udviklingslande i perioden 1984-86.

Baldwin (1993) er primært en opdatering af Wang og Winters undersøgelse. Baldwin benytter Wang og Winters koefficienter til at beregne handelspotentialer i 1989. Baldwins analyse omfatter endvidere flere central- og østeuropæiske lande, hvortil kommer, at Baldwin supplerer gravitationsmodellen med et vækstscenarie, som indebærer en beregning af handelspotentialer på langt sigt, hvor landene i Central- og Østeuropa antages at have nået et indkomstniveau, svarende til ca. 75% af EU gennemsnittet.

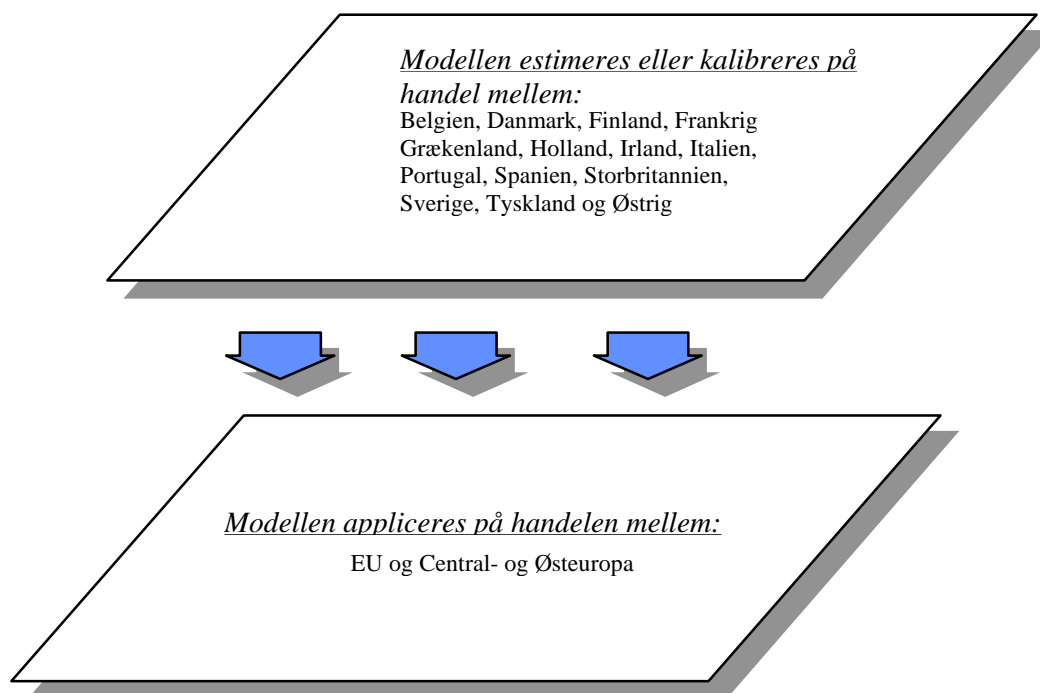
Baldwin (1994), som bygger på en lidt anden specifikation af gravitationsmodellen, rummer en ny estimering af modellen på et datasæt, som omfatter handelen mellem EU- og EFTA-lande og mellem disse lande og USA, Japan og Canada (i alt 17 eksporterende lande og 20 handelspartnere). Denne undersøgelse rummer også beregninger af den potentielle handel på mellemlangt og langt sigt, og svarer i denne henseende til den tidligere undersøgelse.

### **Gravitationsmodellen**

Collins og Rodriks metode må som tidligere anført betegnes som relativt pragmatisk. I modsætning hertil udgør gravitationsmodellen en mere integreret model. I det følgende vil den potentielle handel mellem EU og Central- og Østeuropa blive belyst ved hjælp af en gravitationsmodel. Analysen i det følgende afviger på to måder fra de tidligere undersøgelser. For det første gælder undersøgelsen i det følgende den potentielle handel mellem EU og Central- og Østeuropa i 1993. For det andet vælges alene EU-lande som model for Central- og Østeuropas potentielle handel.

Tankegangen bag anvendelsen af gravitationsmodellen i beregningen af Central- og Østeuropas handelspotentialer er forsøgt illustreret i figur 14.

**Figur 14: Gravitationsmodellen.**



Selve gravitationsmodellen bygger på en forudsætning om, at eksporten fra et land til et andet land kan beskrives som en funktion af en række økonomiske variable, som bestemmer eksportudbud og importefterspørgsel (Linnemann 1966). Gravitationsmodellen kan imidlertid specificeres på en lang række forskellige måder. Wang og Winters (1994) benytter således den følgende specifikation:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_{ij}^{\beta_6} \Pi_k P_{ijk}^{\gamma_k}$$

hvor  $Y_i$  og  $Y_j$  angiver nationalindkomsten i land 'i' og land 'j' og  $P_{ijk}$  er en dummy-variabel, som registrerer, hvorvidt særlige handelspræferencer gør sig gældende i forholdet mellem de to lande, eksempelvis om de begge tilhører EU eller EFTA. Den fysiske afstand mellem de to lande siger noget om omfanget af naturlige handelsbarrierer.

Baldwins undersøgelse (Baldwin 1994) bygger på en lidt anden specifikation af gravitationsmodellen, nemlig følgende:

$$X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \left( \frac{GDP_i}{POP_i} \right) + \beta_2 GDP_i + \beta_3 \left( \frac{GDP_x}{POP_x} \right) + \beta_4 GDP_x + \beta_5 Dist_{xi} + Dummies$$

Alle variablene er log transformerede.  $X_{xi}$  angiver eksporten fra land 'x' til land 'i'. GDP og POP angiver hhv. den samlede nationalindkomst og befolkningen i de to lande.  $Dist_{xi}$  angiver afstanden mellem de to lande. Hertil kommer en række dummy-variable, som også afspejler forekomsten af handelspræferencer.

Anvendelsen af gravitationsmodeller i studiet af interregional og international handel blev introduceret af en forskergruppe omkring den finske økonom Pentti Pöyhönen (1963) og en tilsvarende gruppe omkring Jan Tinbergen (1962). Disse forskergrupper udviklede hver især og uafhængigt af hinanden gravitationsmodeller, som på en række væsentlige punkter ligner hinanden. Gravitationsmodellen er senere blevet mere detaljeret beskrevet hos Linnemann (1966). En oversigt over gravitationsmodellens tidlige historie findes hos Olsen (1971).

Linnemann (1966 p. 34) fastslår, at de faktorer der forklarer størrelsen af handelsstrømmen mellem to vilkårlige lande, kan sammenfattes på følgende måde:

*“(i) factors indicating total potential supply of the exporting country on the world market;*

*(ii) factors indicating total potential demand of the importing country on the world market; and*

*(iii) factors representing the resistance to a trade flow between the two countries concerned”.*

Ifølge Linnemann kombinerer modellen de tre hoveddeterminanter for handel, nemlig det importerende lands efterspørgsel, det eksporterende lands udbud og handelshindringer. Gravitationsmodellen beskriver med andre ord den bilaterale handelsstrøm mellem to lande  $i$  og  $j$  som funktion af det potentielle eksportudbud i det eksporterende land ( $i$ ), den potentielle importefterspørgsel i det importerende land ( $j$ ) samt forhold, der begrænser handelen mellem de to. Linnemann definerer et lands potentielle udenrigshandel som dets nationalindkomst multipliceret med dets ‘potentielle eksportkvote’ (‘potentielle importkvote’)<sup>2</sup>. Man må på denne baggrund forvente en positiv korrelation mellem et lands nationalindkomst og dets udenrigshandel. Et lands ‘potentielle eksportkvote’ (‘potentielle importkvote’) angiver forholdet mellem landets potentielle eksport (import) og bruttonationalprodukt. Størrelsen af denne ‘potentielle eksportkvote’ (‘potentielle importkvote’) bestemmes, ifølge Linnemann, primært af befolkningens størrelse. Man må således forvente, at et land med en stor befolkning dels vil absorbere en større del af sin egen produktion, og dels har større mulighed for at være selvforsynende. På denne baggrund må man forvente en negativ korrelation mellem et lands indbyggertal og dets ‘potentielle eksportkvote’ (‘potentielle importkvote’). Dette ræsonnement gælder i princippet både udbuds- og efterspørgselssiden af gravitationsmodellen.

Med hensyn til faktorer, som begrænser handelen, sonderer Linnemann mellem ‘kunstige’ og ‘naturlige’ handelsbarrierer.

*Kunstige handelsbarrierer* omfatter alle former for handelsrestriktioner, det vil sige fiskale, tekniske og administrative handelsbarrierer. De kunstige handelsbarrierer kan indarbejdes i gravitationsmodellen ved at introducere en række dummy-variable, som registrerer handelspræferencer landene imellem (se også Aitken 1973 og Brada og Méndez 1985). Sådanne handelspræferencer kan eksempelvis operationaliseres ved medlemskab af den samme regionale handelsorganisation (frihandelsområde, toldunion, indre marked eller økonomisk monetær union). I den følgende undersøgelse har det kun været relevant at inddrage variable til belysning af medlemskab af EFTA og EU. Disse variable siger således noget om graden af fravær af kunstige handelsbarrierer.

---

<sup>2</sup> Linnemann taler om et lands ‘potential foreign trade ratio’, som vi her i mangel af bedre har oversat til ‘potentielle eksport/importkvote’.

*Naturlige handelsbarrierer* opdeler Linnemann i tre grupper: transportomkostninger, transporttid og 'den begrænsede økonomiske horisont'<sup>3</sup>. Det forekommer sandsynligt, at disse naturlige handelsbarrierer blandt andet afhænger af den fysiske afstand mellem landene. Det er således velbegrunderet at inddrage en afstandsvariabel i modellen, som angiver den fysiske afstand mellem det økonomiske ('gravitations') center i de to lande. På denne måde afspejler modellen aspekter af Linder' s (1961) handelshypotese. Linder' s handelshypotese, som også er repræsenteret i Porters såkaldte 'diamant-model' (Porter 1990 p. 72 og 127), forklarer primært international handel ud fra efterspørgselssiden. Producenter af differentierede produkter tilrettelægger først og fremmest produktsortimentet med henblik på at tilfredsstille behovene på hjemmemarkedet, hvorefter de successivt intensiverer det internationale engagement. I den initiale fase vil de primært koncentrere sig om nogle relativt få, geografisk nære eksportmarkeder med en behovsstruktur, som ligner behovsstrukturen på hjemmemarkedet. Bedre kendskab til erhvervsforhold, lovgivning, institutioner, sprog og skikke samt kulturelt slægtskab og lighed med hensyn til livsstil og præferencer betyder alt i alt betydeligt lavere transaktionsomkostningerne i handelen mellem nabolande sammenlignet med andre lande. Dette begrundes inddragelsen af en dummy-variabel til belysning af, hvorvidt landene er nabolande eller ej. Transaktionsomkostningerne forventes således at variere positivt med den fysiske afstand og negativt med naboskab.

Det kan måske umiddelbart give anledning til undren, at modellen ikke inddrager prisvariable. Dette skyldes imidlertid, at modellen tager sigte på at beskrive handelsmønstret i en langsigteligevægtssituation, hvor priserne antages at have tilpasset sig markedsforholdene (Linnemann 1966 p. 24ff. og Wang og Winthers 1994 p. 24).

I den foreliggende undersøgelse benyttes den følgende specifikation:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_{ij}^{\beta_6}$$

hvor  $X_{ij}$  angiver værdien af eksporten fra land  $i$  til land  $j$ .

$Y_i$  og  $Y_j$  angiver bruttonationalindkomsten pr. indbygger i henholdsvis land  $i$  og land  $j$ .

$N_i$  og  $N_j$  angiver befolkningens størrelse i henholdsvis land  $i$  og land  $j$ .

$D_{ij}$  angiver afstanden mellem det økonomiske center i henholdsvis land  $i$  og land  $j$ .

$A_{ij}$  er en dummy-variabel, som angiver, om land  $i$  og land  $j$  er nabolande eller ej.

$\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$ ,  $\beta_5$  og  $\beta_6$  er modellens parametre.

---

<sup>3</sup> Linnemann taler således om 'the limited economic horizon'. Det er vanskeligt at give nogen præcis definition på dette begreb, men Linnemann hentyder tydeligvis til den kulturelle afstand mellem befolkningen i forskellige lande. Internationale økonomiske transaktioner begrænses af manglende kendskab til sproget, historien, kulturen, lovgivningen, institutioner og den daglige levevis i andre lande.

I Wang og Winters undersøgelser, samt i Baldwin-rapporten indgår, som allerede nævnt, en række dummy-variable, som blandt andet registrerer EU- og EFTA-medlemskab. Disse variable er ikke relevante i nærværende undersøgelse, idet modellen alene estimeres på handelen mellem EU-lande.

Indkomstvariablene beskriver landenes økonomiske kapacitet både med hensyn til produktivitet og købekraft,  $\beta_1$  og  $\beta_3$  må derfor forventes at være positive. Befolkningsvariablene måler markedernes størrelse i de to lande. Et stort hjemmemarked har i flere undersøgelser vist sig at bidrage til at give eksportvirksomheder et godt afsæt (Strandskov 1987, Porter 1990 og Dalum m.fl. 1991). På denne baggrund forventes  $\beta_2$  at være positiv. Importlandets størrelse, målt ved befolkningens størrelse, må forventes at fremme international handel, idet et stort hjemmemarked fremmer arbejdsdeling og specialisering, som samtidig skaber et større markedspotentiale for udenlandsk producerede varer, herunder råvarer og halvfabrikata.  $\beta_4$  må derfor forventes at være positiv. Afstanden mellem de to lande udgør et mål for naturlige handelsbarrierer,  $\beta_5$  forventes derfor at være negativ. Endelig antages naboskab, at være en slags mål for fraværet af kulturelle handelsbarrierer,  $\beta_6$  forventes derfor at være positiv.

Foretages en logaritmisk transformation af modellerne, får de følgende udseende:

$$\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(N_i) + \beta_3 \ln(Y_j) + \beta_4 \ln(N_j) + \beta_5 \ln(D_{ij}) + \beta_6 \ln(A_{ij})$$

Efter den logaritmiske transformation kan modellernes parametre relativt let estimeres ved hjælp af multipel regression.

I nedenstående tabel, tabel 6, har jeg forsøgt at sammenfatte de væsentligste forskelle og ligheder mellem den foreliggende undersøgelse og henholdsvis Wang og Winters (1994) og Baldwins (1994) undersøgelser af den potentielle handel mellem øst og vest.

**Tabel 6: Undersøgelser af øst-vest handelen på baggrund af gravitationsmodellen.**

	<b>Wang og Winters (1994)</b>	<b>Baldwin (1994)</b>	<b>Iversen (1996)</b>
Periode	1984-86	1989	1992-1994
Landeudvalg	19 industrialiserede lande og 57 udviklingslande	Handel i EC og EFTA og mellem disse lande og USA, Canada, Japan og Tyrkiet	14 EU lande
Variable:			
Eksport	x	x	x
BNP	x	x	
Befolkning	x		x
BNP pr. indbygger		x	x
Afstand	x	x	x
Naboskab	x	x	x
Handelspræferencer	x		
Variabeltype	Nominelle	Reale	Nominelle



Spørgsmålet er imidlertid, hvilken af disse specifikationer, der er den mest rigtige. Det kan være meget svært at afgøre, men drager man gravitationsmodellens teoretiske grundlag med ind i overvejelserne, er der meget, der taler for en pragmatisk løsning.

### **Gravitationsmodellens teoretiske grundlag**

Trods det, at gravitationsmodellen ud fra et rent empirisk synspunkt har vist sin styrke og robusthed, lider den dog efter manges opfattelse af den alvorlige mangel, at den ikke er udledt af nogen sammenhængende økonomisk teori (den neo-klassiske mikroteori?) (Anderson 1979, Deardorf 1984 og Wang og Winters 1994). Således fastslår Deardorf (1984), at modellen kun siger noget om *hvad*, der sker i international handel, men ikke noget om *hvorfor*.

En række teoretikere har forsøgt at tilvejebringe et teoretisk fundament, en teoretisk begrundelse for gravitationsmodellen, men øjensynligt uden at opnå et helt overbevisende resultat (Wang og Winters 1994 p. 13ff.). En række af de sammenhænge, som modellen implicit postulerer, forbliver således empiriske sammenhænge uden nogen overordnet teoretisk begrundelse. Baldwin (1994 p. 82) medgiver således, at gravitationsmodellen sikkert forekommer noget besynderlig for den, som kender noget til international handelsteori.

Brada og Méndez (1985 p. 549) fastslår ganske vist med henvisning til Bergstrand (1985), at modellen hviler på et solidt teoretisk grundlag ('sound theoretical basis'); men står tilsyneladende ret alene med dette synspunkt. Bergstrand (1985) selv sætter sig for at udbedre modellens teoretiske mangler ved at forsøge at udlede modellen fra et overordnet teoretisk system. Hvorvidt dette faktisk er lykkedes, skal ikke gøres til genstand for nogen nærmere diskussion her. Bergstrand fastslår selv i et senere arbejde (Bergstrand 1989), at et formelt teoretisk grundlag for gravitationsmodellen er blevet tilvejebragt og henviser i denne forbindelse til Anderson (1979), Bergstrand (1985) og Helpman og Krugman (1985). Isard, Saltzman og Yaman (1995) fastslår lidt mere forsigtigt, at modellens teoretiske og begrebsmæssige grundlag er betydeligt stærkere i dag end for en generation siden, da modellen første gang blev introduceret i international økonomi.

Det er utvivlsomt lykkedes for Bergstrand (1985 og 1989) og Helpman og Krugman (1985), at gennemføre en teoretisk udledning af de elementer af gravitationsmodellen, som vedrører sammenhængen mellem nationalindkomst og handel, hvorimod sammenhængen mellem befolkning og handel hidtil er forblevet en empirisk sammenhæng uden nogen overordnet teoretisk begrundelse. Dette er blandt andet baggrunden for, at den foreliggende undersøgelse bygger på en alternativ specifikation af gravitationsmodellen, hvor nationalindkomstvariablen er splittet op på to komponenter, en indkomstkompont (indkomst pr. indbygger) og en befolkningskomponent (indbyggertal).

Foreløbig står man sig formentlig bedst ved at konstatere, at modellens teoretiske grundlag er omtvistet. Det kompromitterer dog ikke nødvendigvis modellens empiriske anvendelighed. I denne fremstilling følges Wang og Winters eksempel. Wang og Winters vælger den noget pragmatiske løsning at lægge størst vægt på modellens empiriske robusthed og undlader at bekymre mig om modellens eventuelle manglende teoretiske renhed. Det spiller næppe heller den store rolle i det følgende, hvor der ikke gøres noget forsøg på kausalteoretiske fortolkninger. På denne baggrund kan

man også sige, at den konkrete modelspecifikation mere afhænger af spørgsmålet om empirisk hensigtsmæssighed end teoretiske overvejelser.

### Estimering af gravitationsmodellen på EU's interne handel.

Gravitationsmodellen estimeres som allerede nævnt ved hjælp af multipel regression. Modellen estimeres således på et datasæt bestående af handelsdata, befolkningsdata, nationalindkomstdata og data vedrørende fysiske afstande fra fjorten EU-lande (EU(15)). Sverige, Finland og Østrig indgår dog i analysen, som vedrører 1993, selvom de først blev medlemmer af EU i 1995. EU vil flere gange i det følgende blive refereret til som EU(15). Når det er tilfældet, skyldes det, at Luxembourg i handelsmæssig henseende regnes med sammen med Belgien. Modelestimeringen omfatter således fjorten lande med overvejende åbne markedsøkonomier. Modellen bygger følgelig på et datasæt, som omfatter i alt 182 ( $14 \cdot 13 = 182$ ) bilaterale handelsstrømme.

På denne måde beskriver modellen det handelsmønster, som eksisterer mellem disse lande på estimeringstidspunktet. Allerede herved afviger dette studie væsentligt fra Wang og Winters undersøgelse (Wang og Winters 1994), som er baseret på et meget større og dermed også et mere varieret materiale (19 industrialiserede lande og 57 udviklingslande). Når modellen her alene estimeres på vesteuropæiske lande, skyldes det først og fremmest, at de central- og østeuropæiske lande efter reformerne og eventuelt medlemskab af EU, sandsynligvis i en række relevante henseender vil komme til at ligne EU-landene mere end eksempelvis udviklingslande i Afrika, Asien eller Sydamerika. Den grundliggende antagelse er med andre ord, at handelen i EU udgør en mere relevant og meningsfuld model. Hertil kommer, at en meget stor del af den samlede verdenshandel faktisk foregår mellem landene i EU-området. Endelig er handelen mellem EU-landene nogenlunde velbeskrevet, hvorved problemer med manglende data reduceres. Der er tale om en relativt homogen landegruppe, og på den baggrund må man forvente at finde et forholdsvist stabilt handelsmønster.

**Tabel 7: Den globale vareeksport og befolkning fordelt på lande 1990. Procent af verden i alt.**

	Eksport til									Befolkning
	EU	EFTA	Japan	USA	Øvrige I-lande	COMECON	OPEC	Øvrige u-lande	Alle lande	
EU(12)	24,3	4,1	0,8	2,8	1,2	0,9	1,3	3,8	39,9	6,2
EFTA	3,8	0,9	0,2	0,5	0,2	0,3	0,2	0,6	6,7	0,6
Japan	1,6	0,2	-	2,7	0,5	0,1	0,4	2,9	8,5	2,4
USA	2,7	0,3	1,4	-	2,7	0,1	0,4	3,4	11,1	4,7
Øvrige I-lande	0,9	0,1	0,6	3,1	0,2	0,1	0,1	0,9	6,1	1,7
COMECON	1,4	0,3	0,1	0,1	0,1	1,9	0,1	1,1	5,1	7,7
OPEC	1,2	0,1	1,0	0,9	0,1	0,1	0,1	1,0	4,5	8,0
Øvrige u-lande	3,7	0,3	1,9	4,3	0,6	0,8	0,7	6,3	18,1	68,7
Alle lande	39,7	6,4	6,0	14,3	5,6	4,3	3,3	19,2	100,0	100,0

Kilde: UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics 1991.

Det skal dog understreges, at jeg ved at vælge at estimere modellen på den interne EU handel, har valgt en landegruppe som standard for den fremtidige øst-vest handel, hvis indbyrdes handel ikke repræsenterer et såkaldt 'normalt' mønster. EU er tværtimod karakteriseret ved en særlig intens udenrigshandel (Tabel 7). Den interne handel i EU(12) udgjorde således i 1990 omkring en fjerdedel af den samlede globale handel. EU's befolkning udgjorde samme år ca. 6,2 procent af verdens

befolkning. Når der i det følgende tales om en 'normalisering' af handelen mellem EU(15) og CEEC(10) skal det i denne sammenhæng forstås på den måde, at handelen mellem EU(15) og CEEC(10) i fremtiden vil komme til at foregå på samme betingelser som den interne handel i EU. Det betyder imidlertid også, at de skøn over den potentielle handel mellem EU(15) og CEEC(10), som vil blive præsenteret i det følgende, er noget mere optimistiske end resultaterne af nogle af de tidligere undersøgelser. Det kan dog tilføjes, at Markheim i en analyse fra 1994 påviser, at *ex ante* estimater af handelspotentialer ved hjælp af gravitationsmodellen tenderer mod at undervurdere den handel, som faktisk realiseres som følge af handelsliberalisering (Markheim 1994).

## ***Datagrundlaget***

### **Befolkning og nationalindkomst.**

Blandt gravitationsmodellens uafhængige variable er befolkningsvariablen ud fra en teknisk synsvinkel den mindst kontroversielle. De fleste lande har en nogenlunde pålidelig befolkningsstatistik. I den foreliggende analyse benyttes befolkningstal fra *World Bank Atlas 1995*. (Tallene er gengivet i tabel 8).

Så meget desto vanskeligere bliver det imidlertid, når vi retter opmærksomheden mod gravitationsmodellens indkomstvariable. Pöyhönen (1963) og Linnemann (1966) benyttede nationalindkomsten i deres modeller. Siden er det dog blevet mere almindeligt at benytte nationalindkomsten pr. indbygger (se eksempelvis Baldwin 1994 og Zhang og Kristensen 1995). I den foreliggende analyse har jeg også valgt at benytte nationalindkomsten pr. indbygger. Når dette er tilfældet, skyldes det blandt andet, at befolkningens størrelse og nationalindkomsten er stærkt korrelerede variable (multicollinearitet), hvilket øger forekomsten af variansinflation i modellen.

Den næste vanskelighed består i at finde sammenlignelige nationalindkomstdata for de udvalgte lande. Nationalindkomststatistikken i Central- og Østeuropa er for det første noget mangelfuld. For det andet har forskellige lande forskellige grader af naturalieøkonomi, uformel økonomi, som ifølge sagens natur ikke er omfattet af nationalindkomststatistikken. Der er her tale om et klassisk sammenlignelighedsproblem, som blandt andet betyder, at man ikke umiddelbart kan sammenligne levestandarden i forskellige lande ved at sammenligne nationalindkomsten pr. indbygger. For at løse dette sammenlignelighedsproblem offentliggør IMF opgørelser af nationalindkomsten pr. indbygger i købekraftspariteter<sup>4</sup>.

Spørgsmålet er imidlertid, hvad der er mest relevant i forbindelse med estimeringen og appliceringen af gravitationsmodellen. Da gravitationsmodellen, som den anvendes i den foreliggende analyse, behandler spørgsmålet om et lands potentiale for at deltage i den internationale handel, skulle man umiddelbart antage, at det ville være mest korrekt blot at bruge nationalindkomsten pr. indbygger målt i samme valuta (f. eks. USD) som indkomstmål. Central- og Østeuropas import fra vesten skal således betales med vestlig valuta og ikke i 'købekraftspariteter'. Brugen af BNP pr. indbygger

---

<sup>4</sup> For en diskussion af 'købekraftsmetoden' se Økonomiministeriets: *Økonomisk Oversigt* Oktober 1995. Se også Havlik 1991.

i USD i sammenhæng med gravitationsmodellen vil imidlertid utvivlsomt føre til en undervurdering af Central- og Østeuropas handelspotentialer. Hertil kommer, at importerede varer og tjenester faktisk allerede indgår i grundlaget for beregningen af købekraftspariteter, dog - naturligvis - med en mindre vægt end det ville være tilfældet i en situation, hvor handelspotentialer allerede var blevet realiseret. Nationalindkomsten pr. indbygger målt i købekraftspariteter må på denne baggrund nok anses for at være det mest korrekte indkomstmål i denne sammenhæng. De indkomstdata, der er blevet benyttet i den foreliggende analyse, stammer ligesom undersøgelsens befolkningsdata fra *World Bank Atlas 1995* (Tallene er gengivet i tabel 8).

**Tabel 8: Nøgletal for udvalgte europæiske lande.**

Region	Land	Befolkning 1000 indb. 1993	BNP mill. USD 1993	BNP pr. indb. USD købekrafts- pariteter 1993	Samlet eksport mill. USD Gns. 1992-94	Eksport- kvote 1993
EU(15)	Belgien	10.458	227.668	18.908	117.345	51,5
	Danmark	5.191	137.610	18.940	38.174	27,7
	Finland	5.072	96.220	15.230	26.000	27,0
	Frankrig	57.650	1.289.235	19.440	227.874	17,7
	Grækenland	10.376	76.698	8.360	9.048	11,8
	Holland	15.277	316.404	18.050	133.905	42,3
	Irland	3.569	44.906	11.850	29.551	65,8
	Italien	57.840	1.134.980	18.070	178.525	15,7
	Portugal	9.848	77.749	9.890	17.221	22,1
	Spanien	39.125	533.986	13.310	66.695	12,5
	Sverige	8.712	216.294	17.560	55.654	25,7
	Tyskland	80.769	1.902.995	20.980	403.067	21,2
	UK	58.040	1.042.700	17.750	191.365	18,4
Østrig	7.937	183.530	18.800	43.027	23,4	
CEEC(10)	Bulgarien	8.459	9.773	3.730	2.625	26,9
	Estland	1.546	4.703	6.860	1.101	23,4
	Letland	2.588	5.257	5.170	938	17,8
	Litauen	3.747	4.891	3.160	1.283	26,2
	Polen	38.446	87.315	5.010	14.856	17,0
	Rumænien	22.761	25.427	2.910	5.140	20,2
	Slovakiet	5.345	10.145	6.450	4.275	42,1
	Slovenien	1.993	12.566	9.145	6.471	51,5
	Tjekkiet	10.323	28.192	7.700	11.864	42,1
	Ungarn	10.280	34.254	6.260	10.083	29,4

Kilde: World Bank (1995): *The World Bank Atlas* og IMF (1995a): *Direction of Trade Statistics Yearbook 1995*.

### Afstand.

I gravitationsmodellen indgår afstand som proxy for transaktionsomkostninger eller 'naturlige' handelshindringer. Umiddelbart skulle man tro, at det var let at skaffe pålidelige oplysninger om afstande i Europa. Fysisk afstand er jo en relativt uforanderlig størrelse. Alligevel støder man på en række metodiske vanskeligheder, når afstandsvariablen skal operationaliseres. Winters og Wang (1994) benytter afstandstal fra *Reed's Tables of Distances* (Denne kilde har desværre ikke været tilgænge-

lig for nærværende undersøgelse). Baldwin (1994) benytter afstandsoplysninger hentet fra et kommercielt software-program, som blandt andet benyttes af private transportfirmaer. Zhang og Kristensen (1995) anvender oplysninger om transporttid i dage for containertransport fra et dansk transportfirma, som beskæftiger sig med søtransport. Atter andre undersøgelser benytter afstand målt i luftlinie mellem de respektive hovedstæder.

Problemer med afstandsvariablen opstår navnlig i forbindelse med de store lande som eksempelvis Tyskland, Frankrig, Storbritannien og Italien i Vesteuropa og Polen og Rumænien i Central- og Øst-europa. De fysiske afstande inden for disse landes grænser kan i mange tilfælde være betydeligt større end afstanden til en bestemt destination i f. eks et naboland. I forbindelse med afstanden til Italien kunne man overveje om det ikke var nok så rigtigt at måle afstanden til området omkring Milano i stedet for Rom. Tilsvarende i Tyskland ville det formentlig være mest rimeligt at måle afstanden til Ruhr-området frem for Berlin. Disse problemer blev forsøgt løst ved at inddrage landenes areal som uafhængig variabel i gravitationsmodellen. Resultaterne viste sig imidlertid ikke at være særligt tilfredsstillende og areal-variablen blev på denne baggrund udeladt af undersøgelsen.

I den foreliggende undersøgelse er afstanden målt som afstanden i kilometer mellem de enkelte landes hovedstæder. Afstandsoplysningerne stammer fra *Kraks Store Kortbog: Europa 1995*. Dette kortmateriale indeholder en afstandstabel, som dog ikke omfatter hovedstæderne i de tidligere sovjetrepublikker og Slovakiet. Afstandsoplysninger omfattende disse destinationer er aflæst fra et kort med ruter og afstandsangivelser, som findes i det samme kortmateriale.

For at få et indtryk af disse datas kvalitet har jeg forsøgt at sammenligne dem med de afstandsoplysninger, som ligger til grund for Baldwins undersøgelse (1994). Baldwin rapporterer ikke selv sine afstandsoplysninger, men jeg har forsøgt at beregne dem ud fra følgende formel:

$$D_{ij} = \beta_5 \sqrt{\frac{X_{ij}}{\alpha Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} A_{ij}^{\beta_6} EEA_{ij}^{\beta_7}}}$$

Denne formel er en omskrivning af den specifikation af gravitationsmodellen, som ligger til grund for Baldwins beregninger af den potentielle handel mellem Øst- og Vesteuropa. Baldwin-rapporten (Baldwin 1994) rapporterer således beregnede eksportværdier ( $X_{ij}$ ) og befolknings- og nationalindkomstdata ( $N_i$ ,  $N_j$ ,  $Y_i$  og  $Y_j$ ), samt modellens parametre. Oplysninger om naboskab ( $A_{ij}$ ) og EEA-medlemskab ( $EEA_{ij}$ ) er derimod ikke ekspliciteret i Baldwin-rapporten.

En sammenligning af disse beregnede afstandsdata med de afstandsoplysninger, som ligger til grund for nærværende analyse viser, at der i visse tilfælde er ret store forskelle. Hvorved disse forskelle opstår er det imidlertid ikke muligt at sige helt præcis, idet Baldwin som sagt ikke er helt eksplicit med hensyn til hvilke afstande der er lagt til grund for hans analyse, samt hvorfra de stammer. Jeg har derfor valgt at anvende de afstandsoplysninger, som stammer fra *Kraks Store Kortbog: Europa 1995* og præsentere dem i et bilag (tabel A4).

## Handelstal

Med hensyn til handelstal benyttes tal fra IMF: *Direction of Trade Statistics Yearbook 1995*. I det følgende benyttes både importværdier opgjort i mill. USD. Når importdata foretrækkes fremfor tilsvarende eksportdata, skyldes det først og fremmest reliabilitetshensyn. De fleste lande skønnes at have en større interesse i at kontrollere deres import end deres eksport. Det antages derfor almindeligvis, at importdata er mere pålidelige end tilsvarende eksportdata. Talmaterialet dækker perioden 1992 til 1994. Modellen er blevet estimeret på gennemsnitstal for import i treårs-perioden 1992-94. Når det er tilfældet, skyldes det et ønske om at dæmpe virkningen af tilfældige udsving. De anvendte handelstal findes i bilaget (tabel A1)

## Modelestimering

Resultatet af modelestimeringen på de fjorten EU-lande for perioden 1992-94 findes i tabel 8. Som det fremgår af resultaterne i tabellen, opnås en determinationskoefficient ( $R^2$ ) på godt 90%. Det vil sige, at modellens uafhængige variable (befolkning, bruttonationalprodukt, naboskab og afstand) bidrager til at forklare godt 90% af variationen i den afhængige variabel, eksporten. Set ud fra et rent teknisk synspunkt er resultatet overvældende tilfredsstillende. Modellen giver ikke alene en meget høj forklaringsgrad, den er også '*parsimonius*', hvilket vil sige, at den indeholder et begrænset antal forklarende variable (Aczel 1993 p. 464).

Af tabel 9 fremgår endvidere, at samtlige parametre er statistisk signifikante og variansinflationsfaktoren (V.I.F.) er relativt lav. Man skal dog passe på ikke at tillægge disse tekniske detaljer for stor betydning. For det første er de data, som gravitationsmodellen estimeres på, ikke genereret ved en stokastisk proces. Der er ikke tale om en stikprøve. Landeudvalget udgør snarere en population, nemlig populationen af EU-lande (handelstallene stammer imidlertid fra et udvalg af årstal, som dog heller ikke er valgt tilfældigt). For det andet er det, som allerede nævnt, ikke hensigten at gøre disse resultater til genstand for kausalteoretiske fortolkninger. Formålet er alene at afdække et empirisk mønster i udenrigshandelen i EU for derefter at se på, hvordan udenrigshandelen i Central- og Østeuropa og mellem EU og Central- og Østeuropa vil have været, hvis det havde fulgt det samme mønster.

Som det ses, er den indkomsteffekt, der knytter sig til eksporten, større end den, der knytter sig til importen ( $\beta_1 > \beta_3$ ). Hvis landene i Central- og Østeuropa kommer til at følge det samme mønster, og hvis de kommer til at opleve en større økonomisk vækst end landene i EU, må man på denne baggrund forvente, at deres eksport til EU vil vokse mere end deres import fra EU. Central- og Østeuropa skulle således have gode muligheder for at opnå balance i udenrigshandelen på længere sigt. Effekten af den fysiske afstand er som forventet negativ. Det fremgår endvidere af tabel 8 (Best Subsets Regression), at afstandsvariablen er den variabel, som isoleret giver den største forklaringskraft. Effekten af naboskab er klart positiv, hvilket også er i overensstemmelse med forventningerne. Det samme gælder befolkningsvariablene.

**Tabel 9: Regressionskoefficienter.**

The regression equation is  
 $X_{ij} = -19.5 + 1.43 Y_i + 0.630 N_i + 0.587 Y_j + 0.793 N_j - 0.867 D_{ij} + 0.460 A_{ij}$

Predictor	Coef	Stdev	t-ratio	p	VIF
Constant	-19.496	3.043	-6.41	0.000	
Yi	1.4331	0.1747	8.20	0.000	1.6
Ni	0.63005	0.04011	15.71	0.000	1.2
Yj	0.5869	0.1747	3.36	0.001	1.6
Nj	0.79261	0.04011	19.76	0.000	1.2
Dij	-0.86675	0.08689	-9.98	0.000	2.3
Aij	0.4596	0.1966	2.34	0.021	1.5

s = 0.5068      R-sq = 90.6%      R-sq(adj) = 90.3%

Analysis of Variance

SOURCE	DF	SS	MS	F	p
Regression	6	431.938	71.990	280.33	0.000
Error	175	44.940	0.257		
Total	181	476.878			

SOURCE	DF	SEQ SS
Yi	1	131.483
Ni	1	53.906
Yj	1	98.796
Nj	1	103.872
Dij	1	42.477
Aij	1	1.404

Durbin-Watson statistic = 1.43

**Best Subsets Regression:**

Response is Xij

Vars	R-sq	Adj. R-sq	C-p	s	D A					
					Y i	N i	Y j	N j	i i	j j
1	42.6	42.2	888.6	1.2336						X
1	31.3	30.9	1098.2	1.3493						X
2	65.1	64.7	472.6	0.96461					X	X
2	61.3	60.9	542.5	1.0153			X		X	
3	86.8	86.6	70.4	0.59378			X		X	X
3	75.1	74.7	288.5	0.81688			X		X	X
4	89.8	89.5	18.0	0.52501			X	X	X	X
4	86.9	86.6	70.9	0.59361			X		X	X
5	90.3	90.0	10.5	0.51315			X	X	X	X
5	90.0	89.7	16.3	0.52135			X	X	X	X
6	90.6	90.3	7.0	0.50676			X	X	X	X

Til sammenligning angiver de følgende to tabeller (tabel 10 og 11) henholdsvis Wang og Winters (1994) og Baldwins (1994) koefficienter. Som det fremgår af tabellerne, opnår disse to undersøgelser også meget høje statistiske forklaringsgrader.

**Tabel 10: Wang og Winters' koefficienter.**

	C	$Y_i$	$Y_j$	$N_i$	$N_j$	$D_{ij}$	$A_{ij}$	$R^2$
Parameter	-12,49	1,02	1,17	-0,22	-0,38	-0,75	0,78	70
t-værdi	(32,42)	(42,75)	(58,19)	(8,19)	(15,67)	(22,28)	(3,27)	

Kilde: Wang og Winters 1994 p. 19.

Som det fremgår af den følgende tabel benytter Baldwin to forskellige statistiske teknikker. Dels en almindelig regressionsteknik, dels en teknik, hvor han korrigerer for multicollinearitet og variansinflation.

**Tabel 11: Baldwins' koefficienter.**

	C	Dist	$POP_x$	$(GDP/POP)_x$	$POP_i$	$(GDP/POP)_i$	ADJ	EEA	$R^2$	DW
OLS	-19,7 (33)	-0,83 (31)	0,79 (76)	1,40 (38)	0,78 (73)	1,17 (39)	0,26 (5)	0,58 (10)	0,85	0,24
AR1	-17,5 (12)	-0,88 (11)	0,77 (26)	1,16 (13)	0,79 (25)	1,22 (16)	0,28 (2)	0,53 (3)	0,99	2,39

Kilde: Baldwin 1994 p. 88.

Anmærkning:

OLS: Ordinary least squares regression.

AR1: Random effects with maximum likelihood correction for first order autoregressive error

I det følgende vil de estimerede modelparametre sammen med data fra tabel 8 og bilagstabel A4, blive benyttet til at beregne et skøn over, hvor stort et potentiale, der er for handel mellem EU og landene i Central- og Østeuropa.

### Potentiel handel i Europa - modelberegninger.

I det følgende afsnit vil der blive set nærmere på, hvordan EU(15)s handel med de central- og østeuropæiske lande CEEC(10) ville se ud, hvis den var tilpasset det samme handelsmønster som det, der blev fundet mellem de fjorten EU-lande. Netop dette spørgsmål kan man få et svar på ved at anvende de estimerede parameterværdier og indsætte de relevante data i modellen. Resultatet af disse beregninger giver således et indtryk af EU(15)s potentielle handel med Central- og Østeuropa.

Modellen siger imidlertid intet om, *hvad* EU vil kunne eksportere/importere i fremtiden, eller *hvornår* den langsigtede ligevægt, som modellen forudsiger, eventuelt kan tænkes realiseret. Modellen, som anvendes, er estimeret på generelle handelstal og kan derfor desværre ikke umiddelbart bruges til at sige noget om udviklingen inden for enkelte industrier eller brancher. Endvidere kan man sige, at modellen er temmelig statisk. Den siger noget om, hvor stort omfanget af EU's handel med Central- og Østeuropa ville have været, dersom en tilpasning til det generelle vesteuropæiske handelsmønster havde fundet sted på estimeringstidspunktet, samt i hvilken udstrækning dette handelspotentiale er udnyttet. Modellen siger som udgangspunkt kun lidt om den dynamiske udvikling, der vil kunne finde sted, når Central- og Østeuropa eventuelt opnår høje positive vækstrater. I et følgende afsnit vil tentative beregninger af det langsigtede handelspotentiale dog blive fremlagt, idet gravitationsmodellen kombineres med et vækstsenerarie for landene i EU og Central- og Østeuropa.



### ***Handelspotentialiet på mellemlangt sigt.***

For at kunne gennemføre beregningerne benyttes oplysninger fra *World Bank Atlas 1995* (se tabel 2) vedrørende nationalindkomst og folketal for EU(15) og de ti lande i Central- og Østeuropa (CE-EC(10)) samt afstandsoplysninger fra bilagstabel A4. Princippet i beregningerne er illustreret i tekstboks 1.

#### **Tekstboks 1: Beregning af Danmarks potentielle eksport til Polen på mellemlangt sigt.**

Danmarks potentielle eksport til Polen:

$$X_{ij} = e^{-19,5} (18940)^{1,43} (5191)^{0,63} (5010)^{0,587} (38446)^{0,793} (970)^{-0,867} (1)^{0,46}$$

hvor  $e$  er den naturlige logaritmes grundtal (2,7183)

$$X_{ij} = 1661$$

Danmarks samlede eksport var på 38174 (Jvf. tabel 2).

Danmarks faktiske eller aktuelle eksport til Polen var på 432 (Jvf tabel A1).

Det uudnyttede potentiale var følgelig på 1229 (=1661- 432)

Udnyttelsesgraden var på 26% (= 432/1661\*100)

Det uudnyttede potentiale i procent af den samlede eksport var på 3,2% (=1229/38174\*100)

Beregninger af den potentielle handel mellem to lande giver en indikation af, hvor stor handelen mellem de to lande må forventes at være i en langsigtet ligevægtssituation. Som det vil fremgå af det følgende, kan den faktiske eller aktuelle handel afvige betydeligt fra den potentielle handel. Endvidere vil den potentielle handel, som det også vil fremgå af det følgende, ændres i takt med udviklingen i landenes folketal og nationalindkomst. Endelig skal man være opmærksom på, at der ikke er nogen "naturlov", som sikrer, at potentialet realiseres. I hvilket omfang dette faktisk sker, afhænger af en række politiske beslutninger, herunder naturligvis først og fremmest beslutninger vedrørende handelspolitikken. Spørgsmålet, om i hvilken udstrækning EU og Central- og Østeuropas indbyrdes handelspotentialer realiseres, afhænger følgelig af EU's handelspolitik over for Central- og Østeuropa (se endvidere afsnit 5.1). Beregningerne i dette afsnit giver imidlertid et nogenlunde klart billede af fordelingen af den potentielle handel mellem EU(15) og CEEC(10) og i hvilken grad handelspotentialer faktisk udnyttes.

De følgende beregninger vedrører handelspotentialer på mellemlangt sigt, det vil sige, at der er tale om det potentiale, som vil kunne realiseres, hvis de eksisterende handelsbarrierer mellem EU og CEEC(10) elimineres. Alle beregninger vedrører 1993. Analysen opfanger således i princippet de ændringer i handelens geografiske mønster, som fandt sted som følge af COMECON-samarbejdets sammenbrud og CEEC(10)'s umiddelbare markedstilpasninger.

### ***EU's eksportpotentialer i Central- og Østeuropa.***

Beregninger for EU's eksportpotentialer i Central- og Østeuropa findes i den foregående tabel (Tabel 12). Som det fremgår af tabellen, udgør eksporten til de ti lande i Central- og Østeuropa kun en me-

get beskeden andel (2,4 procent) af EU(15)'s samlede eksport. EU(15) udnytter knap en fjerdedel (23,1 procent) af det samlede eksportpotentiale i CEEC(10). Det uudnyttede potentiale udgør ifølge de foreliggende beregninger 7,9 procent af EU(15)'s samlede eksport.

**Tabel 12: EU landenes eksportpotentiale i CEEC(10) på mellemlangt sigt.**

	Samlet eksport <sup>1</sup> Mill. USD	Aktuel eksport til CEEC(10) <sup>2</sup> Mill. USD	Potentiel eksport til CEEC(10) <sup>3</sup> Mill. USD	Uudnyttet potentiale i CEEC(10) <sup>4</sup> Mill. USD	Eksport til CEEC(10) i % af samlet eksport <sup>5</sup>	Udnyttelsesgrad <sup>6</sup> %	Uudnyttet potentiale i % af samlet eksport <sup>7</sup>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Belgien	117345	960	6062	5102	0,8	15,8	4,3
Danmark	38174	840	4470	3630	2,2	18,8	9,5
Finland	25999	1339	3389	2050	5,1	39,5	7,9
Frankrig	227874	2659	16758	14100	1,2	15,9	6,2
Grækenland	9048	555	1695	1139	6,1	32,8	12,6
Holland	133905	2061	7345	5284	1,5	28,1	3,9
Irland	29551	118	1006	888	0,4	11,8	3,0
Italien	178525	4819	15923	11104	2,7	30,3	6,2
Portugal	17221	47	1081	1033	0,3	4,4	6,0
Spanien	66695	631	4707	4076	0,9	13,4	6,1
Sverige	55654	1206	4512	3306	2,2	26,7	5,9
Tyskland	403067	15230	58210	42980	3,8	26,2	10,7
UK	191365	2215	12919	10704	1,2	17,1	5,6
Østrig	43027	3956	20293	16338	9,2	19,5	38,0
I alt	1537449	36636	158369	121734	2,4	23,1	7,9

Kilde: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995 samt egne beregninger på grundlag af gravitationsmodellen.

Noter:

1. Landenes samlede eksport er angivet som gennemsnit for perioden 1992-94.
2. Landenes aktuelle eksport til CEEC(10) er angivet som gennemsnit for perioden 1992-94.
3. Landenes potentielle eksport til CEEC(10) er beregnet på baggrund af gravitationsmodellen.
4. Det uudnyttede potentiale er beregnet som differencen mellem potentiel og aktuel eksport til CEEC(10).
5. Tallet i kolonne 2 i procent af tallet i kolonne 1.
6. Tallet i kolonne 2 i procent af tallet i kolonne 3.
7. Tallet i kolonne 4 i procent af tallet i kolonne 1.

Beregningerne indebærer, at væksten i EU(15)s eksport til CEEC(10) skal ligge på 20-25% pr. år, for at potentialet på mellemlangt sigt kan realiseres omkring år 2000. Der er således tale om meget høje vækstrater, og det må anses for tvivlsomt om CEEC(10) i det hele taget vil være i stand til at absorbere så stor vækst i importen fra EU. Der er ikke tvivl om af befolkningerne i Central- og Østeuropa har akkumuleret en betydelig efterspørgsel efter vestlige varer. Problemet er, at deres aktuelle betalingsevne er meget begrænset. Den fremtidige betalingsevne afhænger imidlertid kritisk af Central- og Østeuropas muligheder for at eksportere til vesten. Det skal dog samtidig tilføjes, at dette skøn ligger ca. 10 procentpoint over EU Kommissionens mest optimistiske skøn over den årlige vækst i EU's eksport til Central- og Østeuropa (Comission 1994a).

Hertil kommer endelig, at der er betydelige forskelle mellem de enkelte EU-landes eksportpotentiale. Det fremgår således tydeligt af beregningerne, at de lande, der ligger nærmest på grænsen til Central- og Østeuropa, kan høste de relativt største eksportgevinster på Central- og Østeuropas rein-

tegration i Europas økonomiske arbejdsdeling. Ifølge modelberegningerne har Østrig således et uudnyttet eksportpotentiale i CEEC(10), som svarer til 38 procent af Østrigs samlede eksport.

For Danmark, Grækenland og Tysklands vedkommende svarer det uudnyttede eksportpotentiale i CEEC(10) til omkring en tiendedel af den samlede eksport. Danmark udnyttede i 1993 kun knap 20 procent af sit eksportpotentiale på mellemlangt sigt i Central- og Østeuropa, et potentiale, som udgør knap 10 procent af Danmarks samlede eksport i 1993.

Generelt må man konstatere, at EU's eksportpotentiale på mellemlangt sigt synes relativt begrænset. En udnyttelse af dette potentiale vil dog kunne medføre en stigning i EU's samlede eksport på henved 8 procent, og de beskæftigelsesmæssige konsekvenser heraf må vurderes som positive.

Det er dog vigtigt at være opmærksom på, at det eksportpotentiale, der her er beregnet, netop er et potentiale, som knytter sig til det mellemlange sigt. På langt sigt vil den økonomiske vækst i Central- og Østeuropa kunne indebære betydelige stigninger i potentialet (jvf. diskussionen i de følgende afsnit).

### ***Central- og Østeuropas eksportpotentiale i EU***

Modelberegninger for CEEC(10)'s eksportpotentiale i EU(15) findes i den følgende tabel, tabel 13. Som det fremgår af tabellen udgør eksporten til EU(15) en meget stor del (54,7 procent) af CEEC(10)'s samlede eksport. CEEC(10) udnytter knap halvdelen (45,0 procent) af det samlede eksportpotentiale i EU(15). Det uudnyttede potentiale udgør ifølge de foreliggende beregninger ca. to tredjedele (66,9 procent) af CEEC(10)'s samlede aktuelle eksport.

Beregningerne indebærer, at CEEC(10)'s eksport til EU(15) må forventes at stige med ca. 12 procent om året i det mellemfristede scenarie. Det svarer nogenlunde til EU Kommissionens højvækst scenarie (Comission 1994a).

Landene i Central- og Østeuropa har tilsyneladende allerede på mellemlangt sigt gode muligheder for at øge deres eksport til Vesteuropa betydeligt i takt med, at den indbyrdes handel normaliseres. Eksporten må således forventes at kunne stige med op mod 70 procent. En sådan stigning i eksporten vil være af stor betydning for Central- og Østeuropas indtjening af vestlig valuta, og det vil sandsynligvis også medvirke til at forbedre Central- og Østeuropas muligheder for at tiltrække vestlige investeringer. Alt i alt er der tale om muligheder for et væsentligt og positivt bidrag til Central- og Østeuropas fremtidige vækstmuligheder.

Som det også fremgår af tabellen, er der store forskelle mellem de enkelte lande i Central- og Østeuropa. Estland og Slovakiet er ubetinget de lande blandt CEEC(10), som har det relativt største uudnyttede potentiale. Udnyttelsesgraden for disse to lande ligger på omkring 15-16 procent, og det uudnyttede potentiale udgør henholdsvis 187,4 og 171,1 procent af deres samlede eksport. Baggrunden er naturligvis, at Estland og Slovakiets eksport i udgangssituationen har været meget beskedent.

**Tabel 13: CEEC(10)'s eksportpotentiale i EU på mellemlangt sigt.**

	Samlet eksport <sup>1</sup> Mill. USD (1)	Aktuel eksport til EU(15) <sup>2</sup> Mill. USD (2)	Potentiel eksport til EU(15) <sup>3</sup> Mill. USD (3)	Uudnyttet potentiale i EU(15) <sup>4</sup> Mill. USD (4)	Eksport til EU(15) i % af samlet eksport <sup>5</sup> (5)	Udnyttelses-grad <sup>6</sup> % (6)	Uudnyttet potentiale i % af samlet eksport <sup>7</sup> (7)
Bulgarien	2625	1352	2430	1078	51,5	55,6	41,1
Estland	1101	367	2430	2063	33,3	15,1	187,4
Letland	938	878	1896	1018	93,7	46,3	108,5
Litauen	1283	827	1293	466	64,4	63,9	36,4
Polen	14856	10523	16760	6237	70,8	62,8	42,0
Rumænien	5140	2511	2933	421	48,9	85,6	8,2
Slovakiet	4275	1416	8730	7314	33,1	16,2	171,1
Slovenien	6471	2755	5751	2996	42,6	47,9	46,3
Tjekkiet	11864	4977	20157	15180	41,9	24,7	128,0
Ungarn	10083	6456	8881	2425	64,0	72,7	24,0
I alt	58635	32063	71260	39198	54,7	45,0	66,9

Kilde: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995 samt egne beregninger på grundlag af gravitationsmodellen.

Noter: Se noten til tabel 12.

Ifølge modelberegningerne har Tjekkiet og Letland også et betydeligt, uudnyttet eksportpotentiale i EU, som er på mere end 100 procent af den samlede aktuelle eksport. For Ungarn og Rumæniens vedkommende gælder det imidlertid, at det uudnyttede potentiale er relativt beskedent. Udnyttelsesgraden ligger på omkring hhv. 72,7 og 85,6 procent, og det uudnyttede potentiale udgør kun hhv. 24,0 og 8,2 procent af den samlede aktuelle eksport. For Ungarns vedkommende er forklaringen sandsynligvis den, at Ungarn i mange år har ført en relativt reformvenlig økonomisk politik. Ungarn har således påbegyndt markedstilpasningerne længe før, den store reformbølge begyndte i 1989/90. Med hensyn til Rumænien er forklaringen for det første den, at Rumænien er det fattigste af de ti lande. For det andet er den fysiske afstand til EU-landene relativt stor.

Hvis man accepterer den præmis, at international handel er et gode, bekræfter beregningerne i dette afsnit, at CEEC(10) må forventes at kunne høste store fordele af en tættere *fælles* tilknytning til EU. Som det vil fremgå af kapitel 4, er de nuværende Europa Aftaler imidlertid ikke egnet til at etablere en sådan fælles tilknytning.

### ***Central- og Østeuropas eksportpotentiale i Central- og Østeuropa***

I 1993 udgjorde de ti central- og østeuropæiske landes indbyrdes handel kun omkring en tiendedel (9,3 procent) af deres samlede udenrigshandel (se tabel 14). Generelt uudnyttede landene i Central- og Østeuropa kun hved to tredjedele (34,4 procent) af deres samlede indbyrdes eksportpotentiale. Det uudnyttede potentiale udgjorde knap en femtedel (17,7 procent) af deres samlede aktuelle eksport.

Modelberegningerne tyder således på, at der er et relativt stort uudnyttet potentiale for handel mellem landene i Central- og Østeuropa. Umiddelbart efter opløsningen af COMECON-samarbejdet i 1991 og Sovjetunionens sammenbrud brød også handelen mellem de tidligere COMECON-lande

sammen (se endvidere kapitel 4). Dette handelssammenbrud har utvivlsomt været medvirkende til at øge de økonomiske og sociale omkostninger, der har været forbundet med de økonomiske reformer.

**Tabel 14: CEEC(10)'s eksportpotentiale i CEEC(10) på mellemlangt sigt.**

	Samlet eksport <sup>1</sup> Mill. USD	Aktuel eksport til CEEC(10) <sup>2</sup> Mill. USD	Potentiel eksport til CEEC(10) <sup>3</sup> Mill. USD	Uudnyttet potentiale i CEEC(10) <sup>4</sup> Mill. USD	Eksport til CEEC(10) i % af samlet eksport <sup>5</sup>	Udnyttelsesgrad <sup>6</sup> %	Uudnyttet potentiale i % af samlet eksport <sup>7</sup>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Bulgarien	2625	156	767	611	5,9	20,3	23,3
Estland	1101	63	480	417	5,8	13,2	37,9
Letland	938	79	561	482	8,4	14,1	51,4
Litauen	1283	188	502	314	14,7	37,5	24,4
Polen	14856	590	2814	2224	4,0	21,0	15,0
Rumænien	5140	302	886	584	5,9	34,0	11,4
Slovakiet	4274	1324	2632	1308	31,0	50,3	30,6
Slovenien	6471	117	1286	1169	1,8	9,1	18,1
Tjekkiet	11864	1994	3184	1190	16,8	62,6	10,0
Ungarn	10083	628	2694	2066	6,2	23,3	20,5
I alt	58635	5442	15806	10364	9,3	34,4	17,7

Kilde: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995 samt egne beregninger på grundlag af gravitationsmodellen.

Noter: Se noten til tabel 12.

Der er dog store forskelle på situationen fra land til land. Estland og Litauen udnytter således kun hhv. 13,2 og 14,1 procent af eksportpotentialet i Central- og Østeuropa. Det uudnyttede potentiale udgør således hhv. 37,9 og 51,4 procent af Estland og Litauens samlede aktuelle eksport.

I modsætning hertil synes Tjekkiet, Polen, Rumænien og Slovenien til gengæld ikke at have de store eksportinteresser i Central- og Østeuropa på mellemlangt sigt. Det uudnyttede eksportpotentiale i det øvrige CEEC(10) udgør for disse lande kun mellem 10 og 18 procent af den samlede aktuelle eksport.

Man må på dette grundlag formode, at de enkelte lande i Central- og Østeuropa ville kunne høste betydelige økonomiske fordele af en genoplivning af den interne handel i Central- og Østeuropa under nye institutionelle rammebetingelser - eksempelvis gennem en tættere *fælles* tilknytning til EU. De eksisterende Europa Aftaler er imidlertid ikke egnede til at fremme eller stimulere den indbyrdes handel mellem landene i Central- og Østeuropa (se nærmere herom i kapitel 4).

### Det langsigtede potentiale

I det følgende afsnit præsenteres modelberegninger til belysning af det langsigtede handelspotentiale mellem EU og CEEC(10). Beregningerne svarer i princippet til beregningerne i det foregående afsnit blot med den forskel, at de tager udgangspunkt i en situation, hvor landene i Central- og Østeuropa er nået op på et indkomstniveau svarende til 75 procent af gennemsnittet i EU(15).

**Tabel 15: Befolkningstal og fremskrevne nationalindkomsttal for EU(15) og CEEC(10). USD.**

Region	Land	Befolkning 1000 indb. 1993	BNP pr. indb. USD købekrafts- pariteter 1993	BNP pr. indb. USD købekraftspariteter 2018 <sup>1</sup>
EU(15)	Belgien	10.458	18.908	35.054
	Danmark	5.191	18.940	35.114
	Finland	5.072	15.230	28.236
	Frankrig	57.650	19.440	36.041
	Grækenland	10.376	8.360	15.499
	Holland	15.277	18.050	33.464
	Irland	3.569	11.850	21.969
	Italien	57.840	18.070	33.501
	Portugal	9.848	9.890	18.336
	Spanien	39.125	13.310	24.676
	Sverige	8.712	17.560	32.555
	Tyskland	80.769	20.980	38.896
	UK	58.040	17.750	32.908
	Østrig	7.937	18.800	34.854
CEEC(10)	Bulgarien	8.459	3.730	22.559
	Estland	1.546	6.860	22.559
	Letland	2.588	5.170	22.559
	Litauen	3.747	3.160	22.559
	Polen	38.446	5.010	22.559
	Rumænien	22.761	2.910	22.559
	Slovakiet	5.345	6.450	22.559
	Slovenien	1.993	9.145	22.559
	Tjekkiet	10.323	7.700	22.559
	Ungarn	10.280	6.260	22.559

Kilde: World Bank (1995): *The World Bank Atlas* og IMF (1995a): *Direction of Trade Statistics Yearbook 1995*.

1. Nationalindkomsten pr. indbygger i EU i 1993 er fremskrevet med 2,5 procent om året i 25 år. Nationalindkomsten pr. indbygger i landene i Central- og Østeuropa er beregnet som 75 procent af gennemsnittet af de fremskrevne indkomster for EU-landene.

Det langsigtede potentiale skal således forstås som det potentiale, der vil kunne realiseres, hvis de eksisterende handelsbarrierer mellem EU og CEEC(10) elimineres, og hvis væksten i landene i Central- og Østeuropa bringer dem op på et indkomstniveau på 75 procent af nationalindkomsten pr. indbygger i EU i løbet af en 25 årig periode. Disse beregninger er selvsagt behæftet med betydelig usikkerhed og skal derfor kun opfattes som regneeksempler.

De fremskrevne indkomstberegninger er foretaget ved, at indkomsterne i de enkelte EU-lande er fremskrevet med en årlig vækstrate på 2,5 procent i 25 år. Herefter er gennemsnittet af EU(15)'s fremskrevne nationalindkomst pr. indbygger beregnet, hvorefter nationalindkomsten pr. indbygger i CEEC(10) er beregnet som 75 procent heraf. Det bør bemærkes, at beregningerne bygger på en forudsætning om uændrede befolkningstal. De data, som ligger til grund for beregningerne i dette afsnit er gengivet i tabel 15. Et eksempel på disse beregninger findes i tekstboks 2.

## Tekstboks 2: Beregning af Danmarks potentielle eksport til Polen på langt sigt.

Danmarks potentielle eksport til Polen:

$$X_{ij} = e^{-19,5} (35114)^{1,43} (5191)^{0,63} (22559)^{0,587} (38446)^{0,793} (970)^{-0,867} (1)^{0,46}$$

hvor e er den naturlige logaritmes grundtal (2,7183)

$$X_{ij} = 9729$$

Danmarks samlede eksport var i 1993 på 38174 (Jvf. tabel 2).

Danmarks faktiske eller aktuelle eksport til Polen var i 1993 på 432 (Jvf tabel A1).

Det uudnyttede potentiale var følgelig på 9297 (=9729 - 432)

Udnyttelsesgraden var på 4,8% (= 432/8998,5\*100)

Det uudnyttede potentiale i procent af den samlede eksport var på 18,4% (=7005,5/38174\*100)

### *EU landenes langsigtede eksportpotentiale i CEEC(10).*

Den følgende tabel, tabel 16, viser EU-landenes langsigtede eksportpotentiale i Central- og Østeuropa. Det fremgår af tabellen, at EU's aktuelle eksport til CEEC(10) i 1993 kun udgjorde 4,1 procent af det langsigtede potentiale.

**Tabel 16: EU landenes langsigtede eksportpotentiale i CEEC(10).**

	Samlet eksport <sup>1</sup> Mill. USD (1)	Aktuel eksport til CEEC(10) <sup>2</sup> Mill. USD (2)	Potentiel eksport til CEEC(10) <sup>3</sup> Mill. USD (3)	Udnyttet potentiale i CEEC(10) <sup>4</sup> Mill. USD (4)	Eksport til CEEC(10) i % af samlet eksport <sup>5</sup> (5)	Udnyttelsesgrad <sup>6</sup> % (6)	Udnyttet potentiale i % af samlet eksport <sup>7</sup> (7)
Belgien	117345	959	34442	33482	0,8	2,8	28,5
Danmark	38174	840	25355	24514	2,2	3,3	64,2
Finland	25999	1339	18803	17464	5,1	7,1	67,2
Frankrig	227874	2659	95202	92544	1,2	2,8	40,6
Grækenland	9048	555	10413	9858	6,1	5,3	109,0
Holland	133905	2061	41814	39753	1,5	4,9	29,7
Irland	29551	118	5811	5693	0,4	2,0	19,3
Italien	178525	4819	90352	85533	2,7	5,3	47,9
Portugal	17221	47	6265,	6218	0,3	0,8	36,1
Spanien	66695	631	27207	26576	0,9	2,3	39,8
Sverige	55654	1206	25803	24597	2,2	4,7	44,2
Tyskland	403067	15230	320663	305433	3,8	4,7	75,8
UK	191365	2215	74212	71997	1,2	3,0	37,6
Østrig	43027	3956	107128	103172	9,2	3,7	239,8
I alt	1537449	36636	883468	846833	2,4	4,1	55,1

Kilde: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995 samt egne beregninger på grundlag af gravitationsmodellen.

Noter: Se noten til tabel 12.

Beregninger viser, at EU(15)'s samlede uudnyttede eksportpotentiale i Central- og Østeuropa på langt sigt vil kunne udgøre mellem 7-10 procent af EU(15)' samlede BNP. Det er tankevækkende, når man sammenholder det med, at den gennemsnitlige ledighed i EU(15) ligger på omkring 10 procent af arbejdsstyrken. På baggrund af disse beregninger må man forvente, at væksten i EU(15)s eksport til CEEC(10) vil komme til at ligge på 12-13 procent pr. år i løbet af den 25-års periode, som beregningerne dækker.

Det fremgår endvidere af beregningerne, at det EU land, der har det relativt største uudnyttede eksportpotentiale i CEEC(10), er Østrig, hvor det uudnyttede potentiale på langt sigt udgør 238 procent af den aktuelle eksport i 1993. For Grækenland er den tilsvarende procent på 109. Herefter kommer Tyskland, Danmark og Finland. Danmark udnytter ifølge disse beregninger kun godt 3 procent af sit langsigtede eksportpotentiale i CEEC(10). Det uudnyttede potentiale udgør knap totredjedele af Danmarks samlede eksport i 1993.

Det er således ikke overraskende de lande, der ligger tættest på Central- og Østeuropa, der har det relativt største handelspotentiale. Hermed har vi også fundet frem til nogle af de EU-lande, der må forventes at have den største interesse i et tættere økonomisk samarbejde med Central- og Østeuropa, og dermed også i en udvidelse af EU med landene i Central- og Østeuropa.

### *CEEC(10)s langsigtede eksportpotentiale i EU(15).*

Nedenstående tabel, tabel 17, viser de central- og østeuropæiske landes eksportpotentiale i EU(15) på langt sigt. Det fremgår af modelberegningerne, at der er tale om et potentiale af betydelige dimensioner. CEEC(10) samlede langsigtede eksportpotentiale i EU(15) udgør således 1185 procent! af den aktuelle eksport i 1993.

**Tabel 17: CEEC(10)'s langsigtede eksportpotentiale i EU.**

	Samlet eksport <sup>1</sup> Mill. USD (1)	Aktuel eksport til EU(15) <sup>2</sup> Mill. USD (2)	Potentiel eksport til EU(15) <sup>3</sup> Mill. USD (3)	Udnyttet potentiale i EU(15) <sup>4</sup> Mill. USD (4)	Eksport til EU(15) i % af samlet eksport <sup>5</sup> (5)	Udnyttelses-grad <sup>6</sup> % (6)	Udnyttet potentiale i % af samlet eksport <sup>7</sup> (7)
Bulgarien	2625	1352	46034	44682	51,5	2,9	1702,2
Estland	1101	367	19226	18859	33,3	1,9	1712,9
Letland	938	878	22498	21619	93,7	3,9	2305,6
Litauen	1283	827	31068	30241	64,4	2,7	2357,1
Polen	14856	10523	208029	197506	70,8	5,1	1329,5
Rumænien	5140	2511	79292	76781	48,9	3,2	1493,9
Slovakiet	4275	1416	75443	74027	33,1	1,9	1731,8
Slovenien	6471	2755	30134	27379	42,6	9,1	423,1
Tjekkiet	11864	4977	135140	130163	41,9	3,7	1097,2
Ungarn	10083	6456	80107	73650	64,0	8,1	730,4
I alt	58635	32063	726969	694906	54,7	4,4	1185,1

Kilde: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995 samt egne beregninger på grundlag af gravitationsmodellen.

Noter: Se noten til tabel 12.



På baggrund af disse beregninger må man forvente, at væksten i CEEC(10)s eksport til EU(15) vil kunne komme til at ligge på 12-13 procent pr. år i løbet af den 25-års periode, som beregningerne dækker. De mest ekstreme tilfælde i denne henseende er igen Letland og Litauen, hvor det uudnyttede potentiale på langt sigt udgør omkring 2300 procent af den samlede aktuelle eksport til EU(15) i 1993.

Ud fra en samlet betragtning må en 'normalisering' af handelen mellem EU og Central- og Østeuropa således, på baggrund af de foreliggende beregninger, forventes at kunne føre til mere end en ti-dobling af Central- og Østeuropas eksport. Ved en 'normalisering' af handelen forstås i denne sammenhæng, at handelen mellem EU(15) og CEEC(10) i fremtiden vil komme til at foregå på samme betingelser som den interne handel i EU.

### *CEEC(10)s langsigtede potentiale for indbyrdes handel.*

Den sidste tabel i dette afsnit, tabel 18, viser det langsigtede potentiale for indbyrdes handel mellem de ti lande i Central- og Østeuropa. Som det ses af tabellen udgør den aktuelle handel mellem de ti lande i 1993 kun en meget lille del af det langsigtede potentiale (1,9 procent). De ti landes samlede uudnyttede potentiale for indbyrdes handel på langt sigt udgør således næsten 500 procent! (495,7 procent) af den aktuelle eksport i 1993. Man må på baggrund af beregningerne i tabellen forvente en betydelig stigning i handelen mellem de ti lande, hvis handelen normaliseres, og hvis indkomsterne når op på et niveau omkring 75 procent af gennemsnittet i EU(15). En tættere fælles tilknytning til EU må alt andet lige forventes at virke befordrende på denne udvikling.

**Tabel 18: CEEC(10)'s langsigtede eksportpotentiale i CEEC(10).**

	Samlet eksport <sup>1</sup> Mill. USD	Aktuel eksport til CEEC(10) <sup>2</sup> Mill. USD	Potentiel eksport til CEEC(10) <sup>3</sup> Mill. USD	Uudnyttet potentiale i CEEC(10) <sup>4</sup> Mill. USD	Eksport til CEEC(10) i % af samlet eksport <sup>5</sup>	Udnyttelsesgrad <sup>6</sup> %	Uudnyttet potentiale i % af samlet eksport <sup>7</sup>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Bulgarien	2625	156	26813	26657	5,9	0,6	1015,5
Estland	1101	63	6445	6382	5,8	1,0	579,6
Letland	938	79	11360	11281	8,4	0,7	1203,1
Litauen	1283	188	19920	19732	14,7	0,9	1538,0
Polen	14856	590	56724	56134	4,0	1,0	377,9
Rumænien	5139	302	39511	39209	5,9	0,8	762,9
Slovakiet	4275	1324	35676	34352	31,0	3,7	803,6
Slovenien	6471	117	11051	10933	1,8	1,1	169,0
Tjekkiet	11864	1994	35438	33443	16,8	5,6	281,9
Ungarn	10083	628	40140	39512	6,2	1,6	391,9
I alt	58635	5442	283077	277635	9,3	1,9	495,7

Kilde: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995 samt egne beregninger på grundlag af gravitationsmodellen.

Noter: Se noten til tabel 12.

Det fremgår endvidere af tabellen, at de relativt største uudnyttede potentialer for indbyrdes handel på langt sigt findes i Letland og Litauen. Baggrunden herfor er, at disse landes udenrigshandel tidli-

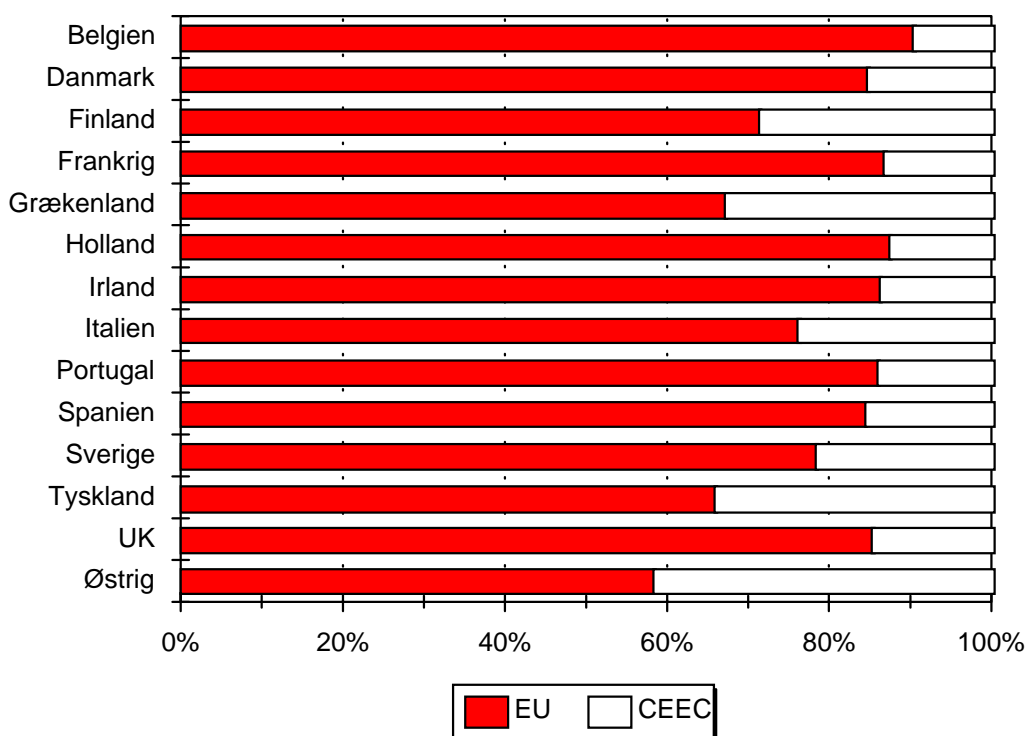
gere var en del af Sovjetunionens udenrigshandel. Det fremgår også af tabellen, at Letland og Litauen tilsyneladende har haft betydeligt sværere ved at omstille deres udenrigshandel efter Sovjetunionens opløsning.

En række af landene i Central- og Østeuropa har gennem oprettelsen af CEFTA (*Central European Free Trade Area*) forsøgt at genoplive den indbyrdes udenrigshandel i området. CEFTA-samarbejdet synes dog i betydelig grad at være svækket på grund af interne interesse modsætninger, ligesom spørgsmålet om den fremtidige tilknytning til EU synes at overskygge problemerne med den interne handel i Central- og Østeuropa.

### ***Den regionale og landemæssige fordeling af de udvalgte europæiske landes eksport.***

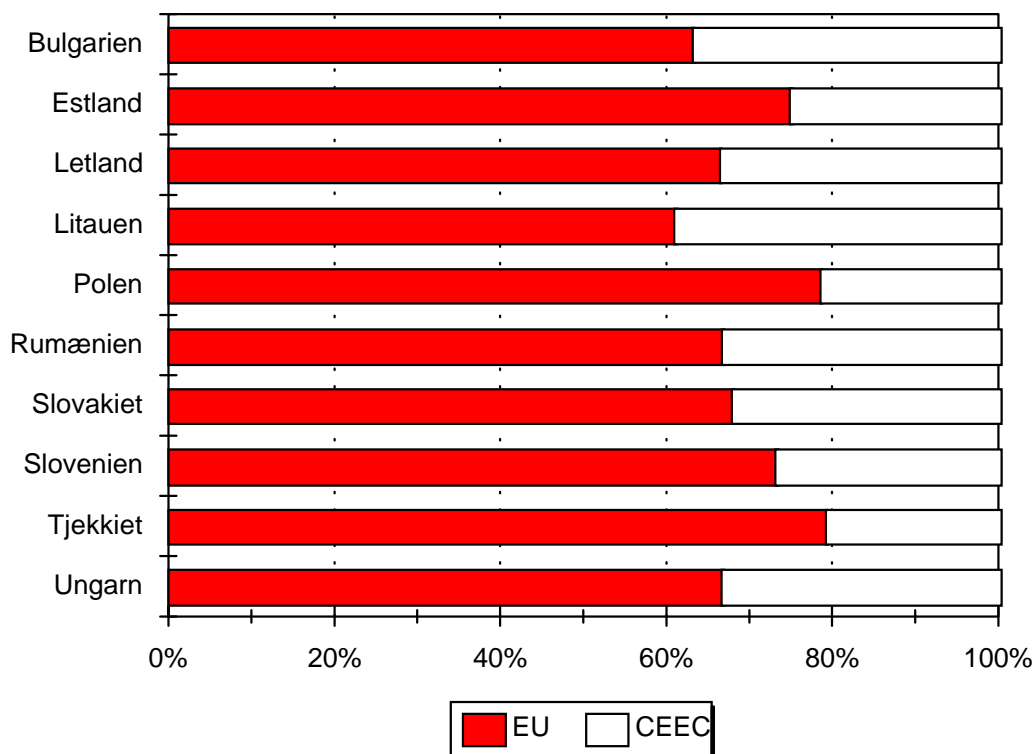
Analysen i de foregående afsnit viser, at der efter al sandsynlighed vil ske betydelige forskydninger i handelsmønstret i Europa både hvad lande- og varesammensætning angår. Disse forskydninger antages ofte at ville kunne skabe en række problemer for EU. Begrundelsen herfor er, at landene i Central- og Østeuropa antages at have komparative fordele inden for samme brancher som de fattigste EU-lande. De rige EU-lande (regioner) må derfor forventes at høste store fordele af øget øst-vest handel, hvorimod de fattige EU-lande (regioner) må forventes at tabe. Det betyder blandt andet, at liberalisering af handelen mellem øst og vest vil sætte EU's regionalpolitik yderligere under pres (se også kapitel 1).

**Figur 15: Fordelingen af EU-landenes langsigtede eksportpotentiale på EU(15) og CEEC(10).**



Kilde: Egne beregninger på grundlag af gravitationsmodellen.

**Figur 16: Regional fordeling af Central- og Østeuropas langsigtede eksportpotentiale.**



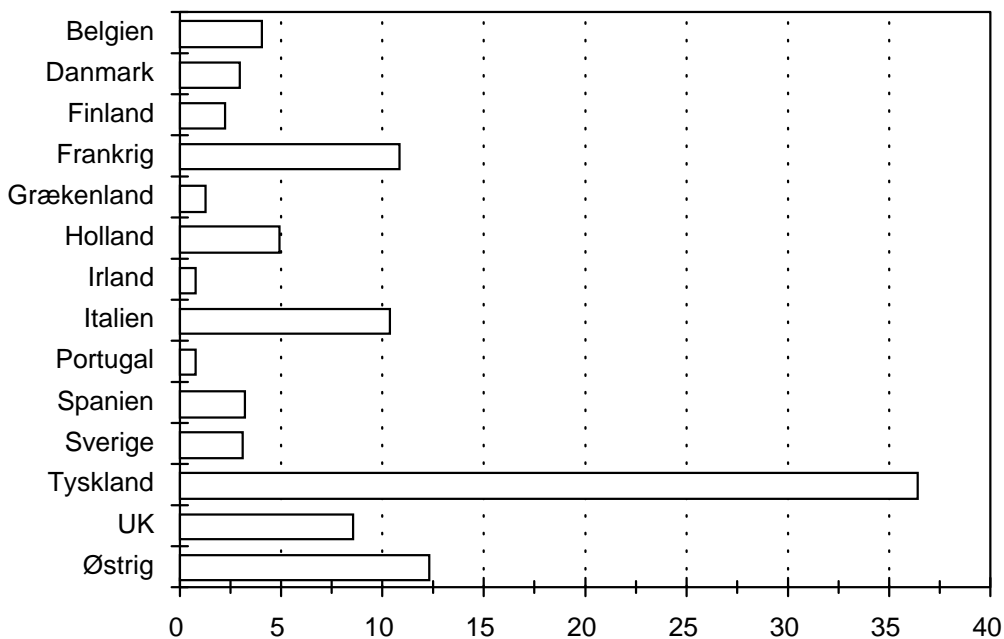
Kilde: Egne beregninger på grundlag af gravitationsmodellen.

Den regionale fordeling af de udvalgte europæiske landes handel med det øvrige Europa fremgår af de følgende figurer, figur 15 og 16. Af figur 15 fremgår det, at det blandt EU-landene især er Øst-rig, Tyskland, Grækenland og Finland, for hvem handelen med Central- og Østeuropa må forventes at få stor handelsmæssig betydning. Disse lande må navnlig forventes at have en interesse i at udvikle tættere forbindelser mellem EU og Central- og Østeuropa.

Ser man på Central- og Østeuropas eksport, fremgår det af modelberegningerne (se figur 16), at eksporten til EU(15) i fremtiden for næsten alle landene må forventes at komme til at udgøre mere end 60 procent af deres samlede eksport til Europa. For Tjekkiet og Polen er der tale om omkring 80 procent. Disse tal viser noget om, hvor afhængige Central- og Østeuropa på godt og ondt må forventes at blive af handelen med EU.

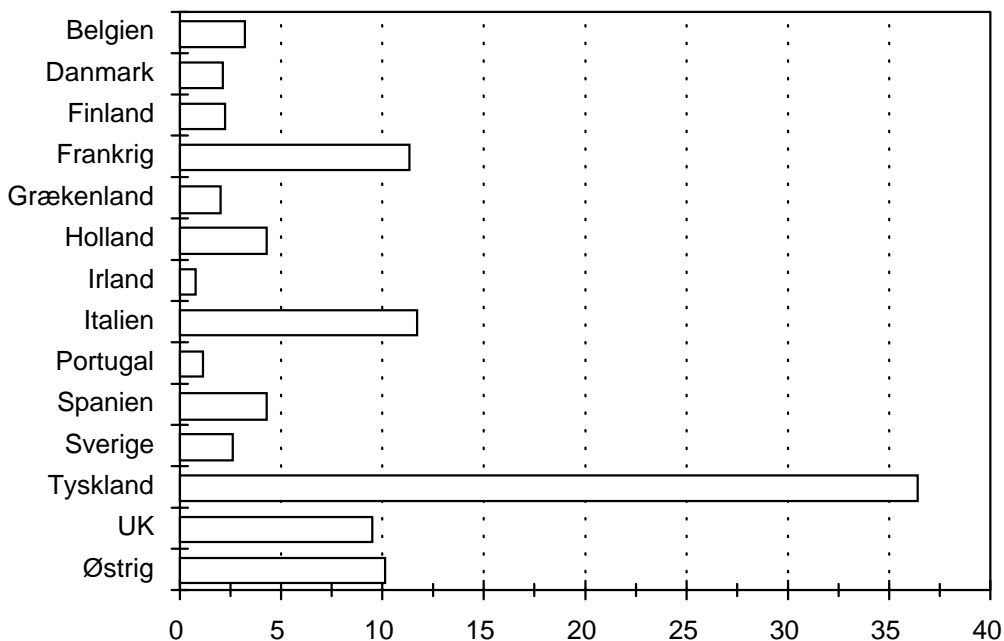
Disse beregninger skal dog tages med betydelige forbehold. Fremtidig økonomisk vækst i Central- og Østeuropa vil således kunne medføre meget store forskydninger i dette billede, idet den fremtidige vækst i Europa netop ikke, som her antaget, forventes at blive jævnt fordelt mellem landene. Central- og Østeuropa forventes at opnå højere vækstrater end Vesteuropa i takt med, at de økonomiske reformer bærer frugt. Dette vil naturligvis medvirke til at øge ikke blot Vesteuropas eksportpotentiale i Central- og Østeuropa, men også de enkelte central- og østeuropæiske landes eksportpotentiale i det øvrige Central- og Østeuropa.

**Figur 17: EU(15)s langsigtede eksportpotentiale til CEEC(10) fordelt på oprindelsesland. Procent.**



Kilde: Egne beregninger på baggrund af gravitationsmodellen.

**Figur 18: CEEC(10)s langsigtede eksportpotentiale til EU(15) fordelt på modtagerlande. Procent.**



Kilde: Egne beregninger på baggrund af gravitationsmodellen.

Den landemæssige fordeling af de udvalgte europæiske landes eksport fremgår af de følgende figurer, figur 17 og 18. Figurerne viser, at det både med hensyn til import og eksport ubetinget er Tyskland, som må forventes at komme til at dominere Central- og Østeuropas udenrigshandel. Handelen med Tyskland må således forventes at komme til at udgøre godt og vel 35 procent af Central- og Østeuropas udenrigshandel. Dette er formentlig en del af baggrunden for, at Tyskland er blandt de drivende kræfter i EU i spørgsmålet om den forestående udvidelse af EU mod øst. Man kan således med god ret sige, at Tyskland er ved at overtage Sovjetunionens rolle, som Central- og Østeuropas vigtigste handelspartner (se også Økonomiministeriet 1996). Modelberegningerne bekræfter således forventningerne om, at Tyskland vil komme til at spille en meget fremtrædende økonomisk rolle i fremtidens Europa. Tyskland er Europas økonomiske 'gravitations-center' eller tyngdefelt, om man vil. Denne rolle vil ifølge de beregninger, som er blevet fremlagt i det foregående, blive forstærket betydeligt i takt med Central- og Østeuropas reintegration. De øvrige store EU lande (først og fremmest Frankrig og Italien) vil dog også sammen med Østrig komme til at spille en vis rolle i Central- og Østeuropas fremtidige udenrigshandel.

### **Sammenfatning**

Estimeringen af gravitationsmodellen på EU-landenes indbyrdes handel viser, at der er et meget stabilt mønster i handelen mellem disse lande. Gravitationsmodellen synes endvidere at give en adækvat beskrivelse af dette mønster. Gravitationsmodellen gør det muligt at give et tentativt svar på, hvordan handelen mellem EU og Central- og Østeuropa ville se ud, hvis den fulgte mønstret i EU-landenes indbyrdes handel. På denne baggrund er det muligt at beregne den potentielle handel på mellemlangt og langt sigt. Potentialet på mellemlangt sigt forventes at kunne realiseres, når de eksisterende handelsbarrierer nedbrydes. Potentialet på langt sigt forventes at kunne realiseres, når de eksisterende handelsbarrierer er fjernet og når/hvis landene i Central- og Østeuropa samtidig realiserer deres vækstpotentiale.

Analysen i det foregående viser, at der er et betydeligt uudnyttet potentiale for handel mellem EU og Central- og Østeuropa. Beregningerne i den foreliggende analyse er i denne henseende betydeligt mere optimistiske end i nogle af de tidligere tilsvarende undersøgelser. Når dette er tilfældet, skyldes det formentlig først og fremmest, at de foreliggende modelberegninger anvender den interne handel i EU(15) som model for den fremtidige handel mellem EU og Central- og Østeuropa og internt i Central- og Østeuropa. Det estimerede handelspotentiale på mellemlangt sigt, som er blevet fremlagt i den foreliggende analyse, ligger således ud fra en samlet betragtning ca. 20 procent over det tilsvarende resultat i Baldwin-Rapporten. De beregninger, der her er fremlagt, må på denne baggrund betragtes som en slags overgrænse for, hvor stort et potentiale for handel, der kan tænkes at være internt i EU(25), dersom de ti lande i Central- og Østeuropa bliver optaget i unionen eller får fælles adgang til markedet i EU på lige vilkår med de nuværende medlemmer.

Realiseringen af de handelspotentialer, der er beskrevet på de foregående sider, afhænger for det første af, om handelen mellem EU(15) og CEEC(10) 'normaliseres' i den betydning, at handelen mellem EU(15) og CEEC(10) og handelen indbyrdes mellem CEEC(10) i fremtiden kommer til at foregå på samme vilkår som den interne handel i EU. For det andet, at den økonomiske vækst i CE-

CEEC(10) i løbet af de næste 25 år vil bringe CEEC(10) op på et niveau svarende til 75 procent af den gennemsnitlige indkomst i EU(15). Man kan således med Økonomiministeriets terminologi sige, at jo mere velhavende CEEC(10) bliver, og jo mere EU handler med dem, jo større bliver de økonomiske gevinster for EU-landene. Disse forudsætninger vil blive drøftet i det følgende.

## Kapitel 4: Realiseringen af handelspotentialet

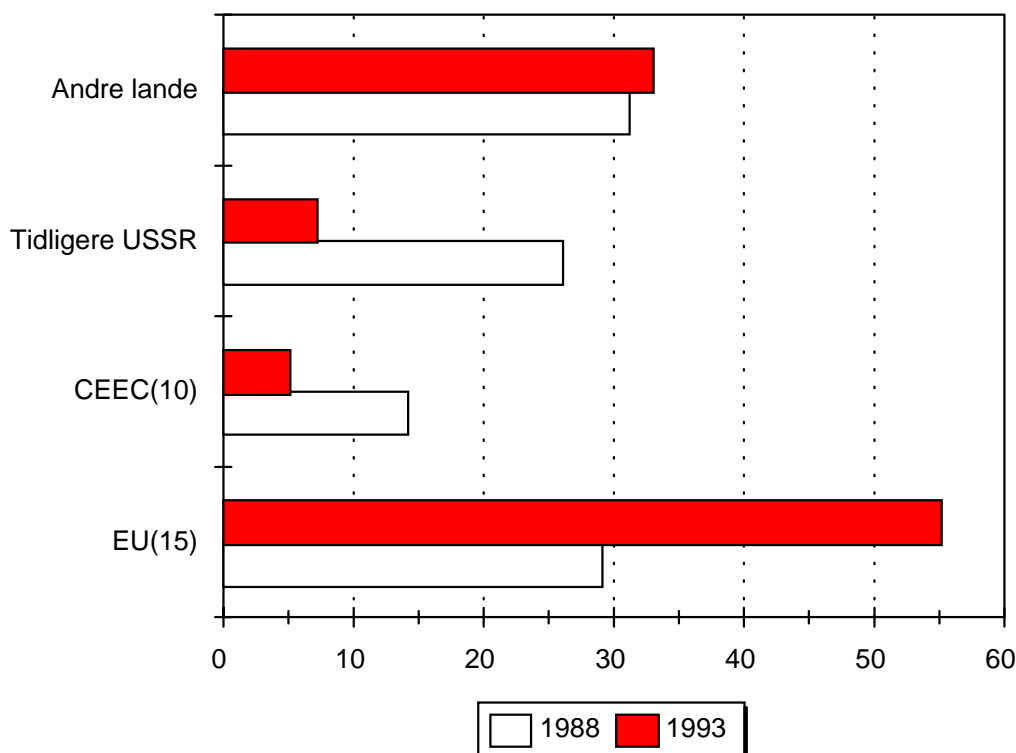
### Indledning

I det foregående afsnit blev potentialet for handel mellem EU(15) og CEEC(10) analyseret ved hjælp af gravitationsmodellen. Resultaterne af analysen tyder på, at der findes betydelige uudnyttede potentialer for handel i et udvidet Europa. I det følgende vil der dels blive set lidt nærmere på, hvordan handelen mellem EU og Central- og Østeuropa har udviklet sig siden 1989 dels på hvilke betingelser, der skal være opfyldt, for at handelspotentialet kan realiseres.

### Handelen mellem EU og Central- og Østeuropa siden 1989.

Siden 1989 er den indbyrdes handel mellem landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen brudt sammen og sammenbruddet blev mere end noget andet markeret med COMECON's formelle opløsning i juni 1991.

**Figur 19: CEEC(10)s eksport fordelt på landegrupper.**

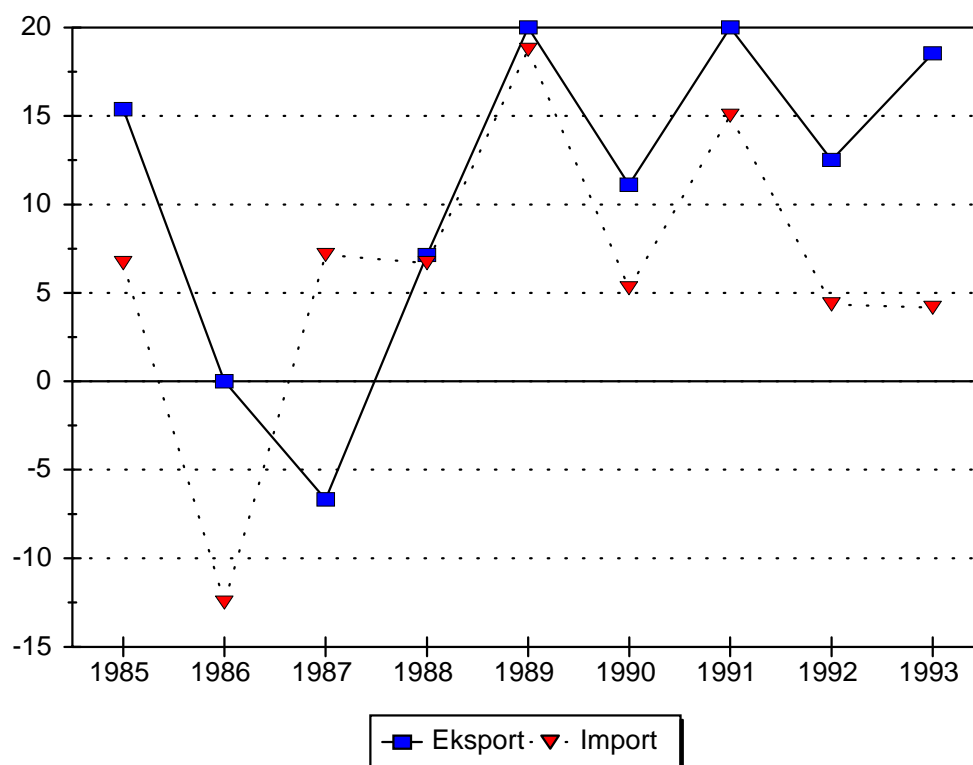


Kilde: IMF (1995a: Direction of Trade Statistics Yearbook.

Konsekvensen af dette handelssammenbrud har været, at OECD-området, og herunder først og fremmest EU, i dag er den eneste kilde til vækst i de central- og østeuropæiske landes handel (se figur 19). Situationen i dag er derfor den, at forbedret adgang til de mere stabile markeder i EU er

meget afgørende for den økonomiske vækst og politiske stabilitet i Central- og Østeuropa (OECD 1994a p. 9). Figur 19 viser, at den indbyrdes handel mellem landene i Central- og Østeuropa og handelen mellem Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen er blevet reduceret betydeligt, hvorimod handelen mellem Central- og Østeuropa og de vestlige industrialiserede lande er steget. Figuren viser, at Central- og Østeuropas eksport til EU i perioden 1988-1989 er steget fra 29 procent til omkring 55 procent af deres samlede eksport. Parallelt med denne udvikling er den interne handel i Central- og Østeuropa og handelen med det tidligere Sovjetunionen faldet betydeligt.

**Figur 20: Procentvis årlig stigning i EU(12)'s import fra og eksport til CEEC.**



Kilde: Eurostat (1995) Yearbook 1995.

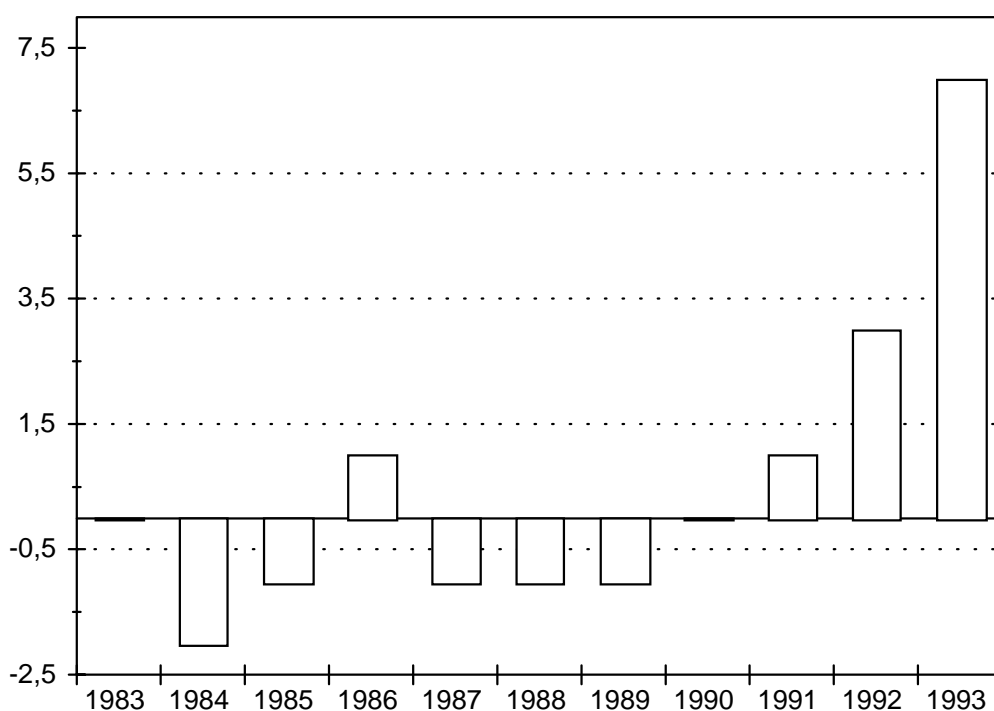
Figur 20 viser den årlige vækst i EU(12)'s eksport til og import fra Central- og Østeuropa. Figuren viser, at væksten i EU(12)'s handel med Central- og Østeuropa har været forholdsvis stor i det meste af perioden og opsvinget i handelen i slutningen af 1980'erne ses tydeligt. Væksten i EU(12)'s import fra Central- og Østeuropa har dog generelt været noget mere moderat end væksten i EU(12)'s eksport.

Som det fremgår af figur 21 har konsekvenserne af denne udvikling været, at EU har et betydeligt handelsoverskud i samhandelen med Central- og Østeuropa. Baggrunden er dels, at befolkningerne i Central- og Østeuropa har en stor appetit på vestlige goder, en appetit, som i mange år har været mere eller mindre undertrykt og som nu pludselig har fået lov til at udfolde sig, dels at der er et stort behov for at importere investeringsgoder i forbindelse med den igangværende omstillings- og moderniseringsproces. På den ene side medfører dette en tilsvarende gældsætning af Central- og Østeu-



ropa overfor EU. På den anden side indbærer det en nettooverførsel af ressourcer fra EU til Central- og Østeuropa. Man kan sige, at EU på denne måde stiller en del af sin opsparing til disposition for befolkningen i Central- og Østeuropa. Om denne udvikling vil vise sig holdbar på længere sigt afhænger kritisk af, om de overførte ressourcer anvendes til forbrug eller investeringer. Endvidere afhænger det af om afkastet på eventuelle investeringer i infrastruktur og produktionsudstyr er tilstrækkeligt til at dække rentebyrden på den øgede gæld. Vedvarende underskud er ikke forenelige med en uændret gældsbyrde, medmindre vækstraten i landene i Central- og Østeuropa er mindst lige så stor som den gennemsnitlige rente på udlandsgælden (Nielsen et. al. 1995 p. 116).

**Figur 21: EU(12)'s handelsbalance i forhold til Central- og Østeuropa 1985-1993. Mia. ECU.**



Kilde: Eurostat (1995) Yearbook 1995.

Analysen i de tidligere afsnit bygger på en sondring mellem handelspotentialer på mellemlangt og langt sigt. Handelspotentialer på mellemlangt sigt er det handelsvolumen, som ifølge gravitationsmodellen skulle kunne realiseres i takt med, at handelshindringer fjernes og handelen normaliseres. Det langsigtede handelspotentialer er det handelsvolumen, som skulle kunne realiseres, når handelen er normaliseret, og når nationalindkomsten pr. indbygger i de central- og østeuropæiske lande begynder at nærme sig niveauet i Vesteuropa. I det følgende afsnit vil der blive set lidt nærmere på mulighederne for, at handelen mellem øst og vest bliver normaliseret. Herefter følger et kort afsnit, hvor de fremtidige perspektiver for økonomisk vækst i Central- og Østeuropa vil blive forsøgt vurderet. Man skal imidlertid være opmærksom på, at der er en nøje sammenhæng mellem de to problemstillinger: Udenrigshandel og vækst (Iversen 1994, se også Sheehy 1995).

## **Realisering af handelspotentialer på mellemlangt sigt - EU's handelspolitik over for Central- og Østeuropa.**

Sammenbruddet i den interne handel i Central- og Østeuropa indebærer, at disse lande formentlig i meget lang tid fremover vil være afhængige af handel med Vesteuropa. Landene i Central- og Østeuropa har behov for at importere en lang række varer og tjenesteydelser fra Vesten, herunder teknologi og teknologisk og organisatorisk knowhow. Dette indebærer samtidig, at landene i Central- og Østeuropa har et stort behov for at kunne eksportere til Vesteuropa for derigennem at sikre en større valutaindtjening. I denne forbindelse spiller de fremtidige handelspolitiske relationer mellem øst og vest en stor rolle. Ikke desto mindre har østeuropæerne ofte kritiseret EU for protektionisme, og denne kritik har sandsynligvis ikke været ganske ubegrundet (OECD 1991, IMF 1992, Rollo 1991 og 1993 og Wang og Winters 1994).

De fleste OECD-lande har reduceret told og andre tarifære handelsbarrierer over for Central- og Østeuropa. Det er imidlertid meget uheldigt set ud fra et østeuropæisk synspunkt, at der stadig eksisterer en række ikke-tarifære handelsbarrierer, og at disse er koncentreret om nogle få sektorer, som er af vital betydning for Central- og Østeuropas umiddelbare eksportmuligheder (OECD 1994a p. 10 og Mastropasqua og Rolli 1994). Der er her tale om sektorer såsom landbrug, jern- og stålindustri, kemisk industri og tekstil- og beklædningsindustri. Central- og Østeuropa har først og fremmest brug for en forbedret markedsadgang inden for disse områder. Hertil kommer, at landene i Central- og Østeuropa ofte støder på en række ikke-restriktive handelsbarrierer, som kommer til udtryk i sikkerheds- og sundhedsmæssige standarder, miljøkrav og så videre (OECD 1994a p. 17). Sådanne standarder kan ofte virke som betydelige handelsbarrierer på trods af, at de angiveligt ikke har handelsbegrænsninger som deres primære formål. Alt andet lige skulle man umiddelbart tro, at EU's harmoniseringsprogrammer ville gøre det meget enklere for tredjelande at eksportere deres varer til EU, men væksten i antallet af forskellige regler og bestemmelser samt ændringer i de bestående gør det ofte meget besværligt for de central- og østeuropæiske eksportvirksomheder at trænge ind på markedet i EU.

EU har i begyndelsen af 1990'erne indgået en række bilaterale aftaler med Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn, Rumænien og Bulgarien. Aftalerne kan opdeles i to hovedgrupper: 1) Førstegenerationsaftalerne, de såkaldte handels- og samarbejdsaftaler, og 2). Andengenerationsaftalerne, de såkaldte 'Europa-aftaler'. Hertil kommer midlertidige aftaler (Interim Agreements), som omfatter de regler for handel, der skulle gælde, indtil de egentlige Europa-aftaler kunne træde i kraft. Det erklærede formål med aftalerne er at etablere et frihandelsområde for industrivarer med henblik på at bane vejen for landenes fulde medlemskab af EU (Commission 1994a p. 2).

Europa-aftalerne indebærer, at der inden for en tiårs periode skal indføres fri handel. Aftalerne betyder umiddelbart, at østeuropæiske produkter, undtagen landbrugsvarer, jern, stål og tekstiler, har fri adgang til EU's indre marked. For landbrugsvarer, jern, stål og tekstiler gælder forskellige overgangsordninger. Efter 1997 forudses således alle varer undtagen landbrugsvarer at have fri adgang til det indre marked.

EU Kommissionen giver sin egen handelspolitik relativt fine skudsmål (Commission 1994b se også Iversen 1995a). OECD's vurdering (1994c) er imidlertid i modsætning hertil noget mere forsigtig. OECD synes mere bekymret over mulighederne for reel markedsadgang inden for de såkaldte 'følsomme områder', herunder landbrug, jern- og stålindustri, kemisk industri og tekstil- og beklædningsindustri samt visse andre industrivarer.

Hindley (1993) taler om EU's *contingency protection* (se tekstboks 3), som består af forholdsregler mod blandt andet dumping (*anti-dumping action, countervailing duties and safeguards* (se også Costello og Laredo 1994). Fælles for disse handelsrestriktioner er, at de afhænger af adfærden hos de eksporterende virksomheder i Central- og Østeuropa. Hindley vurderer, at sådanne handelspolitiske foranstaltninger kan få alvorlige konsekvenser for de central- og østeuropæiske virksomheders muligheder for de facto at opnå adgang til EU's markeder.

### **Tekstboks 3: Contingency Protection.**

“For at forebygge konkurrenceforvridende effekter af Europaaftalerne indeholder aftalerne desuden foranstaltninger, der sigter mod at undgå dette. Det gælder for det første, hvis der i forhold til de almindelige GATT-bestemmelser kan konstateres, at der foreligger dumping.

Desuden åbnes der mulighed for de nødvendige indgreb, hvis det konstateres, at et produkt importeres i så store mængder eller under sådanne vilkår, at det forårsager eller truer med at forårsage:

- Alvorlig skade for indenlandske producenter af et tilsvarende eller direkte konkurrerende produkt, eller
- Alvorlige forstyrrelser i en sektor af økonomien eller vanskeligheder, der kan skade den økonomiske situation i en region alvorligt”.

*Udenrigsministeriet 1995*

Et tilsvarende synspunkt findes hos Richter (1993), som er bekymret for den voksende vestlige protektionisme over for Central- og Østeuropa. Richter (p. 16) advarer om, at Central- og Østeuropa skal passe på ikke at give EU den mindste anledning til at iværksætte sådanne handelspolitiske foranstaltninger. Synspunktet finder endvidere støtte hos Wang og Winters (1994 p.33), hvis hovedkonklusion synes at være den, at 'Europa-aftalerne' ikke i sig selv er direkte protektionistiske; men at de muliggør en protektionistisk fortolkning og implementering. Aftalerne er, ifølge Wang og Winters, potentielt protektionistiske. Det samme synspunkt gøres gældende af Faini og Portes (1995 p. 3), som fastslår, at EU's protektionistiske beredskab meget vel kan tænkes at have en betydelig afskrækkende effekt ("chilling-effect") på nye eksport- og investeringsinitiativer. Faini og Portes (1995 p. 5) gør gældende, at der siden 1989 ikke er sket nogen afgørende ændring i varesammensætningen af Central- og Østeuropas handelsmønster. Dette tyder, ifølge Faini og Portes, på, at EU's handelspolitik faktisk har medvirket til at hæmme en tilpasning af Central- og Østeuropas handel i overensstemmelse med de komparative fordele.

I modsætning hertil finder Landesmann (1995), at der er et tydeligt specialiseringsmønster i Central- og Østeuropas udenrigshandel. Central- og Østeuropas eksport udviser således en stærk bias væk fra kapital-, forsknings-, udviklings- og uddannelsesintensive brancher over mod energi- og arbejdsintensive brancher. Landesmann konkluderer, at dette mønster er blevet forstærket siden 1989. Kaminski (1994) finder ligeledes, at Europaafalterne har haft en betydelig positiv virkning på Central- og Østeuropas eksportmuligheder. Sapir (1994) vurderer, at Europa Aftalernes vigtigste virkning er den, at de medvirker til at forpligte regeringerne i Central- og Østeuropa på at føre en liberal handelspolitik (se også IMF 1995b p. 91ff.).

Man kan således ikke påstå, at der hersker nogen udbredt enighed om, hvorvidt EU optræder protektionistisk eller ej. Handelstallene tyder dog forholdsvis klart på, at det er lykkedes Central- og Østeuropa at øge eksporten til Vesteuropa. På længere sigt vil det også medføre, at Central- og Østeuropas muligheder for at importere goder fra Vesteuropa vil blive forbedret betydeligt. Det vil utvivlsomt også medvirke til at forbedre Central- og Østeuropas muligheder for at tiltrække vestlige investeringer.

Den mest omfattende analyse og kritik af *Europa Aftalerne* er formentlig blevet leveret af Baldwin (1994). *Europa Aftalerne* kan, ifølge Baldwin, bedst sammenlignes med et halvtomt glas. Baldwins kritik retter sig især mod at Europa Aftalerne er udtryk for "hub-and-spoke"-bilateralisme (Se tekstboks 4).

#### **Tekstboks 4. "hub-and-spoke"-bilateralisme.**

'Hub-and-spoke' betyder nav og eger. Begrebet "hub-and-spoke"-bilateralisme skyldes, ifølge World Trade Organization (1995 p. 52) Lipsey og Wonnacott. World Trade Organization beskriver fænomenet "hub-and-spoke"-bilateralisme på følgende måde:

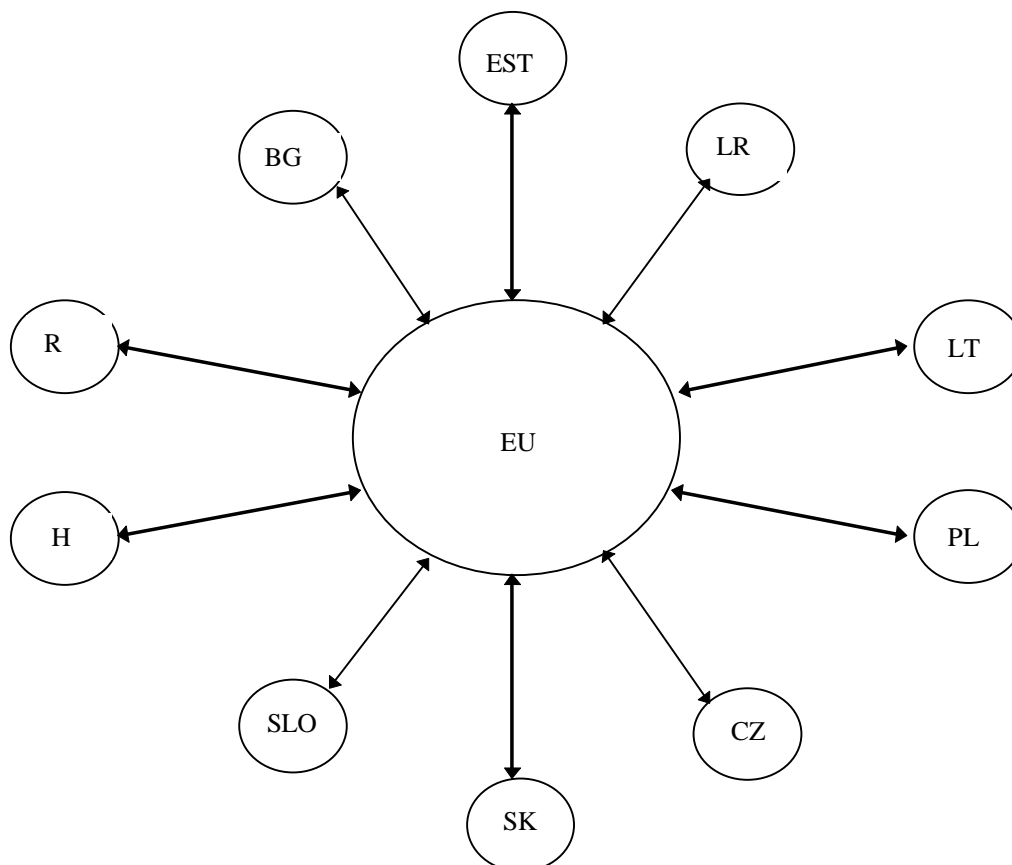
*"When two or more third countries are given associate status in an existing regional integration agreement, or when a third country concludes a new regional integration agreement with a member of an existing agreement, the result is very likely to be the creation of a "hub-and-spoke" system. The simplest case involves three countries in which country A (the "hub" country) enters into individual free trade agreements with country B and C ("spoke" countries), without there being free trade agreements between B and C...*

*...While much more complex hub-and-spoke systems are possible, the essence is always the same - goods and services (and perhaps capital and labour) flow more freely between the hub and each spoke than they do between the spokes".*

Det nuværende system med bilaterale aftaler mellem EU og de enkelte lande i Central- og Østeuropa er *for det første* medvirkende til at marginalisere landene i Central- og Østeuropa. *For det andet* vil systemet utvivlsomt medvirke til, at der opstår handelsforvridende effekter (*trade diversion*. Se kapitel 2) i forhold til den interne handel mellem landene i Central- og Østeuropa. Det betyder, at

importører i Central- og Østeuropa af omstændighederne kan blive tvunget til at vælge en højomkostningsleverandør i EU frem for en lavomkostningsleverandør i et andet land i Central- og Østeuropa. *For det tredje* medvirker systemet til at favorisere lokaliseringen af nye virksomheder i EU-lande, eksempelvis Tyskland og Østrig, frem for en placering i Central- og Østeuropa. Ved eksempelvis at placere datterselskaber i et EU-land vil en virksomhed umiddelbart kunne betjene både markedet i EU og flere lande i Central- og Østeuropa. *For det fjerde* medvirker oprindelsesregler ('*rules of origin*') og krav om lokaloprindelse for de enkelte produkter til at øge de transaktionsomkostninger, der er forbundet med handel. Dette medvirker til at svække de central- og østeuropæiske producenters muligheder for at eksportere til EU. Fænomenet "*Hub-and-Spoke*"-bilateralisme er illustreret i figur 22.

**Figur 22: 'Hub-and-Spoke' Bilateralisme.**



Kilde: Baldwin 1994 p.

Central- og Østeuropas medlemskab af EU er ikke en nødvendig betingelse for at realisere handelspotentiallet på mellemlangt sigt. For at realisere handelspotentiallet på mellemlangt sigt er det imidlertid nødvendigt at eliminere Europa Aftalernes protektionistiske og handelsforvridende elementer. Forslagene om at etablere et udvidet frihandelsområde, der omfatter både EU og landene i Central- og Østeuropa (Baldwin 1994 og Gros og Steinherr 1995) må i denne sammenhæng anses for at være både en nødvendig og tilstrækkelig betingelse for, at handelspotentiallet på mellemlangt sigt vil kunne realiseres.

## Nye handelspolitiske tendenser

Man kunne formode, at det økonomiske opsving i Vesten i midten af 1990'erne ville have været en stor fordel for Central- og Østeuropa. For det første betyder det økonomiske opsving en stigende importefterspørgsel, og for det andet kan det medvirke til at lægge en dæmper på det politiske pres for protektionisme (IMF 1994 p. 65). Ikke desto mindre har bekymringer om '*social og miljømæssig dumping*' i industrilandene i de senere år forårsaget, at der (blandt andet i forbindelse med de seneste multilaterale handelsforhandlinger under GATT) er blevet rejst krav om internationale miljøstandarder (Hansen og Lodz 1995) og tilsvarende krav om internationale sociale standarder (Economist 1994). Sådanne krav har tilsyneladende også opnået betydelig tilslutning blandt andet i den danske fagbevægelse (Information 11.7.1995 og 18.7.1995). Det erklærede formål med sådanne standarder er naturligvis at fremme legitime miljøpolitiske og socialpolitiske hensyn. Det synes imidlertid også åbenbart, at man undertiden (eksempelvis i fagbevægelsen) lægger mindst lige så stor vægt på, at man kan begrænse Central- og Østeuropas konkurrenceevne ved at indføre sådanne standarder.

Forud for verdens handelsministres møde i Marrakesh i Marokko 1994 udtrykte Indiens premierminister, P. V. Narasimha Rao ængstelse for, at industrilandenets bekymringer for menneskerettigheder og miljø skulle blive et alibi for ikke-tarifære handelsbarrierer og nyprotektionisme (Economist 1994 p. 13). Sådanne handelspolitiske tendenser kan blive en alvorlig trussel mod de central- og østeuropæiske landes muligheder for at udnytte deres handelspotentiale og dermed deres muligheder for at gøre sig gældende på verdensmarkedet på længere sigt. Spørgsmålet er imidlertid, om handelspolitiske foranstaltninger er det mest effektive middel, hvis målet er at opnå bedre vilkår for menneskerettigheder og miljø.

Diskussionen om forholdet mellem fri handel og miljø er tilsyneladende meget aktuel i midten af 1990'erne. Der tales undertiden om, at der er behov for en ny protektionisme af hensyn til det globale miljø (Information den 3.-4. februar 1996). Petersen m. fl. (1995 p. 33) stiller således spørgsmålstegn ved, om økonomisk vækst i Central- og Østeuropa samt Rusland ud fra en miljø- og ressourcemæssig synsvinkel er i EU's interesse. Argumentet synes at være, at handel fører til vækst i produktionen, og til at en stigende mængde varer skal transporteres over stadigt større afstande. Begge dele hævdes at være til skade for det globale miljø. At større specialisering og handel medfører øget transport, kan naturligvis ikke afvises. På denne baggrund ville frie internationale kapitalbevægelser naturligvis være at foretrække frem for fri handel. Produktionen behøver i princippet kun at flytte en gang. Man skal imidlertid også være opmærksom på, at når det kan betale sig at transportere produktionen over store geografiske afstande, så hænger det sammen med, at man gennem specialisering og arbejdsdeling kan reducere produktionsomkostningerne. Fordelene ved handel består ikke nødvendigvis i, at man kan producere større mængder med de samme ressourcer. De kan lige så vel bestå i, at man kan producere den samme mængde med færre ressourcer. Eller de kan, som noget helt tredje, bestå i, at man vil kunne producere mindre mængder med endnu færre ressourcer, end man ellers ville have kunnet (se også Økonomiministeriet 1993 p 211ff.). Fri handel og specialisering kan således også i princippet medvirke til at frisætte ressourcer, som kan inddrages i produktionen af miljøgoder.

I forholdet mellem EU og Central- og Østeuropa skal man imidlertid være opmærksom på, at Central- og Østeuropas eventuelle medlemskab af EU vil bevirke, at de bliver omfattet af EU's miljøregler og EU's socialpolitik. En række af EU's fælles politikker, herunder konkurrence-, industri-, miljø- og socialpolitikken har blandt andet til formål at skabe ensartede konkurrencebetingelser for Unionens virksomheder (*'a level playground'*). Miljøpolitiske foranstaltninger påfører i mange tilfælde virksomhederne nye omkostninger i form af afgifter, renseomkostninger eller lignende. Nationale miljøpolitiske foranstaltninger antages derfor ofte at hæmme de indenlandske virksomheders internationale konkurrenceevne. Rationalet bag EU's miljøpolitik er blandt andet, at man ved at lave fælles regler undgår konkurrenceforvridning. Artikel 130 R-T i Maastricht-traktaten indeholder således regler om en fælles miljøpolitik, som indebærer en række minimumskrav til de enkelte medlemslandes politik (minimumsharmonisering). Det spørgsmål man må stille i denne forbindelse er imidlertid om virksomhederne i Central- og Østeuropa vil være i stand til at klare sig i konkurrencen med virksomhederne i det nuværende EU, hvis den skal foregå på de nugældende miljøbetingelser. Der er næppe nogen tvivl om, at dette alt andet lige vil medvirke til at svække de central- og østeuropæiske producenters konkurrenceevne overfor producenter i EU.

### **Realisering af det langsigtede potentiale - vækstperspektiver i Central- og Østeuropa.**

Baggrunden for reformerne i Central- og Østeuropa var blandt andet befolkningernes meget alvorlige utilfredshed med de livsvilkår, som de kommunistiske regimer kunne tilbyde (Aage 1992). På denne baggrund er det også forståeligt, at befolkningerne, i begyndelsen nærrede store forventninger til de økonomiske reformer og mulighederne for at skabe økonomisk vækst og fremgang i Central- og Østeuropa.

Der er en række grunde til, at der bliver fokuseret så meget på mulighederne for at skabe økonomisk vækst og fremgang i Central- og Østeuropa. Blandt disse er først og fremmest følgende:

1. Befolkningerne har store forventninger til, at markedsøkonomien vil bringe økonomisk vækst og forbedrede levevilkår. Hvis ikke disse forventninger bliver indfriet, kan det betyde, at befolkningerne mere eller mindre gradvist trækker deres opbakning til de nye politiske regimer tilbage.
2. Økonomisk vækst og fremgang lægger i sig selv en dæmper på fordelingskonflikterne i samfundet og medvirker derved til at skabe grundlag for større politisk stabilitet.
3. Økonomisk vækst er nødvendig for at løse de alvorlige miljøproblemer, som de kommunistiske regimer har efterladt (Aage 1994 p. 171 ff.). For det første er økonomisk vækst nødvendig for at tilvejebringe det økonomiske grundlag for at gøre noget ved problemerne. For det andet er en forbedret levestandard sandsynligvis en nødvendig forudsætning for, at befolkningerne på længere sigt vil begynde at bekymre sig om miljøproblemerne og prioritere, indsatsen på dette område.
4. Økonomisk vækst og forbedrede levevilkår er en forudsætning for, at Central- og Østeuropa i fremtiden kan blive et attraktivt marked for vestlig industri, som ønsker enten at eksportere til eller investere i disse lande.

Imidlertid har de økonomiske reformer, som det fremgår af tabel 19, i de første år resulteret i negativ eller lav økonomisk vækst. Denne udvikling har stort set svaret til forventningerne blandt vestli-

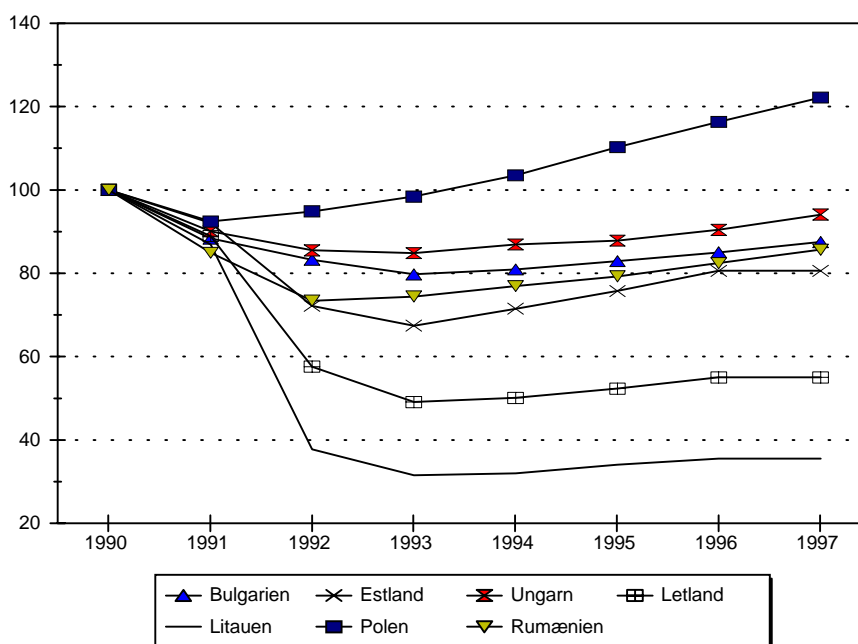
ge økonomer og må ses som en mere eller mindre naturlig følge af de udbuds- og efterspørgselschok, som har ramt de central- og østeuropæiske lande (Mygind 1994, p. 289ff.).

**Tabel 19: Vækst i BNP i procent i udvalgte lande i Central- og Østeuropa 1989-94.**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Bulgarien	-9,1	-11,7	-5,7	-4,2	1,4	2,5	2,5	3,0
Estland	...	-7,9	-21,6	-6,6	6,0	6,0	6,3	...
Letland	...	-11,1	-35,2	-14,8	2,0	4,6	5,0	...
Litauen	...	-13,1	-56,6	-16,5	1,5	6,7	4,0	...
Polen	-11,6	-7,6	2,6	3,8	5,2	6,5	5,5	5,0
Rumænien	-7,4	-15,1	-13,5	1,3	3,4	3,0	4,0	4,0
Slovakiet	...	...	...	-4,1	4,8	6,0	5,0	5,0
Slovenien	...	...	...	1,3	5,5	4,5	5,0	5,0
Tjekkiet	...	...	...	-0,9	2,6	4,0	5,0	6,0
Ungarn	-3,5	-9,9	-5,1	-0,8	2,5	1,0	3,0	4,0

Kilde: Økonomiministeriet (1996)

**Figur 23: Indkomstudviklingen i udvalgte lande i Central- og Østeuropa. 1990=100.**



Kilde: Økonomiministeriet (1996)

Umiddelbart efter reformerne falder den økonomiske aktivitet kraftigt med stærkt negative vækstrater til følge. Efter nogen tid stiger vækstraterne mod 0, hvorefter der endelig er udsigt til positive vækstrater (se også Havlik 1994). Med hensyn til den økonomiske vækst ses det, at alle de udvalgte lande tilsyneladende bevæger sig i et karakteristisk J-kurve-forløb (se figur 23, som viser udviklingen for et udvalg af de ti lande). Man kan i forbindelse hermed betragte de økonomiske reformer som en slags investering. På længere sigt må kravet til reformerne være, at den økonomiske vækst bliver så stor, at den kan dække det produktionstab, som er opstået ved vækstprocessens start (Wyplotz 1993). Som det fremgår af tabellen, er der dog betydelige forskelle mellem de enkelte



lande. Den økonomiske fremgang er tydelig i Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Slovenien og Estland. Polen er, ifølge de officielle tal, det land i Europa, der har haft den højeste økonomiske vækst i midten af 1990'erne og har på denne baggrund tilsyneladende allerede indhentet produktionstabet i 1991 og 1992 (se figur 23). I modsætning hertil ser det noget mindre gunstigt ud for Letland og Litauen, der er blevet ramt meget hårdt af det udbudschock, som udskillelsen fra Sovjetunionen og Sovjetunionens opløsning har givet anledning til.

De fremtidige vækstmuligheder kan illustreres med udgangspunkt i nogle relativt enkle regneeksempler (Det Økonomiske Råd 1992 og Niels Kærgård 1994). Udgangspunktet for regneeksemplerne er, at østeuropæernes mål er at nå et indkomstniveau svarende til indkomstniveauet i Vesteuropa (i det følgende omtalt som EU). For at kunne håndtere denne problemstilling må man gøre sig en række forudsætninger, om den økonomiske vækst i EU, Østeuropas initiale indkomstniveau samt den forventede indhentningsperiode. Herefter er det en forholdsvis simpel sag at beregne den nødvendige vækstrate i Østeuropa.

**Tabel 20: Vækstkrav i Central- og Østeuropa. Årlig vækst i procent.**

	10 år			15 år			25 år			30 år		
	50%	75%	100%	50%	75%	100%	50%	75%	100%	50%	75%	100%
Bulgarien	10,8	15,4	18,7	7,9	10,9	13,1	5,7	7,5	8,7	5,2	6,6	7,6
Estland	4,2	8,5	11,7	3,7	6,5	8,6	3,2	4,9	6,1	3,1	4,5	5,5
Letland	7,2	11,7	14,9	5,6	8,5	10,6	4,4	6,1	7,3	4,1	5,5	6,5
Litauen	12,6	17,3	20,7	9,1	12,1	14,3	6,4	8,2	9,4	5,8	7,2	8,2
Polen	7,6	12,0	15,3	5,8	8,7	10,9	4,5	6,2	7,4	4,2	5,6	6,6
Rumænien	13,6	18,3	21,7	9,8	12,8	14,9	6,8	8,5	9,8	6,1	7,5	8,5
Slovakiet	4,9	9,2	12,4	4,1	6,9	9,0	3,4	5,1	6,4	3,3	4,7	5,7
Slovenien	1,3	5,5	8,5	1,7	4,5	6,5	2,0	3,7	4,9	2,1	3,5	4,5
Tjekkiet	3,0	7,3	10,4	2,9	5,7	7,7	2,7	4,4	5,6	2,7	4,1	5,1
Ungarn	5,2	9,5	12,7	4,3	7,1	9,2	3,6	5,3	6,5	3,4	4,8	5,8

Kilde: World Bank Atlas og egne beregninger.

Anmærkning: Beregningerne i tabellen illustrerer, hvor stor væksten skal være i de enkelte lande i Central- og Østeuropa for at de kan nå op på et indkomstniveau svarende til hhv. 50, 75 og 100 procent af den gennemsnitlige indkomst pr. indbygger i EU(15) i løbet af hhv. 10, 20 og 30 år. Beregningerne bygger på en initialindkomst svarende til den, som er angivet i tabel 2 (BNP pr. indb. i USD i købekraftspariteter). Beregningerne bygger endvidere på en forudsætning om en årlig vækst i EU(15) på 2,5% samt uændrede befolkningstal.

Ovenstående tabel, tabel 20, viser det vækstkrav, som de central- og østeuropæiske lande må kunne leve op til, hvis de skal nå op på et indkomstniveau pr. indbygger, som svarer til 50, 75 og 100 procent af gennemsnittet i EU(15) i løbet af 10, 20 og 30 år. Beregningerne er foretaget under forudsætning af, at væksten inden for EU er på 2,5% om året og under forudsætning af, at befolkningsudviklingen er neutral. Tabellen illustrerer, at det for nogle lande sandsynligvis vil være muligt i løbet af 10 år at nå op på et indkomstniveau på 50 procent af gennemsnittet i EU(15). Nogle af landene vil kunne nå op på et indkomstniveau på 75 procent af gennemsnittet i løbet af 25 år. Hvis man skal tro beregningerne i tabellen, forekommer det usandsynligt at noget land i Central- og Østeuropa skulle kunne nå op på et indkomstniveau på 100 procent af gennemsnittet i EU(15) på mindre end 25-30 år. På den anden side er der også en række forhold som taler for, at Central- og Østeuropa har mulighed for at forcere den økonomiske vækst ved at imitere de vestlige markedsøkonomier og deres teknologier (Gros og Steinherr 1995 p. 140).

I *The Rise and Decline of Nations* hævder Mancur Olson (1982), at en af grundene til, at lande som Vesttyskland og Japan har haft en relativt høj økonomisk vækst i efterkrigstiden, er, at fredsaftalingen indebar, at en række af disse landes interesseorganisationer ('*distributional coalitions*') mere eller mindre blev sat ud af spillet. Kendetegnende for disse '*distributional coalitions*' er, ifølge Mancur Olson, at deres aktiviteter, som i sig selv beslaglægger knappe ressourcer, mere er rettet mod at ændre fordelingen i samfundet end at forbedre ressourceallokeringen. Det medfører alt andet lige, at omfanget af statslige indgreb i økonomien i form af offentlige reguleringer vokser. Interesseorganisationernes aktiviteter medvirker således til at forvride ressourceallokeringen og begrænse den økonomiske vækst. Mancur Olson taler i denne forbindelse om '*social rigidities*'. Hvis man skal prøve at overføre dette til den aktuelle situation i Central- og Østeuropa kunne man forestille sig, at de økonomiske og politiske omvæltninger på tilsvarende måde har medvirket til at paralisere interesseorganisationernes aktiviteter i større eller mindre omfang. Dette kan tænkes at være medvirkende til, at skabe gode betingelser for fremtidig økonomisk vækst.

Ny økonomisk forskning med afsæt i *den nye politiske økonomi* (Persson 1996) synes at have påvist en klar negativ sammenhæng med økonomisk ulighed og økonomisk vækst inden for demokratiske samfundssystemer. Persson formulerede oprindeligt en hypotese om, at økonomisk ulighed i demokratiske samfundssystemer fører til krav om omfordelende økonomisk politik. Omfordelende økonomisk politik, som ofte indebærer øget beskatning, medvirker alt andet lige til at reducere incitamentet til akkumulere kapital (både fysisk kapital og uddannelseskapital). Langsigtet økonomisk vækst forudsætter kapitalakkumulation. Økonomisk ulighed vil derfor alt andet lige medvirke til at reducere den økonomiske vækst. Senere er hypotesen dog blevet omformuleret således at forbindelsen mellem økonomisk ulighed og økonomisk vækst i stedet antages at være den, at økonomisk ulighed medfører politisk ustabilitet og politisk ustabilitet lægger en dæmper på investeringsaktiviteten i samfundet, hvilket alt andet lige reducerer den økonomisk vækst.

Central- og Østeuropa er tilsyneladende stillet overfor en række politisk/økonomisk dilemmaer. *For det første* er det af hensyn til konsolideringen af det politiske demokrati nødvendigt, at der udvikles interessegrupper med tilsikrede interesser ('*vested interest*') i den nye sociale orden (se diskussionen i kapitel 2). *For det andet* kan fraværet af sådanne interessegrupper medvirke til at stimulere den økonomiske vækst, som er en betingelse for politisk stabilitet på kort sigt. *For det tredje* synes politisk stabilitet at være en forudsætning for kapitalakkumulation og langsigtet økonomisk vækst. *For det fjerde* er der en hel del, der tyder på, at de økonomiske reformer der er blevet gennemført i store dele af Central- og Østeuropa i sig selv medvirker til at øge den økonomiske ulighed. På denne baggrund kan man ikke udelukke, at nogle af landene i Central- og Østeuropa på et tidspunkt kan bevæge sig ind i en ond cirkel, hvor øget økonomisk ulighed skaber politisk ustabilitet, som reducerer den økonomiske vækst og skærper fordelingskonflikterne. Der er dog ikke i øjeblikket tegn på, at en sådan udvikling skulle være på vej.

Spørgsmålet om mulighederne for økonomisk vækst i Central- og Østeuropa, som diskuteres i dette afsnit, hænger uløseligt sammen med spørgsmålet om fri handel og dermed problemstillingen fra forrige afsnit. For at kunne præstere de nødvendige relativt høje vækstrater er det påkrævet at gennemføre store investeringer i infrastruktur, produktionsudstyr, teknologi og uddannelse. Disse inve-

steringer skal finansieres dels gennem indenlandsk opsparing dels ved, at Vesten stiller en del af sin opsparing til rådighed enten gennem lån, direkte investeringer eller ved at købe Central- og Østeuropas produktion i et sådant omfang, at Central- og Østeuropa opnår et handelsoverskud i forhold til Vesten. Hermed er vi tilbage ved spørgsmålet om fri handel og fri markedsadgang.

Regneeksemplerne eller vækstscenarierne fra forrige afsnit viser også noget om, hvor lang tid der vil gå, før Central- og Østeuropas langsigtede handelspotentiale kan ventes at blive realiseret. Det vil sandsynligvis, som det tydeligt fremgår, tage meget lang tid. Ikke desto mindre må en tidshorisont på 25-30 år forventes at ligge inden for de største vestlige virksomheders langsigtede strategiske planlægningshorisont. Man kunne måske tilføje, at en tidshorisont på 25-30 år burde ligge inden for den langsigtede strategiske planlægningshorisont hos de politikere og beslutningstagere, som bekymrer sig om fremtidige erhvervs- og beskæftigelsesmuligheder, skattegrundlagets udvikling og mulighederne for at forsørge en voksende ældrebefolkning, som vil være afhængig af statslige velfærdsydelser. Danmark må på denne baggrund som helhed siges at have klare langsigtede interesser i, at EU støtter de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa så meget som muligt, både når det gælder lån og gavebistand, og når det gælder handelspolitik og markedsadgang.

## **Sammenfatning**

Sammenfattende kan man for det første fastslå, at Europa Aftalernes protektionistiske fase så småt er ved at udløbe. Dette giver naturligvis bedre muligheder for at realisere handelspotentialet. For det andet synes det også at være muligt at fastslå, at der ikke umiddelbart er udsigt til, at rammebetingelserne for handel i Europa vil blive ændret således, at de handelsforvridende virkninger af Europa Aftalerne ophæves. Endelig er det, for det tredje, muligt at fastslå, at en række nye handelspolitiske tendenser, som bygger på en sammenkædning af handelspolitiske spørgsmål med miljøhensyn og sociale hensyn kan blive en alvorlig trussel for Central- og Østeuropas muligheder for at få reel adgang til markedet i EU. Medlemskab af EU vil utvivlsomt medvirke til at eliminere nogle af disse hindringer, men kan samtidig tænkes at introducere nogle nye hindringer. En række af EU's fælles politikker, herunder konkurrencepolitikken, industri-, miljø- og socialpolitikken, går således ud på at skabe ensartede konkurrencebetingelser for EU's virksomheder og eliminere konkurrenceforvridning. Spørgsmålet er i hvilken udstrækning virksomhederne i Central- og Østeuropa vil kunne leve op til de krav disse politikker stiller og stadig kunne gøre sig gældende i konkurrencen med virksomhederne i det nuværende EU.

Mulighederne for at realisere det langsigtede handelspotentiale afhænger kritisk af den økonomiske udvikling i Central- og Østeuropa. Mange af landene i Central- og Østeuropa er kommet bemærkelsesværdigt langt med de økonomiske reformer, og flere steder er det umiddelbare økonomiske sammenbrud blevet bragt til ophør. De ti lande, som er genstand for denne fremstillings opmærksomhed kan alle i 1994 rapportere om positive, økonomiske vækstrater. Meget taler dog for, at der for de fleste landes vedkommende vil gå 20-30 år, inden de kan forventes at nå op på et indkomstniveau svarende til 75 procent af niveauet i EU.

Central- og Østeuropas medlemskab af EU er imidlertid ikke en nødvendig betingelse for at realisere handelspotentialet på mellemlangt sigt eller langt sigt. For at realisere handelspotentialet på mel-

lem-langt sigt er det nødvendigt at eliminere Europa Aftalernes protektionistiske og handelsforvridende elementer. Forslagene om at etablere et udvidet multilateralt frihandelsområde, der omfatter både EU og landene i Central- og Østeuropa, må i denne sammenhæng anses for at være både en nødvendig og tilstrækkelig betingelse for, at handelspotentialet på mellemlangt sigt vil kunne realiseres.

## **Kapitel 5: Afslutning og konklusion**

Spørgsmålet om Central- og Østeuropas optagelse i EU har i nogen tid været anledning til betydelig debat og ventes at blive et af de vigtigste emner på den regeringskonference i EU, som påbegyndtes i slutningen af marts 1996. Regeringskonferencen skal ifølge den danske regerings oplæg først og fremmest skabe fundamentet for udvidelsen af EU med de ni central- og østeuropæiske lande, som allerede har søgt om medlemskab (Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn, Rumænien, Bulgarien, Estland, Letland og Litauen) samt Slovenien, som ventes at søge om medlemskab i løbet af 1996. Den danske regering henviser i denne forbindelse til, at Danmark og det øvrige EU har en økonomisk, politisk og sikkerhedspolitisk interesse i at få disse lande med i EU. EU medlemskab forventes at bidrage til forankringen af demokratiet i Central- og Østeuropa. Endvidere forventes det, at udvidelsen af EU først og fremmest gennem øget samhandel, kan medvirke til at skabe økonomisk fremgang i hele Europa.

De central- og østeuropæiske landes medlemskab af EU rummer imidlertid en række problemer, som sandsynligvis vil kræve betydelige politiske og institutionelle tilpasninger. Disse tilpasninger er ikke i sig selv en hindring for Central- og Østeuropas optagelse i EU; men meget tyder dog på, at flere af de nuværende medlemslande skønner, at tilpasningsproblemerne er så store, at det vil være nødvendigt at optage landene i Central- og Østeuropa i flere omgange og eventuelt gennem etablering af forskellige overgangsordninger. Hertil kommer, at de forskellige lande i Central- og Østeuropa har forskellige forudsætninger for at leve op til kravene for EU medlemskab. Navnlig kan spørgsmålene om ansøgerlandenes *'evne og styrke til at magte konkurrencen og markedskræfterne i Unionen'* samt *'Unionens evne til at optage nye medlemmer og samtidig bevare dynamikken i den europæiske integration'* medvirke til at sprede ansøgerfeltet.

Først og fremmest taler udvidelsens virkninger på landbrugs- og stukturpolitikken og de heraf følgende budgetmæssige virkninger for, at der kan blive tale om forholdsvis langvarige overgangsordninger og, at optagelsen af de ti lande formentlig ikke vil ske samtidigt. Noget tyder således allerede på, at de såkaldte Visegrad-lande (Polen, Tjekkiet, Slovakiet og Ungarn) er ved at indtage en særlig gunstig placering i forhold til de kommende optagelsesforhandlinger.

Skismaet mellem *"deepening"* og *"widening"* i EU's udvikling må imidlertid forventes at blive skærpet i de kommende år. For vidtgående og langvarige overgangsordninger for landene i Central- og Østeuropa kan ende med at undergrave Unionen i dens nuværende form og føre til en *de facto* accept af *variabel geometri* eller et *Europa i flere hastigheder*.

Trods politiske og institutionelle tilpasningsproblemer legitimeres ønsket om Central- og Østeuropas optagelse i EU ofte med, at der navnlig på handelsområdet er store gevinster forbundet med EU's udvidelse mod øst. Som følge af de økonomiske reformer og sammenbruddet i COMECON-handelen bliver de central- og østeuropæiske lande tydeligvis mere og mere afhængige af at opnå adgang til de relativt stabile markeder i OECD-området, herunder primært EU. Tilsvarende vil en stigning i Central- og Østeuropas indtjening af vestlig valuta gennem øget eksport til OECD-

området umiddelbart forbedre vestlige virksomheders muligheder for at eksportere til Central- og Østeuropa.

Handelsliberalisering er et meget væsentligt element i de reformprogrammer, som gennemføres i Østeuropa i bestræbelserne på at indføre en markedsøkonomi. Forventningerne til reformerne har været meget store. Navnlig har befolkningerne i Central- og Østeuropa haft store forventninger til økonomisk vækst, forbedret levestandard og øgede forbrugsmuligheder. Øget handel med omverdenen og herunder først og fremmest EU må nærmest betragtes som en nødvendig betingelse for at få gang i en selv bærende vækstproces i Central- og Østeuropa.

Den klassiske handelsteori lægger op til en adaptiv handelspolitik, hvor det enkelte land mere eller mindre passivt tilpasser sig til de komparative fordele, som findes i kraft af landets faktorudrustning og økonomiske arv. Det forudsætter for Central- og Østeuropas vedkommende specialisering i landbrugsproduktion og arbejdsintensiv industriproduktion. I det omfang potentialet for handel mellem EU og landene i Central- og Østeuropa beror på klassiske komparative fordele, må man forvente, at der vil kunne opnås en positiv nettogevinst ved at liberalisere handelen. Yderligere liberalisering af handelen mellem EU og Central- og Østeuropa er et plus-sums-spil. Til trods herfor vil visse sektorer i såvel EU som Central- og Østeuropa blive tabere, og der er ingen garanti for at 'vinderne' rent faktisk kompenserer 'taberne'. Det betyder, at yderligere liberalisering af handelen må forventes at blive mødt med modstand. 'Vinderne' i EU er en stor, spredt og diffus gruppe, som blandt andet består af forbrugerne i EU og de producenter, der formår at udnytte de muligheder, som markedet i Central- og Østeuropa rummer. Den sidste gruppe kan det selvsagt være meget vanskeligt at identificere. 'Taberne' derimod er en lille, forholdsvist velafgrænset gruppe af virksomheder og lønmodtagere i de udsatte sektorer. 'Taberne' er typisk velorganiserede i forhold til det politiske system, og de repræsenterer tilmed 'velerhvervede rettigheder'.

Teorien om den strategiske handelspolitik giver grundlag for at overveje en betydelig mere aktiv og interventionistisk handelspolitik. Men ud over at oplægget er meget luftigt, giver tankegangen anledning til en lang række alvorlige betænkkeligheder. En importsstitutionsstrategi, som indebærer, at Central- og Østeuropa fortsat satser på en høj selvforsyningsgrad, betyder, at Central- og Østeuropa også i fremtiden kommer til at producere goder til priser, som ligger langt over verdensmarkedspriserne. Hermed må man give afkald på de muligheder for øget materiel velstand, som en reintegration i den internationale arbejdsdeling trods alt kan medføre. En eksportbaseret vækststrategi, hvor Central- og Østeuropa via en selektiv industripolitik satser på særlige strategiske sektorer, hvori disse så end kan tænkes at bestå, indebærer en alvorlig risiko for handelskonflikter med de vestlige industrilande, herunder EU. Det er næppe sandsynligt, at EU passivt vil acceptere, at Central- og Østeuropa ved hjælp af statslige støtteprogrammer fortrænger vesteuropæisk produktion til skade for beskæftigelsen i EU.

Når landene i Central- og Østeuropa har søgt om optagelse i EU, er dette imidlertid ikke et entydigt skridt i retning af fri handel. Den blanding af fri handel og protektionisme, som EU repræsenterer, har både en *handelskabende* og en *handelsforvridende* virkning. De fleste lande i Central- og Østeuropa har allerede påbegyndt en integration med EU i forbindelse med de bilaterale *Europa Aftaler*, der blev indgået i første halvdel af 1990'erne. Europa Aftalerne indebærer, at der etableres et

*bilateralt* frihandelsområde mellem EU og de enkelte lande i Central- og Østeuropa. Dermed har Europa Aftalerne således også en både handelsskabende og handelsforvridende virkning. Disse for Central- og Østeuropa uønskede virkninger kunne ophæves, dersom man etablerede et multilateralt frihandelsområde, som omfattede både det nuværende EU og landene i Central- og Østeuropa - eventuelt hele Europa. Oprettelsen af et sådant frihandelsområde kunne endvidere bidrage til, at der for Central- og Østeuropa etableredes et ekstra trin i processen mod fuldt medlemskab af EU.

Hvilken handelspolitisk strategi østeuropæerne faktisk vil følge, bliver naturligvis deres egen sag; men før der kan træffes et rationelt valg, er det naturligvis vigtigt at gøre sig klart, hvad de enkelte alternativer indebærer. Meget taler efter min mening for, at man foreløbig satser på de klassiske komparative fordele. Her har Central- og Østeuropa alt at vinde og risikerer næppe de store tab. Denne strategi må dog suppleres med forsøg på gennem forhandlinger med EU at opnå yderligere handelsindrømmelser - herunder først og fremmest en ordning, som ophæver de handelsforvridende virkninger af de nuværende Europa Aftaler. At satse på en strategisk handelspolitik indebærer dels en risiko for at satse forkert, dels en risiko for at udløse handelspolitiske repressalier fra andre lande. En strategisk handelspolitik gør bestemt ikke Central- og Østeuropa mindre afhængig af Vesteuropas velvilje.

Estimeringen af gravitationsmodellen på EU-landenes indbyrdes handel viser, at der er et meget stabilt mønster i handelen mellem disse lande. Gravitationsmodellen synes endvidere at give en adækvat beskrivelse af dette mønster. Modellen gør det muligt at give et tentativt svar på, hvordan handelen mellem EU og Central- og Østeuropa ville se ud, hvis den fulgte mønstret i EU-landenes indbyrdes handel. På denne baggrund er det muligt at beregne den potentielle handel på mellemlangt og langt sigt. På mellemlangt sigt må potentialet forventes at blive realiseret, når de eksisterende handelsbarrierer nedbrydes. På langt sigt må potentialet forventes at blive realiseret, når de eksisterende handelsbarrierer er fjernet, og når landene i Central- og Østeuropa samtidig realiserer deres vækstpotentiale.

Analysen af handelspotentialer i Europa viser, at der er et betydeligt uudnyttet potentiale for handel mellem EU og Central- og Østeuropa. Beregningerne i den foreliggende analyse er i denne henseende betydeligt mere optimistiske end i nogle af de tidligere tilsvarende undersøgelser. Når dette er tilfældet skyldes det formentlig først og fremmest, at de foreliggende modelberegninger anvender den interne handel i EU(15) som model for den fremtidige handel mellem EU og Central- og Østeuropa og internt i Central- og Østeuropa. De beregninger, der her er fremlagt, må på denne baggrund betragtes som en slags overgrænse for, hvor stort et potentiale for handel, der kan tænkes at være internt i EU(25), dersom de ti lande i Central- og Østeuropa bliver optaget i Unionen eller får fælles adgang til markedet i EU på lige vilkår med de nuværende medlemmer.

Betingelsen for at kunne realisere handelspotentialer på mellemlangt sigt er, at de eksisterende handelshindringer fjernes. I denne forbindelse spiller EU's handelspolitik over for Central- og Østeuropa en afgørende rolle. EU er i denne forbindelse blevet anklaget for at optræde protektionistisk. Handelstallene tyder imidlertid forholdsvist klart på, at det faktisk er lykkedes landene i Central- og Østeuropa at øge eksporten til Vesteuropa væsentligt. Det vil på længere sigt medføre, at Central- og Østeuropas muligheder for at importere goder fra Vesteuropa forbedres betydeligt. Europa Afta-

lernes protektionistiske fase er så småt ved at udløbe, og dette giver naturligvis bedre muligheder for at realisere handelspotentialer. Det vil også på længere sigt forbedre Central- og Østeuropas muligheder for at tiltrække vestlige investeringer. Der synes dog ikke umiddelbart at være udsigt til, at rammebetingelserne for handel i Europa vil blive ændret således, at de handelsforvridende virkninger af Europa Aftalerne ophæves.

Handelspolitiske foranstaltninger til imødegåelse af 'social og miljømæssig dumping' kan blive en alvorlig trussel mod de central- og østeuropæiske landes muligheder for at udnytte deres handelspotentialer. Medlemskab af EU vil utvivlsomt medvirke til at eliminere nogle af disse hindringer, men vil måske også introducere nye. Et eventuelt medlemskab af EU vil medføre, at Central- og Østeuropa bliver omfattet af EU's miljøregler og EU's socialpolitik. EU's fælles konkurrence-, industri-, miljø- og socialpolitikken, har blandt andet til formål at skabe ensartede konkurrencebetingelser for Unionens virksomheder. Det spørgsmål, man må stille i denne forbindelse, er, om virksomhederne i Central- og Østeuropa vil være i stand til at klare sig i konkurrencen med virksomhederne i det nuværende EU, hvis konkurrencen skal foregå på de samme miljøbetingelser. Der er næppe nogen tvivl om, at minimumskrav til de enkelte landes miljøpolitik ubetinget er i miljøets interesse, men sådanne krav vil sandsynligvis medvirke til at svække de central- og østeuropæiske producenters konkurrenceevne overfor producenter i EU, og dermed deres muligheder for at gøre sig gældende på verdensmarkedet på længere sigt. Sådanne tendenser kan i værste fald medvirke til at hæmme reform- og moderniseringsprocessen i de central- og østeuropæiske økonomier. I denne forbindelse skal man være opmærksom på, at skuffede forventninger til den økonomiske udvikling kan medvirke til at underminere de central- og østeuropæiske befolkningers fremtidige politiske opbakning og støtte til reformprocessen.

Mulighederne for at realisere det langsigtede handelspotentialer afhænger kritisk af den økonomiske udvikling i Central- og Østeuropa. Mange af landene i Central- og Østeuropa er kommet bemærkelsesværdigt langt med de økonomiske reformer, og flere steder er det umiddelbare økonomiske sammenbrud bragt til ophør. De ti lande, som er genstand for denne fremstillings opmærksomhed, kan alle i 1994 rapportere om positive økonomiske vækstrater. Meget taler dog for, at der for de fleste landes vedkommende vil gå 25-30 år, før de kan forventes at nå op på et indkomstniveau svarende til 75 procent af niveauet i EU. Ikke desto mindre må en tidshorisont på 25-30 år antages at ligge inden for de største vestlige virksomheders langsigtede strategiske planlægningshorisont. Man kunne måske også tilføje, at det burde ligge inden for den langsigtede strategiske planlægningshorisont hos de politikere og beslutningstagere, som bekymrer sig om fremtidige erhvervs- og beskæftigelsesmuligheder, skattegrundlagets udvikling og mulighederne for at forsørge en voksende ældrebefolkning, som vil være afhængig af statslige velfærdsydelser. Danmark må på denne baggrund som helhed siges at have klare langsigtede interesser i, at EU støtter de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa så meget som muligt, både når det gælder lån og gavebistand, og når det gælder handelspolitik og markedsadgang.

Mange af de fordele som Central- og Østeuropa kunne opnå ved en optagelse i EU, herunder fri handel og økonomisk støtte, kan i princippet opnås på anden vis. EU-medlemskab kan imidlertid, efter min opfattelse, skabe en række alvorlige problemer for Central- og Østeuropa. Disse problemer



vedrører først og fremmest problemerne omkring EU's demokratiske underskud og vanskelige konkurrencebetingelser på grund af EU's fælles konkurrencepolitik, industripolitik og miljøpolitik. Central- og Østeuropas medlemskab af EU er ikke en nødvendig betingelse for at realisere handelspotentialerne på mellemlangt eller langt sigt. For at realisere handelspotentialerne på mellemlangt sigt er det til gengæld nødvendigt at eliminere Europa Aftalernes protektionistiske og handelsforvridende elementer. Forslagene om at etablere et udvidet multilateralt frihandelsområde, der omfatter både EU og landene i Central- og Østeuropa, må i denne sammenhæng anses for at være både en nødvendig og tilstrækkelig betingelse for, at handelspotentialerne på mellemlangt sigt kan realiseres. Endvidere rummer forslaget om et altomfattende frihandelsområde ydermere den fordel, at man undgår at isolere det tidligere Sovjetunionen i økonomisk henseende. Om optagelsen af Central- og Østeuropa i EU er en nødvendig betingelse for at holde skiftende central- og østeuropæiske regeringer fast på den nuværende reformkurs, eller for at sikre fred og stabilitet i Europa, vil der formentlig aldrig kunne gives et definitivt svar på.

## **Litteratur**

- Aage, Hans (1992): Holdningskred som drivkraften for revolutionerne i 1989. *Økonomi og politik* nr. 3 1992.
- Aage, Hans (1994): *Økonomiske omvæltninger i Rusland og Østeuropa*. Systime.
- Aczel, A. D. (1993): *Complete Business Statistics*, Homewood Ill.
- Aitken, N. D. (1973): The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Sectional Analysis. *The American Economic Review*, 63, No. 5.
- Anderson, J. E. (1979): A theoretical foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69, No. 1.
- Baldwin, R. E. (1993): *The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central- and Eastern Europe*.
- Baldwin, R. E. (1994): *Towards an Integrated Europe*. Center for Economic Policy Research
- Barnes, I. og P. M. Barnes (1995): *The Enlarged European Union*. New York.
- Bergeijk P. A. G. og D. L. Kabel (1993): Strategic Trade Theories and Trade Policy, *Journal of World Trade*, Vol. 27 No. 6 December 1993.
- Bergstrand J. H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*.
- Bergstrand J. H. (1989): The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and The Factor-Proportions Theory in International Trade. *The Review of Economics and Statistics*.
- Bhagwati, J. N. (1982): Directly unproductive profit-seeking (DUP) activities. *Journal of Political Economy*, 90, pp. 988-1002.
- Blanchard et. al (1991): *Reform in Eastern Europe*. MIT Press. Cambridge Massachusetts.
- Bomhoff, E.J. (1992): Monetary reform in Eastern Europe. *European Economic Review*, vol. 36.
- Brada J. C. og Méndez J. A. (1995): *Economic Integration among Developed, Developing and Centrally Planned Economies: A Comparative Analysis*.
- Brander, J. A. og B. J. Spencer (1981): 'Tariffs and the extraction of foreign monopoly rents under potential entry', *Canadian Journal of Economics*, No. 14, 371-389.
- Brander, J. A. og B. J. Spencer (1983): 'International R&D rivalry and industrial strategy', *Review of Economic Studies*, October 50 (4), 707-722.

- Chacholiades, M. (1990): *International Economics*, McGraw Hill
- Clague, C. & G. Rausser (1992): *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Basil Blackwell, Cambridge Mas. & Oxford UK.
- Collins, S. M. og Rodrik, D. (1991): *Eastern Europe and The Soviet Union In The World Economy*. Washington.
- Commission (1993): "The European Community as a world trade partner". Brussels and Luxembourg.
- Commission (1994a): *The Economic Interpenetration Between The European Union and Eastern Europe*, European Economy No. 6 1994.
- Commission (1994b): *European Economy*. Supplement A. No. 7 - juli 1994.
- Cooter Robert D. (1992), Organization as property: Economic Analysis of Property Law Applied to Privatization, in Clague, C. and G. Rausser (1992), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Basil Blackwell, Cambridge Mas. & Oxford UK.
- Costello, D. og E. T. Laredo (1994): Transition through Trade: Do the Europe Agreements go Far Enough? An assesment of the market access provisions of the interim Europe Agreements. I Commission (1994): *The Economic Interpenetration Between The European Union and Eastern Europe*, European Economy No. 6 1994.
- Crawford, B. (1995): *Markets, States and Democracy*. Oxford.
- Dalum, B. M. fl. (1991): *Internationalisering og Erhvervsudvikling*. København.
- Deardorf, A. V. (1984): Testing trade theories and Predicting trade flows. I Jones, R. W. & Kenen, P. B. (ed.), *Handbook of International Economics 1*, Amsterdam: North-Holland.
- Det Økonomiske Råd (1987): *Dansk Økonomi Maj 1987*.
- Det Økonomiske Råd (1992): *Dansk Økonomi Maj 1992*.
- Dicken, P. (1992): *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*. London
- East European Markets (1993): Skoda Confronts Klaus. 17. September 1993.*
- Economist* (1994) Vol. 331 No. 7858.
- Economist* (1996) Vol. 338 No. 7951.
- El-Agraa, A. M. (1990): *Economics of The European Community*. Philip Allan.
- El-Agraa, A. M. (1994): *Economics of The European Community*. Philip Allan.

- Ethier, W. J. (1988): *Modern International Economics*, Norton
- Eurostat (1995): *Eurostat Yearbook 1995*.
- Faini, R. og R. Portes (1995): *European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*.
- Faini, R. og R. Portes (1995): Opportunities Outweight Adjustment: The Political Economy of Trade with Central and Eastern Europe. I Faini, R. og R. Portes (1995): *European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*.
- Finansministeriet (1994): *Finansredegørelsen 1994*. København
- Fischer, S. (1992), Privatization in Eastern European Transformation, in Clague, C. and G. Rausser (1992), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Basil Blackwell, Cambridge Mas. & Oxford UK.
- Frandsen, S. E. (1996): Østeuropas integration og den fælles landbrugspolitik. *Samfundsøkonomen nr. 1*. 1996.
- Geroski, P. A. og A. Jacquemin (1985): Corporate Competitiveness in Europe, *Economic Policy*, No. 1, November, 170-218.
- Gilmore, K. (1995): *For Whose Benefit?: An Analysis of the Impact of Foreign Direct Investments in the Czech Republic*. Paper presented on the Conference on Business Development in Central and Eastern Europe in Blansko, Czech Republic, September 1995.
- Gros, D. og A. Steinherr (1995): *Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe*. Longmann.
- Guerrieri, P. (1995): Trade Integration of Eastern Europe and The Former Soviet Union into The World Economy: A Structuralist Approach. I Crawford, B. (1995): *Markets, States and Democracy*. Oxford.
- Haas, E. (1958): *The Uniting of Europe*. Stanford.
- Halpern, L. (1995): Comparative Advantage and Likely Trade Pattern of the CEECs. I Faini, R. og R. Portes (1995): *European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*.
- Hamilton, C. B. og L. A. Winters (1992): Trade with Eastern Europe. *Economic Policy*, April 1992.
- Hansen, A. M. og P. Lodz (1995): Miljøhensyn i verdenshandlen. I *Økonomi og Politik* Årg. 68 nr. 2.

Harberger, A. C. (1992), Strategies for the Transition, in Clague, C. and G. Rausser (1992), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Basil Blackwell, Cambridge Mas. & Oxford UK.

Havlik P. et. al. (1994): More Solid Recovery in Central and Eastern Europe, Continuing Decline Elsewhere. Vienna.

Havlik, P. (1991): *East-West GDP Comparisons: Problems, Methods and Results*. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. Forschungsberichte No. 174 Sept. 1991.

Helpman, E. og P. Krugman (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press.

Hermann-Pillath, C. (1991): "Systemic transformation as an Economic Problem", in *Außenpolitik* 42, 172-182.

Hernes, G. (1975): *Magt og Avmagt*. Oslo

Hernes, G. (1985): *Økonomisk Organisering*. Oslo.

Hindley, B. (1993): *Helping Transition Through Trade? EC and US policy towards exports from Eastern and Central Europe*. ERBD. Working Paper no. 4.

Hofman, Henrik (1994): Er Østeuropa en trussel? *Fremtidsorientering* Nr. 5 1994.

Hopkinson, N. (1994): *The Eastern Enlargement of the European Union*. Wilton Park Paper 91.

*Information* 11. 7.1995

*Information* 18. 7.1995

*Information* 3. - 4.2.1996

International Monetary Fund (1992): *Issues and Developments in International Trade Policy*. Washington DC.

International Monetary Fund (1994): *World Economic Outlook*. October 1994.

International Monetary Fund (1995a): *Direction of Trade Statistics Yearbook*.

International Monetary Fund (1995b): *International Trade Policies. The Uruguay Round and Beyond Volume II Background Papers*. Washington DC.

Isard, W., S. Saltzman og A. Yaman (1995): *Conflict, Cooperation and Distance Impacts on Trade: A Gravity Model Perspective*, Paper prepared for The Fourteenth Conference of the Pacific Regional Science Conference Organization July 25-27, 1995.

- Iversen S. P. (1994): *Central- og Østeuropa - reformer, vækst og udenrigshandel*. Handelshøjskole Syd, Sønderborg.
- Iversen S. P. (1995a): Vore 'Nye' naboer i øst. *Samfundsøkonomen nr. 1* 1995.
- Iversen S. P. (1995b): *Magt, kontrol og interesser - en transaktionsteoretisk approach*. Handelshøjskole Syd, Sønderborg.
- Iversen S. P. (1995c): *Danmarks handel med Central- og Østeuropa*. Handelshøjskole Syd, Sønderborg.
- Kaminski, B. (1994): *The Significance of the "Europe Agreements" on Central European Industrial Exports*, World Bank, Policy research Working Paper 1314
- Kierzkowski, H. (1987): Recent advances in international trade theory. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 3, no. 1.
- King, Philip (1990): *International Economics and International Economic Policy: A reader*. McGraw Hill, New York.
- Krak (1995): *Krak's Store Kortbog: Europa*. København.
- Krueger A. O. (1974): The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Political Review*, 64, 291-303.
- Krugman, Paul A. (1990): Is Free Trade Passé. I King, Philip (1990): *International Economics and International Economic Policy: A reader*. McGraw Hill, New York.
- Kærgård, N. (1994): Østeuropa: Vækst, udenrigshandel og reformer. *Nationaløkonomisk Tidsskrift* Nr. 1.
- Laaser and Schrader (1992): "Zur Reintegration der baltischen Staaten in die Weltwirtschaft", in *Die Weltwirtschaft*, Heft 2, 1992, Kiel.
- Landesmann M. (1993): Industrial policy and the Transition in East-Central Europe. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forshungsberichte* No. 196 April 1993.
- Landesmann, M. A., (1995): *The Pattern of East-West European Integration: Catching Up or Falling Behind?*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forshungsberichte* No. 212 January 1995.
- Lang, F. P. (1992): Strategic Trade Policy for Eastern Europe, *Intereconomics*, July/August 1992.
- Lindblom, C. (1977): *Politics and Markets*. New York.
- Linder, S. B. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*. New York

- Linnemann, H. (1966): *An Economic Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North-Holland.
- Maier (1992): "Systems transformation East-West. Economic problems with the Unification of Germany", in *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 41, No. 3 May 1992.
- Markheim, D. (1994): A Note on Predicting the Trade Effects of Economic Integration and other Preferential Trade Agreements: An Assesment. *Journal of Common Market Studies* Vol. 32 No. 1
- Mastropasqua C. og V. Rolli (1994): Industrial Countries Protectionism with Respect to Eastern Europe: The Impact of the Association Agreements Concluded with the EC on the Exports of Poland, Czechoslovakia and Ungarn. *World Economy* Vol. 17 No. 2.
- Mygind, Niels (1994): *Omvæltning i Øst*. Samfundslitteratur.
- Nello, Susan Senior (1991), *The New Europe Changing Economic Relations between East and West*, Harvester Wheatsheaf, New York.
- Neven D. (1995): Trade Liberalization with Eastern Nations: How Sensitive? I Faini, R. og R. Portes (1995): *European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*.
- Nielsen, J. U. M. (1995): *International Economics. The Wealth of Open Nations*. McGraw Hill
- Nørgaard, Ole (1992): "The Political Economy of Transition in Post-Socialist Systems: The Case of The Baltic States", in *Scandinavian Political Studies*, Vol. 15 No. 1.
- O'Brien, R. (1991): *Finance in the International Economy*, AMEX Bank Review Prize Essays 5, Oxford University Press, London.
- OECD (1991): *Integrating East and Central European Countries in the International Economy*. Document ESD/CPE/WP3(91)5, Paris.
- OECD (1994a): *Barrieres to Trade with the Economies in Transition*.
- OECD (1994b): *National Accounts*.
- OECD (1994c): *Integrating Emerging Market Economies into the International Trading System*. Paris.
- Olsen, Erling (1971): *International Trade Theory and Regional Income Differences*. Amsterdam.
- Olsen, S.S. (1992): Gradualisme eller chockterapi. Økonomi og politik nr. 3 1992.
- Olson, M. (1967): *The Logic of Collective Action*. New York.
- Olson, M. (1982): *The Rise And Decline of Nations*. New York.

- Persson, T. (1996): Ekonomisk politik och politisk ekonomi. *Ekonomisk Debatt* 1996, årg. 24, nr. 1.
- Petersen, Nikolaj (Red.) (1995): *Vesteuropas forhold til Central- og Østeuropa*. Rapport afgivet til Rådet for Europæisk Politik.
- Porter, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. London.
- Preston, C. (1995): Obstacles to EU Enlargement: The Classical Community Method and The Prospects for a Wider Europe. *Journal of Common Market Studies* Vol. 33 No. 3
- Price, Curzon (1990): Competition and industrial policy with emphasis on industrial policy. I El-Agraa, A.M. (1990): *Economics of The European Community*, 3. ed.
- Pultz, N. (1986): Om international økonomisk integration og økonomiske unioner. *Udenrigspolitisk Årbog*. København.
- Pöyhönen, Pentti (1963): A tentative model for the volume of trade between countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 90, Heft 1.
- Rausser, G. C. and L. K. Simon (1992): "The Political Economy of Transition in Eastern Europe", in Clague, C. and G. Rausser (1992) *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Basil Blackwell, Cambridge Mass. & Oxford UK.
- Richter, S. (1993): East-West Trade under Growing Western Protectionism. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forshungsberichte* No. 198 June 1993.
- Riishøj, S. (1995): *EU og udvidelsen mod øst*. Esbjerg.
- Rollo, J. (1991): 'Integrating Eastern Europe into a wider Europe', Kapitel 6 i O'Brien (1991).
- Rollo, J. og Smith A. (1993): 'The Political Economy of Central European trade with the European Community: Why so sensitive?', *Economic policy*, 16, April 1993, pp. 140-81.
- Sachs, J. (1992): "Privatization in Russia: Some lessons from Eastern Europe", *American Economic Review*, vol. 36 no. 2.
- Sapir, A. (1994): The Europe Agreements: Implications for Trade Laws and Institutions. Lessons from Ungarn. CEPR discussion Paper No. 1024. London.
- Sheehy J. (1994): CEEC's growth prospects for GDP and manufacturing trade with the EC - A short literature survey. I Commission (1994): *The Economic Interpenetration Between The European Union and Eastern Europe*, European Economy No. 6 1994.
- Shirreff, D. (1993): VW jams on the brakes. *Euromoney*. Oktober 1993.
- Skak, Mette (1992): Det østlige Europas reintegration. *Politica*, 24. årg., nr. 2, 1992.



- Storm Pedersen, John og L. Fuglsang (1994): *Vore nye naboer*. Forlaget Samfundslitteratur, København.
- Strandskov, J. (1987): *Virksomhedens Internationalisering*. København.
- Studemann, F. (1992): Serious About Skoda. *International Management*, March 1992.
- Södersten, Bo og Geoffrey Reed (1994): *International Economics*. Macmillan, London.
- Tinbergen, J. (1954): *International Economic Integration*.
- Tinbergen, J. (1962): *Shaping the world Economy*, New York.
- Udenrigsministeriet (1995): *Dansk Eksport 1995. Redegørelse til Folketinget om dansk eksportpolitik*. Kbh.
- UNCTAD (1991): *Handbook of International Trade and Development Statistics*.
- van Wijnbergen, S (1992): "Shortages and price decontrol", in *European Economic Review* vol. 36.
- Wang, Z. K. og L. A. Winters (1991): *The Trading Potential of Eastern Europe*, CEPR Discussion Paper, No. 610. London: CEPR.
- Wang, Z. K. og Winters L. A. (1994): *Eastern Europe's International Trade*. Manchester.
- Weitzman, M. L. (1993): "Economic Transition. Can theory help?", in *European Economic Review*, vol. 37, No. 2/3.
- World Bank (1993): *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy. Summary*. Washington D.C.
- World Bank (1995): *World Bank Atlas*.
- World Trade Organization (1995): *Regionalism and The World Trading System*. Geneva
- Wyplosz, C. (1993): "After the honeymoon. On the economics and the politics of economic transformation", *European Economic Review*, vol. 37, No. 2/3.
- Zhang, Jie og Gustav Kristensen (1995): *A Gravity Model with Variable Coefficients: The EEC Trade with Third Countries*. Odense.
- Økonomiministeriet (1993): *Økonomisk Oversigt December 1993*. København
- Økonomiministeriet (1995): *Økonomisk Oversigt. Oktober 1995*. København.
- Økonomiministeriet (1996): *EU's udvidelse mod øst*. København.

Åslund, A. (1992): *Post-communist revolutions. How Big a Bang?* Washington D.C.: The Center for Strategic and International Studies.

**Bilag**

**Tabel A1: Fordeling af den faktiske eksport mellem EU og Central- og Østeuropa. Mill. USD. (gennemsnit for 1992-1994).**

Eksport fra	A	B	BG	CZ	DK	EST	FIN	F	D	GR	H	IRL	I	LR	LT	NL	PL	P	R	SK	SLO	E	S	GB
Austria	0	855	132	708	369	7	242	1975	17879	264	1567	96	3717	7	52	1170	620	243	153	274	435	852	628	1562
Belgium	1539	0	78	109	1115	17	585	19885	23272	751	249	383	7977	8	16	14902	328	991	71	32	52	3297	1679	9883
Bulgaria	58	44	0	8	20	1	13	139	397	198	21	1	250	3	3	67	22	9	81	0	17	38	14	103
Czech Rep.	594	88	31	0	58	5	45	193	2935	56	0	11	395	2	16	176	284	12	24	1632	0	75	74	265
Denmark	423	855	27	82	0	37	661	2038	7232	200	90	167	1690	17	48	1475	432	218	31	25	52	767	3485	3256
Estonia	3	11	2	2	23	0	116	9	72	1	1	0	8	27	25	23	6	3	1	0	0	3	55	40
Finland	357	647	31	82	927	463	0	1643	3979	158	168	149	1020	55	48	1302	421	163	15	32	23	750	2976	3086
France	2387	19927	135	354	1745	23	916	0	42206	1693	440	996	23344	11	49	8933	817	3450	377	79	373	15293	2556	20522
Germany	21849	28221	630	2972	7231	157	3651	40342	0	3966	3206	1787	33817	124	291	28302	4949	3951	1009	774	1117	14235	8751	30543
Greece	200	159	338	22	62	1	60	547	2030	0	37	19	1359	0	2	212	53	28	84	14	4	228	110	531
Hungary	1015	195	28	99	48	5	70	393	3019	52	0	7	900	5	7	224	175	9	168	21	119	129	129	268
Ireland	259	1147	4	13	239	3	148	2636	3742	162	10	0	1357	1	1	1371	66	145	7	0	13	810	386	8182
Italy	4657	5579	267	482	1286	28	777	22881	31700	3315	916	544	0	11	40	4399	1445	2486	621	241	767	8496	1798	10376
Latvia	4	12	2	1	58	21	23	66	209	0	2	8	23	0	39	170	14	3	0	0	0	3	137	162
Lithuania	42	22	3	6	63	34	17	43	221	1	6	1	25	63	0	106	75	4	1	1	0	32	66	185
Netherlands	1515	20305	116	259	2001	46	760	11323	32091	1478	385	824	9704	18	53	0	866	1475	151	72	96	3349	2067	14701
Poland	314	359	39	239	500	8	295	712	5420	32	174	71	879	13	65	631	0	16	41	0	12	179	402	713
Portugal	314	601	4	4	371	8	223	2518	3366	62	16	72	582	0	2	678	7	0	2	0	5	2491	553	1846
Romania	92	72	115	28	9	8	5	295	942	78	111	3	578	0	2	106	22	4	0	5	12	65	103	158
Slovak Rep.	211	24	0	1308	11	1	11	69	753	15	0	1	189	1	5	54	0	4	10	0	0	24	21	30
Slovenia	216	39	5	11	20	0	11	390	1293	5	36	5	532	1	2	85	58	5	4	0	0	26	44	83
Spain	694	2087	32	66	372	4	261	12640	9917	601	146	251	5927	3	5	2179	259	4865	37	18	62	0	672	5029
Sweden	919	2622	33	113	3574	143	2245	3151	8434	295	239	332	2113	53	46	2799	441	327	66	24	49	1166	0	5866
UK	1468	10513	121	309	2382	24	1792	17663	23104	1319	360	8987	9859	18	24	10566	1077	1900	174	32	77	6942	4393	0

Kilde: IMF (1995a): Direction of Trade Statistics Yearbook 1995.

**Tabel A2: Fordeling af den potentielle eksport på mellemlangt sigt mellem EU og Central- og Østeuropa i 1993. Mill. USD.**

	A	B	BG	CZ	DK	EST	FIN	F	D	GR	H	IRL	I	LR	LT	NL	PL	P	R	SK	SLO	E	S	GB
Austria	0	1473	512	3505	902	127	420	5456	17210	598	3831	282	7534	193	238	1878	2885	409	939	7177	887	1775	859	4261
Belgium	1415	0	340	1236	1204	109	533	29930	17862	490	765	667	5122	157	179	13624	1947	671	608	470	252	3087	1105	16525
Bulgaria	129	89	0	75	51	9	30	335	565	167	105	21	403	12	14	111	154	35	313	53	32	146	58	290
Czech Rep.	1578	579	133	0	398	42	158	2098	10042	171	448	101	1616	63	78	761	1429	138	246	616	129	598	336	1583
Denmark	973	1351	218	953	0	72	588	4102	21001	309	520	238	2603	104	119	2095	1661	310	400	290	133	1320	1554	3728
Estonia	70	63	19	51	37	0	680	217	488	30	44	16	209	81	33	88	169	24	42	27	13	96	203	208
Finland	378	499	108	317	491	1101	0	1725	3507	171	222	116	1295	326	200	705	654	174	203	176	83	698	2103	1602
France	4066	23216	991	3474	2835	291	1428	0	40769	1437	2209	1928	23073	410	457	14006	5038	2340	1791	1364	734	15606	2863	44527
Germany	12951	13990	1688	16786	14658	660	2933	41166	0	2306	4590	1662	21929	1011	1265	21249	23998	2063	3134	3674	1403	9058	6680	26833
Greece	288	246	321	183	138	26	92	930	1478	0	210	62	1046	36	40	308	384	106	313	116	67	431	170	824
Hungary	1449	301	158	376	182	30	93	1120	2306	165	0	62	1231	45	55	386	711	93	395	744	179	397	186	908
Ireland	217	535	64	173	170	23	99	1993	1702	99	126	0	910	32	35	613	319	132	116	79	39	588	190	3190
Italy	5276	3733	1122	2514	1691	263	1007	21678	20404	1519	2280	827	0	370	413	4385	4091	1484	1926	1283	1662	6698	1923	12026
Latvia	78	66	20	57	39	58	146	221	541	30	48	16	213	0	79	92	211	23	44	30	14	95	124	212
Lithuania	60	46	14	43	28	15	55	153	420	20	37	11	147	49	0	66	280	15	31	23	10	64	60	147
Netherlands	1631	12317	383	1468	1688	138	681	16323	24526	555	886	691	5439	199	229	0	2509	733	711	565	257	3285	1442	14572
Poland	729	512	154	802	389	77	184	1708	8059	201	475	105	1476	133	283	730	0	144	345	429	115	602	382	1538
Portugal	229	391	77	172	161	24	108	1760	1537	123	138	96	1188	32	35	473	320	0	139	88	57	3430	200	1340
Romania	163	110	216	95	64	13	39	418	724	113	181	26	478	19	22	142	238	43	0	67	35	180	74	358
Slovak Rep.	3095	211	91	590	116	21	84	790	2106	103	849	44	790	32	40	281	732	67	167	0	109	291	158	593
Slovenia	603	179	86	195	84	16	63	670	1268	95	322	34	1614	23	27	201	309	69	137	171	0	309	112	450
Spain	1022	1851	334	765	705	100	447	12062	6934	514	606	440	5511	136	147	2179	1372	3524	597	389	262	0	836	6504
Sweden	798	1069	213	695	1340	340	2173	3572	8253	327	458	230	2553	288	222	1544	1407	331	398	340	153	1350	0	3298
UK	2937	11856	794	2423	2383	258	1227	41184	24579	1177	1656	2853	11839	364	406	11565	4195	1647	1419	948	455	7783	2445	0

Kilde: Egne beregninger på baggrund af gravitationsmodellen.

**Tabel A3: Procentvis udnyttelse af potentiel eksport på mellemlangt sigt i 1993.**

	A	B	BG	CZ	DK	EST	FIN	F	D	GR	H	IRL	I	LR	LT	NL	PL	P	R	SK	SLO	E	S	GB
Austria	0,0	58,1	25,8	20,2	40,9	5,5	57,5	36,2	103,9	44,1	40,9	34,1	49,3	3,6	21,8	62,3	21,5	59,5	16,3	3,8	49,0	48,0	73,2	36,6
Belgium	108,7	0,0	22,9	8,8	92,6	15,3	109,8	66,4	130,3	153,3	32,5	57,4	155,7	5,1	9,0	109,4	16,9	147,7	11,7	6,9	20,5	106,8	152,0	59,8
Bulgaria	45,2	49,0	0,0	10,3	39,3	11,4	44,0	41,6	70,3	118,2	19,9	6,3	62,0	21,4	23,7	60,1	14,3	26,1	25,9	0,0	54,4	25,8	24,3	35,5
Czech Rep.	37,6	15,1	23,5	0,0	14,6	12,0	28,4	9,2	29,2	33,0	0,0	11,2	24,5	3,7	20,0	23,1	19,9	8,5	9,9	265,1	0,0	12,5	22,0	16,7
Denmark	43,5	63,3	12,4	8,6	0,0	51,7	112,3	49,7	34,4	64,6	17,3	70,3	64,9	16,7	40,0	70,4	26,0	70,5	7,8	8,5	38,8	58,1	224,2	87,4
Estonia	3,8	17,4	8,6	3,2	61,7	0,0	17,1	4,1	14,8	2,2	3,0	0,0	3,7	33,4	75,4	25,7	3,3	12,6	2,4	0,0	0,0	3,5	27,3	19,2
Finland	94,3	129,6	28,6	26,0	188,8	42,1	0,0	95,3	113,5	92,2	75,5	129,0	78,8	16,9	24,2	184,6	64,4	93,9	7,4	18,2	28,2	107,4	141,5	192,6
France	58,7	85,8	13,7	10,2	61,5	7,8	64,1	0,0	103,5	117,8	19,9	51,7	101,2	2,7	10,8	63,8	16,2	147,4	21,1	5,8	50,8	98,0	89,3	46,1
Germany	168,7	201,7	37,3	17,7	49,3	23,8	124,5	98,0	0,0	172,0	69,9	107,5	154,2	12,3	23,0	133,2	20,6	191,5	32,2	21,1	79,6	157,2	131,0	113,8
Greece	69,2	64,5	105,5	12,2	44,6	3,9	65,8	58,8	137,4	0,0	17,8	31,1	129,9	0,0	5,9	68,7	13,8	26,7	26,7	11,8	5,5	52,9	64,8	64,4
Hungary	70,0	64,9	17,9	26,2	26,2	16,7	75,4	35,1	130,9	31,4	0,0	10,7	73,1	11,1	13,3	58,0	24,6	9,7	42,6	2,9	66,6	32,4	69,1	29,5
Ireland	119,5	214,5	5,7	7,3	140,3	14,7	149,4	132,2	219,9	163,6	7,6	0,0	149,2	4,2	3,8	223,6	20,7	109,2	6,3	0,4	32,5	137,7	202,7	256,5
Italy	88,3	149,5	23,8	19,2	76,0	10,8	77,1	105,5	155,4	218,2	40,2	65,9	0,0	3,1	9,8	100,3	35,3	167,6	32,3	18,8	46,1	126,8	93,5	86,3
Latvia	4,7	18,3	10,0	1,8	150,4	35,3	16,0	29,7	38,6	0,0	3,5	48,6	11,0	0,0	49,6	184,8	6,6	11,5	0,8	1,1	0,0	2,8	110,3	76,4
Lithuania	70,0	48,1	19,1	13,8	227,2	228,2	30,1	27,8	52,7	3,3	17,3	5,9	17,2	128,3	0,0	160,1	26,7	26,0	3,2	4,3	0,0	49,7	110,7	125,9
Netherlands	92,9	164,9	30,2	17,6	118,6	33,2	111,7	69,4	130,8	266,3	43,4	119,2	178,4	9,2	23,1	0,0	34,5	201,1	21,2	12,7	37,4	101,9	143,3	100,9
Poland	43,0	70,0	25,3	29,8	128,5	9,9	160,7	41,7	67,3	16,1	36,7	67,5	59,5	9,5	22,9	86,5	0,0	11,3	11,8	0,0	10,5	29,7	105,1	46,3
Portugal	136,9	153,6	5,6	2,3	230,0	32,0	205,6	143,0	219,0	50,0	11,4	74,3	49,0	0,0	5,8	143,2	2,2	0,0	1,4	0,0	8,2	72,6	277,2	137,8
Romania	56,4	65,5	53,4	29,1	13,5	58,8	13,6	70,7	130,1	69,1	61,0	12,7	121,0	0,0	7,6	74,8	9,3	9,3	0,0	6,9	34,2	36,3	138,5	44,2
Slovak Rep.	6,8	11,4	0,0	221,9	9,8	3,1	13,5	8,8	35,7	14,5	0,0	1,5	23,9	2,1	12,5	19,1	0,0	5,9	5,8	0,0	0,0	8,1	13,1	5,1
Slovenia	35,8	22,0	5,8	5,8	24,2	2,1	17,6	58,2	101,9	5,6	11,3	13,6	32,9	2,9	7,4	42,5	18,7	7,8	2,7	0,0	0,0	8,5	39,0	18,5
Spain	67,9	112,7	9,5	8,6	52,8	4,0	58,3	104,8	143,0	116,9	24,1	57,1	107,6	2,2	3,6	100,0	18,9	138,0	6,2	4,5	23,7	0,0	80,3	77,3
Sweden	115,1	245,3	15,5	16,3	266,7	42,1	103,3	88,2	102,2	90,1	52,2	144,3	82,8	18,3	20,6	181,3	31,3	98,7	16,5	7,0	32,2	86,4	0,0	177,9
UK	50,0	88,7	15,2	12,7	100,0	9,3	146,0	42,9	94,0	112,0	21,7	315,0	83,3	4,9	5,8	91,4	25,7	115,3	12,2	3,4	17,0	89,2	179,7	0,0

Kilde: Egne beregninger på baggrund af gravitationsmodellen.

**Tabel A4: Fordeling af den potentielle eksport på langt sigt mellem EU og Central- og Østeuropa. Mill. USD.**

	A	B	BG	CZ	DK	EST	FIN	F	D	GR	H	IRL	I	LR	LT	NL	PL	P	R	SK	SLO	E	S	GB
Austria	0	5125	3567	15953	3140	617	1463	18986	59888	2081	19694	980	26218	1108	1829	6533	16899	1422	7564	36247	3649	6176	2988	14828
Belgium	4925	0	2366	5625	4189	532	1854	104152	62158	1705	3933	2320	17824	900	1370	47410	11404	2334	4898	2375	1039	10744	3844	57503
Bulgaria	2443	1687	0	1847	965	233	575	6340	10703	3172	2948	398	7642	390	588	2102	4896	654	13730	1467	714	2764	1091	5498
Czech Rep.	10578	3882	1788	0	2668	390	1062	14068	67325	1143	4435	677	10836	701	1157	5101	16130	924	3822	5990	1024	4009	2256	10610
Denmark	3386	4701	1519	4339	0	352	2047	14273	73081	1076	2671	828	9059	597	914	7290	9729	1078	3221	1464	548	4593	5408	12972
Estonia	557	500	307	532	295	0	5380	1719	3858	237	514	129	1651	1056	579	697	2257	188	765	315	120	761	1606	1648
Finland	1317	1737	755	1441	1709	5363	0	6002	12205	595	1141	403	4506	1875	1533	2454	3830	605	1637	888	341	2429	7319	5575
France	14150	80788	6899	15811	9866	1419	4971	0	141868	5002	11352	6708	80291	2357	3511	48739	29512	8143	14430	6891	3021	54304	9964	154947
Germany	45067	48684	11760	76407	51007	3215	10205	143250	0	8024	23591	5784	76309	5815	9710	73942	140578	7179	25256	18558	5773	31519	23245	93373
Greece	1004	856	2234	832	481	126	319	3236	5142	0	1080	216	3641	207	303	1072	2248	369	2523	584	276	1498	591	2866
Hungary	13067	2716	2856	4438	1644	378	841	10107	20801	1486	0	560	11107	673	1101	3481	10799	840	8246	9743	1906	3585	1679	8193
Ireland	755	1861	448	787	592	110	345	6936	5922	345	650	0	3165	181	267	2134	1871	461	936	401	160	2046	663	11099
Italy	18358	12990	7813	11443	5883	1280	3506	75436	71003	5286	11721	2876	0	2127	3168	15258	23962	5162	15522	6479	6837	23309	6691	41848
Latvia	920	778	473	878	460	972	1730	2626	6416	357	842	195	2522	0	2059	1094	4223	276	1201	521	191	1129	1477	2520
Lithuania	1430	1115	671	1365	663	501	1332	3683	10088	492	1297	271	3537	1939	0	1586	11311	370	1744	810	283	1531	1433	3537
Netherlands	5675	42860	2666	6682	5873	671	2369	56802	85344	1931	4557	2405	18927	1144	1762	0	14695	2552	5728	2854	1056	11432	5018	50709
Poland	9049	6356	3828	13026	4832	1339	2279	21204	100030	2497	8715	1300	18325	2724	7747	9059	0	1789	9930	7731	1685	7471	4748	19091
Portugal	797	1362	535	781	561	117	377	6126	5349	429	709	335	4134	186	265	1647	1874	0	1122	443	233	11936	694	4663
Romania	4411	2972	11690	3361	1742	494	1060	11290	19570	3050	7247	708	12926	843	1301	3845	10813	1167	0	2643	1120	4869	2010	9671
Slovak Rep.	26749	1824	1580	6666	1002	258	728	6824	18199	894	10836	384	6829	463	764	2425	10655	583	3344	0	1109	2518	1362	5124
Slovenia	3162	937	903	1338	440	115	328	3512	6646	497	2489	180	8459	200	313	1053	2726	360	1664	1302	0	1619	587	2355
Spain	3558	6441	2325	3483	2454	485	1555	41974	24127	1790	3113	1530	19176	783	1128	7582	8037	12263	4810	1966	1076	0	2910	22632
Sweden	2778	3719	1481	3163	4663	1654	7561	12430	28717	1139	2353	800	8884	1654	1704	5371	8243	1151	3205	1716	630	4697	0	11476
UK	10221	41255	5533	11030	8293	1258	4270	143312	85529	4097	8511	9929	41197	2092	3119	40243	24576	5733	11433	4786	1874	27082	8508	0

Kilde: Egne beregninger på baggrund af gravitationsmodellen.

**Tabel A3: Procentvis udnyttelse af potentiel eksport på langt sigt i 1993.**

	A	B	BG	CZ	DK	EST	FIN	F	D	GR	H	IRL	I	LR	LT	NL	PL	P	R	SK	SLO	E	S	GB
Austria	0,0	16,7	3,7	4,4	11,7	1,1	16,5	10,4	29,9	12,7	8,0	9,8	14,2	0,6	2,8	17,9	3,7	17,1	2,0	0,8	11,9	13,8	21,0	10,5
Belgium	31,3	0,0	3,3	1,9	26,6	3,1	31,5	19,1	37,4	44,1	6,3	16,5	44,8	0,9	1,2	31,4	2,9	42,4	1,5	1,4	5,0	30,7	43,7	17,2
Bulgaria	2,4	2,6	0,0	0,4	2,1	0,4	2,3	2,2	3,7	6,2	0,7	0,3	3,3	0,7	0,6	3,2	0,4	1,4	0,6	0,0	2,4	1,4	1,3	1,9
Czech Rep.	5,6	2,3	1,8	0,0	2,2	1,3	4,2	1,4	4,4	4,9	0,0	1,7	3,6	0,3	1,4	3,5	1,8	1,3	0,6	27,2	0,0	1,9	3,3	2,5
Denmark	12,5	18,2	1,8	1,9	0,0	10,6	32,3	14,3	9,9	18,6	3,4	20,2	18,7	2,9	5,2	20,2	4,4	20,2	1,0	1,7	9,4	16,7	64,4	25,1
Estonia	0,5	2,2	0,5	0,3	7,8	0,0	2,2	0,5	1,9	0,3	0,3	0,0	0,5	2,6	4,3	3,3	0,3	1,6	0,1	0,0	0,0	0,4	3,4	2,4
Finland	27,1	37,3	4,1	5,7	54,3	8,6	0,0	27,4	32,6	26,5	14,7	37,1	22,6	2,9	3,2	53,0	11,0	27,0	0,9	3,6	6,9	30,9	40,7	55,4
France	16,9	24,7	2,0	2,2	17,7	1,6	18,4	0,0	29,8	33,9	3,9	14,8	29,1	0,5	1,4	18,3	2,8	42,4	2,6	1,1	12,4	28,2	25,7	13,2
Germany	48,5	58,0	5,4	3,9	14,2	4,9	35,8	28,2	0,0	49,4	13,6	30,9	44,3	2,1	3,0	38,3	3,5	55,0	4,0	4,2	19,4	45,2	37,6	32,7
Greece	19,9	18,5	15,1	2,7	12,8	0,8	18,9	16,9	39,5	0,0	3,5	8,9	37,3	0,0	0,8	19,7	2,4	7,7	3,3	2,3	1,3	15,2	18,6	18,5
Hungary	7,8	7,2	1,0	2,2	2,9	1,3	8,4	3,9	14,5	3,5	0,0	1,2	8,1	0,7	0,7	6,4	1,6	1,1	2,0	0,2	6,2	3,6	7,7	3,3
Ireland	34,3	61,7	0,8	1,6	40,3	3,0	42,9	38,0	63,2	47,0	1,5	0,0	42,9	0,7	0,5	64,3	3,5	31,4	0,8	0,1	7,9	39,6	58,2	73,7
Italy	25,4	42,9	3,4	4,2	21,9	2,2	22,2	30,3	44,6	62,7	7,8	18,9	0,0	0,5	1,3	28,8	6,0	48,1	4,0	3,7	11,2	36,4	26,9	24,8
Latvia	0,4	1,5	0,4	0,1	12,7	2,1	1,3	2,5	3,3	0,0	0,2	4,1	0,9	0,0	1,9	15,6	0,3	1,0	0,0	0,1	0,0	0,2	9,3	6,4
Lithuania	2,9	2,0	0,4	0,4	9,5	6,8	1,3	1,2	2,2	0,1	0,5	0,2	0,7	3,2	0,0	6,7	0,7	1,1	0,1	0,1	0,0	2,1	4,6	5,2
Netherlands	26,7	47,4	4,3	3,9	34,1	6,8	32,1	19,9	37,6	76,5	8,4	34,3	51,3	1,6	3,0	0,0	5,9	57,8	2,6	2,5	9,1	29,3	41,2	29,0
Poland	3,5	5,6	1,0	1,8	10,4	0,6	12,9	3,4	5,4	1,3	2,0	5,4	4,8	0,5	0,8	7,0	0,0	0,9	0,4	0,0	0,7	2,4	8,5	3,7
Portugal	39,3	44,1	0,8	0,5	66,1	6,6	59,1	41,1	62,9	14,4	2,2	21,4	14,1	0,0	0,8	41,1	0,4	0,0	0,2	0,0	2,0	20,9	79,7	39,6
Romania	2,1	2,4	1,0	0,8	0,5	1,6	0,5	2,6	4,8	2,6	1,5	0,5	4,5	0,0	0,1	2,8	0,2	0,3	0,0	0,2	1,1	1,3	5,1	1,6
Slovak Rep.	0,8	1,3	0,0	19,6	1,1	0,3	1,6	1,0	4,1	1,7	0,0	0,2	2,8	0,1	0,7	2,2	0,0	0,7	0,3	0,0	0,0	0,9	1,5	0,6
Slovenia	6,8	4,2	0,6	0,8	4,6	0,3	3,4	11,1	19,5	1,1	1,5	2,6	6,3	0,3	0,6	8,1	2,1	1,5	0,2	0,0	0,0	1,6	7,4	3,5
Spain	19,5	32,4	1,4	1,9	15,2	0,8	16,8	30,1	41,1	33,6	4,7	16,4	30,9	0,4	0,5	28,7	3,2	39,7	0,8	0,9	5,8	0,0	23,1	22,2
Sweden	33,1	70,5	2,2	3,6	76,6	8,6	29,7	25,3	29,4	25,9	10,2	41,5	23,8	3,2	2,7	52,1	5,3	28,4	2,0	1,4	7,8	24,8	0,0	51,1
UK	14,4	25,5	2,2	2,8	28,7	1,9	42,0	12,3	27,0	32,2	4,2	90,5	23,9	0,8	0,8	26,3	4,4	33,1	1,5	0,7	4,1	25,6	51,6	0,0

Kilde: Egne beregninger på baggrund af gravitationsmodellen.

**Tabel A5: Afstande mellem udvalgte europæiske hovedstæder.**

	A	B	BG	CZ	DK	EST	FIN	F	D	GR	H	IRL	I	LR	LT	NL	PL	P	R	SK	SLO	E	S	GB
Austria	0	1120	1040	320	1040	1664	2120	1200	660	1810	250	2060	1140	1357	1067	1160	690	3000	1080	68	390	2380	1680	1510
Belgium	1120	0	2060	910	920	2434	1990	300	780	2810	1370	940	1520	2127	1837	210	1340	2090	2200	1348	1420	1550	1550	390
Bulgaria	1040	2060	0	1360	2070	2614	3180	2170	1700	820	790	2970	1670	2307	2017	2190	1470	3750	400	972	905	3070	2740	2420
Czech Rep.	320	910	1360	0	740	1664	1810	1000	340	2130	570	1860	1290	1357	1067	910	620	2910	1400	320	690	2310	1370	1310
Denmark	1040	920	2070	740	0	2364	1070	1240	390	2880	1290	1860	2000	2057	1767	760	970	3070	2150	1420	1790	2490	630	1310
Estonia	1664	2434	2614	1664	2364	0	70	2844	1604	3296	1724	3164	2844	307	597	2274	1044	4604	2254	1664	2054	3954	510	2824
Finland	2120	1990	3180	1810	1070	70	0	2310	1460	3910	2360	2930	3070	377	667	1830	1950	4100	3220	1734	2124	3560	440	2380
France	1200	300	2170	1000	1240	2844	2310	0	1090	2940	1460	1000	1400	2537	2247	510	1620	1790	2290	1428	1500	1250	1870	450
Germany	660	780	1700	340	390	1604	1460	1090	0	2470	910	1720	1490	1297	1007	660	560	3000	1740	660	1030	2350	1020	1170
Greece	1810	2810	820	2130	2880	3296	3910	2940	2470	0	1570	3750	2450	2989	2699	2970	2250	4530	1220	1754	1687	3880	3470	3200
Hungary	250	1370	790	570	1290	1724	2360	1460	910	1570	0	2310	1250	1417	1127	1410	680	3240	830	182	485	2620	1920	1760
Ireland	2060	940	2970	1860	1860	3164	2930	1000	1720	3750	2310	0	2360	2857	2567	1100	2280	2870	3140	2220	2590	2220	2490	550
Italy	1140	1520	1670	1290	2000	2844	3070	1400	1490	2450	1250	2360	0	2537	2247	1730	1830	2690	1870	1362	750	2040	2630	1810
Latvia	1357	2127	2307	1357	2057	307	377	2537	1297	2989	1417	2857	2537	0	290	1967	737	4297	1947	1357	1747	3647	817	2517
Lithuania	1067	1837	2017	1067	1767	597	667	2247	1007	2699	1127	2567	2247	290	0	1677	447	4007	1657	1067	1457	3357	1107	2227
Netherlands	1160	210	2190	910	760	2274	1830	510	660	2970	1410	1100	1730	1967	1677	0	1220	2300	2240	1330	1700	1760	1390	550
Poland	690	1340	1470	620	970	1044	1950	1620	560	2250	680	2280	1830	737	447	1220	0	3530	1210	620	1010	2930	1510	1730
Portugal	3000	2090	3750	2910	3070	4604	4100	1790	3000	4530	3240	2870	2690	4297	4007	2300	3530	0	3950	3068	2610	650	3660	2320
Romania	1080	2200	400	1400	2150	2254	3220	2290	1740	1220	830	3140	1870	1947	1657	2240	1210	3950	0	1012	1105	3280	2780	2590
Slovak Rep.	68	1348	972	320	1420	1664	1734	1428	660	1754	182	2220	1362	1357	1067	1330	620	3068	1012	0	390	2448	1520	1880
Slovenia	390	1420	905	690	1790	2054	2124	1500	1030	1687	485	2590	750	1747	1457	1700	1010	2610	1105	390	0	1990	1960	2250
Spain	2380	1550	3070	2310	2490	3954	3560	1250	2350	3880	2620	2220	2040	3647	3357	1760	2930	650	3280	2448	1990	0	3120	1670
Sweden	1680	1550	2740	1370	630	510	440	1870	1020	3470	1920	2490	2630	817	1107	1390	1510	3660	2780	1520	1960	3120	0	1940
UK	1510	390	2420	1310	1310	2824	2380	450	1170	3200	1760	550	1810	2517	2227	550	1730	2320	2590	1880	2250	1670	1940	0

Kilde: *Kraks Store Kortbog: Europa 1995.*



**Publikation nummer 6**

**Titel:** Magt, kontrol og interesser - en transaktionsteoretisk approach.

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Tidsskriftsartikel

**Tidsskrift:** Ledelse og Erhvervsøkonomi nr. 1 1996

## Magt, kontrol og interesser - en transaktionsteoretisk approach

af Søren Peter Iversen

---

### Resumé

Denne fremstilling rummer for det første en diskussion af magtbegrebet. For det andet giver den en relativt kortfattet præsentation af Gudmund Hernes byttemagtmodel. Forfatteren argumenterer for, at byttemagtmodellen er en meget anvendelig og frugtbar model. Fremstillingen har endvidere til formål at belyse byttemagtmodellens robusthed. Dette gøres ved, at der gives en række meget forskellige eksempler på, hvordan magtrelationer kan tolkes i et byttemagtperspektiv. Endelig præsenteres nogle få erhvervsøkonomiske implikationer.

### Indledning

Magtbegrebet er først og fremmest udviklet inden for sociologien og politologien. Magt er for politikken hvad penge er for økonomien (Habermas 1973 og Hague, Harrop og Bresslin 1993 p. 8). De begreber, der er udviklet inden for sociologien og politologien, er tilsyneladende i ret vid udstrækning overtaget af erhvervsøkonomien, herunder både organisationsteorien (Robbins 1988 og 1990, Wilson og Rosenfeld 1990 p. 161 ff. og Jones 1995 p. 499ff.) og afsætningsøkonomien (Kotler 1991 p. 519ff., Stern og El-Ansary 1992 p. 273ff. og Jobber 1995 p. 609ff.). For afsætningsøkonomerne er der dog tilsyneladende en relativt udbredt tendens til at basere magtbegrebet på en enkelt reference, nemlig French og Ravens artikel *The Bases of Social Power* fra midten af 1950'erne.

Sidste nummer af *Ledelse og Erhvervsøkonomi* bragte en artikel om magt og interesser i dyadiske relationer mellem køber og sælger på det industrielle marked (Freytag 1995). Intentionen med artiklen var ifølge forfatteren at bidrage til udviklingen af en begrebsramme/tolkningsramme. Når jeg har valgt at tage magtbegrebet op til behandling i det følgende, skyldes det *for det første*, at begrebet synes at være så centralt - også i den erhvervsøkonomiske forskning. *For det andet*, at der findes en righoldig og meget spændende litteratur på området. Eksempelvis findes der et meget væsentligt skandinavisk bidrag til at udvikle en generel magtteori, nemlig Gudmund Hernes: *Magt og Avmagt* fra 1975 - ouverturen til det norske magtudredningsprojekt, som siden er eksporteret til Sverige (Petersson 1991) og nu også Danmark, om end i en noget amputeret form. Det særlige ved Hernes' bidrag til magtteorien er, at han forsøger at udvikle en generel magtteori, og at hans model er særdeles velegnet til at beskrive magten i dyadiske relationer.

I den følgende fremstilling vil jeg forsøge at diskutere magtbegrebet samt præsentere et af de mere håndfaste forsøg på at opstille en generel magtteori, som sandsynligvis vil kunne finde anvendelse inden for erhvervsøkonomisk analyse. Med en lettere omskrivning af Gudmund Hernes kan man sige, at det er med magt i erhvervsøkonomiske relationer som med leopardens pletter - den er født med dem. Formålet med den følgende fremstilling er for det første at diskutere magtbegrebet og for det andet at give en kort introduktion til Gudmund Hernes' 'Byttemagtmodel'. Jeg håber, at fremstillingen kan tjene som en introduktion til et særdeles spændende og intellektuelt stimulerende forfatterskab. Den følgende fremstilling rummer en meget sammentrængt og summarisk præsentation af Gudmund Hernes' byttemagtmodel. Jeg ville være et skarn, om jeg påstod, at jeg yder modellen fuld retfærdighed.

### **Hvad er magt?**

Generelt kan man sige, at magt er evnen til at frembringe ønskede resultater - evnen til at opnå det vi vil (Hague, Harrop og Bresslin 1993 p. 8). Magt kan også defineres som en aktørs evne til at realisere sine interesser (Poulantzas 1978 p. 104).

Inden for den moderne politologi lagde Robert A. Dahl (1957) i sin oprindelige magtdiskussion hovedvægten på magtens handlings- eller beslutningsaspekt. Aktøren A har således magt over aktøren B, hvis han eller hun er i stand til at få B til at gøre noget, som B ellers ikke ville have gjort. Det er det, man vil kunne kalde direkte magt. Magtudøvelse indebærer imidlertid ikke nødvendigvis en synlig påvirkning. Det kan dreje sig om en anticiperet reaktion. B handler på en bestemt måde i forventning om, at A finder netop denne adfærd ønskelig. B tager på forhånd højde for A's reaktion. Det kan man kalde for indirekte magt.

Bachrach og Baratz kritiserede i en nu klassisk artikel fra 1970 Dahls definition for at tillægge åben konflikt og faktisk adfærd og faktiske beslutninger stor vægt. Magt kan også udøves gennem kontrol med den dagsorden, som ligger til grund for beslutninger og handlinger. Bachrach og Baratz taler således om '*The second face of power*'. Dahl overser, ifølge Bachrach og Baratz, at det, at der ikke træffes nogen beslutning (non-decisions), også kan være udtryk for en betydelig magtudøvelse. Som Simpson (1967) formulerede det: "... community analysts must look behind overt decisions and ask how it is that certain issues are never brought up". Den, der nyder godt af status quo, har ofte en åbenbar interesse i, at spørgsmål, som kan ændre tingenes tilstand, ikke kommer på dagsordenen (se også Ricci 1974 p. 175ff. og magtdiskussionen i Hernes 1978 p. 11ff.).

I *Power: A Radical View* fra 1974 argumenterer Steven Lukes for, at magt ud over et beslutnings- og ikke-beslutningsaspekt også har et strukturelt aspekt. Lukes hævder, at magt udøves, når en aktørs interesser ignoreres - selv i de tilfælde, hvor den pågældende aktør ikke kender sine egne interesser. Magt kan således eksempelvis udøves gennem ideologisk hegemoni. Magtudøvelsen kan være anonym, den kan være indbygget i den sociale struktur, i spillets regler. Det er blandt andet denne form for magt, der har fået Charles Lindblom (1977) til at hævde, at erhvervslivet har en særlig privilegeret magtposition i det moderne industrisamfund. Erhvervslivet har kontrollen over samfundets materielle produktion, investeringer og arbejdspladser. Det giver erhvervslivet gode kort på hånden i forhold til eksempelvis en regering, som ønsker at gennemføre miljøpolitiske stramninger.

**Tabel 1: Former for magt**

	<b>Tvang</b> <b>(‘the stick’)</b>	<b>Aftalen</b> <b>(‘the deal’)</b>	<b>Forpligtelsen</b> <b>(‘the kiss’)</b>
<b>Karakter</b>	Trusler	Transaktioner	Integrative relationer
<b>Motiv for underkastelse</b>	Frygt	Gevinst	Engagement
<b>Institutioner</b>	Militæret og politiet	Økonomiske - markedet	Sociale

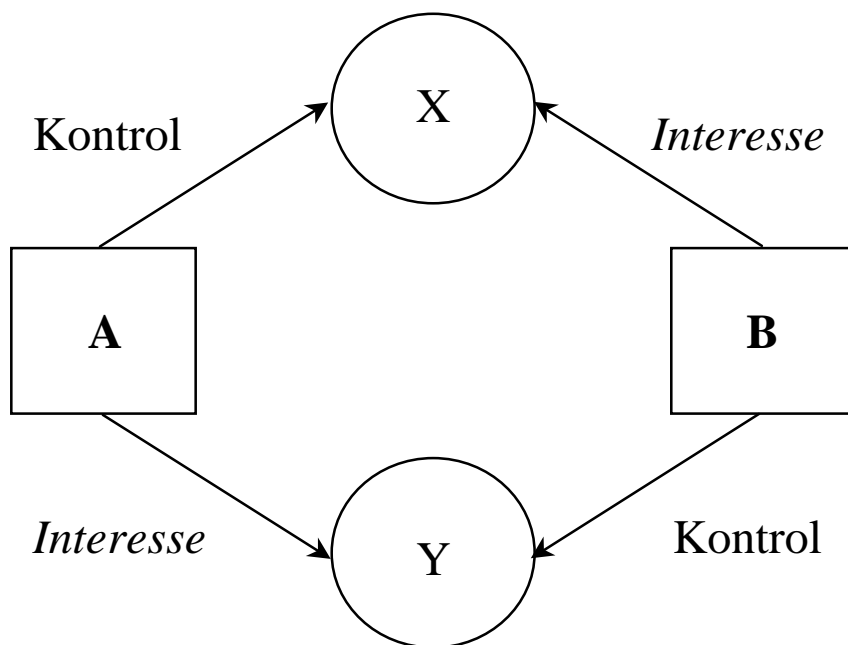
Kilde: Hague, Harrop og Bresslin (1993): *Comparative Government and Politics - An Introduction*, p. 10.

Kenneth Boulding (1989) klassificerer magt i tre hovedkategorier (se tabel 1). En aktør kan udøve magt på tre måder, enten ved at bruge tvang, ved at indgå en aftale eller ved at skabe forpligtelser.

Statsmagten er i sidste instans baseret på 'the stick'. Max Weber mente således, at det, der karakteriserede staten, var statens monopol på udøvelsen af legitim fysisk vold (Skirbekk 1976 p. 207-208). I økonomien er 'the deal' den mest udbredte magtform, hvorimod 'the kiss' dominerer i socialsfæren.

Som jeg har forsøgt at vise i det foregående, er magt et mangesidet og kompliceret begreb. Så kompliceret at enkelte samfundsforskere har foreslået, at man helt skulle opgive at bruge magtbegrebet til forskningsformål (March 1966 p. 70). Det løser imidlertid ikke problemet med eventuel manglende præcision, at man opgiver at anvende et bestemt begreb eller en bestemt term. Man opnår blot det, at man må udvikle et nyt begreb eller en ny term for det samme fænomen, og så vil nissen utvivlsomt flytte med.

**Figur 1: Hernes' Byttemagtmodel**



Kilde: Hernes (1975) p. 41.

I det følgende vil jeg forsøge at give en kort præsentation af et af de mere helstøbte og håndfaste forsøg på at udvikle en generel magtteori, nemlig Gudmund Hernes Byttemagtmodel.

### ***Byttemagtmodellen***

#### **Analyseramme**

Hernes' byttemagtmodel kan karakteriseres som en *rational choice* model. Det grundlæggende i Hernes' magtmodel er forestillingen om magt som et bytte - en transaktion. Modellen kan mest enkelt beskrives i en situation, hvor der er to aktører A og B og to begivenheder eller hændelser X og Y.

En aktør vil umiddelbart kunne realisere sine interesser, hvis han selv kontrollerer den begivenhed eller de hændelser, han er interesseret i. Hvis imidlertid interesserne og kontrollen er fordelt som i figur 1, kan interesserne kun realiseres gennem en transaktion, et bytte. I figur 1 har A kontrol over X, og B over Y. Imidlertid er A interesseret i Y og B interesseret i X. Forudsætter vi, at aktørerne er målrettede, kan vi forudsige, at de hver især vil opgive kontrollen over det, som interesserer dem mindst for at opnå kontrol over det, som interesserer dem mest. I eksemplet her kan A eventuelt overdrage kontrollen over X til B, mod at denne overdrager kontrollen over Y til A. På denne måde opnår begge aktører kontrol over den begivenhed, som interesserer dem mest, og begge vil være bedre stillet end i udgangssituationen (Hernes 1975 p. 41).

Modellens helt centrale begreber er kontrol og interesse. Forudsætningerne bag modellen er, at aktørerne handler rationelt, at de har klare, kendte og konsistente præferencer, at de har fuld information og at der ikke er transaktionshindringer. Læsere som kender lidt til mikroøkonomi vil kunne nikke genkendende til en del af disse forudsætninger, som minder om forudsætningerne for 'fuldkommen konkurrence' i en markedsøkonomi. Byttemagtmodellen er i bund og grund en analogi til modellen for 'fuldkommen konkurrence'. Hernes benytter byttemagtmodellen på samme måde, som økonomer benytter modellen for 'fuldkommen konkurrence', nemlig som en idealtyp. Denne måde at arbejde med modeller på leder uvilkårligt interessen hen i mod, hvad der sker, når forudsætningerne ikke er opfyldt. Det er ofte her, de virkelig interessante problemstillinger har deres udspring.

**Tabel 2: Byttemagt**

Situation	Eksempler	Løsning
To aktører med fælles interesse i to sager.	Fri handel. Forureningsbekæmpelse.	Begge aktører arbejder for at realisere deres egen interesse og bidrager hermed til at realisere den andens interessen. Problemer kan dog opstå, hvis der er tale om et kollektivt gode.
To aktører med interesse i hver deres sager.	Fakulteterne ved handelshøjskolen/Universitetet. Ministrene i regeringen. To departementer i centraladministrationen.	Den ene aktør blander sig ikke i den andens sager.
To aktører med svagt modstridende interesser.	EF-landenes forlig i Luxembourg i 1966 (Frankrig mod de øvrige fem medlemmer af EEC). Parterne i en koalitionsregering.	Aktørerne får hver især kontrol over den sag, som betyder mest for den pågældende.
To aktører med stærkt modstridende interesser.	Gidseltagning Monopolsituationer OPEC's olieembargo i 1973. (se endvidere eksemplerne i det følgende afsnit)	Løsningen bliver asymmetrisk: Den, som har overtaget, kan tvinge eller afpresse den anden part. Parterne må bytte kontrol for at realisere deres interesser.

Kilde: Hernes (1975) pp. 42ff.

Hernes benytter modellen til at analysere en række situationer, hvor en aktør kan realisere sine interesser ved en anden aktørs mellemkomst. Tabel 2 rummer en summarisk gennemgang af fire typiske situationer

Løsningsmulighederne i de enkelte situationer mangfoldiggøres, såfremt der er tale om flere sager, begivenheder eller hændelser. I sådanne situationer er der flere muligheder for at give indrømmelser, og man kan kæde sagerne sammen i større aftaler eller forlig (*logrolling*). I tilfælde, hvor der er flere aktører, opstår der mulighed for koalitionsdannelser. Hvis A kontrollerer noget af interesse for B, B kontrollerer noget af interesse for C, og C kontrollerer noget af interesse for A, så kan A realisere sine interesser indirekte via B.

En aktør har som udgangspunkt kontrol over et givent sæt af begivenheder eller hændelser (udgangskontrol). Han kan eventuelt bytte sig frem til kontrol over de begivenheder eller hændelser, han er mest interesseret i og opnår derved slutkontrol. Herved får aktøren realiseret sin interesse, han udøver magt. Det følger umiddelbart af modellen, at såfremt interesseforholdet er asymmetrisk, da vil magtforholdet også være det. Hernes henviser i denne sammenhæng til familiesociologen Willard Wallers 'princip om den mindste interesse'. Den har magten i et parforhold, som er mindst interesseret i at opretholde forholdet. Det samme gælder sandsynligvis også, alt andet lige, forholdet mellem virksomheder i et virksomhedssamarbejde og dyadiske relationer mellem køber og sælger på det industrielle marked.

I Hernes' model kan en aktør B's magt over en anden aktør A defineres som A's afhængighed af B. A's afhængighed af B defineres som A's relative interesse i en hændelse multipliceret med B's andel af kontrollen over den pågældende hændelse. Aktører kan være gensidigt afhængige, men afhængigheden kan også være ensidig. Endelig er der den mulighed, at aktørerne er gensidigt uafhængige af hinanden.

En aktørs generelle magt defineres som aktørens kontrol over begivenheder eller hændelser, som andre aktører har en intens interesse i. Sådanne begivenheder eller hændelser kan siges at have stor værdi.

*“Den som har avgjørende kontroll over verdifulle hendelser er i ønskeposisjon i dobbelt forstand: fordi megtige andre er interessert og fordi det gir ressurser som han kan bruke til å realisere egne interesser. En får makt ved at ha makt over en annen makt, for å si det paradoksalt (Hernes 1975 p. 69)”*

Hernes (p. 86ff.) opstiller på baggrund af byttemagtmodellen en række generelle betingelser for magt. Disse er følgende:

- a) En aktørs magt afhænger af, om han kontrollerer noget som er af interesse for andre.
- b) En aktørs magt afhænger af, om andre aktører kontrollerer noget, som han er interesseret i.
- c) En aktørs magt afhænger af, om han har kontrol over de sager, der skal træffes beslutning om og de beslutningsprocedurer, der skal gælde.
- d) En aktørs magt afhænger af, om han har kontrol over hvilke andre aktører, der skal medvirke i transaktionsprocessen
- e) En aktørs magt afhænger af, om han effektivt kan deltage i transaktionsprocessen.

Af byttemagtmodellen følger også en række strategier, som en aktør kan følge for at øge sin magt. Eksempelvis kan aktøren forsøge at øge andre aktørers interesse i det han kontrollerer, eller forsøge at opnå eksklusiv kontrol med vigtige ressourcer. Aktøren kan også forsøge at reducere sin interesse

i det, andre kontrollerer (*Rønnebærrene er sure sagde ræven - han kunne ikke nå dem*). Endelig er der den mulighed, at aktøren kan forsøge at finde substitutionsmuligheder for det, som han eller hun er interesseret i. Ifølge Hernes (1975 p. 65) har en aktør generelt to muligheder for at forbedre sin evne til at realisere sine interesser. For det første kan han forsøge at opnå magt over dem, han er afhængig af. For det andet kan han forsøge at forøge sin autonomi. Autonomi kan defineres som aktørens kontrol med sine egne interesser. I erhvervslivet kan en virksomhed eksempelvis øge sin autonomi gennem vertikal integration, opbygning af lagre, risikospredning og udvikling af mærke-loyalitet gennem reklame.

Det er blevet populært at tale om, at vi lever i et informationssamfund. Det betyder naturligvis også noget for magten og magtens fordeling. Viden er magt siger man. Det er den også i den udstrækning, at en aktørs adfærd afhænger af, om han handler under usikkerhed, eller om han har fuld information (Hernes 1975 p. 100). Magt afhænger af, om man kontrollerer noget, som andre aktører er interesseret i. Derfor er det vigtigt at have information om de andre aktørers interesser. Den samme information er vigtig, hvis man overvejer at indgå en alliance med en anden aktør - en strategisk alliance. Gennem en strategisk alliance kan to eller flere aktører gå sammen og dermed opnå større udgangskontrol, men lige lidt hjælper det, hvis de ikke har samme interesser.

Magt afhænger også af, om andre aktører kontrollerer noget, som man selv er interesseret i. Derfor er det også vigtigt at vide, hvilke konsekvenser andre aktørers beslutninger har for ens interesser. Ofte er mangel på information og viden en vigtig kilde til afmagt. Problemet i informationssamfundet er ikke knaphed på information, men knaphed på analysekapacitet.

*“Svert mange lever i omgivelser, som har overflod på data og underskudd på opmærksomhet og vurderingstid...”*

*... Vi kan derfor snakke om modellrike og modellfattige aktører, og avmagtsfølelse bunner ofte i modelfattigdom” (Hernes 1975 p. 105)”*

Hvordan skal vi håndtere og forstå alle de informationer, vi bombarderes med i hverdagen? Vi overbelastes, vi mister overblikket og kan ikke forstå sammenhængene - vi føler os afmægtige.

Teknologi er på samme måde som viden en meget vigtig magtressource. Teknologi skaber afhængighed, idet teknologien både udvider og afgrænser en aktørs handlemuligheder. Det var formodentlig baggrunden for, at en række højere læreanstalter i Danmark i begyndelsen var meget tilbageholdende med at indskibe sig i det nu skandaleramte ‘VUE-projekt’ (Videregående Uddannelsers EDB-koordinering). Teknologi stiller krav til den sociale organisation, og den sociale organisation fordelel ressourcekontrol og interesser og dermed magt. Tilsvarende vil den teknologiske udvikling i mange tilfælde medføre ændringer i den sociale organisation, hvilket ofte vil indebære ændringer i fordelingen af ressourcekontrol og interesser - det man kalder magtforskydninger.

Problemerne med magtbegrebet har fået nogle forskere til at foreslå, at man skulle erstatte magtbegrebet og bruge begrebet indflydelse i stedet. Men det løser, som jeg har redegjort for tidligere, ikke problemet. Nissen flytter uvilkårligt med. Hos Hernes (1975 p. 107ff.) har begrebet indflydelse en helt selvstændig betydning. En aktør A kan, ifølge Hernes, siges at øve indflydelse på en anden aktør B, dersom A påvirker B’s handlingsvalg ved at levere information om konsekvenser af B’s handlingsvalg, som B finder ønskelig eller uønskelig. Det at øve indflydelse forudsætter, at man råder

over både information og analysekapacitet, jævnfør det følgende eksempel med interesseorganisationernes inddragelse i de politiske beslutningsprocesser.

### Afmagt

I anden del af *Makt og Avmagt* retter Gudmund Hernes opmærksomheden mod, hvad der sker, når forudsætningerne bag byttemagtmodellen brister. Hvad sker der, når en aktør ikke har klare præferencer, mangler information eller er i en situation, hvor en ønsket transaktion umuliggøres på grund af transaktionshindringer. I så fald foreligger der en afmagtssituation. Afmagt er imidlertid ikke det samme som fravær af magt. Det, at en aktør ikke har magt, er ikke ensbetydende med, at han er afmægtig. I den mikroøkonomiske model med fuldkommen konkurrence er aktørernes magt uendelig lille; men systemet er rationelt og fører til det bedste resultat for alle (Adam Smiths teorem om den 'Usynlige hånd'). Enhver handler for at varetage sin egen interesse, og derved realiseres fællesinteressen - det fælles bedste.

Afmagt opstår *for det første*, når aktørerne ikke har klare interesser, ikke kender deres interesser eller ikke kan overskue, hvordan de påvirkes af andre aktørers beslutninger. *For det andet* når der opstår interesseforvridning, når interesserne ikke bliver artikulert og repræsenteret korrekt. *For det tredje* når der foreligger målkonflikter, og der opstår utilsigtede effekter. For det fjerde når aktører ikke har mulighed for at organisere sig for at varetage deres fælles interesser. Fælles interessevaretagelse er et kollektivt gode. Det betyder, at alle nyder godt af en fælles indsats, uanset om de bidrager eller ej. Den enkelte aktør har et incitament til at optræde som 'free-rider' (Olson 1965). *For det fjerde* forekommer afmagt, når summen af en række aktørers uafhængige handlingsvalg fører til uønskede aggregat-virkninger. Gudmund Hernes formulerer i forbindelse med sidstnævnte antitesen til Adam Smith's *Usynlige hånd*: teoremet om den 'Usynlige fod', som spænder ben for fællesinteressen, selv om aktørerne handler individuelt rationelt.

**Tabel 3: Investeringsvang illustreret ved hjælp af 'Prisoners dilemma'**

		Virksomhed B investerer	
		Ja	Nej
<u>Virksomhed A</u> <u>investerer</u>	Ja	15	20
	Nej	<u>15</u>	<u>0</u>
		0	5
		<u>20</u>	<u>5</u>

Kilde: Hernes 1985 p. 43

Et godt eksempel på afmagt finder man i det klassiske 'fangernes dilemma'. Det kunne være to virksomheder A og B, som overvejer at investere i ny teknologi. Hvis virksomhed A er alene om at indføre den nye teknologi, opnår den en fordel på B's bekostning og omvendt. Hvis begge virksomheder indføre den nye teknologi, kan man forestille sig, at begge pådrager sig større produktionskostninger uden at opnå en større markedsandel. I en sådan situation vil den enkelte virksomhed



være bedst tjent med at investere i den nye teknologi, uanset hvad den anden virksomhed måtte gøre. Det bedste for dem begge ville dog være, at ingen af dem tager den nye teknologi i brug. Eksemplet er forsøgt illustreret i figur 3, hvor virksomhed A's gevinst (pay-off) er markeret med fed skrift.

**Tabel 4: Kontrol og interessematrix for 'Prisoners dilemma'**

		Kontrolmatrice		Interessematrice	
		A's handlingsvalg	B's handlingsvalg	A's handlingsvalg	B's handlingsvalg
A	1	0	5	15	
B	0	1	15	5	

Kilde: Hernes 1985 p. 45

Problemet er, at hver virksomhed kontrollerer sit eget handlingsvalg men knytter størst interesse til den anden virksomheds handlingsvalg. Det er vist i kontrol- og interessematrixerne i figur 4. Den interesse, en aktør knytter til et handlingsvalg, er den gevinststigning (nytteforskel), det pågældende handlingsvalg medfører for ham (Hernes 1985 p. 44-45).

*“Men det betyr at begge aktører under de rådende handlingsvilkår kontrollerer det som interesser dem mindst - sitt eget handlingsvalg. De er mest interessert i det den andre kontrollerer. Derfor ville de bli bedre stilt om de kunne utveksle kontroll og få bestemme hva den andre skal gjøre mot å oppgi kontrollen over eget valg (Hernes 1985 p. 45)”*

Hvis B har lagt sig fast på et bestemt handlingsvalg, kan A ved at ændre sin beslutning ændre sin gevinst med 5. Hvis A har lagt sig fast på et bestemt handlingsvalg, kan B ved at ændre sin beslutning ændre A's gevinst med 15. Hvis ikke aktørerne har mulighed for at indgå en transaktion, hvor de kan bytte kontrol med hinandens handlingsvalg, er de fanget i en afmagtssituation - i fangernes dilemma.

I virkeligheden er det ikke realistisk at forestille sig, at alle aktører tinger om alt mellem himmel og jord. Usikkerheden og transaktionsomkostningerne ville blive prohibitivt høje. Det ville ikke være rationelt at forhandle nye vilkår og regler hver dag (Hernes 1975 p. 52). Men netop transaktionsomkostninger og usikkerhed reduceres gennem opbygning af institutioner, organisationer, love, regler, traditioner, rutiner og vaner. Transaktionsomkostninger og usikkerhed reduceres ved, at der etableres regelmæssige forbindelser mellem handlinger og konsekvenser. Der er imidlertid både fordele og omkostninger forbundet med givne institutioner, organisationer, love, regler, traditioner, rutiner og vaner. Derfor må man forvente, at disse ændres, når de alternativomkostninger, der er forbundet med dem, bliver for store (Hernes 1985). De institutionelle alternativomkostninger, der er forbundet med at blive i *fangernes dilemma*, er 10 for de to virksomheder i eksemplet overfor. Hernes byttemagtmodel er således ikke blot en magtmodel. Den rummer også betydelige elementer af en generel samfundsteori.

## *Byttemagt - nogle eksempler*

### **Økonomi og politik**

Et aktuelt eksempel på byttemagt er fra krigen i Eks-Jugoslavien. Serberne fik på et tidspunkt kontrollen over de muslimske enklaver i Bosnien. De såkaldte sikre zoner. FN truede serberne med luftangreb og kontrollerede dermed de serbiske områder eller stillinger, der eventuelt skulle bombes. Serbernes reaktion var at tage et antal FN-soldater som gidsler. Hermed havde man pludselig noget at bytte med. Noget, som landene bag FN-aktionen i Eks-Jugoslavien havde en meget intens interesse i.

Et mere fredeligt eksempel på byttemagt finder man i de korporative beslutningssystemer i eksempelvis de skandinaviske velfærdsstater. De korporative beslutningssystemer involverer interesseorganisationer på den ene side og regering og centraladministration på den anden side (Damgård 1980, Buksti 1980 og 1983 og Grønnegaard Christensen 1980). Regeringen og centraladministrationen kontrollerer eksempelvis den præcise udformning af et nyt sæt arbejdsmiljøregler, som erhvervslivets interesseorganisationer har en intens interesse i. Til gengæld har erhvervslivets interesseorganisationer kontrol over medlemmernes tilslutning samt en særlig ekspertise på området. Begge dele er af stor værdi for regeringen og centraladministrationen. Situationen lægger umiddelbart op til, at regering og centraladministration tilbyder erhvervslivets interesseorganisationer indflydelse på arbejdsmiljøreglernes udformning i bytte for interesseorganisationernes tilslutning og ekspertise. Interesseorganisationernes vigtigste ressourcer synes at være medlemmer (høj organisationsprocent) og som følge heraf økonomiske ressourcer samt ekspertise (Buksti 1979).

De korporative beslutningsprocesser indebærer en række fordele for de involverede aktører. Den politologiske forskning har imidlertid også identificeret nogle åbenbare ulemper, herunder koordiningsvanskeligheder og øget udgiftspres (Kristensen 1981, Damgaard 1981 og Buksti 1983). Opmærksomheden omkring ulemperne ved de korporative beslutningsprocesser var, sammen med regeringsskiftet i 1982 og ændringer i det generelle politiske/ideologiske klima, medvirkende til at interesseorganisationerne i stigende grad blev koblet af den politiske beslutningsproces i løbet af 1980'erne.

Andre aktuelle eksempler på byttemagt kunne være forholdet mellem EU's miljøkommissær, Ritt Bjerregaard, og Kommissionens formand, Jacques Santer, i forbindelse med den planlagte udgivelse af miljøkommissærens dagbog i slutningen af oktober 1995. Ritt Bjerregaard kontrollerede (tilsyneladende) spørgsmålet om udgivelse/ikke-udgivelse af dagbogen. Jacques Santer kontrollerede spørgsmålet om det fremtidige arbejdsklima omkring Ritt Bjerregaard i Kommissionen.

Et andet aktuelt eksempel er forholdet mellem ledelsen og medarbejderne på B&W skibsværft i spørgsmålet om iværksættelsen af en rekonstruktionsplan for værftet. Ledelsen på B&W skibsværft kontrollerer, spørgsmålet om det konkrete indhold i rekonstruktionsplanen for værftet. For at opnå indflydelse på rekonstruktionsplanen forsøgte medarbejderne i slutningen af oktober 1995 at skaffe sig kontrol over noget som ledelsen havde en interesse i, nemlig færdiggørelsen af den igangværende produktion.

Inden for økonomisk politik er den Økonomiske og Monetære Union (ØMU) et godt eksempel på byttemagt. Sat på spidsen kan man sige, at magtesløsheden i dansk økonomisk politik består i, at vi

kontrollerer den økonomiske politik, som vi selv fører. Imidlertid afficeres Danmark i langt højere grad af den økonomiske politik, som føres i Tyskland. ØMU'en kan således analyseres i et byttemagtperspektiv: Vi bytter (den formelle) kontrol med vores egen økonomiske politik mod at få lidt (reel?) indflydelse på den økonomiske politik i hele EU (Det Økonomiske Råd 1991 p. 127ff.).

*”Betragter man valutaunionsperspektivet alene ud fra en økonomisk synsvinkel, kan tilslutning til en valutaunion, set fra det enkelte medlemslands side, ses som en form for indgåelse af en ”handel”, hvor landet giver afkald på eller i hvert fald reducerer sin mulighed for at tilrettelægge en selvstændig økonomisk politik, herunder valutakurspolitik, mod til gengæld at få medindflydelse på de andre medlemslandes økonomiske politik og dermed på de ydre vilkår for dets egen økonomiske udvikling (p. 128)”*

I nogle situationer kan det være svært at se, om en aktør udøver magt eller indflydelse. Hvis eksempelvis Dansk Industri bedyrer, at danske virksomheder vil flytte produktion og arbejdspladser til udlandet, hvis Danmark fastholder sine forbehold over for dansk deltagelse i ØMU's tredje fase, kan det være meget svært at afgøre, om det er en neutral forudsigtelse eller en trussel.

ØMU'en og den økonomiske politik er ikke det eneste eksempel på byttemagt i EU sammenhæng. Den samme logik gør sig formentlig gældende på miljøområdet og en række andre politikområder. Medlemslandene kontrollerede oprindeligt deres nationale politik på disse områder, men har byttet den med indflydelse på den fælles EU politik.

## **Magt og afmagt i erhvervslivet**

### ***Magt***

Nogle erhvervspolitiske iagttagere bekymrer sig for tiden over den magt, som amerikanske producenter af computer-software, først og fremmest Microsoft, er ved at få. De amerikanske softwareproducenters markedsandel i Europa er meget stor - europæerne er i den grad blevet afhængige af amerikansk produceret computer-software. Flere og flere virksomheders og institutioners aktiviteter og rutiner er bygget op omkring amerikansk computer-software. Det betyder, at europæerne har en betydelig interesse i fortsatte leverancer af programmer og service. Det stiller europæerne utrolig svagt i tilfælde af en eventuel konfliktsituation, påstår man. Om afhængigheden i virkeligheden er så stor, kan man naturligvis stille spørgsmålstegn ved.

Et andet eksempel på byttemagt i erhvervsøkonomisk sammenhæng er forholdet mellem producenter/leverandører og dagligvarekæder på konsumentmarkedet. Flere forfattere har konstateret, at der er sket en magtforskydning til dagligvarekædernes fordel (Secher 1993 p. 220ff.). En væsentlig forklaring herpå synes at være den, at dagligvarekæderne kontrollerer flere og flere ressourcer, som producenterne/leverandørerne har en intens interesse i, herunder distributionsnet, forbrugerinformationer og ny teknologi (Electronic Data Interchange (EDI), Direct Product Profitability (DPP) og Space Management). Endvidere har dagligvarekæderne kontrollen over, hvordan produkterne bliver præsenteret for publikum. Samtidig bliver konkurrencen mellem producenterne/leverandørerne større og større, hvorved deres ressourcekontrol svækkes (Gammelgård 1995 p. 54).

Et af de klassiske problemer inden for organisationsteorien er adskillelsen mellem *'ownership and control'* (se eksempelvis Penrose 1976 og Douma og Schreuder 1991 p. 78). Store virksomheder ledes ikke af ejerne, aktionærene, men af en eller flere ansatte direktører og de ledere, som direktionen udnævner. Aktionærene må formodes at have interesse i størst muligt afkast af deres investering i form af udbytte og stigende aktiekurser. Direktionen derimod har ofte andre interesser. Direktørlønningerne kan tænkes at afhænge af virksomhedens og organisationens størrelse. Det giver direktørerne en interesse i vækst frem for profit. Direktionen kan på denne baggrund tænkes at gennemføre store markedsføringskampagner - også selv om det eventuelt strider mod aktionærernes interesser. Vi har hermed et klassisk *'principal-agent'* problem (Moe 1984 p. 756ff.). Problemet diskuteres ofte i mikroøkonomisk teori i forbindelse med antagelsen om, at virksomheder eller producenter profitmaximerer (se eksempelvis Frank 1994 p. 394ff. og Parkin og King 1994 p. 220ff.). Aktionærene har naturligvis formelt ret til at afskedige direktionen, men det sker sjældent. Direktionen består af eksperter, som kontrollerer analysekapacitet og information om virksomhedens forhold - vi har tillige en situation med asymmetrisk information. Problemet kan dog afhjælpes ved, at direktørerne bliver medejere af virksomheden. Hvis direktørerne får en del af aktierne, vil de have delvis sammenfaldende interesser med de øvrige aktionærer.

Tilsvarende vil man kunne finde byttemagtsrelationer mellem eksempelvis produktionskernen og ledelsen inden for et professionelt bureaukrati (Mintzberg 1983), mellem økonomifunktionen og forsknings- og udviklingsafdelingen inden for en funktionel struktur, mellem produktgrupper inden for en produktorganisation, mellem enhederne i en matrixorganisation og endelig mellem projekter i en projektorganisation (Jones 1995 p. 128ff. og Bakka og Fivelsdal 1986 p. 45ff.). I byttemagtsperspektivet er organisationer en sammenkobling af interesser og kontrol. Organisationer er interesser, som man har søgt at sætte magt bag.

### **Afmagt**

Afmagt foreligger blandt andet, når strukturen i beslutningssituationen medfører, at det samlede resultat af flere enkeltbeslutninger ikke bliver optimalt, selv om aktørerne hver især handler rationelt (fangernes dilemma). De klassiske eksempler er investeringstvang, som jeg allerede har været inde på, og *'reklametvang'*. Reklametvang foreligger, når konkurrencen byder virksomhederne i en branche at gennemføre ressourcekrævende reklamekampagner, selv om det ville være bedst, hvis alle lod være. Ud over de klassiske eksempler, som tager deres udgangspunkt i fangernes dilemma, kan det umiddelbart være lidt vanskeligt at finde gode eksempler på afmagt i erhvervslivet.

En mere generel afmagtssituation synes imidlertid at præge forholdet mellem de mange små og mellemstore virksomheder og de offentlige myndigheder i Danmark. Peter Munk Christiansen (1993) viser således i en større undersøgelse af forholdet mellem erhvervslivet og det politiske system i Danmark, at virksomhederne generelt oplever de politiske omgivelser som uoverskuelige, fragmenterede og kaotiske. Især lederne af små virksomheder er frustrerede over forholdet til de offentlige myndigheder. Direkte adspurgt svarer mange af dem, at viden om offentlig politik er lige så vigtig som viden om erhvervsmæssige forhold. Undersøgelsen konkluderer også, at kun et fåtal af virksomhederne formulerer egentlige strategier i forhold til de offentlige myndigheder. De fleste tackler problemerne på ad hoc basis. De små og mellemstore virksomheder befinder sig i en afmagtssituation på grund af modelfattigdom og manglende analysekapacitet. De kender ikke deres interesser eller

ikke kan overskue, hvordan de påvirkes af offentlige myndigheders beslutninger. Dansk Industri, erhvervslivets store interesseorganisation, taler for tiden med beklagelse om, at en veritabel lovbygge er på vej til erhvervslivet (Ugemagasinet Industrien 1995).

*“Mange af DI’s virksomheder har forsøgt at gøre politikerne opmærksomme på, at grænsen er ved at være nået. Ikke mindst de mindre og mellemstore virksomheder har simpelt hen ikke mulighed for at følge med tempoet i lovmøllen”*

De store virksomheder har derimod som i så mange andre henseender bedre muligheder for at gå professionelt til værks. De store virksomheder råder typisk over flere organisatoriske ressourcer. De har en større intern specialisering og arbejdsdeling og har dermed mulighed for at lade bestemte medarbejdere tage sig af forholdet til bygge- og brandmyndighederne, Arbejds- og miljøtilsynet, Told- og skatteforvaltningen og alle de andre offentlige instanser, som virksomheden mere eller mindre hyppigt kommer i berøring med. De store virksomheder har i den henseende mere magt over tingene.

### ***Nogle erhvervsøkonomiske implikationer***

Ønsker man at analysere virksomhedssamarbejde ud fra et magt- og interesseperspektiv, er implikationerne af byttemagtmodellen, at man først og fremmest må identificere de relevante aktører. Dernæst må man forsøge at kortlægge aktørernes interesser og undersøge, hvilke ressourcer (begivenheder, hændelser etc.) de kontrollerer, samt hvilke informationer og teknologier de råder over, og endelig hvilke muligheder de har for at realisere deres interesser ved at udveksle kontrol.

Freytag (1995 p. 159) opstiller på baggrund af Pedlers (1976) tre strategier i et virksomhedssamarbejde, nemlig:

- “1. Konkurrencestrategien, der i sin rendyrkede form baserer sig på magtanvendelse, der nærmer sig tvang.*
- 2. Kompromiset, der har karakter af at give efter for at få noget til gengæld (studehandel) og*
- 3. Kollaboration, hvor der søges efter løsninger i fællesskab uden dog at tabe egne interesser af syne”*

Disse forhandlingsstrategier synes alle blot at være specialtilfælde af byttemagtmodellen. Forskellen er imidlertid den, at byttemagtmodellen er en meget mere rendyrket model baseret på eksplicite forudsætninger. Byttemagtmodellen giver både indsigt og principper at organisere dataindsamling efter. Samtidig er byttemagtmodellen åben over for kritik, herunder kritik af det begrebsmæssige grundlag (begrebekritik), den logiske struktur (konsistenskritik), modellens empiriske relevans (korrespondancekritik) og endelig modellens videnskabsteoretiske grundlag (paradigmekritik). Endelig kan byttemagtmodellen bidrage til at blottlægge ligheder mellem forskellige områder af samfundsforskningen, hvilket jeg har forsøgt at gøre ved at give nogle eksempler på byttemagt inden for udenrigs- og sikkerhedspolitik, indenrigspolitik, makroøkonomi, afsætningsøkonomi og organisationsteori.

Tillid spiller en stor rolle i forbindelse med virksomhedssamarbejde (Freytag 1995 p. 153ff.). Spørgsmålet er, hvordan et sådant tillidsforhold kan opbygges. Når man er ved at opbygge en ny

forretningsforbindelse, foreligger der naturligvis nogen usikkerhed med hensyn til, i hvilken udstrækning parterne er villige til at opfylde deres forpligtelser. I en sådan situation kan man naturligvis overveje værdien af en række relevante tillidsskabende foranstaltninger. I det bytteteoretiske perspektiv er den mest effektive tillidsskabende foranstaltning den, at man etablerer en trussel mod sig selv (Hernes 1985 p. 106ff.):

*“Det er rationelt å etablere en trussel mot seg selv når det kan skape tillit hos andre. Det gøres ved å gi den andre kontroll over saksforhold som de vet jeg har en større interesse av enn den utestående fordring, som ved pant. En viktig - og riktig - betydning af ordet ‘sikkerhet’ er nettopp som betegnelse på noe en har overlatt andre kontrollen over, som garanti for at en vill oppfylle et løfte”*

Som eksempel nævner Hernes de trusler, som visse professioner tager initiativ til at etablere mod sig selv. Et konkret eksempel er psykologer, som kræver lovbestemmelser om tavshedspligt. Truslen om strafferetlige sanktioner garanterer klienterne, at psykologerne vil behandle de personlige oplysninger, de får under terapi, med fortrolighed (se også Aubert 1976 som taler om ressourcelov-givning).

I økonomisk teori taler man undertiden om, at en aktør kan begrænse sit fremtidige handlingsvalg gennem ‘pre-commitments’. ‘Pre-commitments’ er en mulig løsning på det spil, som går under navnet ‘Chicken game’: Top aktører A og B kører i hver sit automobil mod hinanden med høj hastighed. Den, som først drejer fra, er *Chicken* (en kylling). ‘Chicken game’ kan vindes af eksempelvis A, hvis han tager bind for øjnene og viser B, at han har bind for øjnene. Under disse betingelser vil det naturligvis være rationelt for B at dreje fra. Det mest berømte eksempel på ‘Chicken game’ er beskrevet af Graham T. Allison i *The Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis* (1971). Hovedbudskabet er, at en aktør kan øge sin troværdighed ved at binde sig til et bestemt handlingsmønster.

I forbindelse med længerevarende forretningsforbindelser eksempelvis virksomhedssamarbejde har en deltager mulighed for at bekæmpe opportunistisk adfærd gennem en ‘tit-for-tat’ strategi, som beskrevet af Axelrod (1984). ‘Tit-for-tat’ strategien er anvendelig i forbindelse med gentagne spil (*Sequential games*). Strategien går kort fortalt ud på, at man samarbejder første gang man er i interaktion med en anden aktør. Hvis den anden aktør også samarbejder, holder man fast ved samarbejdsstrategien. Hvis imidlertid den anden aktør udviser opportunistisk adfærd ved første interaktion, vælger man selv opportunistisk adfærd ved anden interaktion og så videre. Hvis antallet af fremtidige interaktioner er ukendt vil det være rationelt for ‘modparten’ at vælge en samarbejdsstrategi.

Trusler mod sig selv, pre-commitments og ‘tit-for-tat’ kan være en yderst effektiv garanti mod opportunistisk adfærd fra “modparten”.

### **Afslutning**

Magt er et kompliceret begreb. Alligevel synes begrebet uundværligt i moderne samfundsanalyse. Der findes ikke umiddelbart noget anvendeligt alternativ.

Byttemagtmodellen synes imidlertid at være et frugtbart og operationelt alternativ til den mere filosofiske magtanalyse. Modellens centrale begreber er *kontrol* og *interesser*. En aktør har som ud-

gangspunkt kontrol over et givent sæt af begivenheder, hændelser eller ressourcer (udgangskontrol) og kan eventuelt bytte sig frem til kontrol (slutkontrol) over de begivenheder, hændelser eller ressourcer, han er mest interesseret i og opnår herved slutkontrol. Herved får aktøren realiseret sin interesse, han udøver magt.

Byttemagtmodellen er en meget mere rendyrket model baseret på nogle relativt få eksplicite forudsætninger. Byttemagtmodellen giver dermed både indsigt og principper at organisere dataindsamling efter. Samtidig er byttemagtmodellen åben over for kritik, herunder kritik af det begrebsmæssige grundlag (begrebskritik), den logiske struktur (konsistenskritik), modellens empiriske relevans (korrespondancekritik) og endelig modellens videnskabsteoretiske grundlag (paradigmekritik). Endelig kan byttemagtmodellen bidrage til at blotlægge ligheder mellem forskellige områder af samfundsforskningen, hvilket jeg har forsøgt at gøre ved at give nogle eksempler på byttemagt inden for udenrigs- og sikkerhedspolitik, indenrigspolitik og makroøkonomi.

### **Litteratur:**

- Allison, G. T. (1971): *The Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*. Boston.
- Axelrod, R. (1994): *The Evolution of Cooperation*. New York.
- Aubert, V. (1976): *Rettens sociale funksjon*. Oslo.
- Bachrach og Baratz (1962): Two faces of Power, *American Political Science Review*, (56) pp. 947-52.
- Bakka, J. F. og E. Fivelsdal (1986): *Organisationsteori. Struktur, kultur og processer*. København.
- Boulding, K. (1989): *Three Faces of Power*, London
- Buksti, J. A. (1980): Interesseorganisationerne, den politiske beslutningsproces og samspillet med samfundsudviklingen, i Buksti, J. A. (1980): *Organisationer under forandring*, Århus.
- Buksti, J. A. (1980): *Organisationer under forandring*, Århus.
- Buksti, J. A. (1983): Organisationer og offentlig politik, *Nordisk Administrativt Tidsskrift*, nr. 3. pp. 191-213.
- Dahl, R. (1957): The Concept of Power, *Behavioural Science* (2) 201-215.
- Damgaard, E. (1980): Politiske sektorer: Jerntrekanter - eller løse netværk? *Nordisk Administrativt Tidsskrift*, nr. 4 pp. 396-411.
- Det Økonomiske Råd (1991): Dansk Økonomisk Politik Maj 1991. København.
- Douma, S. og H. Schreuder (1991): *Economic Approaches to Organizations*. New York.
- Grønnegård Christensen, J. (1980): *Centraladministrationen: organisation og politisk placering*. København.
- Frank, R. H. (1994): *Microeconomics and Behaviour*. New York.
- French, J. R. P. og B. Raven (1959): The Bases of Social Power, i Cartwright, D. (ed.) (1959): *Studies in Social Power*. Michigan.
- Freytag, P. V. (1995): Virksomhedssamarbejde i et interesse- og magtperspektiv, *Ledelse og erhvervsøkonomi* 59. årg. nr. 3.
- Gammelgård, I. (1995): *Markedet for Kattegrus i Danmark, Norge og Sverige*. Kandidatafhandling fra Handelshøjskole Syd.
- Habermas (1973): *Legitimationsproblemer i senkapitalismen*. København.
- Hague, Harrop og Bresslin (1993): *Comparative Government and Politics - An Introduction*. London.
- Helleiner, G. K. (ed.) (1976): *A World Divided. The Less Developed Countries in The International Economy*, Cambridge.
- Hernes, G. (1975): *Magt og Avmagt*. Oslo
- Hernes, G. (1978): *Forhandlingsøkonomi og blandingsadministration*. Oslo.
- Hernes, G. (1985): *Økonomisk Organisering*. Oslo.
- Jobber, D. (1995): *Principles and Practices of Marketing*. London.
- Jones, G. (1995): *Organizational Theory*. New York.
- Kotler, P. (1991): *Marketing Management*. London.
- Lindblom C. (1977): *Politics and Markets*. New York.
- Lukes, S. (1974): *Power. A Radical View*. London.
- March, J. G. (1966): The Power of Power, i David Easton (ed.) (1966): *Varieties of Political Theory*. Englewood Cliffs.



- Mintzberg, H. (1983): *Structures in Five. Designing Effective Organizations*. Englewood Cliffs.
- Moe, T. (1984): The New Economics of Organization. *American Journal of Political Science*, Vol. 28 No. 4 Nov. 1984.
- Olson, M. (1965): *The Logic of Collective Action*. New York.
- Parkin, M. og D. King (1994): *Economics*. 2. eds. Workingham.
- Pedler, M. J. (1976): The Resolution of Conflict and the Negotiation Process. *Journal of European Industrial Training*, 1. 6. 1976.
- Penrose, E. (1976): Ownership and Control: Multinational Firms in Less Developed Countries. I Helleiner, G. K. (ed.) (1976): *A World Divided. The Less Developed Countries in The International Economy*, Cambridge.
- Petersson, O. (1991): *Magt. En sammanfatning av maktutredningen*. Stockholm.
- Poulantzas (1976): *Political Power and Social Classes*. London.
- Ricci, D. (1971): *Community Power and Democratic Theory: The Logic of Political Analysis*. New York.
- Robbins, S. P. (1988): *Essentials of Organizational Behaviour*. London.
- Robbins, S. P. (1990): *Organization Theory. Structure, Design and Applications*. London.
- Secher, H. (1993): *Udviklingen i dagligvarehandlen i Danmark og Europa*. Dansk Dagligvareleverandørforening.
- Simpson, R. L. (1967): Comment by a Sociologist, *Southwest Social Science Quarterly*, (December 1967) p. 287ff.
- Skirbekk, G. (1976): *Politisk Filosofi 2*. Oslo.
- Stern og El-Ansary (1992): *Marketing Channels*. London.
- Wilson og Rosenfeld (1990): *Managing Organizations*. London.
- Ugemagasinet Industrien* Nr. 31, 9. oktober 1995.

**Publikation nummer 7**

**Titel:** Danmarks handel med Central- og Østeuropa. En analyse af handelspotentialiet på grundlag af en gravitationsmodel. I Cornett, A. P. (1996), *Økonomiernes internationalisering: - fra regional til global orientering*, København : Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1996

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Antologi

**Forlag:** Jurist- og Økonomforbundets Forlag

## **Danmarks handel med Central- og Østeuropa.**

*- En analyse af handelspotentialer på grundlag af en gravitationsmodel.*

---

### **1. Indledning**

Set ud fra et økonomisk perspektiv var efterkrigstiden mere end noget andet præget af ikke blot en usædvanlig vækst i den globale produktion, men også af en stigning i den internationale arbejdsdeling uden fortilfælde i verdenshistorien. I perioden 1948-1973 voksede den globale produktion således med fem procent om året. Til sammenligning var den mængdemæssige vækst i verdenshandlen på omkring syv procent om året i gennemsnit. Fra 1948 frem til den første 'Oliekrise' blev verdensproduktionen godt og vel tredoblet. I den samme periode blev verdenshandlen mere end femdoblet. En væsentlig årsag til denne udvikling har utvivlsomt været overgangen til et betydeligt mere liberalt handelsregime.

Den klassiske handelsteori begrundet den internationale handel i komparative fordele, som bestemmes af landenes relative faktorudrustning. På denne baggrund skulle man umiddelbart forvente, at international handel især foregår mellem lande, som er meget forskellige. Dette er imidlertid ikke tilfældet. International handel har i høj grad fundet sted inden for relativt homogene grupper af lande eksempelvis EU, EFTA og COMECON. Således foregår omkring en tredjedel af den samlede globale handel mellem de vesteuropæiske lande (EU og EFTA).

COMECON blev dannet i 1949 med det eksplicite formål at fremme handel og økonomisk samarbejde mellem Sovjetunionen og Central- og Østeuropa isoleret fra verdensmarkedet og den kapitalistiske verden. På denne baggrund og på grund af østvest bipolariteten i det globale økonomiske og politiske system i efterkrigstiden har handlen mellem øst og vest imidlertid været stærkt begrænset.

For Danmark, et lille land med en meget åben økonomi, har østvest bipolariteten betydet en i geografisk henseende asymmetrisk udvikling i udenrigshandlen. Danmark har i mange år haft en livlig samhandel med sine umiddelbare naboer - i Vesten vel at mærke. Danmarks handel med naboerne i Central- og Østeuropa har derimod været meget beskedet. På denne baggrund skulle man forvente, at udviklingen i Central- og Østeuropa efter Berlinmurens fald i 1989 rummer en enestående mulighed for Danmark til at rette op på det asymmetriske mønster i udenrigshandlen.

I Vesten blev budskabet om de kommunistiske planøkonomiers sammenbrud og de forestående politiske og økonomiske reformer i begyndelsen modtaget med stor begejstring. Både blandt politikere og i erhvervskredse var der tydeligvis en erkendelse af, at situationen måtte kunne udnyttes til fælles bedste. Navnlig i erhvervskredse havde man en forventning om, at overgangen til markedsøkonomi i Central- og Østeuropa ville indebære nye afsætningsmuligheder og nye muligheder for at gennemføre rentable investeringer.

Den umiddelbare eufori blev dog snart efterfulgt af et noget mere skeptisk og realistisk syn på udviklingen. Blandt andet har der i den danske fagbevægelse været nogen bekymring for, hvad udviklingen i Central- og Østeuropa kan komme til at betyde for beskæftigelsen på danske arbejdspladser. Ængstelsen har i den henseende været knyttet dels til den direkte konkurrence fra østeuropæiske producenter dels til udflytningen af dansk produktion til eksempelvis Polen og Baltikum.

Formålet med dette arbejdsblad er at analysere, hvad de politiske og økonomiske reformer og Central- og Østeuropas reintegration i den internationale økonomiske arbejdsdeling må forventes at

komme til at betyde for Danmarks udenrigshandel. Det spørgsmål, som analysen især fokuserer på, er spørgsmålet om, hvor stort et potentiale der må antages at være for handel mellem Danmark og landene i Central- og Østeuropa og hvilke betingelser, der eventuelt skal opfyldes, for at potentialet kan realiseres. For at belyse denne problemstilling anvendes en gravitationsmodel, som belyser nogle af de væsentligste mønstre i samhandlen mellem de vesteuropæiske markedsøkonomier. Tankegangen er den, at de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa med tiden vil medføre, at disse lande kommer til at ligne landene i Vesteuropa mere og mere - ikke mindst i handelsmæssig henseende.

Strukturen i fremstillingen er følgende: Afsnit 2 giver en kort karakteristik af Danmarks udenrigshandel. I afsnit 3 præsenteres og estimeres gravitationsmodellen. I afsnit 4 appliceres modellen på Danmarks samhandel med tretten udvalgte central- og østeuropæiske lande med henblik på at undersøge, hvor stort et potentiale der er for handel mellem Danmark og disse lande samt i hvilken udstrækning, potentialet faktisk allerede udnyttes. Det følgende afsnit, afsnit 5, rummer en diskussion af, hvilke betingelser der skal være opfyldt, for at handelspotentialet mellem Danmark og de tretten lande i Central- og Østeuropa kan realiseres.

## 2. Dansk udenrigshandel - en kort beskrivelse

Det følgende afsnit forsøger at give en summarisk karakteristik af Danmarks udenrigshandel specielt med henblik på den landemæssige fordeling af Danmarks eksport og import. Spørgsmålet om udenrigshandelens fordeling på varegrupper vil kun blive berørt ganske periferisk i denne sammenhæng.

**Tabel 1: Danmarks Eksport (f.o.b.) fordelt på bestemmelseslande.**

	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1980	1994
	Mill. kr.								%	
EF	49252	79780	104545	112623	123863	130384	130909	124314	51,4	49,3
EFTA	23538	43306	49718	52948	52233	51763	51673	57181	24,6	22,7
Tyskland	18087	28460	36857	42938	51429	56765	58262	56484	18,9	22,4
UK	13724	21908	24912	23206	23590	24171	23044	20591	14,3	8,2
Norge	5993	12071	11699	12319	12704	13767	16157	16309	6,3	6,5
Sverige	11933	21692	25061	27663	26300	25239	23392	26278	12,5	10,4
Visegrad <sup>1</sup>	924	1571	2089	2436	5486	4358	4590	5533	1,0	2,2
Øvrige Europa <sup>2</sup>	2902	4624	4613	5188	4278	5095	5885	7101	3,0	2,8
Non-Europa <sup>3</sup>	19208	50296	44542	43249	43904	48313	50482	58158	20,0	23,1
Verden	95824	179577	205507	216444	229764	239913	243539	252287	100,0	100,0

Kilde: Statistisk Tiårsoversigt 1991 og 1994 samt Statistiske Efterretninger.

Anmærkninger: 1. Polen, Tjekkioslovakiet (Tjekkiet og Slovakiet) og Ungarn

2. Europa eksklusive EU, EFTA og Visegrad

3. Verden eksklusive Europa

Af tabel 1 fremgår det, at henvend tre fjerdedele af Danmarks eksport går til EU/EFTA-området. Halvdelen af vores samlede eksport afsættes i Tyskland, Sverige, Storbritannien og Norge. Eksporten til Visegrad-landene (Polen, Tjekkiet, Slovakiet og Ungarn) og det øvrige Europa udgjorde 4,0% af Danmarks samlede eksport i 1980. Efter et fald i den mellemliggende periode var andelen i 1994 steget til 5%.

Tabel 2 viser fordelingen af Danmarks eksport til de tretten lande i Central- og Østeuropa, som primært er genstand for denne undersøgelse. Eksporten til disse lande udgjorde 1,7% af Danmarks eksport i 1980 og 4,5% i 1994. De største markeder for dansk eksport i Central- og Østeuropa er

Polen, Rusland, Tjekkiet og Ungarn. Eksporten til de tre små baltiske stater, Estland, Letland og Litauen er imidlertid også forholdsmæssig stor. De østeuropæiske landes betydning for dansk eksport er stigende.

**Tabel 2: Dansk eksport til Central- og Østeuropa (f.o.b.). Mill kr.**

	1980	1985	1992	1993	1994	1980	1994
	Mill. kr.					%	
Bulgarien	61	119	132	184	181	3,7	1,6
Polen	399	912	3079	3100	3623	24,3	31,9
Rumænien	123	67	135	209	216	7,5	1,9
Tjekkioslovakiet	237	223	883	962	1183	14,4	10,4
Tjekkiet	-	-	-	-	943	-	8,3
Slovakiet	-	-	-	-	240	-	2,1
Ungarn	277	359	396	528	727	16,9	6,4
Slovenien	-	-	93	191	209	0,0	1,8
Sovjetunionen	545	1417				33,2	-
Rusland	-	-	1125	1797	2705	-	23,8
Hviderusland	-	-	86	102	40	-	0,4
Ukraine	-	-	190	183	317	-	2,8
Estland	-	-	98	216	269	-	2,4
Letland	-	-	166	185	273	-	2,4
Litauen	-	-	269	204	447	-	3,9
I alt	1642	3097	6652	7861	11373	100,0	100,0
Samlet dansk eksport	94359	179339	239912	243537	252287		
% af samlet dansk eksport	1,7	1,7	2,8	3,2	4,5		

Kilde: Statistisk Årbog 1981 og 1986 samt Statistiske Efterretninger.

En stor del af Central- og Østeuropas import er import af forbrugsgoder, og en stor del finansieres gennem lån fra internationale finansierings- og udviklingsorganisationer (Udenrigsministeriet 1995, p. 12-13). Det kan vise sig at være et alvorligt problem for disse lande på længere sigt. For at kunne forrente lånene uden at begrænse det indenlandske forbrug, må Central- og Østeuropa kunne præstere en større produktion i fremtiden. Det kræver investeringer i moderne produktionsudstyr og infrastruktur og dermed import af kapitalgoder snarere end forbrugsgoder.

**Tabel 3: Danmarks Import (cif) fordelt på oprindelseslande.**

	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1980	1994
	Mill. kr.								%	
EF	54591	94808	98696	102248	108996	108639	106724	109588	49,9	51,0
EFTA	25771	44927	44597	44764	46843	45539	43306	49384	23,6	23,0
Tyskland	20127	40384	44598	44612	45518	46997	44857	46696	18,4	21,7
UK	13263	18010	13565	14926	16641	16693	15345	14043	12,1	6,5
Norge	4502	7747	8577	9293	11674	10964	9889	10866	4,1	5,1
Sverige	13969	24991	23605	22619	22400	22009	20820	24875	12,8	11,6
Visegrad <sup>1</sup>	2427	2953	2466	2992	3429	3672	3769	4962	2,2	2,3
Øvrige Europa <sup>2</sup>	3878	6838	3693	3670	4061	4677	5787	6589	3,5	3,1
Non-Europa <sup>3</sup>	22721	42037	45876	42108	43468	41008	38441	44485	20,8	20,7
Verden	109388	191563	195328	195782	206797	203535	198027	215008	100,0	100,0

Kilde: Statistisk Tiårsoversigt 1991 og 1994 samt Statistiske Efterretninger.

Anmærkninger: 1. Polen, Tjekkioslovakiet (Tjekkiet og Slovakiet) og Ungarn  
2. Europa eksklusive EU, EFTA og Visegrad  
3. Verden eksklusive Europa

Med hensyn til importen (Tabel 3) er billedet stort set det samme som det, der gjorde sig gældende på eksportsiden. Omkring tre fjerdedele af Danmarks import stammer fra EU/EFTA-området. Knap halvdelen af Danmarks import stammer fra de nærmeste vestlige nabolande, nemlig Tyskland, Sverige, Storbritannien og Norge. Importen fra Visegrad-landene og det øvrige Europa udgjorde 5,7% af Danmarks samlede import i 1980. Efter et fald i den mellemliggende periode var andelen i 1994 steget til 5,4%.

Tabel 4 viser fordelingen af Danmarks import fra de tretten lande i Central- og Østeuropa. Importen fra disse lande udgjorde 4,5% af Danmarks samlede import i 1992. Efter et fald i den mellemliggende periode var andelen i 1994 steget til 4,6%. Den største del af vores import fra Central- og Østeuropa stammer fra Polen, Rusland og Tjekkiet. Det er imidlertid bemærkelsesværdigt, at den samlede import fra de tre små baltiske lande udgjorde ikke mindre end 11,4% af Danmarks samlede import fra de tretten lande i Central- og Østeuropa.

**Tabel 4: Dansk import fra Central- og Østeuropa (cif). Mill. kr.**

	1980	1985	1992	1993	1994	1980	1994
	Mill. kr.					%	
Bulgarien	32	50	116	103	150	0,7	1,5
Polen	1851	1818	2722	2973	3829	37,7	39,1
Rumænien	88	243	52	54	64	1,8	0,7
Tjekkioslovakiet	298	716	639	522	811	6,1	8,3
Tjekkiet	-	-	-	444	671	-	6,8
Slovakiet	-	-	-	78	140	-	1,4
Slovenien	-	-	109	172	218	-	2,2
Ungarn	266	417	311	274	322	5,4	3,3
Sovjetunionen	2374	3013	-	-	-	48,4	-
Rusland	-	-	1665	2305	2195	-	22,4
Hviderusland	-	-	5	20	35	-	0,4
Ukraine	-	-	158	282	242	-	2,5
Estland	-	-	140	193	249	-	2,5
Letland	-	-	178	555	396	-	4,0
Litauen	-	-	356	296	480	-	4,9
I alt	4909	6257	6451	8271	9802	100,0	100,0
Samlet dansk import	108895	191371	203536	198024	215008		
% af samlet dansk import	4,5	3,3	3,2	4,2	4,6		

Kilde: Statistisk Årbog 1981 og 1986 samt Statistiske Efterretninger.

Både når man ser på eksport og import, er der en tydelig tendens til, at Danmarks udenrigshandel er koncentreret om de umiddelbare nabolande. Mest tydeligt er det, når man betragter handlen med de øvrige vestlige lande, hvor Tyskland, Sverige, Storbritannien og Norge helt klart er de vigtigste handelspartnere. Det samme billede ser man imidlertid også, når man betragter handlen med Central- og Østeuropa. Danmarks samhandel er også her koncentreret om de geografisk nære markeder, først og fremmest Polen, Rusland, Tjekkiet, Estland, Letland og Litauen.

Med hensyn til den geografiske fordeling af dansk eksport kan man således ikke generelt tale om nogen udpræget diversificeret eksportstrategi. Danmarks eksport har dog i de seneste år været inde i en positiv udvikling, og man har kunnet iagttage en svag tendens til, at markedsandele på de geografisk nære markeder (EU og EFTA) er blevet erstattet med markedsandele i blandt andet Nordamerika og Asien (Udenrigsministeriet 1995). Generelt må man dog sige, at udviklingen i dansk eksport fortsat er forholdsvis afhængig af udviklingen på nogle relativt få geografisk nære markeder med

den sårbarhed, dette medfører. Virksomheder, som primært eksporterer deres produktion til Sverige, har eksempelvis trange kår efter de seneste års svenske devalueringer. De politiske og økonomiske reformer i Central- og Østeuropa kan være medvirkende til at rette op på denne afhængighedssituation. Nedbrydningen af handelsbarrierer mellem øst og vest medvirker umiddelbart til at skabe nogle mere balancerede eller symmetriske omgivelser for dansk udenrigshandel.

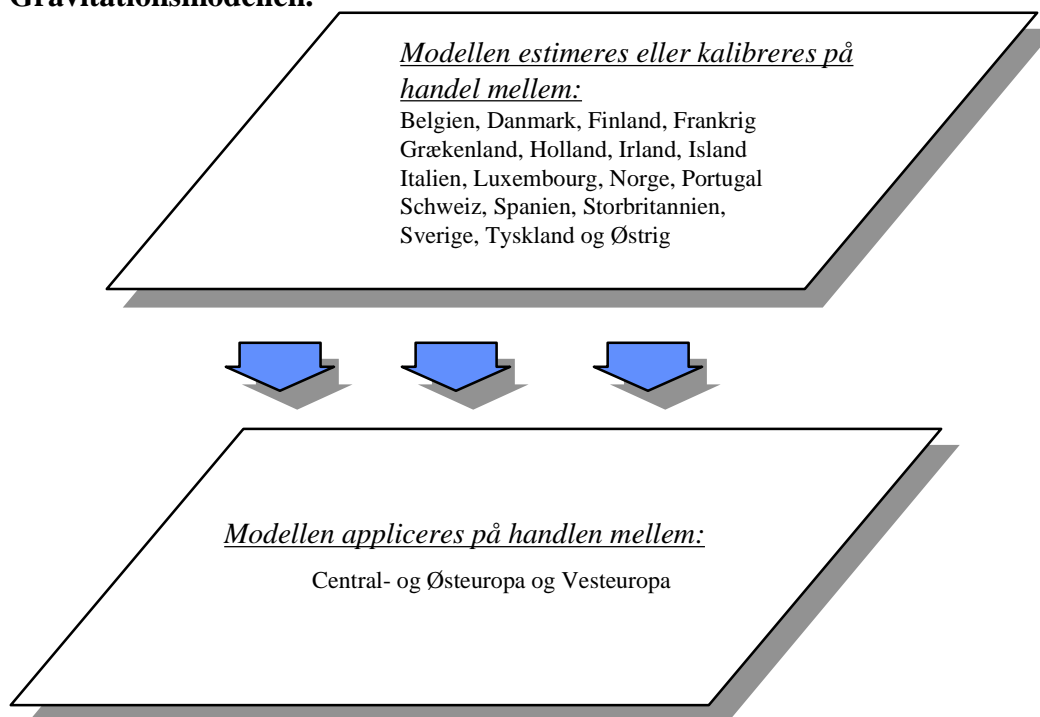
### 3. En model over europæisk handel.

#### 3.1. Gravitationsmodellen

Spørgsmålet er, hvilke konsekvenser reformerne i Central- og Østeuropa og udviklingen i forholdet mellem øst og vest vil få for handlen mellem Danmark og Central- og Østeuropa. Dette spørgsmål forsøger de følgende afsnit at besvare. For at belyse denne problemstilling anvendes en relativt simpel model, gravitationsmodellen.

Det antages ofte, at Central- og Østeuropa har betydelige uudnyttede komparative fordele inden for en række områder (først og fremmest arbejdsintensiv produktion), og at der dermed er et betydeligt handelspotentiale i disse lande. I det følgende vil Danmarks handelspotentiale i relation til de tretten udvalgte lande i Central- og Østeuropa blive kvantificeret ved hjælp af en forholdsvis enkel gravitationsmodel. Den anvendte model skulle i princippet gøre det muligt at sammenligne den faktiske eksport (import) med den potentielle eksport (import) for på den måde at få et indtryk af, i hvilket omfang Danmark har udnyttet sit handelspotentiale.

**Figur 1: Gravitationsmodellen.**



En række forskere har forsøgt at analysere hvor stort potentialet for østvest handel er. Dette gælder således Wang og Winters (1991 og 1994) og Baldwin (1993), som også benytter gravitationsmodellen. Modellen anvendes til at identificere mønstret i handlen mellem vestlige markedsøkonomier,

hvorefter det antages, at landene i Central- og Østeuropa vil følge dette mønster, efterhånden som de politiske og økonomiske reformer bærer frugt. Tankegangen er forsøgt illustreret i figur 1.

Gravitationsmodellen er en simpel model af følgende form:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_{ij}^{\beta_6} EU_{ij}^{\beta_7} EFTA_{ij}^{\beta_8}$$

hvor  $X_{ij}$  angiver værdien af eksporten fra land i til land j.

$Y_i$  og  $Y_j$  angiver bruttonationalindkomsten i henholdsvis land i og land j.

$N_i$  og  $N_j$  angiver befolkningens størrelse i henholdsvis land i og land j.

$D_{ij}$  angiver afstanden mellem det økonomiske center i henholdsvis land i og land j.

$A_{ij}$  er en dummy variabel, som angiver, om land i og land j er nabolande eller ej.

$EU_{ij}$  er en dummy variabel, som angiver, om land i og land j begge er medlemmer af EU.

$EFTA_{ij}$  er en dummy variabel, som angiver, om land i og land j begge er medlemmer af EFTA.

$\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$ ,  $\beta_5$ ,  $\beta_6$ ,  $\beta_7$  og  $\beta_8$  er modellens parametre.

En tilsvarende model kan defineres for importen ( $M_{ij}$ ):

$$M_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_{ij}^{\beta_6} EU_{ij}^{\beta_7} EFTA_{ij}^{\beta_8}$$

hvor  $M_{ij}$  angiver værdien af importen fra land i til land j.

Foretages en logaritmisk transformation af modellerne får de følgende udseende:

$$\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(N_i) + \beta_3 \ln(Y_j) + \beta_4 \ln(N_j) + \beta_5 \ln(D_{ij}) + \beta_6 \ln(A_{ij}) + \beta_7 \ln(EU_{ij}) + \beta_8 \ln(EFTA_{ij})$$

Dummy variablerne er kodet med værdierne "1" og "2" af hensyn til mulighederne for en meningsfuld logaritmisk transformation.

og for importmodellen:

$$\ln M_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(N_i) + \beta_3 \ln(Y_j) + \beta_4 \ln(N_j) + \beta_5 \ln(D_{ij}) + \beta_6 \ln(A_{ij}) + \beta_7 \ln(EU_{ij}) + \beta_8 \ln(EFTA_{ij})$$

Efter den logaritmiske transformation kan modellernes parametre relativt let estimeres ved hjælp af multipel regression.

Anvendelsen af gravitationsmodeller i studiet af interregional og international handel blev introduceret af en forskergruppe omkring den finske økonom Penti Pöyhönen (1963) og en tilsvarende gruppe omkring Jan Tinbergen (1962). Disse forskergrupper udviklede hver især og uafhængigt af hinanden gravitationsmodeller, som på en række væsentlige punkter ligner hinanden. Gravitationsmodellen er senere blevet mere detaljeret beskrevet hos Linnemann (1966). En oversigt over gravitationsmodellens tidlige historie findes hos Olsen (1971).

Linnemann (1966 p. 34) fastslår, at de faktorer der forklarer størrelsen af handelsstrømmen mellem to vilkårlige lande, kan sammenfattes på følgende måde:

- “(i) factors indicating total potential supply of the exporting country on the world market;
- (ii) factors indicating total potential demand of the importing country on the world market; and
- (iii) factors representing the resistance to a trade flow between the two countries concerned”.



Ifølge Linnemann kombinerer modellen de tre hoveddeterminanter for handel nemlig det importerende lands efterspørgsel, det eksporterende lands udbud og handelshindringer. Gravitationsmodellen beskriver med andre ord den bilaterale handelsstrøm mellem to lande i og j som funktion af det potentielle eksportudbud i det eksporterende land (i), den potentielle importefterspørgsel i det importerende land (j) samt forhold, der begrænser handlen mellem de to. Linnemann definerer et lands potentielle udenrigshandel som dets nationalindkomst multipliceret med dets 'potentielle eksportkvote' ('potentielle importkvote')<sup>1</sup>. Man må på denne baggrund forvente en positiv korrelation mellem et lands nationalindkomst og dets udenrigshandel. Et lands 'potentielle eksportkvote' ('potentielle importkvote') angiver forholdet mellem landets potentielle eksport (import) og bruttonationalprodukt. Størrelsen af denne 'potentielle eksportkvote' ('potentielle importkvote') bestemmes, ifølge Linnemann, primært af befolkningens størrelse. Man må således forvente, at et land med en stor befolkning dels vil absorbere en større del af sin egen produktion og dels har større muligheder for at være selvforsynende. På denne baggrund må man forvente en negativ korrelation mellem et lands indbyggertal og dets 'potentielle eksportkvote' ('potentielle importkvote'). Dette ræsonnement gælder i princippet både udbuds- og efterspørgselsiden af gravitationsmodellen.

Sammenfattende må forventningerne til modelestimeringen være følgende:

$$\beta_1 \geq 0, \beta_3 \geq 0, \beta_2 \leq 0 \text{ and } \beta_4 \leq 0$$

Indkomsteffekterne må forventes at have positivt fortegn, hvorimod de parametre, der knytter sig til folketallet, må forventes at have negativt fortegn.

Med hensyn til faktorer som begrænser handlen, sonder Linnemann mellem 'kunstige' og 'naturlige' handelsbarrierer.

*Kunstige handelsbarrierer* omfatter alle former for handelsrestriktioner, det vil sige fiskale, tekniske og administrative handelsbarrierer. De kunstige handelsbarrierer kan indarbejdes i gravitationsmodellen ved at introducere en række dummy variable, som registrerer handelspræferencer landene imellem (se også Aitken 1973 og Brada og Méndez 1985). Sådanne handelspræferencer kan eksempelvis operationaliseres ved medlemskab af den samme regionale handelsorganisation (frihandelsområde, toldunion, indre marked eller økonomisk monetær union). I den følgende undersøgelse har det kun været relevant at inddrage variable til belysning af medlemskab af EFTA og EU. Disse variable siger således noget om graden af fravær af kunstige handelsbarrierer.

*Naturlige handelsbarrierer* opdeler Linnemann i tre grupper: transportomkostninger, transporttid og 'den begrænsede økonomiske horisont'<sup>2</sup>. Det forekommer sandsynligt, at disse naturlige handelsbarrierer blandt andet afhænger af den fysiske afstand mellem landene. Det er således velbegrundet at inddrage en afstandsvariabel i modellen, som angiver den fysiske afstand mellem det økonomiske ('gravitations') center i de to lande. På denne måde afspejler modellen aspekter af Linder's (1961) handelshypotese. Linder's handelshypotese, som også er repræsenteret i Porters såkaldte 'diamant-

<sup>1</sup> Linnemann taler om et lands 'potential foreign trade ratio', som vi her i mangel af bedre har oversat til 'potentielle eksport/importkvote'.

<sup>2</sup> Linnemann taler således om 'the limited economic horizon'. Det er vanskeligt at give nogen præcis definition på dette begreb, men Linnemann hentyder tydeligvis til den kulturelle afstand mellem befolkningen i forskellige lande. Internationale økonomiske transaktioner begrænses af manglende kendskab til sproget, historien, kulturen, lovgivningen, institutioner og den daglige levevis i andre lande.

model' (Porter 1990 p. 72 og 127), forklarer primært international handel ud fra efterspørgselssiden. Producenter af differentierede produkter tilrettelægger først og fremmest produktsortimentet med henblik på at tilfredsstille behovene på hjemmemarkedet, hvorefter de successivt intensiverer det internationale engagement. I den initiale fase vil de primært koncentrere sig om nogle relativt få geografisk nære eksportmarkeder med en behovsstruktur, som ligner behovsstrukturen på hjemmemarkedet. Bedre kendskab til erhvervsforhold, lovgivning, institutioner, sprog og skikke, samt kulturelt slægtskab og lighed med hensyn til livsstil og præferencer betyder alt i alt betydeligt lavere transaktionsomkostningerne i handlen mellem nabolande sammenlignet med andre lande. Dette begrundes inddragelsen af en dummy variabel til belysning af, hvorvidt landene er nabolande eller ej. Transaktionsomkostningerne forventes således at variere positivt med den fysiske afstand og negativt med naboskab.

Det kan måske umiddelbart give anledning til undren, at modellen ikke inddrager prisvariable. Dette skyldes imidlertid, at modellen tager sigte på at beskrive handelsmønstret i en langsigtligevægtssituation, hvor priserne antages at have tilpasset sig markedsforholdene (Linnemann 1966 p. 24ff. og Wang og Winters 1994 p. 24). Det følgende afsnit indeholder en kort diskussion af gravitationsmodellens teoretiske grundlag.

### 3.2. Gravitationsmodellens teoretiske grundlag

Linnemann (1966) var som bekendt sammen med Pöyhönen og Tinberg blandt de første der anvendte gravitationsmodellen i forbindelse med studiet af international handel. Siden har modellen været anvendt i en del forskellige sammenhænge. Således benytter Olsen (1971) modellen i en undersøgelse af international handel og regionale indkomstforskelle. Aitken (1973) anvender modellen til at analysere virkningen af EF og EFTA på europæisk handel i perioden 1951-67. Brada og Méndez (1985) betjener sig af modellen i en komparativ analyse af økonomisk integration mellem udviklede lande, udviklingslande og planøkonomier i 1970'erne. Isard m. fl. (1995) anvender modellen til at belyse konflikt- og samarbejds mønstres betydning for et lands udenrigshandel i et empirisk studie af Tyrkiets udenrigshandel.

Trods det, at gravitationsmodellen ud fra et rent empirisk synspunkt har vist sin styrke og robusthed, lider den dog efter manges opfattelse af den alvorlige mangel, at den ikke er udledt af nogen sammenhængende økonomisk teori (Anderson 1979, Deardorf 1984 og Wang og Winters 1994). Således fastslår Deardorf (1994), at modellen kun siger noget om *hvad*, der sker i international handel; men ikke noget om *hvorfor*. Brada og Méndez (1985 p. 549) fastslår ganske vist med henvisning til Bergstrand (1985), at modellen hviler på et solidt teoretisk grundlag ('sound theoretical basis'); men står tilsyneladende ret alene med dette synspunkt. Bergstrand (1985) selv sætter sig for at udbedre modellens teoretiske mangler ved at udlede modellen fra et overordnet kohærent teoretisk system (den neo-klassiske mikroteori). Hvorvidt dette faktisk er lykkedes, skal ikke gøres til genstand for nogen nærmere analyse her. Bergstrand fastslår selv i et senere arbejde (Bergstrand 1989), at et formelt teoretisk grundlag for gravitationsmodellen er blevet tilvejebragt og henviser i denne forbindelse til Anderson (1979), Bergstrand (1985) og Helpman og Krugman (1985). Isard, Saltzman og Yaman (1995) fastslår, at modellens teoretiske og begrebsmæssige grundlag er betydeligt stærkere i dag end for en generation siden, da modellen først blev introduceret i international økonomi.

En række teoretikere har forsøgt at tilvejebringe et teoretisk fundament, en teoretisk begrundelse for gravitationsmodellen, men øjensynlig uden at opnå et helt overbevisende resultat (Wang og Winters 1994 p. 13ff.). Sammenhængen mellem et lands folketal og dets 'potentielle eksport/import-kvote' forbliver således en empirisk sammenhæng uden nogen overordnet teoretisk begrundelse.

Foreløbig står man sig formentlig bedst ved at konstatere, at modellens teoretiske grundlag er omtvistet. Det kompromitterer dog ikke nødvendigvis modellens empiriske anvendelighed. I denne fremstilling følges Wang og Winters eksempel. Wang og Winters vælger den noget pragmatiske løsning at lægge størst vægt på modellens empiriske robusthed og undlade at bekymre sig om modellens eventuelle manglende teoretiske renhed. Det spiller næppe heller den store rolle i det følgende, hvor der ikke gøres noget forsøg på kausalteoretiske fortolkninger.

### 3.3. Estimering af gravitationsmodellen på vesteuropæiske markedsøkonomier.

Gravitationsmodellen estimeres som allerede nævnt ved hjælp af multipel regression. I det følgende afsnit estimeres modellen både på import- og eksporttal. Modellen estimeres således på et datasæt bestående af eksporttal, importtal, folketal, nationalindkomst og afstande fra atten vesteuropæiske lande (se tabel 5). Det vil sige atten lande med overvejende åbne markedsøkonomier. Det giver i alt 306 ( $18 \cdot 17 = 306$ ) bilaterale handelsstrømme.

På denne måde beskriver modellen det handelsmønster, som eksisterer mellem disse lande på estimeringstidspunktet. Allerede herved afviger dette studie væsentligt fra Wang og Winters undersøgelse (Wang og Winters 1994), som er baseret på et meget større og dermed også et mere varieret materiale (19 industrialiserede lande og 57 udviklingslande). Når modellen alene estimeres på vesteuropæiske lande, skyldes det først og fremmest, at Central- og Østeuropa efter reformerne i en række relevante henseender sandsynligvis vil komme til at ligne Vesteuropa mere end eksempelvis udviklingslande i Afrika, Asien eller Sydamerika. Den grundliggende antagelse er med andre ord, at handlen i Vesteuropa udgør en mere relevant og meningsfuld model. Hertil kommer, at en meget stor del af den samlede verdenshandel faktisk foregår mellem landene i EU/EFTA-området. Endelig er handlen mellem de vesteuropæiske lande nogenlunde velbeskrevet, hvorved problemer med manglende data reduceres. Der er tale om en relativt homogen landegruppe, og på den baggrund må man forvente at finde et forholdsvis stabilt handelsmønster.

**Tabel 5: Befolkning og indkomst i udvalgte vesteuropæiske lande.**

	Befolkning mill. indb.	BNP USD pr. indb.
Belgien	10,0	20 880
Danmark	5,2	26 000
Finland	5,0	21 970
Frankrig	57,4	22 260
Grækenland	10,3	7 290
Holland	15,2	20 480
Irland	3,5	12 210
Island	0,3	23 880
Italien	57,8	20 460
Luxembourg	0,4	35 160
Norge	4,3	25 820
Portugal	9,8	7 450
Schweiz	6,9	36 080
Spanien	39,1	13 970
Storbritannien	57,8	17 790
Sverige	8,7	27 010
Tyskland	80,6	23 030
Østrig	7,9	22 380

Kilde: IMF (1994) World tables.

Med hensyn til handelstal benyttes tal fra *United Nations: International Trade Statistic Yearbook*. I det følgende benyttes både eksport- og importværdier opgjort i mill. USD. I de relativt få tilfælde, hvor det ikke har været muligt at finde et relevant eksporttal (importtal), anvendes i stedet det tilsvarende importtal (eksporttal). Det har eksempelvis ikke været muligt at finde tal for værdien Grækenlands eksport til Island. I stedet benyttes tal for værdien af Islands import fra Grækenland. Talmaterialet dækker perioden 1987 til 1992. Modellen er blevet estimeret på gennemsnitstal for eksport og import i de tre treårs-perioder 1988-90, 1989-91 og 1990-1992. Når det er tilfældet skyldes det først og fremmest et ønske om at dæmpe virkningen af tilfældige udsving. Oplysninger om folketal stammer fra IMF: *World Tables 1994*. Nationalindkomstdata er taget fra *OECD: National Accounts*. For konsistensens skyld vælges også her gennemsnitstal for de tre treårs-perioder 1988-90, 1989-91 og 1990-92. Oplysninger om afstande mellem hovedstæder er taget fra *Transport en Logistiek Nederland 1995*<sup>3</sup>.

Resultatet af modelestimeringen på de atten lande for perioderne 1988-90, 1989-91 og 1990-92 findes i tabel 6. Som det fremgår af resultaterne i tabellen opnås i alle årene en determinationskoefficient ( $R^2$ ) på knap 90%. Det vil sige, at modellens uafhængige variable (befolkning, bruttonationalprodukt, naboskab, afstand, EU-medlemsskab og EFTA-medlemsskab) bidrager til at forklare knap 90% af variationen i den afhængige variabel (eksporten hhv. importen). Det fremgår endvidere af de fundne koefficienter ( $\beta_1 > 0$ ,  $\beta_3 > 0$ ,  $\beta_2 < 0$  og  $\beta_4 < 0$ ), at der er tale om relativt stærke indkomstefekter med elasticiteter, der for det eksporterende land er større end en og for det importerende land lidt mindre end en. Endvidere er befolkningseffekterne klart negative. Disse fund svarer helt til mine forventninger. Resultaterne må således umiddelbart siges at være meget tilfredsstillende.

**Tabel 6: Gravitationsmodellens parametre - resultater af modelestimeringen.**

Parameter	Import			Eksport		
	1988-90	1989-91	1990-92	1988-90	1989-91	1990-92
$\alpha$	8,66	8,29	8,21	9,16	9,00	8,60
$\beta_1$	0,989	1,02	1,04	1,19	1,22	1,34
$\beta_2$	-0,200	-0,233	-0,240	-0,413	-0,445	-0,553
$\beta_3$	1,20	1,26	1,27	0,961	0,977	0,984
$\beta_4$	-0,430	-0,481	-0,493	-0,176	-0,199	-0,215
$\beta_5$	-0,686	-0,686	-0,715	-0,751	-0,755	-0,768
$\beta_6$	0,691	0,741	0,690	0,698	0,733	0,762
$\beta_7$	0,667	0,692	1,554	0,639	0,695	0,589
$\beta_8$	-0,253	-0,380	-0,349	-0,203	-0,336	-0,421
$R^2(\text{adj.})$	89,3	89,1	89,9	89,4	89,5	89,2

Som det ses, er den indkomsteffekt, der knytter sig til eksporten, større end den, der knytter sig til importen. Det betyder, at Central- og Østeuropas eksport må forventes at vokse mere end importen, når nationalindkomsten vokser. Central- og Østeuropa skulle således have gode muligheder for at opnå balance i udenrigshandlen på længere sigt. Modelberegningerne bekræfter endvidere forventningerne om, at de central- og østeuropæiske lande i handelsmæssig henseende vil kunne høste store fordele af en tættere tilknytning til EU.

<sup>3</sup> Afstanden til Reykjavik er beregnet som afstanden til Rotterdam plus 2000 kilometer.

## 5. Danmarks potentielle handel - modelberegninger.

I det følgende afsnit vil der blive set nærmere på, hvordan Danmarks handel med de central- og østeuropæiske lande (se tabel 2) ville se ud, hvis den var tilpasset det samme handelsmønster som det, der blev fundet mellem de atten vesteuropæiske lande. Netop dette spørgsmål kan man få et svar på ved at anvende de estimerede parameterverdier og indsætte de relevante data i modellen. Resultatet af disse beregninger giver således et indtryk af Danmarks potentielle handel med Central- og Østeuropa.

Modellen siger imidlertid intet om, *hvad* Danmark vil kunne eksportere/importere i fremtiden, eller *hvornår* den langsigtede ligevægt, som modellen forudsiger, eventuelt kan tænkes realiseret. Modellen, som anvendes, er estimeret på generelle handelstal og kan derfor desværre ikke umiddelbart bruges til at sige noget om udviklingen inden for enkelte industrier eller brancher. Endvidere kan man sige, at modellen er temmelig statisk. Den siger noget om, hvor stort omfanget af Danmarks handel med Central- og Østeuropa ville have været, dersom en tilpasning til det generelle vesteuropæiske handelsmønster havde fundet sted på estimeringstidspunktet, samt i hvilken udstrækning dette handelspotentialer er udnyttet. Modellen siger som udgangspunkt kun lidt om den dynamiske udvikling, der vil kunne finde sted, når Central- og Østeuropa opnår positive vækstrater. Der vil dog blive præsenteret nogle regneeksempler, som illustrerer, hvordan potentialer må forventes at udvikle sig i fremtiden. Det skal dog understreges, at de præsenterede beregninger må tages med visse forbehold.

Beregninger af den potentielle handel mellem to lande giver en indikation af, hvor stor handlen mellem de to lande må forventes at være i en langsigtet ligevægtssituation. Som det vil fremgå af det følgende, kan den faktiske eller aktuelle handel afvige betydeligt fra den potentielle handel. Endvidere vil den potentielle handel, som det også vil fremgå af det følgende, ændres i takt med udviklingen i landenes folketal og nationalindkomst. Endelig skal man være opmærksom på, at der ikke er nogen "naturlov", som sikrer, at potentialer realiseres. I hvilket omfang dette faktisk sker afhænger af en række politiske beslutninger, herunder naturligvis først og fremmest beslutninger vedrørende handelspolitikken. Som medlem af EU fører Danmark imidlertid ikke nogen selvstændig handelspolitik over for Central- og Østeuropa. Spørgsmålet, om i hvilken udstrækning Danmark og Central- og Østeuropas indbyrdes handelspotentialer realiseres, afhænger følgelig af EU's handelspolitik over for Central- og Østeuropa (se endvidere afsnit 5.1).

For at kunne gennemføre beregningerne benyttes oplysninger fra IMF: World Tables 1994 vedrørende nationalindkomst og folketal for Danmark og de tretten lande i Central- og Østeuropa. Med hensyn til oplysninger om nationalindkomst opstår det klassiske problem, at det er meget vanskeligt at fremskaffe nationalindkomstdata af god kvalitet fra de tidligere planøkonomier, som samtidig er nogenlunde sammenlignelige med de vestlige data (Havlik 1991). En række forskellige muligheder er blevet overvejet, uden at man har fundet frem til en helt tilfredsstillende løsning. Problemet løses derfor på den måde, at beregningerne for det første gennemføres med de oplysninger om nationalindkomst pr. indbygger og folketal, som kan findes i *IMF's World Tables*, for det andet i form af regneeksempler på baggrund af nogle simple forudsætninger. Det antages således i regneeksemplerne, at nationalindkomsten pr. indbygger i det central- og østeuropæiske land er hhv. 25%, 50%, 75% og 100% af gennemsnittet af nationalindkomst pr. indbygger i de atten vesteuropæiske lande, som indgik i den oprindelige modelestimering (1991: 17733 USD)<sup>4</sup>. Princippet i disse beregninger er

---

<sup>4</sup> Det skal endelig bemærkes, at oplysninger vedrørende BNP pr. capita i de tretten lande i Central- og Østeuropa er opgjort i US\$. Oplysninger vedrørende Danmarks eksport til og import fra Central- og Østeuropa er imidlertid opgjort i DKK.

forsøgt illustreret i figur 2. Figur 2 viser, hvordan Danmarks potentielle eksport er beregnet under varierende forudsætninger om indkomstniveauet i Central- og Østeuropa.

**Figur 2: Beregning af potentiel handel.**

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_{ij}^{\beta_6} E U_{ij}^{\beta_7} E F T A_{ij}^{\beta_8}$$

↑  
 Følgende værdier anvendes successivt i beregningerne af den potentielle handel:

- Aktuel BNP per Capita
- 25% af Vesteuropas gennemsnitlige BNP per capita.
- 50% af Vesteuropas gennemsnitlige BNP per capita.
- 75% af Vesteuropas gennemsnitlige BNP per capita.
- 100% af Vesteuropas gennemsnitlige BNP per capita.

**Tabel 7: Basistal for beregning af potentiel handel.**

	BNP pr. capita (USD)	% af gennemsnit for Vesteuropa	Befolkning (mill.)	Afstand fra hovedstad til Kbh. (km)
Bulgarien	1830	10,6	8,6	2030
Estland	3713	21,4	1,6	621
Hviderusland	3150	18,2	10,3	1421
Letland	3323	19,2	2,7	924
Litauen	2167	12,5	3,8	1202
Polen	1790	10,3	38,2	907
Rumænien	1403	8,1	23,0	2094
Rusland	3193	18,4	148,6	2094
Slovakiet	2330	13,4	5,3	1145
Slovenien	6540	37,7	2,0	1671
Tjekkiet	2863	16,5	10,3	782
Ukraine	2140	12,3	52,0	2033
Ungarn	2837	16,4	10,4	1655

Kilde: IMF: World Tables 1994 og Transport en Logistiek Nederland 1995

Fordelen ved den valgte fremgangsmåde er for det første, at beregningerne giver et nogenlunde klart billede af, hvordan Danmarks potentielle handel fordeler sig på de tretten central- og østeuropæiske lande, og i hvilken grad dette handelspotentiale faktisk udnyttes. For det andet giver de en indikation af, hvordan Danmarks potentielle handel med de tretten central- og østeuropæiske lande må forventes at udvikle sig over tid i takt med, at disse lande opnår positive vækstrater. Tilsvarende beregninger findes hos Baldwin 1993. Det skal dog understreges, at beregningerne ikke indeholder lignende forudsætninger om økonomisk vækst i Danmark. Nationalindkomsten i Danmark forudsættes således konstant i beregningerne, og det er naturligtvis en væsentlig forenkling. Det fremgår af de

Problemet har jeg løst ved at omregne alle tal til US\$ ved hjælp af den gennemsnitlige bilaterale valutakurs for perioden 1990-1992, som den foreligger oplyst i Statistisk Tiårsoversigt (1994).

estimerede parameterværdier, at en stigning i nationalindkomsten i begge lande vil stimulere den indbyrdes handel. Det ville være forholdsvis enkelt at indbygge et (dobbel) vækstscenarie i regneksemplerne. Her er valget imidlertid faldet på en noget mere enkel og forsigtig løsning på problemet.

Basistallene for beregningerne er gengivet i tabel 7. De tal for nationalindkomst pr. indbygger, som beregningerne bygger på, er forholdsvis små sammenlignet med Wang og Winters (1991 og 1994) og Baldwin. Når det er tilfældet, skyldes det blandt andet, at de tal, som benyttes her, er nyere. Det betyder, at de afspejler det økonomiske sammenbrud, som har fundet sted i Central- og Østeuropa og det heraf følgende store fald i den registrerede produktion. Konsekvensen er naturligvis den, at omfanget af den potentielle handel ifølge mine beregninger bliver betydelig mere beskedent på kort eller mellemlangt sigt.

Dette afsnit rummer følgelig to former for beregninger. *For det første* et sæt af beregninger baseret på aktuelle nationalindkomstdata, som viser den potentielle handel mellem Danmark og Central- og Østeuropa på mellemlangt sigt. Et potentiale som i princippet skulle kunne realiseres, når de eksisterende handelsbarrierer nedbrydes. *For det andet* et sæt af beregninger baseret på forskellige forudsætninger om nationalindkomsten i de tretten central- og østeuropæiske lande. Disse beregninger viser, hvordan den potentielle handel mellem Danmark og Central- og Østeuropa må forventes at udvikle sig på langt sigt, når landene i Central- og Østeuropa samtidig realiserer deres vækstpotentiale (Iversen 1994).

**Tabel 8: Potentiel dansk eksport til Central- og Østeuropa. Mill. USD.**

Eksport til:	Faktisk eksport <sup>1</sup> mill. USD	Baseret på faktisk BNP <sup>2</sup>	Potentiel eksport mill USD <sup>3</sup>				Udnyttelsesgrad <sup>4</sup> i %				
			25%	50%	75%	100%	Baseret på faktisk BNP	25%	50%	75%	100%
Bulgarien	26,3	38,2	91,3	180,6	269,1	357,2	68,7	28,8	14,5	9,8	7,4
Estland	30,8	51,5	61,3	121,2	180,7	239,8	59,8	50,3	25,4	17,1	12,8
Hviderusland	12,0	98,6	138,1	273,1	406,9	540,1	12,2	8,7	4,4	3,0	2,2
Letland	33,0	51,1	67,9	134,3	200,2	265,7	64,5	48,6	24,5	16,5	12,4
Litauen	48,6	35,8	72,3	143,0	213,2	282,9	136,0	67,2	34,0	22,8	17,2
Polen	517,9	219,3	535,4	1059,0	1578,2	2094,7	236,1	96,7	48,9	32,8	24,7
Rumænien	29,6	61,4	190,3	376,4	560,9	744,5	48,2	15,5	7,9	5,3	4,0
Rusland	297,3	579,2	799,9	1582,1	2357,9	3129,4	51,3	37,2	18,8	12,6	9,5
Slovakiet	38,0	51,9	97,8	193,5	288,3	382,7	73,2	38,9	19,7	13,2	9,9
Slovenien	26,0	50,8	34,6	68,5	102,1	135,5	51,3	75,2	38,0	25,5	19,2
Tjekkiet	149,5	142,4	218,9	433,0	645,2	856,4	105,0	68,3	34,5	23,2	17,5
Ukraine	36,5	178,2	364,9	721,7	1075,5	1427,5	20,5	10,0	5,1	3,4	2,6
Ungarn	87,2	79,9	124,0	245,2	365,4	485,0	109,2	70,4	35,6	23,9	18,0
I alt	1332,8	1638,3	2796,6	5531,6	8243,7	10941,2	81,4	47,7	24,1	16,2	12,2
% af samlet dansk eksport	3,4	4,2	7,2	14,2	21,2	28,1					
% af Danmarks aktuelle BNP	1,0	1,2	2,1	4,1	6,1	8,1					

1. Aktual eksport er den gennemsnitlige eksport fra Danmark i 1990 til 1992.

2. Aktual BNP er beregnet ud fra informationer om BNP pr. indbygger og folketal. Begge informationer fra *IMF: World Tables 1994*.

3. Potentiel eksport er beregnet ud fra gravitationsmodellen. Potentiel eksport i kolonne fire er beregnet på grundlag af oplysninger om aktual BNP. I kolonne fem, seks, syv og otte er den potentielle eksport beregnet under forskellige forudsætninger om BNP i de tretten lande i Central- og Østeuropa, nemlig at BNP pr. indbygger her udgør hhv. 25%, 50%, 75% eller 100% af gennemsnittet for de atten vesteuropæiske lande.

4. Udnyttelsesgraden er beregnet som aktual eksport i procent af potentiel eksport.

Beregningerne i tabel 8 tyder på, at Danmark i begyndelsen af 1990'erne ud fra en overordnet betragtning udnyttede godt og vel 81 procent af sit eksportpotentiale i de tretten lande i Central- og Østeuropa. I følge modelberegningerne var der omtrent ligevægt i eksporten til Tjekkiet og Ungarn, hvorimod Danmark overudnyttede sit eksportpotentiale i Polen og i mindre grad i Litauen. Bereg-

ningerne bekræfter dermed ikke umiddelbart Udenrigsministeriets (1995, p. 61) konklusioner om, at der især synes at være mulighed for at øge eksporten til Polen og Litauen.

I forhold til de resterende ni lande var potentialet ikke udnyttet fuldt ud. De laveste udnyttelsesgrader findes i forhold til Hviderusland (12,2 procent) og Ukraine (20,5 procent). Det fremgår også af tabellen, at et BNP pr. indbygger i de tretten lande svarende til blot 25 procent af gennemsnittet for Vesteuropa ville betyde et noget større potentiale.

Den faktiske eksport til de tretten lande udgjorde 3,4 procent af den samlede danske eksport. Hvis det mellemfristede potentiale havde været fuldt udnyttet, ville eksporten til de tretten lande have udgjort 4,2 procent af Danmarks samlede eksport. Beregningerne tyder dog på, at Central- og Østeuropa på meget langt sigt vil kunne absorbere herved en tredjedel (28,1 procent) af den samlede danske eksport.

Den danske eksport til Central- og Østeuropa udgør kun en meget beskedent del af Danmarks samlede produktion (1 procent). Den beskæftigelsesmæssige betydning af eksporten til Central- og Østeuropa må på dette grundlag formodes at være relativt beskedent. Modelberegningerne tyder også på, at en realisering af eksportpotentialet på mellemlangt sigt kun vil have en ubetydelig effekt på den samlede produktion og beskæftigelse. På langt sigt vil eksporten til de elleve lande i Central- og Østeuropa imidlertid kunne udgøre op mod 8 procent af Danmarks aktuelle BNP, hvorved den forventes at kunne bidrage positivt til beskæftigelsen i Danmark.

**Tabel 9: Potentiel eksport fra Central- og Østeuropa til Danmark. Mill. USD.**

Eksport fra:	Faktisk import <sup>1</sup> mill. USD	Potentiel eksport mill. USD <sup>3</sup>					Udnyttelsesgrad <sup>4</sup> i %				
		Baseret på faktisk BNP <sup>2</sup>	25%	50%	75%	100%	Baseret på faktisk BNP	25%	50%	75%	100%
Bulgarien	19,5	15,4	50,4	127,7	219,9	323,3	126,5	38,7	15,3	8,9	6,0
Estland	30,8	25,9	32,8	83,1	143,1	210,5	118,7	93,6	37,0	21,5	14,6
Hviderusland	3,2	48,4	76,5	193,7	333,5	490,4	6,5	4,1	1,6	1,0	0,6
Letland	59,7	25,0	36,7	93,0	160,1	235,5	238,9	162,4	64,1	37,3	25,3
Litauen	59,8	15,1	39,4	99,7	171,6	252,3	396,6	151,9	60,0	34,9	23,7
Polen	503,2	90,1	303,9	769,3	1324,6	1947,6	558,2	165,6	65,4	38,0	25,8
Rumænien	9,0	22,9	107,0	270,9	466,5	685,9	39,2	8,4	3,3	1,9	1,3
Rusland	325,8	299,8	465,3	1177,8	2027,9	2981,7	108,7	70,0	27,7	16,1	10,9
Slovakiet	17,3	22,6	53,6	135,6	233,5	343,4	76,4	32,2	12,7	7,4	5,0
Slovenien	26,4	31,4	18,6	47,2	81,2	119,5	84,0	141,5	55,9	32,5	22,1
Tjekkiet	88,4	67,6	121,3	307,2	528,9	777,7	130,8	72,8	28,8	16,7	11,4
Ukraine	36,0	78,5	208,3	527,2	907,7	1334,6	45,9	17,3	6,8	4,0	2,7
Ungarn	47,9	37,8	68,7	174,0	299,6	440,5	126,8	69,7	27,5	16,0	10,9
I alt	1191,6	780,4	1582,7	4006,6	6898,2	10142,7	152,7	75,3	29,7	17,3	11,7
% af samlet dansk import	3,7	2,4	4,9	12,3	21,2	31,1					
% af Danmarks aktuelle BNP	0,9	0,6	1,2	3,0	5,1	7,5					

1. Aktual import er den gennemsnitlige import fra Central- og Østeuropa i 1990 til 1992.

2. Se note 2 i tabel 9.

3. Se note 3 i tabel 9.

4. NB! Det skal bemærkes, at udnyttelsesgraderne er beregnet som aktuel dansk import fra Central- og Østeuropa (opgjort cif) i procent af potentiel eksport fra Central- og Østeuropa til Danmark (opgjort f.o.b).

Tabel 9 viser Central- og Østeuropas eksport til Danmark. Det fremgår af tabellen, at de tretten lande i Central- og Østeuropa generelt overudnytter deres eksportpotentiale til Danmark med mere end 50 procent (udnyttelsesgraden er på 152,7). Beregningerne viser, at især Polen, Litauen og Letland i vid udstrækning overudnytter deres eksportpotentiale i forhold til Danmark. Polen eksporterer såle-



des 5,5 gange så meget til Danmark, som modellen forudsiger. Også Bulgarien, Tjekkiet, Estland og Ungarn overudnytter deres eksportpotentiale i Danmark, men i mindre grad. I modsætning hertil udnytter Hviderusland, Rumænien og Ukraine kun deres eksportpotentiale i begrænset omfang. Det samme gælder i nogen grad Slovakiet og Slovenien. Rusland er, med det nuværende indkomstniveau, stort set i ligevægt.

Beregningerne viser, at en stigning i nationalindkomsten i Central- og Østeuropa vil medføre et øget eksportpotentiale. En stigning i nationalindkomsten pr. indbygger i Central- og Østeuropa, til et niveau svarende til 25 procent af gennemsnittet for Vesteuropa, vil muliggøre en fordobling af eksporten til Danmark sammenlignet med niveauet i begyndelsen af 1990'erne. Der skal dog betydelige stigninger til, før Letland, Litauen og Polen kan forventes at øge deres eksport til Danmark. Danmarks faktiske import fra Central- og Østeuropa udgjorde, som tidligere nævnt, 3,7 procent af Danmarks samlede import i begyndelsen af 1990'erne. Modelberegningerne tyder på, at importen fra denne del af verden på langt sigt vil kunne komme til at udgøre omkring 31 procent af Danmarks samlede import.

Den danske import fra Central- og Østeuropa udgør på samme måde som eksporten kun en meget beskeden del af Danmarks samlede produktion (0,9 procent). Den beskæftigelsesmæssige betydning af importen fra Central- og Østeuropa er derfor, ud fra en generel vurdering, forholdsvis beskeden. Modelberegningerne tyder også på, at en realisering af Central- og Østeuropas eksportpotentiale kun vil have en ubetydelig effekt på den samlede produktion og beskæftigelse i Danmark. På langt sigt vil eksporten fra de elleve lande i Central- og Østeuropa imidlertid kunne udgøre op mod 7,5 procent af Danmarks aktuelle BNP. På langt sigt må importen fra disse lande således forventes at få nogen beskæftigelsesmæssig betydning.

Den danske debat om udviklingen i Central- og Østeuropa har ofte drejet sig om trusler og muligheder (se eksempelvis Hofman 1994 og Arbejderbevægelsens Erhvervsråd 1995). Resultaterne af den foreliggende undersøgelse tyder imidlertid på, at udviklingen i Central- og Østeuropa ikke generelt kan siges at være nogen umiddelbar trussel for dansk økonomi som helhed. Tværtimod tyder modelberegningerne på, at Danmark generelt har betydeligt bedre muligheder for at øge sin eksport til Central- og Østeuropa end omvendt. Hvis den grundlæggende antagelse om, at Central- og Østeuropas udenrigshandel med tiden vil tilpasse sig det mønster, der blev identificeret i handlen mellem de vesteuropæiske lande, vil der imidlertid blive tale om betydelige forskydninger i den landemæssige sammensætning af handlen mellem Danmark og Central- og Østeuropa. Hertil kommer, at Central- og Østeuropas eksport til Danmark på mellemlangt sigt må forventes at være koncentreret om nogle få forholdsvis afgrænsede produkter inden for fortrinsvis arbejdsintensiv produktion. Det er således ikke uforståeligt, at visse brancher og visse lønmodtagergrupper føler udviklingen i Central- og Østeuropa som en trussel.

### ***5. Realiseringen af handelspotentialet***

I det foregående afsnit blev potentialet for handel mellem Danmark og Central- og Østeuropa analyseret ved hjælp af gravitationsmodellen. Resultaterne af analysen tyder entydigt på, at potentialet på mellemlangt sigt stort set er udnyttet. Der er dog store forskelle, når man ser på handelsrelationerne mellem Danmark og enkelte lande i Central- og Østeuropa.

Analysen lægger op til en sondring mellem handelspotentialet på mellemlangt og langt sigt. Handelspotentialer på mellemlangt sigt er det handelsvolumen, som, ifølge gravitationsmodellen, skulle kunne realiseres i takt med, at handelshindringer fjernes og handlen normaliseres. Det langsigtede handelspotentialer er det handelsvolumen, som skulle kunne realiseres, når handlen er normaliseret,

og når nationalindkomsten pr. indbygger i de central- og østeuropæiske lande begynder at nærme sig niveauet i Vesteuropa. I det følgende afsnit vil der blive set lidt nærmere på mulighederne for, at handlen mellem øst og vest bliver normaliseret. Herefter følger et kort afsnit, hvor de fremtidige perspektiver for økonomisk vækst i Central- og Østeuropa vil blive forsøgt vurderet. Man skal imidlertid være opmærksom på, at der er en nøje sammenhæng mellem de to problemstillinger: udenrigshandel og vækst (Iversen 1994 se også Sheehy 1995).

### **5.1. Realisering af handelspotentialer på mellemlangt sigt - EU's handelspolitik over for Central- og Østeuropa.**

Efter 1989 er den indbyrdes handel mellem landene i Central- og Østeuropa samt det tidligere Sovjetunionen brudt sammen, et sammenbrud der mere end noget andet blev markeret med COMECON's opløsning i 1991.

Sammenbruddet i den interne handel i Central- og Østeuropa indebærer, at disse lande formentlig i meget lang tid fremover vil være afhængige af handel med Vesteuropa. Landene i Central- og Østeuropa har behov for at importere en lang række varer og tjenesteydelser fra Vesten, herunder teknologi og teknologisk og organisatorisk knowhow. Dette indebærer samtidig, at landene i Central- og Østeuropa har et stort behov for at kunne eksportere til Vesteuropa for derigennem at sikre en større valutaindtjening. I denne forbindelse spiller de fremtidige handelspolitiske relationer mellem øst og vest en stor rolle.

Umiddelbart efter Berlinmurens fald og opbruddet i Central- og Østeuropa vandt det synspunkt frem, at Vesten bedst kunne hjælpe østeuropæerne med de økonomiske og politiske reformer ved at tilbyde dem fri adgang til de vestlige markeder (se eksempelvis Nello 1991). "Trade is better than aid", sagde man. Ikke desto mindre har østeuropæerne ofte kritiseret EU for protektionisme, og denne kritik har sandsynligvis ikke været ganske ubegrundet (OECD 1991, IMF 1992, Rollo 1991 og 1993 og Wang og Winters 1994).

De fleste OECD-lande har reduceret told og andre tarifære handelsbarrierer over for Central- og Østeuropa. Det er imidlertid meget uheldigt set ud fra et østeuropæisk synspunkt, at der stadig eksisterer en række ikke-tarifære handelsbarrierer, og at disse er koncentreret om nogle få sektorer, som er af vital betydning for Central- og Østeuropas umiddelbare eksportmuligheder (OECD 1994a p. 10). Der er her tale om sektorer såsom landbrug, jern- og stålindustri, kemisk industri og tekstil- og beklædningsindustri. Central- og Østeuropa har først og fremmest brug for en forbedret markedsadgang inden for disse områder. Hertil kommer, at landene i Central- og Østeuropa ofte støder på en række ikke-restriktive handelsbarrierer, som kommer til udtryk i sikkerheds- og sundhedsmæssige standarder, miljøkrav og så videre (OECD 1994a p. 17). Sådanne standarder kan ofte virke som betydelige handelsbarrierer på trods af, at de ikke har handelsbegrænsninger som deres primære formål. Alt andet lige skulle man umiddelbart tro, at EU's harmoniseringsprogrammer ville gøre det meget enklere for tredjelande at eksportere deres varer til EU, men væksten i antallet af forskellige regler og bestemmelser samt ændringer i de bestående gør det ofte meget besværligt for de central- og østeuropæiske eksportvirksomheder at trænge ind på markedet i EU.

EU har i begyndelsen af 1990'erne indgået en række aftaler med Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn, Rumænien og Bulgarien. Aftalerne kan opdeles i to hovedgrupper, nemlig førstegenerationsaftalerne, de såkaldte handels- og samarbejdsaftaler, og andengenerationsaftalerne, de såkaldte 'Europa-aftaler'. Hertil kommer midlertidige aftaler (Interim Agreements), som omfatter de regler, der skulle gælde, indtil de egentlige Europa-aftaler kunne træde i kraft. Det erklærede formål med aftalerne er

at etablere et frihandelsområde for industrivarer med henblik på at bane vejen for landenes fulde medlemskab af EU (Commission 1994a p. 2).

Europa-aftalerne indebærer, at der inden for en tiårs periode skal indføres fri handel. Aftalerne betyder umiddelbart, at østeuropæiske produkter, undtagen landbrugsvarer, jern, stål og tekstiler, har fri adgang til EU's indre marked. For landbrugsvarer, jern, stål og tekstiler gælder forskellige overgangsordninger. Efter 1997 forudses således alle varer undtagen landbrugsvarer at have fri adgang til det indre marked.

EU kommissionen giver sin egen handelspolitik relativt fine skudsmål (Commission 1994b se også Iversen 1995a). OECD's vurdering (1994c) er imidlertid i modsætning hertil noget mere forsigtig. OECD synes mere bekymret om mulighederne for reel markedsadgang inden for de såkaldte "følsomme områder", herunder landbrug, jern- og stålindustri, kemisk industri og tekstil- og beklædningsindustri samt visse andre industrivarer.

Hindley (1993) taler om EU's *contingency protection* (se tekstbox 1), som består i forholdsregler mod blandt andet dumping (*anti-dumping action, countervailing duties and safeguards* (se også Costello og Laredo 1994). Fælles for disse handelsrestriktioner er, at de afhænger af adfærden hos de eksporterende virksomheder i Central- og Østeuropa. Hindley vurderer, at sådanne handelspolitiske foranstaltninger kan få alvorlige konsekvenser for de central- og østeuropæiske virksomheders muligheder for at opnå reel adgang til EU's markeder.

#### **Tekstbox 1: Contingency Protection.**

"For at forebygge konkurrenceforvridende effekter af Europa-aftalerne indeholder aftalerne desuden foranstaltninger, der sigter mod at undgå dette. Det gælder for det første, hvis der i forhold til de almindelige GATT-bestemmelser kan konstateres, at der foreligger dumping.

Desuden åbnes der mulighed for de nødvendige indgreb, hvis det konstateres, at et produkt importeres i så store mængder eller under sådanne vilkår, at det forårsager eller truer med at forårsage:

- Alvorlig skade for indenlandske producenter af et tilsvarende eller direkte konkurrerende produkt, eller
- alvorlige forstyrrelser i en sektor af økonomien eller vanskeligheder, der kan skade den økonomiske situation i en region alvorligt".

*Udenrigsministeriet 1995*

Et tilsvarende synspunkt findes hos Richter (1993), som er bekymret for den voksende vestlige protektionisme over for Central- og Østeuropa. Richter (p. 16) advarer om, at Central- og Østeuropa skal passe på ikke at give EU den mindste anledning til at iværksætte sådanne handelspolitiske foranstaltninger. Synspunktet finder endvidere støtte hos Wang og Winters (1994 p.33), hvis hovedkonklusion synes at være den, at 'Europa-aftalerne' ikke i sig selv direkte protektionistiske; men at de muliggør en protektionistisk fortolkning og implementering. Aftalerne er, ifølge Wang og Winters, potentielt protektionistiske.

Man kan således ikke sige, at der er nogen udbredt enighed om, hvorvidt EU optræder protektionistisk eller ej. Handelstallene tyder dog forholdsvis klart på, at det er lykkedes Central- og Østeuropa at øge eksporten til Vesteuropa. På længere sigt vil det også medføre, at Central- og Østeuropas mu-

ligheder for at importere goder fra Vesteuropa vil blive forbedret betydeligt. Det vil utvivlsomt også medvirke til at forbedre Central- og Østeuropas muligheder for at tiltrække vestlige investeringer.

Man kunne formode, at det økonomiske opsving i Vesten ville være en stor fordel for Central- og Østeuropa. For det første betyder det økonomiske opsving en stigende importefterspørgsel, og for det andet kan det medvirke til at lægge en dæmper på det politiske pres for protektionisme i Vesteuropa (IMF 1994a p. 65). Ikke desto mindre har bekymringer om social og miljømæssig "dumping" i industrilandene i de senere år forårsaget, at der (blandt andet i forbindelse med de seneste multilaterale handelsforhandlinger under GATT) er blevet rejst krav om internationale miljøstandarder (Hansen og Lodz 1994) og tilsvarende krav om internationale sociale standarder (Economist 1994). Sådanne krav har tilsyneladende også opnået betydelig tilslutning i den danske fagbevægelse (Information 11.7.1995 og 18.7.1995). Det erklærede formål med sådanne standarder er naturligvis at fremme legitime miljøpolitiske og socialpolitiske hensyn. Det synes imidlertid også åbenbart, at man i visse kredse (eksempelvis i den danske fagbevægelse) lægger mindst lige så stor vægt på, at man kan begrænse Central- og Østeuropas konkurrenceevne ved at pånøde eller påtvinge dem sådanne standarder.

Forud for verdens handelsministres møde i Marrakesh i Marokko 1994, udtrykte Indiens premierminister, P. V. Narasimha Rao, på denne baggrund ængstelse for, at industrilandenets bekymringer for menneskerettigheder og miljø skulle blive et alibi for ikke-tarifære handelsbarrierer og nyprotektionisme (Economist 1994 p. 13). Sådanne handelspolitiske tendenser er en alvorlig trussel mod de central- og østeuropæiske landes muligheder for at udnytte deres handelspotentiale og dermed deres muligheder for at gøre sig gældende på verdensmarkedet på længere sigt. Hvis målet er at opnå bedre vilkår for menneskerettigheder og miljø, er handelspolitiske foranstaltninger sandsynligvis ikke det mest effektive middel. Handelspolitiske foranstaltninger kan effektivt anvendes for at nå handelspolitiske mål. Hensynet til menneskerettigheder og miljø kan formentlig mest effektivt varetages på anden vis.

## **5.2. Realisering af det langsigtede potentiale - vækstperspektiver i Central- og Østeuropa.**

Baggrunden for reformerne i Central- og Østeuropa var blandt andet befolkningernes meget alvorlige utilfredshed med de livsvilkår, som de kommunistiske regimer kunne tilbyde (Aage 1992). På denne baggrund er det også forståeligt, at befolkningerne i det mindste i begyndelsen nærrede store forventninger til de økonomiske reformer og mulighederne for at skabe økonomisk vækst og fremgang i Central- og Østeuropa.

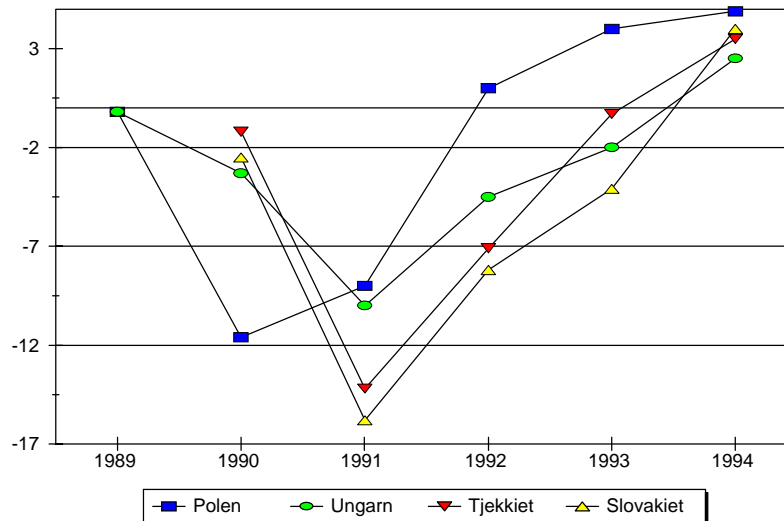
Der er en række grunde til, at der bliver fokuseret så meget på mulighederne for at skabe økonomisk vækst og fremgang i Central- og Østeuropa. Blandt disse er først og fremmest følgende:

1. Befolkningerne har store forventninger til, at markedsøkonomien vil bringe økonomisk vækst og forbedrede levevilkår. Hvis ikke disse forventninger bliver indfriet, kan det betyde, at befolkningerne mere eller mindre gradvis trækker deres opbakning til de nye politiske regimer tilbage.
2. Økonomisk vækst og fremgang lægger i sig selv en dæmper på fordelingskonflikterne i samfundet og medvirker derved til at skabe grundlag for større politisk stabilitet.
3. Økonomisk vækst er nødvendig for at skabe det økonomiske grundlag for at løse de alvorlige miljøproblemer, som de kommunistiske regimer har efterladt (Aage 1994 p. 171 ff.). For det første er økonomisk vækst nødvendig for at tilvejebringe det økonomiske grundlag for at gøre noget ved problemerne. For det andet er en forbedret levestandard sandsynligvis en nødvendig forud-

sætning for, at befolkningerne på længere sigt vil begynde at bekymre sig om miljøproblemerne og prioritere, at der gøres noget ved dem.

4. Økonomisk vækst og forbedrede levevilkår er en forudsætning for, at Central- og Østeuropa i fremtiden kan blive et attraktivt marked for vestlig industri, som ønsker enten at eksportere til eller investere i disse lande.

**Figur 3a: Økonomisk vækst i Visegrad-landene.**

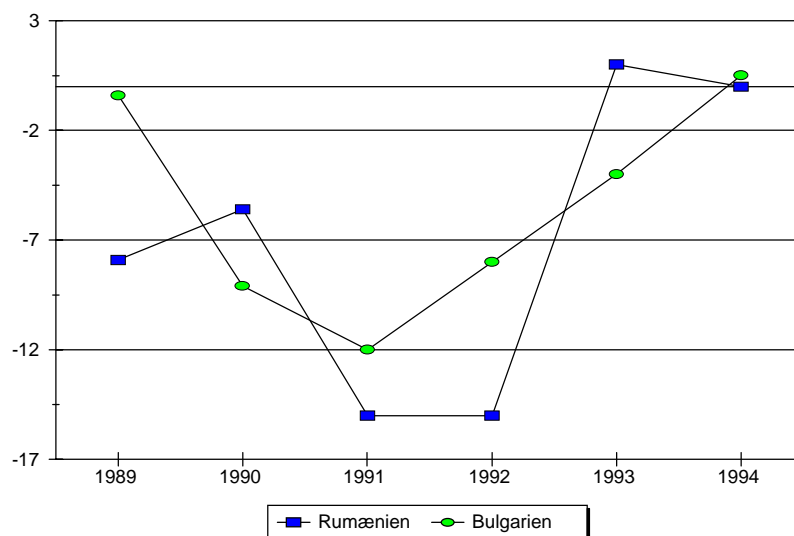


Kilde: Aage 1995.

Imidlertid har de økonomiske reformer, som det fremgår af figur 3a-c, i de første år resulteret i negativ eller lav økonomisk vækst. Denne udvikling har stort set svaret til forventningerne blandt vestlige økonomer og må ses som en mere eller mindre naturlig følge af de udbuds- og efterspørgselschok, som har ramt de central- og østeuropæiske lande (Mygind 1994, p. 289ff.).

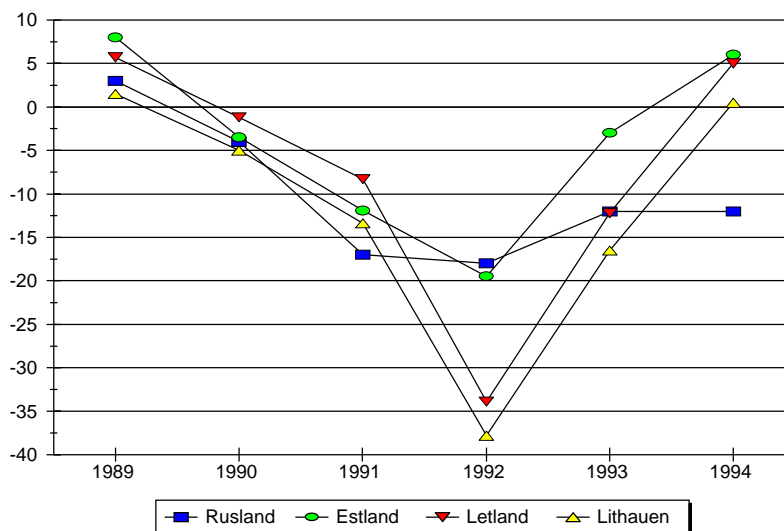
Umiddelbart efter reformerne falder den økonomiske aktivitet kraftigt med stærkt negative vækstrater til følge. Efter nogen tid stiger vækstraterne mod 0, hvorefter der endelig er udsigt til positive vækstrater (se også Havlik 1994). Med hensyn til den økonomiske vækst ses det, at alle de udvalgte lande tilsyneladende bevæger sig i et karakteristisk J-kurve-forløb. Man kan i forbindelse hermed betragte de økonomiske reformer som en slags investering. På længere sigt må kravet til reformerne være, at den økonomiske vækst bliver så stor, at den kan dække det produktionstab, som er opstået ved vækstprocessens start (Wyplotz 1992). Som det fremgår af tabellen, er der dog betydelige forskelle mellem de enkelte lande. Den økonomiske fremgang er tydelig i Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Slovenien Estland og Letland, hvorimod det ser mindre gunstigt ud for Rusland og Lithauen. Bulgarien og Rumænien synes at indtage en mellemposition.

**Figur 3b: Økonomisk vækst i Bulgarien og Rumænien.**



Kilde: Aage 1995.

**Figur 3c: Økonomisk vækst i Rusland, Estland, Letland og Lithauen.**

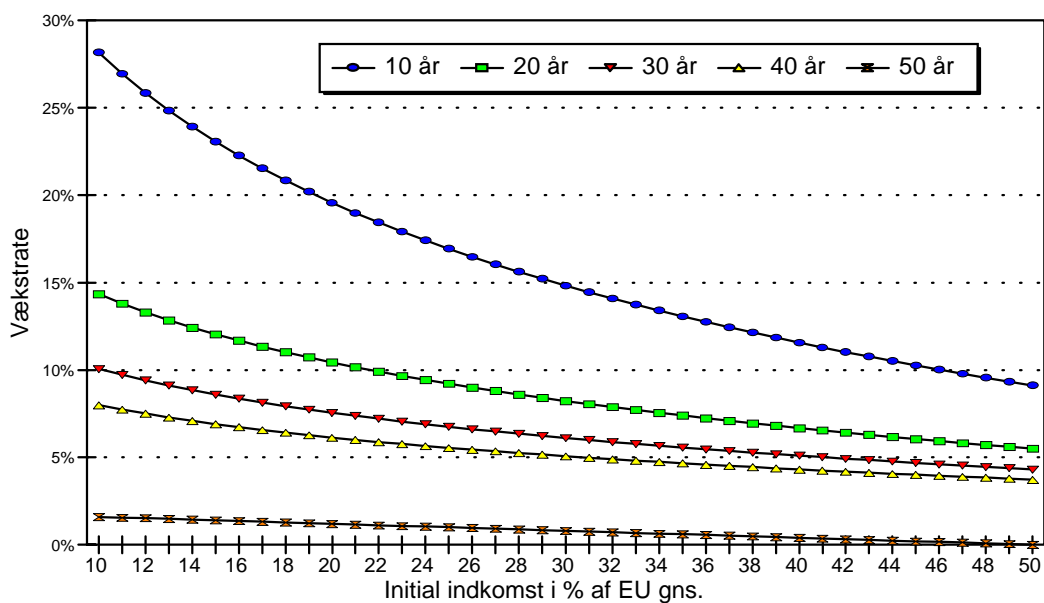


Kilde: Aage 1995.

De fremtidige vækstmuligheder kan illustreres med udgangspunkt i nogle relativt enkle regneeksempler (Det Økonomiske Råd 1992 og Niels Kærgård 1994). Udgangspunktet for regneeksemplerne er, at østeuropæernes mål er at nå et indkomstniveau svarende til indkomstniveauet i Vesteuropa (i det følgende omtalt som EU). For at kunne håndtere denne problemstilling må man gøre sig en række forudsætninger om den økonomiske vækst i EU, Østeuropas initiale indkomstniveau, samt den forventede indhentningsperiode. Herefter er det en forholdsvis simpel sag at beregne den nød-

vendige vækstrate i Østeuropa. Beregningerne bygger endvidere på den klare forudsætning, at intet land i Central- og Østeuropa har et indkomstniveau, der er højere en 50 % af det gennemsnitlige niveau i EU.

**Figur 4: Årlig vækstrate i Central- og Østeuropa, som sikrer udligning i BNP pr. indbygger med EU.**



Ovenstående figur, figur 4, viser det vækstkrav, som de central- og østeuropæiske lande må kunne leve op til, hvis de skal nå op på et indkomstniveau pr. indbygger, som svarer til gennemsnittet i EU. På X-aksen er den initiale indkomst i % af EU-gennemsnittet angivet. Y-aksen angiver den vækstrate, der er påkrævet for at nå op på EU-niveau i løbet af hhv. 10, 20, 30, 40 og 50 år (indhentningsperiode), under forudsætning af, at væksten inden for EU er på 2,0% om året, og under forudsætning af at befolkningsudviklingen er neutral. Sagt med andre ord viser figuren den krævede vækstrate som funktion af det initiale indkomstniveau under forudsætning af en forventet indhentningsperiode på henholdsvis 10, 20, 30, 40 og 50 år.

Figuren illustrerer, at jo lavere det initiale indkomstniveau er, og jo kortere indhentningsperioden forudsættes at være, jo større skal vækstraten være. Figuren viser imidlertid, at det uanset det initiale indkomstniveau er urealistisk at forvente, at Øst- og Centraleuropa vil nå op på EU's indkomstniveau i løbet af en tiårig periode. Det mest realistiske synes klart at være et scenarium med en tidshorisont på 30-40 år alt afhængig af udgangspunktet. For Rusland, Ukraine og de baltiske stater kan der måske gå op til omkring 50 år, før de når op på et indkomstniveau svarende til EU-gennemsnittet.

Problemstillingen om mulighederne for økonomisk vækst i Central- og Østeuropa, som diskuteres i dette afsnit, hænger uløseligt sammen med spørgsmålet om fri handel og dermed problemstillingen fra forrige afsnit. For at kunne præstere de nødvendige relativt høje vækstrater er det påkrævet at

gennemføre store investeringer i infrastruktur, produktionsudstyr, teknologi og uddannelse. Disse investeringer skal finansieres dels gennem indenlandsk opsparing og dels derved, at Vesten stiller en del af sin opsparing til rådighed enten gennem lån, direkte investeringer eller ved at købe Central- og Østeuropas produktion i et sådant omfang, at Central- og Østeuropa opnår et handelsoverskud i forhold til Vesten. Hermed er vi tilbage ved spørgsmålet om fri handel og fri markedsadgang.

Regneeksemplerne eller vækstscenarierne fra forrige afsnit viser også noget om, hvor lang tid der vil gå, før Central- og Østeuropas langsigtede handelspotentiale kan ventes at blive realiseret. Det vil sandsynligvis, som det tydeligt fremgår, tage meget lang tid. Ikke desto mindre må tidshorisonter på en 30-40 år forventes at ligge inden for de største vestlige virksomheders langsigtede strategiske planlægningshorisont. Man kunne måske også tilføje, at det burde ligge inden for den langsigtede strategiske planlægningshorisont hos de politikere og beslutningstagere, som bekymrer sig om fremtidige erhvervs- og beskæftigelsesmuligheder, skattegrundlagets udvikling og mulighederne for at forsørge en voksende ældrebefolkning, som vil være afhængig af statslige velfærdsydelse. Danmark må på denne baggrund som helhed siges at have klare langsigtede interesser i, at EU støtter de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa så meget som muligt, både når det gælder lån og gædebistand, og når det gælder handelspolitik og markedsadgang.

## **6. Afslutning og konklusion**

Danmarks samhandel med udlandet har i en stor del af efterkrigsperioden været præget af ubalance. En af disse ubalancer har bestået i en skæv eller asymmetrisk geografisk fordeling af udenrigshandlen. Danmarks handel med naboerne i Central- og Østeuropa har af en række gode grunde været meget beskeden. Imidlertid må man forvente, at udviklingen i Central- og Østeuropa efter Berlinmurens fald i 1989 med tiden giver Danmark en enestående mulighed for at rette op på det asymmetriske mønster i udenrigshandlen.

Som følge af de økonomiske reformer og sammenbruddet i COMECON-handlen bliver Central- og Østeuropa tydeligvis mere og mere afhængig af at opnå adgang til de relativt stabile markeder i OECD-området, herunder primært EU og EFTA og dermed også Danmark. Tilsvarende vil en stigning i Central- og Østeuropas indtjening af vestlig valuta gennem øget eksport til OECD-området umiddelbart forbedre de vestlige virksomheders muligheder for at eksportere til Central- og Østeuropa.

Estimeringen af gravitationsmodellen på en gruppe udvalgte vesteuropæiske lande viser, at der er et meget stabilt mønster i handlen mellem disse lande. Gravitationsmodellen synes endvidere at give en adækvat beskrivelse af dette mønster.

Gravitationsmodellen gør det muligt at give et tentativt svar på, hvordan handlen mellem Danmark og Central- og Østeuropa ville se ud, hvis den fulgte det generelle vesteuropæiske mønster. På denne baggrund er det muligt at beregne den potentielle handel på mellemlangt og langt sigt. Potentialet på mellemlangt sigt forventes at kunne realiseres, når de eksisterende handelsbarrierer nedbrydes. Potentialet på langt sigt forventes at kunne realiseres, når de eksisterende handelsbarrierer er fjernet og når/hvis landene i Central- og Østeuropa samtidig realiserer deres vækstpotentiale.

Beregningerne tyder på, at Danmark i begyndelsen af 1990'erne udnyttede godt og vel 80 procent af sit eksportpotentiale i de tretten lande i Central- og Østeuropa. Undersøgelsen tyder på, at Danmark overudnytter sit eksportpotentiale i Polen og Litauen. Beregningerne bekræfter dermed ikke umiddelbart Udenrigsministeriets konklusioner om, at der især synes at være mulighed for at øge eksporten til netop disse to lande.



Landene i Central- og Østeuropa overudnytter generelt deres eksportpotentiale i Danmark. Det gælder dog ikke alle lande i lige høj grad.

Modelberegningerne danner således baggrund for en forventning om, at der i takt med yderligere handelsliberaliseringer vil kunne ske betydelige forskydninger i den geografiske fordeling af den danske handel med landene i Central- og Østeuropa. Hvis man ser bort fra mindre strukturforskydninger er der på denne baggrund ikke grund til at forvente nævneværdige effekter på dansk produktion og beskæftigelse på mellemlangt sigt. Ud fra en generel betragtning synes der dog at være baggrund for at forvente, at Danmark på mellemlangt sigt kan opnå større fordele af fri handel end landene i Central- og Østeuropa.

De central- og østeuropæiske landes eksport til Danmark må imidlertid på kort og mellemlangt sigt forventes at være koncentreret om nogle få forholdsvis afgrænsede produkter inden for fortrinsvis arbejdsintensiv produktion. Det er således ikke uforståeligt, at visse brancher og visse lønmodtagergrupper føler udviklingen i Central- og Østeuropa som en trussel.

De langsigtede beregninger tyder på, at handlen mellem Danmark og Central- og Østeuropa vil kunne komme til at udgøre op mod en tredjedel af Danmarks samlede udenrigshandel. Dermed vil handlen med Central- og Østeuropa naturligvis også komme til at spille en større rolle for produktionen og beskæftigelsen i Danmark.

Betingelsen for at kunne realisere handelspotentialiet på mellemlangt sigt er, at de eksisterende handelshindringer fjernes. I denne forbindelse spiller EU's handelspolitik over for Central- og Østeuropa en afgørende rolle. EU er i denne forbindelse blevet anklaget for at optræde protektionistisk. Handelstallene tyder imidlertid forholdsvis klart på, at det faktisk er lykkedes Central- og Østeuropa at øge eksporten til Vesteuropa væsentligt. Det vil på længere sigt medføre, at Central- og Østeuropas muligheder for at importere goder fra Vesteuropa vil blive forbedret betydeligt. Det vil også på længere sigt forbedre Central- og Østeuropas muligheder for at tiltrække vestlige investeringer. Nye handelspolitiske foranstaltninger til imødegåelse af 'social og miljømæssig dumping' kan imidlertid blive en alvorlig trussel mod de central- og østeuropæiske landes muligheder for at udnytte deres handelspotentiale og dermed deres muligheder for at gøre sig gældende på verdensmarkedet på længere sigt.

Betingelsen for at kunne realisere det langsigtede handelspotentiale er, at de eksisterende handelshindringer fjernes, og at landene i Central- og Østeuropa realiserer deres vækstpotentiale. Det mest realistiske synes klart at være, at der vil gå 30-40 år, før landene i Central- og Østeuropa vil kunne nå op på et indkomstniveau svarende til EU-gennemsnittet. For Rusland, Ukraine og de baltiske stater kan der måske gå op til omkring 50 år.

## 7. Litteratur

- Aage, Hans (1992): Holdningsskred som drivkraften for revolutionerne i 1989. *Økonomi og politik* nr. 3 1992.
- Aage, Hans (1994): Økonomiske omvæltninger i Rusland og Østeuropa. Systime.
- Aage Hans (1995): EU's økonomiske østpolitik i Petersen, Nikolaj (Red.) (1995): *Vesteuropas forhold til Central- og Østeuropa*. Rapport afgivet til Rådet for Europæisk Politik.
- Aitken, N. D. (1973): The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Sectional Analysis. *The American Economic Review*, 63, No. 5.
- Anderson, J. E. (1979): A theoretical foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69, No. 1.
- Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1995): *Økonomiske Tendenser '95*. København.
- Baldwin, R. E. (1993): *The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central- and Eastern Europe*.
- Bergstrand J. H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*.
- Bergstrand J. H. (1989): The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and The Factor-Proportions Theory in International Trade. *The Review of Economics and Statistics*.
- Brada J. C. og Méndez J. A. (1995): *Economic Integration among Developed, Developing and Centrally Planned Economies: A Comparative Analysis*.
- Commission (1994a): *The Economic Interpenetration Between The European Union and Eastern Europe*, European Economy No. 6 1994.
- Commission (1994b): *European Economy*. Supplement A. No. 7 - juli 1994.
- Cornett, A. P. and S. P. Iversen (1993): Inter- and Intra-regional Impacts of Political and Economic Transition in the Baltic Rim. Paper prepared for the 33rd Regional Science Congress in Moscow August 1993.
- Costello, D. og E. T. Laredo (1994): Transition through Trade: Do the Europe Agreements go Far Enough? An assesment of the market access provisions of the interim Europe Agreements. I Commission (1994): *The Economic Interpenetration Between The European Union and Eastern Europe*, European Economy No. 6 1994.
- Economist* (1994) Vol. 331 No. 7858.
- Danmarks Statistik (1981): *Statistisk Årbog*. Kbh.
- Danmarks Statistik (1986): *Statistisk Årbog*. Kbh.
- Danmarks Statistik (1994): *Statistisk Tiårsoversigt*. Kbh.
- Danmarks Statistik (1994): *Statistiske Efterretninger*, Kbh.
- Danmarks Statistik (1995): *Statistiske Efterretninger*. Udenrigshandel december 1994. 1995:6. Kbh.

- Deardorf, A. V. (1984): Testing trade theories and Predicting trade flows. I Jones, R. W. & Kenen, P. B. (ed.), *Handbook of International Economics 1*, Amsterdam: North-Holland.
- Det Økonomiske Råd (1992): *Dansk Økonomi Maj 1992*.
- Hansen, A. M. og P. Lodz (1995): Miljøhensyn i verdenshandlen. I *Økonomi og Politik* Årg. 68 nr. 2.
- Havlik, P. (1991): *East-West GDP Comparisons: Problems, Methods and Results*. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. Forschungsberichte No. 174 Sept. 1991.
- Havlik P. et. al. (1994): More Solid Recovery in Central and Eastern Europe, Continuing Decline Elsewhere. Vienna.
- Helpman, E. og P. Krugman (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press.
- Hindley, B. (1993): *Helping Transition Through Trade? EC and US policy towards exports from Eastern and Central Europe*. ERBD. Working Paper no. 4.
- Hofman, Henrik (1994): Er Østeuropa en trussel? *Fremtidsorientering* Nr. 5 1994.  
*Information* 11. 7.1995  
*Information* 18. 7.1995
- International Monetary Fund (1992): *Issues and Developments in International Trade Policy*. Washington DC.
- International Monetary Fund (1994a): *World Economic Outlook*. October 1994.
- International Monetary Fund (1994b): *World Tables*.
- Isard, W., S. Saltzman og A. Yaman (1995): *Conflict, Cooperation and Distance Impacts on Trade: A Gravity Model Perspective*, Paper prepared for The Fourteenth Conference of the Pacific Regional Science Conference Organization July 25-27, 1995.
- Iversen S. P. (1994): *Central- og Østeuropa - reformer, vækst og udenrigshandel*. Handelshøjskole Syd, Sønderborg.
- Iversen S. P. (1995): Vore 'Nye' naboer i øst. *Samfundsøkonomen* nr. 1 1995.
- Kærgård, N. (1994): Østeuropa: Vækst, udenrigshandel og reformer. *Nationaløkonomisk Tidsskrift* Nr. 1.
- Linder, S. B. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*. New York
- Linnemann, H. (1966): *An Economic Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North-Holland.
- Mygind, Niels (1994): *Omvæltning i Øst*. Samfundslitteratur.
- Nello, Susan Senior (1991), *The New Europe Changing Economic Relations between East and West*, Harvester Wheatsheaf, New York.
- OECD (1991): *Integrating East and Central European Countries in the International Economy*. Document ESD/CPE/WP3(91)5, Paris.
- OECD (1994a): *Barriers to Trade with the Economies in Transition*.
- OECD (1994b): *National Accounts*.

- OECD (1994c): *Integrating Emerging Market Economies into the International Trading System*. Paris.
- Olsen, Erling (1971): *International Trade Theory and Regional Income Differences*. Amsterdam.
- Petersen, Nikolaj (Red.) (1995): *Vesteuropas forhold til Central- og Østeuropa*. Rapport afgivet til Rådet for Europæisk Politik.
- Porter, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. London.
- Pöyhönen, Pentti (1963): A tentative model for the volume of trade between countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 90, Heft 1.
- Richter, S. (1993): East-West Trade under Growing Western Protectionism. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forschungsberichte* No. 198 June 1993.
- Rollo, J. (1991): 'Integrating Eastern Europe into a wider Europe', Kapitel 6 i O'Brien (1991).
- Rollo, J. og Smith A. (1993): 'The Political Economy of Central European trade with the European Community: Why so sensitive?', *Economic policy*, 16, April 1993, pp. 140-81.
- Sheehy J. (1994): CEEC's growth prospects for GDP and manufacturing trade with the EC - A short literature survey. I Commission (1994): *The Economic Interpenetration Between The European Union and Eastern Europe*, European Economy No. 6 1994.
- Transport en Logistiek Nederland*. (1995): - Landendocumentatie. De ondernemerorganisatie voor het goederenvervoer. Editie 95.
- Tinbergen, Jan (1962): *Shaping the world Economy*, New York.
- Udenrigsministeriet (1995): *Dansk Eksport 1995. Redegørelse til Folketinget om dansk eksportpolitik*. Kbh.
- United Nation (1993): *International Trade Statistic Yearbook*.
- Wang, Z. K. and L. A. Winters (1991): The Trading Potential of Eastern Europe, CEPR Discussion Paper, No. 610. London: CEPR.
- Winters L. A. og Wang, Z. K. (1994): *Eastern Europe's International Trade*. Manchester.
- Wyplosz, C. (1993), After the Honeymoon. On the Economics and the Politics of Economic Transformation, *European Economic Review* vol. 37, No. 2/3.

**Publikation nummer 8**

**Titel:** Økonomisk fremgang i Central- og Østeuropa. *Hvad kan vi gøre, og hvad kan de gøre?*

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Artikel

**Publicering:** Samfundsøkonomen nr. 1 1997.

## **Økonomisk fremgang i Central- og Østeuropa.**

*Hvad kan vi gøre, og hvad kan de gøre?*

*Af Søren Peter Iversen  
Handelshøjskole Syd*

*Nærværende artikel, som omhandler de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, søger at besvare to centrale spørgsmål: For det første, hvad kan vi i EU gøre for at medvirke til en stabil økonomisk og politisk udvikling i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen? For det andet, hvad kan de selv gøre? Med hensyn til det første spørgsmål anbefaler forfatteren til artiklen, at hele den central- og østeuropæiske region inddrages i et multilateralt frihandelsområde med EU. Med hensyn til det andet spørgsmål påviser artiklen, at en konsistent og konsekvent reformstrategi, der gennem omfattende liberalisering giver plads for markedsmekanismen, kan give gode resultater.*

### **Indledning**

I Samfundsøkonomen nr. 5 1996 beskæftiger Niels Kærgård (1996) sig med perspektiverne for økonomisk vækst i Central- og Østeuropa. I artiklen demonstrerer Niels Kærgård ved et regneeksempel, at det under alle omstændigheder vil tage lang tid, før landene i Central- og Østeuropa når op på et indkomstniveau svarende til det vesteuropæiske. Det, der skal til, er ikke en hurtig omstilling frem til årtusindskiftet, men et langt sejt træk over årtier.

Dette betyder, at en hurtig udviklingshjælp fra Vesteuropa ikke er den eneste vej frem. Vi må, efter Niels Kærgårds vurdering, først og fremmest åbne vore markeder for import fra Central- og Østeuropa. Denne vurdering er jeg ingenlunde uenig i. De spørgsmål, som jeg vil forsøge at give et svar på i denne artikel, er for det første, hvor langt Vesteuropa, og hermed mener jeg primært EU, er nået med hensyn til at åbne sine markeder for landene i Central- og Østeuropa. For det andet, hvad landene i Central- og Østeuropa selv kan gøre for at fremme en stabil økonomisk udvikling og økonomisk vækst.

### **Europa Aftalerne**

EU's handel med Central- og Østeuropa er først og fremmest reguleret i de såkaldte *Europa Aftaler*, der i realiteten er et kompleks af bilaterale aftaler, som EU har indgået med landene i Central- og Østeuropa. *Europa Aftalerne* indebærer, at der inden for en tiårs periode skal indføres fri handel. Aftalerne betyder umiddelbart, at østeuropæiske produkter, undtagen landbrugsvarer, jern, stål og tekstiler, har fri adgang til EU's indre marked. For landbrugsvarer, jern, stål og tekstiler gælder forskellige overgangsordninger. Efter 1997 forudses således alle varer undtagen landbrugsvarer at have fri adgang til det indre marked (Økonomiministeriet 1996).

Europa Aftalerne er blevet gjort til genstand for en lang række kritiske analyser (se Iversen 1996 p. 96 ff.) Den mest omfattende analyse og kritik af *Europa Aftalerne* er formentlig blevet leveret af Baldwin (1994). Baldwins kritik retter sig især mod, at Europa Aftalerne er udtryk for "*hub-and-*

spoke”-bilateralisme (se tekstboks 1). Fænomenet “Hub-and-Spoke”-bilateralisme er illustreret i figur 1 (se også Iversen 1996 samt OECD 1996).

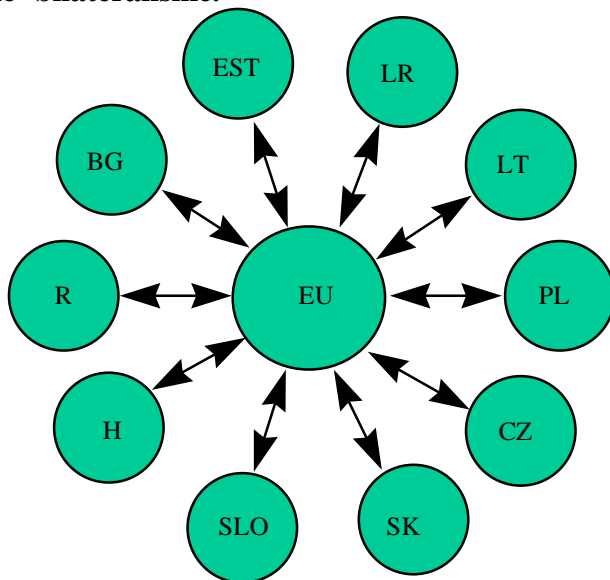
**Tekstboks 1. “Hub-and-spoke”-bilateralisme.**

‘Hub-and-spoke’ betyder nav og eger. Begrebet “hub-and-spoke”-bilateralisme skyldes, ifølge World Trade Organization (1995 p. 52) Lipsey og Wonnacott. World Trade Organization beskriver fænomenet “hub-and-spoke”-bilateralisme på følgende måde:

*“When two or more third countries are given associate status in an existing regional integration agreement, or when a third country concludes a new regional integration agreement with a member of an existing agreement, the result is very likely to be the creation of a “hub-and-spoke” system. The simplest case involves three countries in which country A (the “hub” country) enters into individual free trade agreements with country B and C (“spoke” countries), without there being free trade agreements between B and C...*

*...While much more complex hub-and-spoke systems are possible, the essence is always the same - goods and services (and perhaps capital and labor) flow more freely between the hub and each spoke than they do between the spokes”.*

**Figur 1: ‘Hub-and-Spoke’ bilateralisme.**



Kilde: Baldwin 1994

Det nuværende system af bilaterale aftaler mellem EU og de enkelte lande i Central- og Østeuropa har en potentielt marginaliserende effekt på landene i Central- og Østeuropa. Systemet medvirker utvivlsomt til, at der opstår handelsforvridende effekter i forhold til den interne handel mellem landene i Central- og Østeuropa. Man taler om en *handelsforvridende* virkning, når import fra de mest effektivt producerende tredjelande erstattes med import fra andre medlemslande, hvis

producenter er mindre effektive. Det betyder, at importører i Central- og Østeuropa i kraft af Europa Aftalerne kan blive tvunget til at vælge en højomkostningsleverandør i EU frem for en lavomkostningsleverandør i et andet land i Central- og Østeuropa. Hertil kommer, at aftalerne favoriserer lokaliseringen af nye virksomheder i EU-lande, eksempelvis Tyskland og Østrig, frem for en lokalisering i Central- og Østeuropa. Det gælder navnlig i de tilfælde, hvor markedsadgang er det væsentligste motiv til at gennemføre direkte udenlandske investeringer. Ved eksempelvis at placere et datterselskab i et EU-land vil en virksomhed umiddelbart kunne betjene både markedet i EU og landene i Central- og Østeuropa, i alt 25 lande. Ved at placere datterselskabet i Polen eller Tjekkiet vil virksomheden umiddelbart kun have fri adgang til markedet i EU og det pågældende værtsland - altså i alt 16 lande. Endelig medvirker Europa Aftalernes oprindelsesregler (*'rules of origin'*) og krav om lokaloprindelse for de enkelte produkter til at øge de transaktionsomkostninger, der er forbundet med handel. Dette medvirker til yderligere at svække de central- og østeuropæiske producenters muligheder for at eksportere til EU.

For de central- og østeuropæiske regeringer synes konsolidering af de indenlandske økonomiske reformer, ifølge IMF (1995 p. 91), at være et selvstændigt motiv for international integration:

*“Regional trading arrangements have been perceived as enhancing the prospects for sustaining domestic policy reforms, including unilateral trade liberalization, as well as fostering an environment conducive to the maintenance of macroeconomic stabilization, in particular in developing countries and economies of transition. This view suggests that a regional arrangement may complement and solidify domestic policy shifts toward privatization and market-oriented reform. East European countries view their association agreements with the EU as very important in enhancing and cementing their economic reforms”.*

Hvis landene i Central- og Østeuropa skal have bedre muligheder for at eksportere til EU, er det nødvendigt at komme Europa Aftalernes 'hub-and-spoke-bilateralisme' til livs. Central- og Østeuropas medlemskab af EU er ikke en nødvendig betingelse for en sådan bedre markedsadgang. For at eliminere Europa Aftalernes protektionistiske og handelsforvridende elementer er det tilstrækkeligt at etablere et udvidet multilateralt frihandelsområde, der omfatter både EU og landene i Central- og Østeuropa (Baldwin 1994 og Gros og Steinherr 1995). For ikke at isolere det tidligere Sovjetunionen økonomisk bør man også nøje overveje at lade Rusland og de tidligere sovjetrepublikker deltage i et sådant samarbejde.

Et egentlig medlemskab af EU er, efter min vurdering, hverken en nødvendig eller tilstrækkelig betingelse for at sikre, at de økonomiske og politiske reformer fortsættes og at de resultater, der er opnået på nuværende tidspunkt, bevares. Man skal i denne forbindelse ikke være blind for, at EU's demokratiske underskud måske kan give særligt store problemer med svigtende folkelig opbakning og støtte i Central- og Østeuropa, hvor demokratiet betragtes som en nyvunden politisk sejr for befolkningen (Iversen 1996).



## ***Reformpolitik og Økonomisk Vækst i Central- og Østeuropa***

De økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen (FSU) følges med stor opmærksomhed af vestlige forskere og myndigheder. Opmærksomheden skyldes dels, at den udviklingsproces, som reformlandene er inde i, er temmelig interessant ud fra en rent teoretisk synsvinkel. Forskere har i årtier beskæftiget sig med den Russiske Revolution og diskuteret, i hvilken udstrækning udfaldet blev det, som Marx og Lenin havde forudsagt - og hvorfor det måske ikke helt gik, som teoretikerne havde ventet. Nu har man en enestående mulighed for at studere en udviklingsproces, som på visse punkter er den diametralt modsatte. Dels skyldes opmærksomheden en naturlig økonomisk og politisk interesse i udviklingen i vore nabolande. Hvis det går godt, vil der være store muligheder for samarbejde og handel i fremtiden (Iversen 1996). Hvis det ikke går godt, kan det, som Kærgård (1996) påpeger, medføre øget social og politisk uro i Europa.

Overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi har vist sig at være en overordentlig vanskelig proces og man finder næppe blandt iagttagere enighed i alle detaljer om hvilke elementer processen må rumme (Gotfredsen 1996). Der er dog, som Gotfredsen også gør opmærksom på, nogenlunde enighed om, at reformprocessen bør omfatte liberalisering af priser, udenrigshandel og valutamarkeder, privatisering og virksomhedsreformer, makroøkonomisk stabilisering, etablering af et effektivt penge- og kapitalmarked, etablering af en retlig infrastruktur, som kan understøtte markedsreformerne samt sociale reformer.

Større har uenigheden imidlertid været, når man kommer til spørgsmålet om i hvilken rækkefølge og med hvilken hast reformerne bør gennemføres (Olsen 1992). Nogle iagttagere har taget udgangspunkt i Vaclav Havels erklæring om, at man ikke kan sætte over en kløft i to spring og dermed argumenteret for "big-bang" eller "chokterapi", hvorved man i nogen grad undslipper spørgsmålet om den rigtige rækkefølge af reformerne. Andre har ment, at en gradualistisk reformstrategi er den klogeste og har dermed i realiteten fulgt Deng Xiaopings idé om at føle stenene på vejen over floden.

Tilhængere af den gradualistiske reformstrategi henviser ofte til, at navnlig Kina tilsyneladende har haft stor økonomisk succes med denne strategi. Kina har i en årrække kunnet præstere anseelige vækstrater sammenlignet med landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Sachs (1996) argumenterer imidlertid overbevisende for, at Kinas økonomiske succes snarere skyldes nogle særlige udgangsbetingelser. Central- og Østeuropa ville næppe have haft nogen særlig succes med en gradualistisk reformstrategi. Reformpolitikkerne i Central- og Østeuropa var simpelthen nødt til at udnytte de særligt gunstige politiske omstændigheder, der pludselig opstod i slutningen af 1980'erne. De var ganske enkelt nødt til at smede, mens jernet var varmt. Eller som Verdensbanken udtrykker det i World Development Report 1996 (p. 11):

*“Radical economic reform has proved easier when political change has been rapid and fundamental, as in much of CEE and the Baltic states. Citizens who supported the new political systems in these countries also supported market-oriented economic policies. Traditional bastions of power in the previous systems - the state enterprises and the ministries that ran them*

- were weakened, and at the outset few interest groups were organized to oppose reform. A window of opportunity - a period of "extraordinary politics" opened in which far-reaching changes could be initiated with little opposition".

En af de vestlige institutioner, som følger udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen med særlig stor opmærksomhed er den såkaldte Østbank i London (*European Bank for Reconstruction and Development*, EBRD). Østbanken udgiver hvert år en rapport, "*Transition Report*", som gør status over de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

**Tabel 1: EBRD status over de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. 1994.**

Land	Restrukturering			Liberalisering		Finansielle Reforme	Samlet reformindeks <sup>1</sup>
	Stor privatisering	Lille privatisering	Omstrukturering af virksomhederne	Pris-liberalisering og konkurrence	Udenrigshandel og valuta	Bank reformer	
Albanien	1	3	2	3	4	2	15
Armenien	1	3	1	3	2	1	11
Aserbajdsjan	1	1	1	3	1	1	8
Bulgarien	2	2	2	3	4	2	15
Estland	3	4	3	3	4	3	20
Georgien	1	2	1	2	1	1	8
Hviderusland	2	2	2	2	1	1	10
Kasakhstan	2	2	1	2	2	1	10
Kirgisien	3	4	2	3	3	2	17
Kroatien	3	4	2	3	4	3	19
Letland	2	3	2	3	4	3	17
Litauen	3	4	2	3	4	2	18
Makedonien	2	4	2	3	4	2	17
Moldova	2	2	2	3	2	2	13
Polen	3	4	3	3	4	3	20
Rumænien	2	3	2	3	4	2	16
Rusland	3	3	2	3	3	2	16
Slovakiet	3	4	3	3	4	3	20
Slovenien	2	4	3	3	4	3	19
Tadsjikistan	2	2	1	3	1	1	10
Tjekkiet	4	4	3	3	4	3	21
Turkmenistan	1	1	1	2	1	1	7
Ukraine	1	2	1	2	1	1	8
Ungarn	3	4	3	3	4	3	20
Usbekistan	2	3	1	3	2	1	12

Kilde: EBRD (1994).

Noter: 1. Samlet reformindeks er beregnet ved for hvert land at addere transitionsindikatorerne. Denne fremgangsmåde rejser naturligvis spørgsmålet om de enkelte reformelementer burde vægtes forskelligt?

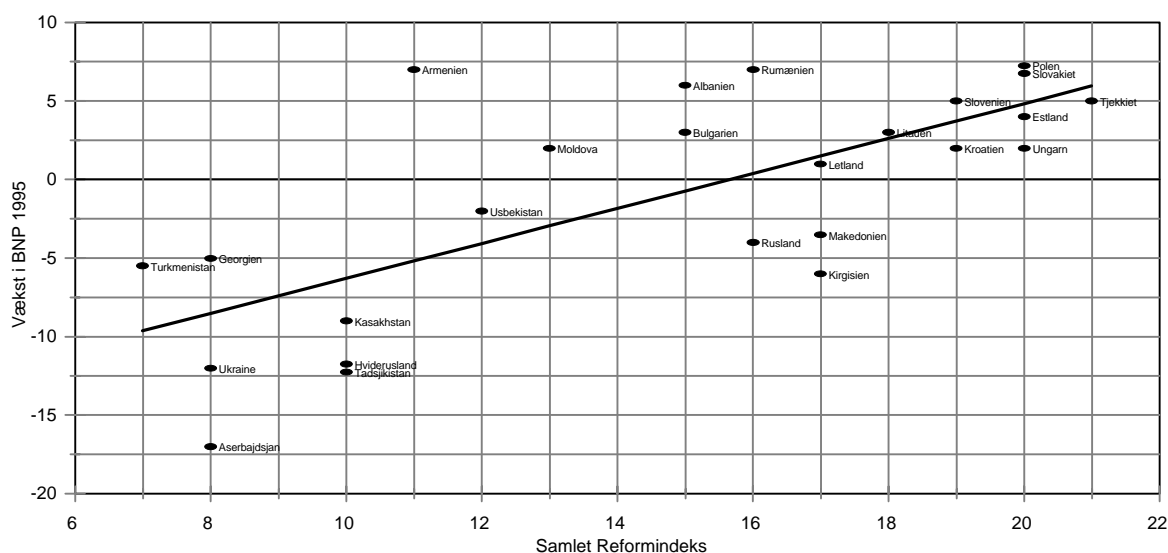
Tabel 1 viser EBRD's status over de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i 1994. Tabellen viser således, hvor langt reformerne var kommet i 1994. Tallene i tabellen er fremkommet som resultatet af et simpelt pointsystem, hvor EBRD tildeler de enkelte

lande “karakterer”, også kaldet transitionsindikatorer, på en skala fra 1 til 4, hvor 4 er den højeste karakter. Som det også fremgår af tabellen, giver EBRD selvstændige “karakterer” for den store og lille privatisering, restrukturering af virksomheder, liberalisering af priser og udenrigshandel og endelig bankreformer. Det er naturligvis berettiget at spørge om, hvorvidt det på denne måde er muligt at måle “transition”. Det er klart, at en opgørelse som denne rejser en række åbenbare reliabilitets- og validitetsproblemer (for en nærmere diskussion heraf se Jensen 1995).

Når jeg her har valgt at præsentere EBRD’s status over de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i 1994, skyldes det interessen for at se, hvordan de forskellige lande siden har klaret sig. Det får man et indtryk af i figur 2, hvor de enkelte landes samlede EBRD reformindeks er angivet på x-aksen, og landenes økonomiske vækst i 1995 er angivet på y-aksen.

Figur 2 viser, at der er en tendens til, at de lande, der havde det højeste samlede EBRD reformindeks i 1994, også havde den højeste økonomiske vækst i 1995. Dette gælder især for de såkaldte Visegrad lande, Polen, Tjekkiet, Slovakiet og Ungarn. En række af de tidligere sovjetrepublikker er ikke kommet så vidt med at gennemføre økonomiske reformer, og de befinder sig stadig i en meget kritisk situation med negative økonomiske vækstrater. Tallene tyder klart på, at landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i høj grad selv kan gøre noget for at fremme en stabil økonomisk udvikling. De hidtidige erfaringer tyder på, at en konsistent og konsekvent reformstrategi, der gennem omfattende liberalisering giver plads for markedsmekanismen, kan give gode resultater (se også World Bank 1996).

**Figur 2: Markedsreformer og økonomisk vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.**



Kilde: EBRD (1994) og World Bank (1996).  $R^2 = 0,51$

Anm.: Kurven i figuren er en simpel regressionslinje. Man vil få et nogenlunde tilsvarende mønster frem, hvis man i en tilsvarende figur afbilder den private sektors andel af BNP på x-aksen og landenes økonomiske vækst i 1995 er angivet på y-aksen. Eller hvis man afbilder BNP i 1995 i procent af BNP i 1990 på y-aksen.

## *Afslutning*

Signalet fra EU om vilje til at optage landene i Central- og Østeuropa som fuldgyldige medlemmer af Unionen antages ofte at være af stor betydning, idet det kan medvirke til at fastholde disse lande på en konsekvent reformkurs. Man skal imidlertid også være opmærksom på, at EU's demokratiske underskud kan give anledning til øget politisk fremmedgørelse i Central- og Østeuropa, hvor demokratiet betragtes som en nyvunden politisk sejr for befolkningen.

Hvis man alene ser på de økonomiske reformer og hensynet til fri handel, vil det formentlig være fuldt tilstrækkeligt at etablere et multilateralt frihandelsområde, som omfatter både EU og alle reformlandene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Hermed kan man effektivt komme Europa Aftalernes "*hub-and-spoke*"-bilateralisme til livs.

Hvis man ser på, hvad Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen selv kan gøre for at forbedre deres økonomiske vilkår, er budskabet her, at en konsistent og konsekvent reformstrategi, der gennem omfattende liberalisering giver plads for markedsmekanismen, kan give gode resultater. Hermed er der imidlertid ikke lagt op til nogen ukritisk dyrkelse af markedsmekanismen. En række af de lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, som i disse år har problemer med økonomisk kriminalitet og mafia-organisationer er, efter min opfattelse klare eksempler på, at omfattende liberaliseringer ikke kan stå alene. Disse problemer skyldes i betydelig udstrækning, at statsmagten i visse henseender er for svag. De nyliberale vil tilsyneladende gerne have os til at tro, at der ikke findes en tredje vej mellem planøkonomi og markedsøkonomi. Sandheden er dog snarere den, som vistnok påpeget af professor Hans Aage, at der ikke findes andet end et valg mellem forskellige "*tredje veje*" - mellem forskellige blandingsformer af stat, marked og civilt samfund.

### ***Litteratur:***

- Baldwin, R. E. (1994): Towards an Integrated Europe. Center for Economic Policy Research.
- Bukh, P. N. D og P. Skott (1996): Markeder i Opbrud. Aarhus Universitetsforlag.
- European Bank for Reconstruction and Development (1994): Transition Report 1994. London.
- Gotfredsen, Arne (1996): Privatisering i Rusland. I Bukh, P. N. D og P. Skott (1996): Markeder i Opbrud. Aarhus Universitetsforlag.
- Gros, D. og A. Steinherr (1995): Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe. Longmann.
- International Monetary Fund (1995): International Trade Policies. The Uruguay Round and Beyond Volume II Background Papers. Washington DC.
- Iversen, S. P. (1996): Central- og Østeuropas optagelse i EU - Problemer og Perspektiver. Samfundslitteratur.
- Jensen, Jens-Jørgen (1995): Hvor langt er reformerne kommet - kan man måle "transition". Vindue mod øst nr. 31 juli 1995.
- Kærgård, Niels (1996): EU og Østeuropa. Samfundøkonomen nr. 5 1996.
- OECD (1996): Trade Policy and The Transition Process. Paris.
- Olsen, S. S. (1992): Gradualisme eller chokterapi? Økonomi og Politik 65 årg. nr. 3 1992.
- Sachs J. D. (1996): Reforms in Eastern Europe and The Former Soviet Union in Light of The East Asian Experience. NBER Working Paper 5404. Cambridge MA.
- World Bank (1996): From Plan to Market. World Development Report 1996. New York.
- World Trade Organization (1995): Regionalism and The World Trading System. Geneva.
- Økonomiministeriet (1996): EU's udvidelse mod øst. København.

**Publikation nummer 9**

**Titel:** Økonomiske Omvæltninger i Øst: *Rusland og Kina.*

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Artikel

**Publicering:** Økonomi & Politik nr. 2 1997.

## Økonomiske Omvæltninger i Øst Rusland og Kina

Af Søren Peter Iversen  
Handelshøjskole Syd

Nothing that has not yet been done,  
can be done,  
except by means that have not yet been tried.

Francis Bacon

---

### Indledning

Formålet med denne artikel er ganske kort at opsummere nogle af de væsentligste reformpolitiske erfaringer fra Central- og Østeuropa, det tidligere Sovjetunionen, Kina og Vietnam. En forholdsvis stor del af jordens befolkning lever i dag i samfund med overgangsøkonomi ("economies of transition"). Det vil sige samfund, som gennem omfattende reformprogrammer er på vej fra en overvejende statsstyret økonomi mod markedsøkonomi. Siden begyndelsen af 1990'erne er der blandt vestlige økonomer foregået en forholdsvis intens debat om, hvilken reformstrategi, der er den rigtige for disse lande. Et spørgsmål som naturligvis er vigtig for de mennesker, der i øjeblikket lever under de vilkår, som de økonomiske reformer fører med sig, men som også er interessant i den vestlige verden. Der er meget vi ikke ved om overgangen fra plan- til markedsøkonomi, men vi mener dog at vide med nogenlunde sikkerhed, at økonomisk sammenbrud øger risikoen for politisk ustabilitet og borgerkrig. Hvortil kommer naturligvis, at et økonomisk sammenbrud i sig selv giver anledning til store problemer i form af øget fattigdom, fejl- og underernæring, sygdomsepidemier og så videre. På denne baggrund er der afgørende grunde til at forholde sig til udviklingen i de lande, som er på vej fra plan- til markedsøkonomi.

### Overordnede Reformstrategier

De økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen følges med stor opmærksomhed af vestlige forskere og myndigheder. Opmærksomheden skyldes, at den udviklingsproces, som reformlandene er inde i, er temmelig interessant ud fra en rent teoretisk synsvinkel. Forskere har i årtier beskæftiget sig med den Russiske Revolution og diskuteret, i hvilken udstrækning udfaldet blev det, som Marx og Lenin havde forudsagt - og hvorfor det måske ikke helt gik, som teoretikerne havde ventet. Nu har man en enestående mulighed for at studere en udviklingsproces, som på visse punkter er den diametralt modsatte. Eller, som udtrykt i *The Economist* (24-30 Marts 1990, p. 22):

*"Hundreds of books have been written on the transition from capitalism to communism but not the other way. There is no known recipe for the unmaking of an omelet"*

Men den store opmærksomhed skyldes selvfølgelig også en naturlig økonomisk og politisk interesse i udviklingen i vore nabolande. Hvis det går godt, vil der være store muligheder for samarbejde og handel i fremtiden (Iversen 1996). Hvis det ikke går godt, kan det, som Kærgård (1996) påpeger, medføre øget social og politisk uro i Europa.

Overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi har vist sig at være en overordentlig vanskelig proces og man finder næppe blandt iagttagere enighed i alle detaljer om hvilke elementer processen må rumme (Gotfredsen 1996). Der er dog, som Gotfredsen også gør opmærksom på, nogenlunde

enighed om, at reformprocessen bør omfatte liberalisering af priser, udenrigshandel og valutamarkeder, privatisering og virksomhedsreformer, makroøkonomisk stabilisering, etablering af et effektivt penge- og kapitalmarked, etablering af en retlig infrastruktur, som kan understøtte markedsreformerne samt sociale reformer (se også Schröder og Yndgaard 1996).

Større har uenigheden imidlertid været, når man kommer til spørgsmålet om i hvilken rækkefølge og med hvilken hast reformerne bør gennemføres (Olsen 1992). Nogle iagttagere har taget udgangspunkt i Vaclav Havels erklæring om, at man ikke kan sætte over en kløft i to spring og dermed argumenteret for "big-bang" eller "chokterapi", hvorved man i nogen grad undslipper spørgsmålet om den rigtige rækkefølge af reformerne. Andre har ment, at en gradualistisk reformstrategi er den klogeste og har dermed i realiteten fulgt Deng Xiaopings idé om at føle stenene under fødderne på vejen over floden.

Hovedargumentet for en "big-bang" strategi er, at der ved reformernes begyndelse er behov for at fastsætte et helt nyt sæt økonomiske grundregler og dermed signalere et klart og irreversibel regimeskift (Gros og Steinherr 1995, p. 99). Fordelene ved en gradualistisk approach er naturligvis, at det giver mulighed for at justere kursen undervejs, hvis der er blevet begået fejl. Kursjusteringerne kan resultere i en slingrekurs efterhånden som reformernes fordelingspolitiske konsekvenser bliver kendte og efterhånden som reformmodstanderne får mulighed for at organisere sig politisk og gøre deres indflydelse på de økonomiske reformer gældende - eventuelt gennem nyetablerede demokratiske kanaler. Problemet er, at det i langt de fleste tilfælde vil være meget vanskeligt for reformregeringen på forhånd at forpligte sig til en bestemt reformkurs. For mange kursjusteringer indebærer uvilkårligt, at reformregeringerne mister deres troværdighed samt, at risikoen for at politikken bliver tidsinkonsistent øges. Spørgsmålet om reformregeringernes troværdighed er ikke mindst afgørende, når det drejer sig om makroøkonomisk stabilisering, herunder inflationsbekæmpelse.

### ***Reformer i Sydøstasien, Central- og Østeuropa og Rusland.***

Forskellen mellem Central- og Østeuropa og Rusland på den ene side og Kina og Vietnam på den anden side kommer tydeligt frem i tabel 1 og 2, som viser henholdsvis økonomiske vækstrater og inflationsrater. Kina og Vietnam har haft høj økonomisk vækst og relativt lav inflation. Central- og Østeuropa og Rusland har derimod gennemlevet en periode med betydelige fald i den økonomiske aktivitet ledsaget af meget høj inflation.

**Tabel 1: Vækstrater i udvalgte reformlande. Procent årlig vækst i BNP.**

	1971-80	1981-89	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Polen	...	2,6	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,5	7,0
Ungarn	4,6	1,8	-2,5	-7,7	-4,3	-2,3	2,5	2,0
Tjekkiet	...	1,8	-1,2	-14,2	-6,4	-0,5	2,6	5,0
Bulgarien	...	4,9	-9,1	-11,7	-6,0	-4,2	0,0	3,0
Rumænien	7,6	1,0	-5,6	-12,9	-13,8	1,3	2,4	7,0
Rusland	6,5	3,0	-3,6	-5,0	-14,5	-8,7	-12,6	-4,0
Kina	5,5	11,1	3,9	8,0	13,6	13,4	11,8	10,2
Vietnam	...	4,4	4,5	6,0	8,6	8,1	8,6	9,5

Kilde: World Development Report 1996.



Tilhængere af den gradualistiske reformstrategi henviser ofte til, at navnlig Kina hidtil har haft stor økonomisk succes med denne strategi. Kina har i en årrække, siden reformerne blev påbegyndt i 1978, kunnet præstere anseelige vækstrater sammenlignet med landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Spørgsmålet er imidlertid om ikke Kina og Vietnams økonomiske succes snarere skyldes nogle særlige udgangsbetingelser?

**Tabel 2: Inflationsrater i udvalgte reformlande. Procent årlig vækst i forbrugerpriser.**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Polen	586,0	70,3	43,0	35,3	32,2	27,8
Ungarn	29,0	34,2	22,9	22,5	19,0	28,2
Tjekkiet	10,8	56,7	11,1	20,8	10,2	9,1
Bulgarien	22,0	33,5	82,0	72,8	89,0	62,0
Rumænien	5,1	174,5	210,9	256,0	131,0	32,3
Rusland	5,6	92,7	1353,0	896,0	303,0	190,0
Kina	1,6	3,0	5,4	13,0	21,7	17,0
Vietnam	67,5	67,6	17,5	5,2	8,0	17,0

Kilde: World Development Report 1996.

Som det fremgår af tabel 3 er de sydøstasiatiske økonomier, Kina og Vietnam, både fattigere og langt mindre industrialiserede og urbaniserede end Rusland og Central- og Østeuropa. Sachs (1996) taler således om, at Rusland og Central- og Østeuropa nærmest var overindustrialiseret, hvilket i høj grad hænger sammen med de kommunistiske regimers prioritering af sværindustrien (Gros og Steinherr 1995).

**Tabel 3: Nøgletal for udvalgte reformøkonomier.**

	BNP i Købekraftspariteter (USD)	Landbrugs- produktion %	Bybefolkning i % af hele befolkningen	Beskæftigelsen i landbrug i % af arbejdsstyrken	Beskæftigelsen i industrien i % af arbejdsstyrken
	1993 <sup>1</sup>	af BNP 1993 <sup>1</sup>	1990 <sup>2</sup>	1990 <sup>2</sup>	1990 <sup>2</sup>
Bulgarien	3730	13	67,7	13	48
Polen	5010	7	62,5	27	36
Rumænien	2910	23	53,3	24	47
Rusland	5240	11	73,8	14	42
Tjekkiet	7700	6	64,9	11	45
Ungarn	6260	6	62,1	15	38
Kina	2120	21	26,4	72	15
Vietnam	1040	29	19,9	71	14

Kilde: 1. World Bank Atlas 1995.  
2. World Development Report 1996

I Kina og Vietnam var godt 70 procent af arbejdsstyrken i beskæftiget i landbruget i 1990. Langt den største del af befolkningen lever i landsbyer og er beskæftiget små produktionsenheder. I modsætning hertil har en relativt stor del af arbejdsstyrken i Central- og Østeuropa og Rusland været beskæftiget i store statslige virksomheder eller i det store statslige bureaukrati.

De lande, vi her har med at gøre, har med andre ord haft væsentligt forskellige udgangsbetingelser for deres økonomiske reformer. Det er i øvrigt bemærkelsesværdigt, at femten års reformpolitik og høj økonomisk vækst i de sydøstasiatiske økonomier ikke har ændret nævneværdigt på dette forhold (se tabel 3).

Betydningen af disse forskellige udgangsbetingelser har først og fremmest været, at det har været forholdsvis nemt for de kinesiske myndigheder, at liberalisere landbruget og gennemføre en overgang fra kollektivt landbrug til privatkapitalistisk landbrug. Bønderne har tilmed givet deres politiske tilslutning til disse reformer, hvilket ikke mindst hænger sammen med at landsbyfællesskaberne indirekte blev beskattet gennem kunstigt lave priser på landbrugsvarer. De kinesiske landbrugsreformer har med andre ord medført, at mere end to tredjedele af den kinesiske arbejdsstyrke i vid udstrækning er underkastet markedets vilkår i dag. Det betyder i realiteten, at en betydelig del af Kinas produktive ressourcer i dag står til markedsmekanismens disposition.

I Central- og Østeuropa og Rusland har man ikke haft samme mulighed for at frigøre store dele af arbejdsstyrken. Her har vejen til en større privat sektor ført gennem en til tider meget vanskelig privatiseringsproces. En proces, som tilmed undertiden er blevet mødt med stor modstand af de implicerede. Medarbejderne i de store statslige virksomheder har således været relativt privilegerede på grund af stor jobsikkerhed og på grund af store statslige subsidier.

Den store privatisering, privatiseringen af de store statsvirksomheder, har vist sig at være en af de vanskeligste reformelementer at føre ud i livet. På dette punkt har Kina tilsyneladende ikke haft større succes end Central- og Østeuropa og Rusland. Som det fremgår af tabel 3 beskæftigede de statslige virksomheder i Kina 19 procent af arbejdsstyrken ved reformprocessens begyndelse i 1978. I 1994 var tallet kun reduceret til 18 procent. Stigningen i beskæftigelsen i den privatkapitalistiske sektor er med andre ord primært sket på landbrugssektorens bekostning. I modsætning hertil har Rusland på blot fire år reduceret beskæftigelsen i statssektoren fra 90 til 44 procent af den samlede beskæftigelse.

**Tabel 4: Beskæftigelsens fordeling på sektorer i Kina og Rusland. Procentvis fordeling.**

	Kina		Rusland	
	1978	1994	1990	1994
Industri	15	18	42	38
Landbrug	71	58	13	15
Service	14	25	45	47
I alt	100	100	100	100
Beskæftigelse i statssektoren	19	18	90	44

Kilde: World Development Report 1996 p. 21.

Betydningen af disse forskellige udgangsbetingelser er forsøgt sammenfattet og illustreret i en simpel model i tabel 4. Kina og Vietnam har haft stor succes med deres reformer, som har ført til sektorskift fra sektor 1 til sektor 3, hvilket giver anledning til betydelige produktivitetsevninger. Omstillingsproblemerne ved dette sektorskift har været relativt små. I modsætning hertil har Central- og Østeuropa og Rusland haft store omstillingsproblemer med at overføre ressourcer fra

sektor 2 til sektor 3. Central- og Østeuropa og Rusland har med andre ord pådraget sig større omkostninger for at opnå en mindre produktivitetsgevinst.

Tre-sektor modellen i tabel 3 kan også bruges til at forklare, hvorfor gradvise reformer i det hele taget har haft bedre vilkår i Kina og Vietnam end i Central- og Østeuropa og Rusland. På grund af de relative beskatningsforhold vil ressourcerne her mere eller mindre spontant begynde at strømme fra landbrugssektoren mod den privatkapitalistiske sektor, når der bliver mulighed for det. I Central- og Østeuropa og Rusland er der imidlertid ikke et tilsvarende incitament, når det gælder ressourceafstrømning fra den statsejede industri og de store kollektive landbrug. Den kinesiske reformstrategi betegnes undertiden som en “dobbeltsporet reformstrategi” (World Bank 1996 p. 24), fordi man har ladet et frit marked udvikle sig side om side med den statskontrollerede økonomi.

**Tabel 4: Tre-sektor model over reformøkonomierne.**

	Sektor 1	Sektor 2	Sektor 3
Karakteristik	Små landbrug	Statsejet industri og store kollektive landbrug	Privatkapitalistisk sektor
Produktivitet	Lille	Middel	Høj
Central- og Østeuropa og Rusland i udgangssituationen	Meget lille	Meget stor og subsidieret	Nærmest ikke eksisterende
Kina og Vietnam i udgangssituationen	Meget stor og beskattet	Lille	Nærmest ikke eksisterende

Kilde: Sachs 1996 p. 16ff.

Den gradualistiske reformstrategi kan imidlertid ikke siges at være en specifik asiatisk strategi. Det vietnamesiske reformprogram (*doi moi*), som blev påbegyndte i 1986, har således primært udgangsbetingelserne til fælles med den kinesiske reformstrategi. Reformerne i Vietnam påbegyndtes, på samme måde som i Kina, med landbrugsreformer, men de er blevet gennemført meget hurtigere end i Kina (Dacosta 1996).

Den politiske situation ved reformernes begyndelse har naturligvis også spillet en afgørende rolle for det videre forløb af reformerne. De politiske udgangsbetingelser har sandsynligvis været så forskellig, at Central- og Østeuropa og Rusland alene af den grund næppe ville have haft nogen særlig succes med en gradualistisk reformstrategi. Reformpolitikkerne i Central- og Østeuropa var simpelthen nødt til at udnytte de særligt gunstige politiske omstændigheder, der pludselig opstod i slutningen af 1980'erne. De var ganske enkelt nødt til at smede, mens jernet var varmt. Eller som Verdensbanken udtrykker det i World Development Report 1996 (p. 11):

*“Radical economic reform has proved easier when political change has been rapid and fundamental, as in much of CEE and the Baltic states. Citizens who supported the new political systems in these countries also supported market-oriented economic policies. Traditional*

*bastions of power in the previous systems - the state enterprises and the ministries that ran them - were weakened, and at the outset few interest groups were organized to oppose reform. A window of opportunity - a period of "extraordinary politics" opened in which far-reaching changes could be initiated with little opposition".*

Hertil kommer, at Sovjetunionen i et vist omfang faktisk forsøgte sig med gradvise reformer i den sidste halvdel af 1980'erne. Disse reformforsøg kom blandt andet til udtryk i Gorbachev's reformpolitik, som kom til at gå under betegnelserne "glasnost", "uskorejne" og "perestrojka". Resultatet af disse reformer var dog snarere ustabilitet og stagnation fremfor øget økonomisk vækst.

### **Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.**

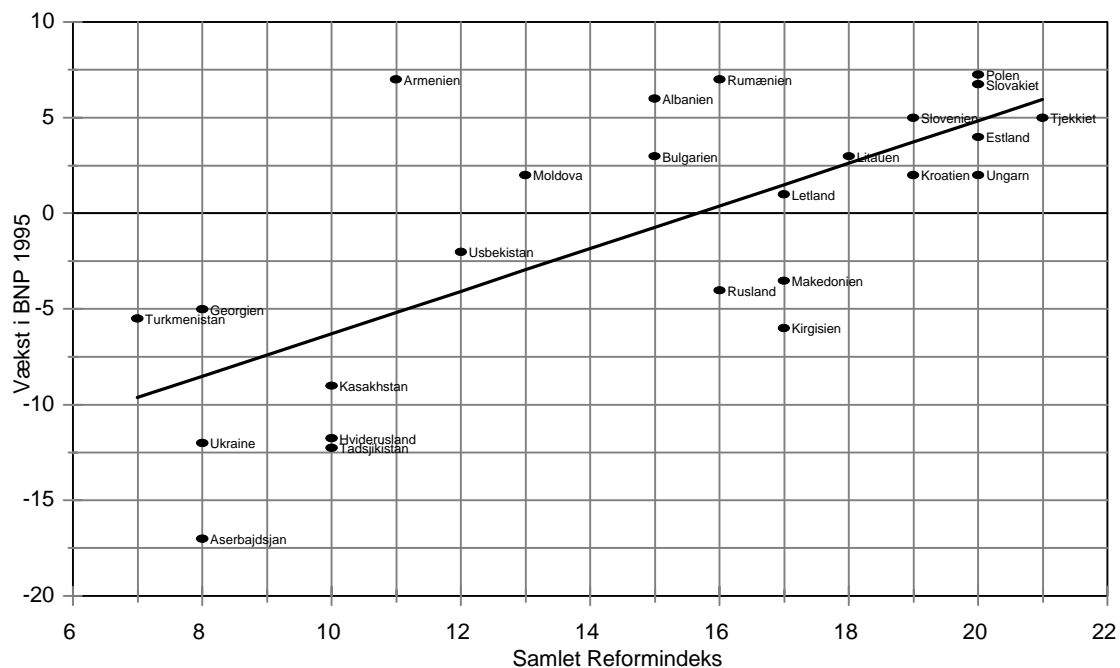
I det følgende afsnit vil jeg forsøge ganske kort at sammenfatte de hidtidige reformpolitiske erfaringer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, idet jeg vil forsøge at belyse, om der er en sammenhæng mellem hvor langt de enkelte lande er kommet i reformprocessen og hvordan den økonomiske udvikling i landene forløber. Med hensyn til det sidste ser jeg på henholdsvis den økonomiske vækst og inflationsraten.

Den såkaldte Østbank i London (*European Bank for Reconstruction and Development*, EBRD) udgiver hvert år en rapport, "*Transition Report*", som gør status over de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. EBRD's status over de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen sammenfattes i et simpelt pointsystem, hvor de enkelte lande tildeles points efter, hvor langt de er kommet med de økonomiske reformer. Disse points, såkaldte transitionsindikatorer, gives på en skala fra 1 til 4, hvor 4 betyder, at reformerne er gennemført i videst mulig udstrækning. I forbindelse med pointgivningen giver EBRD selvstændige points for den store og den lille privatisering, restrukturering af virksomheder, liberalisering af priser og udenrigshandel og endelig bankreformer. Tilsvarende har Verdensbanken (World Bank 1996) udviklet et liberaliseringsindeks, som er et forsøg på at give et billede af, hvor langt de enkelte lande er nået med hensyn til at liberalisere deres økonomier.

Formålet med transitions- og liberaliseringsindikatorerne er som sagt at give et komprimeret billede af hvor langt de enkelte lande er kommet i reformprocessen, men det er naturligvis berettiget at spørge om, hvorvidt det på denne måde er muligt at måle "transition". Det er klart, at en opgørelse som disse giver anledning til en række reliabilitets- og validitetsproblemer (for en nærmere diskussion heraf se Jensen 1995).

I figur 1 er EBRD's samlede reformindeks (EBRD 1994) angivet på x-aksen, og landenes økonomiske vækst i 1995 er angivet på y-aksen. Figuren viser, at der tilsyneladende er en tendens til, at de lande, der havde det højeste samlede EBRD reformindeks i 1994, også havde den højeste økonomiske vækst i 1995. Dette gælder især for de såkaldte Visegrad lande, Polen, Tjekkiet, Slovakiet og Ungarn. En række af de tidligere sovjetrepublikker er ikke kommet så vidt med at gennemføre økonomiske reformer, og de befinder sig stadig i en meget kritisk situation med negative økonomiske vækstrater.

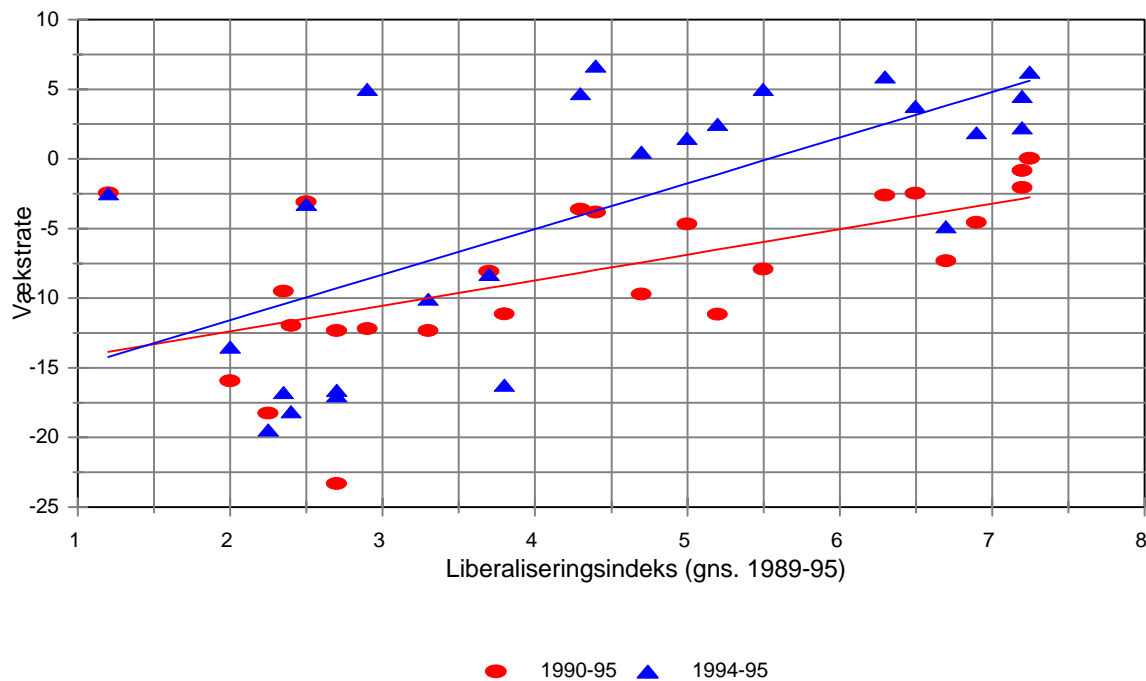
**Figur 1: Markedsreformer og økonomisk vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere USSR.**



Kilde: EBRD (1994) og World Bank (1996).  $R^2 = 0,51$

Anm.: Kurven i figuren er en simpel regressionslinje. Man vil få et nogenlunde tilsvarende mønster frem, hvis man i en tilsvarende figur afbilder den private sektors andel af BNP på x-aksen og landenes økonomiske vækst i 1995 er angivet på y-aksen. Eller hvis man afbilder BNP i 1995 i procent af BNP i 1990 på y-aksen.

**Figur 2: Liberalisering og økonomisk vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere USSR.**

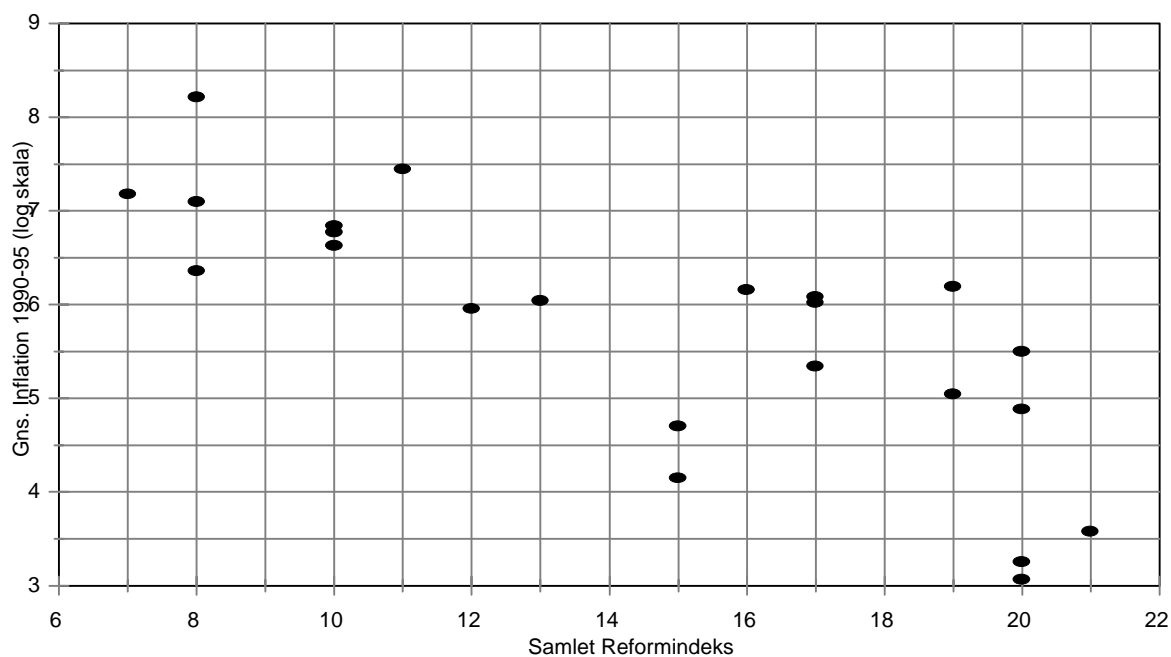


Kilde: World Development Report 1996 p. 28)

Figur 2 er en tilsvarende figur, men i figur 2 er Verdensbankens liberaliseringsindeks (World Bank 1996 p. ) som indikator for hvor langt reformpolitikken er nået. Vækstraten er beregnet som den gennemsnitlige årlige stigning i BNP for to perioder, henholdsvis 1990-94 og 1994-95. Figuren viser, at der er en tendens til at faldet i den økonomiske aktivitet er lavere i de lande der har gennemført de mest gennemgribende liberaliseringer. Figuren synes også at vise, at forskellen mellem lande der har gennemført de mest gennemgribende liberaliseringer og de lande, der ikke har, bliver større over tid (World Bank 1996 p. 28).

Den følgende figur, figur 3, viser at der er en forholdsvis tydelig tendens til, at de lande, der havde det højeste samlede EBRD reformindeks i 1994, også havde den laveste inflation. Dette gælder især for de såkaldte Visegrad lande, Polen, Tjekkiet, Slovakiet og Ungarn. En række af de tidligere sovjetrepublikker er ikke kommet så vidt med at gennemføre økonomiske reformer, og de befinder sig stadig i en meget kritisk situation med høje ukontrollerede inflationsrater.

**Figur 3: Markedsreformer og inflation i Central- og Østeuropa og det tidligere USSR.**



Kilde: World Development Report 1996

Tallene i figur 1, 2 og 3 tyder forholdsvis klart på, at landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i høj grad selv kan gøre noget for at fremme en stabil økonomisk udvikling. De hidtidige erfaringer tyder på, at en konsistent og konsekvent reformstrategi, der gennem omfattende liberalisering giver plads for markedsmekanismen, kan give gode resultater (se også World Bank 1996).

## *Afslutning*

Der er ingen tvivl om, at Kina og Vietnam indtil videre har haft stor succes med deres økonomiske reformer, men man kan næppe tale om en specifik asiatisk reformstrategi. Der er en række lighedspunkter mellem reformpolitikken i Kina og Vietnam og de to lande har på visse punkter haft en nogenlunde ens udgangspunkt, men der er også betydelige forskelle.

Det er næppe sandsynligt, at Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, på nogen måde kunne have haft nytte af de reformpolitiske erfaringer, der er blevet høstet i Kina. Dertil har udgangspunkterne simpelthen været for forskellige. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen har således gennemlevet et politisk "big-bang". Det har Kina endnu til gode. Hertil kommer at de økonomiske udgangspunkter har været vidt forskellige. Kina har i en vis udtrækning nydt "the privilege of backwardness" i kraft af en stor relativ primitiv landbrugssektor, som det har været forholdsvis let at liberalisere, hvilket har medført betydelige produktivitetstgevinst. I modsætning hertil har reformerne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen været hæmmet af landenes "overindustrialisering".

Ser man på de reformpolitiske erfaringer, der er blevet høstet i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen indtil nu, tyder alt på, at en konsistent og konsekvent reformstrategi, der gennem omfattende liberalisering giver plads for markedsmekanismen, kan give meget resultater. Hermed er der imidlertid ikke lagt op til nogen ukritisk dyrkelse af markedsmekanismen. En række af de lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, som i disse år har problemer med økonomisk kriminalitet og mafia-organisationer er, efter min opfattelse klare eksempler på, at omfattende liberaliseringer ikke kan stå alene. Disse problemer skyldes i betydelig udstrækning, at statsmagten i visse henseender er for svag. De nyliberale vil tilsyneladende gerne have os til at tro, at der ikke findes en tredje vej mellem planøkonomi og markedsøkonomi. Sandheden er dog snarere den, som vistnok påpeget af professor Hans Aage, at der ikke findes andet end et valg mellem forskellige "tredje veje" - mellem forskellige blandingsformer af stat, marked og civilt samfund.

### **Litteratur:**

Bukh, P. N. D og P. Skott (1996), *Markeder i Opbrud*, Aarhus Universitetsforlag.

Dacosta, M (1996), 'Economic Development in South East Asia in an International Perspective' I Cornett, A. P. (red.) (1996), *Økonomiernes Internationalisering - fra regional til global orientering*, København: DJØF Forlag.

European Bank for Reconstruction and Development (1994), *Transition Report 1994*, London.

Gotfredsen, Arne (1996), 'Privatisering i Rusland', I Bukh, P. N. D og P. Skott (1996), *Markeder i Opbrud*, Aarhus Universitetsforlag.

Gros, D. og A. Steinherr (1995), *Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe*, Longmann.

International Monetary Fund (1995), *International Trade Policies. The Uruguay Round and Beyond*, Volume II Background Papers. Washington DC.

Jensen, Jens-Jørgen (1995), 'Hvor langt er reformerne kommet - kan man måle transition'. *Vindue mod Øst*, nr. 31 juli 1995.

Kærgård, Niels (1996), 'EU og Østeuropa', *Samfundsøkonomen* nr. 5 1996.

OECD (1996), *Trade Policy and The Transition Process*, Paris.

Olsen, S. S. (1992), 'Gradualisme eller chokterapi?', *Økonomi og Politik* 65 årg. nr. 3 1992.

Sachs J. D. (1996), 'Reforms in Eastern Europe and The Former Soviet Union in Light of The East Asian Experience', *NBER Working Paper 5404*. Cambridge MA.

Schröder, P. og E. Yndgaard (1996), 'Inflationen i kølvandet på den økonomiske transition i Central- og Østeuropa', I Bukh, P. N. D og P. Skott (1996), *Markeder i Opbrud*, Aarhus Universitetsforlag.

World Bank (1996), *From Plan to Market*, World Development Report 1996. New York.

World Trade Organization (1995), *Regionalism and The World Trading System*, Geneva.



**Publikation nummer 10**

**Titel:** Trade in Europe(25) in 2020.

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Konferencepaper

**Konference:** The 4th International Conference: 'Business and Economic development in Central and Eastern Europe: Implications for Economic Integration into Wider Europe' at Technical University of Brno, January 1997.

**Publicering:** Conference Proceedings samt Handelshøjskole Syd's Skriftserie.

## Trade in Europe(25) in 2020

by Søren Peter Iversen

---

### Introduction

The purpose of this paper is to discuss problems and perspectives pertaining EU's eastern enlargement. The paper is based on a gravity model scenario for future trade in a wider Europe, and focuses on trade between the fifteen EU member countries and those ten Central- and Eastern European countries that have applied for EU membership. Furthermore, the paper discusses what conditions should be met to pave the way for realization of the trade potentials in a wider Europe. The paper discusses the present trade regime, the so-called *Europe Agreements* and some of the remaining problems of these agreements. Finally, some of the cost and benefits of EU membership from a CEEC viewpoint will be discussed. The paper argues that EU membership is not a necessary condition for the realization of the trade potentials in Europe.

### A Gravity Model of European Trade.

As a result of the ongoing transition process in Central and Eastern Europe observers often assume that Central and Eastern Europe have considerable unutilized comparative advantages, especially in labor intensive production, and consequently that these countries have large potentials for foreign trade. Often observers have been concerned about questions such as: How large is Central and Eastern Europe's trade potential compared to actual trade? And how is the future composition of Central and Eastern Europe's trade likely to be. In the following study I will try to give a tentative answer to these questions in relation to the CEECs reintegration in the international division of labor.

Due to the fact that trade between western market economies and the former planned economies has been relatively limited compared to the volume of trade among similar western economies, several researchers have tried to estimate the potential trade between the CEECs and countries in the West. Some of the most important previous studies of these issues estimate a model of international trade patterns based on western market economies and apply this model on the CEECs. Collins & Rodrik (1991) use a technique that breaks down the trade pattern into an aggregate export figure and country-specific trade shares. Wang & Winters (1991 and 1994) and Baldwin (1993 and 1994) use a much more integrated approach namely the gravity model.

In this study an approach similar to Wang & Winters (1991 and 1994) and Baldwin (1993 and 1994) is used. Using the gravity model, this study attempts to estimate the potential volume of trade in Europe(25) around year 2020. Unlike previous studies the following estimates are based on import data for fourteen EU countries, using the average annual exports from 1992 to 1994.

In this study the following specification of the gravity model are used:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_{ij}^{\beta_6}$$

Where,

$X_{ij}$  is export from country  $i$  to country  $j$ .

$Y_i$  is national income per capita measured in purchasing power parities in country  $i$ .

$N_i$  is population in country  $i$ .

$Y_j$  is national income per capita measured in purchasing power parities in country  $j$ .

$N_j$  is population in country  $j$ .

$D_{ij}$  is the distance in kilometers between the capitals of country  $i$  and  $j$ .

$A_{ij}$  is a adjacency dummy measuring whether country  $i$  and  $j$  are neighboring countries or not.

**Table 1: Population and National Income Data for EU(15) and CEEC(10).**

Region	Country	Population Thousands 1993	GDP per capita USD PPP 1993	Projected GDP per capita USD PPP 2020
EU(15)	Austria	7.937	18.800	36.619
	Belgium	10.458	18.908	36.829
	Denmark	5.191	18.940	36.891
	Finland	5.072	15.230	29.665
	France	57.650	19.440	37.865
	Germany	80.769	20.980	40.865
	Greece	10.376	8.360	16.284
	Ireland	3.569	11.850	23.081
	Italy	57.840	18.070	35.197
	Netherlands	15.277	18.050	35.158
	Portugal	9.848	9.890	19.264
	Spain	39.125	13.310	25.925
	Sweden	8.712	17.560	34.203
	UK	58.040	17.750	34.573
CEEC(10)	Bulgaria	8.459	3.730	23.701
	Czech Rep.	10.323	7.700	23.701
	Estonia	1.546	6.860	23.701
	Hungary	10.280	6.260	23.701
	Latvia	2.588	5.170	23.701
	Lithuania	3.747	3.160	23.701
	Poland	38.446	5.010	23.701
	Romania	22.761	2.910	23.701
	Slovak Rep.	5.345	6.450	23.701
	Slovenia	1.993	9.145	23.701

Source: World Bank (1995): *The World Bank Atlas* and IMF (1995a): *Direction of Trade Statistics Yearbook* 1995.

This specification of the gravity model deviates slightly from the specification used in previous studies of European trade after the breakup of the planned economies in CEEC and FSU. This study uses national income per capita not national income as such. Consequently, the study sidesteps on one of the major theoretical criticisms directed against the gravity model, namely that it is not derived from a coherent body of economic theory (Anderson 1979, Deardorf 1984 and Wang & Winters 1994). Nevertheless Bergstrand (1985 and 1989) and Helpman & Krugman have succeeded in establishing a theoretical foundation for those elements of the gravity model involving national in-

come and distance, while the population variable so far has only been justified by empirical evidence. In the present specification of the gravity model I suggest that the national income variable should be interpreted as consisting of two components namely population and national income per capita.

A logarithmic transformation of the gravity equation results in the following model :

$$\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(N_i) + \beta_3 \ln(Y_j) + \beta_4 \ln(N_j) + \beta_5 \ln(D_{ij}) + \beta_6 \ln(A_{ij})$$

This logarithmic transformed model can easily be estimated by means of ordinary least square regression (OLS). In this study the model was estimated on trade between fourteen Western European countries, namely the present members of the EU (Luxembourg is treated as part of Belgium). Consequently internal EU(15) trade is used as a model for internal trade in Europe(25). The model is used to answer the question of what trade between the countries in Europe(25) would be, if it followed the same pattern as trade among EU member countries.

The trade data consists of bilateral trade flows taken from IMF: *Direction of Trade Statistics Yearbook* (1995a) and averaged over the three year period 1992-94 to eliminate random errors. Population and income data are from *World Bank Atlas 1995* (summarized in table 1). Information about distances in kilometers was obtained from distance tables in a Danish publication, namely *Kraks Store Kortbog Europa* (1995). The results from the regression analysis is reported in table 2.

**Table 2: Regression coefficients.**

	$\alpha$	$\beta_1$	$\beta_2$	$\beta_3$	$\beta_4$	$\beta_5$	$\beta_6$	R <sup>2</sup> -adj.
Coefficient	-19,50	1,43	0,63	0,59	0,79	-0,87	0,46	90,3
t-ratio	-6,41	8,20	15,71	3,36	19,76	-9,98	2,34	
p-value	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,021	
VIF		1,6	1,2	1,6	1,2	2,3	1,5	

In the following sections these regression coefficients will be used to estimate potential trade in a wider Europe. To keep the length of the paper down, only long term projections will be presented.

### ***The trade potential***

In the following paragraphs the regression coefficients are used to estimate potential trade between CEEC(10) and EU(15). In other words the trade pattern between the countries of EU(15) will be used as a model for future foreign trade in Europe(25).

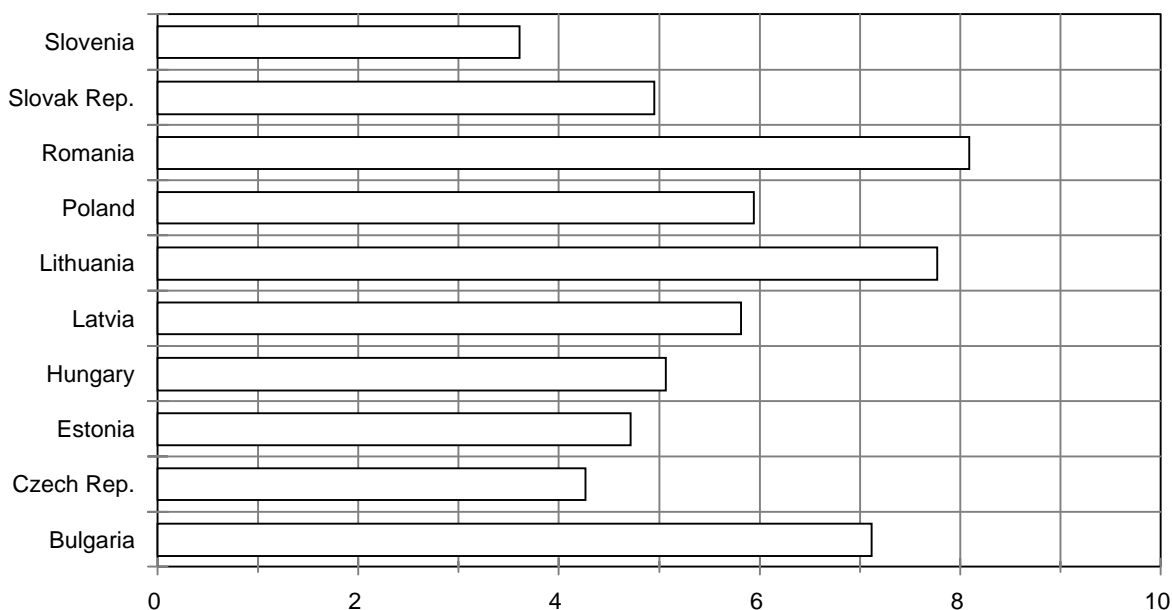
In the present study a distinction is made between the trade potential in the medium term and the long term trade potential. Medium term trade potential refers to the trade potential that can be realized when trade in the region is normalized, that is when existing barriers to trade between countries in Europe is removed and when infrastructure in Europe is improved to meet the requirements of increasing east-west trade. Long term trade potential refers to the trade potential that can be realized when trade in Europe is normalized and when incomes in the countries Central and Eastern Europe

approaches a level of 75 percent of the average income per capita in the EU. More specifically to realize the estimated long term trade potential, the following conditions should be met:

1. Existing barriers to trade between the countries in Europe should be removed.
2. The infrastructure in Europe should be improved to meet the requirements of increasing east-west trade.
3. Economic growth in Central and Eastern Europe should allow for a partly income catch-up with the present EU member countries.

When referring to the long term trade potential, it is the trade potential that, under the stated circumstances, could be realized within a 25-30 year period. To obtain income data for the catch-up scenario, the average EU income per capita in 1993 in purchasing power parities was extrapolated assuming a 2,5 percent annual increase for a 27-year period. 75 percent of this income figure was inserted into the gravity model representing the future income in the countries of the CEEC and FSU. The required growth rates to accommodate this catch-up scenario is illustrated in figure 1. Incomes in the countries of Western Europe was simply extrapolated assuming a 2,5 percent annual increase for a 27-year period and inserted into the gravity model. The catch-up scenario assumes zero population growth.

**Figure 1: Required Average Growth Rates 1993-2020 in catch-up Scenario.**



As can be seen from figure 1 it is doubtful as to whether Bulgaria, Lithuania and Romania will be able to perform a 75 percent income catch-up with the EU within 27 years from 1993.

### EU(15)'s long term potential export to CEEC(10).

The following table, table 3, shows the individual EU countries long term export potential in Central- and Eastern Europe. As it can be seen from the table the EU(15)'s actual export to CEEC(10) in 1993 amounted only to 4,1 percent of the long term potential.

The estimates show that the EU(15)'s total unutilized export potential in CEEC(10) in the long term amounts to approximately 7-10 percent of the EU(15)'s aggregate GDP in 1993. This is certainly thought-provoking when keeping in mind that the average unemployment rate in the EU is about 10 percent of the labor force. If this potential is going to be fully utilized within the next 27 years the EU(15)'s export to CEEC(10) must be expected to increase with an annual rate of approximately 12-13 percent on average.

Furthermore, it can be seen from the table that Austria by far has the largest unutilized export potential in the CEECs. Austria's unutilized long term export potential in the CEECs amounts to 238 percent of actual exports to the region in 1993. For Greece the corresponding number is 109 percent. Germany, Denmark and Finland also have relatively large unutilized long term export potential in the CEECs.

**Table 3: EU(15)'s Long Term Export potential in CEEC(10).**

	Total export <sup>1</sup> Mill. USD	Actual export to CEEC(10) <sup>2</sup> Mill. USD	Potential export to CEEC(10) <sup>3</sup> Mill. USD	Unutilized potential in CEEC(10) <sup>4</sup> Mill. USD	Export to CEEC(10) as % of total eksport <sup>5</sup>	Rate of utilization grad <sup>6</sup> %	Unutilized potential as % of total eksport <sup>7</sup>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Belgium	117345	959	34442	33482	0,8	2,8	28,5
Denmark	38174	840	25355	24514	2,2	3,3	64,2
Finland	25999	1339	18803	17464	5,1	7,1	67,2
France	227874	2659	95202	92544	1,2	2,8	40,6
Greece	9048	555	10413	9858	6,1	5,3	109,0
Netherlands	133905	2061	41814	39753	1,5	4,9	29,7
Ireland	29551	118	5811	5693	0,4	2,0	19,3
Italy	178525	4819	90352	85533	2,7	5,3	47,9
Portugal	17221	47	6265,	6218	0,3	0,8	36,1
Spain	66695	631	27207	26576	0,9	2,3	39,8
Sweden	55654	1206	25803	24597	2,2	4,7	44,2
Germany	403067	15230	320663	305433	3,8	4,7	75,8
UK	191365	2215	74212	71997	1,2	3,0	37,6
Austria	43027	3956	107128	103172	9,2	3,7	239,8
Total	1537449	36636	883468	846833	2,4	4,1	55,1

Source: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995.

- Notes:
1. Total export is reported as average total exports for the period 1992-94.
  2. Actual exports is reported as average exports for the period 1992-94..
  3. Potential export is reported according to the gravity model estimates.
  4. Unutilized potential is calculated as the difference between actual and potential export.
  5. Column 2 as percent of column 1.
  6. Column 2 as percent of column 3.
  7. Column 4 as percent of column 1.

Not surprisingly, it is countries closest to the CEECs that have the relatively largest unutilized long term export potential. These countries must be expected to be most interested in closer economic relations between the EU and the CEECs, and maybe even the EU's eastern enlargement.

### **CEEC(10)'s long term potential export to EU(15).**

Table 4 below contains gravity model estimates showing CEEC(10)'s long term export potential in the EU(15). As can be seen from the estimates, we are dealing with a potential of significant proportions. According to these estimates CEEC(10)'s long term export potential in the EU(15) amounts to 1185 percent of their actual 1993 exports to the EU(15).

Based on these estimates CEEC(10)'s export to the EU(15) must be expected to grow on an annual basis of 12-13 percent per year in the period of estimation. The most extreme cases in this respect is Latvia and Lithuania, where the unutilized long term export potential amounts to 2300 percent of their actual exports to the EU in 1993.

**Table 4: CEEC(10)'s long term Export potential in EU(15).**

	Total export <sup>1</sup> Mill. USD	Actual export to EU(15) <sup>2</sup> Mill. USD	Potential export to EU(15) <sup>3</sup> Mill. USD	Unutilized potential in EU(15) <sup>4</sup> Mill. USD	Export to EU(15) as % of total eksport <sup>5</sup>	Rate of utilization grad <sup>6</sup> %	Unutilized potential as % of total eksport <sup>7</sup>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Bulgaria	2625	1352	46034	44682	51,5	2,9	1702,2
Estonia	1101	367	19226	18859	33,3	1,9	1712,9
Latvia	938	878	22498	21619	93,7	3,9	2305,6
Lithuania	1283	827	31068	30241	64,4	2,7	2357,1
Poland	14856	10523	208029	197506	70,8	5,1	1329,5
Romania	5140	2511	79292	76781	48,9	3,2	1493,9
Slovak Rep.	4275	1416	75443	74027	33,1	1,9	1731,8
Slovenia	6471	2755	30134	27379	42,6	9,1	423,1
Czech Rep.	11864	4977	135140	130163	41,9	3,7	1097,2
Hungary	10083	6456	80107	73650	64,0	8,1	730,4
Total	58635	32063	726969	694906	54,7	4,4	1185,1

Source: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995.

Notes: See notes to table 3.

Consequently, complete trade liberalization or trade 'normalization' can be expected to lead to a tenfold increase in CEEC(10) exports to the EU(15). Trade 'normalization' in this context means that future trade between CEEC(10) and EU(15) will take place on equal terms with internal EU trade.

### **CEEC(10)s long term potential export to CEEC(10).**

Table 5 reports gravity model estimates on internal trade among CEEC(10). The table reports the individual CEEC(10) country's long term export potential in other CEEC(10) countries. As can be seen from the table, actual trade among CEEC(10) in 1993 only amounts to a little fraction (1,9 per-

cent) of the long term potential. CEEC(10)'s unutilized internal long term export potential make up approximately 500 percent of actual exports in 1993! On the basis of these estimates one must expect a very large increase in the internal CEEC(10) trade within the next couple of decades. This expectation of course rests on the following assumptions: *First* that internal trade among CEEC(10) is 'normalized'. *Second* that their incomes reach a level of approximately 75 percent of the projected EU average (see table 1). *Third* that the infra-structure in the region is improved to accommodate this increase in trade. A closer integration between all the CEEC(10) countries and EU(15) must, other things being equal, be expected to catalyze or promote this process.

Furthermore, the table indicates that the largest unutilized potentials for CEEC(10) trade is to be found in Latvia and Lithuania. The reason for this is probably that only a few years ago these countries were part of the Soviet Union. Also the table seems to indicate that these countries have had some difficulties in adjusting their foreign trade after the collapse of the Soviet Union.

A number of CEECs have attempted to revive mutual trade in the region by establishing CEFTA (*Central European Free Trade Area*). Unfortunately the CEFTA cooperation seems more or less paralyzed by diverging internal interests. Also the question of future EU membership seems to some extent to have overshadowed the problems of future trade relations between the CEECs themselves.

**Table 5: CEEC(10)'s Long Term potential exports in CEEC(10).**

	Total export <sup>1</sup> Mill. USD	Actual export to CEEC(10) <sup>2</sup> Mill. USD	Potential export to CEEC(10) <sup>3</sup> Mill. USD	Unutilized potential in CEEC(10) <sup>4</sup> Mill. USD	Export to CEEC(10) as % of total eksport <sup>5</sup>	Rate of utilization grad <sup>6</sup> %	Unutilized potential as % of total eksport <sup>7</sup>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Bulgaria	2625	156	26813	26657	5,9	0,6	1015,5
Estonia	1101	63	6445	6382	5,8	1,0	579,6
Latvia	938	79	11360	11281	8,4	0,7	1203,1
Lithuania	1283	188	19920	19732	14,7	0,9	1538,0
Poland	14856	590	56724	56134	4,0	1,0	377,9
Romania	5139	302	39511	39209	5,9	0,8	762,9
Slovak Rep.	4275	1324	35676	34352	31,0	3,7	803,6
Slovenia	6471	117	11051	10933	1,8	1,1	169,0
Czech Rep.	11864	1994	35438	33443	16,8	5,6	281,9
Hungary	10083	628	40140	39512	6,2	1,6	391,9
Total	58635	5442	283077	277635	9,3	1,9	495,7

Source: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995.

Notes: See notes to table 3.

### Summary

The estimation of the gravity model on internal EU trade seems to suggest, that we are dealing with a quite stable trade pattern. Also the gravity model seems to give a fairly adequate description of this trade pattern. On this background the gravity model makes it possible to give at least a tentative answer to the question of how future trade relations between EU(15) and CEEC(10) is likely to be if they follow the pattern obtained from internal EU trade.



The analysis in the present paper reveals a considerable unutilized trade potential between EU(15) and CEEC(10). The estimates presented in this paper is in this respect somewhat more optimistic than the estimates in some of the most important previous studies. The reason for this is probably that the gravity model is estimated only on internal EU trade. In previous studies the model is estimated on a larger selection of countries including several non-European OECD countries. On this background the present estimates are not surprisingly more optimistic, the EU being the most intensive trading region in the global economy. In my opinion EU's trade relations are probably the most relevant model for future trade in a wider Europe. But the estimate presented in this paper should probably be considered as a sort of upper limit for the possible volume of trade that can be realized within the next couple of decades if trade in Europe(25) is allowed to take place on the same conditions as internal EU trade is taking place today. This condition will be examined briefly in the following paragraph.

### **Changing Trade Policies in Europe**

Immediately after the breakup of the planned economies, trade liberalization was broadly recognized among reformers in the CEECs as a major element in the economic reform complex that should pave the way for market economy, future economic growth and prosperity. Firstly, trade liberalization was seen as a part of, or as a catalyst in the overall process of price liberalization. Trade liberalization was considered a short cut to rational relative prices. Rational relative prices means relative prices reflecting relative costs and consequently relative scarcities (IMF 1992 and Bomhof 1992). Through trade liberalization the CEECs were supposed to be able to import the 'right' price signals from the world market. Secondly trade liberalization was thought of as one of the main catalysts in the overall process of restructuring and modernization of private production. Trade liberalization entails foreign competition and foreign competition contributes to controlling domestic monopolies. Consequently, trade and currency liberalization has had a relative high priority in the reform process in all the CEECs and other economies of transition (World Bank 1996).

In theory the importance of trade liberalization has been widely accepted among western observers and politicians. A liberal trade policy towards the CEECs was seen as one of the most important ways in which western democracies could help and support the transition process. But often various interest groups have been worried about competition from cheap labor in the CEECs.

The gravity model estimates presented in the previous sections of this paper confirms that considerable changes are likely to take place in trade relations in Europe in the next couple of decades. These changes are likely to affect both the country- and commodity-composition of trade. Also, these changes are likely to constitute adjustment problems for the individual countries. The CEECs are often expected to have some of their major comparative advantages in the same industries as the poorer EU member countries in the Mediterranean region. If this is true the rich EU member countries in the northeastern part of the EU will stand to gain from closer integration between EU and the CEECs. The poorer EU member countries in the southwestern part of the EU stand to lose. Consequently, further liberalization of trade between the EU and the CEECs is likely to increase the pressure on the EU's regional policy.

As a result there has been considerable pressure for exception from free trade within some areas defined as '*sensitive areas*', such as coal, steel, textiles and agriculture. This political pressure for protection against cheap imports from the CEECs is reflected in both the first bilateral trade agreements between the EU and the CEECs and the following Europe Agreements, which is also a bilateral construct. The Europe Agreements contains special protocols concerning trade within '*sensitive areas*' such as agriculture, coal, steel and textiles. Trade within these areas are subject to temporary restrictions for a five year period. Also the Europe Agreements contains various provisions to deal with the situation when industries within the European Union are threatened by imports from the CEECs. Observers have named these provisions 'contingency protection' (Hindley 1993).

One of the most comprehensive studies of EU-CEEC relations so far is probably due to Richard Baldwin (1994). According to Baldwin the Europe Agreements amounts to little more than a half empty glass. His main criticism is that the Europe Agreements is an expression of '*Hub-and-spoke*'-*bilateralism* (see textbox).

***'Hub-and-spoke' bilateralism.***

According to the World Trade Organization (1995, p. 52) the term 'hub-and-spoke' bilateralism is due to Lipsey and Wonnacott. The World Trade Organization gives the following definition of 'hub-and-spoke' bilateralism:

*"When two or more third countries are given associate status in an existing regional integration agreement, or when a third country concludes a new regional integration agreement with a member of an existing agreement, the result is very likely to be the creation of a "hub-and-spoke" system. The simplest case involves three countries in which country A (the "hub" country) enters into individual free trade agreements with country B and C ("spoke" countries), without there being free trade agreements between B and C...*

*...While much more complex hub-and-spoke systems are possible, the essence is always the same - goods and services (and perhaps capital and labor) flow more freely between the hub and each spoke than they do between the spokes".*

The present system of bilateral trade agreements between the EU on the one hand and the individual Central- and Eastern European country on the other has a series of adverse effects on the Central- and Eastern European country. The present system is marginalizing the Central- and Eastern European countries. The bilateral trade system will undoubtedly entail a certain amount of trade diversion (El Agraa 1994). Due to the Europe Agreements trade between for instance Poland and the EU has a preferential status compared to trade between Poland and say the Czech Republic. As a result cheap imports from The Czech Republic to Poland might be substituted with more expensive imports from the EU. Consequently, trade among the CEEC is at a disadvantage compared to trade between the individual Central- and Eastern European country and the EU.

When it comes to foreign direct investments (FDI) the Europe Agreements favors the localization subsidiaries in the EU compared to localization in the CEECs. This is especially true if market ac-

cess is the main motive for FDI. Because of the Europe Agreements an American or Japanese corporation that sets up a subsidiary in the EU will have immediate access to the market in the fifteen member countries and the ten CEECs which have concluded Europe Agreements with the EU. If it sets up its subsidiary in Poland it will only have direct access to the Polish market and the market in the fifteen EU member countries.

The Europe Agreements also contain rules of origin which increase the transactions cost involved in trade between the EU and the CEECs this is putting CEEC exporters even more at a disadvantage compared to producers in the EU. Recently concerns about 'Hub-and-spoke' bilateralism has been expressed by the IMF (1995b) and OECD (1996 p. 183ff.).

For both political and economic reasons CEEC membership of the European Union has become widely accepted as the next natural step towards an integrated Europe. Observers argue that EU membership helps lock the CEECs onto the present reform path (World Bank 1996) and consolidate the reform process. The IMF (1995b p. 91) expresses this view in the following way:

*“Regional trading arrangements have been perceived as enhancing the prospects for sustaining domestic policy reforms, including unilateral trade liberalization, as well as fostering an environment conducive to the maintenance of macroeconomic stabilization, in particular in developing countries and economies of transition. This view suggests that a regional arrangement may complement and solidify domestic policy shifts toward privatization and market-oriented reform. East European countries view their association agreements with the EU as very important in enhancing and cementing their economic reforms”.*

EU membership is also seen as a major step in overcoming the present regime of 'hub-and-spoke-bilateralism'. It should be made quite clear though, that EU membership is not a necessary condition for the realization of the trade potential between the two groups of countries. But for a complete realization of the trade potential the Europe Agreements protectionistic and trade diverting elements must be eliminated. I find that an all-embracing multilateral free trade area would be a realistic regime for the re-integration of the CEECs in a wider Europe for the coming decades (see also Baldwin 1994 and Gros and Steinherr 1995). Such an arrangement would probably be a sufficient condition for the realization of the trade potential in Europe(25). Intensified regional integration among the CEECs(10) building on the existing CEFTA and Baltic FTA frameworks would also contribute to overcome the risk of 'hub-and-spoke bilateralism'.

## **Conclusion**

The estimation of the gravity model on internal EU trade seems to suggest, that we are dealing with a quite stable trade pattern. Also, the gravity model seems to give a fairly adequate description of this trade pattern. On this background the gravity model makes it possible to give at least a tentative answer to the question of how future trade relations between EU(15) and CEECs(10) is likely to be if they follow the pattern obtained from internal EU trade.

The analysis in the present paper reveals a considerable unutilized trade potential between EU(15) and CEECs(10). The estimates though are somewhat more optimistic than estimates in some of the most important previous studies. The estimate presented in this paper should be considered as a sort

of upper limit for the possible volume of trade that can be realized within the next couple of decades.

The trade potential revealed by the gravity model estimations can be expected to be realized only if trade in Europe(25) is allowed to take place on the same conditions as internal EU trade is taking place today. This means that the Europe Agreements protectionistic and trade diverting elements should be eliminated. I find that an all-embracing multilateral free trade area would be a realistic regime for the re-integration of the CEECs in a wider Europe for the coming decades.

In my opinion EU membership is neither a necessary or sufficient condition for the continuance of the political and economic reforms in the CEECs or the preservation of the results achieved so far. When it comes to the question of membership I find it extremely important to take the question of “democratic deficit” into account. The “democratic deficit” in EU as a political system can give rise to very serious problems of political alienation among people in the CEECs where democracy justifiably is considered a newly won political victory.

## Literature

- Anderson, J. E. (1979): A theoretical foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69, No. 1.
- Baldwin, R. E. (1993): *The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central- and Eastern Europe*.
- Baldwin, R. E. (1994): *Towards an Integrated Europe*. Center for Economic Policy Research
- Bergstrand J. H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*.
- Bergstrand J. H. (1989): The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and The Factor-Proportions Theory in International Trade. *The Review of Economics and Statistics*.
- Bomhoff, E.J. (1992): Monetary reform in Eastern Europe. *European Economic Review*, vol. 36.
- Collins, S. M. and Rodrik, D. (1991): *Eastern Europe and The Soviet Union In The World Economy*. Washington.
- Deardorf, A. V. (1984): Testing trade theories and Predicting trade flows. I Jones, R. W. & Kenen, P. B. (ed.), *Handbook of International Economics I*, Amsterdam: North-Holland.
- El-Agraa, A. M. (1994): *Economics of The European Community*. Philip Allan.
- Gros, D. and A. Steinherr (1995): *Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe*. Longmann.
- Helpman, E. and P. Krugman (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press.
- Hindley, B. (1993): *Helping Transition Through Trade? EC and US policy towards exports from Eastern and Central Europe*. ERBD. Working Paper no. 4.
- International Monetary Fund (1992): *Issues and Developments in International Trade Policy*. Washington DC.
- International Monetary Fund (1995a): *Direction of Trade Statistics Yearbook*.
- International Monetary Fund (1995b): *International Trade Policies. The Uruguay Round and Beyond Volume II Background Papers*. Washington DC.
- Krak (1995): *Krak's Store Kortbog: Europa*. København.
- OECD (1996): *Trade Policy and The Transition Process*. Paris
- Wang, Z. K. and L. A. Winters (1991): *The Trading Potential of Eastern Europe*, CEPR Discussion Paper, No. 610. London: CEPR.
- Wang, Z. K. and Winters L. A. (1994): *Eastern Europe's International Trade*. Manchester.
- World Bank (1993): *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*. Summary. Washington DC.
- World Bank (1995): *World Bank Atlas*. Washington DC.
- World Bank (1996): *World Development Report*. Washington DC.
- World Trade Organization (1995): *Regionalism and The World Trading System*. Geneva

**Publikation nummer 11**

**Titel:** Poland's Foreign Trade - After Transition. A Gravity Model Scenario 2020

**Forfatter:** Darwin Wassink og Søren Peter Iversen

**Type:** Working Paper.

**Publicering:** Handelshøjskole Syd's Skriftserie.

# Poland's Foreign Trade - After Transition

## - A Gravity Model Scenario

by Darwin Wassink & Søren Peter Iversen

---

### Introduction

Poland, with its almost 40 million inhabitants, is by far the largest of the transition economies in Central and Eastern Europe (CEE). Its size and location makes it of special interest for Western European businesses and investors, as well as for investors and businesses from all over the world who are interested in establishing or expanding their presence in Europe.

**Figure 1: Poland in the center of Europe.**



The breakdown of the communist regimes in all of Central and Eastern Europe and the collapse of the Soviet Union reinforces Poland's position. Furthermore, Poland seems to be one of the most successful transition economies among the Central and Eastern European Countries (CEEC). Since 1990, Poland has embarked upon a relatively firm reform strategy encompassing economic and political liberalization and stabilization. As the Polish economy eventually begins to catch up with Western Europe, it will stimulate economic growth in the rest of the Central and Eastern European region.

In this paper we use a gravity model approach to investigate Poland's possible future role in European trade. The first two sections of the paper deal with Poland's trade policies in the past and some of the recent changes, especially in the composition of Poland's trade. This provides information about Poland's comparative advantage and future trade potential. The following section outlines the main elements of the gravity model. Section four summarizes the medium and long term gravity model estimates of Poland's future trade.

### *I. Poland's Past Trade Policies*

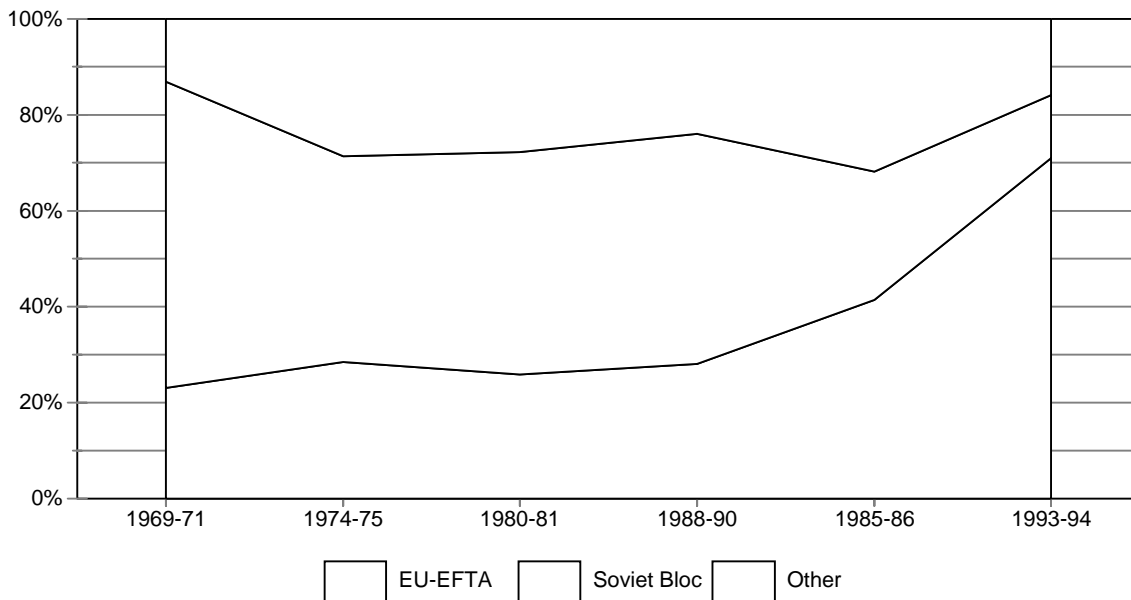
In the period from 1970 to 1989 periodic economic crises in Poland led to attempts at trade reforms. In 1970-71, after the fall of the Gomulka government the Gierek government publicized a set of economic reforms that were intended to improve the rationalization of prices in the Polish economy with respect to international markets. International trade transaction prices were intended to support a more open trade regime with the West, while imported technology was to help modernize the economy. However, an observer of this period has argued, the plans were internally inconsistent and the publicized aspects of the program were never implemented (Blazyca 1982). The sudden increase in energy prices in 1973, combined with the use of Western trade credits for imported technology led to a trade deficit that was twenty times the planned level. This, in turn, led to reinforced central control of trade by 1975. While using official trade data from this period is admittedly suspect as a result of quite different reporting bases than used since 1993 (World Bank 1996), the evidence would support the conclusion that this liberalization period resulted in some shift of exports from the Council of Mutual Economic Assistance (CMEA) to the West but without much change in the composition of exports. The central government control of trade did not follow through on a rationalization of production in response to international prices.

Trade data would seem to support the views of economic commentators that the traditional policies of central planning, an overvalued exchange rate and domestic price controls resulted in very little change in the composition of exports between 1975 and 1989. While there were plans to increase exports to the West for hard currency, these plans were subordinated to the needs of the central plan for the economy and policymakers did not seem to be concerned with Poland's comparative advantage in the composition of exports.

As seen in Figure 2 and Table 1, only after 1989 did the composition of exports change substantially, as exports to the West expanded. The economic collapse of CMEA countries in the early 1990's also played a role in the changing export patterns. Changes in export composition (Table 1) seem to support the expectation that Poland would have an advantage in the light manufactures exports, such as furniture and clothing, to Western Europe under freer trade with the West.



**Figure 2: Share of Total Exports. Percent.**



Source: UN International Trade Statistics, various issues; Rocznik Statyczny Handlu Zagranicznego 1994, 1995 and own calculations.

**Table 1: Commodity Composition of Poland's Exports. Percent.**

	1969-71	1974-75	1980-81	1988-90	1985-86	1993-94
Food & Animal Prod	9,86	7,15	5,49	7,6	10,31	9,98
Crude Mater	2,95	4,44	5,49	6,74	6,31	5,09
Coal	12,13	16,35	10,17	13,59	8,34	7,85
Chemicals	4,89	4,27	5,22	6,22	8,27	6,78
Basic Mfgs.	11,12	11,08	16,61	16,03	20,42	27,04
Textiles	2,23	2,26	2,72	2,09	2,29	2,30
Iron & Steel	6,49	3,95	3,80	3,80	5,13	6,62
Machinery	26,78	30,11	44,72	37,56	31,05	20,32
Ships	4,97	5,37	4,27	3,67	2,38	4,65
Misc. Mfgs.	7,04	8,43	7,39	6,74	7,42	20,01
Furniture	1,28	1,04	0,93	0,77	1,31	4,69
Clothing	3,74	4,45	3,64	2,5	2,56	10,93

Source: UN International Trade Statistics, various issues; Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1994, 1995 and own calculations.

## ***II. Changing Trade Policies in Europe***

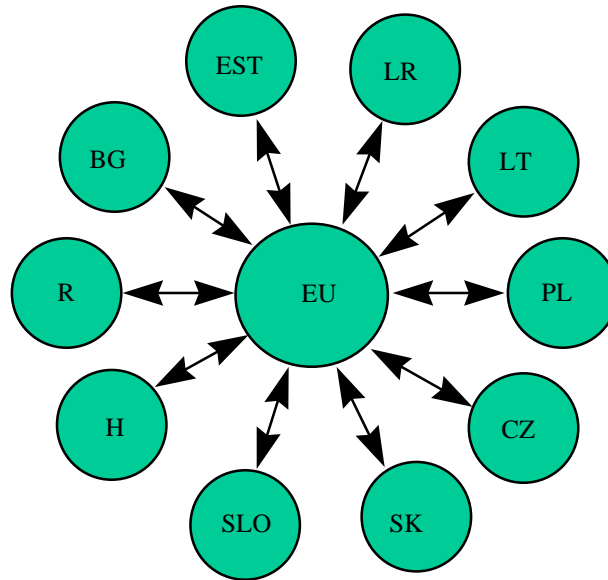
Immediately after the breakup of the communist regime and the centrally planned economy, trade liberalization was recognized among reformers in the CEEC as a major element in the economic reform

policies that would pave the way for a market economy, future economic growth and prosperity. Trade liberalization was seen as a part of or the overall process of price liberalization. Trade liberalization was considered a short cut to achieving rational relative prices, prices reflecting relative costs and relative scarcities (IMF 1992 and Bomhof 1992). Through trade liberalization, the CEEC were supposed to be able to import the 'right' price signals from the world market. Secondly, trade liberalization was thought of as one of the major catalysts in the process of restructuring and modernization of private production. Trade liberalization entails foreign competition and foreign competition contributes to controlling domestic monopolies. Consequently, trade and currency liberalization have had a relatively high priority in the reform process in all the CEEC and other economies in transition (World Bank 1996).

In theory, the importance of trade liberalization has been widely accepted among western observers and politicians. A liberal trade policy towards the CEEC was seen as one of the most important ways in which western democracies could help and support the transition process. But various interest groups in Western Europe have been worried about competition from products produced with cheap labor in the CEEC. As a result of this there has been considerable pressure for exceptions from free trade in areas defined as '*sensitive areas*', such as coal, steel, textiles and agriculture. Pressure for protection against cheap imports from the CEEC is reflected in both the first bilateral trade agreements between the EU and the CEEC and the later Europe Agreements. The Europe Agreements, a series of bilateral trade agreements between the EU and the ten individual CEEC that have applied for membership in the EU, contain special protocols concerning trade within '*sensitive areas*' such as agriculture, coal, steel and textiles. Trade within these areas is subject to temporary restrictions for five years. The Europe Agreements also contain various provisions, known as 'contingency protection' (Hindley 1993), to deal with situations in which industries in the European Union are threatened by imports from the CEEC.

One of the most comprehensive studies of EU-CEEC relations was done by Richard Baldwin (1994). According to Baldwin, the Europe Agreements amount to little more than a half empty glass. His main criticism is that the Europe Agreements is an example of '*Hub-and-spoke*'-bilateralism (see text box). The system of "Hub-and-spoke" bilateralism is illustrated in Figure 3.

**Figure 3: “Hub-and-spoke” bilateralism.**



Source: Baldwin 1994.

**‘Hub-and-spoke’ bilateralism.**

According to the World Trade Organization (1995, p. 52) the term ‘hub-and-spoke’ bilateralism is attributed to Lipsey and Wonnacott. The World Trade Organization gives the following definition of ‘hub-and-spoke’ bilateralism:

*“When two or more third countries are given associate status in an existing regional integration agreement, or when a third country concludes a new regional integration agreement with a member of an existing agreement, the result is very likely to be the creation of a “hub-and-spoke” system. The simplest case involves three countries in which country A (the “hub” country) enters into individual free trade agreements with country B and C (“spoke” countries), without there being free trade agreements between B and C...*

*...While much more complex hub-and-spoke systems are possible, the essence is always the same - goods and services (and perhaps capital and labor) flow more freely between the hub and each spoke than they do between the spokes”.*

The present system of bilateral trade agreements between the EU and individual Central and Eastern European countries has several adverse effects on the Central and Eastern European countries. *First* the system is marginalizing the Central and Eastern European countries by making them a second choice for location of facilities to supply all of Europe when compared to the EU countries themselves. *Secondly*, the system will undoubtedly entail a certain amount of trade diversion (El Agra 1994). Due to the Europe Agreements trade between Poland and the EU has a preferential status relative to trade between Poland and the Czech Republic. As a result more expensive imports from the EU may be substituted for cheap imports from The Czech Republic. Consequently trade among the CEEC is at a disadvantage relative to trade between the individual Central and Eastern European countries and countries in the EU. *Thirdly*, other things being equal, the systems favors foreign direct investments in the EU, relative to the CEEC. This is especially true if market access is the main motive for FDI. Because of the Europe Agreements, an American or Japanese corporation that sets up a subsidiary in the EU will have immediate access to the market in the fifteen member countries and the ten CEEC which have concluded Europe Agreements with the EU. If it sets up its subsidiary in Poland, it will only have direct access to the Polish market and the market in the fifteen EU member countries. *Finally*, the Europe Agreements contains rules of origin which increase the transactions costs involved in trade between the EU and the CEEC.

For both political and economic reasons, CEEC membership in the European Union has become widely accepted as the next natural step towards an integrated Europe. Observers argue that EU membership helps lock the CEEC onto the present reform path (World Bank 1996) and consolidates the reform process. Also EU membership is seen as a major step in overcoming the present regime of 'hub-and-spoke-bilateralism'. It should be made quite clear though that EU membership is neither a necessary nor a sufficient condition for realization of the trade potential between the two groups of countries. But for a complete realization of the trade potential the Europe Agreements protectionistic and trade diverting elements must be eliminated. An all-embracing multilateral free trade area in Europe would be a realistic regime for the re-integration of the CEEC into a wider Europe for the coming decades (see also Baldwin 1994 and Gros and Steinherr 1995). In the model developed below the potential impact of such a development is demonstrated for Poland.

### ***III. A Gravity Model of European Trade.***

As a result of the ongoing transition process in Central and Eastern Europe observers often assume that countries in Central and Eastern Europe have unexploited comparative advantages, especially in labor intensive production, and, consequently, that these countries have great potential for increased foreign trade. Observers have asked questions such as: How large is Central and Eastern Europe's trade potential relative to actual trade? What would the future composition of Central and Eastern Europe's trade

likely be? In the following analysis we try to give a tentative answer to these questions for Poland's economy and reintegration into the international division of labor.

Because trade between the western market economies and the former command economies in Central and Eastern Europe has been relatively limited, compared to the volume of trade among western economies, several researchers have tried to estimate the potential trade between the CEEC and countries in the West. Previous studies have estimated a model of international trade patterns based on western market economies and applied this model to the CEEC. Collins & Rodrik (1991) use a technique that breaks down trade patterns into an aggregate export figure and country-specific trade shares. Wang & Winters (1991 and 1994) and Baldwin (1993) use a much more integrated approach namely the gravity model. In the 1990's the gravity model has been frequently used to model Central and Eastern Europe's future trade with the West. The studies by Wang and Winters (1994) and Baldwin (1994) are two of the most influential. Table 2 compares these studies' framework of the gravity model with the present study.

**Table 2: Gravity Model Research on Central- and Eastern European Trade**

	Wang and Winters (1994)	Baldwin (1994)	Iversen and Wassink (1997)
Period	1984-86	1989	1992-1994
Countries	19 industrialized countries and 57 less developed countries	EC- and EFTA-countries and USA, Canada, Japan, and Turkey	14 EU-countries
Variables:			
Export	X	X	X
GDP	X	X	
Population	X	X	X
GDP per capita			X
Distance	X	X	X
Adjacency	X	X	X
Trade preferences	X		

Our model differs from the earlier studies in that it is based on the smaller set of fourteen EU countries and the use of GDP per capita based on purchasing power rather than standard GDP converted to US dollars at current exchange rates. Our estimates are based on average annual exports from 1992 to 1994 which have remained very stable when checked against 1995 data.. Using the gravity model, we attempt to estimate the potential free trade volume of trade between Poland and 26 other European countries.

In this study we use the following specification of the gravity model:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} N_i^{\beta_2} Y_j^{\beta_3} N_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_{ij}^{\beta_6}$$

Where,

$X_{ij}$  is exports of goods and services from country i to country j.

$Y_i$  is national income per capita measured in purchasing power parities in country i.

$N_i$  is population in country i.

$Y_j$  is national income per capita measured in purchasing power parities in country j.

$N_j$  is population in country j.

$D_{ij}$  is the distance in kilometers between the capitals of country i and j.

$A_{ij}$  is an adjacency dummy measuring whether country i and j are neighboring countries or not.

Our specification of the gravity model deviates slightly from the specification used in previous studies of European trade after the breakup of communist planned economies in CEEC and FSU (Former Soviet Union). We use GDP per capita not GDP. Consequently we avoid one major theoretical criticism directed against the gravity model, namely that it is not derived from a coherent body of economic theory (Anderson 1979, Deardorf 1984 and Wang & Winters 1994). In fact, Bergstrand (1985 and 1989) and Helpman & Krugman (1985) have provided at least a partial theoretical justification for the gravity model. Helpman and Krugman have succeeded in deriving a gravity like expression containing national income and distance. Nevertheless, the relationship between a country's population and its propensity to trade, however strong, remains an empirical relationship without a coherent justification. In this study we attempt to bridge one gap between theory and empirical efficiency by treating national income as consisting of two components, national income per capita and population.

After a logarithmic transformation we estimated the following model:

$$\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(N_i) + \beta_3 \ln(Y_j) + \beta_4 \ln(N_j) + \beta_5 \ln(D_{ij}) + \beta_6 \ln(A_{ij})$$

This logarithmic transformed model can easily be estimated by means of ordinary least square regression (OLS). In this analysis the model was estimated on trade between fourteen western European countries, (the present members of the EU, treating Luxembourg as part of Belgium). We are in effect using internal EU trade patterns as a model for future Polish trade. The model can be used to explore

what trade patterns between Poland and EU, other CEEC and parts of the Former Soviet Union (FSU) might be if they followed the same pattern as trade among EU member countries. The model may be seen as a potential maximum free trade model since internal EU trade is the most intensive of any region in the global economy. Trade within the EU accounts for approximately one-third of total global trade. Although trade within this larger region is unlikely to become as intensive as the trade within the EU this model is intended to demonstrate the maximum potential of trade for Poland.

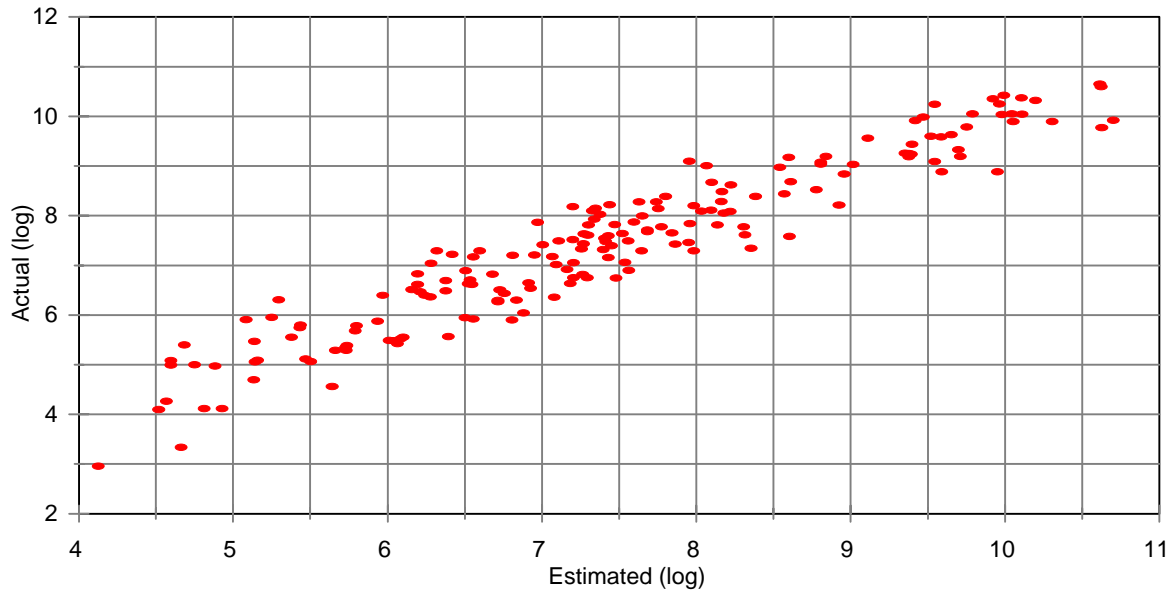
The trade data consists of statistics on bilateral trade flows taken from IMF's *Direction of Trade Statistics Yearbook* (1995) and averaged over the three year period 1992-94 to eliminate random errors. Population and income data are from *World Bank Atlas 1995*. Information about distances in kilometers was obtained from distance tables in *Kraks Store Kortbog Europa* (1995). The results of the regression analysis are reported in table 3. Figure 4 gives a graphical representation of how well the model and the data fit.

**Table 3: Regression coefficients.**

	$\alpha$	$\beta_1$	$\beta_2$	$\beta_3$	$\beta_4$	$\beta_5$	$\beta_6$	R <sup>2</sup> -adj.
Coefficient	-19,50	1,43	0,63	0,59	0,79	-0,87	0,46	90,3
t-ratio	-6,41	8,20	15,71	3,36	19,76	-9,98	2,34	
p-value	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,021	
VIF		1,6	1,2	1,6	1,2	2,3	1,5	

Regression coefficients produced by the analysis are used to estimate potential trade between Poland and 27 other European countries. As noted above we use the trade pattern between the countries of the EU(14) as a model for Poland's future foreign trade. In the present study we make a distinction between the trade potential in the medium term and the long term trade potential. By the trade potential in the medium term we mean the trade potential that can be realized when trade in the region is normalized, through removal of existing barriers to trade between the countries in Europe and improvement of the infrastructure is made to meet the requirements of increasing east-west trade. By the long term trade potential we mean the trade potential that can be realized when trade in the region is free and incomes in the countries of Central and Eastern Europe approach a level of 60 percent of the average income per capita in the EU. Long term trade potential is not likely to be realized before 25-30 years.

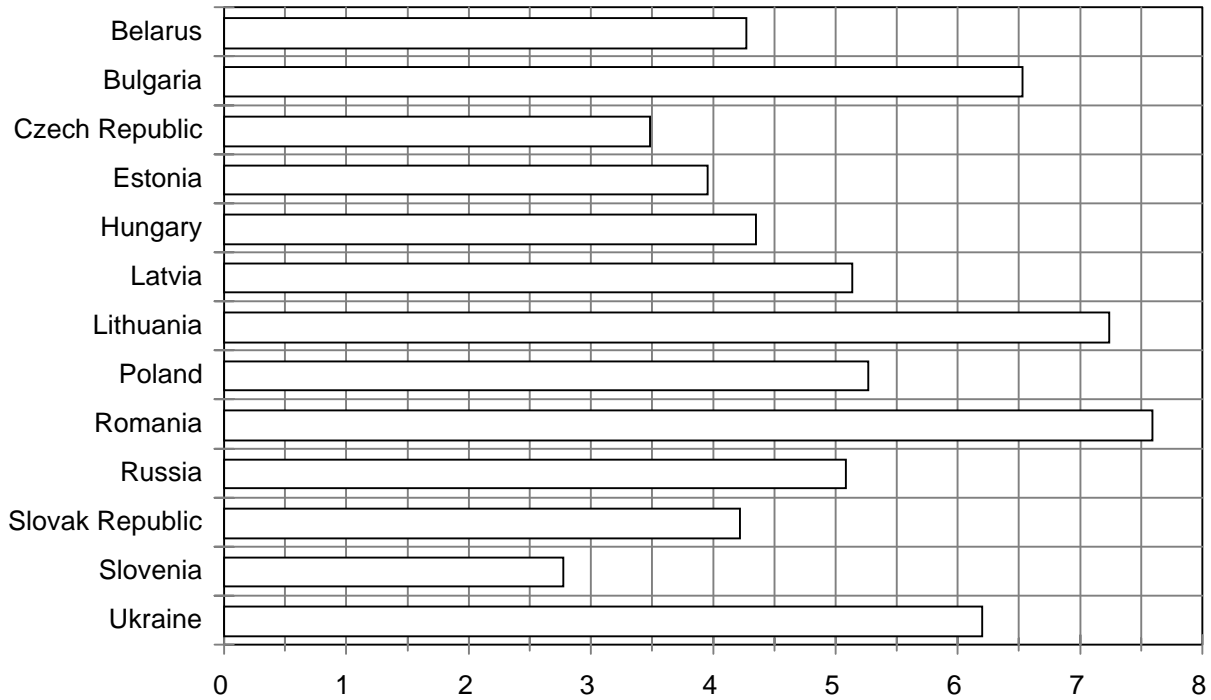
**Figure 4: ‘Goodness-of-fit’**



To obtain income data for the long term, catch-up scenario, the average EU income per capita in 1993, in purchasing power parities, was extrapolated assuming a 2.5 percent annual increase for a 25-year period. Sixty percent of this income figure was inserted into the gravity model representing the future income in the countries of the CEEC and FSU. The required growth rates to accommodate this catch-up scenario are illustrated in figure 5. Incomes in the countries of Western Europe were simply extrapolated assuming a 2.5 percent annual increase for a 25-year period and inserted into the gravity model. The catch-up scenario assumes zero population growth. As can be seen from figure 5 it is doubtful as to whether Bulgaria, Lithuania, Romania and Ukraine will be able to achieve a 60 percent income catch-up with the EU within 25 years; the required growth rate is probably unrealistically high.



**Figure 5: Required Average Growth Rates 1993-2018 In catch-up Scenario.**



To summarize, the following conditions need to be met in order to realize the estimated long term trade potential:

1. Existing barriers to trade between the countries in Europe should be removed.
2. The infrastructure in Europe should be improved to meet the requirements of increasing east-west trade and for increasing trade between the new market economy CEEC.
3. Economic growth in Central and Eastern Europe should allow for a partial income catch-up (60 percent) with the present EU member countries.

In the following section the gravity model scenario for Poland's future trade will be discussed.

#### IV. Projections for Future Polish Trade

##### Medium Term projections

Table 4 below shows the medium term gravity model trade scenario for Poland. As can be seen, Poland was utilizing approximately two-thirds of its export potential in the fifteen Western European countries in 1993.

**Table 4: Poland's medium run trade potential 1993.**

Trade with	Export			Import		
	Actual exports	Potential exports	Utilization (Actual as percentage of potential)	Actual imports	Potential imports	Utilization (Actual as percentage of potential)
Austria	314	729	43,0	620	2885	21,5
Belgium	359	512	70,1	328	1947	16,9
Denmark	500	389	128,5	432	1661	26,0
Finland	295	184	160,7	421	654	64,4
France	712	1708	41,7	817	5037	16,2
Germany	5420	8057	67,3	4949	23992	20,6
Greece	32	201	16,1	53	384	13,8
Ireland	71	105	67,5	66	319	20,7
Italy	879	1476	59,5	1445	4090	35,3
Netherlands	631	730	86,5	866	2508	34,5
Portugal	16	144	11,3	7	320	2,2
Spain	179	602	29,7	259	1372	18,9
Sweden	402	382	105,1	441	1407	31,3
United Kingdom	713	1538	46,3	1077	4195	25,7
<b>Total West</b>	<b>10523</b>	<b>16757</b>	<b>62,8</b>	<b>11780</b>	<b>50769</b>	<b>23,2</b>
Belarus	146	802	18,3	145	1215	11,9
Bulgaria	39	154	25,3	22	154	14,3
Czech Republic	239	802	29,8	284	1429	19,9
Estonia	8	77	10,0	6	169	3,3
Hungary	174	475	36,7	175	711	24,6
Latvia	13	133	9,5	14	211	6,6
Lithuania	65	283	22,9	75	280	26,7
Romania	41	345	11,8	22	238	9,3
Russia	920	2807	32,8	1339	2340	57,2
Slovak Republic	-	429	-	-	732	-
Slovenia	12	115	10,5	58	309	18,7
Ukraine	240	1605	15,0	187	1271	14,7
<b>Total East</b>	<b>1897</b>	<b>8027</b>	<b>23,6</b>	<b>2326</b>	<b>9059</b>	<b>25,7</b>
<b>Total West and East</b>	<b>12420</b>	<b>24783</b>	<b>50,1</b>	<b>14106</b>	<b>59828</b>	<b>23,6</b>

According to our estimates, Poland was overexploiting its short term potential in the Scandinavian countries. Poland utilized a little less than one fourth of its export potential in the twelve Eastern European countries (23.6 percent) and they utilized a little more than one fourth of their export potential in Poland (25.7 percent). In the short term, Poland's largest export potential is with Germany and Russia.

If we look at Polish imports, our estimates suggest that Western Europe, in general, utilized a little less than one fourth of its export potential in Poland (23.2 percent). The estimates suggest that Poland will be importing more goods and services from the largest EU member countries, namely Germany, France, UK and Italy. Import levels from other CEEC and the FSU will be much more modest in the medium term.

Our estimates suggest that Poland should be able to double its exports and quadruple its imports in the medium term. If Poland's foreign trade were to adapt to this pattern within say a ten year period, annual export growth rates of 7-8 percent per year and annual import growth rates of 15-16 percent per year would be necessary.

### **Long Term Projections**

Table 5 presents the long term gravity model trade scenario for Poland. In the long term, income catch-up scenario, Poland was only utilizing 4.8 percent of its export potential in Europe. Major trade partners in this scenario would be Germany, Russia and Ukraine. Our estimates suggest that in the long term Poland has a larger unutilized potential in the Eastern part of Europe compared to the Western part. On the other hand, the 27 other European countries were only utilizing 3.8 percent of their export potential in Poland. The rate of utilization was somewhat lower in Eastern Europe (2.1 percent) than in Western Europe (4.5 percent).

Our analysis predicts that in the medium term Poland's trade will shift more and more toward the EU but in the long run Polish trade will tend to shift back to the other CEEC and the FSU. These estimates suggests that Poland should be able to increase its foreign trade tremendously in the long term. If Poland's foreign trade should adapt to this long term pattern within say a thirty year period, annual export growth rates of 10-11 percent per year and annual import growth rates of 11-12 percent per year would be necessary.

It is important to note that our model is unable to predict the exact pattern of future trade. So far we have assumed that all the countries in CEE and the FSU will reach an income level of 60 percent of the average EU level at exactly the same time. Also, that all the EU countries will grow at exactly the same rate. This is, of course, not realistic. The exact pattern of future growth in the individual European countries will change the picture. The trade scenario for Poland that has been presented should be re-

garded as a series of optimistic estimates. The use of the EU as the model for free trade and the use of purchasing power parities for measuring per capita GDP provide an upward bias for the future trade conditions for all of Europe. However it should be noted that Markheim (1994) concluded that ex ante gravity model estimates of potential trade tend to underestimate the actual trade resulting from trade liberalization.

**Table 5: Poland's long run trade potential.**

Trade with	Export			Import		
	Actual exports	Potential exports	Utilization (Actual as percentage of potential)	Actual imports	Potential imports	Utilization (Actual as percentage of potential)
Austria	314	6571	4,8	620	14823	4,2
Belgium	359	4615	7,8	328	10003	3,3
Denmark	500	3509	14,3	432	8534	5,1
Finland	295	1655	17,8	421	3360	12,5
France	712	15398	4,6	817	25884	3,2
Germany	5420	72636	7,5	4949	123291	4,0
Greece	32	1813	1,8	53	1972	2,7
Ireland	71	944	7,5	66	1641	4,0
Italy	879	13307	6,6	1445	21017	6,9
Netherlands	631	6579	9,6	866	12890	6,7
Portugal	16	1299	1,3	7	1643	0,4
Spain	179	5425	3,3	259	7050	3,7
Sweden	402	3448	11,7	441	7231	6,1
United Kingdom	713	13863	5,1	1077	21555	5,0
Total West	10523	151063	7,0	11780	260894	4,5
Belarus	146	9276	1,6	145	11488	1,3
Bulgaria	39	2438	1,6	22	3119	0,7
Czech Republic	239	8298	2,9	284	10276	2,8
Estonia	8	853	0,9	6	1438	0,4
Hungary	174	5552	3,1	175	6880	2,5
Latvia	13	1735	0,7	14	2691	0,5
Lithuania	65	4935	1,3	75	7206	1,0
Romania	41	6326	0,6	22	6888	0,3
Russia	920	36395	2,5	1339	29215	4,6
Slovak Republic	-	4925	-	-	6788	-
Slovenia	12	1073	1,1	58	1737	3,3
Ukraine	240	24281	1,0	187	23107	0,8
Total East	1897	106087	1,8	2326	110832	2,1
Total West and East	12420	257150	4,8	14106	371726	3,8

## **Trade Forecasts and the Composition of Exports**

The gravity model projections that Polish exports will increase with the West in the short run and then increase more rapidly with the East in the long run has implications for the composition of exports as well. In trade with the West, it is expected that the Polish comparative advantage will be concentrated in the production of goods that take advantage of the relatively less expensive labor in Poland, such as light manufacturing. In the longer run, the advantages of the Polish economy in trade with CEEC and FSU will be determined in part by the composition of foreign direct investment in the Polish economy. The extent to which Poland becomes a home for multinational enterprise production will influence the composition of future exports to other CEEC and the FSU. The importance of overcoming the “hub and spoke” trade patterns that evolve from the Europe Agreements without trade liberalization among the CEEC and FSU will show up not only in the potential for export expansion but also in the size and type of foreign direct investment that occurs in Poland. As the earlier discussion indicated, the ability of Poland to attract multinational firms to locate their production facilities in Poland will be influenced by the access to other markets from Poland.

The gravity model results which show large short term trade deficits for Poland reflect the experience of the EU nations, where there have been significant capital and financial flows from the larger, higher income members to the smaller, lower income members. While it is quite unlikely that any agreements between the CEEC and the EU will include all of the official assistance programs found in the current EU, the likelihood of multinationals from outside countries, like the United States and Japan, to invest in Poland will be influenced by the potential for access to markets in the CEEC and the FSU, as well as many other economic and political conditions in the area.. The policy changes that will be required to create open trade within the CEEC and FSU are not entirely within the control of the Polish government. As one of the largest economies in the CEEC and one of the leaders in the process of transition, Poland can be a leader in the negotiations to liberalize trade relations in the area.

Recent joint venture agreements and commitments in the automobile and tire industries in Poland are examples of the potential for expanding foreign direct investment. With reported foreign direct investment in Poland of \$1.7 billion in 1993 and \$1.8 billion in 1994 (IMF International Financial Statistics Yearbook 1996), Poland is only receiving a small part of the potential investment that could be expected over the medium term . It will be these inflows of foreign capital, as well as Poland’s ability to increase its exports, that will determine the growth and composition of imports in the future. While attempts to import Western capital and technology in the 1970’s failed for reasons alluded to earlier, the future of Poland’s trade will depend on continued progress in the transition to a market economy and stable democratic political system. This will provide support for the international investments as well as the continued trade liberalization for expanding trade.

## *V. Conclusions*

Several factors account for the attention observers have been paying Poland and the Polish economy in recent years: its size, its position on the map and its overall favorable economic performance during the first six years of transition. The fate of Poland will undoubtedly influence the fate of the whole region. Long term economic growth in Poland will lead to increased trade and will thus have a positive effect on economic growth in other countries in the region. The economic potential of Poland is huge. Poland offers a large market and plenty of investment possibilities for foreign companies from both the EU and US.

At the moment EU membership is probably at the top of the political agenda; but EU membership is not a necessary condition for the realization of the trade potentials in CEEC and FSU - a free trade area will do. Maybe EU membership is deemed important for political reasons. But even from a political scientist's point of view there are both costs and benefits of EU membership for Poland and other CEE applicants. However this paper draws attention to the economic benefits to Poland, as a central example in the area, from a movement to free trade and free capital flows throughout the region.

The gravity model suggests that there is a good basis for expecting export led growth to play an important role in the future growth of the Polish economy. Even the medium term projections show an increase in exports that is equivalent to nearly 14 percent of Poland's 1994 GDP. That growth is likely to involve a significant restructuring of the Polish economy. The changes in the composition of exports will be determined in part by the form of trade liberalization that takes place in Europe. The model in this paper sees clear advantages to an expansion of trade between Poland and the rest of Europe based on a free trade and free capital flow regime similar to that which now exists in the EU.

## ***V. Literature***

- Anderson, J. E. (1979): A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69, No. 1.
- Baldwin, R. E. (1993): *The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central and Eastern Europe*.
- Baldwin, R. E. (1994): *Towards an Integrated Europe*. Center for Economic Policy Research
- Bergstrand J. H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, 67, No.3.
- Bergstrand J. H. (1989): The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and The Factor-Proportions Theory in International Trade. *The Review of Economics and Statistics*, 71, No.1.
- Blazyca, George (1982): The Dgeneration of Central Planning in Poland. J. Woodall (ed.) *Policy and Politics in Contmporary Poland*, London: Frances Printer publishers.
- Bomhoff, E.J. (1992): Monetary reform in Eastern Europe. *European Economic Review*, vol. 36.
- Collins, S. M. and Rodrik, D. (1991): *Eastern Europe and The Soviet Union In The World Economy*. Washington.
- Deardorf, A. V. (1984): Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows. In Jones, R. W. & Kenen, P. B. (ed.), *Handbook of International Economics 1*, Amsterdam: North-Holland.
- El-Agraa, A. M. (1994): *Economics of The European Community*. Philip Allan.
- Fallenbuchl, Zbigniew M. (1988): Changes in the Polish Foreign Trade System and Adjustment: Comments. Brada, Hewitt and Wolf (eds.), *Economic Adjustment .and Reform in Eastern Europe and the Soviet Union*, Durham: Dulke Univesity Press. .
- Government of Poland, Central Statistical Office, *Rocznik Statyslyczny Handlu Zagranicznego* (Yearbook of Foreign Trade Statistics), various issues.
- Gros, D. and A. Steinherr (1995): *Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe*. Longmann.

- Helpman, E. and P. Krugman (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hindley, B. (1993): *Helping Transition Through Trade? EC and US Policy Towards Exports from Eastern and Central Europe*. ERBD. Working Paper No. 4.
- International Monetary Fund (1995): *Direction of Trade Statistics Yearbook*.
- Kemme, David M. (1988): Economic Reform and Foreign Trade in Poland: Comments. Brada, Hewitt and Wolf (eds), *Economic Adjustment and Reform in Eastern Europe and the Soviet Union*, Durham: Duke University Press.
- Krak (1995): *Krak's Store Kortbog: Europa*. København.
- Lipsey, R. (1990): *American Firms Face Europe 1992*. National Bureau of Economic Research. Working Paper No. 3293.
- Landesmann, Michael A. and Szekely, Istavan P. (eds) (1995): *Industrial Restructuring and Trade Re-orientation in Eastern Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Markheim, D. (1994): A Note on Predicting the Trade Effects of Economic Integration and Other Preferential Trade Agreements: An Assessment. *Journal of Common Market Studies*, 32, No. 1.
- Soldaczuk, Josef and Kotynski, Juliusz (1987): *The Economic Reform in Poland and its Implication for Trade and Economic Cooperation with Western Countries*. Warsaw: Foreign Trade Research Institute.
- Wang, Z. K. and L. A. Winters (1991): *The Trading Potential of Eastern Europe*, CEPR Discussion Paper, No. 610. London: CEPR.
- Wang, Z. K. and Winters L. A. (1994): *Eastern Europe's International Trade*. Manchester.
- Wonnacott, R.J. (1990): *Canada and the US-Mexico Free Trade Negotiations*. Toronto: C.D. Howe Institute.
- World Bank (1995): *World Bank Atlas*.
- World Bank (1996): *From Plan to Market*. World Development Report 1996. New York.
- World Trade Organization (1995): *Regionalism and The World Trading System*. Geneva.



**Publikation nummer 12**

**Titel:** En model over europæisk handel - Teoretisk begrundelse og empirisk afprøvning

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Working Paper

**Publicering:** Handelshøjskole Syd's Skriftserie.

# En model over europæisk handel

- Teoretisk begrundelse og empirisk afprøvning

af Søren Peter Iversen

Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd

---

## Indledning

I 1990'erne fik den såkaldte gravitationsmodel en renæssance i studiet af interregional og international handel. Baggrunden var ikke mindst omvæltningerne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. De økonomiske og politiske reformer og udsigten til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionens reintegration i den internationale arbejdsdeling skabte en betydelig interesse for i det mindste at kunne give et fingerpeg om, hvordan mønstret i disse såkaldt post-kommunistiske landes udenrigshandel ville komme til at se ud i takt med at en normalisering af handlen fandt sted.

Et stort antal undersøgelser er blevet lavet, som alle synes at dokumentere, at der er et stort potentiale for handel mellem på den ene side Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen og på den anden side landene i EU, OECD og den øvrige verden. En forholdsvis stor del af disse undersøgelser betjener sig af den såkaldte gravitationsmodel, som vurderet ud fra sin empiriske robusthed fuldt ud fortjener betegnelsen '*arbejdshest*' (Holzmann, Thimann og Petz 1994, p. 12 og Alonso 1987 p. 561).

Den følgende fremstilling belyser gravitationsmodellens historiske - eller "teorihistoriske" baggrund om man vil. Gravitationsmodellen har imidlertid i en lang årrække fået en noget stedmoderlig behandling af store dele af den økonomiske profession. Navnlig mere teoretisk orienterede økonomer har næret en vis skepsis overfor gravitationsmodellen. Baggrunden er, at den teoretiske begrundelse for gravitationsmodellen hidtil har været utilstrækkelig målt med den nationaløkonomiske teori alen.

På denne baggrund forsøger den foreliggende fremstilling at belyse spørgsmålet om gravitationsmodellens teoretiske grundlag. Dette sker først og fremmest på baggrund af et nyere bidrag fra en amerikansk forsker, Alan V. Deardorff (1995), som har arbejdet med at tilvejebringe et teoretisk grundlag for gravitationsmodellen. Denne fremstilling præsenterer imidlertid kun hovedelementerne i Deardorff's argumentation og prætenderer dermed ikke at yde Deardorff fuld retfærdighed. Interesserede læsere henvises til Deardorff's egen fremstilling.

Endelig præsenterer fremstillingen resultaterne af et forsøg på at estimere en relativ simpel gravitationsmodel på handel mellem EU landene (EU(15)) i perioden 1988-1995. Formålet

med denne empiriske analyse er blandt andet at belyse spørgsmålet om gravitationsmodellens empiriske robusthed og stabilitet. Analysen præsenterer både resultater for en model af friktionsfri handel og en model med transportomkostninger.

### ***Gravitationsmodellens 'teorihistorie'***

#### **Introduktionen af gravitationsmodeller i samfundsvidenskaberne**

Anvendelsen af gravitationsmodeller i studiet af interregional og international handel blev inspireret af den såkaldte '*Social Physics*' skole<sup>1</sup>. En af de fremmeste fortalere for denne skole, astronomen John Q. Stewart (1947 og 1948a) opstillede, angiveligt inspireret af den tyske filosof Leibnitz (1646-1716), en række analogier mellem den klassiske fysik og social interaktion. Hovedideen var at betragte interaktionen mellem sociale grupper analogt med interaktionen mellem fysiske størrelser. Som Stewart (1948a p. 20) formulerede det i 1948:

*"A giant observer who himself was as big as the earth could easily consider a man as being no more than a molecule. From such a vantage point, an observer equipped with appropriate devices for measuring population densities and movements might discover that, like molecules in a gas, groups of men obey certain simple physical laws. The point of view would be favorable for formulating an exact social science - a "social physics"."*

Det fremgår forholdsvis tydeligt af citatet, at ambitionen var at bidrage til at gøre samfundsvidenskaberne til 'eksakte' videnskaber - et mål som længe har præget de mest empirisk og kvantitativt orienterede dele af samfundsvidenskaberne.

Ifølge Bramhall (Isard 1960 p. 499) havde H. C. Carey allerede omkring hundrede år tidligere beskæftiget sig med lignende fænomener og i 1929 udviklede W. J. Reilly i 1929 en model til beskrivelse af detailhandel, som byggede på en gravitationstankegang. Det var imidlertid først med Stewart og Harvard sociologen, George K. Zipf (1946 og 1949) at denne form for tænkning for alvor slog igennem. Zipf fastslår således (1946, p. 680), at:

*"...the interchange of goods between communities  $P_1$  and  $P_2$  will tend to be inversely proportionate to their intervening easiest transportation distance  $D$ . With the addition of the factor  $D$ , the interchange in value, will be directly proportionate to  $(P_1 P_2)/D$  for any two cities in the economy".*

---

<sup>1</sup> Termen 'social physics' skyldes ifølge Stewart den franske filosof Auguste Comte (1798-1856). Se også Huges 1990 p. 18. Gravitationsmodellens teorihistoriske baggrund er således også interessant ud fra et videnskabssociologisk synspunkt, idet modellen blev introduceret i samfundsvidenskaberne på et tidspunkt, hvor den ortodokse positivisme var det hegemoniske paradigme.

Steward (1947 p. 180) taler i denne forbindelse om “demografisk gravitation” ( $P_1$  og  $P_2$  angiver befolkningens størrelse i de to samfund) og giver hermed analogien mellem naturvidenskab og samfundsvidenskab et begrebsmæssigt udtryk.

Den første sammenhængende beskrivelse af ‘*Social Physics*’ skyldes Walter Isard og David F. Bramhall (Isard 1960). Isard og Bramhall skildrer en række forsøg på at beskrive og analysere interaktion mellem fysisk adskilte sociale grupper, interaktion i form af brevveksling, telefontrafik, trafik og pendling. Bramhall (Isard 1960 p. 494) introducerer i denne forbindelse begrebet gravitationsmodel.

*“In the gravity, potential, and spatial interaction models - which we for short shall term gravity models whenever we speak generally of these models - the region is conceived of as a mass”.*

Selv udviklede Isard og Bramhall en gravitationsmodel, som udmærkede sig ved at bygge på et probabilistisk ræsonnement, hvorved de bidrog til at frigøre gravitationsmodellen fra den simple og teoretisk ubegrundede antagelse om en ren analogi mellem fysiske og sociale fænomener. Endvidere udmærker modellen sig ved at tage højde for ‘afstandsfriktion’. Modellen, der tager sigte på at beskrive antallet af individuelle rejser mellem to byområder (i og j), er givet ved følgende udtryk (Isard 1960, p. 497):

$$I_{ij} = G \frac{P_i P_j}{(d_{ij})^b}$$

Hvor

$I_{ij}$  angiver det forventede antal individuelle rejser

$P_i$  angiver befolkningen i byområde i

$P_j$  angiver befolkningen i byområde j

$d_{ij}$  angiver afstanden mellem de to byområder

G er en konstant

b er en konstant

### **Introduktionen af gravitationsmodeller i international økonomi**

Anvendelsen af gravitationsmodeller i studiet af interregional og international handel blev introduceret af en forskergruppe omkring den finske økonom Penti Pöyhönen (1963a) og en tilsvarende gruppe omkring Jan Tinbergen (1962). Disse forskergrupper udviklede hver især

og uafhængigt af hinanden gravitationsmodeller, som på en række væsentlige punkter ligner hinanden. Ifølge Olsen (1971 p. 20) kom Penti Pöyhönen først med en analyse af international handel baseret på en gravitationsmodel. Pöyhönens analyse forelå som manuskript i 1961. På grund af forsinkelse blev hans manuskript først publiceret i 1963 - et år senere end Tinbergens (Se også Pöyhönen 1963b, p. 72). Pöyhönens (1963a, p. 95) model så ud som følger:

$$a'_{ij} = c_i c_j \frac{e_i^\alpha e_j^\beta}{(1 + \gamma r_{ij})^\delta}$$

Hvor

$a'_{ij}$  angiver eksporten fra land i til land j

c er en konstant

$c_i$  angiver land i's eksportparameter

$c_j$  angiver land j's importparameter

$e_{ii}$  angiver indkomsten i land i

$e_{jj}$  angiver indkomsten i land j

$\alpha$  og  $\beta$  angiver hhv. eksportens og importens indkomstelasticitet

$\gamma$  angiver transportomkostningerne pr. nautisk mil.

$r_{ij}$  angiver transportafstanden mellem de to lande i nautiske mil

$\delta$  angiver en isolations parameter

Pöyhönen estimerede oprindeligt sin model på handlen mellem ti europæiske lande i 1958. Med udgangspunkt i et opmuntrende resultat iværksatte han (Pöyhönen 1963b) umiddelbart herefter en større undersøgelse sammen med Pulliainen (1963) og Bergström (1963). Formålet med denne undersøgelse var at analysere handlen mellem de ti lande i perioden 1948 til 1960. Resultatet var en model med en meget høj empirisk forklaringsgrad ( $R^2$ ) og relativt stabile parametre. Gruppen estimerede endvidere tre versioner af gravitationsmodellen. Således inddrog man bl.a. areal, geografisk tilhørsforhold og klimaforskelle (forskelle i middeltemperatur) i modellen. Pulliainen konkluderede i sit bidrag (1963 p. 88), at:

*“The results of our empirical study show, that the structure of international trade is capable of description in terms of a gravity model”.*

Bergströms bidrag består først og fremmest i teoretiske overvejelser over international handel og gravitationsmodellen og introducerer i denne forbindelse et probabilistisk ræsonnement svarende til Isard og Bramhalls (Bergström 1963 p. 92):

*“...vi baserer vår följande framställning på ett sannolikheteoretisk betraktelsätt”.*

Tinbergen (1962) forsøgte sig ligeledes med forskellige specifikationer af gravitationsmodellen. Grundmodellen svarede i det store og hele til Pöyhönens. Tinbergen introducerede endvidere en dummy variabel for nabolande, dummy variable for handelspræferencer (Commonwealth og Benelux) og endelig en Gini koefficient til beskrivelse af eksportlandets varekoncentration. Det, der især interesserede Tinbergen, var at studere de empiriske afvigelser fra det ‘ideale’ handelsmønster, som beregninger på gravitationsmodellen gav anledning til. Disse afvigelser måtte, ifølge Tinbergen, først og fremmest skyldes forskellige former for handelshindringer.

Gravitationsmodellen er senere blevet mere detaljeret beskrevet hos Linnemann (1966). Linnemanns arbejde resulterede i følgende specifikation (1966, p. 48):

$$X_{ij} = \phi_0 Y_i^{\phi_1} N_i^{\phi_2} Y_j^{\phi_3} N_j^{\phi_4} D_{ij}^{\phi_5} P_{ij}^{\phi_6}$$

hvor

$X_{ij}$  angiver eksporten fra land i til land j

$Y_i$  angiver nationalindkomsten i land i

$N_i$  angiver befolkningen i land i

$Y_j$  angiver nationalindkomsten i land j

$N_j$  angiver befolkningen i land j

$D_{ij}$  angiver den geografiske afstand mellem land i og land j

$P_{ij}$  er en dummy variable for handelspræferencer mellem land i og land j

$\phi_0 - \phi_6$  angiver modellens parametre.

Linnemanns væsentligste bidrag til udviklingen af gravitationsmodellen bestod i, at han ikke accepterede den rene analogi mellem naturvidenskab og samfundsvidenskab og Tinbergens og Pöyhönens mere intuitive begrundelse af gravitationsmodellen. Linnemann forsøgte at basere gravitationsmodellen på en selvstændig økonomisk fortolkning på grundlag af en generel walrasiansk eller kvasi-walrasiansk ligevægt (Linnemann 1966 p. 37).

Gravitationsmodellen er senere blevet benyttet i en række forskellige sammenhænge. Her skal blot gives nogle få eksempler: Olsen (1971) anvender modellen i en analyse af international handel og regionale indkomstforskelle. Aitken (1973) studerer effekten af EF and EFTA på europæisk handel i perioden 1951-67 ved hjælp af gravitationsmodellen. Brada and Méndez (1985) benytter modellen i en komparativ analyse af økonomisk integration mellem hhv. industrialiserede lande, udviklingslande og lande med planøkonomi. Isard, Saltzman og Yaman (1995) anvender gravitationsmodellen i en analyse af Tyrkiets udenrigshandel og politiske konfliktrelationers betydning for udenrigshandel (se også Markheim 1994).

I de senere år er gravitationsmodellen først og fremmest blevet benyttet i empiriske analyser af de handelsmæssige konsekvenser af Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionens reintegration i den internationale arbejdsdeling (se eksempelvis: Havrylyshyn og Pritchett 1991, Wang og Winters 1991 og 1994, Rosati 1992, Baldwin 1993 og 1994, Holzmann, Thimann og Petz 1995, Martin 1995, Gros og Steinherr 1995, Iversen 1996, Kaminski, Wang og Winters 1996, Christin 1996, Piazzolo 1996 og endelig Leamer 1997).

### ***Gravitationsmodellens teoretiske grundlag***

Fra gravitationsmodellen blev introduceret i analysen af international og interregional handel omkring 1960 og 20 år frem til slutningen af 1979'erne beroede den teoretiske begrundelse for gravitationsmodellen primært på en relativ simpel analogi mellem økonomi og fysik suppleret med en række mere løse ad hoc-prægede økonomiske argumenter.

I en kommentar til de tidlige gravitationsmodeller fastslog Alonso således i 1987 (1987, p. 561):

*“Many mainstream economists of today, trained in the deductive mode, regard such models as unconventional and to a degree bizarre, like sun-spot theories of the market”.*

Denne kritik synes imidlertid at være uforholdsmæssig hård. Hvis man gradbøjer adjektivet bizar må man vel medgive, at forklarende variable såsom nationalindkomster og geografiske afstande er mindre artsfremmede for en teori om international handel end solpletter.

I 1984 erkendte Deardorff, at modellen kun siger noget om *hvad*, der sker i international handel, men ikke noget om *hvorfor*. Alonso (1987, p. 562), som ikke eksplicit referer til brugen af gravitationsmodellen i forbindelse med international handel, hævder således:

*“Although there have been several attempts to account for the empirical power of these models using neoclassical theory, the results have not been satisfactory, either requiring overly-restrictive assumptions or obtaining too-narrow results”.*

En række af de sammenhænge, som modellen implicit postulerer, har således hidtil fremstået som rene empiriske sammenhænge uden nogen overordnet teoretisk begrundelse. Så sent som i 1994 medgiver Baldwin (1994 p. 82) således, at gravitationsmodellen må forekomme noget ejendommeligt for den, som beskæftiger sig med international handel ud fra et primært teoretisk synspunkt.

Trods det, at gravitationsmodellen ud fra et rent empirisk synspunkt har vist sin styrke og robusthed, har den efter manges opfattelse hidtil lidt af den alvorlige mangel, at den ikke er udledt af nogen egentlig sammenhængende økonomisk teori, hvilket blandt andet beklages af Anderson (1979, p. 106):

*“Probably the most successful empirical trade device of the last twenty-five years is the gravity equation. Applied to a wide variety of goods and factors moving over regional and national borders under differing circumstances, it usually produces a good fit. Unfortunately, as is widely recognized, its use for policy is severely hampered by its “unidentified” properties”*

Og tilsvarende af Bergstrand (1985, p. 474):

*“Despite the model’s consistently high statistical explanatory power, its use for predictive purposes has been inhibited owing to an absence of strong theoretical foundations”.*

En række teoretikere, heriblandt først og fremmest Anderson (1979), Bergstrand (1985 og 1989) og Helpman og Krugman (1985) har forsøgt at tilvejebringe et teoretisk fundament, en teoretisk begrundelse for gravitationsmodellen.

Anderson (1979) var den første til at udvikle en gravitationsmodel på baggrund af en antagelse om produktdifferentiering<sup>2</sup>. Anderson udleder gravitationsmodellen dels på grundlag af en Cobb-Douglas præferencefunktion dels på baggrund af CES-præferencer.<sup>3</sup> Antagelsen om produktdifferentiering bryder dog med den klassiske handelsteori.

Bergstrand (1985) bygger videre på Andersons approach med samme grundlæggende antagelser men med en række raffineringer. Bergstrand (1989) elaborerer modellen fra 1985 ved eksplicit at introducere forskelle i relativ faktorudrustning i modellen og inddrage ikke-homotetiske præferencer. Dette modelarbejde bryder dog i endnu højere grad med den klassiske handelsteori, idet der her introduceres en forudsætning om monopolistisk konkurrence (Bergstrand 1989 p. 144).

---

<sup>2</sup> Anderson betjente sig af det, der i dag går under navnet Armington antagelsen, som forudsætter at goderne er differentieret på basis af oprindelsesland.

<sup>3</sup> Constant Elasticity of Substitution.



Helpman og Krugmans bidrag bestod først og fremmest i at udlede en gravitationsmodel af den moderne handelsteori, som begrundet international handel med produktdifferentiering, stordriftsfordele og imperfekt konkurrence (se eksempelvis Krugman og Obstfeld 1997, p. 121ff. og Helpman og Krugman 1985, p. 159ff. og Helpman 1987 p. 62). Således hedder det hos Helpman og Krugman (1985, p. 163):

*“It is clear from this discussion that there exists a fundamental difference between the world economy with differentiated products and the standard Heckscher-Ohlin world economy as far as the volume of trade is concerned. Whereas in the economy with homogeneous products relative country size has no independent effect on the volume of trade (but only through its effect on the difference in factor composition), the existence of trade in differentiated products introduces a major link between the volume of trade and the relative country size”.*

Og videre hos Helpman (1987 p. 62):

*“Assuming balanced trade this yields*

$$V^{jk} = 2s^j s^k \overline{GDP}$$

*This provides a theoretical explanation of the gravity equation (see Anderson 1979; Krugman 1980), which has been estimated successfully using data on bilateral trade flows (e.g. Linnemann, 1966)”<sup>4</sup>.*

Den teoretiske begrundelse for gravitationsmodellen har, som nævnt i indledningen, hidtil været utilstrækkelig målt med den nationaløkonomiske teori alen - det neoklassiske paradigme om man vil. En teori eller model vil ofte have svært ved at blive accepteret før det gennem formallogisk deduktion lykkes at udlede den pågældende teori eller model fra et overordnet og alment accepteret kohærent teoretisk system.

Efter Bergstrands og Helpman og Krugmans bidrag synes problemet primært at have bestået ikke i en manglende teoretisk begrundelse for gravitationsmodellen, men i manglen på en bestemt teoretisk begrundelse, nemlig den begrundelse, der består i at etablere en sammenhæng mellem gravitationsmodellen og den klassiske handelsteori og Heckscher-Ohlin teoremet. At etablere en sådan sammenhæng synes at have forrang for modellens empiriske effektivitet og robusthed. Gudmund Hernes (1978 p. 203) kritik af den nationaløkonomiske disciplin synes også at være af en vis relevans i denne sammenhæng:

*“Mer polemisk kunne en hevde at disciplinen er fanget af sin egen suksess. de spørgsmål som formuleres og analyseres har sitt utspring i modellene, det vil si, i den faglige*

---

<sup>4</sup> I Helpmans notation angiver  $V^{jk}$  handelsvolumen mellem land j og land k.  $s^j$  og  $s^k$  angiver de to landes andele af den samlede globale efterspørgsel og  $\overline{GDP}$  angiver den globale produktion.

*rangering av hva som er vanskelige problemer og hva som demonstrer høy kompetence. Paradigmets hegemoni består i det en kan kalle et omsnudd relevanskriterium: verden er relevant hvis den angår teorien, ikke teorien relevant hvis den angår verden. Spisst uttrykt kan mye arbeid med neoklassisk teori beskrives som en flukt inn i en platonisk modellverden, der det konstruerte har forrang for det observerte, og det logiske engasjement seirer over det empiriske”*

Foreløbig må man imidlertid konstatere, at gravitationsmodellens teoretiske grundlag hidtil har været omtvistet, hvilket ikke nødvendigvis har kompromitteret modellens empiriske anvendelighed. Dette synes eksempelvis at være synspunktet hos Wang og Winters (1991 og 1994), Baldwin (1993 og 1994) og Iversen (1996a og 1996b), som alle vælger den noget pragmatiske løsning at lægge størst vægt på modellens empiriske robusthed og undlader at bekymre sig om modellens eventuelle manglende teoretiske renhed. Det spiller næppe heller den store rolle i denne type undersøgelser, hvor der ikke gøres noget forsøg på kausalteoretiske fortolkninger. Iversen (1996a) hævder således, at den konkrete modelspecifikation mere afhænger af spørgsmålet om empirisk hensigtsmæssighed end teoretiske overvejelser.

I november 1995 publicerede Deardorff imidlertid et arbejdspapir, hvori han fremlægger en række teoretiske udledninger af gravitationsmodellen (Deardorff 1995). I det følgende gives en relativ summarisk præsentation af kernen i Deardorff's bidrag. Den følgende præsentation prætender således under ingen omstændigheder at yde Deardorff's fremstilling fuld retfærdighed. Interesserede læsere henvises til Deardorff's egen fremstilling

### **En model over friktionsløs handel med identiske og homotetiske præferencer.**

Deardorff's mest enkle gravitationsmodel bygger på Heckscher-Ohlin Teoremet. Modellen bygger endvidere på en forudsætning om friktionsløs handel og identiske og homotetiske præferencer. I en sådan model er det bilaterale handelsmønster ikke umiddelbart veldefineret. Netop denne kendsgerning danner grundlag for Deardorff's udledning, idet han antager, at både producenter og forbrugere er indifferente med hensyn til med hvem, de indgår transaktioner. På denne baggrund er udfaldsrummet for det faktiske handelsmønster meget stort, men det er muligt at bestemme det forventede udfald i en probabilistisk model (Deardorff 1995 p. 2):

*“If instead we allow markets to be settled randomly among all possibilities among which producers and consumers are indifferent, then trade flows will generally be larger and will fall naturally into a gravity-equation configuration, in a frictionless form without a role for distance”.*

I denne henseende minder Deardorff's bidrag med andre ord om Bramhall's og Bergström's. Det antages således som udgangspunkt, at producenterne i de enkelte stiller deres produktion

til rådighed for en række puljer, en pulje for hvert produkt, hvorfra forbrugerne forsyner sig ved at foretage tilfældige udtræk.

Hvis  $x_i$  angiver land  $i$ 's produktionsvektor<sup>5</sup> og  $c_i$  dets forbrugsvektor og ligevægtsprisen på verdensmarkedet er givet ved vektoren  $p$ , da bliver land  $i$ 's indkomst  $Y_i = p \cdot x_i = p \cdot c_i$ , idet det antages at handlen balancere (modellen beskriver en generel ligevægt).

På grund af forudsætningen om identiske homotetiske præferencer vil alle lande bruge den samme andel,  $\beta_k$ , af deres indkomst på vare  $k$ . Land  $j$ 's forbrug af vare  $k$  er derfor givet ved:

$$c_{jk} = \beta_k \frac{Y_j}{p_k}$$

Land  $i$ 's bidrag til puljen af vare  $k$  er givet ved:

$$\gamma_{ik} = \frac{x_{ik}}{\sum_h x_{hk}}$$

Hvis land  $j$ 's forbrugere forsyner sig ved at foretage tilfældige udtræk fra denne pulje vil deres forbrug af land  $i$ 's produktion være:

$$c_{ijk} = \gamma_{ik} \beta_k \frac{Y_j}{p_k}$$

Den samlede produktion af vare  $k$  i verden er givet ved:

$$x_k^w = \sum_i x_{ik}$$

Da alle lande bruge den samme andel,  $\beta_k$ , af deres indkomst på vare  $k$ , må denne andel svare til vare  $k$ 's andel i den samlede globale indkomst,  $Y^w$ . Det gælder altså, at:

$$\beta_k = p_k \frac{x_k^w}{Y^w}$$

Værdien af  $j$ 's samlede import fra  $i$  er derfor:

$$\begin{aligned} T_{ij} &= \sum_k p_k c_{ijk} = \sum_k \gamma_{ik} \beta_k Y_j \\ &= \sum_k \frac{x_{ik}}{x_k^w} \frac{p_k x_k^w}{Y^w} Y_j = \sum_k p_k x_{ik} \frac{Y_j}{Y^w} \end{aligned}$$

---

<sup>5</sup> Notationen i det følgende følger Deardorff's, hvor alle vektorer er kolonnevektorer medmindre de er transponeret, hvilket symboliseres med et enkelt citationstegn: '.

$$= \frac{Y_i Y_j}{Y^w}$$

idet  $1/Y^w$  antages at være en konstant  $a$ , fås:

$$T_{ij} = a Y_i Y_j$$

hvilket er den mest enkle udgave af den simple gravitationsmodel.

Deardorff udvider herefter modellen til også at gælde for arbitrære præferencer. Resultatet er en noget mere kompleks model, som dog i sin grundstruktur bygger på den simple gravitationsmodel.

$$T_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y^w} (1 + \sum_k \lambda_k \tilde{\alpha}_{ik} \tilde{\beta}_{jk})$$

Hvor

$\lambda_k$  angiver vare  $k$ 's andel af den samlede globale produktion/indkomst.

$\tilde{\alpha}_{ik}$  angiver den relative afvigelse mellem vare  $k$ 's andel af land  $i$ 's produktion og vare  $k$ 's andel af den globale produktion.

$\tilde{\beta}_{jk}$  angiver den relative afvigelse mellem vare  $k$ 's andel af land  $j$ 's forbrug og vare  $k$ 's andel af det globale forbrug.

Det bilaterale handelsmønster afviger i denne model kun fra det mønster, der forudsiges af den simple model, hvis et lands producenter producerer særlig meget af et gode som i særlig høj grad forbruges af et andet lands forbrugere - eller hvis et lands producenter producerer særlig lidt af et gode som i særlig høj grad forbruges af et andet lands forbrugere.

Afvielser fra den simple gravitationsmodels forudsigelser kan med andre ord både være begrundet i handelshindringer (Tinbergen 1963) og en række specifikke forhold som gør, at to landes forbrugs- og produktionsmønstre enten er præget af en høj grad af komplementaritet eller mangel på samme.

### **Handel og handelshindringer**

Udgangspunktet hos Deardorff er her, at i tilfælde af handelshindringer vil der ikke kunne blive tale om faktorprisudligning i Heckscher-Ohlin modellen. Hvis der forekom faktorprisudligning ville prisdannelsen på færdigvare forhindre varerne i at overvinde disse handelshindringer. Da handel imidlertid forekommer er der med andre ord ikke tale om faktorprisudligning. Deardorff antager endvidere, at antallet af goder er meget større end

antallet af produktionsfaktorer. På denne baggrund er det realistisk at antage, at der kun findes et land, der kan producere et givent produkt til laveste omkostninger (*least-cost producer*). På denne baggrund antager Deardorff endeligt, at hvert produkt kun produceres af et land (p. 3):

*“... I will study bilateral impeded trade under the assumption that each good is produced by only one country. With that assumption, bilateral trade patterns in the H-O model are essentially the same as in other models with differentiated products, and it is no surprise that the gravity equation emerges once again. My contribution here will be to derive bilateral trade in terms of incomes and trade barriers in a form that may be more readily interpretable than has been seen before”.*

Der er med andre ord en stærk affinitet - men ikke identitet - mellem denne udledning af gravitationsmodellen og de udledninger, der blev præsenteret af Bergstrand og Helpman og Krugman.

I dette mere realistiske tilfælde, hvor der er omkostninger forbundet med handel, når Deardorff, under forudsætning af Cobb-Douglas præferencer og en antagelse om fuldkommen specialisering, hvilket også er forenelig med en Heckscher-Ohlin ligevægt, frem til følgende model:

$$T_{ij}^{fob} = a \frac{Y_i Y_j}{t_{ij}}$$

hvor  $t_{ij}$  er en transportomkostningsfaktor, som i de fleste empiriske undersøgelser antages at være ligefrem proportional med den geografiske afstand.

Under forudsætning af CES præferencer bliver modellen betydelig mere kompleks. Interesserede læsere henvises til Deardorff's egen fremstilling. Hovedresultatet af denne model er, at det bilaterale handelsmønster afviger systematisk fra det bilaterale handelsmønster i den simple gravitationsmodel. Hvis et lands handel med et andet land afviger systematisk fra det bilaterale handelsmønster den simple gravitationsmodel forudsiger skyldes det, at den geografiske afstand mellem de to lande er forskellig fra gennemsnittet.

### **Sammenfatning**

Indtil videre må Deardorff's bidrag til at tilvejebringe et teoretisk grundlag for gravitationsmodellen nok karakteriseres som det mest omfattende. Deardorff påviser for det første, at gravitationsmodellen kan udledes af standard handelsteori og for det andet, at gravitationsmodellen er forenelig med en række forskellige teoretiske udgangspunkter. Gravitationsmodellen er ikke blot, som påvist af Bergstrand og Helpman og Krugman, forenelig med den moderne handelsteori, men også med flere forskellige Heckscher-Ohlin ligevægtstilstande.

På denne baggrund advarer Deardorff mod at anvende gravitationsmodellen, som et led i en empirisk test af en bestemt teori (p. 9):

*“My point in this paper, of course, is that one can get essentially this same simple gravity equation from the H-O model properly considered, both with frictionless and with impeded trade. This does not mean that the empirical success of the gravity model lends support to the H-O model, any more than it does to the monopolistic competition model. For reasons I have already indicated, I suspect that just any plausible model of trade would yield something very like the gravity equation, whose empirical success is therefore not evidence of anything, but just a fact of life”*

Deardorff går altså så vidt som til at hævde, at enhver plausibel handelsteori vil resultere i noget, der ligner en gravitationsmodel. Ethvert forsøg på at bruge en gravitationsmodel, som empirisk test på en specifik teoretisk model er derfor suspekt. Deardorff henviser i denne forbindelse til Helpman (1987), som tolkede sine empiriske resultater med gravitationsmodellen som dokumentation for en model med monopolistisk konkurrence. En sådan fortolkning forudsætter imidlertid, som påpeget af Deardorff, at gravitationsmodellen ikke kan udledes af andre teoretiske modeller. Dette er imidlertid ikke ensbetydende med, at gravitationsmodellens anvendelighed i empirisk forskning er invalideret.

Imidlertid foreligger der med Deardorff's udledning af gravitationsmodellen ikke noget nyt selvstændigt teoretisk bidrag til at forklare international eller interregional handel. Forklaringer på international eller interregional handel må stadig søges i international handelsteori og regionaløkonomisk teori.

## **Konklusion**

Gravitationsmodellen blev for alvor introduceret i samfundsvidenskaberne for omkring halvtreds år siden. Oprindeligt opstod modellen som en ren analogi til det fysiske gravitationsbegreb. For så vidt er det blot tale om et eksempel på en analogi mellem samfundsvidenskab og naturvidenskab blandt utallige andre. Modellen appellerede til samfundsforskernes intuition og i de første mange år var modellens teoretiske begrundelse rent intuitiv. Først med Linnemanns værk i 1966 blev der gjort et forsøg på at etablere et mere helstøbt og selvstændigt teoretisk fundament under gravitationsmodellen.

Anderson (1979), Bergstrand (1985 og 1989) samt Helpman og Krugman har hver især leveret væsentlige bidrag til at tilvejebringe et sådant helstøbt teoretisk fundament under gravitationsmodellen på grundlag af den moderne handelsteori med dens antagelser om produktdifferentiering, stordriftsfordele og imperfekt konkurrence.

Det synes at være et godt princip inden for moderne samfundsvidenskab, at man ikke forkaster en teori før, at man har fundet en alternativ teori, der er bedre (Knudsen 1991, p.

107ff.). Hvis det samme princip udstrækkes til at gælde teoretisk argumentation i videre forstand må man konstatere, at gravitationsmodellen med Deardorff's bidrag ud fra et teoretisk synspunkt står stærkere end nogen sinde. Påstanden om, at gravitationsmodellen mangler et teoretisk fundament, hører med andre ord fortiden til. Gravitationsmodellen strider ikke mod hvad vi i øvrigt ved om international og interregional handel. Modellen er tillige, som påvist af Deardorff, forenelig med klassisk handelsteori.

### ***En model over EU's interne handel 1988-1996.***

I det følgende afsnit vil gravitationsmodellens empiriske anvendelighed blive afprøvet i en undersøgelse af EU (EU(15)) handel i perioden 1988-95. Handlen mellem landene i EU er i denne sammenhæng interessant ud fra to synspunkter:

For det første har EU siden Romtraktaten blev vedtaget i 1957 haft som ambition i videst mulige omfang, at etablere et område med friktionsfri international handel. Planerne om at realisere det indre marked blev for alvor blev revitaliseret med Kommissionens plan (Hvidbogen om Det Indre Marked) fra Milano-topmødet i 1985 og den Europæiske Fælles Akt fra 1986. Kernen i projektet var at skabe fri bevægelighed for varer, tjenesteydelser, kapital og arbejdskraft fra årsskiftet 1992/93 (se Vickerman 1992 og El-Agraa 1994) På denne baggrund er det særligt interessant at betragte udviklingen i EU's interne handel i perioden 1988-1995.

For det andet er EU's interne handel formentlig den mest relevante model at applicere på den fremtidige handel mellem på den ene side EU og på den anden side Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen (Iversen 1996a og 1996b se også Jørgensen og Lund 1997 p. 80ff.).

I den foreliggende undersøgelse benyttes den følgende specifikation:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3}$$

hvor

$X_{ij}$  angiver værdien af eksporten fra land i til land j.

$Y_i$  og  $Y_j$  angiver bruttonationalindkomsten i henholdsvis land i og land j.

$D_{ij}$  angiver afstanden mellem det økonomiske center i henholdsvis land i og land j.

$\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  er modellens parametre.

Denne model svarer i nogen grad til Deardorff's simple gravitationsmodel for handel med transportomkostninger. Forskellen er for det første at den geografiske afstand mellem landene anvendes som proxy for transportomkostninger. For det andet at modellen her tillader indkomstelasticiteterne at være forskellige fra én.

### Datagrundlag

I den foreliggende analyse estimeres den log-transformerede model<sup>6</sup> ved multipel regression (OLS) på handlen i EU(15). Det er følgende tale om  $14 \cdot 13 = 182$  bilaterale handelsstrømme, idet Belgien og Luxembourg har fælles udenrigshandelsstatistik. Modellen estimeres på handlen i perioden 1988-1995. Handelstallene er fra IMF *Direction of Trade Statistics Yearbook* (IMF 1995 og 1996). Handelen er opgjort i mill. USD. Land j's import fra land i benyttes som udtryk for land i's eksport til land j. Baggrunden herfor er, at importdata oftest antages at være karakteriseret ved en højere reliabilitet end tilsvarende eksportdata (se eksempelvis Tinbergen 1963 p. 265 og Wang og Winters 1994).

Data til belysning af nationalindkomsterne er fra Statistisk Tiårsoversigt (Danmarks Statistik 1997, p. 133), hvor de foreligger opgjort i mia. USD, årets priser (tallene er gengivet i tabel 1).

**Tabel 1: Nationalindkomst i EU 1988-95. Mill. USD.**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Belgien	160,5	162,4	204,1	209,5	234,8	224,3	244,1	286,5
Danmark	108,8	105,0	129,1	129,4	141,8	134,9	146,0	173,3
Finland	103,8	113,5	134,8	121,4	106,4	84,5	97,6	125,0
Frankrig	962,8	965,5	1195,4	1201,0	1322,2	1249,7	1331,0	1537,6
Grækenland	64,6	67,1	82,9	89,1	98,0	92,1	97,9	114,3
Holland	231,6	228,7	283,7	290,2	321,9	313,1	336,8	395,5
Irland	34,9	36,3	45,6	46,3	52,3	49,0	53,9	64,4
Italien	837,4	868,7	1094,0	1150,7	1219,2	985,2	1016,2	1087,2
Portugal	48,3	52,0	67,5	76,4	92,1	82,2	84,8	99,8
Spanien	344,8	380,5	491,9	528,6	577,3	478,8	483,0	559,6
Storbritannien	835,6	841,4	975,5	1012,2	1047,8	943,1	1018,6	1101,8
Sverige	181,9	191,2	229,8	239,3	247,6	185,8	198,4	230,6
Tyskland	1337,2	1320,3	1640,1	1719,5	1969,5	1910,2	2046,1	2412,5
Østrig	126,9	126,4	158,4	165,0	186,3	182,6	198,1	233,3

Kilde: Statistisk Tiårsoversigt 1997

<sup>6</sup> Efter en logaritmisk transformation af modellen, ser den ud som følger:

$$\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(Y_j) + \beta_3 \ln(D_{ij})$$



I den foreliggende undersøgelse er afstanden målt som afstanden i kilometer mellem de enkelte landes hovedstæder. Afstandsoplysningerne stammer fra *Kraks Store Kortbog: Europa 1995*. (se endvidere Iversen 1996a).

## Resultater

I det følgende skal resultaterne af modelestimeringen kort præsenteres. Tabel 2 og 3 viser resultatet af estimeringen af modellen på handlen i 1995. I estimeringen i tabel 2 er afstandsvariablen udeladt. I tabel 3 er afstandsvariablen inddraget i estimeringen. Indkomstparametrene er som forventet positive og afstandsparameteren er som forventet negativ. Alle parametre er signifikante på alle relevante signifikansniveauer (< 0,000).

**Tabel 2: Model uden afstandsvariabel. Estimering på data fra 1995.**

Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	-3,4157	0,4762	-7,17	0,000
Y <sub>i</sub>	0,95183	0,05532	17,21	0,000
Y <sub>j</sub>	0,95190	0,05532	17,21	0,000

S = 0,8043 R-Sq = 75,4%

R-Sq(adj) = 75,2%

Regressionsligning:  $X_{ij} = 0,033 + 0,952 Y_i + 0,952 Y_j$ <sup>7</sup>

**Tabel 3: Model med afstandsvariabel. Estimering på data fra 1995.**

Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	4,9931	0,7798	6,40	0,000
Y <sub>i</sub>	0,79717	0,04303	18,53	0,000
Y <sub>j</sub>	0,79724	0,04303	18,53	0,000
D <sub>ij</sub>	-0,89695	0,07413	-12,10	0,000

S = 0,5975 R-Sq = 86,5% R-Sq(adj) = 86,3%

Regressionsligning:  $X_{ij} = 147,393 + 0,797 Y_i + 0,797 Y_j - 0,897 D_{ij}$

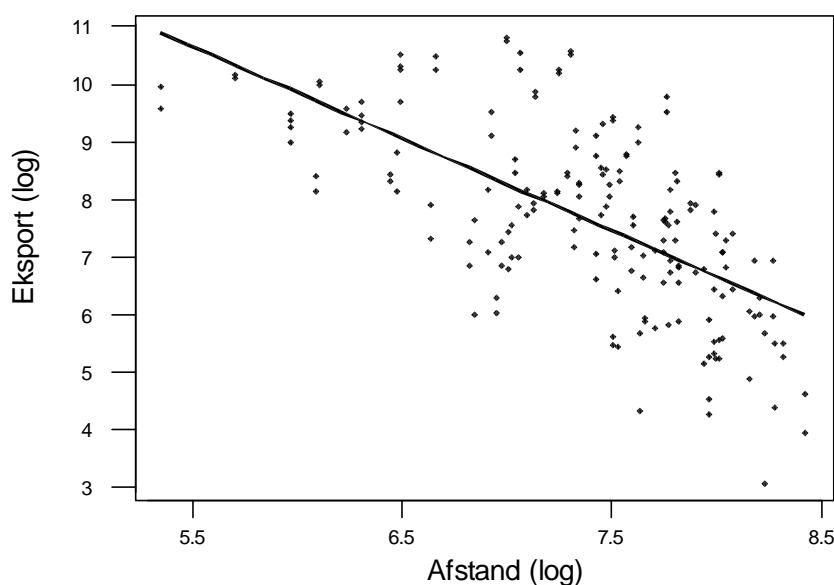
<sup>7</sup> Konstantleddet i denne og den følgende regressionsligning er transformeret ved at beregne eksponentialkvotienten til konstanten i tabel 2 og 3.

Modellen i tabel 2 har en forklaringsgrad ( $R^2$ ) på ca. 0,75. Modellen i tabel 3 har en forklaringsgrad ( $R^2$ ) på ca. 0,86. Inddragelsen af afstandsvariablen øger med andre ord kun modellens forklaringskraft med 11 procentpoint.

**Tabel 4: Best Subsets Regression. Estimering på data fra 1995.**

Vars	R-Sq	R-Sq (adj)	C-p	S	$Y_i$	$Y_j$	$D_{ij}$
1	41.7	41.3	592.6	1.2362			X
1	34.8	34.5	683.0	1.3067		X	
2	75.4	75.2	148.4	0.80433	X	X	
2	60.5	60.1	345.2	1.0195		X	X
3	86.5	86.3	4.0	0.59746	X	X	X

**Figur 1: Samhandel og geografisk afstand.**



Ikke desto mindre fremgår det af en 'Best Subsets Regression' (tabel 4), at afstandsvariablen er den af de her betragtede variable, der selvstændigt giver den bedste forklaring på det observerede handelsmønster i EU(15) i 1995, hvilket også ses af figur 1.

Tabel 6 resumerer estimeringsresultaterne for hele perioden 1988-95. Alle de estimerede parametre er signifikante på signifikansniveauet  $\alpha = 0,001$ . Endvidere har alle parametre fortegn som forventet og alle parametre er tilsyneladende, med undtagelse af

afstandsvariablen, meget stabile over tid (se endvidere figur 2-4). Parametrene stabilitet er endvidere belyst ved variationskoefficienten i tabel 6.

**Tabel 6: Resultater af modelestimering 1988-1995.**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Gennem- snit	Standard- afvigelse.	Variations- koefficient
$\alpha$	5,97	6,03	5,81	5,82	5,71	5,67	5,41	4,99	5,68	0,31	0,06
$\beta_1$	0,771	0,768	0,774	0,77	0,772	0,765	0,773	0,797	0,77	0,01	0,01
$\beta_2$	0,795	0,785	0,79	0,80	0,806	0,783	0,791	0,797	0,79	0,01	0,01
$\beta_3$	-0,976	-0,967	-0,963	-0,97	-0,977	-0,951	-0,924	-0,897	-0,95	0,03	-0,03
$R^2$	0,895	0,891	0,888	0,89	0,886	0,883	0,878	0,863	0,88	0,01	0,01
D.W.	1,6	1,48	1,44	1,4	1,38	1,39	1,36	1,31			

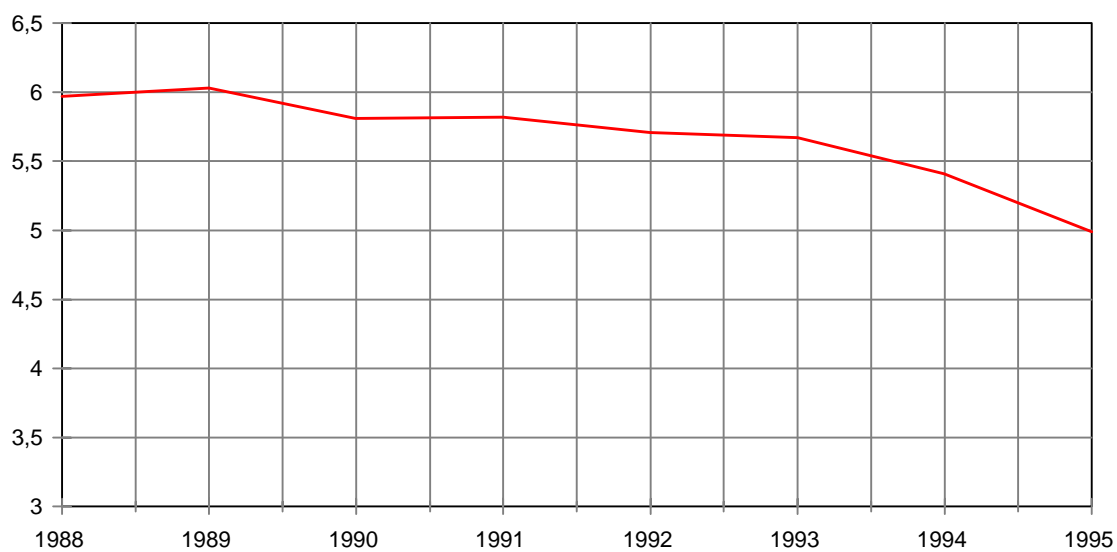
Tabel 5 viser resultaterne af en undersøgelse for multicollinearitet (beregningerne er foretaget på data fra 1995). Som forventet ses de uafhængige variable i høj grad at være ukorrelerede.

**Tabel 5: Korrelationer (Pearson)**

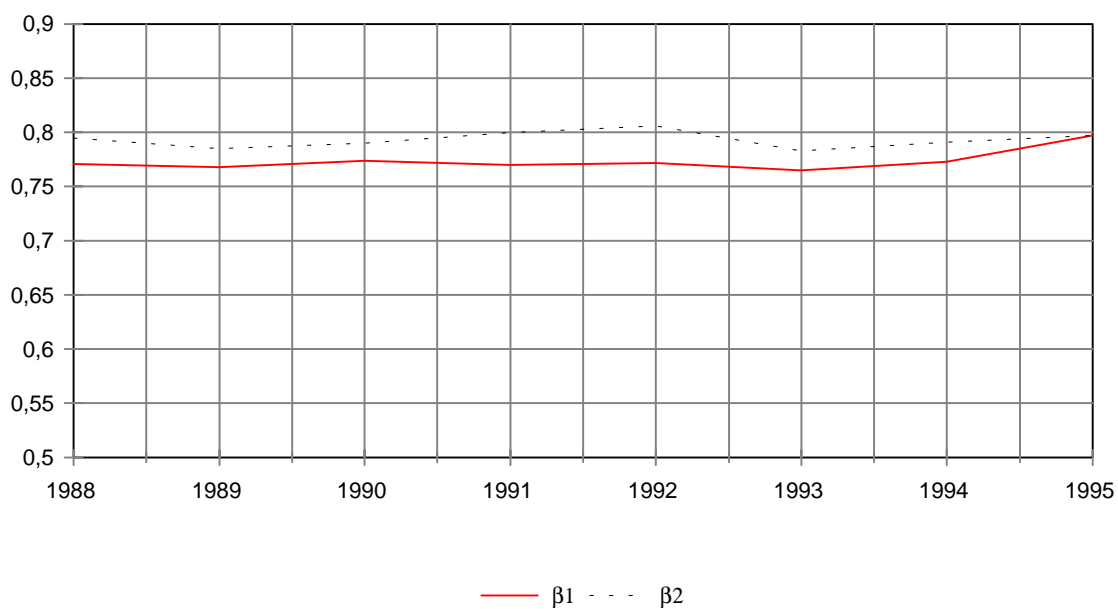
	$Y_i$	$Y_j$
$Y_j$	-0.077	
$D_{ij}$	-0.265	-0.265

Hertil kan endvidere føjes, at variansinflationsfaktoren konstant ligger på 1,1 for indkomstvariablene for alle årene. For afstandsvariablen svinger variansinflationsfaktoren mellem 1,1 og 1,2. Dette bekræfter resultatet i tabel 5, som ikke gav anledning til bekymring om multicollinearitet. Durbin Watson koefficienten, som er en indikation på autokorrelation, er, som det fremgår af tabel 4, relativt lav i alle årene, hvilket tyder på, at der ikke forekommer autokorrelation i væsentlig grad. Studier af diverse normalplot og residualplot synes heller ikke at give anledning til bemærkninger vedrørende den estimerede models hensigtsmæssighed (jvf. bilag).

**Figur 2: Modelstabilitet: Konstantleddet ( $\alpha$ )**



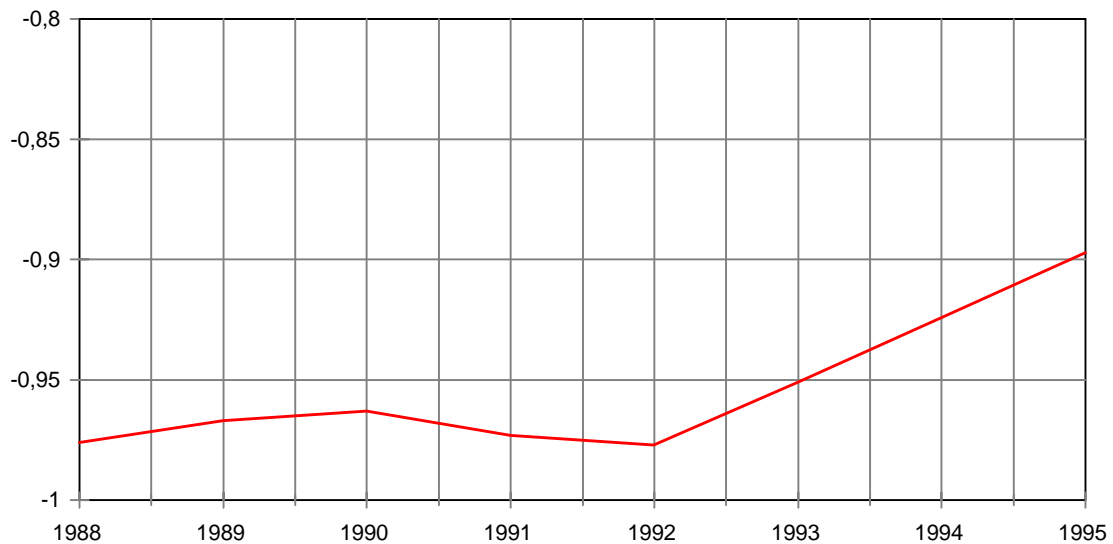
**Figur 3: Modelstabilitet: Indkomstparametrene ( $\beta_1$  og  $\beta_2$ ).**



Indkomstparametrene ligger stabilt på et niveau omkring mellem 0,75 og 0,8. Indkomstparameteren for importen er generelt lidt højere end indkomstparameteren for

eksporten. Generelt gælder dog, at lande med en højere nationalindkomst klart er tilbøjelig til at have en større international handel.

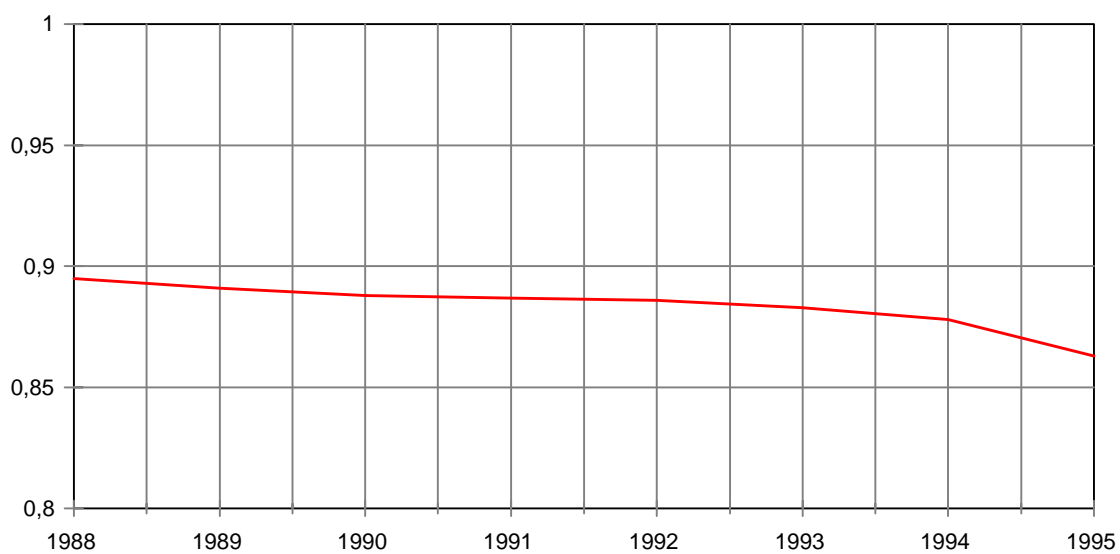
**Figur 4: Modelstabilitet: Afstandsparameteren ( $\beta_3$ ).**



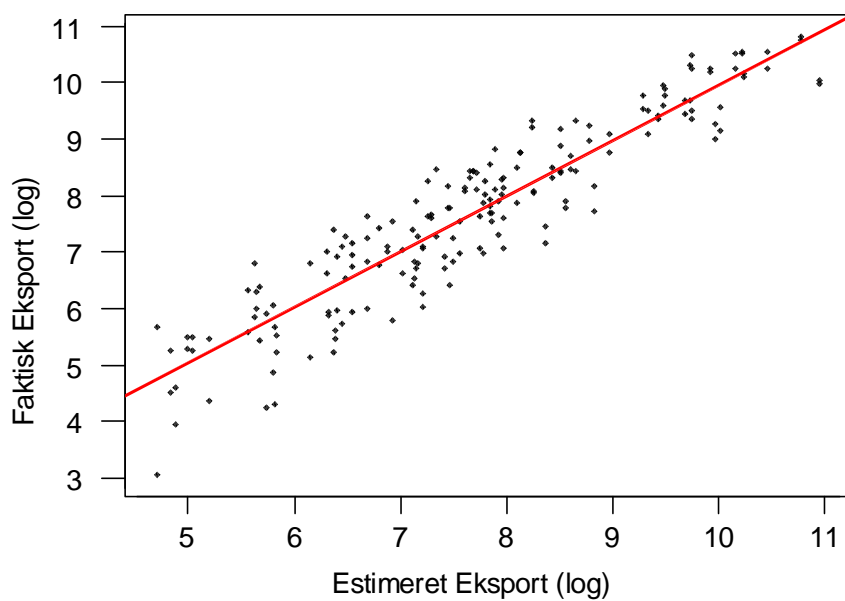
Afstandsvariablens parameter er som forventet negativ (se figur 3). Jo større geografisk afstand der er mellem to lande, jo mindre er deres samhandel. Parameterværdien er nogenlunde konstant på omkring -0,975 fra 1988-1992, hvorefter den tilsyneladende begynder at aftage systematisk. Dette resultat er interessant ud fra den betragtning at denne udvikling er tidsmæssigt sammenfaldende med etableringen af EU's indre marked. Noget kunne altså tyde på, at bestræbelserne på at øge varenes frie bevægelighed har båret frugt i den forstand, at den geografisk afstands betydning for handlen mellem landene er aftagende. Hvorvidt denne tendens vil fortsætte er det endnu for tidligt at udtale sig om. Det må imidlertid antages, at der er en grænse for, hvor langt afstandsvariablens parameterværdi faktisk kan falde. Transport af varer vil altid være forbundet med omkostninger og det vil alt andet lige være billigere at handle med de nærmeste nabolande end med de fjernest beliggende EU lande.

Udviklingen i modellens forklaringsgrad er beskrevet i figur 5. Determinationskoefficienten ( $R^2$ ) er relativt høj i betragtning af modellens enkelthed. Modellens tre uafhængige variable 'forklarer' således 88-90 procent af variationen i modellens afhængige variabel. Modellens empiriske effektivitet bekræftes af figur 6, som viser et scatterplot af faktisk og forventet eksport for 1995. Figur 6 skal dog tolkes med nogen varsomhed, da der er tale om en repræsentation af de log transformererede data.

**Figur 5: Resultater af modelestimering. Forklaringsgrad ( $R^2$ ).**



**Figur 6: Gravitationsmodellens effektivitet. Plot af faktiske og forventede værdier for 1995.**



## **Sammenfatning**

I det foregående afsnit er den simple gravitationsmodel forsøgsvis estimeret på den interne handel mellem EU-landene (EU(15)) i perioden 1988-1995. Den foreliggende modelestimering synes at bekræfte gravitationsmodellens empiriske robusthed. Modellen, der indeholder et minimum af forklarende variable, giver en høj empirisk forklaringsgrad. Skønt afstandsvariablen i den foreliggende model kun giver et beskedent bidrag til at øge modellens empiriske forklaringsgrad er det dog stadig den af de her betragtede variable der individuelt giver den højeste forklaringsgrad. Alle de estimerede parametre med undtagelse af afstandsparameteren udviser en relativ høj grad af stabilitet i den betragtede periode. Afstandsparameteren begynder tilsyneladende systematisk at aftage efter 1992. Spørgsmålet er, om dette kan tænkes at være en effekt af de handelspolitiske tiltag der er blevet iværksat i forbindelse med implementeringen af EU's indre marked.

## ***Konklusion***

Gravitationsmodellen er i mange år blevet temmelig stedmoderligt behandlet af dele af den nationaløkonomiske profession. Baggrunden herfor har været, at gravitationsmodellen i et par årtier primært har været begrundet i en simpel analogi mellem naturvidenskab og samfundsvidenskab. Brugere af gravitationsmodellen har således ikke kunnet levere en formallogisk udledning af gravitationsmodellen fra den økonomiske videnskabs standardteori, det der i dag ofte betegnes som den klassiske handelsteori med dens neoklassiske modelgrundlag. Det er dog i allerhøjeste grad tvivlsomt, om en sådan formallogisk udledning *sui generis* kan antages at udgøre et bevis for gravitationsmodellens gyldighed.

I dag kan det næppe med rimelighed påstås, at gravitationsmodellen er uden teoretisk grundlag. I 1980'erne blev gravitationsmodellen knyttet sammen med den moderne handelsteori, teori som først og fremmest udmærker sig ved at bygge på modeller med produktdifferentiering, stordriftsfordele og imperfekt konkurrence.

Senest er det lykkedes Deardorff at påvise, for det første, at gravitationsmodellen kan udledes af standard handelsteori og for det andet, at gravitationsmodellen er forenelig med en række forskellige teoretiske udgangspunkter. Gravitationsmodellen er således ikke blot, som påvist af Bergstrand og Helpman og Krugman, forenelig med den moderne handelsteori, men også med flere forskellige Heckscher-Ohlin ligevægtstilstande.

Deardorff går endvidere så vidt som til at hævde, at enhver plausibel handelsteori vil resultere i noget, der ligner en gravitationsmodel. Ethvert forsøg på at bruge en gravitationsmodel, som empirisk test på en specifik teoretisk model er derfor suspekt. Dette er imidlertid ikke ensbetydende med, at gravitationsmodellens anvendelighed i empirisk forskning er invalideret.

Påstanden om, at gravitationsmodellen mangler et teoretisk fundament, hører med andre ord fortiden til. Sandsynligvis vil gravitationsmodellens teoretiske grundlag blive elaboreret og raffineret i fremtiden. Alternativet til en teori må imidlertid altid være en anden og bedre teori. Indtil en sådan anden og bedre teori foreligger må det konstateres, at gravitationsmodellen set ud fra et teoretisk synspunkt i dag står stærkere end nogen sinde. Gravitationsmodellens teoretiske grundlag er i dag så elaboreret og raffineret, at den må siges at have bevæget sig langt væk fra 'solplet'-stadiet.

Estimeringen af den simple gravitationsmodel på EU(15)'s interne handel i perioden 1988-95 resulterede i et teknisk set meget tilfredsstillende resultat. Gravitationsmodellen som målt med snart sagt enhver alen må karakteriseres som *parsimonious* giver en høj forklaringsgrad. De estimerede indkomstparametre er karakteriseret af en høj grad af stabilitet over tid.

Det der overrasker i den empiriske analyse er, at afstandsparemetrens værdi er meget stabil i den første del af perioden, hvorefter den tilsyneladende er konstant aftagende. I perioden 1992-95 aftager afstandsparemetrens værdi tilsyneladende år efter år. På grund af materialets beskaffenhed skal man utvivlsomt være meget varsom med at foretage en substantiel fortolkning af dette resultat. Imidlertid forekommer det meget nærliggende at rejse det spørgsmål, om der her kan være tale om en effekt af de handelspolitiske tiltag der er blevet iværksat i forbindelse med implementeringen af EU's indre marked?



**Litteratur:**

Aitken, N. D. (1973): The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Sectional Analysis. *The American Economic Review*, 63, No. 5.

Alonso, W. (1987), 'Gravity Models', i Eatwell, John, M. Milgate og P. Newman (1987), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, London: Macmillan Press.

Anderson, J. E. (1979): A theoretical foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69, No. 1.

Baldwin, R. E. (1993): *The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central- and Eastern Europe*.

Baldwin, R. E. (1994): *Towards an Integrated Europe*. Center for Economic Policy Research

Bergstrand J. H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*.

Bergstrand J. H. (1989): The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and The Factor-Proportions Theory in International Trade. *The Review of Economics and Statistics*.

Bergström (1963), 'Den internationella varuhandeln: En teoretisk studie', *Ekonomiska Samfundets Tidsskrift*, Tredje serien, årg. 16, 1963, no. 2. pp. 92-110.

Brada J. C. og Méndez J. A. (1995): *Economic Integration among Developed, Developing and Centrally Planned Economies: A Comparative Analysis*.

Christin, Dominique E. (1996), 'The Long-Run Volume of East Europe's Foreign Trade: An Estimate', *Economics of Planning*, vol. 29 pp. 1-24.

Cornett, A. P. (red.) (1996), *Økonomiernes Internationalisering - fra regional til global orientering*, København: DJØF's Forlag.

Danmarks Statistik (1997), *Statistisk Tiårsoversigt*, København

Deardorff, A. V. (1995), Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in A Neoclassical World?, *NBER Working Paper No. 5377*, Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research.

Eatwell, John, M. Milgate og P. Newman (1987), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, London: Macmillan Press.

- El-Agraa, A. M. (1994), *The Economics of the European Community*, New York: Harvester Wheatsheaf.
- Gros, D. og A. Steinherr (1995), *Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe*. London: Longmann.
- Havrylyshyn, O. og Pritchett (1991), 'European Trade Patterns After The Transition', *World Bank Working Paper No. 748*. Washington: World Bank.
- Helpman, E. og P. Krugman (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press.
- Helpman, E., (1987), 'Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries', *Journal of the Japanese and International Economies 1*, pp. 62-81.
- Hernes, Gudmund (1978), *Forhandlingsøkonomi og blandingsadministrasjon*, Oslo: Universitetsforlaget.
- Holzmann, R., C. Thimann og A. Petz (1995), 'Pressure to Adjust: Consequences for the OECD Countries from Reforms in Eastern Europe', *NBER Working Paper*
- Huges, John A. (1990), *The Philosophy of Social Research*, London: Longman.
- International Monetary Fund (1995a): *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington.
- Isard, W. (1960), *Methods of regional analysis*, M.I.T. Press and Wiley, London.
- Isard, W., S. Saltzman og A. Yaman (1995): *Conflict, Cooperation and Distance Impacts on Trade: A Gravity Model Perspective*, Paper prepared for The Fourteenth Conference of the Pacific Regional Science Conference Organization July 25-27, 1995.
- Iversen, S. P. (1996a), *Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og perspektiver*. København: Samfundslitteratur.
- Iversen, S. P. (1996b), 'Danmarks handel med Central- og Østeuropa', i Cornett, A. P. (red.) (1996), *Økonomiernes Internationalisering - fra regional til global orientering*, København: DJØF's Forlag.
- Jørgensen, L. og M. Lund (1997), *EU's udvidelse - problemer og muligheder*, København: Samfundslitteratur.
- Kaminski, B. Z. K. Wang og L. A. Winters (1996), *Foreign Trade in the Transition. The International Environment and Domestic Policy*, Washington: World Bank.

Knudsen, C. (1991), *Økonomisk Metodologi. Om videnskabsidealer, forklaringstyper og forskningstraditioner*, København: DJØF's Forlag.

Krak (1995), *Krak's Store Kortbog: Europa*, København.

Krugman, P. og M. Obstfeldt (1997), *International Economics. Theory and Policy*, Reading: Addison-Wesley.

Leamer, E. (1997), 'Access to Western Markets, and eastern Effort Levels', I Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.

Linnemann, H. (1966): *An Economic Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North-Holland.

Markheim, D. (1994), 'A Note on Predicting the Trade Effects of Economic Integration and other Preferential Trade Agreements: An Assesment' *Journal of Common Market Studies* Vol. 32 No. 1.

Martin, Carmela (1995), 'The Impact of EU Trade Agreements with Central and East European Countries: The Case of Spain'. *CEPR Discussion Paper No. 1238*, London:CEPR.

Olsen, Erling (1971): *International Trade Theory and Regional Income Differences*. Amsterdam.

Piazolo, D. (1996), 'Trade integration Between Eastern and Western Europe: Politics Follows The Market' *Kiel Working Paper No. 745*.

Pulliainen, K. (1993), 'A world trade study: An econometric model of the pattern of the commodity flows in international trade 1948-1960', *Ekonomiska Samfundets Tidsskrift*, Tredje serien, årg. 16, 1963, no. 2. pp. 78-91.

Pöyhönen, Pentti (1963a), 'A tentative model for the volume of trade between countries, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 90, Heft 1, 1963, pp. 93-100.

Pöyhönen, Pentti (1963b), 'Toward a general theory of international trade', *Ekonomiska Samfundets Tidsskrift*, Tredje serien, årg. 16, 1963, no. 2. pp. 69-77.

Rosati, D. (1992), 'Problems of Post-CMEA Trade and Payments' *CEPR Discussion Paper No. 650*, London: CEPR.

Stewart, John Q. (1947), 'Suggested principles of 'social physics'', *Science*, vol. 106, pp. 179-180.

Stewart, John Q. (1948a), 'Concerning 'social physics'', *Scientific American*, vol. 178, 1948, pp. 20-23.

Stewart, John Q. (1948b), 'Demographic gravitation: evidence and application, *Sociometry*, vol. 11, no. 1-2, February-May 1948, pp. 31-58.

Tinbergen, Jan (1962), *Shaping the world economy*, Twentieth Century Fund, New York.

Vickerman, R. W. (1992): *The Single European Market*, New York: Harvester Wheatsheaf.

Wang, Z. K. og L. A. Winters (1991): *The Trading Potential of Eastern Europe*, CEPR Discussion Paper, No. 610. London: CEPR.

Wang, Z. K. og Winters L. A. (1994): *Eastern Europe's International Trade*. Manchester.

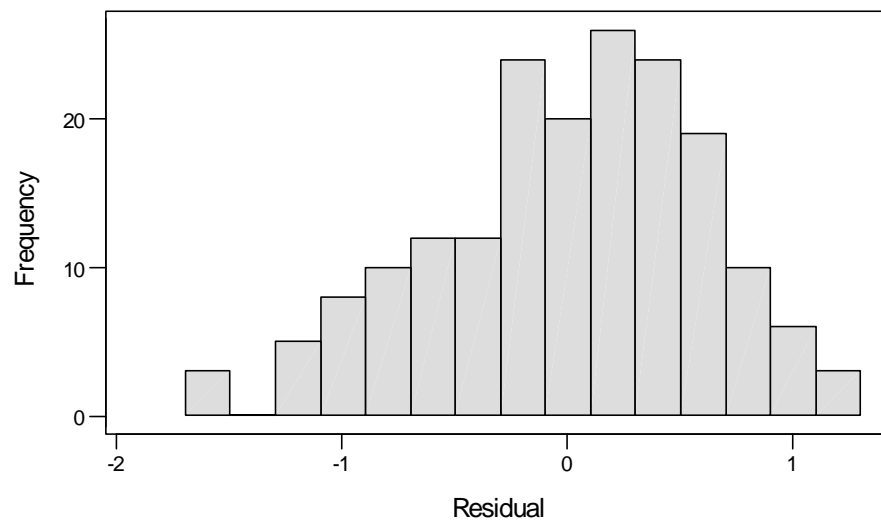
Zipf, George K. (1946), 'The  $P_1P_2/D$  hypothesis on the intercity movement of persons', *American Sociological Review*, vol. 11, December 1946, pp. 677-686.

Zipf, George K. (1949), *Human behavior and the principle of least effort*, Addison-Westley Press, Reading, Mass.

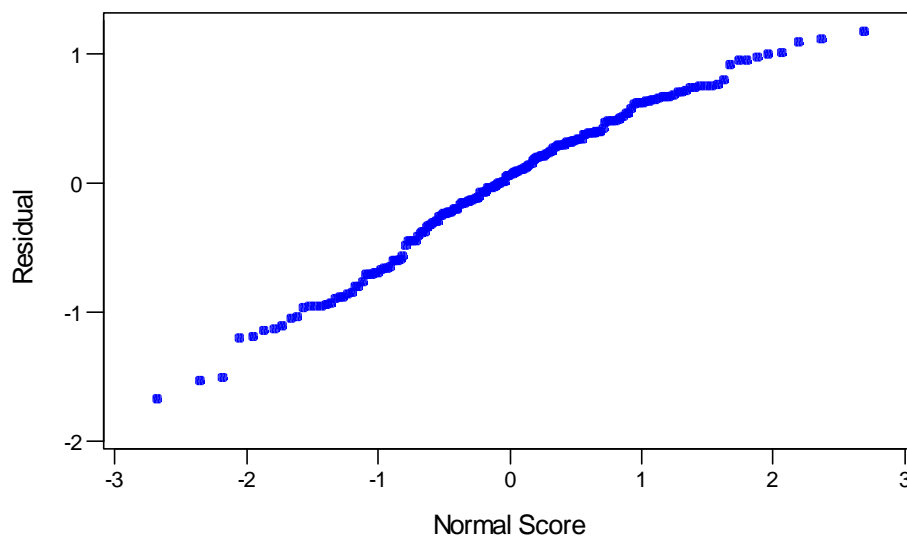
**Bilag:**

**Diverse residualplot fra estimeringen af gravitationsmodellen på EU(15) handel i 1995.**

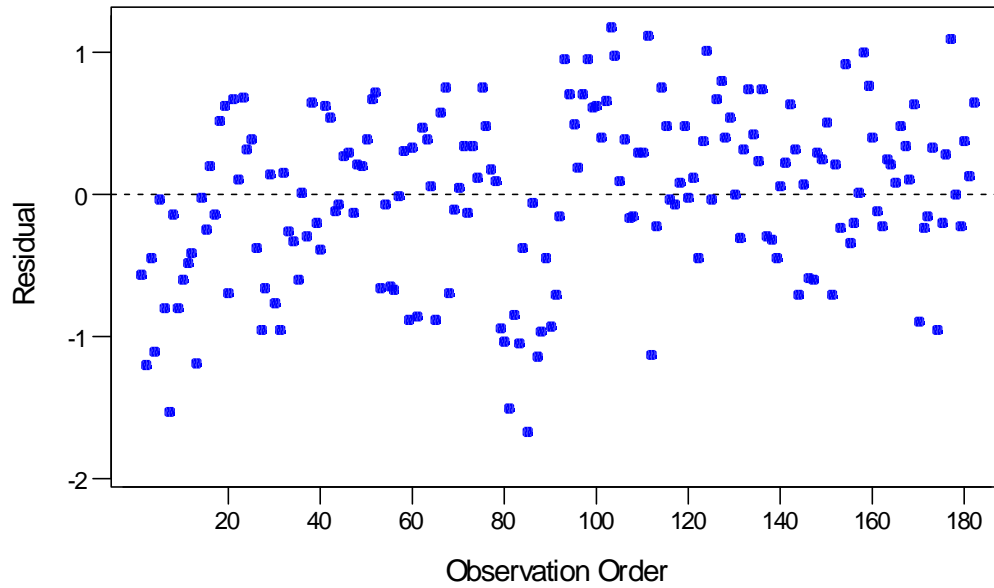
**Figur A1: Histogram af residualer.**



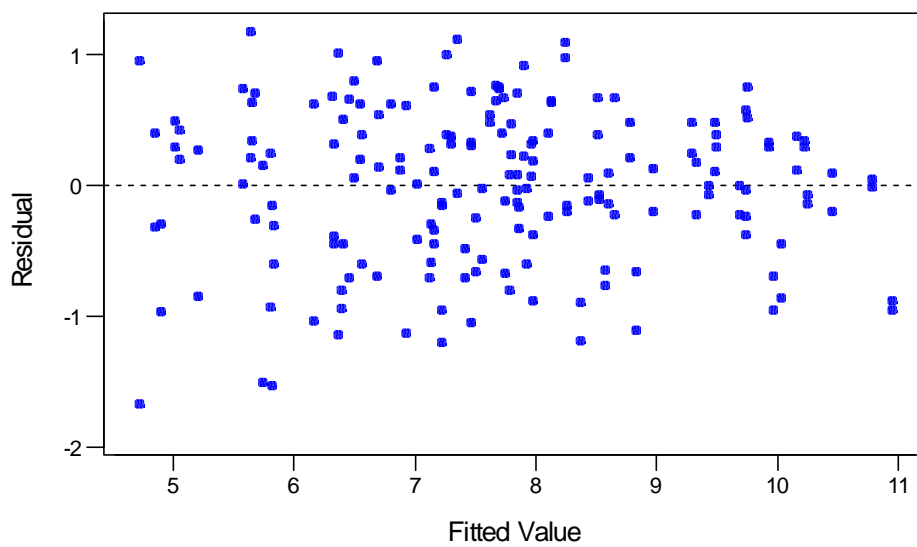
**Figur A2: Normal sandsynlighedsplot af residualer.**



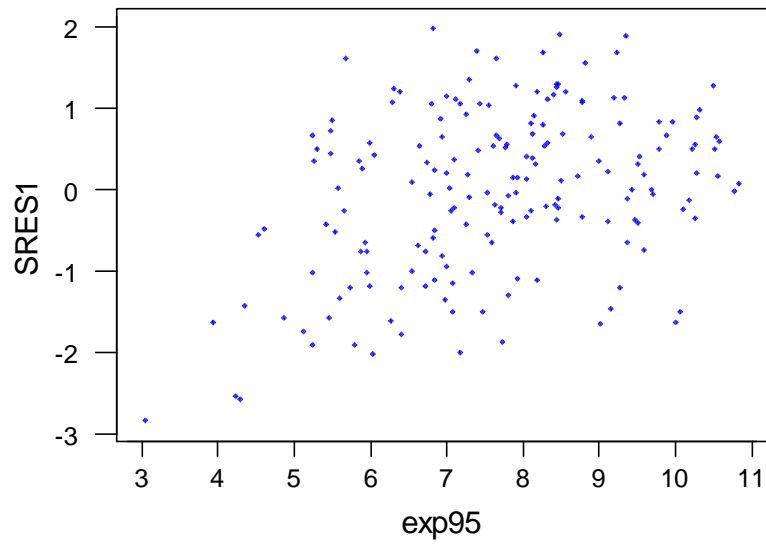
**Figur A3: Residualer afbildet i forhold til datas orden.**



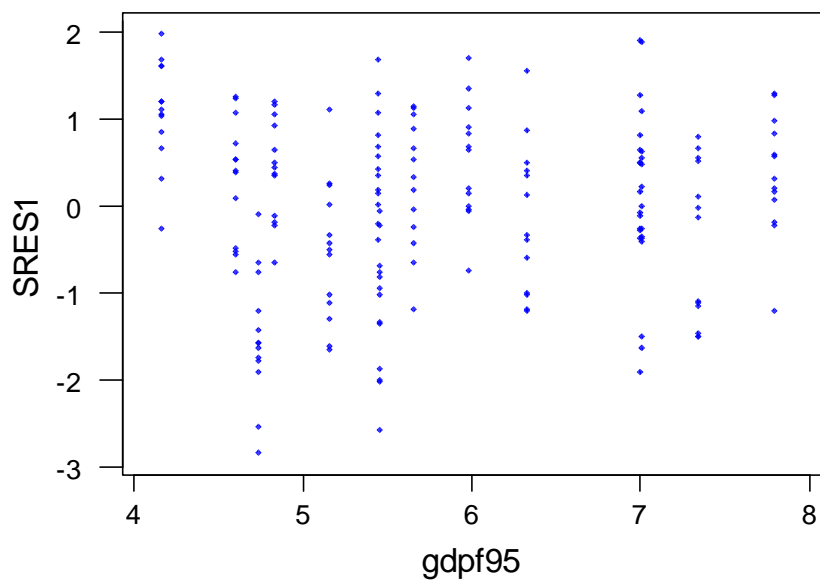
**Figur A4: Residualer afbildet i forhold til estimerede værdier.**



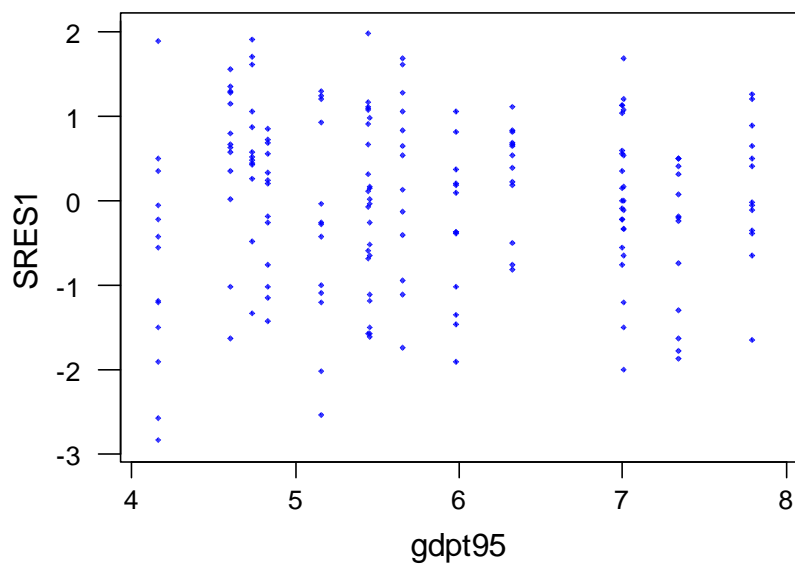
**Figur A5: Standardiserede residualer afbildet i forhold til afhængig variabel (eksport).**



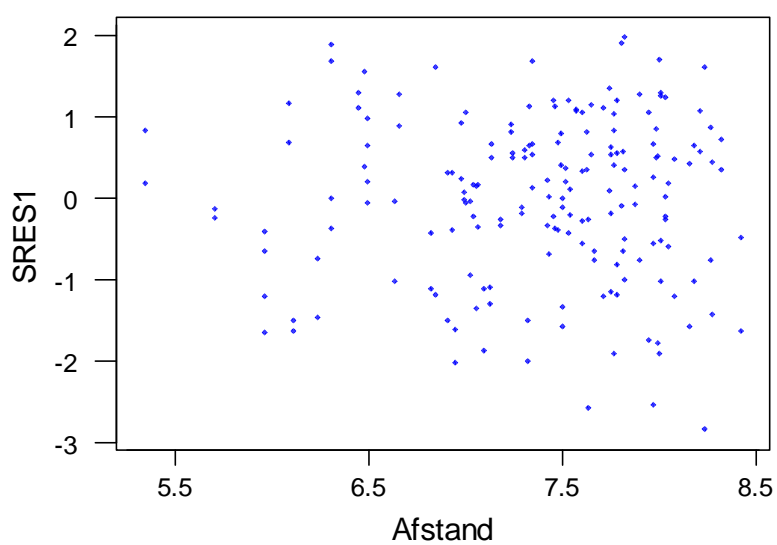
**Figur A5: Standardiserede residualer afbildet i forhold til uafhængig variabel (nationalindkomst i eksportlandet).**



**Figur A6: Standardiserede residualer afbildet i forhold til uafhængig variabel (nationalindkomst i importlandet)**



**Figur A5: Standardiserede residualer afbildet i forhold til uafhængig variabel (afstand).**





**Publikation nummer 13**

**Titel:** CENTRAL- OG ØSTEUROPA OG DET TIDLIGERE SOVJETUNIONEN – REFORMER OG ØKONOMISK VÆKST. En analyse med særlig henblik på Danmarks eksportmuligheder i Central- og Østeuropa

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Working Paper

**Publicering:** Handelshøjskole Syd's Skriftserie.

## Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen

– reformer og økonomisk Vækst

*En analyse med særlig henblik på Danmarks eksportmuligheder i Central- og Østeuropa*

---

### 1. Indledning

Udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen påkalder sig en hel del opmærksomhed i disse år - aktuelt ikke mindst på grund af EU's regeringskonference og topmødet i december 1997, hvor spørgsmålet om EU's udvidelse mod øst står på dagsordenen. Opmærksomheden skyldes endvidere bekymringer om, hvorvidt reformprocesserne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen er nået over det punkt, hvor der stadig kan ske alvorlige økonomiske og politiske tilbageslag. Blandt andet på denne baggrund ses tilkendegivelser om Central- og Østeuropas optagelse i EU undertiden som et vigtigt bidrag til at styrke og fastholde stabiliteten og sikkerheden i Europa.

Den særlige opmærksomhed fra dansk side skyldes ikke mindst den geografiske nærhed til en række lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Blandt andet dansk erhvervsliv har således siden reformprocessernes begyndelse holdt et vågent øje med udviklingen i Central- og Østeuropa. Man har fra starten været opmærksom på, at omvæltningerne i Central- og Østeuropa indebærer nye afsætnings- og investeringsmuligheder.

I det følgende vil jeg forsøge at gøre status over den økonomiske udvikling i de ti lande i Central- og Østeuropa, som har søgt om optagelse i EU. Til sammenligning inddrages også udviklingen i det tidligere Sovjetunionen i fremstillingen. I det følgende vil termen transitionsøkonomier ofte blive anvendt som en samlebetegnelse for Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Fremstillingen bevæger sig på et forholdsvis generelt plan. Transitionsøkonomierne har en række centrale træk til fælles, men der er også store og betydelige forskelle blandt andet med hensyn til historisk og kulturel arv.

Fremstillingen er bygget op som følger: I det følgende afsnit, afsnit 2, gives indledningsvis en række baggrundsoplysninger om Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Herefter følger i afsnit 3 en forholdsvis summarisk analyse af de økonomiske reformer i transitionsøkonomierne. Analysen bygger i vid udstrækning på dette års *Transition Report* fra *European Bank of Reconstruction and Development* (EBRD 1997). I afsnit 4 drøftes de fremtidige vækstmuligheder i transitionsøkonomierne med særlig henblik på Central- og Østeuropa. I afsnittet gives en kort præsentation af en række nyere undersøgelser, og fremstillingen præsenterer et relativt simpelt catch-up scenario. Afsnit 5 rummer for det første en oversigt over Danmarks eksport til de ti lande i Central- og Østeuropa, som har søgt om optagelse i EU. Analysen dækker perioden efter 1989. For det andet rummer afsnit 5 en analyse af Danmarks eksportpotentiale i Central- og Østeuropa. Analysen af Danmarks eksportpotentiale i Central- og Østeuropa bygger på en gravitationsmodel, som udmærker sig ved at være meget enkel, teoretisk velbegrundet og robust. Modellen bygger data som omfatter den ind-

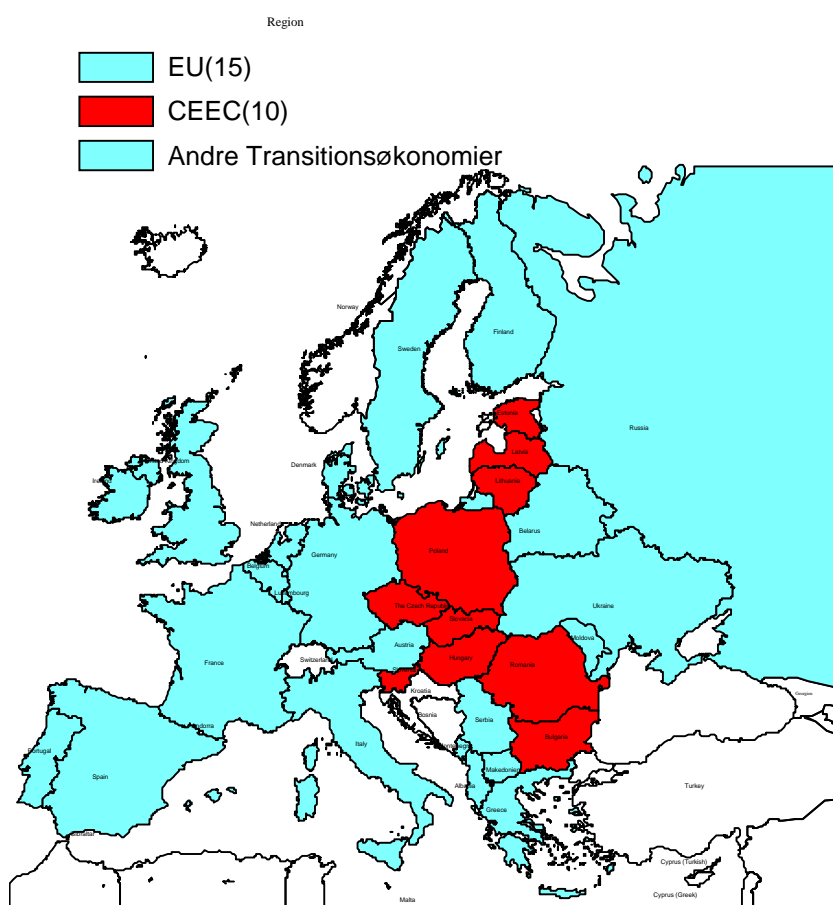
byrdes handel mellem 25 vest- og østeuropæiske lande. Materialet omfatter informationer om 552 indbyrdes handelsrelationer. Afsnit 6 opsamler fremstillingens hovedkonklusioner.

## 2. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen

### *Befolkning og indkomst*

Et blik på Europakortet (figur 1) bekræfter, at Central- og Østeuropa i geografisk henseende må betegnes som nærmarked for danske eksportvirksomheder.

**Figur 1: CEEC(10) og de øvrige transitionsøkonomier.**



Anm.

CEEC(10) angiver de ti central- og østeuropæiske lande, som har ansøgt om medlemskab af EU. Disse lande omfatter: Bulgarien, Estland, Letland, Litauen, Polen, Rumænien, Slovakiet, Slovenien, Tjekkiet og Ungarn.

Den Kolde Krig og den sikkerhedspolitiske udvikling i efterkrigstiden satte sig dybe spor i Danmarks udenrigshandel. Danmarks udenrigshandel har således været koncentreret om nærmarkeder i vest (Vesttyskland, Storbritannien, Norge og Sverige), hvorimod handlen med nærmarkederne i øst har ligget på et yderst beskedent niveau. Omvæltningerne i Central- og Østeuropa, de økonomiske og politiske reformer, indebærer en historisk enestående mulighed for at rette op på dette asymmetriske mønster.

Tabel 1 rummer en række nøgletal for Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Som det ses af tabellen er det samlede folketal i transitionsøkonomierne på knap 400 millioner, heraf udgør befolkningen i Central- og Østeuropa og Baltikum godt en fjerdedel, nemlig 115 mill. De nuværende EU landes befolkning er på omkring 370 millioner.

**Tabel 1: Nøgletal for udvalgte lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.**

	Befolkning mill. indb. 1995	BNP pr. indb. USD købekrafts-pariteter 1995	Indkomst i procent af EU's gennemsnit	Den private sektors bidrag til BNP
<i>Central- og Østeuropa og Baltikum:</i>				
Albanien	3,2			75
Bulgarien	8,4	4480	24,6	50
Estland	1,5	4220	23,1	70
Kroatien	4,8			55
Letland	2,5	3370	18,5	60
Litauen	3,71	4120	22,6	70
Makedonien	2,1			50
Polen	38,6	5400	29,6	65
Rumænien	22,6	4360	23,9	60
Slovakiet	5,3	3610	19,8	75
Slovenien	2			50
Tjekkiet	10,3	9770	53,6	75
Ungarn	10,2	6410	35,2	75
I alt Central- og Østeuropa og Baltikum	115,2			
<i>Det tidligere Sovjetunionen:</i>				
Armenien	3,7	2260	12,4	55
Aserbajdsjan	7,5	1460	8,0	40
Georgien	5,4	1470	8,1	55
Hviderusland	10,3	4220	23,1	20
Kasakhstan	16,3	3010	16,5	55
Kirgisien	4,5	1800	9,9	60
Moldova	4,3			45
Rusland	148,1	4480	24,6	70
Tadsjikistan	5,8	920	5,0	20
Turkmenistan	4,1			25
Ukraine	51,2	2400	13,2	50
Uzbekistan	22,7	2370	13,0	45
I alt tidligere Sovjetunionen	283,9			
<b>Total</b>	<b>399,1</b>			

Kilde: World Bank (1997): *The World Bank Atlas* og EBRD (1997): *Transition Report 1997*.

Det ses imidlertid også af tabel 1, at landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen befinder sig på et meget lavere indkomstniveau end EU-landene. Indkomsten pr. indbygger i Central- og Østeuropa ligger på omkring en fjerdedel af EU gennemsnittet. I det tidligere Sovjetunionen er niveauet generelt endnu lavere (omkring en ottendedel af EU gennemsnittet). Udviklingen i reformpolitikken og den fremtidige økonomiske udvikling i disse lande må derfor forventes at få afgørende betydning for, hvordan Danmarks eksportmuligheder faktisk vil forme sig.

### 3. Reformerne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen

Efter alt at dømme er de fleste af transitionsøkonomierne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen på vej ind i en ny reformfase. Den største udfordring i denne fase består i at etablere en institutionel - herunder først og fremmest retlig - infrastruktur, som kan danne en rationel ramme om den fremvoksende markedsøkonomi.

Hidtil tyder erfaringerne på, at det er lettere at gennemføre liberaliseringer end at omfordele formuegoder gennem privatiseringer. Den vanskeligste opgave synes imidlertid netop at bestå i at opbygge en ny institutionel infrastruktur og herunder fastlægge, hvilken rolle staten skal spille i den fremtidige økonomiske udvikling (World Bank 1997b).

Der er i høj grad behov for at tilvejebringe institutionelle rammebetingelse, som bevirker, at det i videst mulige omfang er rationelt for den enkelte økonomiske aktør at handle på en måde, som er i fællesskabets interesser - eller som i det mindste ikke modvirker fællesskabets interesser. Rammebetingelser som kan medvirke til at fremme effektive markeder og stimulere investeringer og økonomisk vækst. Denne opgave synes i langt overvejende grad fortsat at ligge forude i de fleste af transitionsøkonomierne. Disse rammebetingelser består først og fremmest i at etablere en retlig (immateriel) infrastruktur, materiel infrastruktur (herunder udbygningen af vejnet, broer, havne, transport, forsyningsvirksomhed og telekommunikation), rationel offentlig økonomisk regulering (herunder stabiliseringspolitik), sociale beskyttelsesforanstaltninger (sociale serviceydelser) og miljøbeskyttelse.

Hertil kommer, at en række lande har akutte problemer med hensyn til bekæmpelse af økonomisk kriminalitet og korruption, fattigdom og forureningsproblemer (EBRD 1997 p. 10ff.). I en række af transitionsøkonomierne giver udbredelsen af økonomisk kriminalitet og korruption anledning til betydelige problemer. Økonomisk kriminalitet og korruption medvirker til at dæmpe investeringsaktiviteten, herunder ikke mindst landenes muligheder for at tiltrække udenlandske investeringer (EBRD 1997. Se også Brunetti, Kisunko og Weder 1997). Et af de store spørgsmål er imidlertid, om det i alle transitionsøkonomier er muligt at iværksætte særlige foranstaltninger til bekæmpelse af økonomisk kriminalitet og korruption - eller om kriminalitet og korruption i visse tilfælde har udviklet sig til at være et systemimmanent karaktertræk (Se eksempelvis Aage 1997 p. 14, som blandt andet taler om, at den tidligere *nomenklatura* har udviklet sig til udgøre en *kleptoklatura*). I så fald

vil det ikke være muligt at afskaffe kriminalitet og korrupsion uden også at afskaffe det eksisterende økonomiske og politiske regime. Det vil derfor formentlig være nødvendigt at gennemføre nye gennemgribende politiske og økonomiske reformer, hvilket selvsagt kan vise sig at blive endog meget vanskeligt.

Det store fald i produktionen i Central- og Østeuropa og de deraf følgende fattigdomsproblemer giver uvilkårligt anledning til stor bekymring. Dels fordi der i sig selv er tale om massive sociale problemer, og dels fordi disse problemer kan medvirke til at udløse politisk modstand mod de økonomiske reformer, hvilket i visse tilfælde kan betyde, at hele reformprocessen trækker i langdrag (Nørgaard 1997 og Iversen 1997b).

Lidt forenklet kan man sige, at de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen består af fire hovedgrupper: Liberalisering, privatisering, strukturreformer og makroøkonomisk stabilisering. Det følgende afsnit giver en summarisk status over markedsreformerne (liberalisering, privatisering og strukturreformer). Herefter følger en summarisk status over den makroøkonomiske stabilisering, herunder udviklingen i den økonomiske vækst, inflationen, betalingsbalancen og statsfinanserne.

### **3.1. Liberalisering, privatisering og strukturreformer**

En af de vestlige institutioner, som følger udviklingen i disse lande med særlig stor opmærksomhed, er den såkaldte Østbank i London (*European Bank for Reconstruction and Development*, EBRD). Østbanken udgiver hvert år en rapport, "*Transition Report*", som gør status over de økonomiske reformer.

EBRD's status over de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen medio 1997 er gengivet i tabel 2. Af tabellen fremgår, at EBRD opererer med tre hovedgrupper af økonomiske reformtiltag: Virksomhedsreformer, markedsreformer og finansielle reformer. Disse hovedgrupper er igen inddelt i i alt 8 underkategorier.

Tabellen viser således, hvor langt landene var kommet med reformerne medio 1997. Tallene i tabellen er fremkommet som resultatet af et simpelt pointsystem, hvor EBRD tildeler de enkelte lande points, også kaldet transitionsindikatorer, på en skala fra 1 til 4, hvor 4 er det højeste point. Som det også fremgår af tabellen, giver EBRD selvstændige points for privatiseringen af små virksomheder, privatiseringen af store virksomheder, restrukturering af virksomheder, liberalisering af priser, handel og valuta og endelig reformer af den finansielle sektor, herunder banker.

EBRD tildeler de enkelte lande point fra 1 til 4 inden for de enkelte underkategorier af økonomiske reformtiltag. Scoren 1 betyder, at der kun er sket yderst beskedne fremskridt på det pågældende område og scoren 4+ betyder, at landet på det pågældende punkt ligger på niveau med et typisk vestligt industrialiseret samfund. Hertil kommer, at pointsystemet suppleres med halvpoint i form af plusser og minusser. 3+ svarer ifølge EBRD til 3,33 og 3- svarer til 2,67.

Tilsvarende reformindikatorer er udviklet af Verdensbanken (se eksempelvis Melo, Denizer og Gelb 1996). Det er naturligvis berettiget at spørge om, hvorvidt det på denne måde er muligt at måle "transition". Det er klart, at en opgørelse som denne rejser en række åbenbare reliabilitets- og validitetsproblemer (for en nærmere diskussion heraf se bl.a. Jensen 1995).

**Tabel 2: EBRD status over de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. 1997.**

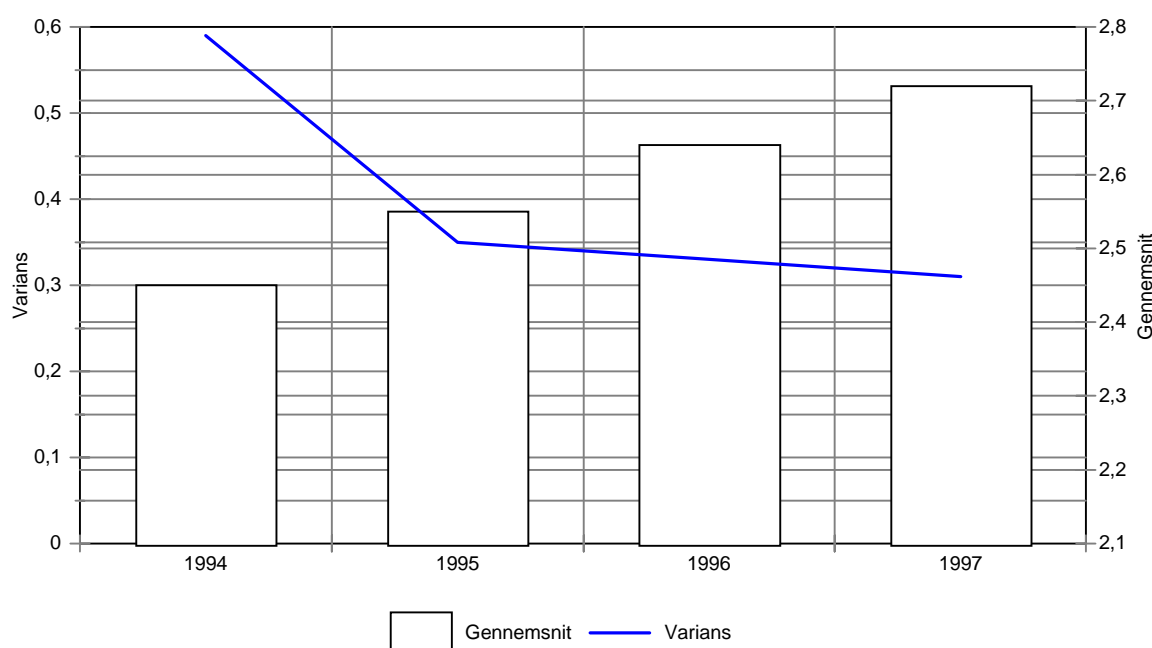
	Virksomhedsreformer			Markedsreformer (liberalisering)			Finansielle reformer	
	Stor privatisering	Lille privatisering	Re-strukturing	Priser	Handel og valuta	Konkurrence	Banker mm.	Andre finansielle markeder
Albanien	2	4	2	3	4	2	2	2-
Armenien	3	3	2	3	4	2	2+	1
Aserbajdsjan	2	3	2	3	2+	1	2	1
Bulgarien	3	3	2+	3	4	2	3-	2
Estland	4	4+	3	3	4	3-	3+	3
Georgien	3+	4	2	3	4	2	2+	1
Hviderusland	1	2	1	3	1	2	1	2
Kasakhstan	3	3+	2	3	4	2	2+	2
Kirgisien	3	4	2	3	4	2	3-	2
Kroatien	3	4+	3-	3	4	2	3-	2+
Letland	3	4	3-	3	4	3-	3	2+
Litauen	3	4	3-	3	4	2+	3	2+
Makedonien	3	4	2	3	4	1	3	1
Moldova	3	3	2	3	4	2	2	2
Polen	3+	4+	3	3	4+	3	3	3+
Rumænien	3-	3	2	3	4	2	3-	2
Rusland	3+	4	2	3	4	2+	2+	3
Slovakiet	4	4+	3-	3	4	3	3-	2+
Slovenien	3+	4+	3-	3	4+	2	3	3
Tadsjikistan	2	2	1	3-	2	1	1	1
Tjekkiet	4	4+	3	3	4+	3	3	3
Turkmenistan	2	2	2-	2	1	1	1	1
Ukraine	2+	3+	2	3	3	2	2	2
Ungarn	4	4+	3	3+	4+	3	4	3+
Uzbekistan	3-	3	2	3-	2-	2	2-	2

Kilde: EBRD 1997 p. 14.

Den følgende figur, figur 2, viser, hvordan det er gået med reformerne siden 1994. Det fremgår af figuren, at der, ifølge EBRD's opgørelser, er sket fremskridt år for år, når man ser på udviklingen for alle transitionsøkonomierne under et. Dette er dog langt fra ensbetydende med, at reformerne skrider frem i en kontinuerlig og retliniet proces uden tilbageslag. Det fremgår også af figuren at spredningen i feltet af de 25 lande er aftagende.

På baggrund af oplysningerne i tabel 2 har jeg ved hjælp af en klynge-analyse forsøgt at inddele landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i undergrupper alt efter, hvor langt de er nået med de økonomiske reformer. Resultaterne af denne analyse foreligger i tabel 3, hvor Turkmenistan ganske vist er udeladt. Det specielle ved Turkmenistan er i denne forbindelse, at landet adskiller sig så meget fra de øvrige lande i analysen, at det kommer til at danne sin egen undergruppe. I nederste række i tabel 3 er den gennemsnitlige samlede score på EBRD's reformindeks angivet.

**Figur 2: Gennemsnitlige årlige transformationsindikatorer.**



Kilde: EBRD 1997 p. 13

Af tabel 3 fremgår det, at gruppe 1, som scorer højest på EBRD's reformindeks, består af fem af de lande i Central- og Østeuropa, som har søgt om medlemskab af EU. I gruppe 2 findes yderligere tre af disse lande. Bulgarien og Rumænien, som også har søgt om medlemskab af EU, befinder sig i gruppe 3.

EBRD indskrænker sig imidlertid til at inddele landene i to hovedgrupper. En gruppe, som ud fra en samlet vurdering af de økonomiske og politiske reformer er nået meget langt i retning af demokrati og markedsøkonomi. Denne gruppe består af Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Slovenien, Ungarn, Estland, Letland og Litauen. Den anden gruppe består af de resterende 17 lande.



**Tabel 3: Inddeling af transitionsøkonomierne i undergrupper.**

Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3	Gruppe 4
Estland	Kirgisien	Albanien	Aserbajdsjan
Polen	Kroatien	Armenien	Hviderusland
Slovakiet	Letland	Bulgarien	Tadsjikistan
Tjekkiet	Litauen	Georgien	Uzbekistan
Ungarn	Rusland	Kasakhstan	
	Slovenien	Makedonien	
		Moldova	
		Rumænien	
		Ukraine	
31,15	27,17	23,33	16,25

Sammenfattende kan man konstatere, at der, målt med EBRD's reformindeks, er der sket betydelige fremskridt med de strukturelle reformer siden 1994, og spredningen blandt landene er blevet reduceret. EBRD konstaterer, at man i en række lande har kunnet iagttage en ny politisk vilje til reformer - en vilje, som i en række lande er blevet styrket af politiske og økonomiske kriser. EBRD konstaterer endvidere, at de hidtidige erfaringer ikke tyder på, at der er nogen målkonflikt mellem demokrati og effektiv reformpolitik. Tværtimod synes de demokratiske strukturer i en række tilfælde at være blevet brugt som løftestang for yderligere reformer.

I det følgende afsnit vil jeg forsøge at se lidt nærmere på, hvordan det er gået med hensyn til at stabilisere den makroøkonomiske udvikling i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

### **3.2. Makroøkonomisk stabilisering**

Det følgende afsnit søger at belyse fire aspekter af den makroøkonomiske udvikling i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. For det første vil der blive set på, hvorledes den samlede produktion har udviklet sig siden reformprocessens start. For det andet vil udviklingen i inflationen blive belyst. For det tredje vil der blive set på udviklingen i de offentlige finanser, og endelig for det fjerde belyses udviklingen i betalingsbalancens løbende poster.

#### **Økonomisk vækst**

Udviklingen i den økonomiske vækst i transitionsøkonomierne påkalder sig af en række økonomiske og politiske grunde stor opmærksomhed. Tabel 4 viser den økonomiske vækst i Central- og Østeuropa i perioden 1990-1997. Som sammenligningsgrundlag angiver tabellen også vækstrater for landene i det tidligere Sovjetunionen. Det fremgår forholdsvis tydeligt af tabellen, at der har i perioden været tale om betydelige fald i den samlede produktion i en række af disse lande. Det fremgår endvidere af tabellen, at de lande, der klarer sig bedst, bevæger sig i et karakteristisk J-kurve forløb. Umiddelbart falder den økonomiske aktivitet på grund af de udbuds- og efterspørgselschok, der

følger i kølvandet på reformerne. Efter nogen tid aftager faldet i produktionen, hvorefter produktionen begynder at stige.

Figur 3 viser den samlede produktion i de enkelte lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i 1997 i procent af niveauet i 1989. Det fremgår forholdsvis entydigt af tabellen, at de lande, der har oplevet den mindste tilbagegang fortrinsvis, er landene i Central- og Østeuropa. Polen er i denne sammenhæng bemærkelsesværdig, idet landet som det eneste forventes at opnå en større produktion i år end ved reformprocessens start i 1989. I den anden ende af skalaen ligger lande som Armenien, Ukraine, Tadsjikistan, Moldova og Georgien, hvis produktion i 1997 skønnes at ligge på et niveau på under 40 procent af produktionen i 1989.

**Tabel 4: Økonomisk vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 <sup>1</sup>	1997 <sup>1</sup>
Albanien	-10	-27,7	-7,2	9,6	9,4	8,9	8,2	-15
Armenien	-7,4	-17,1	-52,6	-14,8	5,4	6,9	5,8	5,8
Aserbajdsjan	-11,7	-0,7	-22,6	-23,1	-18,1	-11	1,3	5,2
Bulgarien	-9,1	-11,7	-7,3	-2,4	1,8	2,1	-10,9	-7
Estland	-8,1	-7,9	-14,2	-8,5	-1,8	4,3	4	7
Georgien	-12,4	-13,8	-44,8	-25,4	-11,4	2,4	10,5	10,5
Hviderusland	-3	-1,2	-9,6	-7,6	-12,6	-10,4	2,6	3
Kasakhstan	-0,4	-13	-2,9	-10,4	-17,8	-8,9	1,1	2
Kirgisien	3	-5	-19	-16	-20	1,3	5,6	6
Kroatien	-6,9	-19,8	-11,1	-0,9	0,6	1,7	4,2	5
Letland	2,9	-10,4	-34,9	-14,9	0,6	-0,8	2,8	3,4
Litauen	-5	-13,4	-37,7	-24,2	1	3	3,6	4,5
Makedonien	-9,9	-12,1	-21,1	-8,4	-4	-1,4	1,1	2
Moldova	-2,4	-17,5	-29	-1	-31,2	-3	-8	-2
Polen	-11,6	-7	2,6	3,8	5,2	7	6	5,5
Rumænien	-5,6	-12,9	-8,7	1,5	3,9	7,1	4,1	-1,5
Rusland	-4	-5	-14,5	-8,7	-12,6	-4	-5	1
Slovakiet	-2,5	-14,6	-6,5	-3,7	4,9	6,8	6,9	4,5
Slovenien	-4,7	-8,9	-5,5	2,8	5,3	4,1	3,1	4
Tadsjikistan	-1,6	-7,1	-29	-11,1	-21,5	-12,5	-7	-3
Tjekkiet	-1,2	-11,5	-3,3	0,6	2,7	5,9	4,1	1
Turkmenistan	2	-4,7	-5,3	-10	-19	-8,2	-3	-15
Ukraine	-3,4	-11,6	-13,7	-14,2	-23	-11,8	-10,1	-3
Ungarn	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1	3
Uzbekistan	1,6	-0,5	-11,1	-2,3	-4,2	-0,9	1,6	1

Kilde: EBRD (1997), Transition Report.

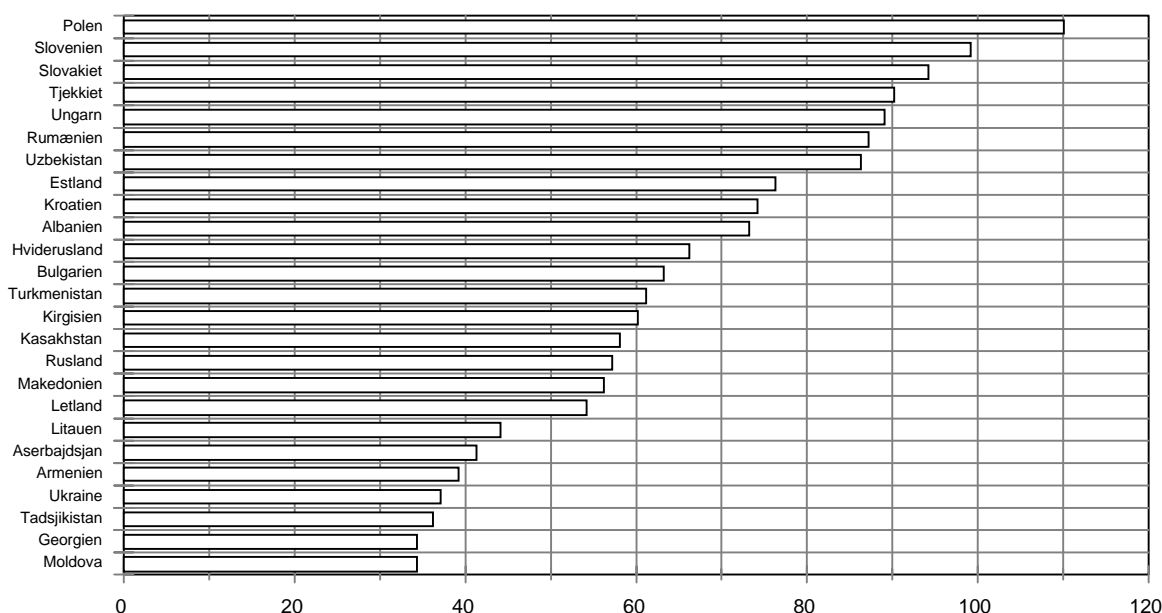
Noter: 1. Skøn  
2. Prognose

Oliver Blanchard (1996) giver to hovedforklaringer på den første fase i j-kurve forløbet. For det første medfører de økonomiske og politiske reformer umiddelbart økonomisk disorganisering, som

indebærer fald i produktionen. For det andet demonstrerer Blanchard ved hjælp af en enkel model, hvordan sammenbrud i netværket af leverandører og underleverandører i en række tilfælde har kunnet medføre et veritabelt sammenbrud i produktionen i de store statslige virksomheder.

I en undersøgelse fra 1996 belyser Falk, Raiser og Brauer energiprisudviklingens betydning for vækstforløbet i Polen. Falk, Raiser og Brauer påviser, at stigende energipriser har spillet en afgørende rolle for den økonomiske udvikling i Polen efter 1989. Falk, Raiser og Brauer konkluderer således, at omkring 40 procent af det industrielle kapitalapparat i Polen er uudnyttet på grund af lav energieffektivitet.

**Figur 3: BNP i 1997 i procent af BNP i 1989.**



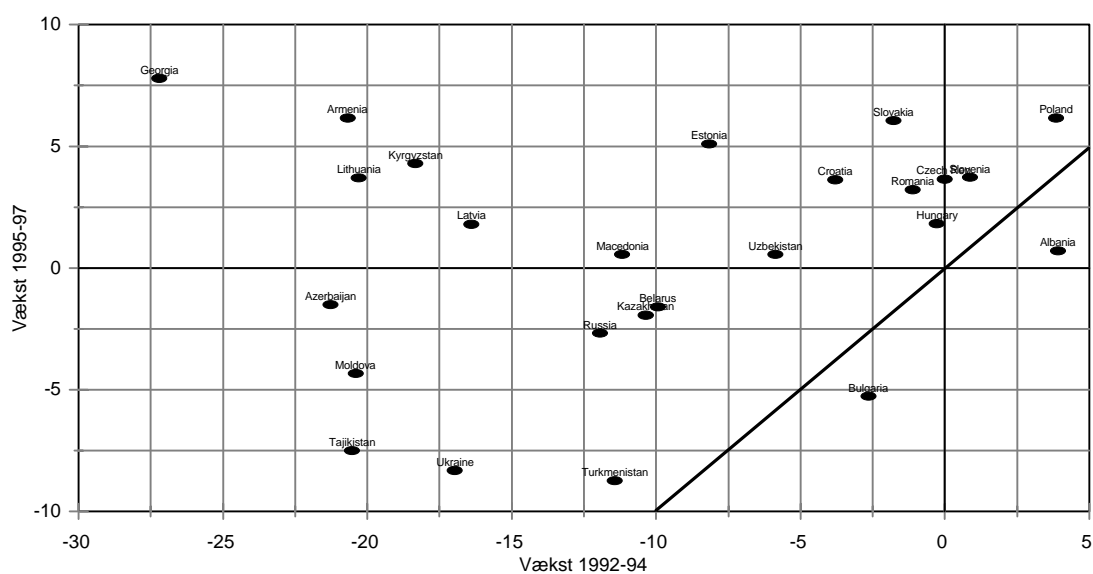
Kilde: EBRD 1997 p. 115.

Kombinationen af det interne økonomiske chok fra reformprocessens begyndelse og det eksterne økonomiske chok fra COMECON samarbejdets sammenbrud indebar umiddelbart betydelige fald i den samlede produktion og dermed negative vækstrater. Herefter er der for en række landes vedkommende indtruffet en genopretnings- og stabiliseringsperiode. Polen opnåede således positiv økonomisk vækst i 1992 og havde i 1996 næsten indhentet produktionstabt fra de første år med reformer. I de tre baltiske stater, Estland, Letland og Litauen var den samlede produktion ved indgangen til 1996 derimod kun på henholdsvis 58, 51 og 45 procent af niveauet i 1989.

Figur 4 viser væksten i landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen fordelt på to perioder, henholdsvis 1992-94 og 1995-97. Væksten i 1992-94 er angivet på den vandrette akse, og

væksten i 1995-97 er angivet på den lodrette akse. Figuren gør det forholdsvis let at se, hvilke lande der klarer sig bedre henholdsvis dårligere i 1995-97 sammenlignet med 1992-94. De lande, der klarer sig bedre vil nemlig ligge over den 45° -linie, som er indtegnet i figuren. Faktisk er det kun i Bulgarien, at den økonomiske nedtur er taget til. De fleste af landene i Central- og Østeuropa er gået fra negative til positive vækstrater, idet de er placeret i 2. kvadrant. Albanien, Polen og Slovenien har haft positiv vækst i begge perioder, idet de er placeret i 1. kvadrant. I Polen og Slovenien er væksten accelereret, hvorimod den har været aftagende i Albanien.

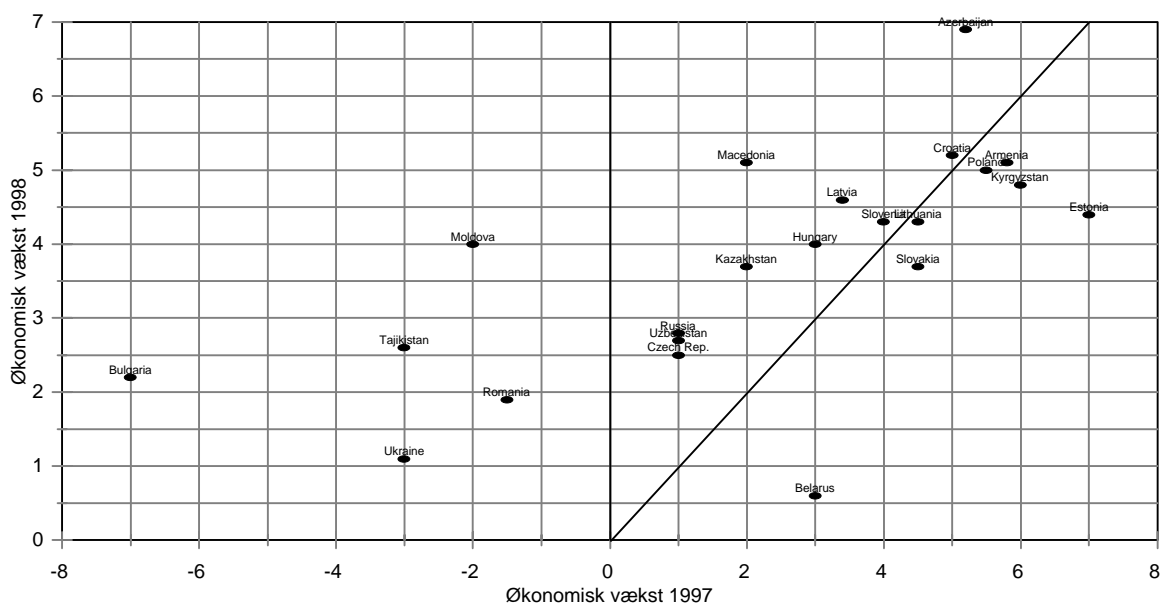
**Figur 4: Økonomisk vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. 1992-94 og 1995-97.**



Kilde: EBRD (1997), Transition Report.

Generelt synes analysen at vise, at især Polen, Slovenien, Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn og Rumænien har været inde i en gunstig udvikling i de to perioder. De mest dramatiske forandringer har imidlertid fundet sted i en række af de tidligere Sovjetrepublikker, som er gået fra massive produktionsfald i 1992-94 til anseelige positive vækstrater i 1995-97. Det mest dramatiske eksempel herpå er utvivlsomt Georgien, som i 1992-94 havde en vækstrate på omkring -27 procent. I 1995-97 skønnes væksten i Georgien at blive på omkring 8 procent. Tallene skal dog tages med visse forbehold - ikke mindst fordi der under det tidligere regime var et udtalt incitament til at overrapportere økonomisk aktivitet. Med regimeskiftet er der opstået et lige så udtalt incitament til at underrapportere økonomisk aktivitet.

**Figur 5: Økonomisk vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Prognose-tal 1997 og 1998.**



Kilde: EBRD (1997), Transition Report.

Anm: Albanien, Georgien og Turkmenistan er udeladt af figur 5.

Til sammenligning viser figur 5 de seneste prognosetal for den økonomiske vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i 1997 og 1998. Som det ses af figuren, forventes alle landene at opnå positive vækstrater i 1998. Hertil kommer, at den økonomiske vækst forventes at tiltage i de fleste af landene undtagen Armenien, Estland, Georgien, Hviderusland, Kirgisistan, Litauen, Polen og Slovakiet.

### **Inflation**

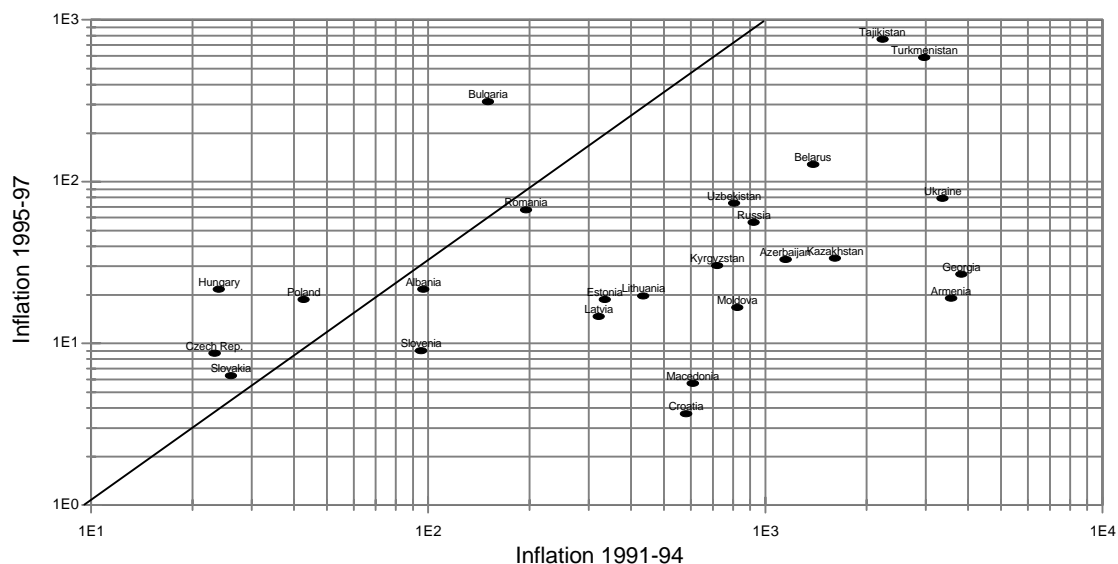
Inflation - i visse tilfælde hyperinflation - har i de første år været de økonomiske reformers tro følgesvend. Figur 6 sammenligner udviklingen i inflationen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i perioden 1991-94 og 1995-97. Det generelle billede er, at det er lykkedes for de fleste af reformlandene at nedbringe inflationen betydeligt (Disse lande ligger under den indtegnede 45°-linie).

En række lande ligger dog fortsat på et meget højt niveau. Hertil kommer, at inflationen har været tiltagende i en lille gruppe af de reformlande i Central- og Østeuropa, som i øvrigt i en række andre henseender er nået langt både med hensyn til de strukturelle reformer og den makroøkonomiske stabilisering.

EBRD (1997) giver tre forklaringer på denne udvikling i inflationen. For det første har den umiddelbare reformsucces i nogle af disse lande givet anledning til dels en mere ekspansiv økonomisk

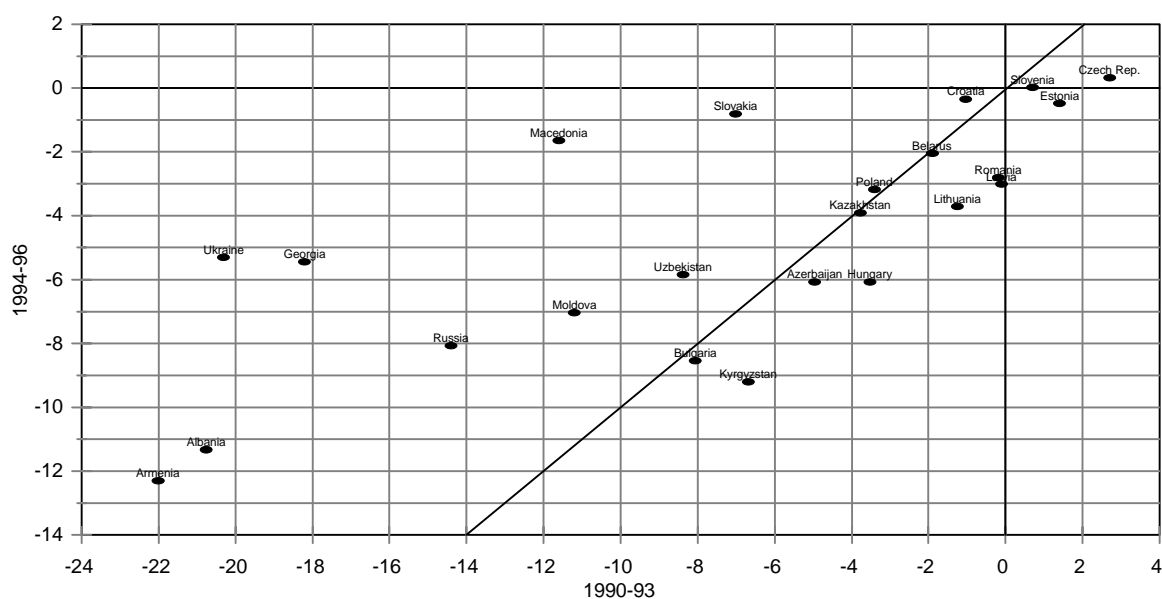
politik dels lønstigninger, som ligger over produktivitetstigningerne. For det andet har stigende underskud på betalingsbalancens løbende poster i visse tilfælde, eksempelvis Tjekkiet, givet anledning til valutauro, hvilket har medført devalueringer, som igen har smittet af på det generelle prisniveau, og for det tredje er prisliberaliseringen for en række goders vedkommende (husleje, medicin og sundhedsydelse) endnu ikke helt tilendebragt. En række prisjusteringer finder således fortsat sted, hvilket giver anledning til prisstigninger på goder, som udgør en forholdsvis stor andel af forbruget i store dele af befolkningen.

**Figur 6: Inflation i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. 1991-1997. Logaritmisk skala.**



Kilde: EBRD (1997), Transition Report, p. 118.

**Figur 7: Saldo på statsfinanserne i procent af BNP. Ændring fra 1990-93 til 1994-96.**



Kilde: EBRD 1997 p. 120

### **Offentlige finanser**

Det følgende afsnit giver en kortfattet redegørelse for udviklingen i saldoen på de offentlige finanser i transitionsøkonomierne. Figur 7 viser underskuddet på de offentlige finanser i transitionsøkonomierne. Figuren sammenligner situationen i 1990-93 med 1994-96. I de lande, der ligger under den indtegnede 45°-linie, er underskuddet vokset fra 1990-93 til 1994-96. Som det ses af figuren, har hovedparten af landene underskud i begge perioder. Baggrunden herfor er for det første, at transformationschokket har medført en væsentlig reduktion i skattegrundlaget og for det andet, at man mange steder har alvorlige vanskeligheder med at opbygge nye effektive, moderne, markedskompatible skattesystemer. Problemet for landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen består naturligvis først og fremmest i at finansiere disse underskud og i at modstå fristelsen til at finansiere underskuddene gennem overdreven vækst i pengemængden, hvilket alt andet lige vil øge inflationen.

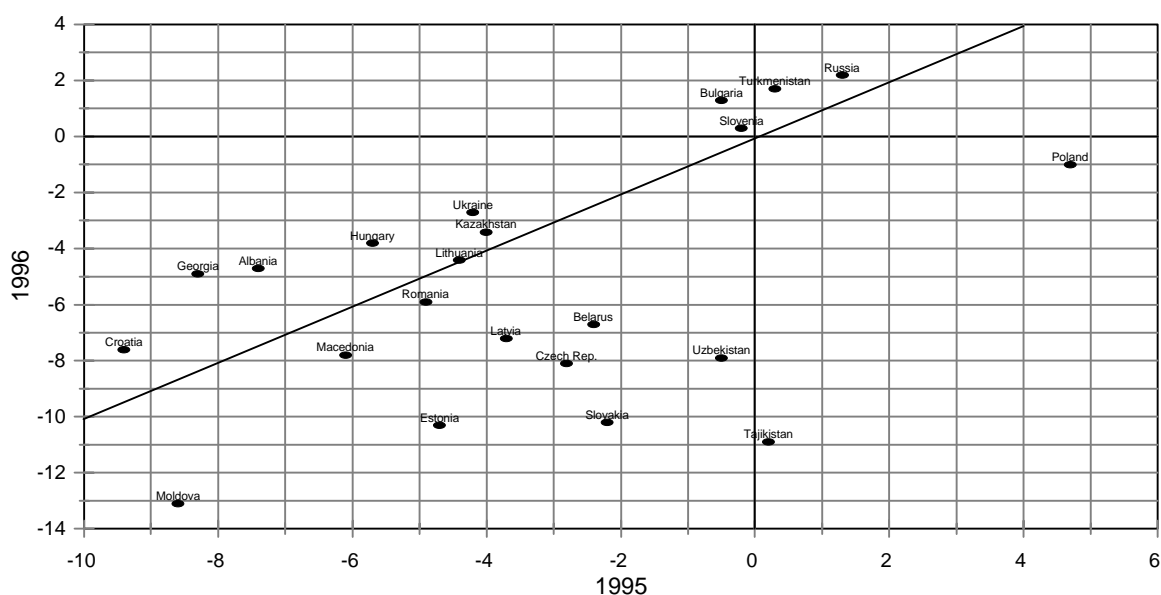
### **Betalingsbalancens løbende poster**

De tre foregående afsnit har behandlet nogle af transitionsøkonomiernes alvorligste interne økonomiske balanceproblemer. I det følgende gives en kortfattet redegørelse for et af de vigtigste eksterne balanceproblemer, udviklingen i saldoen på betalingsbalancens løbende poster.

Figur 8 viser udviklingen i saldoen på betalingsbalancens løbende poster i en række af transitionsøkonomierne. Som forventet er der en tendens til, at disse lande har underskud/voksende underskud på de løbende poster (Iversen 1996a p. 93ff. og EBRD 1997 119ff.). Underskuddet på betalingsba-

lancens løbende poster er fortrinsvis forårsaget af et underskud i udenrigshandlen. Dette er ikke overraskende, idet moderniseringen af disse landes produktionssystemer indebærer et stort importbehov. Stigningen i den indenlandske efterspørgsel har dels ført til stigende import og dels betydet, at absorberingen af indenlandsk produktion er steget i en sådan grad, at færre ressourcer har stået til rådighed for eksport. Problemet er naturligvis, at transitionsøkonomierne stifter gæld, hvilket indebærer fremtidige rente- og afdragsbetalinger.

**Figur 8: Saldo på betalingsbalancens løbende poster i procent af BNP. Ændring fra 1995 til 1996. Udvalgte Transitionsøkonomier.**



Kilde: EBRD 1997, p. 122.

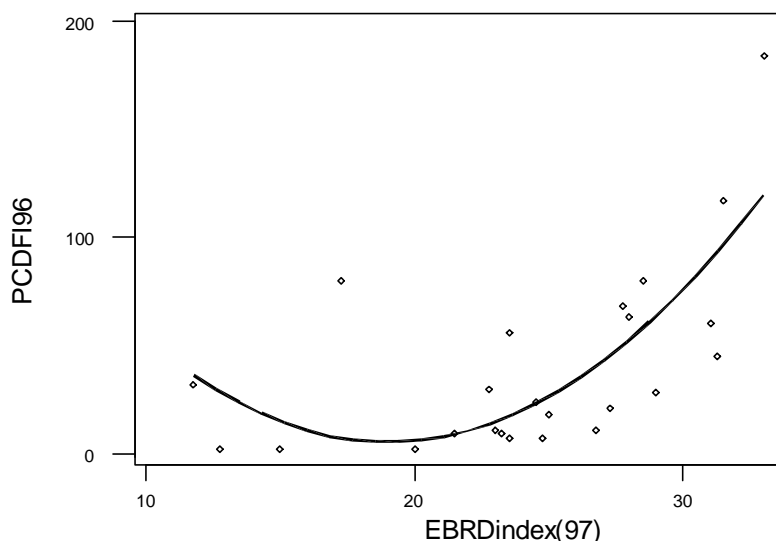
Anm: Armenien, Aserbajdsjan og Kirgisistan er udeladt af figuren.

Spørgsmålet er om denne gældsudvikling er holdbar (Frandsen 1996). Et permanent handelsunderskud vil i længden kun være forenelig med en uændret gældsbyrde, hvis vækstraten er større end den gennemsnitlige forrentning af udlandsgælden (Nielsen, Madsen og Petersen 1995 p. 116).

Transitionsøkonomiernes evne til dels at generere eksportindtægter og dels tiltrække direkte udenlandske investeringer vil under alle omstændigheder spille en central rolle for den fremtidige udvikling. For så vidt angår direkte udenlandske investeringer tyder de hidtidige erfaringer på, at investeringerne flyder til de lande der er nået længst med at gennemføre markedsreformerne (se figur 9) og de lande, som er i besiddelse af råvareforekomster (EBRD 1997).



**Figur 9: Reformers og Direkte udenlandske investeringer.**



Kilde: EBRD 1997.

Anm. PCDFI96 angiver DFI pr. capita i 1996.  $R^2 = 0,54$

### 3.3. Sammenfatning

Der er, siden EBRD påbegyndte offentliggørelsen af sine første transitionsindikatorer i 1994, sket betydelige fremskridt med hensyn til at gennemføre strukturelle reformer og tilvejebringe makroøkonomisk stabilitet i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

Med hensyn til makroøkonomisk stabilisering er det navnlig værd at hæfte sig ved, at samtlige transitionsøkonomier forventes at opnå positive vækstrater i 1998. Med hensyn til udviklingen i inflationen er der sket store fremskridt med hensyn til at bringe prisstigningerne under kontrol. I nogle af de lande i Central- og Østeuropa, som i en række henseender er nået meget langt med hensyn til at gennemføre økonomiske reformer, kan der imidlertid konstateres tendenser til stigende inflation.

Forude ligger imidlertid fortsat store udfordringer. I en række lande er der et akut behov for at iværksætte effektive forholdsregler mod korruption og økonomisk kriminalitet samt voksende fattigdom og sociale problemer. På længere sigt er der i alle transitionsøkonomierne behov for at opbygge og konsolidere institutionelle rammebetingelser for den fremvoksende markedsøkonomi, herunder ikke mindst retlige rammebetingelser til beskyttelse af ejendomsret og kontraktsfrihed.

Reformprocessens videre skæbne vil dog afhænge af, hvorvidt det er muligt at fastholde de fremskridt, der er sket, og hvorvidt det er muligt, at opnå økonomisk vækst i de kommende tiår. I det

følgende afsnit vil jeg derfor forsøge at belyse de fremtidige vækstmuligheder i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen lidt nærmere.

#### 4. Fremtidige vækstmuligheder

Et af de store spørgsmål i diskussionen om udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen drejer sig om, hvorvidt det i det hele taget vil være muligt for disse lande at nå op på et indkomstniveau svarende til indkomstniveauet i EU (se eksempelvis Kærgård 1996, Good 1996 og Barbone og Zalduendo 1997). Svaret er, at dette ikke er umuligt, blot den økonomiske vækst i disse lande er højere end den økonomiske vækst i EU. Men det vil i en række tilfælde, som Niels Kærgård også gør opmærksom på, tage meget lang tid. Hvor lang tid kan man belyse ved hjælp af følgende model:

$$n = \frac{\ln Y_n^T - \ln Y_0^T}{\ln(1 + g^T) - \ln(1 + g^{EU})}$$

Forklaringen på symbolerne i ovenstående udtryk findes i tabel 5. Tabel 6 indeholder beregningsresultaterne.

Beregninger i tabel 6 illustrere, hvor mange år det vil tage for transitionsøkonomierne at nå op på et indkomstniveau svarende til 75 procent af gennemsnittet i EU(15) afhængig af initialindkomst og vækstrate. Beregningerne bygger på en forudsætning om, at den økonomiske vækst i EU er på 2,5 procent og en forudsætning om at befolkningsudviklingen er den samme i EU og transitionsøkonomierne.

**Tabel 5: Model til belysning af transitionsøkonomiernes fremtidige økonomiske vækst.**

Symbol	Forklaring	Type
n	står for antal år inden "catch-up".	ubekendt
$Y_n^T$	står for transitionsøkonomiernes indkomst i procent af EU gennemsnittet ved periodens slutning. Man kunne tale om "catch-up"-niveauet (= 100 ved fuldkommen "catch-up").	variabel
$Y_0^T$	står for transitionsøkonomiernes indkomst i procent af EU's ved periodens begyndelse, herefter betegnet som initialindkomst.	her sat til 75 procent
$g^T$	står for den gennemsnitlige vækstrate i transitionsøkonomiernes, herefter betegnet som vækstraten.	variabel
$g^{EU}$	står for den gennemsnitlige vækstrate i EU.	her sat til 2,5 procent
ln	står for den naturlige logaritme	

**Tabel 6: Tidshorisont for 75 procents “catch-up” scenariet. År.**

Vækstrate i transitionsøkonomierne $g^T$	<i>Initial indkomst i transitionsøkonomierne i procent af gennemsnittet i EU(15)</i> $Y_0^T$								
	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%
3,5%	136,1	113,2	94,4	78,5	64,7	52,6	41,8	31,9	23,0
4,0%	91,0	75,6	63,1	52,5	43,3	35,2	27,9	21,3	15,4
4,5%	68,4	56,9	47,4	39,4	32,5	26,4	21,0	16,1	11,5
5,0%	54,9	45,6	38,0	31,6	26,1	21,2	16,8	12,9	9,3
5,5%	45,8	38,1	31,8	26,4	21,8	17,7	14,1	10,8	7,7
6,0%	39,4	32,7	27,3	22,7	18,7	15,2	12,1	9,2	6,6
6,5%	34,5	28,7	23,9	19,9	16,4	13,3	10,6	8,1	5,8
7,0%	30,8	25,6	21,3	17,7	14,6	11,9	9,4	7,2	5,2
7,5%	27,8	23,1	19,2	16,0	13,2	10,7	8,5	6,5	4,7
8,0%	25,3	21,0	17,5	14,6	12,0	9,8	7,8	5,9	4,3

Et land som har en initialindkomst på 30% af gennemsnitsindkomsten i EU vil således, under de givne forudsætninger og under forudsætning af en gennemsnitlig årlig vækstrate på 5 procent, kunne nå op på et indkomstniveau svarende til 75 procent af gennemsnitsindkomsten i EU i løbet af 38 år.

De fleste af landene i Central- og Østeuropa må formodes at ligge inden for det skraverede felt i tabel 6. De bedst stillede af disse lande vil således i gunstigste fald kunne nå op på 75 procent af gennemsnitsindkomsten i EU i løbet af omkring 15 år. Dette forudsætter en vækstrate på 5-5,5 procent. Bliver vækstraten imidlertid kun 4 procent, forlænges perioden til omkring 28 år.

De mindre gunstigt stillede lande i Central- og Østeuropa vil kunne nå op på 75 procent af gennemsnitsindkomsten i EU i løbet af omkring 50 år. Dette forudsætter en vækstrate på 5-5,5 procent. Bliver vækstraten imidlertid kun 4 procent, forlænges perioden til omkring 90 år.

For en lang række af landene i det tidligere Sovjetunionen er udsigterne under et endnu ringere.

Modellen her er imidlertid udtryk for en mekanisk fremskrivning af indkomsten i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Barbone og Zalduendo (1997) anvender en noget mere avanceret teknik, idet de estimerer en økonometrisk model til belysning af Central- og Østeuropas muligheder for at opnå indkomstmæssig konvergens med det nuværende EU. Barbone og Zalduendos resultater er dog ikke væsentligt forskellige fra resultaterne i tabel 6. Barbone og Zalduendo konkluderer, at det kan tage fra 15 til 90 år for landene i Central- og Østeuropa at nå op på et indkomstniveau svarende til 75 procent af EUs gennemsnit. Det afgørende er, ifølge Barbone og Zalduendo,

først og fremmest landenes udgangspunkt, herunder både aktuel indkomstniveau og faktorudrustning og geografisk beliggenhed. Desuden har landene i Central- og Østeuropa i princippet mulighed for at påvirke den økonomiske vækst gennem valget af økonomiske politik.

Drud Hansen og Skak (1997) baserer deres vækstscenario på en analogi med det tyske "Wirtschaftswunder" i 1950'erne og 1960'erne. Drud Hansen og Skak (p. 6) fastslår, at på længere sigt vil den økonomiske vækst i Central- og Østeuropa afhænge af udviklingen i disse landes produktive kapacitet og dermed i den fremtidige opsparings- og investeringsadfærd. Et af de store spørgsmål er imidlertid, hvordan de fremtidige investeringer skal/kan finansieres (se også Gammelgård og Iversen 1993).

Fischer, Sahay og Végh (1997), som baserer deres vækstscenario på økonometriske modeller estimeret på historiske data fra en række industrialiserede markedsøkonomier, når under lidt forskellige forudsætninger med hensyn til det fremtidige investeringsniveau frem til, at der i gennemsnit vil gå mellem 25-35 år inden landene i Central- og Østeuropa når op på det nuværende indkomst niveau for OECD landene.

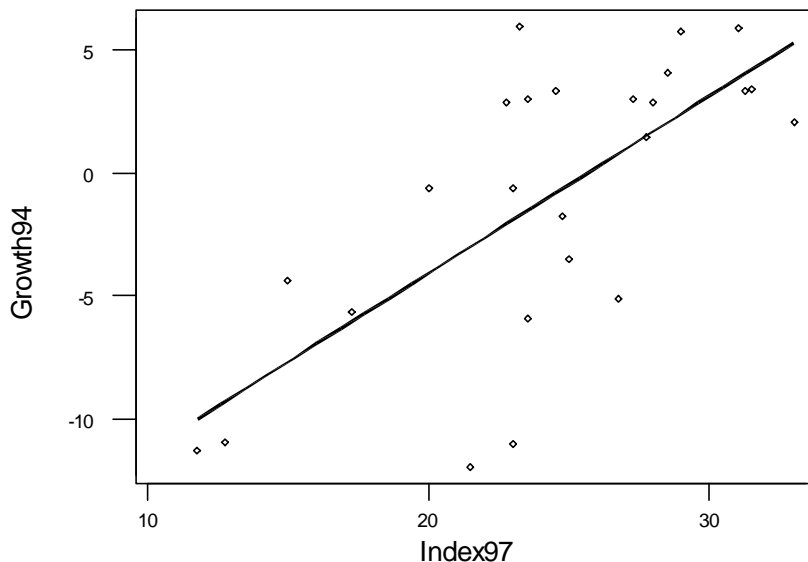
Ifølge EBRD (1997 p. 98) er der især to forhold, der taler for, at landene i Central- og Østeuropa skulle have gode muligheder for at nå op på et relativt højt vækstniveau efter, at den første reformfase er tilendebragt. For det første disse landes teknologiske efterslæb sammenlignet med de vestlige industrialiserede lande og for det andet disse landes relativt høje generelle uddannelsesniveau. Kombinationen af disse to forhold gør, at der i princippet skulle være gode muligheder for med succes at gennemføre teknologioverførsel eksempelvis gennem direkte udenlandske investeringer til Central- og Østeuropa. Ifølge EBRD skulle disse to forhold til sammen kunne bidrage til en årlig vækst på mellem 4 og 7 procent. EBRD peger imidlertid også på et forhold, som kan trække i den anden retning, nemlig Central- og Østeuropas manglende institutionelle infrastruktur. Den manglende institutionelle infrastruktur er også temaet hos Kozul-Wright og Rayment (1997), som blandt andet peger på, at *entrepreneurship* udgør det manglende led i kæden mellem virksomheds- og markedsreformer. EBRD skønner, at den manglende institutionelle infrastruktur vil reducere den årlige vækst med op til halvdelen procent. Alt i alt skulle reformlandene dog ifølge EBRD's skøn kunne opnå en årlig vækst på mellem 2,5 og 5,5 procent.

Imidlertid vil den økonomiske politik, der føres i disse lande, naturligvis spille en afgørende rolle for, hvor stor den økonomiske vækst faktisk bliver. Fischer, Sahay og Végh (1997 p. 99) konkluderer:

*"While not all transition economies are equally well-placed the starting conditions are favorable in most countries. Policies will make all the difference".*

I forbindelse med den økonomiske politik kommer den aktuelle reformpolitik naturligvis i første række. Både Verdensbanken (1996 se også Iversen 1997a) og Barbone og Zalduendo konkluderer, at der er en nøje sammenhæng mellem økonomiske reformer og vækst.

**Figur 10: Reformpolitik og økonomisk vækst i Central- og Østeuropa.**



Kilde: EBRD 1997

Anm.:

1. Index97 angiver EBRD's samlede reformindeks i 1997. Growth94-97 angiver den gennemsnitlige vækstrate for perioden 1994-97.
2.  $R^2 = 0,49$
3. Analysen omfatter 25 lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

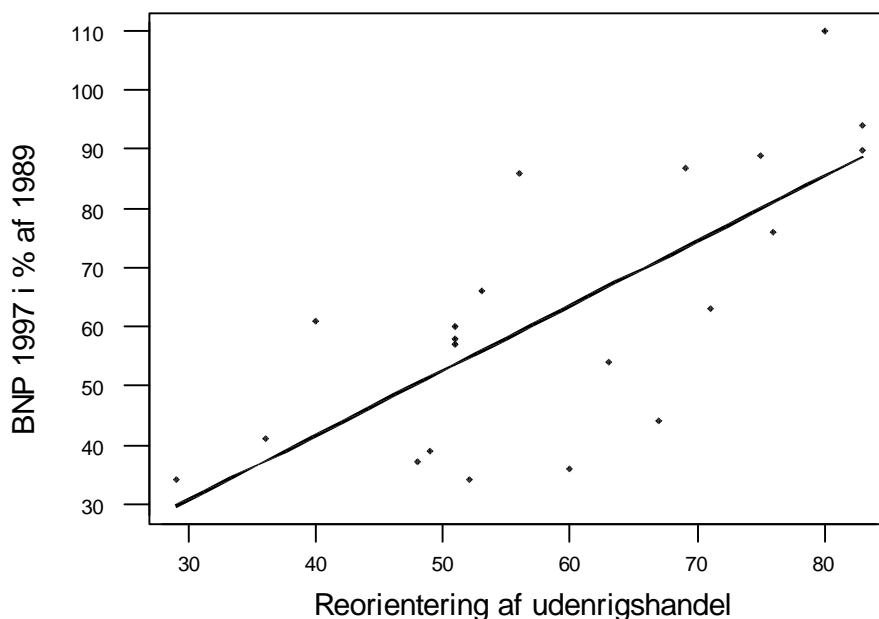
Denne sammenhæng bekræftes tilsyneladende af figur 10, hvoraf det fremgår, at der er en klar tendens til, at de lande, der aktuelt scorer højt på reformvariablen (Index97), også har den højeste aktuelle økonomiske vækst. Denne model er naturligvis meget forenklet, og det er ikke umiddelbart muligt at afgøre, hvilken vej en eventuel kausalitet virker, om det faktisk er reformerne, der fremmer den økonomiske vækst, eller om det snarere er sådan, at de lande, der har den højeste økonomiske vækst, også har de bedste forudsætninger for at gennemføre reformerne. Om denne tendens også vil gøre sig gældende i fremtiden, er det også for tidligt at udtale sig for håndfast om.

Figur 11 giver en lidt anden vinkel på den samme problemstilling. I følge figur 11 er der en forholdsvist tydelig tendens til, at de lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, der er nået længst med hensyn til at reorientere deres udenrigshandel mod markederne i OECD, også er de lande, der har oplevet den mindste samlede økonomiske tilbagegang i perioden 1989-97. Analysen synes at bekræfte, at udenrigshandelsregimet spiller en væsentlig rolle i transitionsprocessen.

Disse analyser illustrerer, at en passiv fremskrivning af indkomsterne i Central- og Østeuropa kun er af begrænset værdi. Landene synes selv at kunne gøre en del for at forbedre deres økonomiske vil-

kår ved at tilstræbe en konsistent og konsekvent reformstrategi, der gennem omfattende liberalisering giver plads for markedsmekanismen (Iversen 1997a).

**Figur 11: Udenrigshandel og vækst.**



Kilde: Data fra EBRD (1997) og Kaminski, Wang og Winters (1996).

Anm.:

1. Analysen omfatter 21 lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.
2.  $R^2 = 0,54$

Sammenfattende må man imidlertid forvente, at landene i Central- og Østeuropa (de ti ansøgerlande) umiddelbart synes at have bedre muligheder for at opnå høje økonomiske vækstrater end det tidligere Sovjetunionen. For det første har disse lande tilsyneladende hidtil haft lettere ved at gennemføre de økonomiske reformer, og for det andet har disse lande tilsyneladende også hidtil haft lettere ved at reorientere deres udenrigshandel. For det tredje har de gennem deres ansøgninger om EU medlemskab politisk forpligtet sig til at fastholde denne kurs.

Et af de store spørgsmål er, hvordan de nuværende EU-lande vil blive påvirket af en udvidelse med en række lande fra Central- og Østeuropa. Denne problematik rummer en lang række aspekter (Baldwin 1994, Iversen 1996a og Jørgensen og Lund 1997). I det følgende vil jeg indskrænke mig til at fokusere på de udenrigshandelsmæssige konsekvenser for Danmark. Jeg vil for det første forsøge at belyse Danmarks handel med de ti lande i Central- og Østeuropa historisk og aktuelt. For det andet vil jeg forsøge at estimere Danmarks eksportpotentiale i disse lande ved hjælp af en gravitati-

onsmodel. I forbindelse med estimeringen af eksportpotentialet på langt sigt opereres med et vækstscenarie på 5 procent.

## 5. Dansk Eksport til Central- og Østeuropa

I det følgende vil jeg se lidt nærmere på Danmarks handel med landene i Central- og Østeuropa. Ud over at se på den faktiske handel rummer afsnittet et forsøg på at estimere, hvor stort et potentiale, der er for handel med Central- og Østeuropa - set ud fra et dansk synspunkt. Dette gøres ved hjælp af en såkaldt gravitationsmodel. Beregningerne er i overvejende grad baseret på det teoretiske grundlag, som jeg har redegjort for i et tidligere arbejdsrapport (Iversen 1997c). Imidlertid foretages den empiriske estimering af gravitationsmodellen på et nyt grundlag. Modelestimeringen i den foreliggende undersøgelse er baseret på et mere omfattende datamateriale, som omfatter den indbyrdes handel mellem 25 vest- og østeuropæiske lande. Datamaterialet rummer således oplysninger om 552 indbyrdes handelsrelationer.

### 5.1. *Aktuel dansk eksport til Central- og Østeuropa*

Som det ses af tabel 7, er Danmarks eksport til Central- og Østeuropa steget siden 1980. I 1980 udgjorde Danmarks eksport til Central- og Østeuropa 1,2 procent af den samlede danske eksport. I 1996 var tallet 3,6 procent. Det fremgår endvidere af tabellen, at dansk eksport til Central- og Østeuropa især er koncentreret om det store polske marked.

**Tabel 7: Dansk eksport til Central- og Østeuropa. Mill. DKK.**

	1980	1985	1992	1993	1994	1995	1996	Andel 1996
Bulgarien	61	119	132	184	182	244	174	1,5
Estland	-	-	98	216	269	375	506	4,3
Letland	-	-	166	185	274	365	543	4,7
Litauen	-	-	269	204	461	766	1012	8,7
Polen	399	912	3079	3100	3631	3911	5032	43,2
Rumænien	123	67	135	209	216	339	302	2,6
Slovakiet	-	-	-	-	240	262	319	2,7
Slovenien	-	-	93	191	209	255	263	2,3
Tjekkiet	-	-	-	-	946	1126	1209	10,4
Tjekkoslaviet	237	223	883	962	1183	1381	1472	12,6
Ungarn	277	359	396	528	751	693	828	7,1
I alt	1097	1680	5251	5779	8362	9717	11660	100,0
Samlet dansk eksport	94359	179339	239912	243537	254930	283447	293993	
% af samlet dansk eksport	1,2	0,9	2,2	2,4	2,8	2,9	3,5	

Kilde: Statistisk Årbog 1981, 1986 og 1996 samt Statistiske Efterretninger 1997.

Dansk eksports markedsandele i de ti lande er gengivet i tabel 8. Markedsandelene er beregnet som dansk eksport i procent af landenes samlede import. Det fremgår af tabellen, at dansk eksports mar-

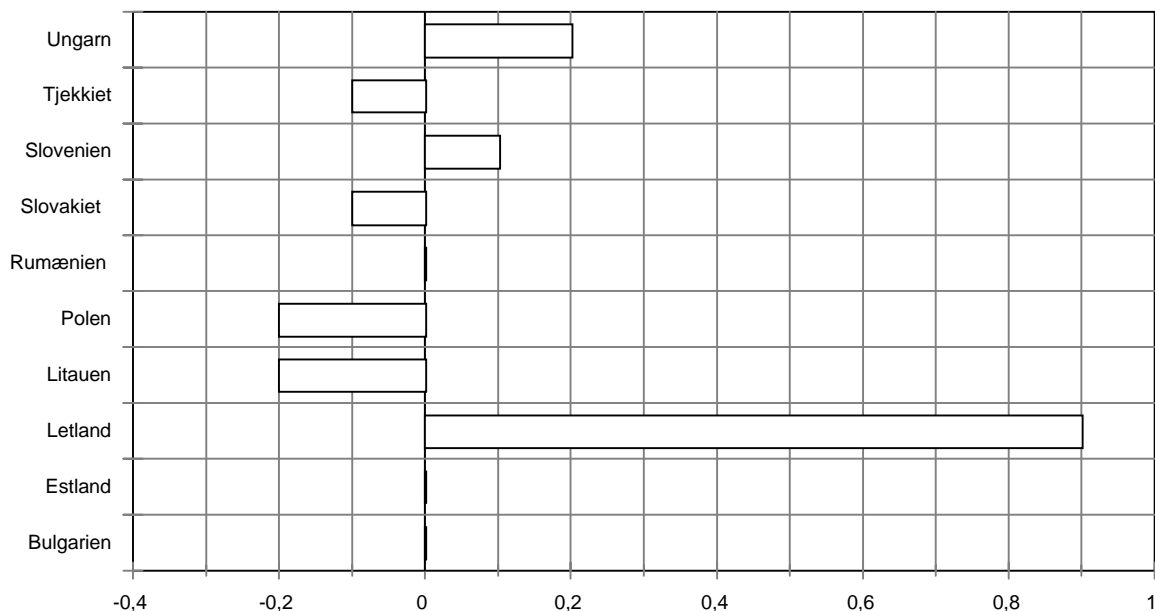
kedsandele i de ti lande generelt er forholdsvis beskedne. Det er dog bemærkelsesværdigt, at de største markedsandele findes i Østersølandene (Estland, Letland, Litauen og Polen).

**Tabel 8: Dansk eksports markedsandele i Central- og Østeuropa. Procent.**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bulgarien	0,5	0,6	0,7	0,4	0,7	0,7	0,7
Estland	...	...	...	3,2	2,6	2,7	2,6
Letland	...	...	...	0,9	1,8	2,3	2,7
Litauen	...	...	...	6,7	2,6	2,6	2,4
Polen	1,0	1,1	2,1	2,1	2,4	2,4	2,2
Rumænien	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5	0,6	0,5
Slovakiet	...	...	...	...	0,6	0,6	0,5
Slovenien	...	...	...	...	0,4	0,4	0,5
Tjekkiet	...	...	...	...	0,9	0,9	0,8
Ungarn	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8
I alt	0,6	0,6	1,3	1,3	1,2	1,3	1,2

Kilde: IMF (1996): Direction of Trade Statistics Yearbook.

**Figur 12: Udviklingen i dansk eksports markedsandele i Central- og Østeuropa 1993-95. Procentdifferencer.**



Kilde: IMF (1996): Direction of Trade Statistical Yearbook.



Ændringerne i dansk eksports markedsandele i de ti lande i perioden 1993-95 er gengivet i figur 12. Heraf ses det, at der har været tale om en fremgang for dansk eksport i Letland, Ungarn og Slovenien og en tilbagegang i navnlig Litauen, Polen, Tjekkiet og Slovakiet. Stigning i dansk eksport til Central- og Østeuropa i den beskrevne periode er således langt fra i alle tilfælde blevet omsat i større markedsandele. Det kunne tyde på, at nogle danske virksomheder måske med fordel kan begynde at orientere sig lidt mere mod lande som Polen, Tjekkiet og Slovakiet. Dette synspunkt vil blive uddybet nærmere i det følgende afsnit.

Arbejderbevægelsens Erhvervsråd konkluderer i et notat (Arbejderbevægelsens Erhvervsråd 1997), at Danmarks handelsoverskud med Central- og Østeuropa har været støt stigende gennem flere år, og at de seneste tal tyder på, at 1997 bliver et nyt rekordår med et overskud på ikke mindre end 7 mia. kr. Notatet konkluderer også, at dansk eksport til de baltiske lande er meget stor set i forhold til disse landes befolkningsmæssige størrelse. Erhvervsrådet skønner endelig, at der på længere sigt er endnu større eksportmuligheder for danske virksomheder i Central- og Østeuropa. Man skønner, at eksportpotentiallet på langt sigt er fire til fem gange større end den nuværende aktuelle eksport. Denne problemstilling vil jeg forsøge at belyse nærmere i det følgende.

## 5.2. *Potentiel dansk eksport til Central- og Østeuropa*

### 5.2.1. *Gravitationsmodellen*

I det følgende afsnit vil jeg på baggrund af en gravitationsmodel forsøge at belyse potentiallet for dansk eksport i Central- og Østeuropa. Tankegangen bag beregningerne er den, at Central- og Østeuropas geografiske handelsmønster i takt med de økonomiske reformer og i takt med integrationen med Vesteuropa vil konvergere med det handelsmønster, der på estimeringstidspunktet var gældende for de nuværende EU lande.

I den foreliggende undersøgelse benyttes den følgende specifikation af gravitationsmodellen:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} P_1^{\beta_4} P_2^{\beta_5} P_3^{\beta_6} P_4^{\beta_7}$$

hvor  $X_{ij}$  angiver værdien af eksporten fra land  $i$  til land  $j$ .

$Y_i$  og  $Y_j$  angiver bruttonationalindkomsten i henholdsvis land  $i$  og land  $j$ .

$D_{ij}$  angiver afstanden mellem det økonomiske center (hovedstaden) i henholdsvis land  $i$  og land  $j$ .

$P_1$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om handel mellem to EU lande.

$P_2$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et EU land til et land i Central- og Østeuropa.

$P_3$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et land i Central- og Østeuropa til et EU land.

$P_4$  er en dummy-variable, som angiver, om der er tale om eksport fra et land i Central- og Østeuropa til et andet land i Central- og Østeuropa.

En oversigt over dummy-variablene  $P_1$ ,  $P_2$ ,  $P_3$  og  $P_4$  er angivet i tabel 9.

**Tabel 9: Dummy-variable.**

	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$
EU-EU	1	0	0	0
EU-CEEC	0	1	0	0
CEEC-EU	0	0	1	0
CEEC-CEEC	0	0	0	1

$\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$ ,  $\beta_5$ ,  $\beta_6$  og  $\beta_7$  er modellens parametre.

Modellen blev i en log-transformeret version<sup>1</sup> estimeret på den indbyrdes handel mellem alle landene i EU og de ti EU ansøgerlande i Central- og Østeuropa i 1993, 1994 og 1995. Da Belgien og Luxembourg har fælles udenrigshandelsstatistik, er der tale om i alt  $24 \times 23 (= 552)$  indbyrdes handelsrelationer. Data til belysning af nationalindkomsterne er fra World Bank Atlas 1997. Af hensyn til sammenligneligheden blev produktet af indbyggertal og BNP pr. indbygger i købekraftspariteter benyttet som udtryk for landenes samlede BNP.

I den foreliggende undersøgelse er afstanden målt som afstanden i kilometer mellem de enkelte landes hovedstæder. Afstandsoplysningerne stammer fra *Kraks Store Kortbog: Europa 1995* (Krak 1995). Af dummy-variable inddrages kun tre i den konkrete estimering ( $P_1$ ,  $P_2$  og  $P_3$ ), da værdien af den sidste på forhånd er givet, når værdien på de tre andre er fastlagt.

I tidligere undersøgelser (Iversen 1996a, 1996b og 1997c) blev gravitationsmodellen først estimeret på intern handel mellem de femten nuværende EU medlemslande. Derefter blev de estimerede parametre appliceret på de femten nuværende EU medlemslande og de ti ansøgerlande i Central- og Østeuropa. Fordelen ved den fremgangsmåde, der er valgt her, er først og fremmest, at den udnytter et langt større datamateriale med en væsentlig større informationsværdi. Ulempen er, at de estimerede parametre er mindre stabile over tid. Dette skyldes sandsynligvis først og fremmest de store svingninger i BNP i de central- og østeuropæiske transitionsøkonomier (se eksempelvis diskussionen mellem på den ene side Gros og Gonciarz (1996) og på den anden side Baldwin (1997) og Kellman (1997)).

<sup>1</sup>

$\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(Y_j) + \beta_3 \ln(D_{ij}) + \beta_4 \ln(P_1) + \beta_5 \ln(P_2) + \beta_6 \ln(P_3)$

**Tabel 10: Regressionsanalyse (Output fra MINITAB).**

The regression equation is

$$X_{ij} = 7.65 + 0.727 Y_i + 0.743 Y_j - 1.40 D_{ij} + 1.99 P_1 + 0.704 P_2 + 0.546 P_3$$

540 cases used 12 cases contain missing values

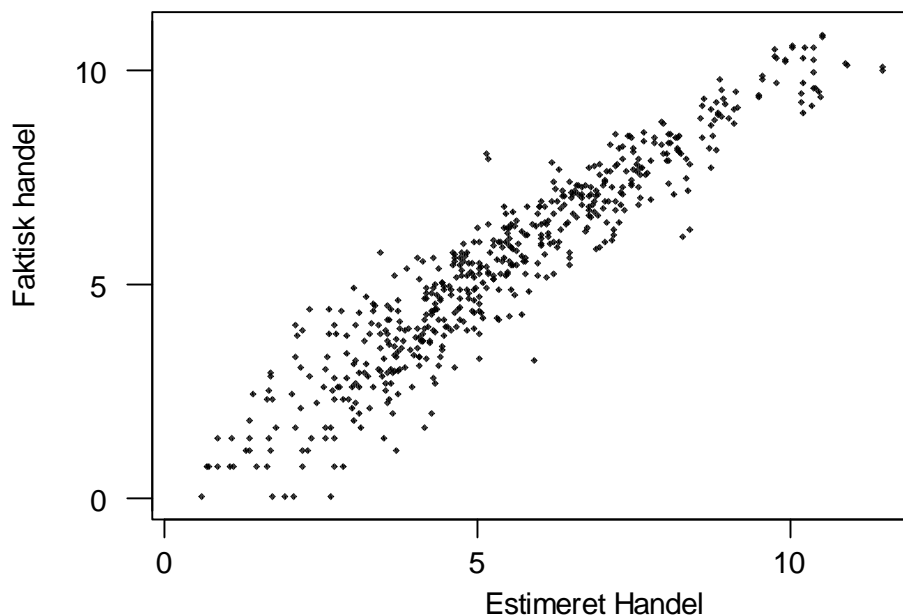
Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	7.6500	0.4386	17.44	0.000
Y95i	0.72675	0.03249	22.37	0.000
Y95j	0.74277	0.03234	22.97	0.000
Dij	-1.39702	0.05402	-25.86	0.000
P1	1.9917	0.1520	13.10	0.000
P2	0.7038	0.1374	5.12	0.000
P3	0.5455	0.1373	3.97	0.000

S = 0.8097      R-Sq = 88.5%      R-Sq(adj) = 88.4%

Resultaterne af estimeringen foreligger i tabel 10. Resultaterne viser, at modellens uafhængige variable forklarer knap 90 procent (R-Sq(adj) er henholdsvis 88, 89,2 og 88,4) af variationen i den uafhængige variabel. Endvidere fremgår det af tabel 10, at indkomstparametrene som forventet er positive, og afstandsparameteren som forventet er negativ. Alle parametre er signifikante på alle relevante signifikansniveauer ( $< 0,000$ ). Diverse residualplot fra modelestimeringen findes i bilaget bagest i rapporten.

Tabel 10 afslører endeligt det interessante resultat, at  $\beta_4 > \beta_5 > \beta_6$ . Det betyder konkret, at den relative effekt af dummy-variablene ( $P_1$ ,  $P_2$  og  $P_3$  relativt til  $P_4$ ) danner en rangorden svarende til den orden, hvori de optræder i tabel 9. Den relative effekt af EU-EU handel er større end EU-CEEC handel, som igen er større end effekten af CEEC-EU-handel. Det kunne tyde på, at der, som ofte påstået, er en vis asymmetri i handelsrelationerne mellem EU og Central- og Østeuropa, og at denne asymmetri er til EU's fordel. Det eksisterende handelsregime i Europa beror først og fremmest på det indre marked, som gælder for handlen mellem EU landene og de såkaldte Europa Aftaler, som omfatter handlen mellem EU på den ene side og de ti lande i Central- og Østeuropa på den anden side (Gammelgård og Iversen 1993, Baldwin 1994 og Iversen 1995). De foreliggende resultater tyder på, at dette handelsregime favoriserer eksport fra EU til Central- og Østeuropa snarere end omvendt. Det kan dog ikke på det foreliggende grundlag endegyldigt afgøres, om det faktisk er det eksisterende handelsregime der er årsag til det mønster, man med den foreliggende undersøgelse kan konstatere.

**Figur 13: Gravitationsmodellens effektivitet (logtransformerede variable).**



Imidlertid skal man være opmærksom på, at det er den interne handel blandt landene i Central- og Østeuropa, der her er valgt, som sammenligningsgrundlag. Vælges i stedet EU-CEEC handel eller CEEC-EU handel som standard, viser det sig, at forskellen i de to parametre  $\beta_5$  og  $\beta_6$  ikke er statistisk signifikant. Betydningen heraf er dog vanskelig at give en egentlig substantiel fortolkning, idet den foreliggende undersøgelse omfatter alle de lande, der er omfattet af Europa Aftalerne. Der er således ikke tale om en stikprøve.

Tabel 11 indeholder beregninger af Danmarks eksport til Central- og Østeuropa. Disse beregninger adskiller sig fra tidligere undersøgelser jeg har foretaget, idet de foreliggende beregninger er baseret på et betydeligt større informationsgrundlag. I tidligere undersøgelser ( Iversen 1996a og 1996b) blev gravitationsmodellen først estimeret på den interne handel mellem landene i EU - i alt 182 indbyrdes handelsrelationer. Det betyder, at den foreliggende undersøgelse bygger på et langt større og mere detaljeret datamateriale. I den foreliggende undersøgelse er den potentielle eksport beregnet ved at benytte de estimerede parametre for 1995 (tabel 10) og tilregne alle handelsrelationer værdien 1 på dummy-variablen  $P_1$  (den dummy-variabel, som registrerer intern EU handel). Endelig er beregningerne, som i tidligere undersøgelser, blevet suppleret med et vækstsensarie, hvor landenes indkomster er fremskrevet til henholdsvis 2005 og 2020. Landene i EU (her Danmark) forudsættes at

præstere en årlig realøkonomisk vækst på 2,5 procent. Landene i Central- og Østeuropa forudsættes at præstere en årlig realøkonomisk vækst på 5,0 procent. Resultatet af disse beregninger fremgår af tabel 11.

**Tabel 11: Danmarks eksport til Central- og Østeuropa. Aktuelt og potentielt. Mill. USD.**

	Aktuel eksport 1995 mill. USD	Procentvis fordeling	Potentielt eksport på mellemlangt sigt 2005	Potentielt eksport på langt sigt 2025	Udnyttelse i forhold til potentialet på mellemlangt sigt	Udnyttelse i forhold til potentialet på langt sigt	Årlig vækst på mellemlangt sigt	Årlig vækst på langt sigt
Bulgarien	38	2,9	273,3	616,3	13,9%	6,2%	21,8%	11,8%
Estland	81	6,1	61,5	138,6	131,8%	58,4%	-2,7%	2,2%
Letland	45	3,4	93,4	210,6	48,2%	21,4%	7,6%	6,4%
Litauen	88	6,6	175,7	396,1	50,1%	22,2%	7,2%	6,2%
Polen	635	48,0	2809,5	6334,6	22,6%	10,0%	16,0%	9,6%
Rumænien	44	3,3	533,7	1203,3	8,2%	3,7%	28,3%	14,2%
Slovakiet	50	3,8	284,5	641,4	17,6%	7,8%	19,0%	10,7%
Slovenien	46	3,5	215,9	486,9	21,3%	9,4%	16,7%	9,9%
Tjekkiet	180	13,6	2406,6	5426,2	7,5%	3,3%	29,6%	14,6%
Ungarn	117	8,8	798,5	1800,5	14,7%	6,5%	21,2%	11,6%
CEEC i alt	1324	100,0	7652,4	17254,4	17,3%	7,7%	19,2%	10,8%
Samlet eksport	39256							

Kilde: IMF (1996): Direction of Trade Statistics Yearbook.

Den første kolonne i tabel 11 viser Danmarks aktuelle eksport til de forskellige lande i Central- og Østeuropa i 1995 i mill. USD. Den anden kolonne viser den procentvise fordeling. Det ses, at knap halvdelen af Danmarks aktuelle eksport til Central- og Østeuropa i 1995 gik til Polen, det største og geografisk nærmeste af de ti EU ansøgerlande i Central- og Østeuropa. De to følgende kolonner viser modelberegningerne af den potentielle eksport på henholdsvis mellemlangt og langt sigt. Begge disse beregninger er, som tidligere nævnt baseret på et væksts-køn.

De næste to kolonner viser, hvor stor en andel den aktuelle eksport til de forskellige lande i Central- og Østeuropa i 1995 udgør af den potentielle eksport på henholdsvis mellemlangt og langt sigt. Ifølge disse beregninger udgjorde Danmarks samlede eksport til Central- og Østeuropa i 1995 omtrent 17 procent af potentialet på mellemlangt sigt og 7,7 procent af potentialet på langt sigt. Ifølge disse beregninger overudnytter Danmark øjensynlig sit eksportpotentiale i Estland på mellemlangt sigt. Bortset herfra findes de højeste udnyttelsesgrader i de to øvrige baltiske lande Letland og Litauen. De laveste udnyttelsesgrader findes i Bulgarien og Tjekkiet.

Den foreliggende undersøgelse bekræfter således Arbejderbevægelsens Erhvervsråds konklusioner om, at der på længere sigt er et stort udnyttet eksport potentiale i Central- og Østeuropa. Hvor Erhvervsrådet skønner, at potentialet på langt sigt ligger på 4-5 gange den nuværende aktuelle eksport, skønner den foreliggende undersøgelse, at potentialet på mellemlangt sigt ligger på 5-6 gange den nuværende aktuelle eksport. Forskellen kan meget vel skyldes, at den foreliggende analyse tager udgangspunkt i situationen i 1995. Hertil kommer, at den foreliggende undersøgelse viser, at poten-

tialet på langt sigt ligger på 12-13 gange den nuværende aktuelle eksport. Baggrunden herfor er, at den foreliggende undersøgelse baserer dette skøn på et optimistisk vækstscenario.

De sidste to kolonner i tabel 11 viser den forventede årlige vækst i Danmarks eksport til de ti lande på henholdsvis mellemlangt og langt sigt under forudsætning af, at potentialet realiseres på henholdsvis 10 og 25 år. Som det fremgår af beregningerne, er den forventede årlige vækst i Danmarks eksport til de ti lande større på mellemlangt end på langt sigt. Årsagen hertil er, at den tilpasning, der, på grund af de økonomiske reformer, forventes at finde sted i disse landes indbyrdes handel, vil indtræffe i løbet af de første ti år af den betragtede periode. Herefter vil væksten i eksporten først og fremmest blive båret af den økonomiske vækst i Central- og Østeuropa.

På baggrund af disse beregninger må den samlede danske eksport således forventes at stige med henholdsvis 1,8 og 1,5 procent om året på henholdsvis mellemlangt og langt sigt alene som følge af den tilpasningsproces, der følger i kølvandet på de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og som følge af den forventede økonomiske vækst i Central- og Østeuropa.

#### ***5.2.2. Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa - Et Regneeksempel***

Et alternativ til gravitationsmodellen kunne være at tage udgangspunkt i Danmarks handel med de øvrige EU lande og bruge dette mønster som model for Danmarks handel med Central- og Østeuropa (Arbejderbevægelsens Erhvervsråd 1997).

Tabel 12 indeholder informationer om Danmarks eksport til de øvrige EU lande i 1995, landenes indbyggertal og Danmarks eksport pr. indbygger. Det fremgår af tabellen, at Danmark i 1995 eksporterede for i gennemsnit 69,3 USD til de øvrige EU lande i 1995. Antager man, at Danmark i fremtiden vil kunne præstere en tilsvarende eksport pr indbygger til landene i Central- og Østeuropa, bliver resultatet som i kolonne 3 i tabel 13.

**Tabel 12: Danmarks handel med EU(15) i 1995 Mill USD.**

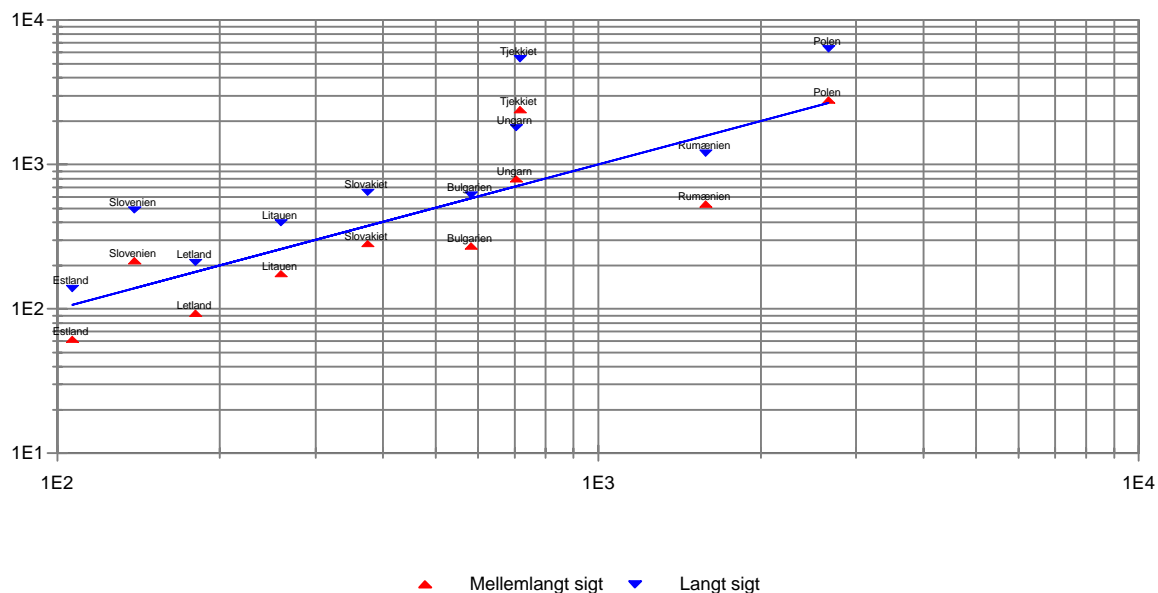
	Befolkning i 1995 1000 indb.	Dansk eksport 1995 mill USD	Dansk eksport pr. indb. USD
Belgien	10477	927	88,5
Finland	5103	939	184,0
Frankrig	58124	2439	42,0
Grækenland	10456	365	34,9
Holland	15446	1516	98,1
Irland	3595	226	62,9
Italien	57865	1872	32,4
Portugal	9869	266	27,0
Spanien	39144	936	23,9
Storbritannien	58267	3132	53,8
Sverige	8785	4090	465,6
Tyskland	81110	8143	100,4
Østrig	7983	527	66,0
I alt	366224	25378	69,3

Kilde: IMF (1996) og World Bank 1997a

**Tabel 13: Danmarks eksport til Central- og Østeuropa. Modellsammenligning.**

	Aktuel eksport 1995 mill. USD	Potentiel handel mill. USD <i>(Regne- eksempel)</i>	Potentiel eksport på mellem- langt sigt 2005 mill. USD <i>(Gravitations- modellen)</i>	Potentiel eksport på langt sigt 2025 mill. USD <i>(Gravitations- modellen)</i>
Bulgarien	38,0	582,8	273,3	616,3
Estland	81,0	106,6	61,5	138,6
Letland	45,0	180,4	93,4	210,6
Litauen	88,0	259,4	175,7	396,1
Polen	635,0	2667,3	2809,5	6334,6
Rumænien	44,0	1582,9	533,7	1203,3
Slovakiet	50,0	375,2	284,5	641,4
Slovenien	46,0	139,0	215,9	486,9
Tjekkiet	180,0	718,8	2406,6	5426,2
Ungarn	117,0	707,3	798,5	1800,5

**Figur 14: Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa. Modellsammenligning. Logaritmisk skala.**



**Tabel 14: Rangordning af landene i Central- og Østeuropa efter markedspotentiale.**

	Gravitationsmodellen	Regneeksempel
Polen	1	1
Tjekkiet	2	3
Ungarn	3	4
Rumænien	4	2
Slovakiet	5	6
Bulgarien	6	5
Slovenien	7	9
Litauen	8	7
Letland	9	8
Estland	10	10

Figur 14 sammenligner resultatet af de to modeller. Som det ses af figuren er der et vist samsvar mellem beregningsresultaterne i de to modeller. I fem af de ti tilfælde ligger resultatet af det enkle



regneeksempel i dette afsnit mellem de to beregningsresultater fra gravitationsmodellen. I tilfældet Rumænien ligger resultatet af regneeksemplet over de to beregningsresultater fra gravitationsmodellen. I de øvrige tilfælde (Slovenien, Ungarn, Tjekkiet og Polen) ligger de to beregningsresultater fra gravitationsmodellen under beregningsresultatet fra regneeksemplet.

Forskellen mellem de to beregningsresultater kan for det første begrundes med, at det enkle regneeksempel til forskel fra gravitationsmodellen ikke tager højde for indkomstforskelle og den geografiske afstand mellem landene. Tidligere undersøgelser har påvist (Iversen 1997b), at den geografiske afstand formentlig er den, isoleret set, vigtigste determinant for udenrigshandel mellem landene i EU. For det andet bygger det enkle regneeksempel implicit på et asymmetrisk catch-up senarie, idet landene i Central- og Østeuropa antages at have samme importkapacitet som landene i EU, hvorimod Danmark forudsættes at blive på det nuværende indkomstniveau.

Benytter man resultaterne til at rangordne de ti lande i Central- og Østeuropa efter, hvor stort et potentiale de, ifølge de foreliggende beregninger, alt andet lige rummer for dansk eksport, når man frem til det resultat, at Polen, alt andet lige, rummer det største potentiale. Estland derimod rummer det mest beskedne potentiale (Tabel 14).

Ifølge beregningsresultaterne fra gravitationsmodellen er Tjekkiet det af landene i Central- og Østeuropa, som rummer det næststørste potentiale for dansk eksport, Ungarn kommer på tredjepladsen og Rumænien på fjerdepladsen. Ifølge det enkle regneeksempel kommer Rumænien på andenpladsen, Tjekkiet på tredjepladsen og Ungarn på fjerdepladsen. Baggrunden for disse forskelle er naturligvis den, at den rangorden, der fremkommer på baggrund af regneeksemplet, svarer til at rangordne landene efter størrelsen af deres befolkning. I modsætning hertil rummer den rangorden, der fremkommer på baggrund af gravitationsmodellen indirekte informationer både om befolkningsstørrelse og geografisk afstand.

Det er endvidere værd at bemærke, at de tre lande, der ifølge beregningsresultaterne fra gravitationsmodellen rummer de største potentialer for dansk eksport, samtidig hører til i gruppen af lande, som er nået længst med de økonomiske reformer

### **5.2.3. Sammenfatning**

Alt i alt tyder disse beregningsresultater på, at der er et betydeligt potentiale for dansk eksport i især de store og geografisk nære lande i Central- og Østeuropa. Det er dog selvsagt ikke ensbetydende med, at danske eksportvirksomheder får let ved at gøre sig gældende på markedet i Central- og Østeuropa. Der synes at være et betydeligt potentiale, men i hvilken udstrækning mulighederne faktisk realiseres afhænger for det første af den økonomiske politik, herunder naturligvis først og fremmest den handelspolitik, der bliver ført i EU og Central- og Østeuropa. For det andet afhænger det af, hvordan det fremover kommer til at gå med de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa, herunder ikke mindst tilvejebringelsen af retlige rammebetingelser og anden institutionel infrastruktur for en markedsøkonomi. Endelig for det tredje afhænger det kritisk af de danske eksportvirksomheders egen indsats, deres valg af strategier over for markedet i Central- og Østeuropa, deres forberedelse af indsatsen på disse markeder samt deres evne til at etablere relationer med an-

dre virksomheder, som betjener disse markeder, herunder også lokale central- og østeuropæiske virksomheder.

Hertil kommer, at denne analyse ikke siger noget om danske virksomheders muligheder for at øge deres eksport af underleverancer til eksempelvis store tyske virksomheder, der opererer på markedet i Central- og Østeuropa.

## **6. Konklusion**

Analysen i den foregående fremstilling viser, at landene i Central- og Østeuropa i forhold til Danmark udgør en række geografisk nære markeder med et betydeligt vækstpotentiale. Ikke mindst kombinationen af teknologisk efterslæb og tilstedeværelsen af en forholdsvis veluddannet arbejdsstyrke muliggør øget økonomisk vækst gennem produktivitetsforbedringer, hvilket i øvrigt alt andet lige må forventes at muliggøre en produktion, som er mere skånsom overfor miljøet end vækst gennem øget ressourceforbrug.

Hovedparten af de central- og østeuropæiske lande er, sammenlignet med landene i det tidligere Sovjetunionen, nået meget langt med at gennemføre strukturelle reformer og tilvejebringe makroøkonomisk stabilitet. Der er dog en tendens til, at en række af de makroøkonomiske balanceproblemer er i tiltagende i nogle af de lande, der er nået længst med reformerne.

Økonomisk kriminalitet og korruption er fortsat et problem i mange af transitionsøkonomierne - navnlig i det tidligere Sovjetunionen. I nogle disse lande kan der være fare for, at økonomisk kriminalitet og korruption er ved at udvikle sig til et systemimmanent karaktertræk. I så fald vil det formentlig ikke være muligt at bekæmpe den økonomiske kriminalitet og korruptionen uden at gennemføre nye gennemgribende politiske og økonomiske reformer, hvilket selvsagt kan vise sig at blive endog meget vanskeligt.

Den store udfordring forude for alle landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen består i at tilvejebringe de institutionelle rammebetingelser for den fremvoksende markedsøkonomi.

Siden 1989 har Danmark øget sin eksport til Central- og Østeuropa. I 1989 udgjorde eksporten til Central- og Østeuropa godt 1 procent af den samlede danske eksport. I 1997 forventes tallet at ligge på omkring 4 procent. Hertil kommer, at Danmark hidtil har haft et pænt overskud i samhandlen med Central- og Østeuropa. Det kan endvidere konstateres, at den danske succes i Central- og Østeuropa først og fremmest har været koncentreret om de tre små baltiske lande. Skal succesen fortsætte, kan der imidlertid være god grund til, at de danske eksportvirksomheder begynder at koncentrere sig lidt mere om lande som Polen og Tjekkiet. Man kan næppe tale om, at markedet i de tre baltiske lande er mættet i den forstand, men givet at grænseafkastet af markedsindsatsen er aftagende, kan det alene af den grund være interessant at vende blikket mod andre markeder.

Disse overvejelser bekræftes af den analyse af markedsmulighederne, som her er blevet gennemført på baggrund af gravitationsmodellen. Analysen af Danmarks eksportpotentiale i Central- og Østeuropa bygger her på en gravitationsmodel, som udmærker sig ved at være meget enkel, teoretisk vel-

begrundet, og robust. Modellen udnytter informationer om den indbyrdes handel mellem 25 vest- og østeuropæiske lande - i alt 552 indbyrdes handelsrelationer.

Resultaterne af modelanalysen bekræfter for det første, at der tilsyneladende stadig er en vis asymmetri i handelsrelationerne i Europa. Noget tyder på, at det eksisterende handelsregime favoriserer eksport fra EU til Central- og Østeuropa snarere end omvendt. Modelanalysen bekræfter for det andet, at der, set ud fra et dansk synspunkt, fortsat er et betydeligt eksportpotentiale i Central- og Østeuropa. Det er især iøjnefaldende, at der synes at være et stort uudnyttet potentiale i Tjekkiet og Rumænien.

Alt i alt synes der at være et betydeligt eksportpotentiale for danske virksomheder, men i hvilken udstrækning mulighederne faktisk realiseres afhænger af en lang række forhold. Først og fremmest den økonomiske politik, herunder den handelspolitik, der fremover bliver ført i EU og Central- og Østeuropa. For det andet spiller de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa, herunder ikke mindste tilvejebringelsen af retlige rammebetingelser og anden institutionel infrastruktur for en markedsøkonomi, en meget afgørende rolle. Endelig afhænger realiseringen af eksportpotentialet kritisk af de danske eksportvirksomheders egen indsats, deres valg af strategier over for markedet i Central- og Østeuropa, deres forberedelse af indsatsen på disse markeder og deres evne til at etablere relationer med andre virksomheder, som betjener disse markeder, herunder også lokale central- og østeuropæiske virksomheder.

## 7. Referencer

- Aage, Hans (1997): 'Transition in Central and Eastern Europe: Macroeconomic Stabilization, Economic Growth and Institutional Reform', Paper presented at the TKI workshop: *Admission Strategies to the EU in Central and Eastern Europe*, at South Jutland University centre, 31 October 1996.
- Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1997), 'Handlen med østeuropa sætter nye rekorder', *Notat fra Arbejderbevægelsens Erhvervsråd*, November 1997.
- Baldwin, R. E. (1994), *Towards an Integrated Europe*. Center for Economic Policy Research
- Baldwin, R. E. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 187-188.
- Barbone, Luca og Juan Zalduendo (1997), 'EU Accession of Central and Eastern Europe. Bridging the Income Gap', *World Bank Policy Research Paper, No. 1721*.
- Blanchard, O. (1996), 'Assessment of the Economic Transition In Central and Eastern Europe', *American Economic Review*, May 1996, No. 2 pp. 117-122.
- Brunetti, Aymo, Gregory Kisunko og Beatrice Weder (1997), "Credibility of Rules and Economic Growth. Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector", The World Bank, Policy Research Working Paper.
- Cornett, A. P. (1996): *Økonomiernes internationalisering: - fra regional til global orientering*. København : Jurist- og økonomforbundets Forlag, 1996
- Danmarks Statistik (1981), *Statistisk Årbog*, København: Danmarks Statistik.
- Danmarks Statistik (1986), *Statistisk Årbog*, København: Danmarks Statistik.
- Danmarks Statistik (1996), *Statistisk Årbog*, København: Danmarks Statistik.
- Danmarks Statistik (1997), *Statistiske Efterretninger*, København: Danmarks Statistik.
- de Melo, Martha, Cawdet Denizer og Alan Gelb (1996), "From Plan to Market. Patterns of Transition", The World Bank, *Policy Research Working Paper*.
- Drud Hansen, J. og M. Skak (1997), 'The prospects for Economic Growth in Central and Eastern Europe', *Working Paper*, South Jutland University Press.
- EBRD (1997), *Transition Report*, London.
- Falk, Martin, Martin Raiser og Holger Brauer (1996), 'Making sense of the J-curve: Capital utilization, output, and The Total Factor Productivity in Polish Industry 1990-93', *Kiel Working Paper No. 723*, Kiel: Kiel Institute of World Economics.

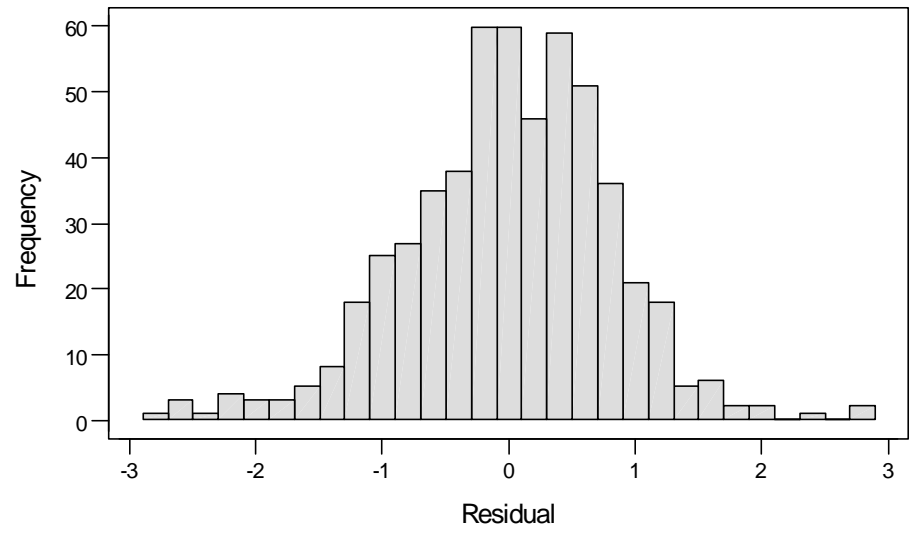
- Fischer, S., R. Sahay og C. A. Végh (1997), 'From Transition to market: evidence and growth prospects', I Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Frandsen, S. E. (1996), 'Østeuropas gældsopbygning - er gældsudviklingen holdbar?', *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, nr. 1 1996.
- Gammelgård, Iben og Søren Peter Iversen (1993), 'Øst-Vest handel - problemer og perspektiver', *Ledelse og erhvervsøkonomi* nr. 1 1993.
- Good, David F. (1996), 'Economic Growth in Europe's Third World'. Central and Eastern Europe, I Aldcroft, Derek H. og Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations -Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Gros, D og A. Gonciarz (1996), 'A note on the trade potential of Central and Eastern Europe', *European Journal of Political Economy*, Vol. 12 pp. 709-721.
- IMF (1996), *Direction of Trade Statistical Yearbook*, Washington
- Iversen, Søren Peter (1995), 'Vore nye naboer i Øst', *Samfundsøkonomen* nr. 1 1995
- Iversen, Søren Peter (1996a), *Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og Perspektiver*, København: Samfundslitteratur.
- Iversen, Søren Peter (1996b), 'Danmarks handel med Central- og Østeuropa' i Cornett, A. P. (1996): *Økonomiernes internationalisering: - fra regional til global orientering*. København : Jurist- og økonomforbundets Forlag, 1996
- Iversen, Søren Peter (1997a), 'Økonomisk fremgang i Central- og Østeuropa. Hvad kan vi gøre, og hvad kan de gøre?', *Økonomi og Politik* 70. årg. nr. 2 1997 pp. 19-27.
- Iversen, Søren Peter (1997b), Reformer, vækst og økonomisk ulighed, Det Erhvervsøkonomiske Fakultets Skriftserie, *Working Paper*, Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd Sønderborg.
- Iversen, Søren Peter (1997c), 'En model over europæisk handel. Teoretisk begrundelse og empirisk afprøvning'. *Southern Denmark Business School: Working Paper Series*.
- Jensen, Jens-Jørgen (1995), 'Hvor langt er reformerne kommet - kan man måle "transition"'. *Vindue mod øst* nr. 31 juli 1995.
- Jørgensen og Lund (1997), *EU's udvidelse : problemer og muligheder*, København: Samfundslitteratur
- Kaminski, B., Z. K. Wang og L. A. Winters (1996), 'Foreign Trade in the Transition. The International Environment and Domestic Policy', *World Bank Working Paper No. 20 1996*, Washington.
- Kellman, M. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 189-193.

- Kozul-Wright, R. og P. Rayment (1997), 'The institutional hiatus in economies in transition and its policy consequences', *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 21 pp. 641-661.
- Krak (1995), *Krak's Store Kortbog: Europa*, København.
- Kærgård, Niels (1996), 'EU og Østeuropa'. *Samfundsøkonomen* nr. 5, 1996.
- Nielsen, J. U. M., E. S. Madsen og K. Petersen (1995), *International Economics. The Wealth of Open Nations*, London: McGraw Hill
- Nørgaard, Ole (1997), 'Post-kommunistisk økonomisk transformation. Hvorfor er nogle lande fattigere end andre?', *Økonomi og Politik* 70. årg. nr. 2 1997 pp. 4-18.
- World Bank (1995), *The World Bank Atlas*, Washington: World Bank..
- World Bank (1996), *From Plan to Market*, New York: Oxford University Press.
- World Bank (1997a), *World Bank Atlas*, New York: Oxford University Press.
- World Bank (1997b), *The State In A Changing World*, New York: Oxford University Press.

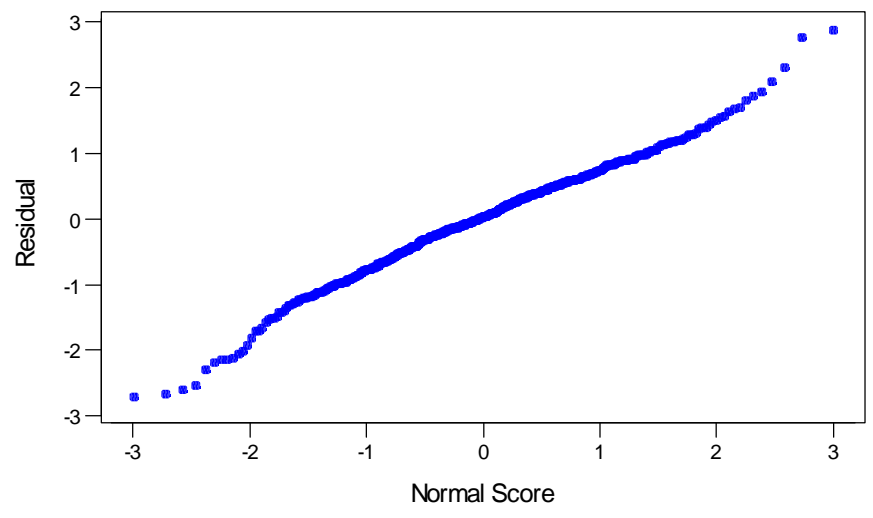
**Bilag:**

*Diverse residualplot fra estimeringen af gravitationsmodellen på handel i Europa(25) i 1995.*

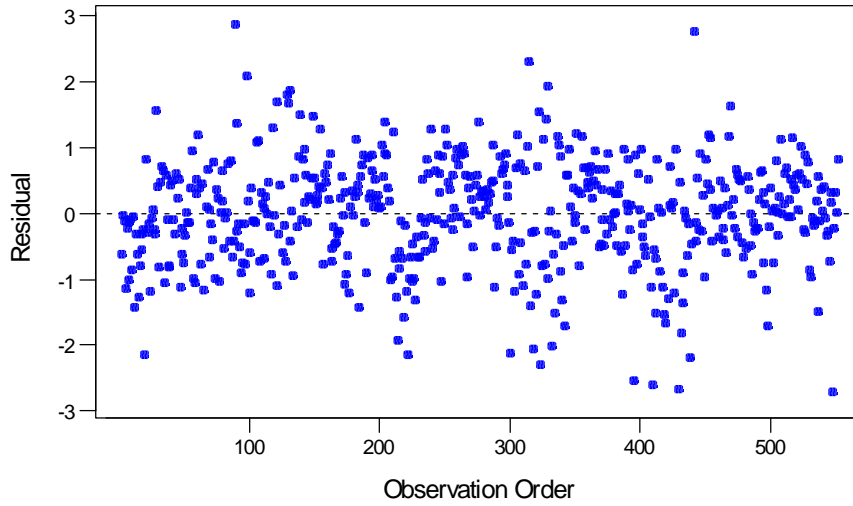
**Figur A1: Histogram af residualer.**



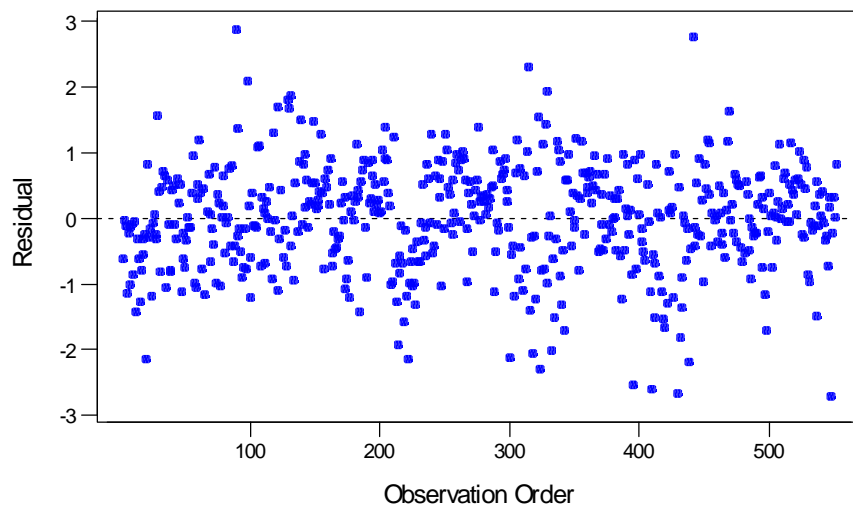
**Figur A2: Normal sandsynlighedsplot af residualer.**



**Figur A3: Residualer afbildet i forhold til datas orden.**

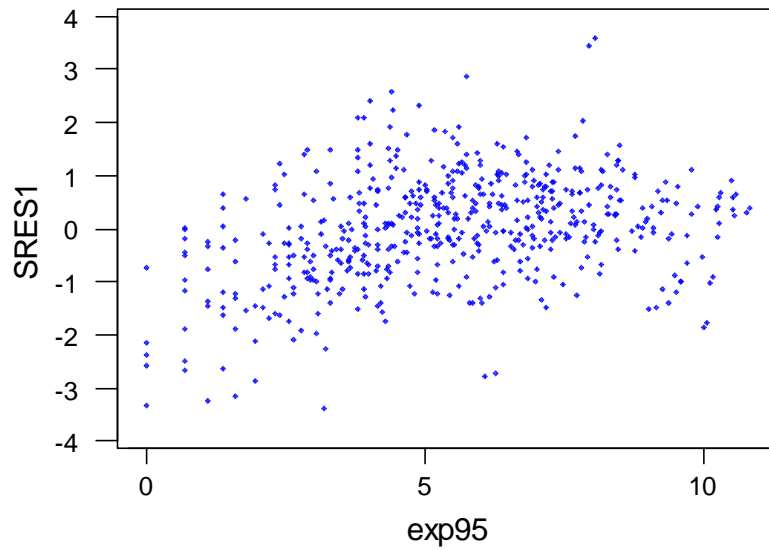


**Figur A4: Residualer afbildet i forhold til estimerede værdier.**

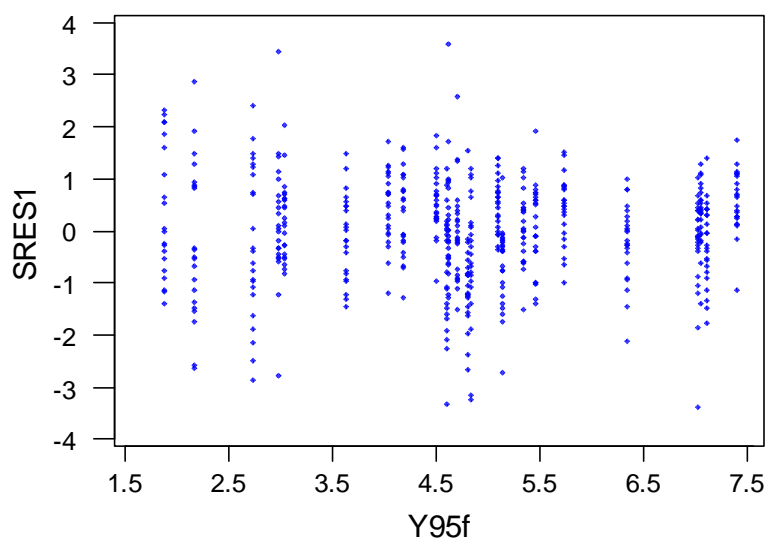




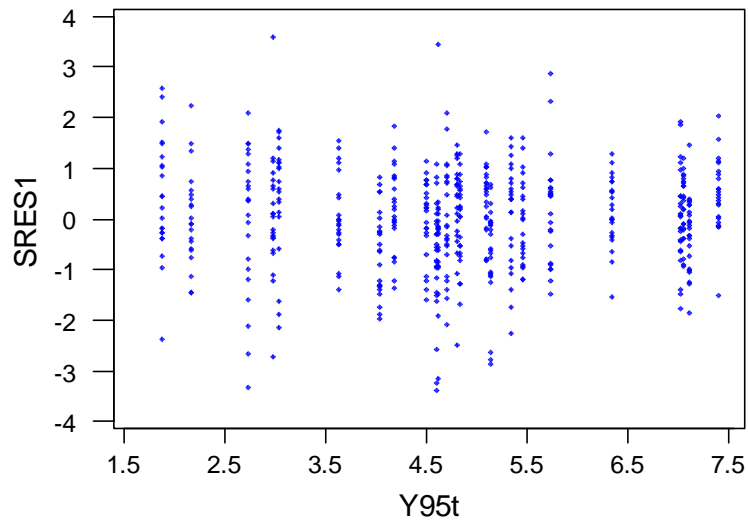
**Figur A5: Standardiserede residualer afbildet i forhold til afhængig variabel (eksport).**



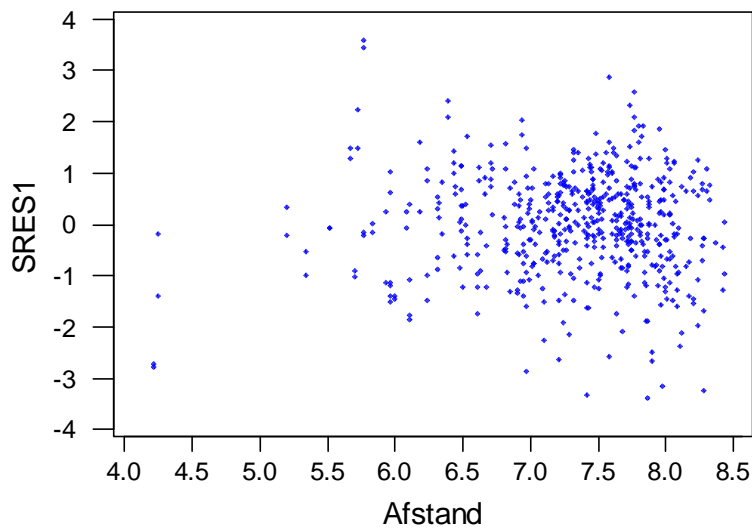
**Figur A6: Standardiserede residualer afbildet i forhold til uafhængig variabel (nationalindkomst i eksportlandet).**



**Figur A7: Standardiserede residualer afbildet i forhold til uafhængig variabel (nationalindkomst i importlandet)**



**Figur A8: Standardiserede residualer afbildet i forhold til uafhængig variabel (afstand).**



**Publikation nummer 14**

**Titel:** Reformen, vækst og økonomisk ulighed.

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Tidsskriftsartikel

**Tidsskrift:** Økonomi og Politik nr. 1 1998

## Reformer, vækst og økonomisk ulighed.

af Søren Peter Iversen

Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd

---

### Indledning

Formålet med denne artikel er at diskutere sammenhænge mellem de økonomiske reformer og den økonomiske udvikling (økonomisk vækst og ulighed) i de post-kommunistiske samfund i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Artiklen diskuterer endvidere spørgsmålet om, hvordan man mest hensigtsmæssigt kan inddele de post-kommunistiske lande i undergrupper - hvis en sådan inddeling skønnes ønskelig. I forbindelse med det sidste spørgsmål introducerer artiklen brugen af klyngeanalyse (*cluster analysis*) i samfundsøkonomi i deskriptiv og heuristisk øjemed.

I artiklen: "Post-kommunistisk økonomisk transformation. Hvorfor er nogle lande mere fattige end andre?" i Økonomi og Politik nr. 2 1997 indleder Ole Nørgaard med et opgør med den neo-liberale ortodoksi, og det kan der være mange gode grunde til. Det må således anses for givet, at den neo-liberale ortodoksi overbetoner markedets betydning og - som følge heraf - underspiller statens og politikens rolle i samfundsudviklingen.

Det økonomiske system kan ikke selv tilvejebringe det institutionelle grundlag, som er en nødvendig forudsætning for, at markedet kan fungere (Olson 1996). Denne erkendelse vinder tilsyneladende større og større udbredelse i disse år og præger i høj grad dette års *World Development Report* fra Verdensbanken (World Bank 1997). Allerede på et tidligt tidspunkt i rapporten (p. 4) hedder det:

*"..new insights are emerging as to the appropriate mix of market and government activities...*

*... Most important, we now see that markets and governments are complementary: the state is essential for putting in place the appropriate institutional foundations for the market".*

Den nye erkendelse synes altså også at være nået til Washington, hvor den har afløst tidligere tiders "Washington konsensus", som nu - tilsyneladende - hører fortiden til.

Nørgaards artikel rejser dog efter min vurdering to interessante men delvist ubesvarede spørgsmål: For det første, er der nogen sammenhæng mellem generel økonomisk tilbagegang, væksten i sociale uligheder, det absolutte antal fattige eller den politiske opbakning til reformerne? For det andet, er det muligt at inddele eller klassificere landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i en række homogene grupper på baggrund af en række særligt relevante samfundsøkonomiske karakteristika?

### Økonomiske succeskriterier

Nørgaards artikel indeholder først og fremmest et oplæg til en diskussion af de succeskriterier, som traditionelt anvendes i vurderingen af resultaterne af de post-kommunistiske samfunds reformbestrebelse. Det drejer sig for det første om de klassiske makroøkonomiske nøglevariable: vækstrater, inflationsrater, arbejdsløshed, budgetunderskud og betalingsbalance. Når det kommer til stykket diskuterer og kritiserer Nørgaard dog kun brugen af økonomiske vækstrater som succesindikator, hvilket kan undre en smule al den stund, at det især er inflationen, der har været genstand for opmærksomhed i forbindelse med neo-liberale stabiliseringspolitiske anbefalinger. Noget kunne tyde på, at prioriteringen af inflationsbekæmpelse i de første år med økonomiske reformer har fået nok så alvorlige konsekvenser for det øvrige økonomiske forløb. Laski og Bhaduri (1997) argumenterer således for, at en betydelig del af faldet i den samlede produktion i de post-kommunistiske samfund skyldes et fejlagtigt forsøg på at dæmme op for en formodet efterspørgselsskabt inflation, som i virkeligheden var omkostningsskabt.

**Tabel 1: Liberalisering, vækst og ulighed i udvalgte post-kommunistiske lande.**

Observation Nummer	Land	Liberaliseringsindeks (CLI)	Vækst i økonomisk ulighed 87/88 til 93/94 (ginidiff)	Vækst i andelen af fattige 87/88 til 93/94 (poordiff)	Økonomisk vækst 1987-93 (grow8793)
1	Bulgarien	2,9	8	15	-25
2	Estland	2,93	17	32	-33
3	Hviderusland	1,07	-1	10	-14
4	Kazakhstan	1,31	7	45	-30
5	Kirgisien	1,81	9	64	-21
6	Letland	2,45	4	18	-43
7	Litauen	2,72	14	48	-51
8	Moldova	1,62	12	61	-43
9	Polen	4,14	5	14	-10
10	Rumænien	2,29	10	26	-33
11	Rusland	1,92	12	41	-37
12	Slovakiet	3,47	0	1	-21
13	Slovenien	4,16	5	0	-22
14	Tjekkiet	3,61	8	1	-19
15	Turkmenistan	0,63	10	36	-14
16	Ukraine	0,8	10	39	-37
17	Ungarn	4,11	5	1	-15
18	Uzbekistan	1,11	5	5	0

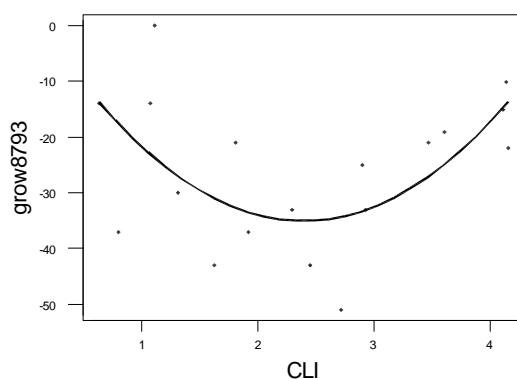
Kilde: Data gengivet efter Nørgaard 1997.

Det drejer sig for det andet om de såkaldte "transitionsindikatorer", som er blevet udviklet af Den Europæiske Udviklingsbank (EBRD 1994 og 1995) og Verdensbanken (World Bank 1996 og de Melo, Denizer og Gelb 1996). EBRD's transitionsindikatorer udgør et pointsystem, som går ud på, at de enkelte lande tildeles point alt efter, hvor langt de er nået

med hensyn til at gennemføre de enkelte reformelementer (stor og lille privatisering, omstrukturering af virksomheder, pris- og handelsliberalisering og reformer af den finansielle sektor). Endeligt sammenvejes disse points til et samlet reformindeks. Melo, Denizer og Gelb (1996) betjener sig af en lidt anden fremgangsmåde, idet de benytter et kumuleret liberaliseringsindeks, hvis komponenter er hhv. intern og ekstern liberalisering og privatisering. Dette indeks er gengivet i tabel 1, sammen med data vedrørende økonomisk vækst og stigningen i den sociale ulighed i de post-kommunistiske samfund.

Nørgaards diskussion og kritik af disse succeskriterier er både vigtig og rigtig. Hertil er der dog blot at sige, at der næppe er nogen, der for alvor mener, at disse indikatorer skal tages for mere, end de er, nemlig retningsgivende indikatorer. Der synes imidlertid ikke, som hævdet af Nørgaard, at være nogen klar tendens til, at de lande, der scorer højt på Verdensbankens transitionsindikator (CLI) i 1989-94, samtidig er dem, der oplevede det største fald i BNP i perioden 1987-93 (grow8793) (se figur 1).

**Figur 1: Sammenhæng mellem score på liberaliseringsindeks (CLI) 1989-94 og den gennemsnitlige økonomisk vækst i perioden 1987-93.**

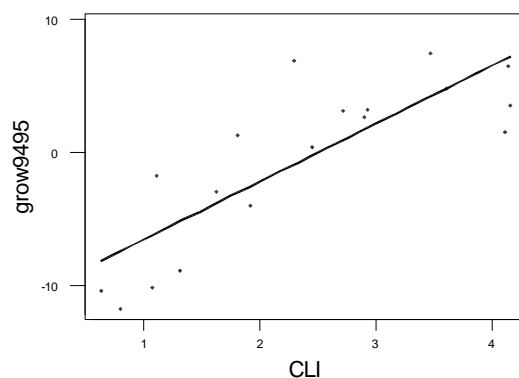


Kilde: Data fra Nørgaard 1997.

Anm.: Den anvendte model har følgende udseende:  $grow8793 = 4,2 - 32,8CLI + 6,9CLI^2$  ( $R^2 = 0,37$ )

Figuren tyder snarere på, at der er en U-kurve sammenhæng. Det er tilsyneladende de lande, der har påbegyndt de økonomiske reformer uden at kunne føre dem igennem til et vist niveau, der har haft de største vanskeligheder med økonomisk sammenbrud og faldende produktion. Noget kunne tyde på, at reformforsøg, som af den ene eller anden grund ikke kan gennemføres med tilstrækkelig konsekvens, svækker regeringernes troværdighed og dermed medvirker til at skabe usikkerhed og ustabilitet (World Bank 1997 og Brunetti, Kisunko og Weder 1997). Sat på spidsen kan man sige, at halvhjertede reformforsøg medvirker til at skabe et dårligt investeringsklima (se også Zecchini 1997 og Roland 1997). Hvis et land af forskellige grunde kun er i stand til at gennemføre reformerne til et vist niveau - specielt på det lovgivningsmæssige område - kan resultatet blive manglende indre overensstemmelse mellem det økonomiske, politiske og juridiske system (se også Murrell 1996).

**Figur 2: Sammenhæng mellem score på liberaliseringsindeks (CLI) 1989-94 og den økonomisk vækst i perioden 1994-95.**



Kilde: Data fra Nørgaard 1997.  
 $R^2 = 0,67$

Derimod er der en bemærkelsesværdig tydelig tendens til, at de lande der scorer højt på Verdensbankens transitionsindikator (CLI) i 1989-94, samtidig er dem, der oplevede den største økonomiske vækst i 1994-95 (figur 2). Nu skal man imidlertid være opmærksom på, at økonomisk vækst afhænger af en lang række faktorer. Enhver model, som ikke tager højde for disse faktorer, er ikke tilstrækkeligt specificeret og kan kun tjene deskriptive og heuristiske formål (Olson 1996 p. 12). Endvidere skal man være yderst forsigtig med at drage konklusioner vedrørende en eventuel kausalitet mellem reformbestrebelse og økonomisk vækst. Man kan eksempelvis ikke uden videre antage, at det er de økonomiske reformer, der forårsager en højere økonomisk vækst. Sammenhængen kunne lige så godt være den modsatte, at de lande, der oplever den højeste økonomiske vækst, også er de lande, der har lettest ved at gennemføre de økonomiske reformer (se også Stern 1997 p. 40).

### ***Politisk konsolidering af reformerne***

Nørgaard foreslår i sin artikel, at man bør supplere de økonomiske transitionsindikatorer ved at inddrage den politiske konsolidering af reformerne, som et selvstændigt succeskriterium. De økonomiske transitionsindikatorer siger ikke noget om, hvorvidt reformerne er politisk konsoliderede og dermed, i hvilket omfang de kan afbrydes eller trænges tilbage af politiske reaktioner (Nørgaard 1997 p. 6) De økonomiske reformer indebærer såvel tabere som vindere. Som udgangspunkt må man derfor forvente, at forskellige befolkningsgruppers politiske reaktion på de økonomiske reformer afhænger af, hvordan disse reformer påvirker eller forventes at påvirke deres økonomiske velfærd.

Som udgangspunkt må de økonomiske reformer forventes at give anledning til betydelige pareto-gevinster, men det er langt fra ensbetydende med, at den politiske proces bag reformerne kan forventes at forløbe gnidningsfrit. Der er, som Verdensbanken også gør

opmærksom på i sin seneste rapport (World Bank 1997 p. 13), mange vanskeligheder som skal overvindes:

*“Reforms have little appeal if the winners cannot compensate the losers. Even when the potential gains are enough to allow for compensation, reform can be hard to achieve because the gains are spread over many people, whereas the losers, although small in number, are powerful and articulate. A further problem is that the benefits are often realized in the future, whereas the losses are immediate. Yet sometimes conditions have deteriorated so far that the winners far outnumber the losers. Then reform can produce immediate economic and political gains”*

Roland (1997 p. 170) taler om to typer af reformbarrierer: Ex ante og ex post barrierer:

*“Ex ante political constraints are feasibility or acceptability constraints; some decisions may be blocked. Ex post political constraints refer to the danger of backlash and reversal after decisions have been taken and outcomes observed”.*

Hele den magt- og interessekonfiguration, som dannede grundlaget for de kommunistiske samfund, er gået i opløsning og har nogle steder skabt “a window of opportunity” (World Bank 1996 p. 11) eller “a period of extraordinary politics” (Balcerowicz 1997 p. 160). På længere sigt er det imidlertid afgørende, at en ny stabil magt- og interessekonfiguration etableres som grundlag for den nye sociale orden (Iversen 1996 p. 29ff. se også Svendsen 1997).

En række iagttagere (se eksempelvis IMF 1995, Økonomiministeriet 1996 og Dansk Udenrigspolitisk Institut 1997) ser udsigten til optagelse i vestlige økonomiske og forsvarspolitiske samarbejdsorganisationer, som et afgørende element i forankringen af reformkursen i de post-kommunistiske samfund. Atter andre (se eksempelvis Nørgaard 1992 og Skak 1992) tillægger det afgørende betydning for den politiske udvikling i de post-kommunistiske samfund, at der dannes en ny middelklasse med forankrede interesser (“vested interests”) i den nye sociale orden (kapitalistisk markedsøkonomi og pluralistisk demokrati). En sådan middelklasse kan udgøre den sociale kraft, der kan medvirke til at rodfæste eller konsolidere den nye sociale orden - en politisk barriere mod tilbageslag. På denne baggrund kan man formentlig tale om både en intern og en ekstern forankring af de økonomiske og politisk reformer i de post-kommunistiske samfund.

Nørgaard anbefaler, at man benytter væksten i andelen af fattige som indikator for, hvorvidt reformerne er politisk konsoliderede. Netop de fattige befolkningsgrupper kan, ifølge Verdensbanken (1997, p. 4), udgøre den sociale basis for politisk vold og ustabilitet.

*“In many regions poverty and inequality are often biased against ethnic minorities or women, or disfavored geographic areas. Marginalized from public discussion and excluded from the broader economy and society, such groups are fertile ground for violence and instability, as many parts of the world are increasingly learning”*

Det særlige ved de fattige befolkningsgrupper i de post-kommunistiske samfund skønnes at være, at der ofte er tale om relativt veluddannede og dermed politisk ressourcestærke befolkningsgrupper. Der er således tale om en potentiel ex post barriere for reformprocessen.



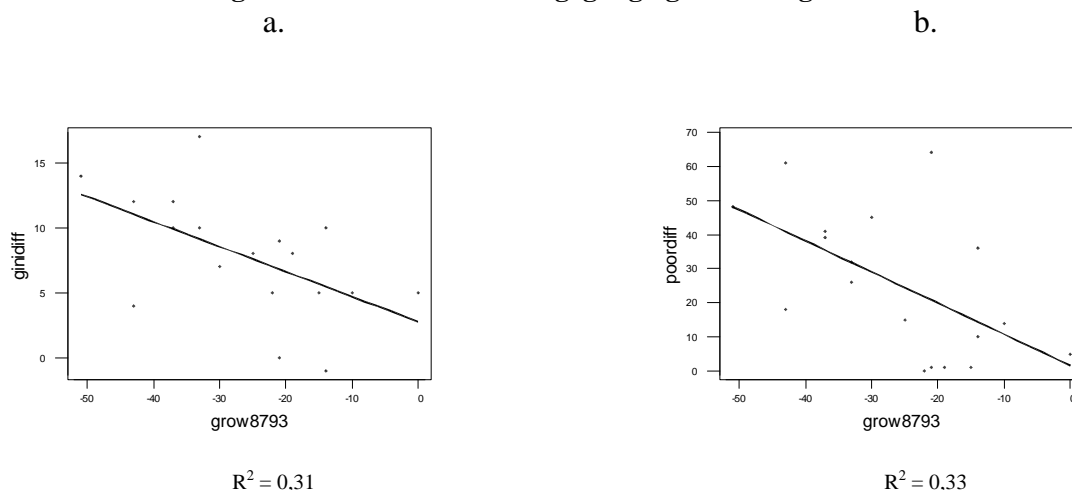
Eller, som Nørgaard udtrykker det (p. 10), kan andelen af ny-fattige anvendes som et provisorisk indicium på, i hvilken udstrækning reformerne har skabt befolkningsgrupper, der kan forventes at have en interesse i at bremse eller vende de økonomiske reformer (se også Hare og Davis 1997 p. 7).

Af hensyn til den politiske konsolidering af reformerne i de post-kommunistiske samfund udgør tilstedeværelsen af en ny middelklasse med forankrede interesser i den nye sociale orden og fravær af store fattige befolkningsgrupper formentlig den gunstigste situation. Fremvæksten af en ny middelklasse med forankrede interesser i den nye sociale orden må imidlertid ventes at tage tid. Det er derfor velbegrundet, at interessen på kort og mellemlangt sigt koncentrerer sig om væksten i den sociale ulighed og antallet af fattige.

Tabel 1 bekræfter, at der er sket en betydelig stigning i uligheden i mange af de post-kommunistiske samfund målt ved stigningen i Gini-koefficienten fra 87/88 til 93/94 (ginidiff) og tilsvarende en betydelig stigning i andelen af fattige (poordiff) i samme periode.

Spørgsmålet er imidlertid, om der er nogen sammenhæng mellem den økonomiske tilbagegang (grow8793), væksten i den sociale ulighed og væksten i det absolutte antal af fattige. Figur 3 bekræfter, at der er en umiddelbar sammenhæng, selv om den ikke kan siges at være særlig stærk. Af figur 3 fremgår det, at der er en vis tendens til, at de lande der har oplevet den største økonomiske tilbagegang i 1987-93 også er de lande der har den største vækst i ulighed (figur 3a) og den største vækst i andelen af fattige (figur 3b). Hvorimod de lande der har oplevet den mindste økonomiske tilbagegang i 1987-93, er de lande, der har den mindste vækst i ulighed og andelen af fattige.

**Figur 3: Sammenhæng mellem økonomisk tilbagegang og social ulighed.**



Kilde: Data fra Nørgaard 1997.

Det kan muligvis synes som en strid om ord, men konklusionen på disse analyser er, at der netop er en umiddelbar sammenhæng. Analyserne rejser dog en række andre vigtige spørgsmål: Er disse sammenhænge blot af forbigående karakter? Er der tale om en genuin

sammenhænge eller er den spuriøs? Og endelig hvad er i givet fald kausaliteten bag de observerede sammenhænge?

Der er ingen tvivl om, at virkeligheden ofte er langt mere kompleks, end hvad der kan vises med statistiske sammenhænge. Men det betyder naturligvis ikke, at man ikke skal interessere sig for de umiddelbare statistiske sammenhænge.

### ***Gruppering af de post-kommunistiske lande***

Det næste spørgsmål Nørgaards artikel rejser er spørgsmålet om, hvorvidt det er muligt at inddele eller klassificere landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i en række homogene grupper på baggrund af en række særligt relevante samfundsøkonomiske karakteristika.

Sammenholder man de økonomiske transformationsindikatorer kumuleret økonomisk vækst 1987-93 (grow8793) og Verdensbankens liberaliseringsindeks (CLI) med væksten i andelen af nye fattige (poordiff) kan man, ifølge Nørgaard, inddele de postkommunistiske lande i tre grupper, disse grupper er angivet i tabel 2.

**Tabel 2: Gruppering af de post-kommunistiske lande**

<b>Gruppe 1</b>	<b>Gruppe 2</b>	<b>Gruppe 3</b>
Tjekkiet	Bulgarien	Hviderusland
Ungarn	Estland	Kazakhstan
Slovakiet	Letland	Kirgisien
Slovenien	Litauen	Moldova
	Polen	Rusland
	Rumænien	Turkmenistan
		Ukraine
		Uzbekistan

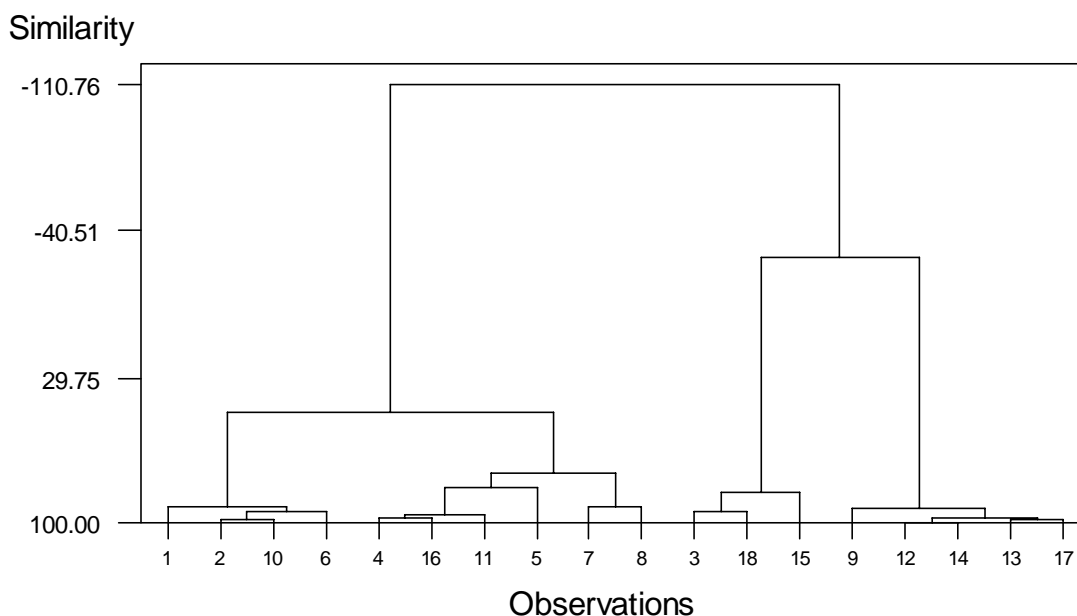
Denne inddeling forekommer imidlertid ikke umiddelbart indlysende eller hensigtsmæssig. Det første spørgsmål man må stille er om de variable eller kriterier, der danner grundlag for grupperingen, er de mest relevante eller hensigtsmæssige. Dette afhænger naturligvis fuldstændigt af det konkrete formål eller den konkrete problemstilling. I det følgende vil jeg derfor ikke stille spørgsmålstejn ved Ole Nørgaards valg af klassifikationskriterier eller -variable. Det næste spørgsmål er, om det er lykkedes Ole Nørgaard at inddele landene i nogenlunde klart afgrænsede grupper.

Et bidrag til besvarelsen af det sidste spørgsmål kan man få gennem en klyngeanalyse (cluster analysis), som er en multivariat teknik, der især har fundet stor udbredelse indenfor afsætningsøkonomien, hvor den blandt andet benyttes i forbindelse med markedssegmentering (for en introduktion til klyngeanalyse kan henvises til: Green, Tull og Albaum 1988, Hair et. al. 1995, Johnson og Wichern 1988, Kaufman og Rousseeuw 1990 eller Malhotra 1993). Formålet med klyngeanalyse er på basis af et sæt af relevante variabler at klassificere objekter

i relativt homogene grupper. Objekter indenfor en gruppe er således relativt ens med hensyn til deres score på de grundliggende variable og relativt forskellige fra objekter i andre grupper (Malhotra 1993 p. 644). Hovedelementerne i en klyngeanalyse er et mål for afstanden mellem objekterne og en “klyngeprocedure” (algoritme). Man skal imidlertid være opmærksom på, at en klyngeanalyse mere er en kunst end en videnskab og den bør derfor anvendes med forsigtighed (Hair et al. 1995 p. 455). Det må således anbefales, at man omhyggeligt gennemfører reliabilitetstest. En sådan test kan bestå i, at man forsøgsmæssigt gennemfører klyngeanalyse ved hjælp af forskellige algoritmer og afstandsmål for derigennem at verificere, at resultaterne udviser en vis stabilitet.

Figur 5 viser resultaterne af en sådan klyngeanalyse. Resultaterne er gengivet i form af et dendrogram. Et dendrogram, der ikke må forveksles med et søjlediagram, angiver de enkelte observationer på den vandrette akse og den relative grad af lighed på den vertikale akse. Søjlerne “hæfter” så at sige observationerne sammen og angiver derved, hvilke observationer der ligner hinanden mest. Ifølge figur 5 er det således henholdsvis observation nummer 12 og 14 (Slovakiet og Tjekkiet), der ligner hinanden mest. Herefter følger observation nummer 13 og 17 (Slovenien og Ungarn), 2 og 10 (Estland og Rumænien) og 4 og 16 Kazakhstan og Ukraine og så videre.

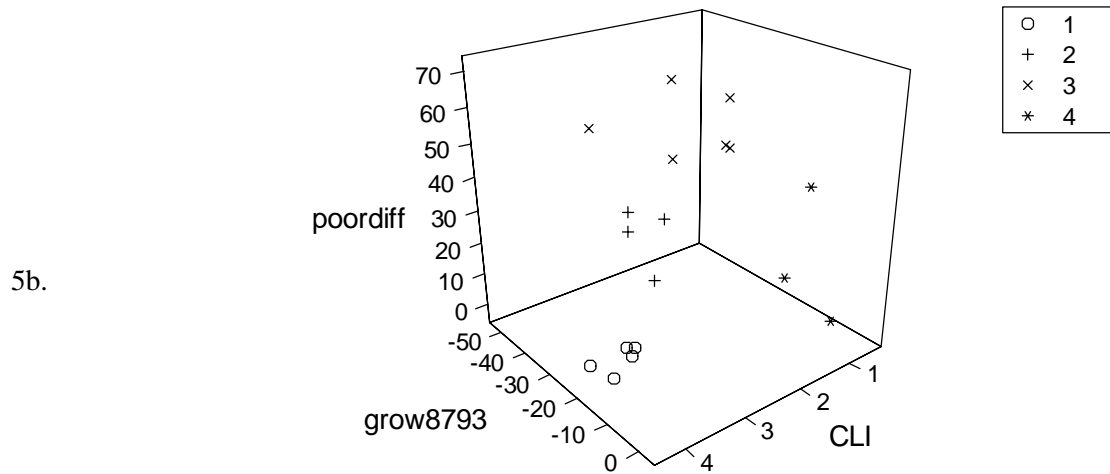
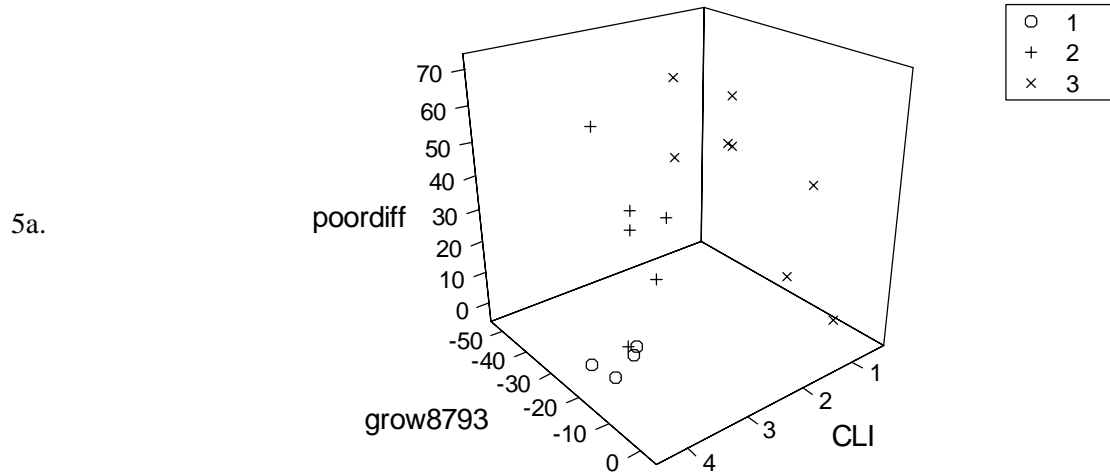
**Figur 4: Klyngeanalyse af de post-kommunistiske samfund på basis af økonomisk vækst (1987-93), liberalisering og væksten i antallet af fattige, Dendrogram<sup>1</sup>.**



1. Den klyngeanalyse, som præsenteres her, er en hierarkisk agglomerativ klyngeanalyse baseret på standardiserede variable, kvadratisk euklidisk afstand og Wards algoritme (Malhotra 1993 p. 655).

Ifølge dendogrammet i figur 5 er det mere nærliggende at inddele de post-kommunistiske samfund i fire grupper end tre. Sammenlignet med Nørgaards gruppering bør Polen således overføres fra gruppe 2 til gruppe 1. Litauen hører til i samme gruppe som Kazakhstan, Kirgisien, Moldova, Rusland, og Ukraine. Hviderusland, Turkmenistan og Uzbekistan hører til i en selvstændig fjerde gruppe.

**Figur 5: Gruppering af de post-kommunistiske lande i grupper efter økonomisk vækst, liberalisering og vækst i andelen af absolut fattige.**



Figur 5 viser et tredimensionalt plot af de post-kommunistiske lande fordelt på de tre variable. Figur 5a illustrerer Nørgaards gruppering af de atten lande, og figur 5b illustrerer den gruppering, som er resultater af nærværende analyse. Reliabiliteten af nærværende klyngeanalyse er afprøvet dels gennem eksperimenter med forskellige afstandsmål og algoritmer, dels gennem en variansanalyse.

Som det fremgår af tabel 2, er gruppe 1 karakteriseret ved en høj grad af liberalisering, meget beskeden vækst i antallet af fattige og et moderat fald i den økonomiske aktivitet. Gruppe 2 er karakteriseret ved en gennemsnitlig grad af liberalisering, gennemsnitlig vækst i antallet af fattige og et fald i den økonomiske aktivitet over gennemsnittet. Gruppe 3 er karakteriseret ved en beskeden grad af liberalisering, meget stor vækst i antallet af fattige og et meget stort fald i den økonomiske aktivitet. Gruppe 4 er karakteriseret ved en meget lav grad af liberalisering, moderat vækst i antallet af fattige og et meget beskedent fald i den økonomiske aktivitet.

**Tabel 2: Gennemsnitlig værdi på de tre variable. Grupper og totalt.**

	Liberaliserings- indeks (CLI)	Vækst i andelen af fattige (poordiff)	Økonomisk vækst 1987-93 (grow8793)
Gruppe1	3,9	3,4	-17,4
Gruppe2	2,6	22,8	-33,5
Gruppe3	1,7	49,7	-36,5
Gruppe4	0,9	17,0	-9,3
I alt	2,4	25,4	-26,0

Hvis man ønsker at basere sine politiske anbefalinger til de post-kommunistiske lande på en inddeling af landene i grupper, er det naturligvis meget vigtigt, at den pågældende inddeling er hensigtsmæssig og tilstrækkelig nuanceret. Problemet med den gruppering, der her er præsenteret, er, at der i nogle henseender stadig kan være betydelige forskelle mellem landene inden for de enkelte grupper. Man skal derfor fortsat være yderst varsom med at diagnosticere problemer og ordinere reform- eller stabiliseringspolitik på basis af en sådan gruppeinddeling.

### **Afslutning**

Analyser af sammenhængen mellem økonomisk tilbagegang og økonomisk ulighed i de post-kommunistiske lande tyder på, at det først og fremmest er de lande, der har oplevet den største økonomisk tilbagegang, der har problemer med øget ulighed og vækst i antallet af fattige. De sociale omkostninger, der er forbundet med overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi er med andre ord særligt ulige fordelt i disse samfund.

På baggrund af en klyngeanalyse foreslås de post-kommunistiske lande inddelt i fire grupper. Gruppe 1 består af de fire Visegrad-lande: Polen, Tjekkiet, Slovakiet og Ungarn samt Slovenien. Denne gruppe er karakteriseret ved at være nået relativt langt med de økonomiske reformer, væksten i antallet af fattige er beskeden, og faldet i den økonomiske aktivitet er begrænset. Gruppe 2 består af Estland, Letland, Bulgarien og Rumænien. Denne gruppe er karakteriseret ved at være nogenlunde gennemsnitlig med hensyn til gennemførelse af reformer, vækst i antallet af fattige og fald i den økonomiske aktivitet. Gruppe 3, som består af Litauen, Kazakhstan, Kirgisien, Moldova, Rusland og Ukraine, er i disse henseender den diametrale modsætning til gruppe 1. Disse lande er ikke nået særligt langt med de økonomiske reformer, væksten i antallet af fattige er meget stort og faldet i den økonomiske aktivitet er

drastisk. Gruppe 4 (Hviderusland, Turkmenistan og Uzbekistan) er karakteriseret ved en meget lav grad af liberalisering, moderat vækst i antallet af fattige og et meget beskedent fald i den økonomiske aktivitet.

Det er især i gruppe 3, man må forventes, at den politiske konsolidering af reformerne har vanskelige vilkår. Det kan imidlertid ikke udelukkes, at yderligere reformtiltag i landene i gruppe 4 kan bringe disse lande i samme situation som landene i gruppe 3. På kort og mellemlangt sigt vil EU og de øvrige vestlige lande formentlig kunne yde den mest effektive indsats ved at koncentrere deres bistand til landene i gruppe 2 og muligvis også i nogen grad landene i gruppe 4.

Det store spørgsmål er imidlertid, efter min vurdering, om EU's væsentligste bidrag til at sikre stabiliteten i de central- og østeuropæiske lande består i at stille et fremtidigt medlemskab i udsigt. Den igangværende debat om EU's udvidelse mod øst synes at bygge på netop den forudsætning, at udsigten til EU-medlemskab i sig selv er et væsentligt bidrag til at holde landene i Central- og Østeuropa fast på kursen mod markedsøkonomi og demokrati. Desværre er der ikke mange, der har turdet stille spørgsmålstegn ved og udfordre denne forudsætning, som efter min vurdering er medvirkende til at indsnævre og forvride debatten om Europas fremtid. Hele debatten er kommet til at handle om justeringer af EU's afstemningsregler, antallet af kommissærer i EU kommissionen, reformer af landbrugs- og strukturpolitikken og overgangsordninger og "før-tiltrædelsesstrategi". Sat på spidsen er det som om hele debatten drejer sig om, hvordan EU kan optage de måske egnede med mindst mulig ulejlighed og samtidig fastholde udvidelsesperspektivet for dem, der eventuelt må vente.

EU-medlemskab synes godt på vej til at blive et mål i sig selv. Det er muligt, det er det for eliten i de central- og østeuropæiske samfund. Men det er naivt at tro, at det også er det for den brede befolkning.

I begyndelsen af 1970'erne var det danske landbrugserhverv en varm fortaler for EF medlemskab. Landmændene ønskede dansk medlemskab fordi de forventede, at det ville indebære bedre landbrugspriser, bedre indtjening i landbruget og bedre levevilkår. Hvis den brede befolkning i Central- og Østeuropa har nogenlunde samme pragmatiske holdning til EU, som de danske landmænd havde til EF, er der en alvorlig risiko for, at et realiseret medlemskab kan medføre skuffelse og frustration. Det er ikke usandsynligt, at en sådan skuffelse og frustration kan blive omsat i forskellige former for radikal politisk adfærd. Hertil kommer endelig, at man også skal være opmærksom på, at EU's demokratiske underskud kan give anledning til øget politisk fremmedgørelse i Central- og Østeuropa, hvor demokratiet endnu betragtes som en nyvunden politisk sejr for befolkningen.

## **Litteratur**

- Balcerowicz, Leszek (1997), The interplay between economic and political transition, I Zecchini, Salvatore eds. (1997): *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Brunetti, Aymo, Gregory Kisunko og Beatrice Weder (1997), "Credibility of Rules and Economic Growth. Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector", The World Bank, *Policy Research Working Paper*.
- Dansk Udenrigspolitisk Institut (1997), *Europæisk stabilitet. EU's udvidelse med de central- og østeuropæiske lande*, København.
- de Melo, Martha, Cawdet Denizer og Alan Gelb (1996), "From Plan to Market. Patterns of Transition", The World Bank, *Policy Research Working Paper*.
- European Bank of Reconstruction and Development (1994), *Transition Report*, London
- European Bank of Reconstruction and Development (1995), *Transition Report*, London
- Green, Paul E, Donald S. Tull og Gerald Albaum (1988), *Research for Marketing Desisions*, New Jersey, Prentice-Hall.
- Hair, Joseph, F. jr., Rolph E. Anderson, Ronald L. Tatham og William C. Black (1995), *Multivariate data analysis with readings*, 4. ed. New Jersey, Prentice-Hall.
- Hare, Paul G. og Junior R. Davis (1997), *Transition to The Market Economy. Critical Perspectives on The World Economy*, London: Routledge.
- Hare, P. G. og J. R. Davis (1997), Introductory Overview, I Hare, Paul G. og Junior R. Davis (1997), *Transition to The Market Economy. Critical Perspectives on The World Economy*, London: Routledge.
- International Monetary Fund (1995), *International Trade Policies. The Uruguay Round and Beyond*, Volume II Background Papers. Washington DC.
- Iversen, Søren Peter (1996), *Central- og østeuropas optagelse i EU. Problemer og Perspektiver*, København: Samfundslitteratur.
- Johnson, R. A. og Wichern, D.W. (1988), *Applied multivariate statistical analysis*, 2. ed., New Jersey, Prentice-Hall.
- Kaufman, Leonard og Rousseeuw, Peter J. (1990), *Finding groups in data: An introduction to cluster analysis*, New York : John Wiley & Sons.
- Laski, Kazimierz og Amit Bhaduri (1997), "Lessons to be drawn from main mistakes in the transition strategy", I Zecchini, Salvatore eds. (1997): *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Malhotra, Naresh K. (1993), *Marketing Research - an applied orientation*, New Jersey, Prentice-Hall.
- Murell, Peter (1996), "How Far Has Transition Progressed?", *Journal of Economic Perspectives*, 10. årg., nr. 2, 1996 pp. 25-44.
- Nørgaard, Ole (1992), "The Political Economy of Transition in Post-Socialist Systems: The Case of The Baltic States", in *Scandinavian Political Studies*, Vol. 15 No. 1.



- Nørgaard, Ole (1997), "Post-kommunistisk økonomisk transformation. Hvorfor er nogle lande fattigere end andre?", *Økonomi og Politik* 70. årg. nr. 2 1997 pp. 4-18.
- Olson, Mancur jr. (1996), "Distinguished Lecture on Economics in Government. Big Bills Left on The Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor". *Journal of Economic Perspectives*, 10. årg., nr. 2, 1996 pp. 3-24.
- Roland, Gérard (1997), "Political constraints and the transition process", I Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Skak, M. (1992), "Det østlige Europas reintegration i den internationale politiske økonomi", *Politica* 24. årg. nr. 2 1992, pp. 151-168.
- Stern, Nicholas (1997), *The Transition in Eastern Europe and the former Soviet Union: some strategic lessons from the experience of 25 countries over six years*, I Zecchini, Salvatore eds. (1997) *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Svendsen, Geert T. (1997), "Stationære banditter i Østeuropa - blokerer overgangen til markedsøkonomi", *Økonomi og Politik* 70. årg. nr. 2 1997 pp. 4-18.
- World Bank (1996), *World Development Report: From Plan to Market*, Washington.
- World Bank (1997), *World Development Report: The State in A Changing World*, Washington.
- Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Zecchini, Salvatore (1997), *Transition approaches in retrospect*, I Zecchini, Salvatore eds. (1997): *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Økonomiministeriet (1996), *EU's udvidelse mod øst*, København.

**Publikation nummer 15**

**Titel:** The Czech Republic's Reintegration in The European Division of Labour - a gravity model analysis

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Konferencepaper.

**Konference:** The 6th International Conference: 'Business and Economic development in Central and Eastern europe: Implications for Economic Integration into Wider Europe' at Technical University of Brno, September 1998.

**Publicering:** Conference Proceedings samt Handelshøjskole Syd's Skriftserie.

Paper prepared for the Sixth Annual International Conference to be held in Brno in the Czech Republic September 2-3, 1998 on: *Business and Economic Development in Central and Eastern Europe: Implications for Economic Integration into Wider Europe*

# **The Czech Republic's Reintegration in The European Division of Labour**

*- a gravity model analysis*

*by Søren Peter Iversen*

*Southern Denmark Business School*

---

## ***1. Introduction***

Almost immediately after 1989 the idea of a trade gap between Central and Eastern Europe and the former Soviet Union and the rest of the world appeared among researchers in international economics. Due to the autarchic trade policy pursued by CMEA and its member countries many observers were convinced by the idea of a huge unexploited trade potential. Consequently, these observers expected a large increase in East-west trade as trade were liberalised and Central and Eastern Europe and the former Soviet Union was reintegrated in the global division of labour (Collins and Rodrik 1991, Wang and Winters 1991 and 1994, Baldwin 1993 and 1994).

During the first half of the 1990s it became obvious that the integration of Central and Eastern Europe in the global division of labour would be intermediated through the EU - either through some kind of affiliation or full fledged membership.

At the EU summit in Luxembourg, December 1997 the EU state leaders agreed on the main principles to guide the eastern enlargement. The actual enlargement negotiations are expected to begin with a conference in late March 1998. Five of the ten applicants from Central and Eastern Europe, namely Poland the Czech Republic, Slovenia, Hungary and Estonia, are considered the most likely new members of the EU. The EU plans to initiate negotiations with these countries in April 1998.

The other five applicants, Latvia, Lithuania, The Slovak Republic, Romania and Bulgaria are expected to be invited to frequent discussions in Brussels, but actual membership negotiations are not scheduled so far. According to the EU Commission, these five countries have not yet reached a point in the transition process that make them eligible for membership. The pre-accession strategy will probably still be at the top of the political agenda for some time to come. In return for their patience the EU has promised to intensify its economic and political support to these countries.

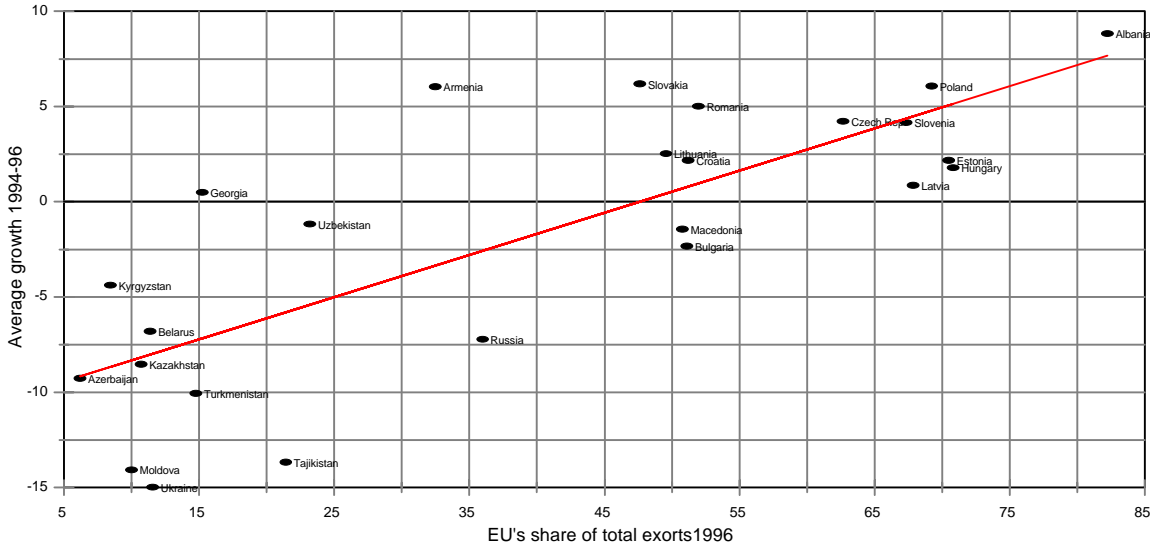
The eastern enlargement has lead to many speculations about possible consequences both for the new member countries from Central and Eastern Europe and for the present EU members (Hopkinson 1994, Baldwin 1994 and 1995, Flam 1995, Rollo 1995, Bofinger 1995 and Baldwin, Francois and Portes 1997). In the present paper I will attempt to deal with some of the possible consequences of the eastern enlargement on the Czech Republic's future foreign trade relations. More specifically I will try to estimate the possible consequences of the EU's eastern enlargement on the future geographical pattern of the Czech Republic's trade. The paper will be using an updated gravity model estimated on trade between the present fifteen EU member countries and the ten applicants from Central and Eastern Europe.

The paper is organised in three main sections. The following section, section 2, draws a brief picture of the importance of new trade relations to the economies of transition in Central and Eastern Europe (CEE) and the former Soviet Union (FSU). Section 3 presents the gravity model framework and its theoretical background and results from estimating this model on recent trade data covering trade among EU(15) and CEEC(10). In section 4 the results of the gravity model estimation are applied on the Czech Republic in order to estimate and analyse the Czech Republic's trade potential. The discussion will focus on the following question: Is the Czech Republic's trade potential in Europe fully exhausted or is further redirection of trade to be expected?

**2. Transition and trade**

A brief look at a map confirms that the EU indeed constitutes a close market for the ten applicant countries in Central and Eastern Europe. Nevertheless, trade relations in Europe were heavily marked by the Cold War and security policy developments after 1945. The EU on one hand became a regional subsystem in the global economy with an extremely intense internal trade. The Central and Eastern European countries, on the other hand, were heavily integrated into the CMEA trading system. For countries in both East and West this resulted in quite asymmetric trade patterns.

**Figure 1: Trade and Growth of The Economies of Transition.**



Source: IMF 1997 and EBRD 1997  
 Note: R<sup>2</sup> = 0,61

Developments after 1989 and the breakdown of the Soviet Union and CMEA and the beginning of the transition process towards national independence, democracy and market

economy were believed to hold promises to correct these asymmetric trade patterns. Today it is safe to say that things have changed very rapidly indeed. As can be seen from figure 1 a large group of transition economies from CEE and FSU were sending more than half their exports to the EU in 1996. Furthermore the figure apparently suggests that there is a quite clear tendency between economic integration with the EU, share of exports going to the EU, and economic performance, here measured as average economic growth 1994-96.

**Table 1: Key Statistics for CEEC10**

	Population mill. inhabitants 1995	GDP per capita USD PPP 1995	Income as percentage of EU average	Private sectors share of GDP
Bulgaria	8,4	4480	24,6	50
Estonia	1,5	4220	23,1	70
Latvia	2,5	3370	18,5	60
Lithuania	3,71	4120	22,6	70
Poland	38,6	5400	29,6	65
Romania	22,6	4360	23,9	60
The Slovak Republic	5,3	3610	19,8	75
Slovenia	2,0	...	...	50
The Czech Republic	10,3	9770	53,6	75
Hungary	10,2	6410	35,2	75
Total	115,2			

Source : World Bank 1997 and EBRD 1997.

Table 1 contains some important background information about the CEECs. As can be seen from the table the population in the region amounts to a total of 115 million people - a little less than a third of the total population of EU(15). It can also be seen from the table, that the average income level in the CEECs is significantly lower than the average income level in the EU. Nevertheless, a series of studies seems to confirm that there is a considerable potential for economic growth in the region (Good 1996, Drud Hansen and Skak 1997, Barbone and Zalduendo 1997, Fischer, Sahay and Végh 1997 and EBRD 1997). According to the EBRD (1997, p. 98) especially two factors seem to account for the favourable growth prospects in the CEECs: The first is the high level of skills acquired through the previous regimes' high priority to education. The second is the existence of a technology or productivity gap between the CEECs and more advanced economies. The combination of these two factors indicates fertile ground for transfer of technology from the OECD countries for instance through direct foreign investments in Central and Eastern Europe (see also Estrin, Hughes and Todd 1997, p. 27ff.). According to the EBRD these two factors together could contribute to an annual growth rate between 4 and 7 percent. Unfortunately EBRD also points out that the quality of institutions supporting investment in resources and technological innovation is low in the majority of the transition economies. EBRD concludes that the lack of proper institutional frameworks might pull in the opposite direction and reduce annual growth rates by up to 1,5 percentage points. Together these factors should make it possible for the transition economies

in CEE and FSU, depending on future reform policies, to obtain annual growth rates between 2,5 and 5,5 percent.

On one hand integration in the global division of labour is expected to have a positive impact on growth rates in Central and Eastern Europe. On the other hand high growth rates in Central and Eastern Europe must be expected to improve their position as potential markets for EU businesses and consequently facilitate their integration with the EU. One might say that there is a potential for a virtuous circle to be at work here.

The following sections of the paper will focus on the Czech Republic's reintegration in the European division of labour and the possible consequences of this integration on the Czech Republic's trade pattern. The next section of the paper will discuss the gravity model which constitutes the foundation of the trade scenarios in the following sections.

### ***3. The gravity model***

#### **3.1. Theoretical background**

The use of gravity models in the study of international and interregional trade was originally inspired by the so-called '*Social Physics school*'. One of the most prominent advocates for this school, the astronomer John Q. Stewart (1947 and 1948a) lined up a series of analogies between classic physics and social interaction. The main idea was to study interaction between social groups analogously with interaction between physical entities<sup>1</sup>. The Harvard sociologist George K. Zipf (1946 and 1949) suggested for instance (1946, p. 680), that:

*"...the interchange of goods between communities  $P_1$  and  $P_2$  will tend to be inversely proportionate to their intervening easiest transportation distance  $D$ . With the addition of the factor  $D$ , the interchange in value, will be directly proportionate to  $(P_1 P_2)/D$  for any two cities in the economy"*.

Stewart (1947 p. 180) referred to this as "demographic gravitation" ( $P_1$  and  $P_2$  designate populations in the two communities). The analogy between natural and social sciences was accordingly given a precise conceptual expression.

The first coherent account for '*Social Physics*' was due to Walter Isard and David F. Bramhall (Isard 1960). Isard and Bramhall refer to a series of attempts to describe and analyse interaction between physically separated social groups. Interactions like mail, telephone calls, traffic and commuting. In this context Bramhall (Isard 1960 p. 494) introduces the term 'gravity model'.

The use of gravity models in the study of international and interregional trade was introduced by Pentti Pöyhönen (1963) and Jan Tinbergen (1962). Their models used populations, incomes and distances to account for bilateral trade flows. Later the model was described in detail by

---

<sup>1</sup> The term '*Social Physics*' is, according to Stewart, due to the French philosopher Auguste Comte (1798-1856) (see also Huges 1990 p. 18). The gravity models' theoretical background is consequently interesting from a sociology of science point of view, because it was introduced to the social sciences at a time, where the orthodox positivism was the hegemonic paradigm.

Linnemann (1966). Since then the gravity model has been used in a wide range of different studies of which I will only mention a few: Olsen (1971) used the gravity model to study international trade and regional income differentials. Aitken (1973) studied the impact of EC and EFTA on European trade in the period from 1951 to 1967. Brada and Méndez (1985) did a comparative study on regional economic integration among industrialised countries, less developed countries and planned economies. Isard, Saltzman and Yaman (1995) studied foreign trade relations in Turkey and the impact of foreign policy relations on Turkey's trade relations.

In recent years the gravity model has primarily been used in empirical studies of the impact of Central and Eastern Europe and the former Soviet Union's reintegration in the international division of labour (see for instance: Havrylyshyn and Pritchett 1991, Wang and Winters 1991 and 1994, Rosati 1992, Baldwin 1993, 1994 and 1997, Holzmann, Thimann and Petz 1995, Martin 1995, Gros and Steinherr 1995, Iversen 1996a, Kaminski, Wang and Winters 1996, Christin 1996, Piazzolo 1996, Gros and Gonciarz 1996 and finally Leamer 1997).

From its introduction into the study of international and interregional trade around 1960 and twenty years ahead the theoretical justification for the gravity model mainly consisted of a relatively simple and naive analogy between economics and physics supplemented by a series of casual, incoherent, ad hoc economic arguments.

In a comment on the early gravity models Alonso (1987, p. 561) stated:

*“Many mainstream economists of today, trained in the deductive mode, regard such models as unconventional and to a degree bizarre, like sun-spot theories of the market”.*

Nevertheless, this critique seems to be disproportionately harsh. If you compare the adjective 'bizarre' you must admit that independent variables like national incomes and physical distance are less alien to a theory of international trade than sunspots are to a theory of the market - or business cycles for that matter.

So far some of the relations, implicitly postulated by the gravity model, have appeared purely empirical and without any coherent theoretical justification. According to many scholars the model has, in spite of its empirical robustness, suffered from the fact, that it was not logically derived from a generally accepted body of economic theory.

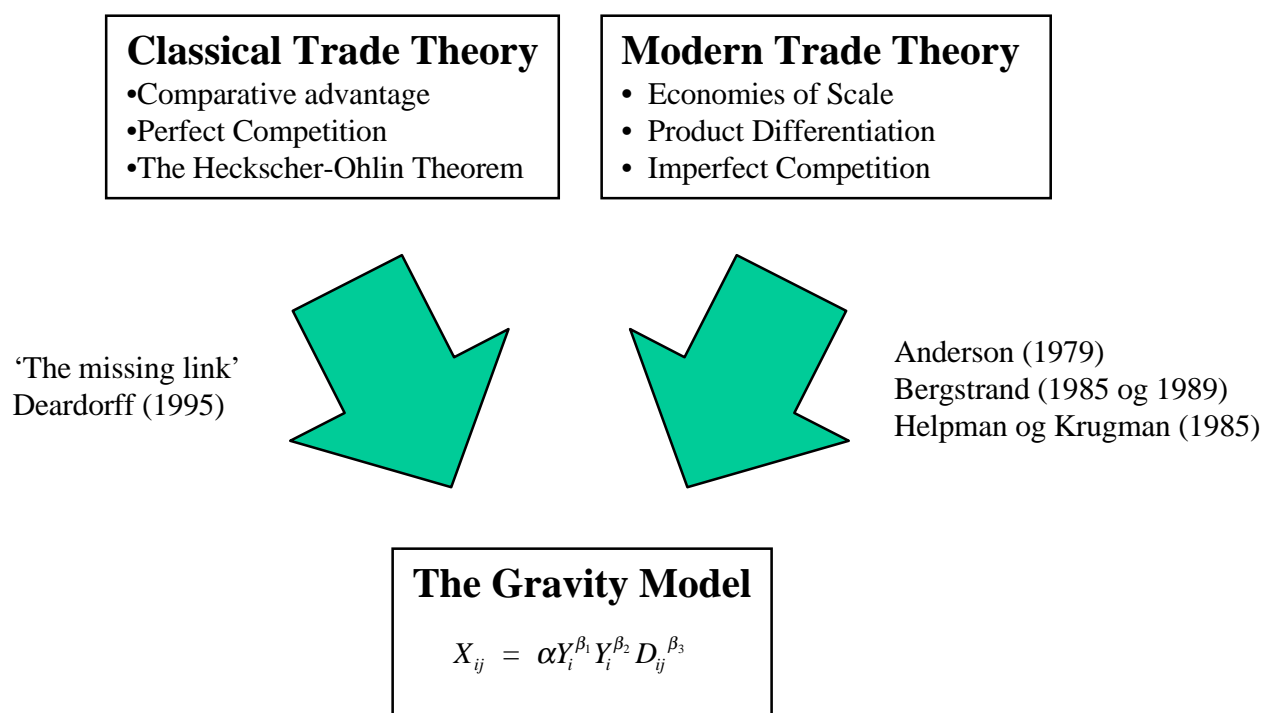
A number of scholars (Anderson 1979, Bergstrand 1985 and 1989, and Helpman and Krugman 1985) have worked intensively trying to provide a theoretical justification for the gravity model. Nevertheless, their efforts have apparently never produced results sufficiently convincing to make the model generally accepted. But after Helpman and Krugman's contribution the problem does not seem to be lack of theoretical justification per se, but rather lack of a particular kind of theoretical justification - namely from the classical trade theory.

Helpman and Krugman's contribution consisted primarily in establishing a connection between the gravity model and the so-called 'modern trade theory' with its assumptions on economies of scale, product differentiation and imperfect competition. Sceptics, however, have still - implicitly - demanded that the gravity model should be derived from classical trade theory and the Heckscher-Ohlin theorem.

In 1995 Deardorff published a paper where he presented a series of derivations of the gravity model. Unfortunately it would carry us too far to give a detailed account for Deardorff's arguments in this paper. Instead I recommend interested readers to study Deardorff's paper themselves. So far I would consider Deardorff's contribution the most comprehensive theoretical account for the gravity model. First, Deardorff demonstrates that the gravity model can be derived from standard trade theory. Second, he establishes that the gravity model is consistent or compatible with a number of different theoretical points of departure (see figure 2). According to Deardorff the gravity model is not only compatible with modern trade theory as demonstrated by Helpman and Krugman, it is also compatible with different Heckscher-Ohlin equilibria.



**Figure 2: The Theoretical Foundations of The Gravity Model.**



Deardorff takes the argument so far as to claim that any plausible trade theory would result in something like the gravity model. Consequently, any attempt to use the gravity model in an empirical test of a specific theoretical model is rendered suspect. In this respect Deardorff is referring to Helpman (1987) who interpreted empirical results produced by applying the gravity model as evidence supporting a framework building on the theory of monopolistic competition. Such an interpretation, however, presupposes that the gravity model is only compatible with modern trade theory. Nevertheless, the fact that the model is unsuited in the empirical testing of such theoretical constructs does not, as I will try to demonstrate in the following section, disqualify it in all types of empirical research.

### **3.2. Empirical application**

In the following section of the paper I will try to estimate the Czech Republic’s future trade with the EU and the rest of the CEECs. The basic idea behind the estimates is that the geographical pattern of CEEC trade will converge to or approach the geographical pattern of the existing members of the EU as the political and economic reforms bear fruit.

In the present context the following specification of the gravity model will be used:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} P_1^{\beta_4} P_2^{\beta_5} P_3^{\beta_6} P_4^{\beta_7}$$

Where,

$X_{ij}$  is export from country i to country j.

$Y_i$  is national income measured in purchasing power parities in country i.

$Y_j$  is national income measured in purchasing power parities in country j.

$D_{ij}$  is the distance in kilometres between the capitals of country i and j.

$P_1$  is a dummy variable designating that we are dealing with trade between two EU countries.

$P_2$  is a dummy variable designating that we are dealing with exports from EU to the CEECs.

$P_3$  is a dummy variable designating that we are dealing with exports from CEECs to EU

$P_4$  is a dummy variable designating that we are dealing with trade between two CEECs.

Table 2 provides an overview of the dummy-variables  $P_1$ ,  $P_2$ ,  $P_3$  and  $P_4$ .

**Table 2: Dummy-variables.**

	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$
EU-EU	1	0	0	0
EU-CEEC	0	1	0	0
CEEC-EU	0	0	1	0
CEEC-CEEC	0	0	0	1

$\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$ ,  $\beta_5$ ,  $\beta_6$  and  $\beta_7$  are the parameters of the model.

A log transformed version of the model was estimated on trade between the present member countries and the ten CEEC candidates in 1993, 1994, 1995 and 1996. As Luxembourg counts as part of Belgium, we are speaking of 24\*23 (= 552) bilateral trade flows.

Trade data were obtained from *Direction of Trade Statistics Yearbook* (IMF 1997). Income data were obtained from World Bank Atlas (World bank 1995 and 1997). Information about distances in kilometres was obtained from distance tables in a Danish publication, namely *Kraks Store Kortbog Europa* (1995). These data were confirmed by comparison with distances from *Autoroute Express*, a computer software. Only the first three dummy variables,  $P_1$ ,  $P_2$  and  $P_3$  were included in the regression as the value of the fourth is predetermined by the value of the other three.

A group of economists (Brenton and Gros 1995 and 1997, and Gros and Gonciarz 1996) oppose the use of GDP in purchasing power parities claiming that this will lead to an

overestimation of the trade potential. They further claim, that the external purchasing power is the relevant measure of supply and demand for traded products, and that GDP at market exchange rates reflects external purchasing power (Brenton and Gros 1997, p. 68). On the basis of a gravity model study using GDP at market exchange rates Brenton and Gros (1995 and 1997) conclude that the geographical reorientation of CEECs trade has already taken place and that further expansion of trade between East and West will only take place as economic growth allows these countries to catch up with the West.

In contrast to this I claim that the truth probably lies somewhere between the two GDP measures (see annex 1 for further details), but probably closest to the PPP measure. Even if one assumes that the extra income revealed by GDP in purchasing power parities cannot directly be used on trade goods, which is a rather restrictive assumption, it would be possible for the populations of Central and Eastern Europe indirectly to use at least some of this extra income on traded goods. The distinction between internal and external purchasing power should not be applied too rigorously.

In earlier studies (Iversen 1996a, 1996b and 1997a) the gravity model was applied in two steps. First the model was estimated on internal EU trade and then the estimated parameters were applied on trade between EU and CEEC and internal CEEC trade. The main advantage of the approach taken here is that it utilises much more data containing much more information. This is obtained at the cost of less stable parameters. The reduction of parameter stability is probably due to the significant changes in GDP in the CEECs during their transition to a market economy (see for example the discussion between on one hand Gros and Gonciarz (1996) and on the other Baldwin (1997) and Kellman (1997)).

To shed light on the methodological discussion above two different regressions were run, one using GDP data in purchasing power parities and the other GDP data in market exchange rates. The results from the first regression analysis for 1995 are reported in table 3. The results show that the models' independent variables explain almost 90 percent (88,8) of the variation in the dependent variable. Furthermore, the results in the table show that the income parameters are positive and that the distance parameter, as expected, is negative. All parameters are statistically significant ( $<0,0000$ ).

The results from the second regression analysis for 1995 are reported in table 4. Again the results show that the models' independent variables explain almost 90 percent (89,6) of the variation in the dependent variable. Furthermore, the results in the table show that the income parameters are positive and that the distance parameter, as expected, is negative. But in this case the two last dummy variables turned out not to be statistically significant.

**Table 3: Regression Analysis (PPP)**

The regression equation is:

$$X_{ij} = 7.63 + 0.734 Y_i + 0.760 Y_j - 1.42 D_{ij} + 2.04 P_1 + 0.805 P_2 + 0.611 P_3$$

545 cases used 7 cases contain missing values

Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	7.6315	0.4343	17.57	0.000
Y <sub>i</sub>	0.73354	0.03214	22.83	0.000
Y <sub>j</sub>	0.75965	0.03208	23.68	0.000
D <sub>ij</sub>	-1.41816	0.05354	-26.49	0.000
P <sub>1</sub>	2.0378	0.1504	13.55	0.000
P <sub>2</sub>	0.8054	0.1359	5.92	0.000
P <sub>3</sub>	0.6106	0.1352	4.52	0.000

S = 0.8054      R-Sq = 88.9%      R-Sq(adj) = 88.8%

**Table 4: Regression Analysis (MER).**

The regression equation is:

$$X_{ij} = -3.72 + 0.780 Y_i + 0.792 Y_j - 1.24 D_{ij} + 0.644 P_1 + 0.035 P_2 - 0.137 P_3$$

545 cases used 7 cases contain missing values

Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	-3.7179	0.6538	-5.69	0.000
Y <sub>i</sub>	0.78025	0.03165	24.65	0.000
Y <sub>j</sub>	0.79187	0.03161	25.05	0.000
D <sub>ij</sub>	-1.23809	0.05262	-23.53	0.000
P <sub>1</sub>	0.6436	0.1741	3.70	0.000
P <sub>2</sub>	0.0348	0.1466	0.24	0.812
P <sub>3</sub>	-0.1372	0.1459	-0.94	0.347

S = 0.7756      R-Sq = 89.7%      R-Sq(adj) = 89.6%

The PPP gravity model (table 3) reveals the rather interesting result, that  $\beta_4 > \beta_5 > \beta_6$ . This suggests that the relative effect of the dummy variables (P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub>, P<sub>3</sub> relative to P<sub>4</sub>) is ranked according to the presentation of the variables in table 2. Similar results were obtained from

running the regression for data from 1993, 1994, and 1995. The relative effect of EU-EU trade is greater than EU-CEEC trade, which in turn is still greater than CEEC-EU trade. This seems to lend some support to the popular notion, that trade relations between the EU and the CEEC are asymmetrical to the benefit of EU. The existing trade regime in Europe is primarily based on the Internal Market, which encompasses all the present EU member countries and the so-called Europe Agreements, which covers trade between the EU on one hand and the CEECs on the other (Baldwin 1994 and Iversen 1995). The results from the PPP gravity model seem to support the notion that the existing trade regime is especially favourable to the EU rather than the other way around. Nevertheless, on the basis of the present analysis it is not possible to conclude that the present trade regime in fact causes this pattern. It should be remembered, that some of the more protectionistic features of the Europe Agreements were supposed to be phased out by 1997. The effects of this still remain to be seen. Finally it needs to be stressed that this particular result is not supported by the MER gravity model, where the two last dummy variables turned out not to be statistically significant.

In the following section these empirical results will be used to shed light on the Czech Republic's future trade relations. The discussion will focus on the following questions: Is the Czech Republic's trade potential in Europe fully exhausted? Can further redirection of trade be expected?

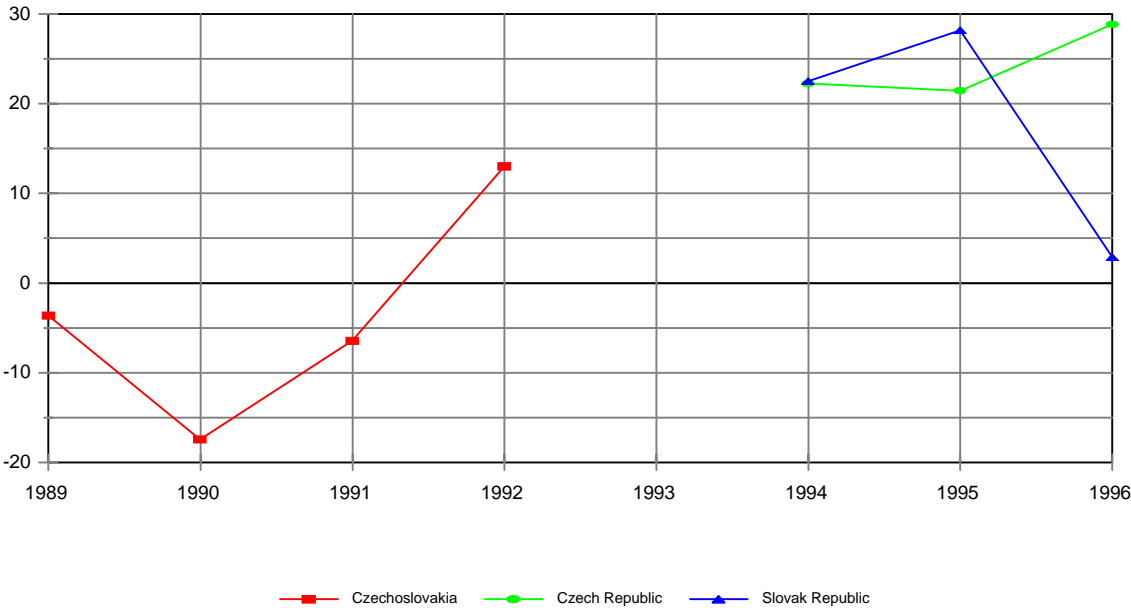
#### ***4. The Czech Republic's Trade.***

##### **4.1. Reorientation of trade during transition**

In Czechoslovakia price liberalisation was initiated in January 1991 and the deregulation of prices was almost completed at the end of the year. The only exceptions seem to be a series of utility charges. Also in 1991 a competition law was passed providing rules to promote competition and prevent the abuse of monopoly power. Czechoslovakia moved swiftly toward a liberal trade regime and an almost complete liberalisation of quantitative controls on imports and exports was undertaken in 1991. The Europe Agreements with the Czech and Slovak Federative Republics were signed on the 16 December 1991 but the ratification process was halted upon the dissolution of the federation at the end of 1992. Two new and separate agreements were negotiated and initialled on the 4 October 1993 and the ratification process finalised in the course of 1994.

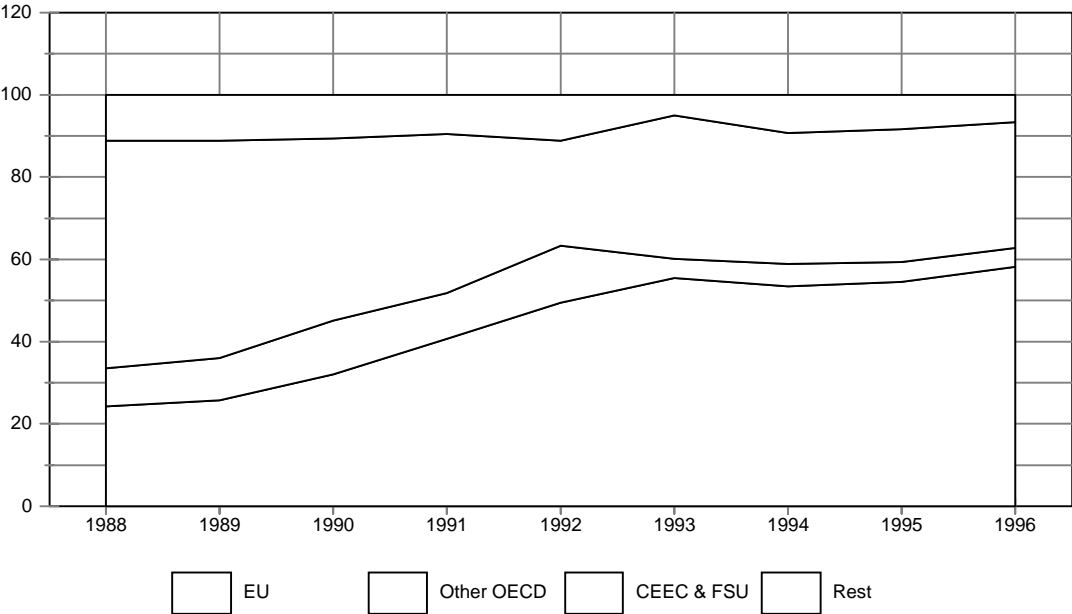
As can be seen from figure 3 the breakdown of the planned economies in the region during 1989-91 had a serious impact on Czechoslovakia's export performance. In 1990 exports fell by approximately 18 percent. In 1991 export performance improved and exports increased by about 14 percent. After the dissolution of the federation at the end of 1992 the export performance of the Czech Republic seems to consolidate compared to the Slovak Republic where export performance is declining.

**Figure 3: Growth in the Czech and Slovak Republics' Exports 1988-96. Percentage Change.**



Source: IMF 1994 and 1997  
 Note: Data for 1988-1993 represent Czechoslovakia.

**Figure 4: Geographical Distribution of the Czech Republics' Exports. Percent.**



Source: IMF 1994 and 1997  
 Note: Data for 1988-1993 represent Czechoslovakia.

The impact of the regime shift on the Czech Republic's geographical trade patterns can be seen from figure 4. As can be seen from the chart, exports to the EU account for a little less than 60 percent of the Czech Republic's total exports. In comparison with the situation before

the economic and political reform process and the dissolution of the federation a significant reorientation of trade has taken place.

The big issue seems to be whether or not this reorientation of trade has indeed exhausted the Czech Republic’s trade potential. This question will tentatively be dealt with in the next few paragraphs.

**4.2. The Czech Republic’s Future Trade Potential.**

In the following paragraphs I will tentatively try to deal with the question as to whether the Czech Republic has indeed exhausted its trade potential. The discussion will concentrate on a distinction between short term and long term trade potentials. For details see table 5.

**Table 5: Trade Scenarios.**

Short Term Potential:	The volume of trade that can potentially be realised when the CEEC external trade is liberalised to the same extent as internal EU trade.
Long Term Potential:	The volume of trade that can potentially be realised when the CEEC external trade is liberalised to the same extent as internal EU trade and the CEECs have had an opportunity to partially catch up with the EU. The scenario builds on the assumption that growth rates in the CEECs will average an annual of 5 percent compared with 2,5 in the EU for the next twentyfive years.

The following four figures compare results from applying the two gravity models on the Czech Republic’s trade relations in order to estimate the Czech Republic’s export and import potential in the short and long run. All figures plot potential trade (vertical axis) against actual trade in 1996 (horizontal axis). All figures are provided with a 45°- line for guidance. Points below the 45°- line indicate that the trade potential is being overexploited or that actual trade is larger than estimated potential trade. Points above the 45°- line indicate that the trade potential is not being fully exploited or that the trade potential has not yet been fully exhausted. All figures use logarithmic scale, consequently they should be interpreted with some caution.

***Short Run Trade Potential***

Figure 5 contains a presentation of the two gravity model estimations of the Czech Republic’s short term export potential. As can be seen both estimates (MER and PPP) suggest that the Czech Republic’s export potential in the Slovak Republic is more than fully exhausted. This should not come as a surprise in the light of the recent dissolution of the federation between the two countries.

Both estimates suggest that the Czech Republic still has a considerable unexploited export potential in the EU. According to the PPP gravity model estimates the Czech Republic is

presently exploiting fifty percent of its short term export potential in the EU (see also table 6). According to the MER gravity model estimates the Czech Republic is exploiting a little more than two thirds (65,4 percent) of its short term export potential in the EU. Not surprisingly Germany turns out to be by far the largest potential market for Czech exports, but the relatively (relative to actual trade) largest unexploited potential seems to be found in Denmark, France, Portugal, and UK.

In contrast, both estimates suggest that the Czech Republic has overexploited its short term export potential in most of the other CEECs. Consequently, further reorientation of the Czech Republic’s exports must be expected regardless of future economic growth in Europe.

**Figure 5: The Czech Republic’s Short Term Export Potential. Mill. USD Logarithmic Scale.**

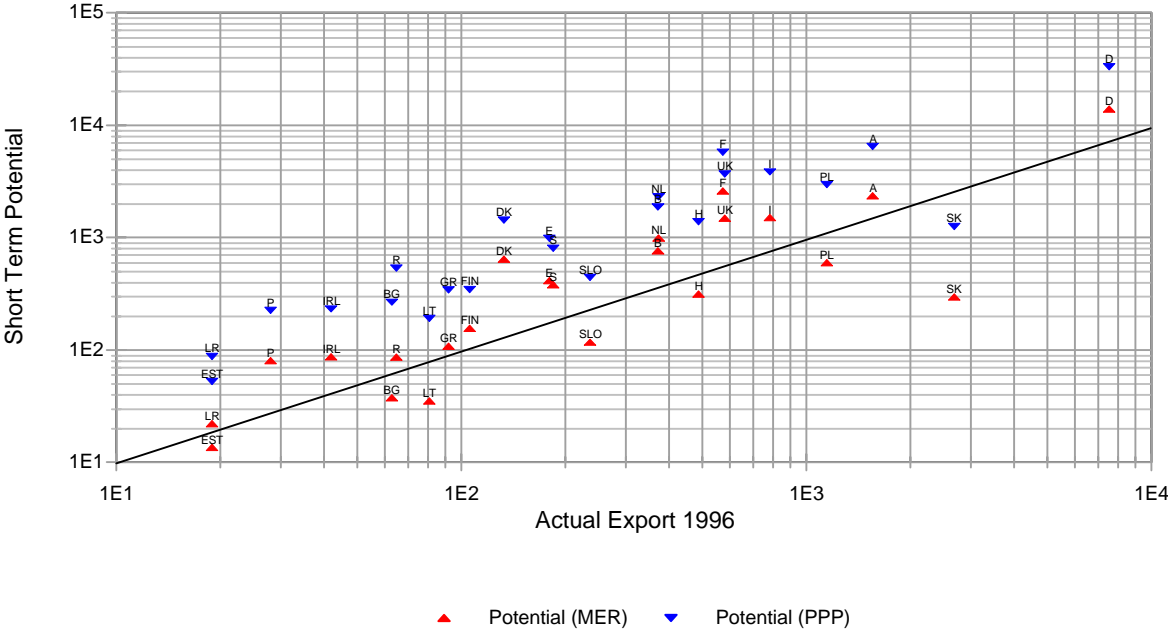


Figure 6 shows the two gravity model estimations of the Czech Republic’s short term potential import. Here the difference between the two models is much wider, especially when we take a look at the Czech Republic’s short term potential import from other CEECs. According to the MER gravity model estimation the Czech market is saturated by imports from the other CEECs (the potential is exhausted by a number of 260 percent!), whereas the PPP gravity model estimation suggests that these countries on aggregate only have exploited approximately 55 percent of their potential for exports to the Czech Republic.

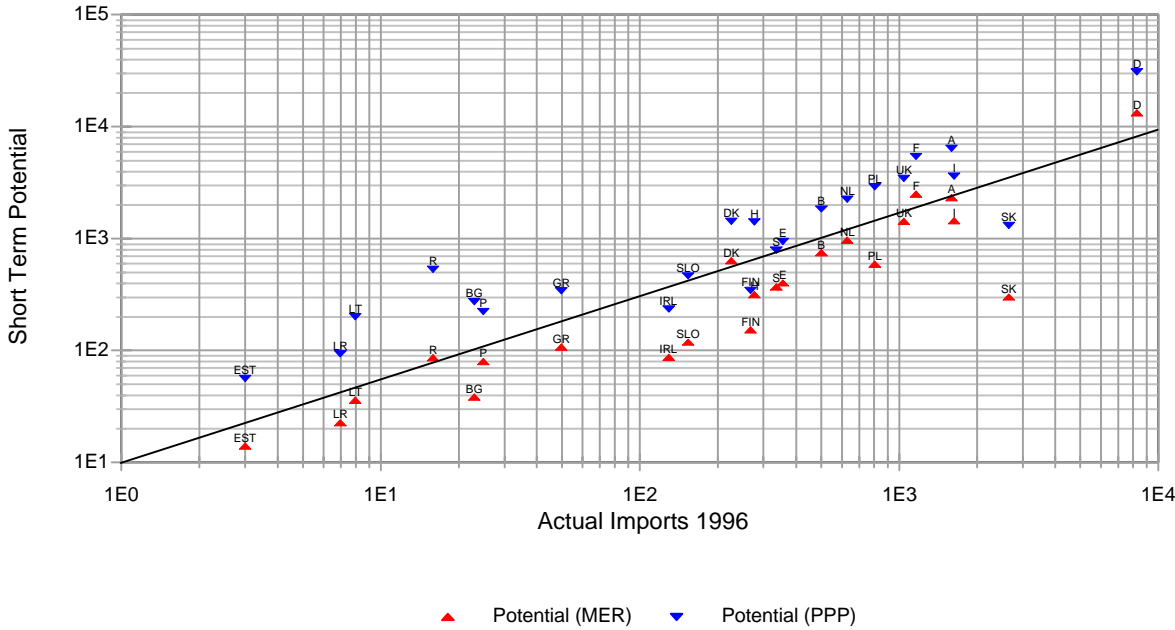
If we turn our attention to the EU countries, both models on aggregate suggest an unexploited export potential in the Czech Republic but the estimates of the unexploited potential vary from 28 to 66,3 percent of actual trade. Finally, both estimates suggest that the Czech Republic has exhausted its export potential in the other CEECs. These findings are



summarised in table 6. It should be noted, that the range between the two gravity model estimates is particularly wide when it comes to trade among the CEECs. This is due to the fact that the difference between the two GDP estimates are larger in this group of countries.

In an absolute sense Germany has the largest unexploited export potential in the Czech Republic. Relative to actual trade Portugal, Greece, Denmark, and France have the largest unexploited export potential in the Czech Republic. These estimations also lead to the conclusion that further reorientation of the Czech Republic’s trade must be expected regardless of future economic growth in Europe.

**Figure 6: The Czech Republic’s Short Term Import Potential. Mill. USD Logarithmic Scale.**



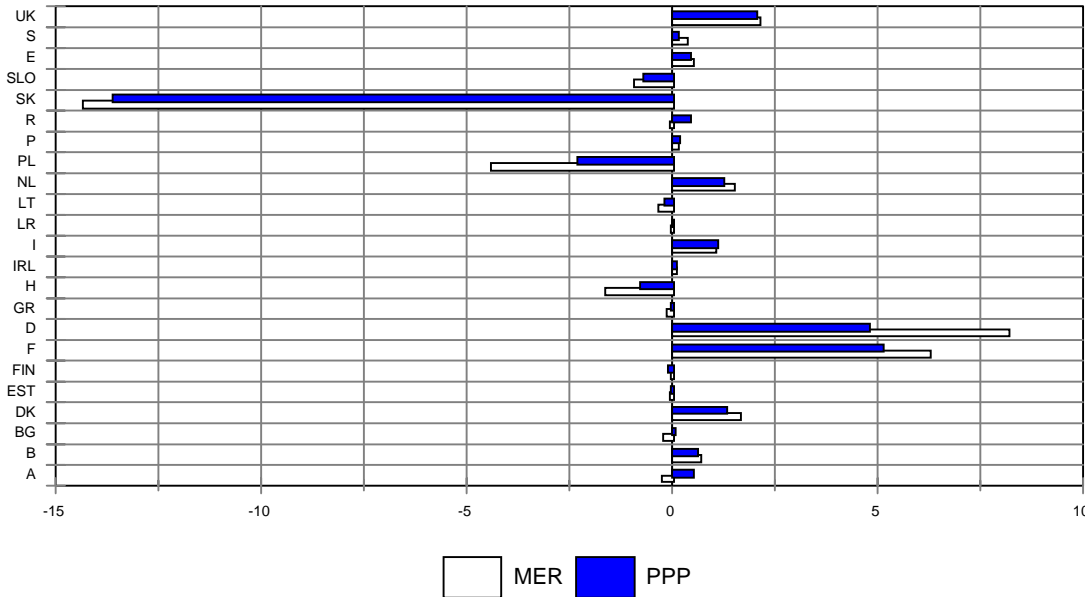
**Table 6: Actual Trade As Percent Of Short Run Potential.**

		Exports	Imports
EU	PPP estimate	49,2	28,0
	MER estimate	65,4	66,3
CEEC	PPP estimate	126,1	54,7
	MER estimate	593,7	259,8

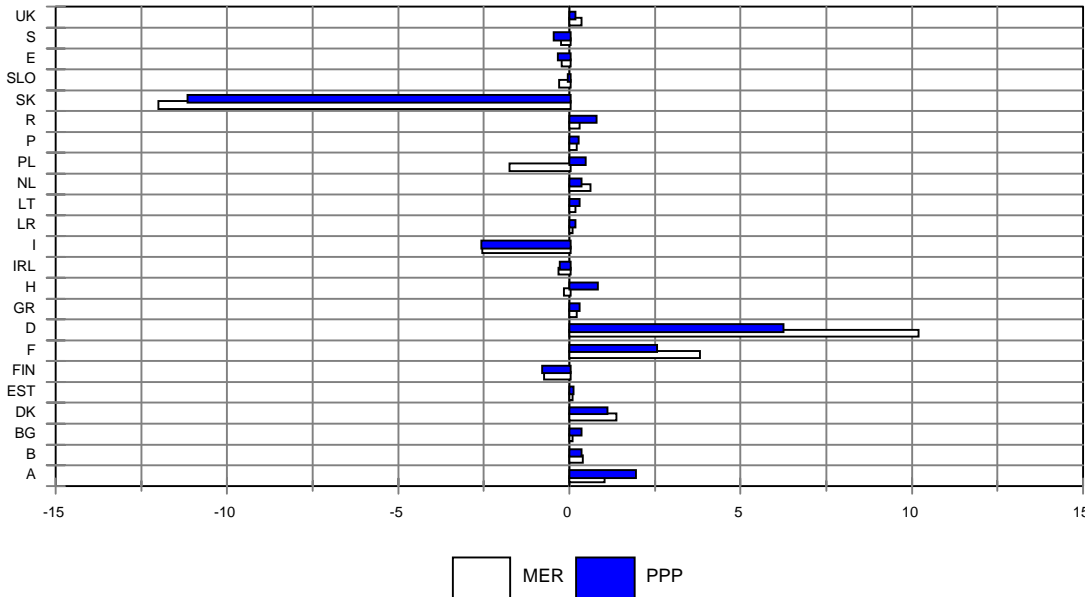
Figure 7 and 8 summarise the expected changes in the geographical composition of the Czech Republic’s trade. The bars indicate the difference between the various countries’ present share of the Czech Republic’s trade and the share suggested by the gravity model estimates. The overall picture is that a smaller share of Czech exports is expected to be directed towards the

Slovak Republic, Poland, Slovenia, and Hungary and a larger share is expected to be directed towards Germany, France, UK, Netherlands, and Denmark. On the import side a smaller share of Czech imports is expected to originate from Poland and Italy and a larger share from Germany, France, Austria, and Denmark.

**Figure 7: Short Term Changes In Shares of the Czech Republic’s Exports. Percentage Points.**



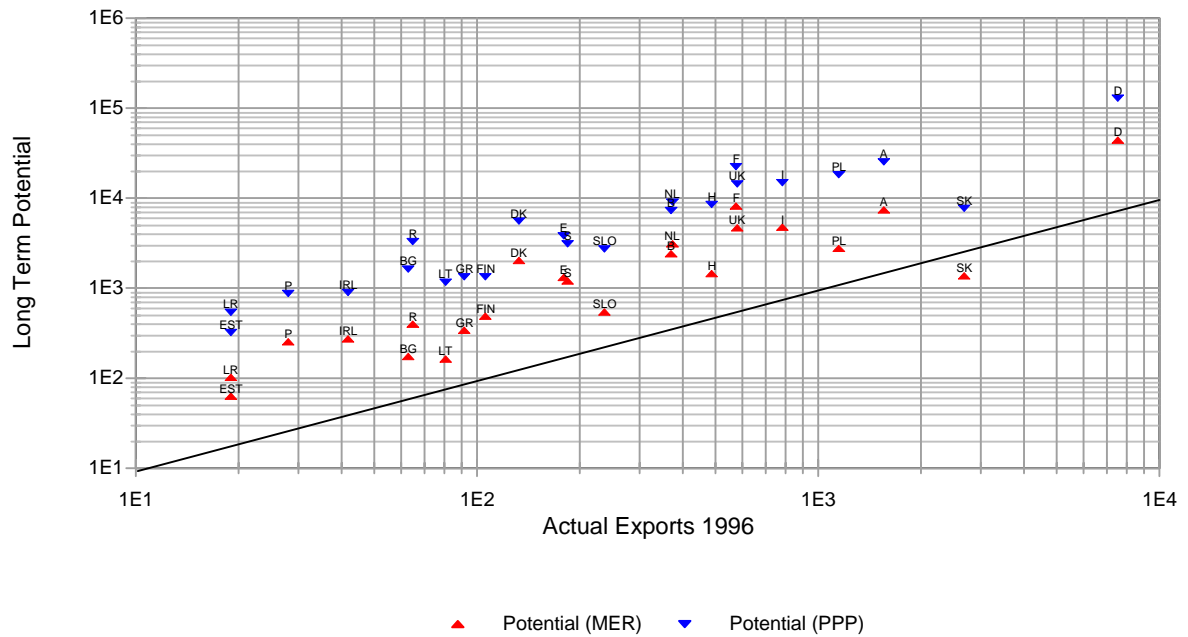
**Figure 8: Short Term Changes In Shares of the Czech Republic’s Imports. Percentage Points.**



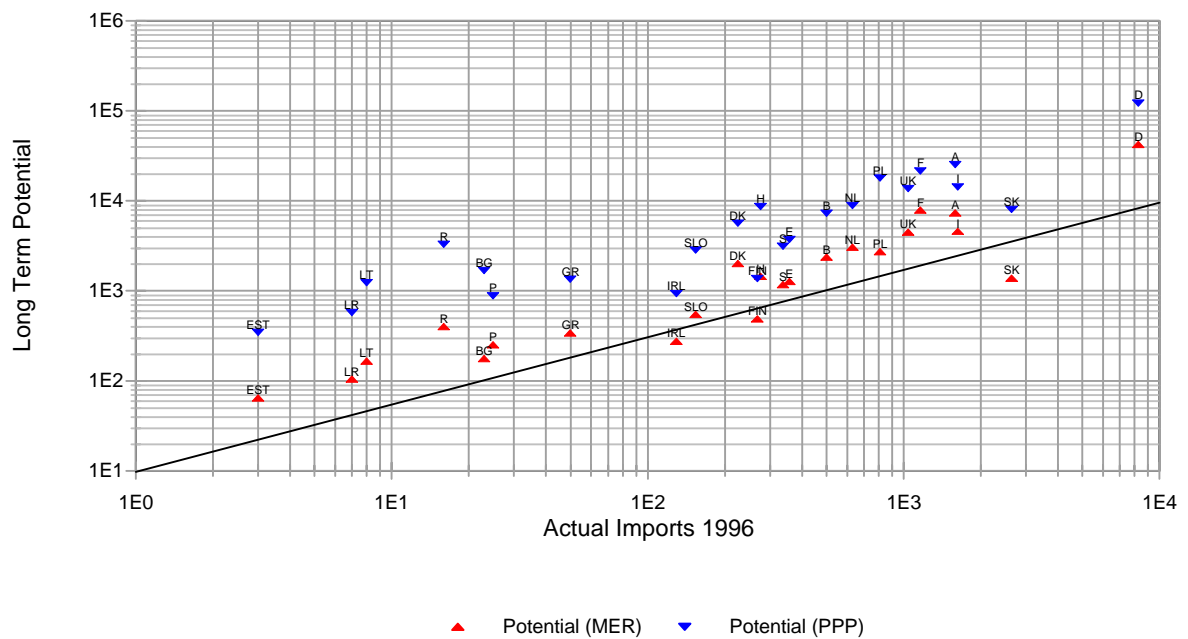
**Long Run Trade Potential**

Figure 9 and 10 show the two gravity model estimations of the Czech Republic's long term potential export and import.

**Figure 9: The Czech Republic's Long Term Export Potential. Mill. USD Logarithmic Scale.**



**Figure 10: The Czech Republic's Long Term Import Potential. Mill. USD Logarithmic Scale.**



According to these estimates trade with the Slovak Republic will probably not change very much in the long run compared to the short run scenario. Trade with Germany is likely to increase as is trade with most EU countries. Both models estimate an unexploited export potential in all European countries except the Slovak Republic and both estimates reveal an unexploited import potential in relation to all European countries except Ireland, Finland and the Slovak Republic.

The short run changes in the geographical composition of the Czech Republic's foreign trade are apt to be modified a little in the longer run as income level in the CEECs approaches the average income level in the EU. This implies that the Czech Republic is likely to overshoot its long run trade equilibrium in the short run.

The main lessons from this exercise are that the Czech Republic indeed has a considerable unexploited trade potential in the present EU member countries even in the short run. Furthermore, all estimates presented in this paper point out the fact the EU market is more important to the Czech Republic than vice versa, and the same conclusions seem to apply for all the CEECs as a group. This, other things being equal, implies a relatively weak bargaining position vis-a-vis the EU during the negotiations to precede admission.

Czech businesses must be expected to benefit considerably from future EU membership. This is due to the simple fact that further East-west integration will increase the menu of opportunities for Czech businesses. Not surprisingly the findings in this study unequivocally suggest that Germany's role as the Czech Republic's most important trade partner must be expected to be consolidated in future. This, of course, will tend to increase the Czech Republic's economic dependency on the German economy. Nevertheless, this dependency is likely to increase even if the Czech Republic becomes a member of the EU. In this case formal EU membership will probably give the Czech Republic opportunity to alleviate this dependence to some extent through the participation in a multilateral arrangement with common decision making.

## **5. Conclusion**

The conclusions of this study fall in two parts. The first part deals with theoretical and methodological issues, the second part deals with empirical findings.

The discussion of the theoretical history of the gravity model leads us to conclude that the theoretical legitimacy of this particular model has been the subject of considerable controversy among scholars in international economics. Yet, recent research, particularly by Deardorff, has provided the model with a solid theoretical foundation. As a consequence focus has changed toward more practical but nevertheless extremely important methodological issues concerning the proper application of the model. The present paper has dealt with primarily one such issue, namely the question of which kind of income measure would be the most appropriate to use with the gravity model, GDP in market exchange rates (MER) or GDP in purchasing power parities (PPP). In the present paper I argue that the proper measure of the transition economies

incomes probably lies somewhere between the two, and that it is impossible to settle this matter on a purely theoretical basis.

As a consequence of this unsettled methodological issue the present paper estimated the gravity model of two different sets of data, one using GDP in market exchange rates (MER) and one using GDP in purchasing power parities (PPP). Both data sets covered 552 bilateral trade relations among 24 European countries. Both models turned out to fit the data very well with coefficients of determination approximately equal to 90 percent. But two of the models dummy variables turned out not to be statistically significant in the model using GDP in market exchange rates. Nevertheless, both models were used to predict the Czech Republic's potential trade in order to compare results and see if any further reorientation of trade could be expected in the short run.

The main lesson from this exercise is that the Czech Republic indeed has a considerable unexploited trade potential in the present EU member countries even in the short run. Consequently, further reorientation of the Czech Republic's trade must be expected regardless of future economic growth in Europe. In general it must be expected that the share of the Czech Republic's trade with Germany, Austria, France, the UK, Netherlands, and Denmark will increase, and the share of the Czech Republic's trade with the Slovak Republic, Poland, Slovenia, and Hungary will decline. Thus, the study concludes that Czech businesses must be expected to benefit considerably from future EU membership. Not surprisingly the findings in this study unequivocally suggest that Germany's role as the Czech Republic's most important trade partner must be expected to be consolidated in future. This, of course, will tend to increase the Czech Republic's economic dependency on the Germany.

## 6. References

- Aitken, N. D. (1973), The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Sectional Analysis. *The American Economic Review*, 63, No. 5.
- Aldcroft, Derek H. and Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations -Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Alonso, W. (1987), 'Gravity Models', i Eatwell, John, M. Milgate and P. Newman (1987), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, London: Macmillan Press.
- Anderson, J. E. (1979), A theoretical foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69, No. 1.
- Baldwin, R. E. (1993), *The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central and Eastern Europe*, EFTA Occasional Paper, June 1993.
- Baldwin, R. E. (1994), *Towards an Integrated Europe*, Center for Economic Policy Research, London.
- Baldwin, R. E. (1995), 'The Eastern Enlargement of the European Union', *European Economic Review*, Vol. 39 1995, pp. 474-481.
- Baldwin, R. E. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 187-188.
- Baldwin, R. E., J. F. Francois and R. Portes (1997), 'The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and central Europe', *Centre for Economic Policy Research*, No. 24, April 1997, London: CEPR.
- Barbone, Luca and Juan Zaldueño (1997), 'EU Accession of Central and Eastern Europe. Bridging the Income Gap', *World Bank Policy Research Paper*, No. 1721.
- Bergstrand J. H. (1985), 'The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, August, pp. 474-481.
- Bergstrand J. H. (1989), 'The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and The Factor-Proportions Theory in International Trade', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 71, February, pp. 143-153.
- Bofinger, P. (1995), 'The Political Economy of the Eastern Enlargement', *CEPR Discussion Paper No. 1234*, London.
- Brada J. C. and Méndez J. A. (1985), 'Economic Integration among Developed, Developing and Centrally Planned Economies: A Comparative Analysis', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, August, pp. 549-556..
- Brenton P. and D. Gros (1995), 'Trade Between the European Union and Central Europe an Economic and Policy Analysis', *Working document 93*, Brussels, Centre for European Policy Studies.
- Brenton P. and D. Gros (1997), 'Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies', *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 13 No. 2 1997.

- Christin, Dominique E. (1996), 'The Long-Run Volume of East Europe's Foreign Trade: An Estimate', *Economics of Planning*, vol. 29 pp. 1-24.
- Collins, S. M. and Rodrik, D. (1991), *Eastern Europe and The Soviet Union In The World Economy*. Institute for International Economics, Washington DC.
- Deardorff, A. V. (1995), 'Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in A Neoclassical World?', *NBER Working Paper No. 5377*, Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Drud Hansen, J. and M. Skak (1997), 'The prospects for Economic Growth in Central and Eastern Europe', *Working Paper*, South Jutland University Press.
- Eatwell, John, M. Milgate and P. Newman (1987), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, London: Macmillan Press.
- EBRD (1997), *Transition Report*, London.
- Estrin, S., K. Hughes and S. Todd (1997), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. Multinationals in Transition*, London: Pinter.
- Fischer, S., R. Sahay and C. A. Végh (1997), 'From Transition to market: evidence and growth prospects', I Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Flam, H. (1995), 'EC-Enlargement: EFTAs and the East. From EEA to EU: Economic consequences for the EFTA countries', *European Economic Review*, Vol. 39 1995, pp. 457-466.
- Good, David F. (1996), 'Economic Growth in Europe's Third World'. Central and Eastern Europe, I Aldcroft, Derek H. and Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations -Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Gros, D. and A. Steinherr (1995), *Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe*. London: Longmann.
- Gros, D and A. Gonciarz (1996), 'A note on the trade potential of Central and Eastern Europe', *European Journal of Political Economy*, Vol. 12 pp. 709-721.
- Havrylyshyn, O. and Pritchett (1991), 'European Trade Patterns After The Transition', *World Bank Working Paper No. 748*. Washington: World Bank.
- Helpman, E. and P. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press.
- Helpman, E., (1987), 'Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries', *Journal of the Japanese and International Economies* 1, pp. 62-81.
- Holzmann, R., C. Thimann and A. Petz (1995), 'Pressure to Adjust: Consequences for the OECD Countries from Reforms in Eastern Europe', *NBER Working Paper*
- Hopkinson, N. (1994), *The Eastern Enlargement of the European Union*, Wilton Park Paper 91.
- Huges, John A. (1990), *The Philosophy of Social Research*, London: Longman.
- IMF (1994), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington

- IMF (1997), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington
- Isard, W. (1960), *Methods of regional analysis*, M.I.T. Press and Wiley, London.
- Isard, W., S. Saltzman and A. Yaman (1995), 'Conflict, Cooperation and Distance Impacts on Trade: A Gravity Model Perspective', *Paper prepared for The Fourteenth Conference of the Pacific Regional Science Conference Organization*, July 25-27, 1995.
- Kaminski, B., Z. K. Wang and L. A. Winters (1996), 'Foreign Trade in the Transition. The International Environment and Domestic Policy', *World Bank Working Paper No. 20* 1996, Washington.
- Kellman, M. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 189-193.
- Krak (1995), *Krak's Store Kortbog: Europa*, København.
- Leamer, E. (1997), 'Access to Western Markets, and eastern Effort Levels', I Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.
- Linnemann, H. (1966), *An Economic Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North-Holland.
- Markheim, D. (1994), 'A Note on Predicting the Trade Effects of Economic Integration and other Preferential Trade Agreements: An Assesment' *Journal of Common Market Studies* Vol. 32 No. 1.
- Martin, Carmela (1995), 'The Impact of EU Trade Agreements with Central and East European Countries: The Case of Spain'. *CEPR Discussion Paper No. 1238*, London:CEPR.
- Olsen, Erling (1971), *International Trade Theory and Regional Income Differences*. Amsterdam.
- Piazolo, D. (1996), 'Trade integration Between Eastern and Western Europe: Politics Follows The Market' *Kiel Working Paper No. 745*.
- Pöyhönen, Pentti (1963), 'A tentative model for the volume of trade between countries, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 90, Heft 1, 1963, pp. 93-100.
- Rollo, J. (1995), 'EU-Enlargement and the world trade system', *European Economic Review*, Vol. 39 1995, pp. 467-473.
- Rosati, D. (1992), 'Problems of Post-CMEA Trade and Payments' *CEPR Discussion Paper No. 650*, London: CEPR.
- Stewart, John Q. (1947), 'Suggested principles of 'social physics'', *Science*, vol. 106, pp. 179-180.
- Stewart, John Q. (1948), 'Concerning 'social physics'', *Scientific American*, vol. 178, 1948, pp. 20-23.
- Tinbergen, Jan (1962), *Shaping the world economy*, Twentieth Century Fund, New York.
- Wang, Z. K. and L. A. Winters (1991), *The Trading Potential of Eastern Europe*, *CEPR Discussion Paper*, No. 610. London: CEPR.



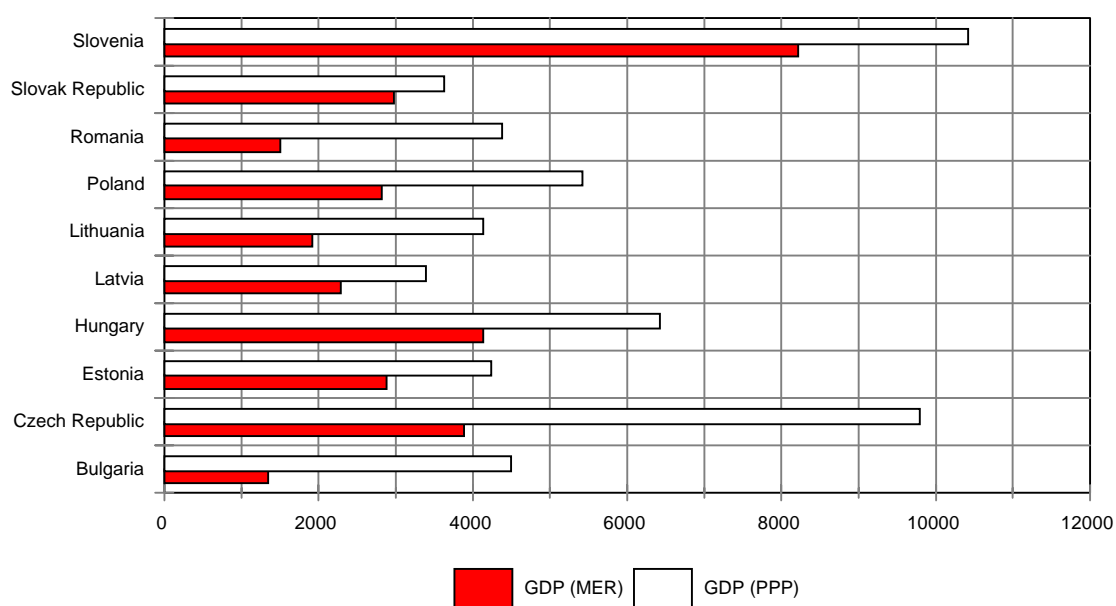
- Wang, Z. K. and L. A. Winters (1991), *The Trading Potential of Eastern Europe*, CEPR Discussion Paper, No. 610. London: CEPR.
- Wang, Z. K. and Winters L. A. (1994), *Eastern Europe's International Trade*, Manchester.
- World Bank (1995), *The World Bank Atlas*, Washington: World Bank.
- World Bank (1997), *The World Bank Atlas*, Washington: World Bank.
- Zipf, George K. (1946), 'The P<sup>1</sup>P<sup>2</sup>/D hypothesis on the intercity movement of persons', *American Sociological Review*, vol. 11, December 1946, pp. 677-686.
- Zipf, George K. (1949), *Human behavior and the principle of least effort*, Addison-Westley Press, Reading, Mass.

## Annex 1

A group of economists (Brenton and Gros 1995 and 1997, and Gros and Gonciarz 1996) oppose the use of GDP in purchasing power parities (PPP) claiming that this will lead to an overestimation of the trade potential. They further claim, that the external purchasing power is the relevant measure for the demand and supply of traded products and that GDP at market exchange rates (MER) reflects external purchasing power (Brenton and Gros 1997, p. 68). That this is indeed not a trivial matter should be readily apparent from figure A1 that reveals considerable differences between the two measures.

On the basis of a gravity model study using GDP at market exchange rates Brenton and Gros (1995 and 1997) conclude that the geographical reorientation of CEECs trade has already taken place, and that further massive expansion of trade between East and West will not take place.

**Figure A1: GDP Per Capita In The CEECs In Market Exchange Rates and Purchasing Power Parities. USD.**



Source: World Bank (1997), *World Bank Atlas*, Washington.

In contrast to this I claim that the truth lies somewhere between the MER and PPP measure of national income, but probably closest to the PPP measure. Even if one assumes that the extra income revealed by GDP in purchasing power parities cannot directly be used on trade goods, which is a rather restrictive assumption, it would be possible for the populations of Central and Eastern Europe indirectly to use at least some of this income on traded goods. The distinction between internal and external purchasing power should not be applied too rigorously. To see this consider the following arguments.

**Figure A2: Consumption Possibilities for Transition Economies.**

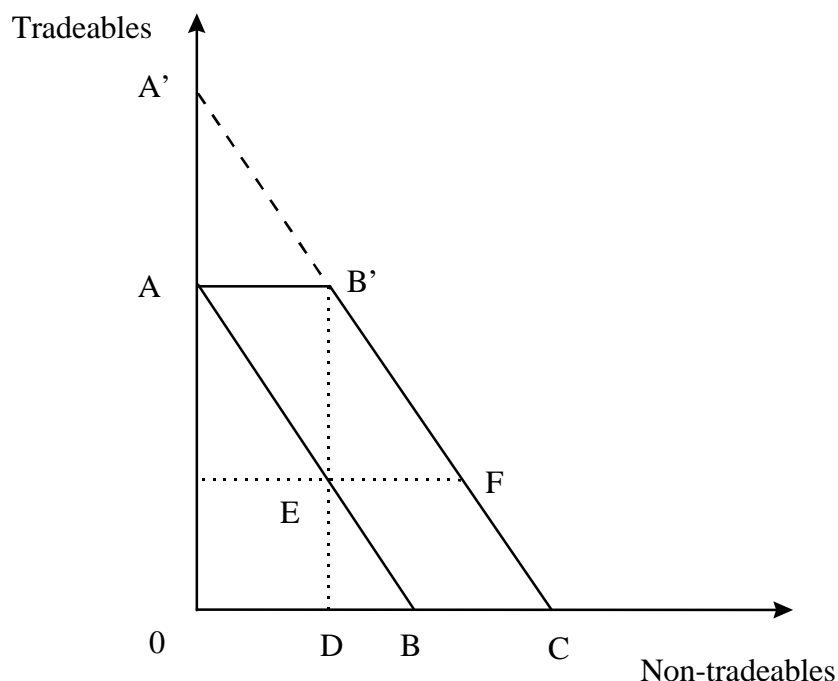


Figure A2 illustrates the consumption possibilities of say the Czech Republic. The budget line AB represents the Czech Republic's consumption possibilities at market exchange rates (MER), which, according to World Bank Atlas 1997, amounted to 39990 mill. USD in 1995. According to Brenton and Gros, this represents the external purchasing power of the Czech Republic, and in principle it can be spent on either tradeables or non-tradeables. In contrast, the budget line A'C represents the Czech Republic's consumption possibilities in purchasing power parities (PPP), which, according to World Bank Atlas 1997, amounted to 100943 mill. USD in 1995. The difference between the two measures (60953 mill. USD) represents, according to Brenton and Gros, primarily internal purchasing power and cannot immediately be spent on tradeables. But, even if the Czech Republic is completely excluded from using this income on tradeables, the Czech Republic's budget line will be AB'C in figure A2. As the model shows, this restriction will only become binding if the Czech Republic uses less than OD on non-tradeables. If for instance the Czech Republic uses exactly OD on non-tradeables and consequently consumes at point E in figure A2, the extra income allows it to move from E to F using all the extra income on non-tradeables or from E to B' using all the extra income on tradeables.

Finally, it should be mentioned that price and trade liberalisation in the CEECs must be expected to have led to an increase in the relative price of non-tradeables. This, other things being equal, in turn must be expected to have increased their propensity to trade.

In conclusion the Czech Republic's potential for transforming its national income in purchasing power parities depends on the point of departure and, of course, on the preferences of the Czech population. In other words, it is impossible to settle this matter on a purely theoretical basis.

*Annex 2*

**Table A1: the Czech Republic's Actual and Potential Exports to EU and CEEC. Mill USD.**

Country	Actual Trade				Short Run		Long Run	
	1993	1994	1995	1996	Potential (MER)	Potential (PPP)	Potential (MER)	Potential (PPP)
A	785	996	1257	1558	2360	6481	7472	25343
B	72	235	299	372	764	1878	2418	7344
BG	49	70	76	63	38	265	175	1641
DK	69	106	132	133	644	1427	2038	5580
EST	4	9	15	19	14	52	63	324
FIN	53	82	102	106	155	345	492	1348
F	237	342	470	575	2592	5773	8205	22574
D	3880	4925	7398	7555	13992	33138	44290	129588
GR	76	71	93	92	108	344	342	1345
H		347	364	487	316	1386	1463	8565
IRL	13	24	33	42	87	231	275	904
I	516	670	820	786	1505	3840	4764	15017
LR		7	13	19	22	88	102	544
LT	9	34	62	81	35	190	164	1174
NL	230	296	366	374	989	2317	3132	9059
PL	350	502	892	1150	598	2960	2774	18292
P	15	20	27	28	81	225	255	878
R	27	46	66	65	86	533	400	3295
SK	2275	1958	2434	2682	298	1255	1380	7757
SLO			247	236	118	444	545	2741
E	89	135	177	180	415	984	1313	3849
S	92	130	163	185	379	799	1200	3124
UK	368	427	512	581	1484	3689	4696	14424

**Table A2: the Czech Republic's Actual and Potential Imports to EU and CEEC. Mill USD.**

Country	Actual Trade				Short Run		Long Run	
	1993	1994	1995	1996	Potential (MER)	Potential (PPP)	Potential (MER)	Potential (PPP)
A	976	1212	1447	1599	2313	6394	7364	25400
B	200	308	428	503	747	1837	2377	7299
BG	13	14	17	23	38	272	177	1684
DK	114	143	195	226	633	1424	2017	5655
EST		1	2	3	14	56	65	348
FIN	92	51	140	268	154	346	489	1374
F	301	353	887	1166	2483	5409	7905	21488
D	3173	3831	5393	8291	13331	30821	42443	122436
GR	33	37	63	50	107	342	341	1360
H	171	171	206	277	315	1402	1462	8663
IRL		24	69	130	87	235	276	933
I	593	783	1221	1636	1447	3604	4605	14318
LR		1	3	7	23	94	105	580
LT	7	10	7	8	36	200	167	1233
NL	354	441	593	632	963	2250	3067	8939
PL	323	428	640	811	591	2905	2742	17953
P	6	8	14	25	80	223	254	887
R	9	11	13	16	87	533	401	3297
SK	2240	2138	2745	2660	301	1310	1395	8097
SLO	45	73	128	154	119	462	551	2857
E	93	160	257	358	402	941	1280	3738
S	142	206	310	338	372	789	1183	3135
UK	341	456	662	1046	1426	3464	4540	13761

**Publikation nummer 16**

**Titel:** Finland and the Economies of Transition - A Gravity Model Scenario

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Working Paper

**Publicering:** Handelshøjskole Syd's Skriftserie

## **Finland and the Economies of Transition - A Gravity Model Scenario.**

*By Søren Peter Iversen, Southern Denmark Business School*

---

### ***1. Introduction***

Almost immediately after 1989 and the breakdown of the planned economies the idea of a trade gap between Central and Eastern Europe (CEE) and the former Soviet Union (FSU) and the rest of the world appeared among researchers in international economics. Due to the autarkic trade policy pursued by CMEA and its member countries many observers were convinced by the idea of a huge unexploited trade potential. Consequently, these observers expected a large increase in East-west trade as trade were liberalised and CEE and FSU was reintegrated in the global division of labour (Collins and Rodrik 1991, Wang and Winters 1991 and 1994, Baldwin 1993 and 1994).

During the first half of the 1990s it became obvious that the integration of CEE in the global division of labour would be intermediated through the EU - either through some kind of affiliation or full fledged membership.

At the EU summit in Luxembourg, December 1997 the EU state leaders agreed on the main principles to guide the eastern enlargement. The actual enlargement negotiations are expected to begin with a conference in late March 1998. Five of the ten applicants from Central and Eastern Europe CEE(10), namely Poland the Czech Republic, Slovenia, Hungary and Estonia, are considered the most likely new members of the EU. Negotiations with these countries was planned to begin in April 1998.

The other five applicants, Latvia, Lithuania, The Slovak Republic, Romania and Bulgaria are expected to be invited to frequent discussions in Brussels, but actual membership negotiations are not scheduled so far. According to the EU Commission, these five countries have not yet reached a point in the transition process that make them eligible for membership. The pre-accession strategy will probably still be at the top of the political agenda for some time to come. In return for their patience the EU has promised to intensify its economic and political support to these countries.

The eastern enlargement has initiated many discussions among observers about possible consequences both for the new member countries from Central and Eastern Europe and for the present EU members (Hopkinson 1994, Baldwin 1994 and 1995, Flam 1995, Rollo 1995, Bofinger 1995 and Baldwin, Francois and Portes 1997). In the present article I will attempt to deal with some of the possible consequences of the eastern enlargement on Finland's future foreign trade relations. More specifically I will try to estimate the possible consequences of the EU's eastern enlargement on the future geographical pattern of the Finland's trade. The article will be using a gravity model estimated on trade between the present fifteen EU member countries and CEE(10). Belarus, Russia and Ukraine (FSU(3)) are also included in this study because these countries are believed to be of special interest from a Finnish point of view.

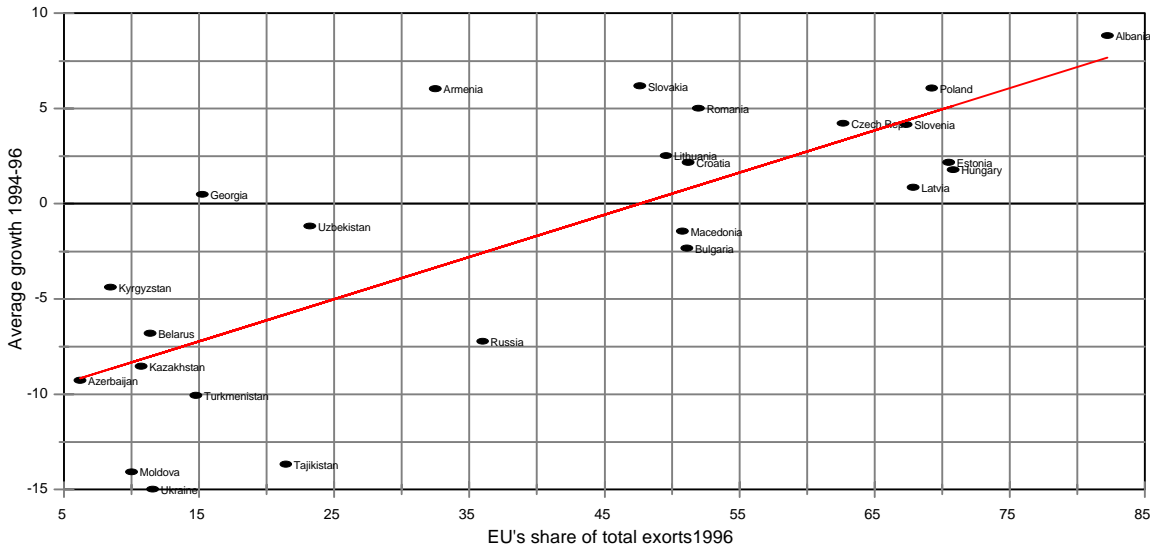
The article is organised in three main sections. The following section, section 2, draws a brief picture of the importance of new trade relations to the economies of transition in Central and

Eastern Europe and the former Soviet Union. Section 3 presents the gravity model framework and its theoretical background. The question of market size is discussed briefly. Finally results from estimating this model on recent trade data covering trade among EU(15) and CEE(10) is being presented. In section 4 the results of the gravity model estimation are applied on Finland in order to estimate and analyse Finland's trade potential. The discussion will focus on the following question: Is the Finland's trade potential in CEE(10) and FSU(3) fully exhausted or is further redirection of trade to be expected?

**2. Transition and trade**

A brief look at a map confirms that CEE(10) and FSU(3) indeed constitutes a close market for the EU. Nevertheless, since 1945 trade relations in Europe were heavily influenced by the Cold War and security policy developments. The EU on one hand became a regional subsystem in the global economy with an extremely intense internal trade. The Central and Eastern European countries, on the other hand, were heavily integrated into the CMEA trading system. For many countries in both East and West this resulted in quite asymmetric trade patterns.

**Figure 1: Trade and Growth of The Economies of Transition.**



Source: IMF 1997 and EBRD 1997  
 Note: R<sup>2</sup> = 0,61

Developments after 1989 and the breakdown of the Soviet Union and CMEA and the beginning of the transition process towards national independence, democracy and market economy were believed to hold promises to correct these asymmetric trade patterns. Today it is safe to say that things have changed very rapidly indeed. As can be seen from figure 1 more than half of exports from several of these countries in 1996 was destined to the markets in the



EU. Furthermore the figure apparently suggests that there is a quite clear positive relationship between economic integration with the EU (share of exports going to the EU) and economic performance (here measured as average economic growth 1994-96).

Table 1 contains some important background information about CEE(10) and FSU(3). As can be seen from the table the population in the region amounts to a total of 315 million people - approximately 85 percent of the total population of EU(15). It can also be seen from the table, that the average income level in CEE(10) and FSU(3) is significantly lower than the average income level in the EU.

**Table 1: Key Statistics for CEE(10) and FSU(3).**

	Population mill. inhabitants 1995	GDP per capita USD PPP 1995	Income as percentage of EU average	Private sectors share of GDP
Belarus	10,3	4220	23,1	20
Bulgaria	8,4	4480	24,6	50
Czech Republic	10,3	9770	53,6	75
Estonia	1,5	4220	23,1	70
Hungary	10,2	6410	35,2	75
Latvia	2,5	3370	18,5	60
Lithuania	3,71	4120	22,6	70
Poland	38,6	5400	29,6	65
Romania	22,6	4360	23,9	60
Russia	148,3	4480	24,6	70
Slovak Republic	5,3	3610	19,8	75
Slovenia	2,0	10400 <sup>1</sup>	...	50
Ukraine	51,6	2400	13,2	50
Total	315,3			

Source : World Bank 1997 and EBRD 1997.

Notes: 1. Estimated value.

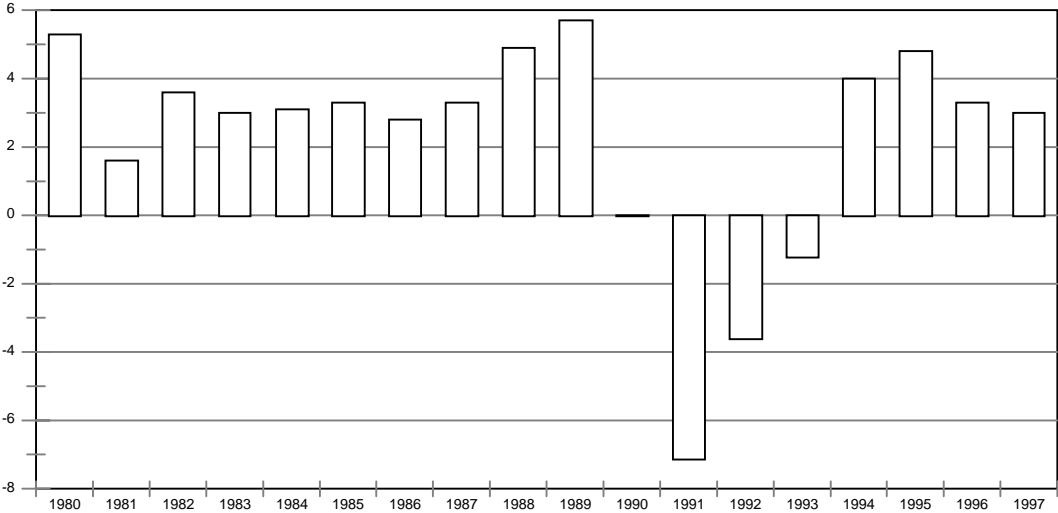
Nevertheless, a series of studies confirm that there is a considerable potential for economic growth in the region (Good 1996, Drud Hansen and Skak 1997, Barbone and Zalduendo 1997, Fischer, Sahay and Végh 1997, Denizer 1997, EBRD 1997, Fischer, Sahay and Végh 1998a and 1998b). According to the EBRD (1997, p. 98) especially two factors seem to account for the favourable growth prospects in CEE: The first is the high level of skills acquired through the previous regimes' high priority to education. The second is the existence of a technology or productivity gap between CEE and more advanced economies. The combination of these two factors indicates fertile ground for transfer of technology from the OECD countries for instance through direct foreign investments in CEE and FSU (see also Estrin, Hughes and Todd 1997, p. 27ff.). According to the EBRD these two factors together could contribute to an annual growth rate between 4 and 7 percent. Unfortunately EBRD also points out that the quality of institutions supporting investment in resources and technological innovation is low in the majority of the transition economies. EBRD concludes that the lack of proper institutional frameworks might pull in the opposite direction and reduce annual growth rates by up to 1,5 percentage points. Together these factors should make it possible for the

transition economies in CEE and FSU, depending on future reform policies, to obtain annual growth rates between 2,5 and 5,5 percent.

On one hand integration in the global division of labour is expected to have a positive impact on growth rates in CEE and FSU. On the other hand high growth rates in CEE and FSU must be expected to improve their position as potential markets for EU businesses and consequently facilitate their integration with the EU. One might say that there is a potential for a virtuous circle to be at work here.

As can be seen from figure 2, the Finnish economy was adversely affected by the breakdown of the planned economies after 1989 as these economies traditionally had absorbed a large share of Finnish exports. Due to the breakdown of the Soviet Union in 1991 a large market for Finnish exports virtually disappeared more or less overnight. Because of geographical proximity the future of the Finnish economy will heavily dependent on the fate of the reform processes in FSU and the CEE.

**Figure 2: Real GDP Growth In Finland 1980-1997. Percent.**



Source: OECD (1997).

The following sections of the paper will focus on the reintegration and Central and Eastern Europe in the international division of labour and the possible consequences of this process on the trade pattern of Finland. The next section of the article will discuss the gravity model which constitutes the foundation of the trade scenarios in the following sections.

### *3. The gravity model*

#### **3.1. Theoretical background**

The use of gravity models in the study of international and interregional trade was introduced by the Finnish economist Pentti Pöyhönen (1963) and Jan Tinbergen (1962). Their models used populations, incomes and distances to account for bilateral trade flows. Later the model was described in detail by Linnemann (1966). Since then, the gravity model has been used in a wide range of different studies.

In recent years the gravity model has primarily been used in empirical studies of the impact of Central and Eastern Europe and the former Soviet Union's reintegration in the international division of labour (see for instance: Havrylyshyn and Pritchett 1991, Wang and Winters 1991 and 1994, Rosati 1992, Baldwin 1993 and 1994, Holzmann, Thimann and Petz 1995, Martin 1995, Gros and Steinherr 1995, Brenton and Gros 1995, Kaminski, Christin 1996, Piazzolo 1996, Gros and Gonciarz 1996 and finally Leamer 1997).

From its introduction into the study of international and interregional trade around 1960 and twenty years ahead the theoretical justification for the gravity model mainly consisted of relatively simple and naive analogy between economics and physics supplemented by a series of casual, incoherent, ad hoc economic arguments.

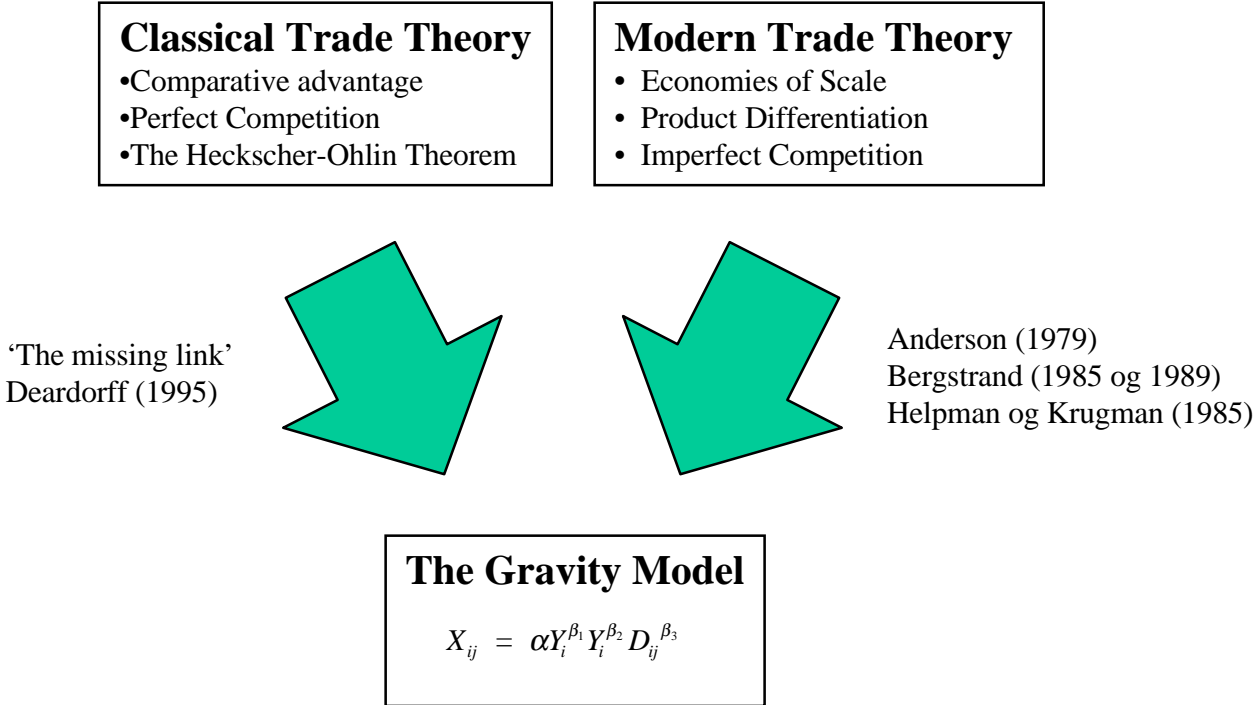
So far some of the relations, implicitly postulated by the gravity model, have appeared purely empirical and without any coherent theoretical justification. According to many scholars the model has, in spite of its empirical robustness, suffered from the fact, that it was not logically derived from a generally accepted body of economic theory.

A number of scholars (Anderson 1979, Bergstrand 1985 and 1989, and Helpman and Krugman 1985) have worked on providing a theoretical justification for the gravity model. Helpman and Krugman's contribution consisted primarily in establishing a connection between the gravity model and the so-called 'modern trade theory' with its assumptions on economies of scale, product differentiation and imperfect competition. Nevertheless, their efforts have apparently never produced results sufficiently convincing to make the model generally accepted. After Helpman and Krugman's contribution, however, the problem does not seem to be lack of theoretical justification per se, but rather lack of a particular kind of theoretical justification - namely from the classical trade theory. Sceptics have persistently demanded that the gravity model should be derived from classical trade theory and the Heckscher-Ohlin theorem.

In 1995 Deardorff (Deardorff 1995) published a paper where he presented a series of derivations of the gravity model. Unfortunately it would carry too far to give a detailed account for Deardorff's arguments in this article. What follows here is merely a very brief account: First, Deardorff demonstrates that the gravity model can be derived from standard trade theory. Second, he establishes that the gravity model is consistent (or compatible) with a number of different theoretical points of departure (see figure 3). According to Deardorff the gravity model is not only compatible with modern trade theory as demonstrated by Helpman and Krugman, it is also compatible with different Heckscher-Ohlin equilibria.

Deardorff takes the argument so far as to claim that any plausible trade theory would result in something like the gravity model. Consequently, any attempt to use the gravity model in an empirical test of a specific theoretical model is rendered suspect. Deardorff refers to Helpman (1987) who interpreted empirical results produced by applying the gravity model as evidence supporting a framework building on the theory of monopolistic competition. Such an interpretation, however, presupposes that the gravity model is only compatible with modern trade theory. Nevertheless, the fact that the model is unsuited in the empirical testing of such theoretical constructs does not (as I will try to demonstrate in the following section) disqualify it in all kinds of empirical research.

**Figure 3: The Theoretical Foundations of The Gravity Model.**



**3.2. Market size.**

As the gravity model has become more and more legitimate from a theoretical point of view, the critique of the model has changed the focus to the empirical application of the model. As noted above in recent years the gravity model has primarily been employed in empirical studies of the impact of CEE and FSU reintegration in the international division of labour. One of the main questions in this particular context is which measure of GDP is the most appropriate in the countries of transition: GDP in market exchange rates or purchasing power parities (see also Hamilton 1996).

Measuring and comparing national income in different countries involves a number of sophisticated technical and methodological problems (see IMF 1995, OECD 1988, OECD

1993 and Bartholdy 1997). The following paragraphs only deals with the question of which is the most appropriate measure of GDP in gravity model studies of trade gaps and trade potentials.

A group of economists (Brenton and Gros 1995 and 1997, and Gros and Gonciarz 1996) oppose the use of GDP in purchasing power parities (PPP) claiming that this will lead to an overestimation of the trade potential. Gros and Gonciarz (1996 p. 715) for instance states that:

*“PPP-converted GDP estimates seem to be upward biased and are not useful to proxy the export-supply and import-demand potential of a country. How well people live (measured by purchasing power within their own country) is one thing but this may have little to do with export supply and import demand. Estimates of trade potential should be made on the base of international value of goods and services a country produces, not how well of its inhabitants are”*

And further (Brenton and Gros 1997 p. 68):

*“Income at purchasing power parity provides a measure, consistent across countries, of internal purchasing power. Since services are typically undervalued in lower income countries, estimates of GDP at purchasing power parity tend to be higher for such countries than GDP measured at market exchange rates. However, it is external purchasing power which is relevant for the demand and supply of traded products and it is GDP at market exchange rates which reflects external purchasing power”.*

They further claim, that the external purchasing power is the relevant measure for the demand and supply of traded products and that GDP at market exchange rates (MER) reflects external purchasing power (Brenton and Gros 1997, p. 68)<sup>1</sup>. That this is indeed not a trivial matter should be readily apparent from figure 4 that reveals considerable differences between the two measures.

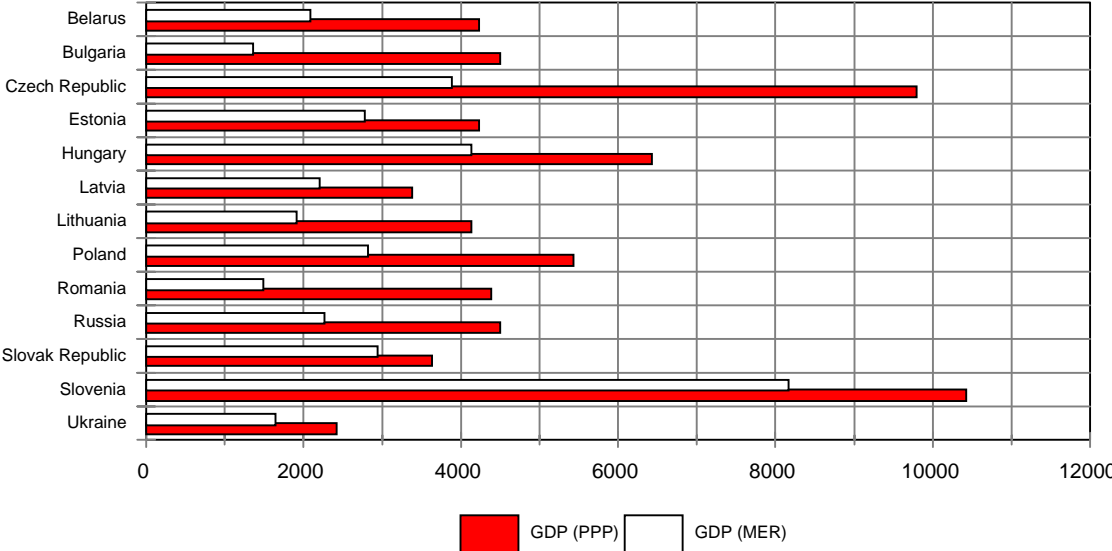
On the basis of a gravity model study using GDP at market exchange rates Brenton and Gros (1995 and 1997) conclude that the geographical reorientation of CEE trade has already taken place, and that further massive expansion of trade between East and West will not take place.

In contrast to this I claim that the distinction between internal and external purchasing power is far less clear-cut and should not be applied too rigorously. To see this, consider the following argument: Figure 5 illustrates the consumption possibilities of a country from Central or Eastern Europe where the PPP estimate of GDP is larger than the MER estimate. The budget line AB represents the country's consumption possibilities at market exchange rates (MER). According to Brenton and Gros, this represents the external purchasing power of the country, and in principle it can be spend on either tradeables or non-tradeables. In contrast, the budget line A'C represents the country's consumption possibilities in purchasing power parities (PPP).

---

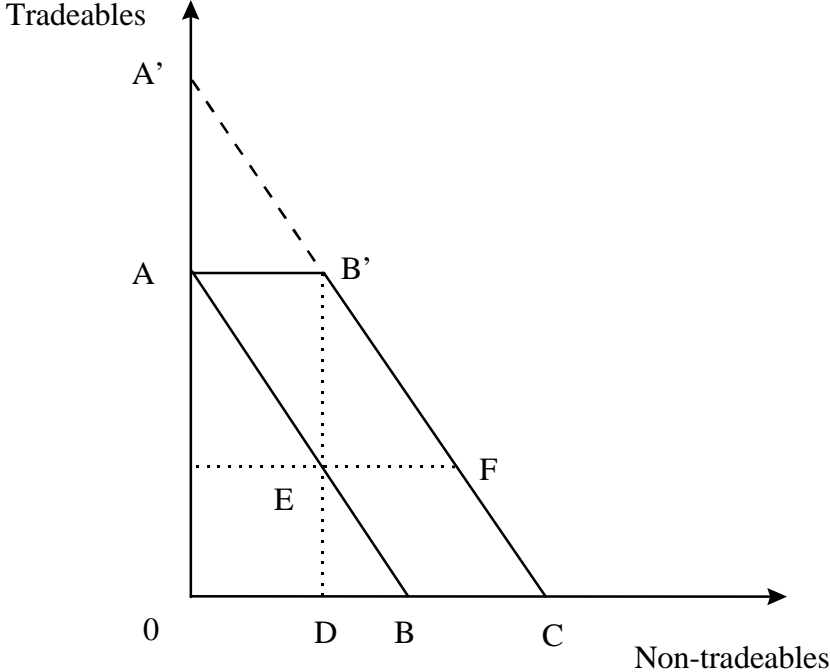
<sup>1</sup> Hamilton (1996) also discusses the question of market exchange rates versus purchasing power parities in relation with the size of the markets in CEE and FSU. He suggests the use of market exchange rates in short run scenarios and purchasing power parities in long run scenarios.

**Figure 4: GDP Per Capita In CEE(10) and FSU(3). Market Exchange Rates and Purchasing Power Parities (USD).**



Source: World Bank (1997), *World Bank Atlas*, Washington.

**Figure 5: Consumption Possibilities for Transition Economies.**



The budget line A'C lies to the right of the budget line AB because we assume that the inhabitants of this particular country are better off than suggested by GDP in market exchange

rates because they have access to cheap supplies of non-tradeables (mainly different kinds of services).

According to Brenton and Gros the difference between the two budget lines, primarily represents internal purchasing power and cannot be spend on tradeables. But, even if the country is completely excluded from using this income on tradeables, the country's budget line would be AB'C in figure 5. As the model shows, this restriction will only become binding if the country uses less than OD on non-tradeables. If for instance the country uses exactly OD on non-tradeables and consequently consumes at point E in figure 5, the extra income revealed by the PPP estimate allows it to move from E to F using all the extra income on non-tradeables or from E to B' using all the extra income<sup>2</sup> on tradeables. Only in the extreme case where the country spends all its income on tradeables, GDP in purchasing power parities would reveal no potential for further spending on tradeables and in this case there would be no difference between the two GDP measures.

If GDP in purchasing power parities is the most appropriate measure of how well the inhabitants in a given country are it would probably also be the most appropriate measure of the trading potential of that country. Brenton and Gros' (1995 and 1997) conclusion, that the geographical reorientation of the former planned economies trade has already taken place, and that further massive expansion of trade between East and West will not take place, is therefore questionable.

### 3.3. Empirical application

In the following section of the paper I will try to estimate Finland's future trade with CEE. The basic idea behind the estimates is that the geographical pattern of CEE trade will converge to or approach the geographical pattern of the existing members of the EU as the political and economic reforms bear fruit. The present study differs from the studies of Wang and Winters (1991 and 1994) and Baldwin (1993 and 1994) in that it uses internal EU trade as a model for future trade in Europe.

In the present context the following specification of the gravity model will be used:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} P_1^{\beta_4} P_2^{\beta_5} P_3^{\beta_6} P_4^{\beta_7}$$

Where,

$X_{ij}$  is export from country i to country j.

$Y_i$  is national income measured in purchasing power parities in country i.

$Y_j$  is national income measured in purchasing power parities in country j.

---

<sup>2</sup> It should be noted that strictly speaking there is no 'extra income' involved. The CEE and FSU will of course neither be better nor worse of because we decide to measure their income by using purchasing power parities of market exchange rates. The question is only a question of validity: Are we in fact measuring what we want to measure? Nevertheless I have decided to use the term 'extra income' when I am referring to the difference between the two measures.

$D_{ij}$  is the distance in kilometres between the capitals of country  $i$  and  $j$ .

$P_1$  is a dummy variable designating that we are dealing with trade between two EU countries.

$P_2$  is a dummy variable designating that we are dealing with exports from EU to CEE.

$P_3$  is a dummy variable designating that we are dealing with exports from CEE to EU

$P_4$  is a dummy variable designating that we are dealing with trade between two countries in CEE.

$\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$ ,  $\beta_5$ ,  $\beta_6$  and  $\beta_7$  are the parameters of the model.

Table 2 provides an overview of the dummy-variables  $P_1$ ,  $P_2$ ,  $P_3$  and  $P_4$ .

**Table 2: Dummy-variables.**

	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$
EU-EU	1	0	0	0
EU-CEE	0	1	0	0
CEE-EU	0	0	1	0
CEE-CEE	0	0	0	1

A log transformed version of the model was estimated on trade between the present EU member countries and CEE(10) in, 1994, 1995 and 1996. As Luxembourg counts as part of Belgium, we are speaking of  $24 \times 23$  (= 552) bilateral trade flows.

Trade data were obtained from *Direction of Trade Statistics Yearbook* (IMF 1997). Trade form 1994-96 was averaged to represent trade in 1995. Income data were obtained from World Bank Atlas (World bank 1997). GDP in purchasing power parities was estimated as the product of population and GDP per capita in purchasing power parities (table 1). Information about distances in kilometres was obtained from distance tables in a Danish publication, namely *Kraks Store Kortbog: Europa* (1995). These data were confirmed by comparison with distances from *Autoroute Express* (A computer software). Only the first three dummy variables,  $P_1$ ,  $P_2$  and  $P_3$  were included in the regression as the value of the fourth is predetermined by the value of the other three.

The results from the first regression analysis for 1995 are reported in table 3. The results show that the models' independent variables explain almost 90 percent (89,4) of the variation in the dependent variable. Furthermore, the results in the table show that the income parameters are positive and that the distance parameter, as expected, is negative. All parameters are statistically significant ( $<0,000$ ).



**Table 3: Regression Analysis**

The regression equation is:

$$X_{ij} = 7.50 + 0.728 Y_i + 0.750 Y_j - 1.39 D_{ij} + 2.03 P_1 + 0.761 P_2 + 0.577 P_3$$

536 cases used 16 cases contain missing values

Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	7.4962	0.4159	18.02	0.000
Yf95	0.72835	0.03106	23.45	0.000
Yt95	0.74984	0.03090	24.26	0.000
Spidist	-1.39453	0.05147	-27.09	0.000
Regdum1	2.0258	0.1467	13.81	0.000
Regdum2	0.7608	0.1325	5.74	0.000
Regdum3	0.5772	0.1327	4.35	0.000

S = 0.7699      R-Sq = 89.5%      R-Sq(adj) = 89.4%

The gravity model (table 3) reveals the rather interesting result, that  $\beta_4 > \beta_5 > \beta_6$ . This suggests that the relative effect of the dummy variables ( $P_1, P_2, P_3$  relative to  $P_4$ ) is ranked according to the presentation of the variables in table 2. Similar results were obtained from running the regression on data from 1993, 1994, and 1995. The relative effect of EU-EU trade is greater than EU-CEE trade, which in turn is still greater than CEE-EU trade. This seems to lend some support to the popular notion, that trade relations between the EU and the CEE are asymmetrical to the benefit of EU. The existing trade regime in Europe is primarily based on the Internal Market, which encompasses all the present EU member countries and the so-called Europe Agreements, which covers trade between the EU on one hand and CEE on the other (Baldwin 1994). The results from the PPP gravity model seem to support the notion that the existing trade regime is especially favourable to the EU rather than the other way around. Nevertheless, on the basis of the present analysis it is not possible to conclude that the present trade regime in fact causes this pattern. It should be remembered, that some of the more protectionistic features of the Europe Agreements were supposed to be phased out by 1997. The effects of this still remain to be seen.

In the following section these empirical results will be used to shed light on the future trade relations of Finland. The discussion will focus on the following questions: Is the trade potential of Finland in CEE(10) and FSU(3) fully exhausted? Can further redirection of trade be expected?

#### **4. Finland's Future Trade.**

In the following paragraphs I will tentatively try to deal with the question as to whether Finland has indeed exhausted its trade potential. The discussion will focus on Finnish exports

and builds on a distinction between medium term and long term trade potentials ( For details see table 4).

**Table 4: Trade Scenarios.**

<b><u>Medium term Potential:</u></b>	The volume of trade that can potentially be realised when the CEE external trade is liberalised to the same extent as internal EU trade.
<b><u>Long Term Potential:</u></b>	The volume of trade that can potentially be realised when the CEE external trade is liberalised to the same extent as internal EU trade and growth in CEE and FSU have allowed these countries at least partially to catch up with the income level in EU. The present scenario builds on the assumption that growth rates in CEE and FSU will average an annual of 5 percent compared with 2,5 in the EU for the next 25 years.

Table 5 summarises the trade scenario for Finland. Potential trade was calculated from the gravity model by inserting the relevant data in the equation from table 3. It is important to note that all trade relations was treated as if they were EU-EU trade relations. This was done by fixing the value on the EU-EU dummy on 1 ( $P_1 = 1$  for all trade relations).

As can be seen from the table CEE(10) and FSU(3) account for 16,8 percent of Finland’s actual trade in the region, whereas EU(15) account for 83,2 percent.

Of course the gravity model scenarios in table 5 should be interpreted with caution. The medium term scenario seem to suggest that an absolute decrease in Finnish exports to the EU should be expected. This is probably unrealistic. No doubt Finland are exporting more to distant countries in the EU than should be expected from the gravity model. Rather what should be expected is a decreasing growth in Finnish exports to the EU and an increasing growth in Finnish exports to FSU and CEE.

In the long run scenario the share of Finnish exports in the region destined to the markets in CEE(10) and FSU(3) is expected to increase by 24,8 percentage point to 41,6 percent. Consequently Finnish exports to CEE(10) and FSU(3) is expected to increase on an annual rate of 7,6 percent in real terms compared to an annual growth rate of 2,3 percent in exports to EU(15). As can be seen from figure 6 all this aggregates into a picture of a considerable reorientation of Finnish trade in the future.

**Table 6: Finland's Future Trade Relations.**

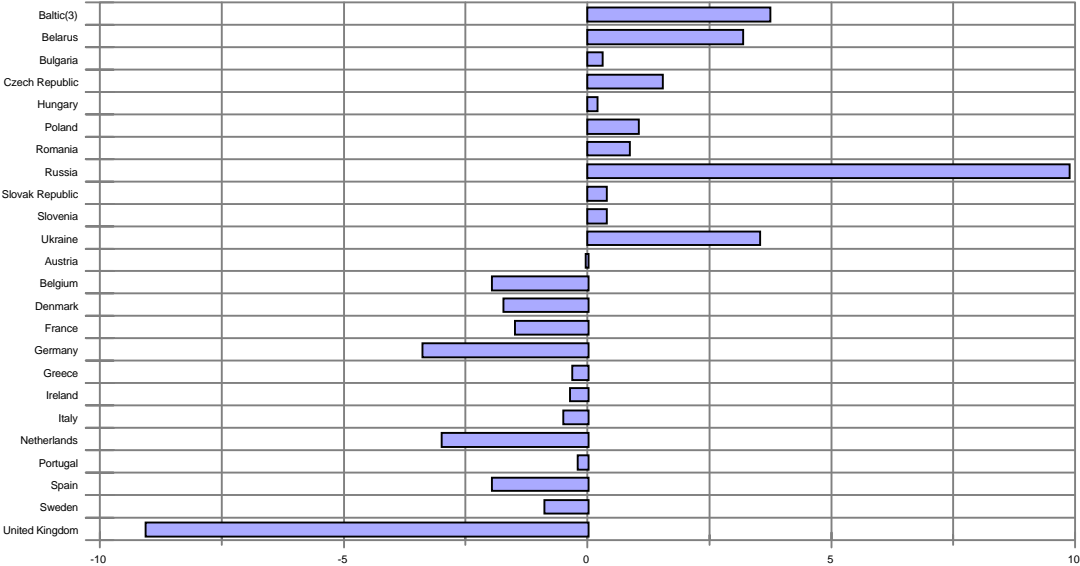
Ekspor to:		Actual exports 1995 mill. USD	Percentage distribution of actual trade	Medium term potential mill. USD	Long term potential mill. USD	Percentage distribution of long term potential	Estimated export growth in the long term	Change in percentage distribution (5)-(2) (7)
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Baltic(3) <sup>1</sup>	1028,7	4,3	1236,9	4839,7	8	6,4	3,7
	Belarus	27	0,1	505,7	1978,8	3,3	18,7	3,2
	Bulgaria	47,3	0,2	72,2	282,5	0,5	7,4	0,3
	Czech Republic	153	0,6	332,7	1301,7	2,2	8,9	1,5
	Hungary	215,3	0,9	165,5	647,6	1,1	4,5	0,2
CEE(10)	Poland	556,7	2,3	513,8	2010,5	3,3	5,3	1
and	Romania	25	0,1	147,1	575,4	1	13,4	0,8
FSU	Russia	1776	7,4	2659,7	10406,7	17,2	7,3	9,9
	Slovak Republic	72,7	0,3	102,8	402,3	0,7	7,1	0,4
	Slovenia	41	0,2	81,4	318,4	0,5	8,5	0,4
	Ukraine	97,5	0,4	605,2	2367,9	3,9	13,6	3,5
<b>Total CEE(10) and FSU(3)</b>		<b>4040,2</b>	<b>16,8</b>	<b>6423</b>	<b>25131,5</b>	<b>41,6</b>	<b>7,6</b>	<b>24,8</b>
	Austria	399	1,7	392,7	978	1,6	3,7	0
	Belgium	1013,7	4,2	545,5	1358,5	2,2	1,2	-2
	Denmark	1149	4,8	739,7	1842,3	3	1,9	-1,7
	France	1879,7	7,8	1531,7	3814,8	6,3	2,9	-1,5
	Germany	4392,7	18,2	3600,4	8966,9	14,8	2,9	-3,4
	Greece	205	0,9	131	326,2	0,5	1,9	-0,3
	Ireland	194	0,8	109,5	272,6	0,5	1,4	-0,4
	Italy	1096,7	4,5	984	2450,6	4,1	3,3	-0,5
EU(15)	Netherlands	1470	6,1	754,2	1878,5	3,1	1	-3
	Portugal	171	0,7	124,5	310,1	0,5	2,4	-0,2
	Spain	940	3,9	471,9	1175,3	1,9	0,9	-2
	Sweden	3602,3	14,9	3412,6	8499,4	14,1	3,5	-0,9
	United Kingdom	3551,3	14,7	1378	3432,1	5,7	-0,1	-9,1
<b>Total EU(15)</b>		<b>20064,4</b>	<b>83,2</b>	<b>14175,7</b>	<b>35305,3</b>	<b>58,4</b>	<b>2,3</b>	<b>-24,8</b>
<b>Total</b>		<b>24104,5</b>	<b>100</b>	<b>20598,6</b>	<b>60436,8</b>	<b>100</b>	<b>3,7</b>	<b>0</b>

Note: 1. To avoid overestimating Finland's trade potential with neighbouring Estonia the three Baltic states were treated as one by aggregating their GDP's and using the average of the three distances between Helsinki and Tallinn, Riga and Vilnius.

The economic transition in CEE and FSU and the prospects of eastern enlargement have given rise to considerable optimism among observers in Scandinavia, Germany as well as in Poland and the three Baltic states (Hofheinz 1991, Lundquist and Persson 1993, Hamilton 1996 and Owsinski and Stepniak 1997). Some of these observers believe that the result from these processes will be that the centre of economic gravity in Europe will tend to move toward the Northeast. Peschel (1993 p. 30) concludes that there is a potential for a Scandinavian-Baltic Economic Space in the form of an industrial gravitational field in the Baltic Region. Optimism on behalf of the three Baltic states have sometimes build on the idea that the Baltic states in the future will form a sort of economic bridge between East and West (Hofheinz 1991). The idea seems to be that western businesses through FDI in the three Baltic states could build bases or bridgeheads from which they can reach the large Russian market either to obtain supplies of raw material for their production processes or to secure outlets for their finished goods. I believe that the results from the present study lends ample support to the conclusion that Finland will have an important role to play in these scenarios. Compared to

the three Baltic states, Finland have a larger, more developed and flexible market economy and Finland have historically maintained close relations to both the East and the West.

**Figure 5: Change In Share of Finnish Exports. Percentage Points.**



**5. Conclusion**

The conclusions of this study fall in two parts. The first part deals with theoretical and methodological issues, the second part deals with empirical findings.

The discussion of the theoretical history of the gravity model leads us to conclude that the theoretical legitimacy of this particular model has been the subject of considerable controversy among scholars in international economics. Yet, recent research, particularly by Deardorff, has provided the model with a solid theoretical foundation. As a consequence focus has changed toward more practical but nevertheless extremely important methodological issues concerning the proper application of the model. The present paper has dealt with primarily one such issue, namely the question of which kind of income measure would be the most appropriate to use with the gravity model, GDP in market exchange rates (MER) or GDP in purchasing power parities (PPP).

In the present article the gravity model was estimated on a data set covering 552 bilateral trade relations among 24 European countries. The model turned out to fit the data very well with coefficients of determination approximately equal to 90 percent.

Finally the model were used to predict Finland’s potential trade in order to see if any further reorientation of trade could be expected. The main lesson from this exercise is that the Finland indeed has a considerable unexploited trade potential in CEE(10) and FSU(3) even in the short run. Consequently, further reorientation of Finland’s trade must be expected regardless of future economic growth in Europe. In general it must be expected that the share of

Finland's trade with the present EU members will decrease, and the share of Finland's trade with CEE(10) and FSU(3) will increase.

Finally the study concludes that Finland will have a very important role to play in the Baltic Region in the future. Thus, the study concludes that Finnish businesses must be expected to benefit considerably from improved economic relations between EU and CEE(10) and FSU(3).

## 6. References

- Aldcroft, Derek H. and Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations -Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Anderson, J. E. (1979), A theoretical foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69, No. 1.
- Baldwin, R. E. (1993), *The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central and Eastern Europe*, EFTA Occasional Paper, June 1993.
- Baldwin, R. E. (1994), *Towards an Integrated Europe*, Center for Economic Policy Research, London.
- Baldwin, R. E. (1995), 'The Eastern Enlargement of the European Union', *European Economic Review*, Vol. 39 1995, pp. 474-481.
- Baldwin, R. E., J. F. Francois and R. Portes (1997), 'The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and central Europe', *Centre for Economic Policy Research*, No. 24, April 1997, London: CEPR.
- Barbone, Luca and Juan Zaldueño (1997), 'EU Accession of Central and Eastern Europe. Bridging the Income Gap', *World Bank Policy Research Paper*, No. 1721.
- Bartholdy, K. (1997), 'Old and new problems in the estimation of national accounts in transition economies', *Economics of Transition*, Vol. 5, No. 1, May 1997.
- Bergstrand J. H. (1985), 'The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, August, pp. 474-481.
- Bergstrand J. H. (1989), 'The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and The Factor-Proportions Theory in International Trade', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 71, February, pp. 143-153.
- Bofinger, P. (1995), 'The Political Economy of the Eastern Enlargement', *CEPR Discussion Paper No. 1234*, London.
- Brenton P. and D. Gros (1995), 'Trade Between the European Union and Central Europe an Economic and Policy Analysis', *Working document 93*, Brussels, Centre for European Policy Studies.
- Brenton P. and D. Gros (1997), 'Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies', *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 13 No. 2 1997.
- Christin, Dominique E. (1996), 'The Long-Run Volume of East Europe's Foreign Trade: An Estimate', *Economics of Planning*, vol. 29 pp. 1-24.
- Collins, S. M. and Rodrik, D. (1991), *Eastern Europe and The Soviet Union In The World Economy*. Institute for International Economics, Washington DC.
- Deardorff, A. V. (1995), 'Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in A Neoclassical World?', *NBER Working Paper No. 5377*, Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research.

- Denizer, C. (1997), 'Stabilization, Adjustment and Growth Prospects in Transition Economies', *World Bank Working Paper*, February 1997, Washington: World Bank.
- Drud Hansen, J. and M. Skak (1997), 'The prospects for Economic Growth in Central and Eastern Europe', *Working Paper*, South Jutland University Press.
- EBRD (1997), *Transition Report*, London.
- Estrin, S., K. Hughes and S. Todd (1997), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. Multinationals in Transition*, London: Pinter.
- Fischer, S., R. Sahay and C. A. Végh (1997), 'From Transition to market: evidence and growth prospects', I Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Fischer, S., R. Sahay og C. A. Végh (1998a), 'How Far Is Eastern Europe from Brussels', *IMF Working Paper*, WP/98/3, Washington: International Monetary Fund.
- Fischer, S., R. Sahay og C. A. Végh (1998b), 'From Transition to Market: Evidence and Growth Prospects', *IMF Working Paper*, WP/98/52, Washington: International Monetary Fund.
- Flam, H. (1995), 'EC-Enlargement: EFTAs and the East. From EEA to EU: Economic consequences for the EFTA countries', *European Economic Review*, Vol. 39 1995, pp. 457-466.
- Good, David F. (1996), 'Economic Growth in Europe's Third World'. Central and Eastern Europe, I Aldcroft, Derek H. and Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations -Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Gros, D. and A. Steinherr (1995), *Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe*. London: Longmann.
- Gros, D and A. Gonciarz (1996), 'A note on the trade potential of Central and Eastern Europe', *European Journal of Political Economy*, Vol. 12 pp. 709-721.
- Hamilton, Carl B. (1996), 'Eastern Enlargement of EU: A Vast Potential for The Baltic Sea Countries', *The Journal of The Economic Society of Finland*, No. 2 1996.
- Havrylyshyn, O. and Pritchett (1991), 'European Trade Patterns After The Transition', *World Bank Working Paper No. 748*. Washington: World Bank.
- Helpman, E. and P. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press.
- Helpman, E., (1987), 'Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries', *Journal of the Japanese and International Economies* 1, pp. 62-81.
- Hofheinz, Paul (1991), Opportunity in the Baltics, *Fortune* Vol. 124 No. 9 Oct 21 1991 pp. 68-74.
- Holzmann, R., C. Thimann and A. Petz (1995), 'Pressure to Adjust: Consequences for the OECD Countries from Reforms in Eastern Europe', *NBER Working Paper*
- Hopkinson, N. (1994), *The Eastern Enlargement of the European Union*, Wilton Park Paper 91.

- IMF (1995), 'A Review of PPP-Adjusted GDP Estimation and its Potential Use for the Fund's Operational purposes', *IMF Working Paper no. 18*, Washington 1995.
- IMF (1997), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington
- Kaminski, B., Z. K. Wang and L. A. Winters (1996), 'Foreign Trade in the Transition. The International Environment and Domestic Policy', *World Bank Working Paper No. 20* 1996, Washington.
- Krak (1995), *Krak's Store Kortbog: Europa*, København.
- Leamer, E. (1997), 'Access to Western Markets, and eastern Effort Levels', I Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.
- Linnemann, H. (1966), *An Economic Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North-Holland.
- Lundqvist, L. and L. O. Persson eds. (1993), *Visions and Strategies in European Integration. A North European Perspective*, Berlin: Springer-Verlag.
- Martin, Carmela (1995), 'The Impact of EU Trade Agreements with Central and East European Countries: The Case of Spain'. *CEPR Discussion Paper No. 1238*, London: CEPR.
- OECD (1988), 'On Aggregation Methods of Purchasing Power Parities', *Working Paper no. 56*, 1988, OECD Department of Economics and Statistics, Paris.
- OECD (1993), Purchasing Power Parities and real Expenditures, *OECD Statistics Directorate*, Paris.
- OECD (1997), *Economic Outlook December 1997*, Paris: OECD.
- Owsinski, J. W. and A. Stepniak eds. (1997), *The Nordic-Baltic Europe: Integration Risks, Barriers & Opportunities*, Warsaw-Sopot 1997.
- Peschel, K. (1993), 'Perspectives of Regional Economic Development Around the Baltic', In Lundqvist, L. and L. O. Persson eds. (1993), *Visions and Strategies in European Integration. A North European Perspective*, Berlin: Springer-Verlag.
- Piazolo, D. (1996), 'Trade integration Between Eastern and Western Europe: Politics Follows The Market' *Kiel Working Paper No. 745*.
- Pöyhönen, Pentti (1963), 'A tentative model for the volume of trade between countries, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 90, Heft 1, 1963, pp. 93-100.
- Rollo, J. (1995), 'EU-Enlargement and the world trade system', *European Economic Review*, Vol. 39 1995, pp. 467-473.
- Rosati, D. (1992), 'Problems of Post-CMEA Trade and Payments' *CEPR Discussion Paper No. 650*, London: CEPR.
- Tinbergen, Jan (1962), *Shaping the world economy*, Twentieth Century Fund, New York.
- Wang, Z. K. and L. A. Winters (1991), *The Trading Potential of Eastern Europe*, CEPR Discussion Paper, No. 610. London: CEPR.
- Wang, Z. K. and Winters L. A. (1994), *Eastern Europe's International Trade*, Manchester.



World Bank (1997), *The World Bank Atlas*, Washington: World Bank.

Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.

**Publikation nummer 17**

**Titel:** Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa - applicering af en gravitationsmodel

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Artikel

**Publicering:** Samfundsøkonomen nr. 1 1998.

# Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa

- applicering af en gravitationsmodel

af Søren Peter Iversen

Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd

---

Den følgende artikel, som bygger på to arbejdspapirer fra Handelshøjskole Syd (Iversen 1997a og b), beskæftiger sig med de handelsmæssige effekter af Central- og Østeuropas integration med Vesteuropa. For det første rummer artiklen en kortfattet oversigt over gravitationsmodellens udvikling og anvendelse i international økonomi. Gravitationsmodellen har ofte været genstand for en noget stedmoderlig behandling på grund af dens ofte påståede manglende teoretiske begrundelse. Artiklen præsenterer et nyere bidrag til en teoretisk afklaring af gravitationsmodellen og konkluderer, at den teoretiske begrundelse for modellen i dag snarere synes at være redundant. For det andet præsenterer artiklen en estimering af gravitationsmodellen på den indbyrdes handel mellem femogtyve lande i Øst- og Vesteuropa. Resultatet bekræfter gravitationsmodellens empiriske robusthed. Endelig for det tredje anvendes estimeringsresultaterne til at belyse Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa på mellemlangt og langt sigt. Resultaterne af modelanalysen bekræfter, at der tilsyneladende stadig er en vis asymmetri i handelsrelationerne i Europa. Modelanalysen bekræfter endvidere, at der, set ud fra et dansk synspunkt, fortsat er et betydeligt eksportpotentiale i Central- og Østeuropa.

## 1. Indledning

EU topmødet i Luxembourg i december 1997 resulterede i, at EU's statsledere blev enige om principperne for, hvordan den kommende udvidelse af Unionen skal gennemføres. Den egentlige optagelsesproces indledes med en konference i slutningen af marts 1998. Fem af de ti ansøgerlande fra Central- og Østeuropa, Polen, Tjekkiet, Slovenien, Ungarn og Estland samt Cypern betragtes umiddelbart som mest egnede EU medlemmer. EU planlægger derfor at kunne indlede egentlige optagelsesforhandlinger med disse lande i april 1998.

De øvrige fem ansøgerlande fra Central- og Østeuropa, Letland, Litauen, Slovakiet, Rumænien og Bulgarien ventes at blive inviteret til regelmæssige drøftelser i Bruxelles, men egentlige optagelsesforhandlinger bliver der ikke tale om foreløbig. Det er EU kommissionens vurdering, at disse lande ikke er nået tilstrækkelig langt i de økonomiske og politiske reformprocesser. For denne gruppe lande vil det fremover fortsat være førtiltrædelses-strategien, der står på dagsordenen. Til gengæld tyder alt på, at EU vil intensivere sin politiske og økonomiske støtte til disse lande.

Østudvidelsen har givet anledning til mange overvejelser om, hvad konsekvenserne vil blive for de nye medlemmer, for EU som sådan og for de enkelte nuværende medlemslande. Hvad vil konsekvenserne blive for EU's organisation og beslutningsprocesser, EU's budget og landbrugs- og strukturpolitikken? (Riishøj 1995, Iversen 1996a, Jørgensen og Lund 1997 og Økonomiministeriet 1996 og 1997, Frandsen 1997).

I det følgende vil jeg forsøge at se lidt nærmere på de handelsmæssige konsekvenser af østudvidelsen med særlig henblik på Danmarks eksportmuligheder i de ti ansøgerlande (CEEC10). Artiklen præsenterer resultaterne af en analyse af handlen i det nuværende EU (EU15) og CEEC10. Analysen, der er forholdsvis generel, er baseret på en gravitationsmodel.

Det følgende afsnit, afsnit 2, giver en kort beskrivelse af de ti ansøgerlande. Afsnit 3 præsenterer artiklens modelgrundlag, gravitationsmodellen, mens afsnit 4 indeholder en summarisk redegørelse for Danmarks eksportpotentiale i Central- og Østeuropa. Endelig indeholder afsnit 5 en kort konklusion.

## 2. Central- og Østeuropa

Et blik på Europakortet bekræfter, at en række af de ti ansøgerlande i geografisk henseende må betegnes som nærmarked for danske eksportvirksomheder. Den Kolde Krig og den sikkerhedspolitiske udvikling i efterkrigstiden satte sig dybe spor i Danmarks udenrigshandel, der således har været koncentreret om nærmarkeder i vest (Vesttyskland, Storbritannien, Norge og Sverige). Handlen med nærmarkederne i øst har derimod ligget på et yderst beskedent niveau. Omvæltningerne i Central- og Østeuropa, de økonomiske og politiske reformer, indebærer en historisk enestående mulighed for at rette op på dette asymmetrisk mønster.

Tabel 1 rummer en række nøgletal for CEEC10. Som det ses af tabellen er det samlede folketal i CEEC10 på godt 115 mill. De nuværende EU landes befolkning er på omkring 370 millioner.

**Tabel 1: Nøgletal for CEEC10**

	Befolkning mill. indb. 1995	BNP pr. indb. USD købekrafts-pariteter 1995	Indkomst i procent af EU's gennemsnit	Den private sektors bidrag til BNP
Bulgarien	8,4	4480	24,6	50
Estland	1,5	4220	23,1	70
Letland	2,5	3370	18,5	60
Litauen	3,71	4120	22,6	70
Polen	38,6	5400	29,6	65
Rumænien	22,6	4360	23,9	60
Slovakiet	5,3	3610	19,8	75
Slovenien	2,0	...	...	50
Tjekkiet	10,3	9770	53,6	75
Ungarn	10,2	6410	35,2	75
I alt	115,2			

Kilde: World Bank (1997): *The World Bank Atlas* og EBRD (1997): *Transition Report 1997*.

Det ses også af tabel 1, at landene i CEEC10 befinder sig på et meget lavere indkomstniveau end EU-landene. Indkomsten pr. indbygger i CEEC10 ligger under et på omkring en fjerdedel af EU

gennemsnittet. En række analyser synes imidlertid at bekræfte, at landene i Central- og Østeuropa har et betydeligt vækstpotentiale (Good 1996, Barbone og Zalduendo 1997, Fischer, Sahay og Végh 1997, Drud Hansen og Skak 1997, EBRD 1997 og Økonomiministeriet 1997). Ifølge EBRD (1997 p. 98) er der især to forhold, der taler for, at landene i Central- og Østeuropa skulle have gode muligheder for at nå op på et relativt højt vækstniveau, når den første reformfase er tilendebragt. For det første disse landes teknologiske efterslæb sammenlignet med de vestlige industrialiserede lande og for det andet disse landes relativt høje generelle uddannelsesniveau. Kombinationen af disse to forhold gør, at der i princippet skulle være gode muligheder for med succes at gennemføre teknologioverførsel eksempelvis gennem direkte udenlandske investeringer til Central- og Østeuropa. Ifølge EBRD skulle disse to forhold til sammen kunne bidrage til en årlig vækst på mellem 4 og 7 procent. EBRD peger imidlertid også på et forhold, som kan trække i den anden retning, nemlig Central- og Østeuropas manglende institutionelle infrastruktur. EBRD skønner, at den manglende institutionelle infrastruktur vil reducere den årlige vækst med op til halvdelen procent. Alt i alt skulle reformlandene dog ifølge EBRD's skøn kunne opnå en årlig vækst på mellem 2,5 og 5,5 procent.

Udviklingen i reformpolitikken og den fremtidige økonomiske udvikling i disse lande må derfor ventes at få afgørende betydning for, hvordan Danmarks eksportmuligheder faktisk vil forme sig. En række undersøgelser (Arbejderbevægelsens Erhvervsråd 1997, Erhvervsfremmestyrelsen 1997 og Mandag Morgen 1997) viser, at Danmarks eksport til CEEC10 faktisk er steget betydeligt i de senere år. Danmark har overskud i samhandlen med CEEC10, og dette handelsoverskud forventes at sætte rekord i 1997 (Arbejderbevægelsens Erhvervsråd 1997). Foreløbige undersøgelser tyder imidlertid også på, at dansk eksports markedsandele i CEEC10 er stagnerende eller svagt vigende (Iversen 1997b). I det følgende vil jeg kort præsentere en model til belysning af Danmarks eksportpotentiale i Central- og Østeuropa.

### **3. Gravitationsmodellen**

Anvendelsen af gravitationsmodeller i studiet af interregional og international handel blev inspireret af den såkaldte '*Social Physics*' skole<sup>1</sup>. En af de fremmeste fortalere for denne skole, astronomen John Q. Stewart (1947 og 1948a) opstillede, angiveligt inspireret af den tyske filosof Leibnitz (1646-1716), en række analogier mellem den klassiske fysik og social interaktion. Hovedideen var at betragte interaktionen mellem sociale grupper analogt med interaktionen mellem fysiske størrelser.

Anvendelsen af gravitationsmodeller i studiet af interregional og international handel blev introduceret af en forskergruppe omkring den finske økonom Penti Pöyhönen (1963) og en

---

<sup>1</sup> Termen '*social physics*' skyldes ifølge Stewart den franske filosof Auguste Comte (1798-1856). Se også Huges 1990 p. 18. Gravitationsmodellens teorihistoriske baggrund er således også interessant ud fra et videnskabssociologisk synspunkt, idet modellen blev introduceret i samfundsvidenskaberne på et tidspunkt, hvor den ortodokse positivisme var det hegemoniske paradigme.

tilsvarende gruppe omkring Jan Tinbergen (1962). Gravitationsmodellen er senere blevet mere detaljeret beskrevet hos Linnemann (1966).

Gravitationsmodellen er efterfølgende blevet benyttet i en række forskellige sammenhænge. Her skal blot gives nogle få eksempler: Olsen (1971) anvender modellen i en analyse af international handel og regionale indkomstforskelle. Aitken (1973) studerer effekten af EF and EFTA på europæisk handel i perioden 1951-67 ved hjælp af gravitationsmodellen. Brada og Méndez (1985) benytter modellen i en komparativ analyse af økonomisk integration mellem henholdsvis industrialiserede lande, udviklingslande og lande med planøkonomi. Isard, Saltzman og Yaman (1995) anvender gravitationsmodellen i en analyse af Tyrkiets udenrigshandel og politiske konfliktrelationers betydning for udenrigshandel (se også Markheim 1994).

I de senere år er gravitationsmodellen først og fremmest blevet benyttet i empiriske analyser af de handelsmæssige konsekvenser af Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionens reintegration i den internationale arbejdsdeling (se eksempelvis: Havrylyshyn og Pritchett 1991, Wang og Winters 1991 og 1994, Rosati 1992, Baldwin 1993, 1994 og 1997, Holzmann, Thimann og Petz 1995, Martin 1995, Gros og Steinherr 1995, Iversen 1996a, Kaminski, Wang og Winters 1996, Christin 1996, Piazzolo 1996, Gros og Gonciarz 1996 og endelig Leamer 1997).

Fra gravitationsmodellen blev introduceret i analysen af international og interregional handel omkring 1960 og 20 år frem til slutningen af 1979'erne, byggede den teoretiske begrundelse for gravitationsmodellen primært på en relativ simpel analogi mellem økonomi og fysik suppleret med en række mere løse, ad hoc-prægede, økonomiske argumenter.

I en kommentar til de tidlige gravitationsmodeller fastslog Alonso således i 1987 (1987, p. 561):

*“Many mainstream economists of today, trained in the deductive mode, regard such models as unconventional and to a degree bizarre, like sun-spot theories of the market”.*

Denne kritik synes imidlertid at være uforholdsmæssig hård. Hvis man gradbøjer adjektivet bizar, må man vel medgive, at forklarende variable såsom nationalindkomster og geografiske afstande er mindre artsfremmede for en teori om international handel, end solpletter er for en teori om vækst og konjunktursvingninger.

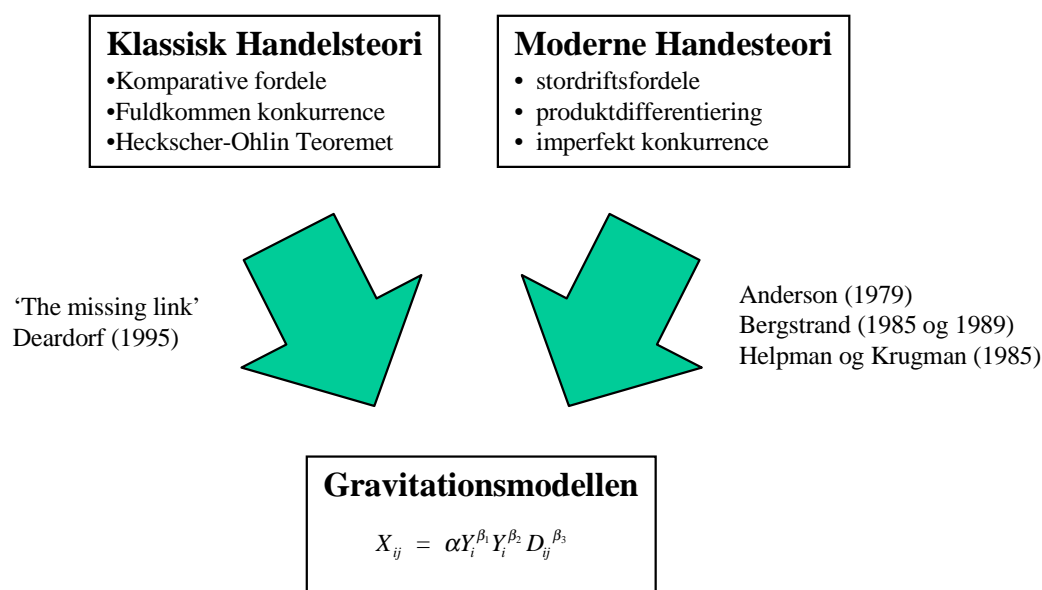
En række af de sammenhænge, som modellen implicit postulerer, har således hidtil fremstået som rene empiriske sammenhænge uden nogen overordnet teoretisk begrundelse. Trods det, at gravitationsmodellen ud fra et rent empirisk synspunkt har vist sin styrke og robusthed, har den efter manges opfattelse hidtil lidt af den alvorlige mangel, at den ikke er udledt af nogen egentlig sammenhængende økonomisk teori. En teori eller model vil ofte have svært ved at blive accepteret, før det gennem formallogisk deduktion lykkes at udlede den pågældende teori eller model fra et overordnet og alment accepteret kohærent teoretisk system.

En række teoretikere, heriblandt først og fremmest Anderson (1979), Bergstrand (1985 og 1989) og Helpman og Krugman (1985) har forsøgt at tilvejebringe et teoretisk fundament, en teoretisk

begrundelse for gravitationsmodellen. Efter Bergstrands og Helpman og Krugmans bidrag synes problemet primært at have bestået ikke i en manglende teoretisk begrundelse for gravitationsmodellen, men i manglen på én bestemt teoretisk begrundelse, nemlig den begrundelse, der består i at etablere en sammenhæng mellem gravitationsmodellen, den klassiske handelsteori og Heckscher-Ohlin teoremet.

I november 1995 publicerede Deardorff imidlertid et arbejdspapir, hvori han fremlægger en række teoretiske udledninger af gravitationsmodellen (Deardorff 1995). Det vil føre for vidt at give en detaljeret redegørelse for Deardorff's udledninger. Interesserede læsere henvises til Deardorff's egen fremstilling. Indtil videre må Deardorff's bidrag til at tilvejebringe et teoretisk grundlag for gravitationsmodellen nok karakteriseres som det mest omfattende. Deardorff påviser for det første, at gravitationsmodellen kan udledes af standard handelsteori og for det andet, at gravitationsmodellen er forenelig med en række forskellige teoretiske udgangspunkter (se figur 1). Gravitationsmodellen er ikke blot, som påvist af Bergstrand og Helpman og Krugman, forenelig med den moderne handelsteori, men også med flere forskellige Heckscher-Ohlin ligevægtstilstande.

**Figur 1: Gravitationsmodellens teoretiske grundlag.**



Deardorff går så vidt som til at hævde, at enhver plausibel handelsteori vil resultere i noget, der ligner en gravitationsmodel. Ethvert forsøg på at bruge en gravitationsmodel som empirisk test på en specifik teoretisk model er derfor suspekt. Deardorff henviser i denne forbindelse til Helpman (1987), som tolkede sine empiriske resultater med gravitationsmodellen som dokumentation for en model med monopolistisk konkurrence. En sådan fortolkning forudsætter imidlertid, som påpeget af

Deardorff, at gravitationsmodellen ikke kan udledes af andre teoretiske modeller. At modellen ikke er egnet til at gennemføre empiriske afprøvninger af teoretiske konstruktioner er dog ikke ensbetydende med, at gravitationsmodellens anvendelighed i empirisk forskning er invalideret.

Imidlertid foreligger der med Deardorff's udledning af gravitationsmodellen ikke noget nyt selvstændigt teoretisk bidrag til at forklare international eller interregional handel. Forklaringer på international eller interregional handel må stadig søges i international handelsteori og regionaløkonomisk teori.

#### **4. Potentiel dansk eksport til Central- og Østeuropa**

##### **4.1. Model og datagrundlag**

I det følgende afsnit vil jeg på baggrund af en gravitationsmodel forsøge at belyse potentialet for dansk eksport til Central- og Østeuropa. Tankegangen bag beregningerne er den, at Central- og Østeuropas geografiske handelsmønster i takt med de økonomiske reformer og i takt med integrationen med Vesteuropa vil konvergere med det handelsmønster, der på estimeringstidspunktet var gældende for de nuværende EU lande.

I den foreliggende undersøgelse benyttes den følgende specifikation af gravitationsmodellen:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} P_1^{\beta_4} P_2^{\beta_5} P_3^{\beta_6} P_4^{\beta_7}$$

hvor  $X_{ij}$  angiver værdien af eksporten fra land  $i$  til land  $j$ .

$Y_i$  og  $Y_j$  angiver bruttonationalindkomsten i henholdsvis land  $i$  og land  $j$ .

$D_{ij}$  angiver afstanden mellem det økonomiske center (hovedstaden) i henholdsvis land  $i$  og land  $j$ .

$P_1$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om handel mellem to EU lande.

$P_2$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et EU land til et land i Central- og Østeuropa.

$P_3$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et land i Central- og Østeuropa til et EU land.

$P_4$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et land i Central- og Østeuropa til et andet land i Central- og Østeuropa.

$\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$ ,  $\beta_5$ ,  $\beta_6$  og  $\beta_7$  er modellens parametre.

En oversigt over dummy-variablene  $P_1$ ,  $P_2$ ,  $P_3$  og  $P_4$  er angivet i tabel 2.



**Tabel 2: Dummy-variable.**

	<b>P<sub>1</sub></b>	<b>P<sub>2</sub></b>	<b>P<sub>3</sub></b>	<b>P<sub>4</sub></b>
EU-EU	1	0	0	0
EU-CEEC	0	1	0	0
CEEC-EU	0	0	1	0
CEEC-CEEC	0	0	0	1

Modellen blev i en log-transformeret version<sup>2</sup> estimeret på den indbyrdes handel mellem alle landene i EU og de ti EU ansøgerlande i Central- og Østeuropa i 1993, 1994 og 1995. Da Belgien og Luxembourg har fælles udenrigshandelsstatistik, er der tale om i alt 24\*23 (= 552) indbyrdes handelsrelationer. Data til belysning af nationalindkomsterne er fra World Bank Atlas 1997. Af hensyn til sammenligneligheden blev produktet af indbyggertal og BNP pr. indbygger i købekraftspariteter benyttet som udtryk for landenes samlede BNP.

I den foreliggende undersøgelse er afstanden målt som afstanden i kilometer mellem de enkelte landes hovedstæder. Afstandsoplysningerne stammer fra *Kraks Store Kortbog: Europa 1995* (Krak 1995). Af dummy-variable inddrages kun tre i den konkrete estimering (P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub> og P<sub>3</sub>), da værdien af den sidste på forhånd er givet, når værdien på de tre andre er fastlagt.

I tidligere undersøgelser (Iversen 1996a, 1996b og 1997a) blev gravitationsmodellen først estimeret på intern handel mellem de femten nuværende EU medlemslande. Derefter blev de estimerede parametre appliceret på de femten nuværende EU medlemslande og de ti ansøgerlande i Central- og Østeuropa. Fordelen ved den fremgangsmåde, der er valgt her, er først og fremmest, at den udnytter et langt større datamateriale med en væsentlig større informationsværdi. Ulempen er, at de estimerede parametre er mindre stabile over tid. Dette skyldes sandsynligvis først og fremmest de store ændringer i BNP i de central- og østeuropæiske transitionsøkonomier (se eksempelvis diskussionen mellem på den ene side Gros og Gonciarz (1996) og på den anden side Baldwin (1997) og Kellman (1997)).

#### 4.2. Analyseresultater

Resultaterne af estimeringen foreligger i tabel 3. Resultaterne viser, at modellens uafhængige variable forklarer knap 90 procent (R-Sq(adj) er henholdsvis 88, 89,2 og 88,4) af variationen i den uafhængige variabel. Endvidere fremgår det af tabel 3, at indkomstparametrene som forventet er

<sup>2</sup>

$$\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(Y_j) + \beta_3 \ln(D_{ij}) + \beta_4 \ln(P_1) + \beta_5 \ln(P_2) + \beta_6 \ln(P_3)$$

positive, og afstandsparameteren som forventet er negativ. Alle parametre er signifikante på alle relevante signifikansniveauer ( $< 0,000$ ).

Tabel 3 afslører endelig det interessante resultat, at  $\beta_4 > \beta_5 > \beta_6$ . Det betyder konkret, at den relative effekt af dummy-variablene ( $P_1$ ,  $P_2$  og  $P_3$  relativt til  $P_4$ ) danner en rangorden svarende til den orden, hvori de optræder i tabel 2. Den relative effekt af EU-EU handel er større end EU-CEEC handel, som igen er større end effekten af CEEC-EU-handel. Det kunne tyde på, at der, som ofte påstået, er en vis asymmetri i handelsrelationerne mellem EU og Central- og Østeuropa, og at denne asymmetri er til EU's fordel. Det eksisterende handelsregime i Europa beror først og fremmest på det indre marked, som gælder for handlen mellem EU landene og de såkaldte Europa Aftaler, som omfatter handlen mellem EU på den ene side og de ti lande i Central- og Østeuropa på den anden side (Gammelgård og Iversen 1993, Baldwin 1994 og Iversen 1995). De foreliggende resultater tyder på, at dette handelsregime favoriserer eksport fra EU til Central- og Østeuropa snarere end omvendt. Det kan dog ikke på det foreliggende grundlag endegyldigt afgøres, om det faktisk er det eksisterende handelsregime, der er årsag til dette mønster.

**Tabel 3: Regressionsanalyse (Output fra MINITAB).**

```

The regression equation is
Xij = 7.65 + 0.727 Yi + 0.743 Yj - 1.40 Dij + 1.99 P1 + 0.704 P2 + 0.546 P3

540 cases used 12 cases contain missing values

```

Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	7.6500	0.4386	17.44	0.000
Y95i	0.72675	0.03249	22.37	0.000
Y95j	0.74277	0.03234	22.97	0.000
Dij	-1.39702	0.05402	-25.86	0.000
P1	1.9917	0.1520	13.10	0.000
P2	0.7038	0.1374	5.12	0.000
P3	0.5455	0.1373	3.97	0.000

S = 0.8097      R-Sq = 88.5%      R-Sq(adj) = 88.4%

Tabel 4 indeholder beregninger af Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa. Disse beregninger adskiller sig fra tidligere undersøgelser, jeg har foretaget, idet de foreliggende beregninger er baseret på et betydeligt større informationsgrundlag. I tidligere undersøgelser (Iversen 1996a og 1996b) blev gravitationsmodellen først estimeret på den interne handel mellem landene i EU - i alt 182 indbyrdes handelsrelationer. Det betyder, at den foreliggende undersøgelse

bygger på et langt større og mere detaljeret datamateriale. I den foreliggende undersøgelse er den potentielle eksport beregnet ved at benytte de estimerede parametre for 1995 (tabel 3) og tilregne alle handelsrelationer værdien 1 på dummy-variablen  $P_1$  (den dummy-variabel, som registrerer intern EU handel). Endelig er beregningerne, som i tidligere undersøgelser, blevet suppleret med et vækstscenarie, hvor landenes indkomster er fremskrevet til henholdsvis 2005 og 2020. Landene i EU (her Danmark) forudsættes at præstere en årlig realøkonomisk vækst på 2,5 procent. Landene i Central- og Østeuropa forudsættes at præstere en årlig realøkonomisk vækst på 5,0 procent. Resultatet af disse beregninger fremgår af tabel 4.

Den første kolonne i tabel 4 viser Danmarks aktuelle eksport til de forskellige lande i Central- og Østeuropa i 1995 i mill. USD. Den anden kolonne viser den procentvise fordeling. Det ses, at knap halvdelen af Danmarks aktuelle eksport til Central- og Østeuropa i 1995 gik til Polen, det største og geografisk nærmeste af de ti EU ansøgerlande i Central- og Østeuropa. De to følgende kolonner viser modelberegningerne af den potentielle eksport på henholdsvis mellemlangt og langt sigt. Begge disse beregninger er, som tidligere nævnt, baseret på et væksts-køn.

**Tabel 4: Danmarks eksport til Central- og Østeuropa. Aktuelt og potentielt. Mill. USD.**

	Aktuel eksport 1995	Procentvis fordeling	Potentiell eksport på mellemlangt sigt 2005	Potentiell eksport på langt sigt 2025	Udnyttelse i forhold til potentialet på mellemlangt sigt %	Udnyttelse i forhold til potentialet på langt sigt %	Forventet årlig vækst på mellemlangt sigt %	Forventet årlig vækst på langt sigt %
Bulgarien	38	2,9	273,3	616,3	13,9	6,2	21,8	11,8
Estland	81	6,1	61,5	138,6	131,8	58,4	-2,7	2,2
Letland	45	3,4	93,4	210,6	48,2	21,4	7,6	6,4
Litauen	88	6,6	175,7	396,1	50,1	22,2	7,2	6,2
Polen	635	48,0	2809,5	6334,6	22,6	10,0	16,0	9,6
Rumænien	44	3,3	533,7	1203,3	8,2	3,7	28,3	14,2
Slovakiet	50	3,8	284,5	641,4	17,6	7,8	19,0	10,7
Slovenien	46	3,5	215,9	486,9	21,3	9,4	16,7	9,9
Tjekkiet	180	13,6	2406,6	5426,2	7,5	3,3	29,6	14,6
Ungarn	117	8,8	798,5	1800,5	14,7	6,5	21,2	11,6
CEEC i alt	1324	100,0	7652,4	17254,4	17,3	7,7	19,2	10,8
Samlet eksport	39256							

Kilde: IMF (1996): Direction of Trade Statistics Yearbook.

De næste to kolonner viser, hvor stor en andel den aktuelle eksport til de forskellige lande i Central- og Østeuropa i 1995 udgør af den potentielle eksport på henholdsvis mellemlangt og langt sigt. Ifølge disse beregninger udgjorde Danmarks samlede eksport til Central- og Østeuropa i 1995 omtrent 17 procent af potentialet på mellemlangt sigt og 7,7 procent af potentialet på langt sigt. Ifølge disse beregninger overudnytter Danmark øjensynlig sit eksportpotentiale i Estland på

mellemlangt sigt. Bortset herfra findes de højeste udnyttelsesgrader i de to øvrige baltiske lande Letland og Litauen. De laveste udnyttelsesgrader findes i Bulgarien og Tjekkiet.

Den foreliggende undersøgelse bekræfter således Arbejderbevægelsens Erhvervsråds (1997) konklusioner om, at der på længere sigt er et stort udnyttet eksport potentiale i Central- og Østeuropa. Hvor Erhvervsrådet skønner, at potentialet på langt sigt ligger på 4-5 gange den nuværende aktuelle eksport, skønner den foreliggende undersøgelse, at potentialet på mellemlangt sigt ligger på 5-6 gange den nuværende aktuelle eksport. Hertil kommer, at den foreliggende undersøgelse viser, at potentialet på langt sigt ligger på 12-13 gange den nuværende aktuelle eksport. Baggrunden herfor er, at den foreliggende undersøgelse baserer dette skøn på et forholdsvis optimistisk vækstscenario.

De sidste to kolonner i tabel 4 viser den forventede årlige vækst i Danmarks eksport til de ti lande på henholdsvis mellemlangt og langt sigt under forudsætning af, at potentialet realiseres på henholdsvis 10 og 25 år. Som det fremgår af beregningerne, er den forventede årlige vækst i Danmarks eksport til de ti lande større på mellemlangt end på langt sigt. Årsagen hertil er, at den tilpasning, der på grund af de økonomiske reformer forventes at finde sted i disse landes indbyrdes handel, vil indtræffe i løbet af de første ti år af den betragtede periode. Herefter vil væksten i eksporten først og fremmest blive båret af den økonomiske vækst i Central- og Østeuropa.

På baggrund af disse beregninger må den samlede danske eksport således forventes at stige med henholdsvis 1,8 og 1,5 procent om året på henholdsvis mellemlangt og langt sigt alene som følge af den tilpasningsproces, der følger i kølvandet på de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og som følge af den forventede økonomiske vækst i Central- og Østeuropa.

Alt i alt tyder disse beregningsresultater på, at der er et betydeligt potentiale for dansk eksport i især de store og geografisk nære lande i Central- og Østeuropa, først og fremmest Polen. Det er dog selvsagt ikke ensbetydende med, at danske eksportvirksomheder får let ved at gøre sig gældende på markedet i Central- og Østeuropa. Der synes at være et betydeligt potentiale, men i hvilken udstrækning mulighederne faktisk realiseres afhænger for det første af den økonomiske politik, herunder naturligvis først og fremmest den handelspolitik, der bliver ført i EU og Central- og Østeuropa. For det andet afhænger det af, hvordan det fremover kommer til at gå med de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa, herunder ikke mindst tilvejebringelsen af institutionel infrastruktur og retlige rammebetingelser for markedsøkonomien. Endelig for det tredje afhænger det kritisk af de danske eksportvirksomheders egen indsats, deres valg af strategier over for markedet i Central- og Østeuropa, deres forberedelse af indsatsen på disse markeder samt deres evne til at etablere relationer med andre virksomheder, som betjener disse markeder, herunder også lokale central- og østeuropæiske virksomheder.

Hertil kommer, at denne analyse ikke siger noget om danske virksomheders muligheder for at øge deres eksport af underleverancer til eksempelvis store tyske virksomheder, der opererer på markedet i Central- og Østeuropa.

## **5. Konklusion**

Analysen i den foregående fremstilling viser, at landene i Central- og Østeuropa i forhold til Danmark udgør en række geografisk nære markeder med et betydeligt vækstpotentiale. Ikke mindst kombinationen af teknologisk efterslæb og tilstedeværelsen af en forholdsvis veluddannet arbejdsstyrke muliggør øget økonomisk vækst gennem produktivetsforbedringer, hvilket i øvrigt alt andet lige må forventes at muliggøre en produktion, som er mere skånsom overfor miljøet end den produktionsform, der hidtil har været fremherskende i Central- og Østeuropa.

Siden 1989 har Danmark øget sin eksport til Central- og Østeuropa. I 1989 udgjorde eksporten til Central- og Østeuropa godt 1 procent af den samlede danske eksport, mens tallet i 1997 forventes at ligge på omkring 4 procent. Hertil kommer, at Danmark hidtil har haft et pænt overskud i samhandlen med Central- og Østeuropa. Det kan endvidere konstateres, at den danske succes i Central- og Østeuropa først og fremmest har været koncentreret om de tre små baltiske lande. Skal succesen fortsætte, kan der imidlertid være god grund til, at de danske eksportvirksomheder begynder at koncentrere sig lidt mere om lande som Polen og Tjekkiet. Givet at grænseafkastet af markedsindsatsen er aftagende, kan det alene af den grund være interessant at vende blikket mod andre markeder.

Resultaterne af modelanalysen bekræfter for det første, at der tilsyneladende stadig er en vis asymmetri i handelsrelationerne i Europa. Noget tyder på, at det eksisterende handelsregime favoriserer eksport fra EU til Central- og Østeuropa snarere end omvendt. Modelanalysen bekræfter for det andet, at der, set ud fra et dansk synspunkt, fortsat er et betydeligt eksportpotentiale i Central- og Østeuropa. Det er især iøjnefaldende, at der synes at være et stort uudnyttet potentiale i Tjekkiet og Rumænien.

Alt i alt synes der at være et betydeligt eksportpotentiale for danske virksomheder, men i hvilken udstrækning mulighederne faktisk realiseres afhænger af en lang række forhold. Først og fremmest den økonomiske politik, herunder den handelspolitik, der fremover bliver ført i EU og Central- og Østeuropa. For det andet spiller de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa, herunder ikke mindste tilvejebringelsen af retlige rammebetingelser og anden institutionel infrastruktur for en markedsøkonomi, en meget afgørende rolle. Endelig afhænger realiseringen af eksportpotentialet kritisk af de danske eksportvirksomheders egen indsats, deres valg af strategier over for markedet i Central- og Østeuropa, deres forberedelse af indsatsen på disse markeder og deres evne til at etablere relationer med andre virksomheder, som betjener disse markeder, herunder også lokale central- og østeuropæiske virksomheder.

## 6. Litteratur

- Aitken, N. D. (1973), The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Sectional Analysis. *The American Economic Review*, 63, No. 5.
- Aldcroft, Derek H. og Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations - Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Alonso, W. (1987), 'Gravity Models', i Eatwell, John, M. Milgate og P. Newman (1987), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, London: Macmillan Press.
- Anderson, J. E. (1979), A theoretical foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69, No. 1.
- Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1997), 'Handlen med østeuropa sætter nye rekorder', *Notat fra Arbejderbevægelsens Erhvervsråd*, November 1997.
- Baldwin, R. E. (1993), *The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central- and Eastern Europe*, EFTA Occasional Paper, June 1993.
- Baldwin, R. E. (1994), *Towards an Integrated Europe*, Center for Economic Policy Research, London.
- Baldwin, R. E. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 187-188.
- Barbone, Luca og Juan Zaldueño (1997), 'EU Accession of Central and Eastern Europe. Bridging the Income Gap', *World Bank Policy Research Paper*, No. 1721.
- Bergstrand J. H. (1985), 'The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, August, pp. 474-481.
- Bergstrand J. H. (1989), 'The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and The Factor-Proportions Theory in International Trade', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 71, February, pp. 143-153.
- Brada J. C. og Méndez J. A. (1985), 'Economic Integration among Developed, Developing and Centrally Planned Economies: A Comparative Analysis', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, August, pp. 549-556..
- Christin, Dominique E. (1996), 'The Long-Run Volume of East Europe's Foreign Trade: An Estimate', *Economics of Planning*, vol. 29 pp. 1-24.
- Cornett, A. P. (1996), *Økonomiernes internationalisering: - fra regional til global orientering*. København : Jurist- og økonomforbundets Forlag, 1996
- Deardorff, A. V. (1995), 'Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in A Neoclassical World?', *NBER Working Paper No. 5377*, Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Drud Hansen, J. og M. Skak (1997), 'The prospects for Economic Growth in Central and Eastern Europe', *Working Paper*, South Jutland University Press.
- Eatwell, John, M. Milgate og P. Newman (1987), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, London: Macmillan Press.
- EBRD (1997), *Transition Report*, London.
- Erhvervsfremmestyrelsen (1997), *EU's udvidelse mod Øst: Økonomiske perspektiver for dansk erhvervsliv*, EuroCenters Notatserie, November 1997.
- Fischer, S., R. Sahay og C. A. Végh (1997), 'From Transition to market: evidence and growth prospects', I Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.

- Frandsen, S. E. (1997), 'Økonomiske konsekvenser af EU-udvidelsen. den fælles landbrugspolitik', *Samfundsøkonomen*, nr. 8 1997.
- Gammelgård, Iben og Søren Peter Iversen (1993), 'Øst-Vest handel - problemer og perspektiver', *Ledelse og erhvervsøkonomi* nr. 1 1993.
- Good, David F. (1996), 'Economic Growth in Europe's Third World'. Central and Eastern Europe, I Aldcroft, Derek H. og Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations -Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Gros, D. og A. Steinherr (1995), *Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe*. London: Longmann.
- Gros, D og A. Gonciarz (1996), 'A note on the trade potential of Central and Eastern Europe', *European Journal of Political Economy*, Vol. 12 pp. 709-721.
- Havrylyshyn, O. og Pritchett (1991), 'European Trade Patterns After The Transition', *World Bank Working Paper No. 748*. Washington: World Bank.
- Helpman, E. og P. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press.
- Helpman, E., (1987), 'Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries', *Journal of the Japanese and International Economies* 1, pp. 62-81.
- Holzmann, R., C. Thimann og A. Petz (1995), 'Pressure to Adjust: Consequences for the OECD Countries from Reforms in Eastern Europe', *NBER Working Paper*
- Huges, John A. (1990), *The Philosophy of Social Research*, London: Longman.
- IMF (1996), *Direction of Trade Statistical Yearbook*, Washington
- Isard, W., S. Saltzman og A. Yaman (1995), 'Conflict, Cooperation and Distance Impacts on Trade: A Gravity Model Perspective', *Paper prepared for The Fourteenth Conference of the Pacific Regional Science Conference Organization*, July 25-27, 1995.
- Iversen, Søren Peter (1995), 'Vore nye naboer i Øst', *Samfundsøkonomen* nr. 1 1995
- Iversen, Søren Peter (1996a), *Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og Perspektiver*, København: Samfundslitteratur.
- Iversen, Søren Peter (1996b), 'Danmarks handel med Central- og Østeuropa' i Cornett, A. P. (1996), *Økonomiernes internationalisering: - fra regional til global orientering*, København : Jurist- og økonomiforbundets Forlag, 1996
- Iversen, Søren Peter (1997a), 'En model over europæisk handel. Teoretisk begrundelse og empirisk afprøvning', *Southern Denmark Business School: Working Paper Series*.
- Iversen, Søren Peter (1997b), 'Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen – reformer og økonomisk Vækst. En analyse med særlig henblik på Danmarks eksportmuligheder i Central- og Østeuropa', *Southern Denmark Business School: Working Paper Series*.
- Jørgensen og Lund (1997), *EU's udvidelse : problemer og muligheder*, København: Samfundslitteratur.
- Kaminski, B., Z. K. Wang og L. A. Winters (1996), 'Foreign Trade in the Transition. The International Environment and Domestic Policy', *World Bank Working Paper No. 20* 1996, Washington.
- Kellman, M. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 189-193.
- Krak (1995), *Krak's Store Kortbog: Europa*, København.
- Leamer, E. (1997), 'Access to Western Markets, and eastern Effort Levels', I Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.

- Linnemann, H. (1966), *An Economic Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North-Holland.
- Mandag Morgen (1997), *Østersøstrategi 2000. Elementer til en dansk nærmarksstrategi i Østersøregionen*, Mandag Morgen Strategisk Forum. December 1997.
- Markheim, D. (1994), 'A Note on Predicting the Trade Effects of Economic Integration and other Preferential Trade Agreements: An Assesment' *Journal of Common Market Studies* Vol. 32 No. 1.
- Martin, Carmela (1995), 'The Impact of EU Trade Agreements with Central and East European Countries: The Case of Spain'. *CEPR Discussion Paper No. 1238*, London:CEPR.
- Olsen, Erling (1971), *International Trade Theory and Regional Income Differences*. Amsterdam.
- Piazolo, D. (1996), 'Trade integration Between Eastern and Western Europe: Politics Follows The Market' *Kiel Working Paper No. 745*.
- Pöyhönen, Penti (1963), 'A tentative model for the volume of trade between countries, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 90, Heft 1, 1963, pp. 93-100.
- Riishøj, S. (1995), *EU's udvidelse mod øst*, Esbjerg.
- Rosati, D. (1992), 'Problems of Post-CMEA Trade and Payments' *CEPR Discussion Paper No. 650*, London: CEPR.
- Stewart, John Q. (1947), 'Suggested principles of 'social physics'', *Science*, vol. 106, pp. 179-180.
- Stewart, John Q. (1948), 'Concerning 'social physics'', *Scientific American*, vol. 178, 1948, pp. 20-23.
- Tinbergen, Jan (1962), *Shaping the world economy*, Twentieth Century Fund, New York.
- Wang, Z. K. og L. A. Winters (1991), *The Trading Potential of Eastern Europe*, *CEPR Discussion Paper*, No. 610. London: CEPR.
- Wang, Z. K. og Winters L. A. (1994), *Eastern Europe's International Trade*, Manchester.
- World Bank (1997), *The World Bank Atlas*, Washington: World Bank.
- Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Økonomiministeriet (1996), *EU's udvidelse mod øst*, København
- Økonomiministeriet (1997), *Økonomisk Oversigt December 1997*, København



**Publikation nummer 18**

**Titel:** The Baltic States in an European and Baltic Perspective: Trade and Transition in the Baltic Rim. *Paper prepared for the 5th Nordic-Baltic conference in Regional Science, Global-Local Interplay in the Baltic Sea Region, Pärnu, Estonia, October 1-4, 1998.*

**Forfatter:** Cornett, A. P. og Søren Peter Iversen

**Type:** Konferencepaper

# The Baltic States in an European and Baltic Perspective: Trade and Transition in the Baltic Rim

by Andreas P. Cornett & Søren Peter Iversen

---

## 1. Introduction

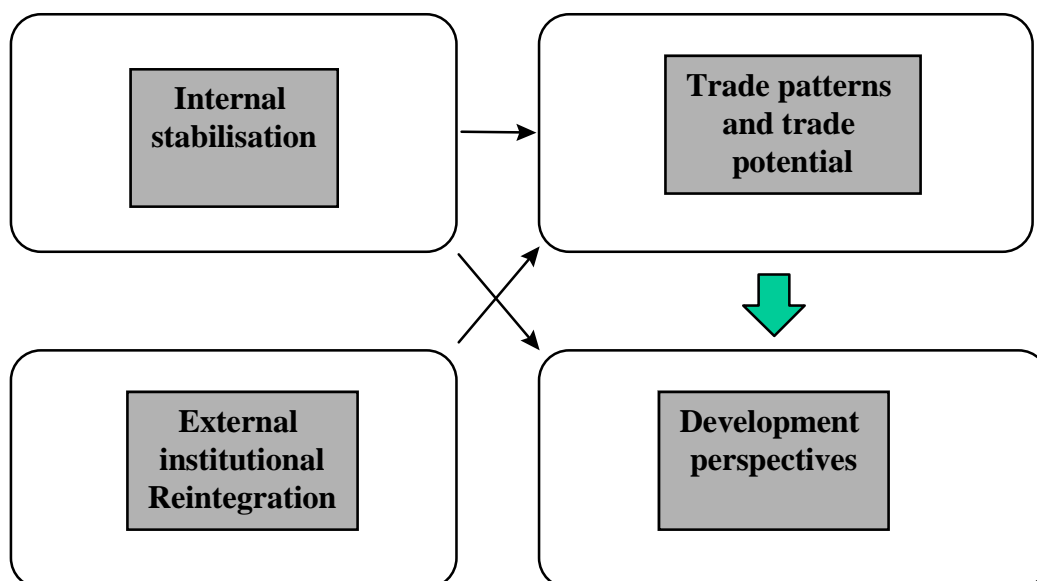
From the very beginning of the process of transition in East and Central Europe the Nordic countries embarked on a policy to revitalise the historic links to the Baltic Rim countries in general and to the three Baltic States, Latvia, Lithuania and Estonia, in particular. To some extent this took place in co-operation and competition with other countries with strong historic and economic ties to the region.

The Nordic countries particularly took the lead in the field of facilitating the process of democratisation, and had a certain influence on the institutional development, namely through educational programs for civil servants and to some extent politicians.

In the field of economic development direct aid played an important role in the early years, but relatively quickly multilateral frameworks (EBRD, PHARE-program of the EU) took the lead. Nevertheless economic and political links developed further, both in a bilateral perspective and within the Baltic Council, a consultative body of all Baltic Rim States (Walter 1998).

The purpose of this paper is to give an assessment of the first years of this process on the background of historical developed relations, and the requirements of the transition process in particular. Our attention will focus on the relationship between the development of trade and economic relations and the process of institutional transformation, internal as well as with regard to the new political and economic regime of the region.

**Figure 1: Framework of analysis**



The Baltic States are in a historic perspective a new phenomena, only independent for approximate 20 years between the two world wars. Nevertheless studies have demonstrated that at least to some extent economic and political traditions differs from other parts of the former Soviet Union (see Laaser & Schrader, 1992). In this perspective the Baltic States has a position somewhere between Poland (and other Central and East European Countries) on the one side and Russia, the potentially largest economy adjacent to the Baltic Rim (Cornett & Iversen 1997, Callsen & Jäger-Roschko 1996). In the long run Russia is probably the most important trade partner in an All European Perspective<sup>1</sup>. In future Russia will undoubtedly be one the most important economies for most countries in the region despite the huge present problems of transition.

The purpose of this paper is to provide an assessment of the contemporary position of the Baltic States in the process of reintegration of the East and Central European Nation in general and of their involvement in the regional system of the Baltic Rim in particular. The framework of analysis is sketched in Figure 1 on the previous page. The decisive or independent variables in our framework are the issues of internal stabilisation (economical as well as political, see section 2) and the participation in international institutional settings (external institutional reintegration) in section 3. The right- hand -side in the figure covers the indicators used in our analysis (mainly trade and to some extent indicators of other economic links, section 4) and the final evaluation of the results in a development perspective (section 5).

## ***2. The Nordic Countries and the Baltic States - Competition or Co-operation***

From the very beginning of the transition process in East and Central Europe the Nordic countries focused their attention toward the Southern Rim of the Baltic Sea, and in particular toward the three Baltic States. The Danish Secretary of State was one of the first official visitors in the newly independent states and a huge share of bilateral economic assistance from the Nordic countries were directed toward these three new nations. Despite of attempts to co-ordinate, in particular in the field of political and institutional advice, elements of competition prevail, of course mainly with regard to economic interests. (Strategisk Forum 1998). In particular Estonia - partly for cultural and geographical reasons - developed strong ties to Finland, itself suffering from the transition process in the early 1990's.

### ***2.1 Economic links***

Table 1 provides a brief summary of the changes in the trade pattern of the former statetrade countries of the East and the old market-economies of the Western part of the Baltic Rim since 1993. This changes has to be examined on the background of the overall changes in trade patterns taking place in Europe since the early 1990's.

From 1988 to 1992 major changes took place in the trade pattern of *CMEA (Council of Mutual Economic Assistance)* member countries. On average internal CMEA exports were reduced from 36,8 % to 17,6 percent of total trade. At the same time the AEU-12 share on average almost doubled from 28,8 to 46,9. The changes were are even more significant when

---

<sup>1</sup> See Brenton et all (1997) for an estimation of trade effect of a free trade area between Russia and the EU.

the 6 Central and East European countries are considered. Here CMEA exports on average decreased from 31,9 % to 12,1 % (Cornett 1994, p.8).

Regarding trade in the Baltic Region (see annex Table A6) the trade shares of Denmark, Finland and Germany in the Baltic Region has been reduced from 1993 to 1996. Sweden is apparently a special case in the sense that Swedish share of exports to the Baltic region has declined whereas Swedish share of imports from to the Baltic region has increased. All the transition economies in the region have increased their share of trade in the region, although this increases has been relatively modest.

**Table 1 Actual trade in the Baltic Rim 1993-96.**

Export from:	Export to:	1993 Mill. USD	1994 Mill. USD	1995 Mill. USD	1996 Mill. USD	Growth 1993-96 Percent per annum
East	East	3163	5071	6975	7142	31,2
East	West	15978	20500	25101	25447	16,8
West	East	14016	17261	22268	22856	17,7
West	West	47289	54876	67729	66461	12,0
Total		80446	97708	122073	121906	14,9

Source: IMF (1997)

**Table 2 FDI in the Baltic Rim**

Flow of FDI to the Baltic States 1995			Net Position of EU in Applicant countries 1995		
	%	Mill. ECU		Mill. ECU	%
Denmark	39,0	54,6	Hungary	4804,0	36,8
Finland	21,0	29,4	Czech Rep.	4168,0	31,9
Sweden	15,0	21,0	Poland	2636,0	20,2
Germany	14,0	19,6	Slovakia	547,0	4,2
France	4,0	5,6	Baltic States	462,0	3,5
Nederlands	2,0	2,8	Slovenia	338,0	2,6
Belgium/Lux.	1,0	1,4	Bulgaria	67,0	0,5
Others	4,0	5,6	Romania	34,0	0,3
Total	100,0	140,0	Total	13056,0	100,0

Source: Eurostat (1998)

Trade is frequently seen to be the first step in the process of developing economic relations between distinct economic areas, usually followed by foreign direct investments (see table 2) and closer economic agreements with regard to trade, investment and co-operation (see table 5 in the next section)

In a regional perspective the most interesting feature is the geographical concentration of FDI from the Nordic Baltic Rim. Compared to trade figures the absence of German predominance is notable. In an All-European perspective the share of the Baltic States is of course small, also when the size of the population and the economy is taken into account. FDI received from the EU increased from 38 Mill ECU in 1993 to 140 Mill ECU in 1995.

Despite the fact that the Baltic States have intensified economic relations to the western markets, strong dependence to the CIS-area persists. It is important to stress that this not is a one-way dependency, but rather a mutual relationship. I.e. Russia still depends on the Baltic States with regard to transport facilities for exports and imports. This gives rise to both risks and challenges for development in the Baltic States, not only on a regional level but also in an European perspective, in particular with respect to infrastructure investments, reinforced by the overcrowded road-connection through Poland and Germany<sup>2</sup>.

### 2.1 Economic Performance

The process of catching up on the income level in the EU not only requires political and economic reforms (see Cornett & Iversen 1997), but also excess economic growth to reduce the gap. This is a necessary condition to become a full member of the western economic system<sup>3</sup>.

**Table 3 Economic Growth in the Baltic States and Poland**

	GDP, real % change					
	1995	1996	1997	1998F	1999F	
Estonia	2,9	4,0	9,7	6,8	7,0	
Latvia	-0,8	2,8	5,9	6,3	6,6	
Lithuania	3,0	4,2	6,0	6,6	6,7	
Poland	6,9	6,1	6,9	6,1	6,0	
CEEC-10	5,2	3,9	3,4	4,1	4,5	

Note: E: estimates, F: forecast

Source: European Economy (1998)

**Table 4 Inflation and Unemployment in the Baltic States and Poland**

	Inflation, private consumption deflator					Unemployment rate % (end of period)		
	1995	1996	1997	1998F	1999F	1995	1996	1997
Estonia	34,0	23,1	12,0	8,5	7,5	4,1	4,3	3,6
Latvia	21,1	17,6	8,4	6,6	5,7	6,6	7,2	6,7
Lithuania	39,7	24,6	8,8	6,8	6,2	7,3	6,2	6,7
Poland	28,7	19,9	14,9	13,4	12,3	14,9	13,6	10,5
Russia						8,9	9,3	9,3
CEC-10	25,2	24,2	56,2	17,5	12,5			

Note: E: estimates, F: forecast CEC-8 excluding Bulgaria & Romania

Source: European Economy (1998)

<sup>2</sup> For an assessment see Nyberg 1998.

<sup>3</sup> For detailed analysis of this problem see Agenda 2000 'Reinforcing the Pre-Accession Strategy' and their details country-studies (European Commission 1997b)

As can be seen from Table 3 Poland has been ahead of the 10 CEEC countries since 1995. With regard to the Baltic States the picture is mixed, but the most recent numbers (and forecasts) indicate a relative high growth performance. A comparison with Figure A1 and A2 in the annex makes the saliency of the catch-up problem evident, since the excess growth compared to the traditional market economies in the region seems to be rather modest.

### **3. Trade and Transition : The Baltic Rim in a broader context**

The external context for the transition process in the Baltic Rim area is determined by the established western system, namely the EU, WTO and the UN-system. The single most important framework with regard to our analysis is international trade regime defined by the WTO.

#### **3.1. The trade regime: a brief assessment**

The trade regime relevant for this analysis mainly consists of obligations according to international, regional and bilateral agreements. Most important regulatory framework are the obligations according to the so-called European Agreements with the EU (see Table 5 below). With regard to economic agreements the Baltic States position is one step behind the status of Poland, but ahead of Russia. The future status will mainly be determined by the result of the accession negotiations with the EU. For our analysis the trade-regime as stipulated in table 5 constitutes the institutional framework for the trade-flow analysis.

**Table 5. The Trade regime of the EU toward CEEC Ultimo 1997)**

Title of agreement	Country, date of signature/into force	Aim/type of agreement:	WTO-status
Europe Agreements (Signed and ratified)	Hungary (12.12.91/1.2.94)	Poland Association agreement providing for free trade and a forerunner to possible accession	Interim Agreement notified April 1992. First CRTA meeting to examine agreement 18 September 1996
	Czech Rep. Slovak Rep. (4.10.93/1.2.95)		
Europe Agreements (Signed)	Bulgaria (8.3.93/1.2.95)	Association agreement providing for free trade and a forerunner to possible accession	Interim Agreement notified Dec. 1994. Working party has not yet met. Now for CRTA.
	Romania 1.2.93/1.2.95		
	Estonia Latvia Lithuania (12.6.1995)		Free Trade Agreement notified, June 1995 Working party has not yet met

Note: Estonia, Latvia & Lithuania were not members of WTO when the current source was published  
Source: *European Economy* (1997a)

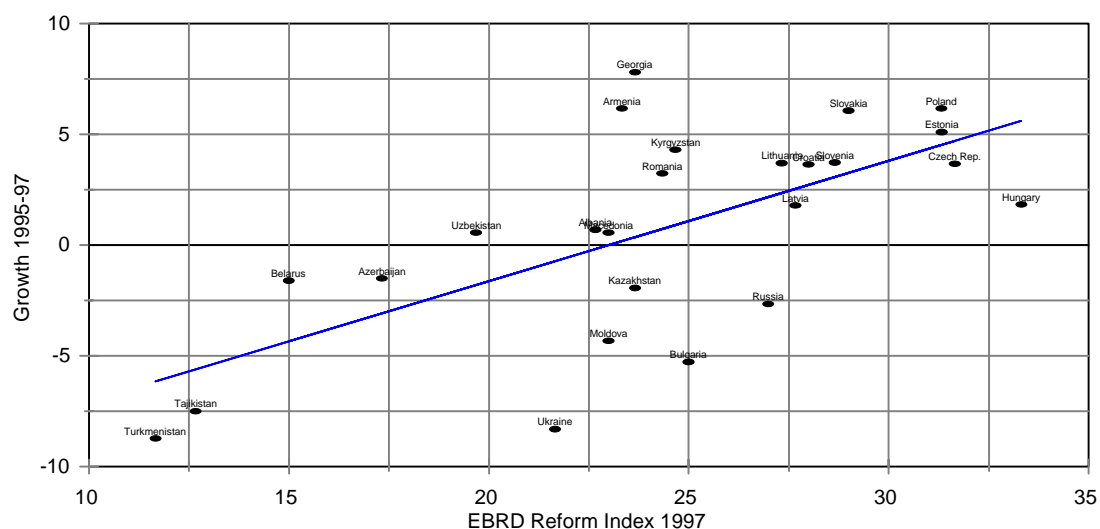
#### **3.2 Economic Transition**

With regard to internal economic stabilisation the Baltic states does not constitute an homogenous group, as well as huge differences between the Baltic group and the rest of Central and Eastern Europe still remain. The first table in the annex (Table A1) gives a

tentative classification of the status of economic transition in 25 transition economies in CEEC and FSU. The data are obtained from EBRD's Transition Report 1997 (EBRD 1997).

A cluster analysis based on the data from table A1 in the annex suggests, that the 25 transition economies can broadly be divided in three different groups or clusters, see also the note in Figure 2 below. Furthermore the figure seems to suggest that there is a fairly strong empirical relationship between reform progress and economic growth ( $R^2 = 0,4$ ).

**Figure 2: Economic Reform and Growth of The Economies of Transition.**



R2-adj. = 0,40

Note:

*Cluster 1:* Croatia, Czech Rep., Estonia., Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Russia, Slovakia, Slovenia,

*Cluster 2:* Azerbaijan, Belarus, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan

*Cluster 3:* Albania, Armenia, Bulgaria, Georgia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Macedonia, Moldova, Romania, Ukraine

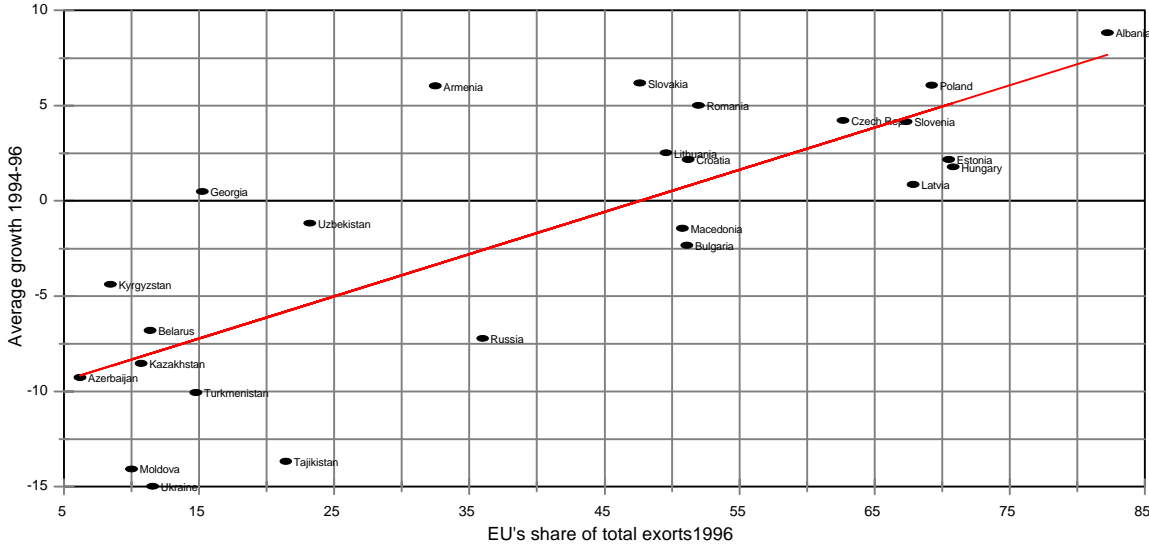
Source: EBRD (1997)

The three groups are broadly characterised as follows: Group 1 consists of countries that according to EBRD's assessments have moved furthest towards a market economy and the private sector make up a large share of their economy. Group 2 consists of countries that are lagging behind in the economic transition process. In general the private sector only makes up a fairly small share of the economy in these countries. Group 3 is an intermediary group consisting of countries that have taken steps towards a market economy without having moved as far as the countries in group 1.

For our purposes the most interesting feature of this cluster analysis is that all the countries in the eastern part of the Baltic Rim region are included in group 1. This group includes the countries that have moved furthest towards a market economy and institutional reforms. For the greater Baltic Rim region, including Russia the picture is more differentiated, with Russia lacking behind the smaller countries at the southern shores of the Baltic Sea. If political destabilisation increase, and the economic problems persists, the overall stabilisation of the region could be challenged.

Despite of the fact that the cluster-analysis not is able to show significant differences between the Baltic States and Poland, or within the group, the results are valuable at least in two perspectives. Firstly, the results enable us to group the whole range of transition-economies in three groups of which two belongs to over area of analysis. It is worth to have in mind, that a countries not considered homogenous from an general perspective, looks much more homogenous from an transitional point of view. Secondly - and for our purpose most important - the analysis shows that the political decision to split the accession-process with regard to EU membership is rather problematic.

**Figure 3: Trade and Growth of The Economies of Transition.**



Note:  $R^2 = 0,61$   
 Source: IMF (1997) and EBRD (1997)

From a methodological point of view this cluster analysis illuminates all the traditional critique of (the lack of analytical power) of cluster-analysis. Regardless of the fact that this analysis does not contribute very much to our main focus the Baltic States in a Baltic Sea and European perspective, the findings are relevant in an broader transitional or global context. Figure 3 provides an alternative perspective on the transition economies. Figure 3 suggests that there is a strong degree of co-variation between share of exports destined to the EU-area and economic growth in the transition economies ( $R^2 = 0,61$ ). The results are to some extent similar, but at least one interesting feature is visible with regard to the Baltic Rim, where Lithuania exempted from the cluster of the countries with the highest scores on the growth and export-share. In an EU perspective the most interesting feature is, that the five first-round East and Central European countries are within this group<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Albania has to be considered an out-layer. The reason for the high score has to be found in specific national aspects of the transition process. namely the trade adverse policy of the pre-transformation government, with rather limited trade with the CMEA area. The second reason is that the economic downturn Albania faced 1996 onwards not i covered by the data in Figure 3.



#### 4. Survey of economic links and estimation of trade potentials

##### 4.1 Trade in the Baltic rim

For obvious reasons trade in the Baltic Rim region is dominated by Germany. But as can be seen from table 6 and figure 4 the small open market economies in the Baltic Rim account for the largest per capita trade in the region. The transition economies in the Baltic Rim only account for a relatively small share of trade in the area.

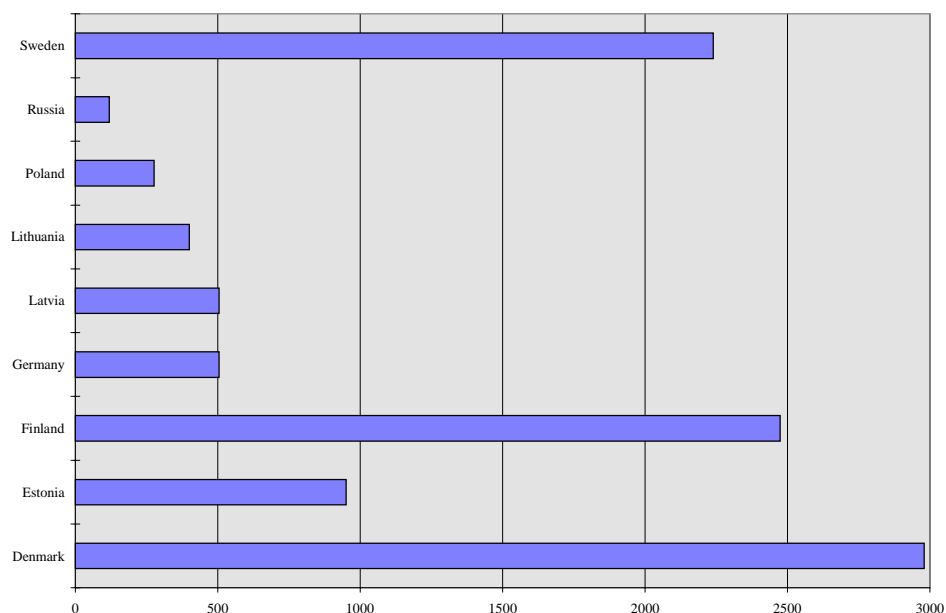
**Table 6 Economic indicators for the countries of The Baltic Rim.**

	Population mill.	Share of Population (percent) 1995	GDP per capita in USD (Purchasing Power Parities)	GDP in bill. USD (Purchasing Power Parities)	Share of Income (percent) 1995	Share of Trade (percent) 1996
Denmark	5,22	1,8	21230	110,8	3,8	12,8
Estonia	1,49	0,5	4220	6,3	0,2	1,2
Finland	5,11	1,7	17760	90,8	3,1	10,4
Germany	81,87	27,7	20070	1643,1	56,4	33,9
Latvia	2,52	0,9	3370	8,5	0,3	1,0
Lithuania	3,72	1,3	4120	15,3	0,5	1,2
Poland	38,61	13,1	5400	208,5	7,2	8,8
Russia	148,20	50,1	4480	663,9	22,8	14,6
Sweden	8,83	3,0	18540	163,7	5,6	16,2

Note: GDP in PPP is calculated as population multiplied by GDP per capita in PPP.

Source: World Bank (1997) and IMF (1997).

**Figure 4 Exports to Baltic Region USD per capita. 1996.**



Source: World Bank (1997) and IMF (1997).

## 4.2 The Gravity Model

In the following section of the paper we will try to estimate future trade in the Baltic Rim. The basic idea behind the estimates is that the geographical pattern of trade in the Baltic Rim will converge to, or approach, the geographical pattern of trade among the existing members of the EU as the political and economic reforms bear fruit.

In the present context the following specification of the gravity model will be used:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} P_1^{\beta_4} P_2^{\beta_5} P_3^{\beta_6} P_4^{\beta_7}$$

Where,

$X_{ij}$  is export from country i to country j.

$Y_i$  is national income measured in purchasing power parities in country i.

$Y_j$  is national income measured in purchasing power parities in country j.

$D_{ij}$  is the distance in kilometres between the capitals of country i and j.

$P_1$  is a dummy variable designating that we are dealing with trade between two EU countries.

$P_2$  is a dummy variable designating that we are dealing with exports from EU to the CEECs.

$P_3$  is a dummy variable designating that we are dealing with exports from CEECs to EU

$P_4$  is a dummy variable designating that we are dealing with trade between two CEECs.

$\alpha, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6$  and  $\beta_7$  are the parameters of the model.

An overview of the dummy-variables  $P_1, P_2, P_3$  and  $P_4$  can be found in table 7 below.

**Table 7 Dummy-variables.**

	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$
EU-EU	1	0	0	0
EU-CEEC	0	1	0	0
CEEC-EU	0	0	1	0
CEEC-CEEC	0	0	0	1

A log transformed version of the model was estimated on trade between the present EU-member countries and the ten CEEC candidates in 1993, 1994, 1995 and 1996. As Luxembourg counts as part of Belgium, we are speaking of 24\*23 (= 552) bilateral trade flows.

Trade data were obtained from *Direction of Trade Statistics Yearbook* (IMF 1997). Income data were obtained from World Bank Atlas (World bank 1995 and 1997). These data are presented in table 6. Information about distances in kilometres was obtained from distance tables in a Danish publication, namely *Kraks Store Kortbog Europa* (1995). These data were confirmed by comparison with distances from *Autoroute Express* (computer software). Only the first three dummy variables,  $P_1, P_2$  and  $P_3$  were included in the regression as the value of the fourth is predetermined by the value of the other three.

In earlier studies (Cornett & Iversen 1995 and 1997) the gravity model was applied in two steps. First the model was estimated on internal EU trade and then the estimated parameters were applied on trade between EU and CEEC and internal CEEC trade. The main advantage of the approach taken here is that it utilises much more data containing much more information. This is obtained at the cost of less stable parameters. The reduction of parameter stability is probably due to the significant changes in GDP in the CEEC's during their transition to a market economy (see for example the discussion between on one hand Gros & Gonciarz (1996) and on the other Baldwin (1997) and Kellman (1997)).

The results from the regression analysis for 1996 are reported in table 8. The results show that the models' independent variables explain almost 90 percent (88,8) of the variation in the dependent variable. Furthermore, the results in the table show that the income parameters are positive and that the distance parameter, as expected, is negative. All parameters are statistically significant ( $p < 0,0000$ ).

**Table 8 Regression Analysis**

The regression equation is:

$$X_{ij} = 7.63 + 0.734 Y_i + 0.760 Y_j - 1.42 D_{ij} + 2.04 P_1 + 0.805 P_2 + 0.611 P_3$$

545 cases used 7 cases contain missing values

Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	7.6315	0.4343	17.57	0.000
Y <sub>i</sub>	0.73354	0.03214	22.83	0.000
Y <sub>j</sub>	0.75965	0.03208	23.68	0.000
D <sub>ij</sub>	-1.41816	0.05354	-26.49	0.000
P <sub>1</sub>	2.0378	0.1504	13.55	0.000
P <sub>2</sub>	0.8054	0.1359	5.92	0.000
P <sub>3</sub>	0.6106	0.1352	4.52	0.000

S = 0.8054      R-Sq = 88.9%      R-Sq(adj) = 88.8%

The gravity model (table 8) reveals the rather interesting result, that  $\beta_4 > \beta_5 > \beta_6$ . This suggests that the relative effect of the dummy variables (P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub>, P<sub>3</sub> relative to P<sub>4</sub>) is ranked according to the presentation of the variables in table 6. Similar results were obtained from running the regression for data from 1993, 1994, and 1995. The relative effect of EU-EU trade is greater than EU-CEEC trade, which in turn is still greater than CEEC-EU trade. This seems to lend some support to the popular notion, that trade relations between the EU and the CEEC

are asymmetrical to the benefit of EU. The existing trade regime in Europe is primarily based on the Internal Market, which encompasses all the present EU member countries and the so-called Europe Agreements, which covers trade between the EU on one hand and the CEEC's on the other (Baldwin 1994 and Iversen 1995). The results from the gravity model seem to support the notion that the existing trade regime is especially favourable for the EU rather than the other way around. Nevertheless, on the basis of the present analysis it is not possible to conclude that the present trade regime in fact causes this pattern. It should be remembered, that some of the more protectionistic features of the Europe Agreements were supposed to be phased out by 1997. The effects of this still remain to be seen.

In the following section these empirical results will be used to shed light on future trade relations in the Baltic Rim. The discussion will focus on the following questions: Is the trade potential in the Baltic Rim fully exhausted? Can further redirection of trade in Baltic Rim be expected?

### ***4.3 Trade Scenarios***

In the following we present two trade scenarios for the Baltic Rim Region: A short term and a long term scenario. Potential trade in the short term scenario is calculated on the basis of the gravity model and the parameter estimates in table 3. The dummy variable  $P_1$  is designated the value 1. Consequently all bilateral trade flows are treated as if they were EU-EU trade relations.

In the long run scenario the same procedure is followed, but here it is combined with a long term growth scenario.

A series of studies seems to confirm that there is a considerable potential for economic growth in the region (Good 1996, Drud Hansen & Skak 1997, Barbone & Zalduendo 1997, Fischer, Sahay & Végh 1997, Denizer (1997), EBRD 1997 and Fischer, Sahay & Végh 1998).

According to the EBRD (1997, p. 98) especially two factors seem to account for the favourable growth prospects in the CEEC's: The first is the high level of skills acquired through the previous regimes' high priority to education. The second is the existence of a technology or productivity gap between the CEECs and more advanced economies. The combination of these two factors indicates fertile ground for transfer of technology from the OECD countries for instance through direct foreign investments in Central and Eastern Europe (see also Estrin, Hughes & Todd 1997, p. 27ff.). According to the EBRD these two factors together could contribute to an annual growth rate between 4 and 7 percent. Unfortunately EBRD also points out that the quality of institutions supporting investment in resources and technological innovation is low in the majority of the transition economies. EBRD concludes that the lack of proper institutional frameworks might pull in the opposite direction and reduce annual growth rates by up to 1,5 percentage points. Together these factors should make it possible for the transition economies in CEE and FSU, depending on future reform policies, to obtain annual growth rates between 2,5 and 5,5 percent.

Denizer (1997) and Fischer, Sahay & Végh (1998) use a more formal and integrated approach in that they apply the growth equations of and Levine and Renelt on the economies of transition. These growth equations are described in Table 9.

**Table 9 Barro and Levine and Renelt Growth Equations.**

Barro	Levine and Renelt
$g = f(Y_0, PSE, SSE, GOV)$	$g = f(Y_0, PGR, SSE, INV)$
g: per capita growth rate	g: per capita growth rate
$Y_0$ : initial level of real per capita income at international prices	$Y_0$ : initial level of real per capita income at international prices
PSE: Gross primary school enrolment rate	PGR: Population growth rate
SSE: Secondary school enrolment rate	SSE: Secondary school enrolment rate
GOV: Share of government consumption expenditure in GDP	INV: Share of investment in GDP

Source: Adapted from EBRD (1997), Denizer (1997) and Fischer, Sahay & Végh (1998).

**Table 10 Long Term Growth Prospects in Eastern Baltic Rim.**

	EBRD 1997	Fischer, Sahay and Végh 1998 (Barro)	Denizer 1997 (Levine- Renelt) Current Investment rate	Denizer 1997 (Levine-Renelt) Investment = 30 % of GDP)
Estonia	5,20	3,98	5,18	5,13
Latvia	5,00	4,27	3,63	5,73
Lithuania	4,70	...	3,55	5,65
Poland	3,90	4,59	2,59	5,06
Russia	3,60	5,32	4,83	5,55

Sources: EBRD (1997), Denizer (1997) and Fischer, Sahay & Végh (1998).

Various long term growth prospects for the countries of Eastern Baltic Rim are presented in table 11. Not surprisingly, as can be seen from Denizers results, future growth in the region is highly dependent on future investments.

For our purposes present incomes in the countries of the Baltic Rim were extrapolated for fifteen years using fixed annual growth rates. Incomes in Germany, Denmark, Sweden and Finland were extrapolated with a 2,5 percent annual growth rate. Incomes in Estonia, Latvia, Lithuania, Poland and Russia were extrapolated with a 5,0 percent annual growth rate.

**Table 11 Gravity Model Trade Scenario.**

Export from:	Export to:	1996 Mill. USD	Short term potential Mill. USD	Long term potential Mill. USD	Short term annual growth Percent	Long term annual growth Percent
East	East	7142	17735	52895	20,0	14,3
East	West	25447	59762	135446	18,6	11,8
West	East	22856	57563	131701	20,3	12,4
West	West	66461	97614	169709	8,0	6,4
Total		121906	232674	489751	13,8	9,7

We present the results from this exercise in table 11 and 12 above. As can be seen from the tables our estimates suggest that there still is a rather considerable unutilised trade potential in the Baltic Rim. Regardless of future growth in the region we expect that some reorientation of trade will take place in the region. These tendencies will probably be reinforced in the longer run as the countries of Eastern Baltic Rim continues to grow.

**Table 12 Distribution of Trade In The Baltic Rim. Actual and Potential. Percentages.**

Export from:	Export to:	1993	1996	Short term potential	Long term potential	Change 1993-96 percentage points	Change 1996-2001 percentage points	Change 1996-2011 percentage points
East	East	3,9	5,9	7,6	10,8	1,9	1,8	4,9
East	West	19,9	20,9	25,7	27,7	1,0	4,8	6,8
West	East	17,4	18,7	24,7	26,9	1,3	6,0	8,1
West	West	58,8	54,5	42,0	34,7	-4,3	-12,6	-19,9
Total		100,0	100,0	100,0	100,0			

## 5. Conclusions

The title of this paper, *'The Baltic States in an European and Baltic Perspective: Trade and Transition in the Baltic Rim'* is too ambitious to provide a appropriate coverage of all relevant aspects of the topic within the space available in one paper. Nevertheless some tentative conclusions are possible. First of all, it is impossible to divide the European and Baltic perspective. The later is a part of the former, but characterised by special features, like spatial proximity, historical links and a common cultural heritage. The second more general conclusion is that the political and economic process of transition and transformation are not dividable in practice, and are strongly dependent on the speed and intensity of reintegration in the institutional framework of the western marked economies.

The analysis in the previous sections makes evident, that the transition process walks hand in hand with huge socio-economic changes in the Baltic Rim. Political and structural changes will be required in the eastern part of the region as well as in the western part or the European Union as a whole, if the ultimate goal of economic equity has to be reached. Market access and non-discrimination in the field of economic transition will still be the guideline for policy, not only with respect to the Baltic Rim but also to the less favoured countries outside the EU-neighbourhood (see cluster 2 and 3 in figure 1).

A successful reintegration has to be based on the principle of reciprocity, and has to be seen in an All-European perspective. The process of transformation is an All-European process, and not only a question of unilateral adaptation in the applicant countries. Economic integration has to go beyond the removal of barriers (negative integration), and include a participation on equal terms for East and Central European countries in the building of a new economic constitution (positive integration). Transition periods and economic transfers are two side of the same coin. The more restricted (limited) the transfer payments, the longer transition-period or more exemptions from EU-rules are required <sup>5</sup>.

### 5.1 The Baltic States in a Transitional perspective

Despite of the fact that the Baltic States were a part of the Soviet Union for almost 50 years the cluster analysis reported in this paper demonstrated that they at least measured on the included variables are very similar to the main group of East and Central European countries.

<sup>5</sup> For an elaboration these arguments in an integration perspective see Cornett 1998.

With regard to the economic aspects of transition our analysis has no indications of significant differences within the group of the former state-trade countries of the Baltic Rim area (Russia is exempted) with regard to economic performance and internal stabilisation (growth, inflation or unemployment). With regard to the issue of external equilibrium all countries have still huge problems. From a political point of view the figures in table 13 illuminates the interesting point, that external balance-problems seems to be largest in Estonia, the only Baltic State included in included in the first wave of enlargements. The low debt-export ratio of the country is of cause important to bear in mind. Similarly the very high debt-export ratio of Poland constitutes a heavy burden for future development.

**Table 13 External imbalances of CEEC.**

	Trade Balance (% of GDP)					Debt-export ratio in %		
	1995	1996	1997	1998F	1999F	1995	1996	1997
Estonia	-18,7	-24,0	-23,9	-23,1	-21,7	14,6	14,2	8,5
Latvia	-14,5	-15,9	-17,6	-18,6	-19,9	28,5	26,2	22,5
Lithuania	-11,7	-11,4	-13,2	-14,3	-14,2	29,5	33,9	33,4
Poland	-1,6	-6,3	-8,5	-9,0	-9,8	192,0	166,0	145,0
Russia						150,0	144,0	152,0
CEC-10	-4,1	-7,5	-7,5	-7,5	-7,9			

Note: E: estimates, F: forecast

Source: European Economy (1998)

In the long run external balance-problems are only a crucial factor for economic development, but constitutes a challenge not only for economic but also political stability. A sustainable solution of this problem requires both economic assistance (see section 5.3 below) and most important a solving of the balance of payment problems through a positive trade-balance.

## 5.2 The Baltic Rim in a Trade perspective

Recent trade data suggest that a reorientation of trade in the Baltic Rim is taken place as a result of economic and political transition and liberalisation of trade. Those trade relations that includes at least one eastern trade partner seems to be of increasing importance.

In our study we use an updated and reformulated gravity model to trace these changes into the future. The results of our gravity model scenarios confirms, that the reorientation of trade in the Baltic Rim is likely to continue and the present tendencies is likely to be reinforced by future economic growth in the region. If this part of the conclusion holds, it lends ample support for the wider perspectives for the regions development presented below.

## 5.3 The Baltic Rim in a development perspective

The process of transition and recovery in East Europe and in the Baltic states has been challenged not only by the regained influence of traditional political groups in East Europe but also through the reluctance of the EU to open their markets in sectors where the former

CMEA-countries are competitive<sup>6</sup>. The only feasible road to avoid further drawbacks is to establish a self sustainable economic system able to handle internal problems of transition in the region, and enable the states to accommodate the external challenges (i.e. the process of enlargement). Reforms in the applicant countries are only the first step in this process. Reforms of the economic system in Western Europe (the EU) are necessary as well. Most urgent are probably the reform of the Structural Funds (see European Commission 1997c, Cornett 1998). Furthermore it is important to adapt EU-assistance policy not only to the internal EU modes of operation but also to take the needs and organisational setting of the receiving countries into consideration.<sup>7</sup>

In a transitional perspective the European Union is the cornerstone of the rearrangement of the economic landscape not only in Europe but also in an Baltic Rim. It is still too early to take this process for granted, despite of the fact that the IGC of Amsterdam at least on the surface paved the road for the first round of eastward enlargement. The pivotal position of the EU does not mean that the EU is the only important factor in this process. With regard to the future economic system a satisfactory accession to the EU-system will almost automatically provide a link to the global economic system of WTO arrangements. A solution of the internal EU problems with regard to institutional reforms and the transfer-payments through the budget seems to be a precondition for a successful fulfillment of this pivotal role.

In the field of politics the picture will remain complicated. Individual countries, ethnic groups and especially also the revival of traditional goals in Russian foreign policy and the derived perception of threats in East and Central Europe as well as in parts of the former Soviet Union, constitute decisive features of the regional system. Both in an economic and social perspective the German reunification has proved the saliency of the tremendous challenges facing the Eastern part of the in their attempt to recover after 40 years of command economy. Compared to the of huge transfer payments from West to East the assistance made available by international organisations (EBRD, World Bank and IMF) the EU individual countries are rather limited.<sup>8</sup>

Privat investment - as mentioned in section 2 - will become still more important with respect the economic relationship between the East and Central European Countries and the EU, despite of the fact that the EU-transfers mainly within the framework of PHARE, TACIS<sup>9</sup> and the 'Pre-Accession Strategy' within the framework of the 'Agenda 2000' are of considerable size.

---

<sup>6</sup> For a recent survey for the state of the CEEC's economy see European Economy (1998).

<sup>7</sup> A simple transfer of old and established Western assistant frameworks developed in other contexts seems inappropriate: "Indeed, one must say that the EC, in its response to the challenges posed by central and east European economic and political transformation processes, has not been very innovative or daring. Its activities do not go beyond the established instruments of Community foreign relations and the normal range of Western international activities in economic restructuring."(Kramer 1993,234).

<sup>8</sup> See for a discussion from the EU's point of view 'Agenda 2000, Reinforcing the pre-Accession Strategy', Communication of the Commission Doc 97/7. The specific problems of the Common Agricultural Policy are analyzed in European Economy (1997b).

<sup>9</sup> PHARE and TACIS provides economic and technical assistance to Central and East European countries and to CIS-countries and Mongolia. For further information see: Grants and loans from the European Union, (European Commission 1997a)



## References

- Baldwin, R. E. (1994), Towards an Integrated Europe, Centre for Economic Policy Research
- Baldwin, R. E. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 187-188.
- Barbone, Luca and Juan Zaldueño (1997), 'EU Accession of Central and Eastern Europe. Bridging the Income Gap', *World Bank Policy Research Paper*, No. 1721.
- Brenton P. and D. Gros (1997), 'Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies', *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 13 No. 2 1997.
- Brenton P. N. Tourdeya and J. Whalley (1997): 'The Potential Trade Effects of an FTA between the EU and Russia' pp. 205–225 in *Weltwirtschaftliches Archiv, Review of World Economics*, Band 133, 1997, Heft 2.
- Callsen, S. & O. Jäger-Roschko (1996): "Langfristige Entwicklungspotentiale für die Regionen des Ostseeraums" *Beiträge aus dem Institut für Regionalforschung der Universität Kiel*, Beitrag Nr. 22 Kiel, Juli 1996. English summary available: "On potentials for long term development and policy options in the Baltic Sea region")
- Cornett, Andreas P. (1998): 'The Problem of Transition and Reintegration of East and Central Europe - Conceptual remarks and empirical problem' *Paper prepared 38<sup>th</sup> European congress of the Regional Science association*, Vienna Austria, August-September 1998.
- Cornett, Andreas P. (1994) : "Regional Economic Integration - a pragmatic approach toward reintegration of East and Central Europe" *Working Paper no 21, Det Erhvervsøkonomiske Forskningsinstituts Skriftserie*, HHS, Sønderborg.
- Cornett, A. P. and S. P. Iversen (1995), 'Spatial, Economic and Organisational Change in an European Perspective - A Gravity Model Analysis of European Trade', Paper prepared for The 35th European Congress of The Regional Science Association, August 1995
- Cornett, A. P. and Søren P. Iversen (1997): "The Baltic Rim in the European Trade System" Paper prepared for the 4th Nordic Baltic Workshop, Klaipeda Lithuania, June 1996. in Jan W. Owsinski and Anrej Stepniak, *The Nordic -Baltic Europe: Integration Risks, Barriers & Opportunities*, Warsaw-Sopot 1997.
- Denizer, C. (1997), 'Stabilization, Adjustment and Growth Prospects in Transition Economies', *World Bank Working Paper*, Washington.
- Drud Hansen, J. and M. Skak (1997), 'The prospects for Economic Growth in Central and Eastern Europe', *Working Paper*, South Jutland University Press.
- EBRD (1997), *Transition Report*, London.
- Estrin, S., K. Hughes and S. Todd (1997), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. Multinationals in Transition*, London: Pinter.
- European Commission (1997a): "Europe and the World, Helping the reform process in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union, Grants and loans from the European Union (<http://europa.eu.int/comm/dg1a/agenda 2000/en/impact/23.htm>.)
- European Commission (1997b): "Communication of the Commission Doc 97/7: Reinforcing the Pre-accession Strategy" Agenda 2000, Volume II. (<http://europa.eu.int/comm/dg1a/agenda 2000/en/rpas.htm>.)

*European Commission (1997c): "Agenda 2000 The Effects on the Union's Policies of Enlargement to the Applicant Countries of Central and Eastern Europe. Impact Study, Part II - Analysis 3. Structural Politics".*

(<http://europa.eu.int/comm/sg/aides/en/p4ch2.htm#>)

*European Economy (1998): "Supplement C Economic Reform Monitor" No. 2, Luxembourg.*

*European Economy (1997a): "The European Union as a World Trading Partner", Reports and Studies No 3, 1997, Luxembourg.*

*European Economy (1997b): "The Challenge for the EU of Eastern Enlargement", Reports and Studies No 5, 1997, Luxembourg.*

*Eurostat (1998) Memo No. 1398, Luxembourg.*

Fischer, S., R. Sahay and C. A. Végh (1997), 'From Transition to market: evidence and growth prospects', In: Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.

Fischer, S., R. Sahay and C. A. Végh (1998), 'From Transition to market: evidence and growth prospects', *IMF Working Paper*, Washington.

Good, David F. (1996), 'Economic Growth in Europe's Third World'. Central and Eastern Europe, in Aldcroft, Derek H. and Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations -Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.

Gros, D and A. Gonciarz (1996), 'A note on the trade potential of Central and Eastern Europe', *European Journal of Political Economy*, Vol. 12 pp. 709-721.

IMF (1994 & 1997), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington

Iversen, S. P. (1995), 'The Role of Foreign Trade In The Transition Process. The CEECs - A Case For Strategic Trade Policy?', Paper prepared for the 3rd International Conference on: *Business and Economic Development in Central and Eastern Europe: Implications for Economic Integration into Wider Europe*. Technical University of Brno, September 1995.

Kramer, Heinz (1993): 'The European Community's Response to the 'New Eastern Europe'' pp. 213-44 in *Journal of Common Market Studies* vol. 31, No. 2, June 1993.

Kellman, M. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 189-193.

Krak (1995), *Krak's Store Kortbog: Europa*, København.

Laaser, C.-F. & K. Schrader (1992): "Zur Reintegration der baltischen Staaten in die Weltwirtschaft" pp.189-211 in *Die Weltwirtschaft*, Heft 2, 1992, Kiel.

Nyberg, R. (1998): "Økonomiske Interdependenz im Osteseer-Raum" pp. 41-46 in *Internationale Politik*, 2/1998.

OECD (1997), *Economic Outlook*, December 1997.

*Strategisk Forum (1998): "Østersøstrategi 2005", Huset Mandag Morgen, København.*

Walter, G. (1998): "Osteseer-Kooperation - eine Erfolgsgeschichte" pp. 47-53 in *Internationale Politik*, 2/1998.

World Bank (1995 & 1997), *The World Bank Atlas*, Washington: World Bank.

**Annex :**

**Table A1: Progress in Transition in Eastern Europe, The Baltic's and the CIS.**

Country	Private sectors share of the economy	Large scale privatization	Small scale privatization	Governance & Restructuring	Price liberalization	Trade and foreign exchange system	Competition Policy	Banking reform and interest rate liberalization	Securities markets and non-bank financial institutions	Overall Legal Reform
Albania	75	2	4	2	3	4	2	2	1,67	2
Armenia	55	3	3	2	3	4	2	2,33	1	3
Azerbaijan	40	2	3	2	3	2,33	1	2	1	1
Belarus	20	1	2	1	3	1	2	1	2	2
Bulgaria	50	3	3	2,33	3	4	2	2,67	2	3
Croatia	55	3	4,33	2,67	3	4	2	2,67	2,33	4
Czech Rep.	75	4	4,33	3	3	4,33	3	3	3	4
Estonia	70	4	4,33	3	3	4	2,67	3,33	3	4
Georgia	55	3,33	4	2	3	4	2	2,33	1	2
Hungary	75	4	4,33	3	3,33	4,33	3	4	3,33	4
Kazakhstan	55	3	3,33	2	3	4	2	2,33	2	2
Kyrgyzstan	60	3	4	2	3	4	2	2,67	2	2
Latvia	60	3	4	2,67	3	4	2,67	3	2,33	3
Lithuania	70	3	4	2,67	3	4	2,33	3	2,33	3
Macedonia	50	3	4	2	3	4	1	3	1	2
Moldova	45	3	3	2	3	4	2	2	2	2
Poland	65	3,33	4,33	3	3	4,33	3	3	3,33	4
Romania	60	2,67	3	2	3	4	2	2,67	2	3
Russia	70	3,33	4	2	3	4	2,33	2,33	3	3
Slovakia	75	4	4,33	2,67	3	4	3	2,67	2,33	3
Slovenia	50	3,33	4,33	2,67	3	4,33	2	3	3	3
Tajikistan	20	2	2	1	2,67	2	1	1	1	
Turkmenistan	25	2	2	1,67	2	1	1	1	1	
Ukraine	50	2,33	3,33	2	3	3	2	2	2	2
Uzbekistan	45	2,67	3	2	2,67	1,67	2	1,67	2	2

Source: EBRD(1997), *Transition Report*, London

**Table A2: Trade in the Baltic Rim Region 1993. Mill. USD.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark	...	23	564	5902	17	35	456	190	3102	10289
Estonia	30	...	132	99	37	33	8	41	107	487
Finland	846	250	...	3413	40	40	383	724	2626	8322
Germany	6686	96	3935	...	94	333	5288	5142	7579	29153
Latvia	86	20	22	178	...	47	20	77	104	554
Lithuania	46	30	14	193	91	...	90	53	51	568
Poland	458	4	303	5189	9	50	...	529	319	6861
Russia	355	154	1391	6478	270	329	1271	...	423	10671
Sweden	3211	80	1840	7585	50	39	422	314	...	13541
<b>Total</b>	<b>11718</b>	<b>657</b>	<b>8201</b>	<b>29037</b>	<b>608</b>	<b>906</b>	<b>7938</b>	<b>7070</b>	<b>14311</b>	<b>80446</b>

Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Table A3: Trade in the Baltic Rim Region 1993. Percentage Distribution.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark	0,0	0,0	0,7	7,3	0,0	0,0	0,6	0,2	3,9	12,8
Estonia	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,6
Finland	1,1	0,3	0,0	4,2	0,0	0,0	0,5	0,9	3,3	10,3
Germany	8,3	0,1	4,9	0,0	0,1	0,4	6,6	6,4	9,4	36,2
Latvia	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,7
Lithuania	0,1	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,7
Poland	0,6	0,0	0,4	6,5	0,0	0,1	0,0	0,7	0,4	8,5
Russia	0,4	0,2	1,7	8,1	0,3	0,4	1,6	0,0	0,5	13,3
Sweden	4,0	0,1	2,3	9,4	0,1	0,0	0,5	0,4	0,0	16,8
<b>Total</b>	<b>14,6</b>	<b>0,8</b>	<b>10,2</b>	<b>36,1</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>9,9</b>	<b>8,8</b>	<b>17,8</b>	<b>100,0</b>

Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Table A4: Trade in the Baltic Rim Region 1996. Mill. USD.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark	0	90	1033	7956	76	167	812	434	4984	15552
Estonia	73	0	354	206	120	97	22	146	396	1414
Finland	1155	935	0	4168	194	164	611	1659	3755	12641
Germany	8862	319	4393	0	292	691	9166	5130	12499	41352
Latvia	69	62	35	325	0	143	17	232	386	1269
Lithuania	109	50	34	491	133	0	110	465	93	1485
Poland	703	35	278	8091	54	224	0	704	592	10681
Russia	386	431	2160	10220	426	1145	2526	0	446	17740
Sweden	5007	261	3432	9217	166	138	997	554	0	19772
<b>Total</b>	<b>16364</b>	<b>2183</b>	<b>11719</b>	<b>40674</b>	<b>1461</b>	<b>2769</b>	<b>14261</b>	<b>9324</b>	<b>23151</b>	<b>121906</b>

Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Table A5: Trade in the Baltic Rim Region 1996. Percentage Distribution.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark	...	0,1	0,8	6,5	0,1	0,1	0,7	0,4	4,1	12,8
Estonia	0,1	...	0,3	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,3	1,2
Finland	0,9	0,8	...	3,4	0,2	0,1	0,5	1,4	3,1	10,4
Germany	7,3	0,3	3,6	...	0,2	0,6	7,5	4,2	10,3	33,9
Latvia	0,1	0,1	0,0	0,3	...	0,1	0,0	0,2	0,3	1,0
Lithuania	0,1	0,0	0,0	0,4	0,1	...	0,1	0,4	0,1	1,2
Poland	0,6	0,0	0,2	6,6	0,0	0,2	...	0,6	0,5	8,8
Russia	0,3	0,4	1,8	8,4	0,3	0,9	2,1	...	0,4	14,6
Sweden	4,1	0,2	2,8	7,6	0,1	0,1	0,8	0,5	...	16,2
Total	13,4	1,8	9,6	33,4	1,2	2,3	11,7	7,6	19,0	100,0

Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Table A6: Annual Growth of Trade in the Baltic Rim Region 1993-96. Percentage.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark	...	57,6	22,4	10,5	64,7	68,4	21,2	31,7	17,1	14,8
Estonia	34,5	...	38,9	27,7	48,0	43,2	40,1	52,7	54,7	42,7
Finland	10,9	55,2	...	6,9	69,3	60,1	16,8	31,8	12,7	15,0
Germany	9,8	49,2	3,7	...	45,9	27,5	20,1	-0,1	18,1	12,4
Latvia	-7,1	45,8	16,7	22,2	...	44,9	-5,3	44,4	54,8	31,8
Lithuania	33,3	18,6	34,4	36,5	13,5	...	6,9	106,2	22,2	37,8
Poland	15,4	106,1	-2,8	16,0	81,7	64,9	...	10,0	22,9	15,9
Russia	2,8	40,9	15,8	16,4	16,4	51,5	25,7	...	1,8	18,5
Sweden	16,0	48,3	23,1	6,7	49,2	52,4	33,2	20,8	...	13,4
Total	11,8	49,2	12,6	11,9	33,9	45,1	21,6	9,7	17,4	14,9

Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Table A7: Change in Percentage Distribution of Trade in the Baltic Rim Region 1993-96. Percentage Points.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark	...	0,0	0,1	-0,8	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,0
Estonia	0,0	...	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,6
Finland	-0,1	0,5	...	-0,8	0,1	0,1	0,0	0,5	-0,2	0,0
Germany	-1,0	0,1	-1,3	...	0,1	0,2	0,9	-2,2	0,8	-2,3
Latvia	-0,1	0,0	0,0	0,0	...	0,1	0,0	0,1	0,2	0,4
Lithuania	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	...	0,0	0,3	0,0	0,5
Poland	0,0	0,0	-0,1	0,2	0,0	0,1	...	-0,1	0,1	0,2
Russia	-0,1	0,2	0,0	0,3	0,0	0,5	0,5	...	-0,2	1,3
Sweden	0,1	0,1	0,5	-1,9	0,1	0,1	0,3	0,1	...	-0,6
Total	-1,1	1,0	-0,6	-2,7	0,4	1,1	1,8	-1,1	1,2	0,0

Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Table A8: Short Term Gravity Model Scenario. Mill. USD.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark	...	33	777	29334	51	99	1679	995	2577	35544
Estonia	36	...	4519	481	92	56	184	589	423	6380
Finland	781	4215	...	3897	486	339	539	2851	3703	16811
Germany	27340	415	3613	...	706	1583	26454	11711	9406	81227
Latvia	54	91	518	810	...	194	376	793	271	3107
Lithuania	104	55	355	1788	191	...	1179	1378	271	5322
Poland	1652	168	527	27919	346	1102	...	4295	1186	37195
Russia	949	522	2707	11991	708	1248	4167	...	3201	25493
Sweden	2551	389	3647	9989	250	255	1194	3320	...	21594
Total	33467	5887	16663	86209	2830	4876	35773	25932	21038	232674

Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Table A9: Actual Trade as Percentage of Short Term Potential.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark	...	271,4	133,0	27,1	149,7	169,3	48,4	43,6	193,4	43,8
Estonia	204,2	...	7,8	42,9	130,8	173,4	11,9	24,8	93,6	22,2
Finland	147,9	22,2	...	107,0	39,9	48,3	113,4	58,2	101,4	75,2
Germany	32,4	76,8	121,6	...	41,4	43,7	34,6	43,8	132,9	50,9
Latvia	127,1	68,1	6,8	40,1	...	73,6	4,5	29,2	142,7	40,8
Lithuania	104,9	91,5	9,6	27,5	69,5	...	9,3	33,8	34,3	27,9
Poland	42,6	20,8	52,7	29,0	15,6	20,3	...	16,4	49,9	28,7
Russia	40,7	82,6	79,8	85,2	60,2	91,7	60,6	...	13,9	69,6
Sweden	196,3	67,2	94,1	92,3	66,3	54,1	83,5	16,7	...	91,6
Total	48,9	37,1	70,3	47,2	51,6	56,8	39,9	36,0	110,0	52,4

Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Table A10: Long Term Gravity Model Scenario. Mill. USD.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark	0	76	1350	50999	116	226	3842	2275	4481	63365
Estonia	81	0	10242	1089	274	167	549	1757	959	15119
Finland	1357	9643	0	6775	1113	776	1233	6523	6438	33859
Germany	47532	951	6282	0	1615	3621	60525	26794	16352	163671
Latvia	123	271	1173	1836	0	579	1122	2366	613	8084
Lithuania	235	163	805	4053	570	0	3517	4109	615	14068
Poland	3744	501	1195	63277	1032	3285	0	12811	2688	88533
Russia	2151	1556	6135	27177	2111	3723	12429	0	7254	62538
Sweden	4435	889	6340	17367	573	583	2731	7596	0	40514
Total	59659	14050	33522	172573	7405	12962	85949	64231	39401	489751

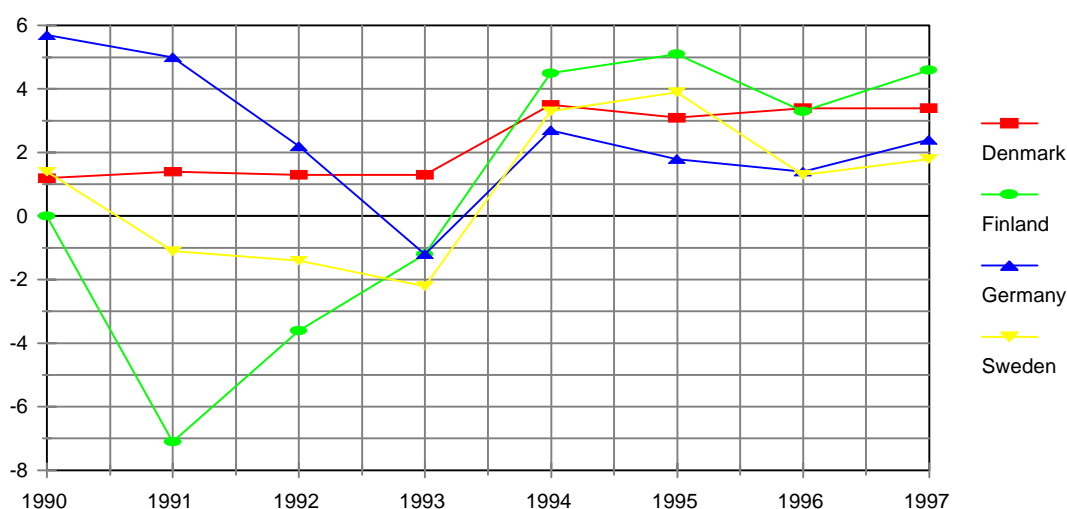
Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Table A11: Projected Annual Growth In Long Term Gravity Model Scenario.**

Export from:	Denmark	Estonia	Finland	Germany	Latvia	Lithuania	Poland	Russia	Sweden	Total
Denmark		-1,1	1,8	13,2	2,9	2,0	10,9	11,7	-0,7	9,8
Estonia	0,7		25,1	11,7	5,6	3,7	23,9	18,0	6,1	17,1
Finland	1,1	16,8		3,3	12,4	10,9	4,8	9,6	3,7	6,8
Germany	11,8	7,6	2,4		12,1	11,7	13,4	11,7	1,8	9,6
Latvia	3,9	10,3	26,4	12,2		9,8	32,2	16,7	3,1	13,1
Lithuania	5,3	8,2	23,5	15,1	10,2		26,0	15,6	13,4	16,2
Poland	11,8	19,4	10,2	14,7	21,7	19,6		21,3	10,6	15,1
Russia	12,1	8,9	7,2	6,7	11,3	8,2	11,2		20,4	8,8
Sweden	-0,8	8,5	4,2	4,3	8,6	10,1	6,9	19,1		4,9
Total	9,0	13,2	7,3	10,1	11,4	10,8	12,7	13,7	3,6	9,7

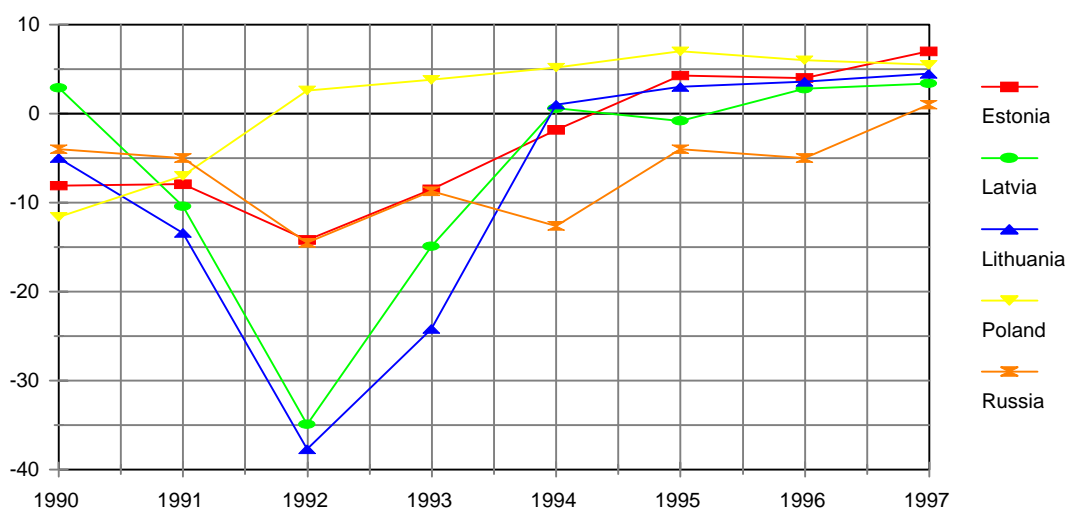
Source: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

**Figure A1: Economic Growth in The Market Economies in The Baltic Rim.**



Source: OECD 1997

**Figure A2 Economic Growth in The Transition Economies in The Baltic Rim.**



Source: EBRD 1997.

**Publikation nummer 19**

**Titel:** Central- og Østeuropas handelspotentiale - hvor stor er deres indkomst?

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Upubliceret manus.



## ***Central- og Østeuropas handelspotentiale - hvor stor er deres indkomst?***

*af Søren Peter Iversen*

*Handelshøjskole Syd*

---

*Den følgende artikel er en opfølgning på en tidligere artikel i Samfundsøkonomen (nr. 3 1988), som omhandlede Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa. Analysen af Danmarks potentielle eksport til Central- og Østeuropa bygger på gravitationsmodellen, som i de senere år er blevet genstand for hvad man passende kunne kalde en teoretiske rehabilitering. I takt med gravitationsmodellens teoretiske rehabilitering er det kritiske lys imidlertid blevet rettet mod modellens konkrete anvendelse i empiriske analyser. Et af de centrale spørgsmål er, hvilket mål for landenes indkomst, der er mest relevant at anvende i sådanne analyser: Nationalindkomsten i markedsv valutakurser eller købekraftspariteter? Paul Brenton og Daniel Gros foreslår i denne forbindelse en sondring mellem ekstern og intern købekraft. I det følgende vil der blive argumenteret for, at dette i realiteten er en falsk dikotomi.*

### ***Indledning***

Umiddelbart efter Berlinmurens fald i 1989 blev forestillingen om en handelskløft (trade gap) mellem øst og vest aktualiseret. Oprettelsen af Comecon i 1949 indebar, at planøkonomierne i øst bevidst forsøgte at isolere sig fra det kapitalistiske verdensmarked. I følge selv de mest elementære lærebøger i international økonomi vil en sådan politik føre til, at landenes handel ikke udvikler sig i overensstemmelse med deres komparative fordele. Liberalisering af handelsregimet i forbindelse med planøkonomiernes sammenbrud måtte derfor, ifølge de fleste iagttagere, forventes at føre til en reorientering af handlen og en betydelig stigning i handlen mellem øst og vest.

Der er i de senere år blevet gennemført talrige empiriske undersøgelser af udviklingen i handlen mellem øst og vest. Mange af disse undersøgelser indeholder endvidere forsøg på at estimere det fremtidige handelspotentiale (se eksempelvis Iversen 1998). I det følgende vil jeg ganske kort forsøge diskutere hvilket mål for landenes nationalindkomst, der er mest relevant i sådanne udredninger: BNP i markedsv valutakurser eller købekraftspariteter.

### ***Gravitationsmodellens indkomstgrundlag***

I takt med gravitationsmodellens teoretiske rehabilitering (Deardorff 1995) er det kritiske lys efterhånden blevet fokuseret på modellens konkrete anvendelse i empiriske undersøgelser. En gruppe økonomer (Brenton og Gros 1995 og 1997, og Gros og Gonciarz 1996) er således gået i rette med det indkomstgrundlag, der anvendes i forbindelse med modellen (se også Hamilton 1996).

På baggrund af en gravitationsmodel baseret på nationalindkomster i markedsv valutakurser når Brenton og Gros (1995 og 1997) frem til den konklusion, at der allerede i løbet af de første år med økonomiske reformer i Central- og Østeuropa indtraf en betydelig reorientering af disse

landes handel, og at en yderligere massiv stigning i handlen mellem øst og vest ikke kan forventes. Handlen mellem øst og vest vil, ifølge disse undersøgelser, fremover kun stige i takt med at indkomsterne i landene i Central- og Østeuropa stiger og eventuelt nærmer sig indkomstniveauet i EU (se endvidere Denizer 1997, Fischer, Sahay og Végh 1998a og Fischer, Sahay og Végh 1998b).

Kritikken går i korthed ud på, at brugen af nationalindkomstdata i købekraftspariteter (PPP) vil føre til en overvurdering af handelspotentialer. Hos Gros og Gonciarz (1996 p. 715) hedder det således:

*“PPP-converted GDP estimates seem to be upward biased and are not useful to proxy the export-supply and import-demand potential of a country. How well people live (measured by purchasing power within their own country) is one thing but this may have little to do with export supply and import demand. Estimates of trade potential should be made on the base of international value of goods and services a country produces, not how well of its inhabitants are”*

Og videre hos (Brenton og Gros 1997 p. 68):

*“Income at purchasing power parity provides a measure, consistent across countries, of internal purchasing power. Since services are typically undervalued in lower income countries, estimates of GDP at purchasing power parity tend to be higher for such countries than GDP measured at market exchange rates. However, it is external purchasing power which is relevant for the demand and supply of traded products and it is GDP at market exchange rates which reflects external purchasing power”.*

Det spørgsmål, der rejses her, er ikke ganske trivielt, hvilket gerne skulle fremgå af tabel 1 og figur 1.

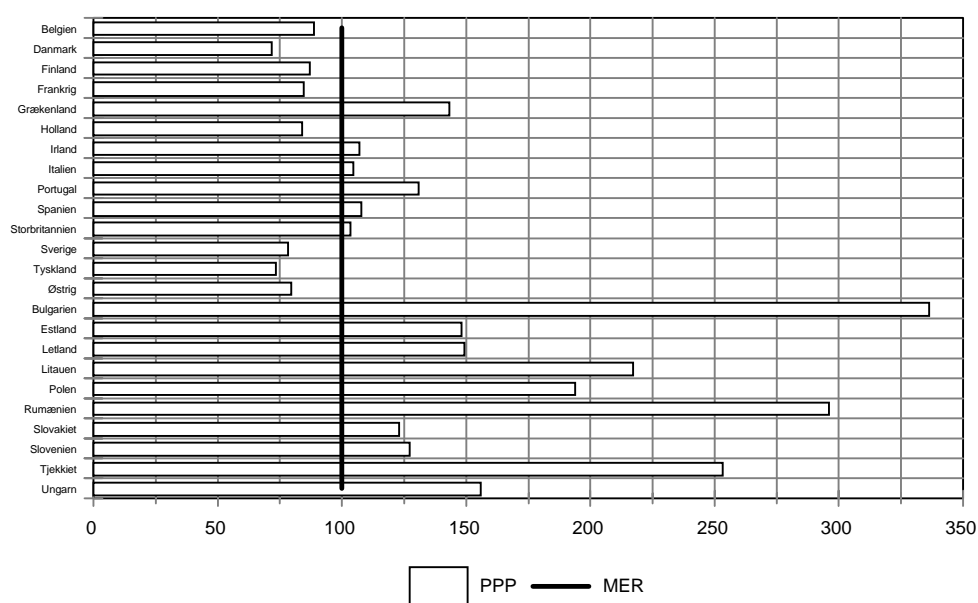
**Tabel 1: Nationalindkomst pr. indbygger i Central- og Østeuropa 1995.**

	<b>BNP pr. capita USD (MER)</b>	<b>BNP pr. capita Købekraftspariteter (PPP)</b>
Bulgarien	1335	4480
Estland	2859	4220
Letland	2269	3370
Litauen	1903	4120
Polen	2793	5400
Rumænien	1476	4360
Slovakiet	2952	3610
Slovenien	8197	10400
Tjekkiet	3870	9770
Ungarn	4119	6410

Kilde: World Bank (1997), *World Bank Atlas*, Washington

Tabel 1 viser nationalindkomsten pr. indbygger i de ti lande i Central- og Østeuropa, som har søgt optagelse i EU. Nationalindkomsten pr. indbygger i de ti lande i 1995 er opgjort i henholdsvis markedsvallutakurser (Market Exchange Rates fremover forkortet MER) og købekraftspariteter (Purchasing Power Parities fremover forkortet PPP). Det fremgår af tabellen, at nationalindkomsten pr. indbygger i alle ti tilfælde er størst målt i købekraftspariteter. Dette fremgår lidt tydeligere af figur 1, som bygger på tilsvarende tal både de nuværende EU lande<sup>1</sup> og de ti ansøgerlande, men hvor nationalindkomsten pr. indbygger i markedsvallutakurser er sat til 100.

**Figur 1: Nationalindkomst pr. indbygger i EU og Central- og Østeuropa 1995. (BNP i USD = 100).**

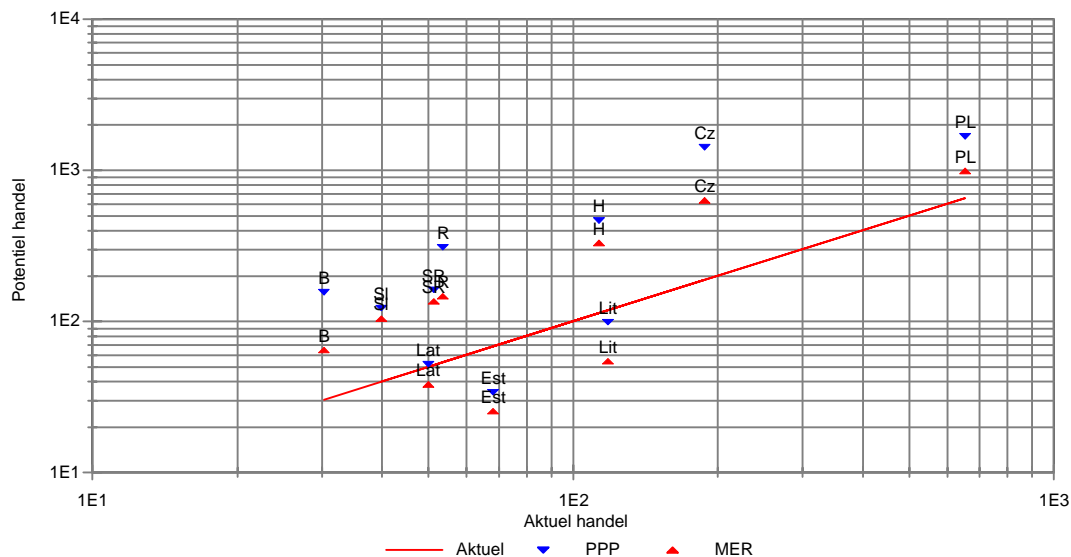


Source: World Bank (1997), *World Bank Atlas*, Washington.

At spørgsmålet får stor betydning for de skøn over den potentielle handel, der kan opnås på basis af gravitationsmodellen turde være umiddelbart indlysende og kan illustreres i figur 2. I figur 2 er Danmarks faktiske eksport til de ti EU ansøgerlande i Central- og Østeuropa angivet på x-aksen. Den potentielle handel er angivet på y-aksen. Den fuldt optrukne kurve i diagrammet er en 45°-linie, som angiver, at den potentielle handel svarer til den aktuelle. Punkter over 45°-linien indikerer, at der er et uudnyttet potentiale. Punkterne i diagrammet angiver Danmarks potentielle eksport til de respektive lande beregnet på basis af nationalindkomster i henholdsvis markedsvallutakurser og købekraftspariteter. Det fremgår af figuren, at det største uudnyttede potentiale findes i Polen. På anden pladsen kommer Tjekkiet. At de Estland og Letland ligger under 45°-linien indikerer, at Danmark overudnytter sit eksportpotentiale i disse lande.

<sup>1</sup> Eksklusive Luxembourg, hvis indkomst her er regnet sammen med Belgiens.

**Figur 2: Danmarks handel med Central- og Østeuropa. Faktisk og potentiel. Mill. USD. Logaritmisk skala.**



Kilde: IMF (1997), Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington: IMF og egne beregninger.  
 Note: Det beregnede handelspotentiale er udtryk for potentialet på mellemlangt sigt (se Iversen 1988)

At opgøre og sammenligne nationalindkomsten i forskellige lande indebærer en række velkendte metodiske problemer (se eksempelvis Bartholdy 1997 og Bøye 1998 p. 82ff.). Opgørelsen af nationalindkomsten i købekraftspariteter repræsenterer imidlertid et forsøg på at overvinde nogle af disse problemer. Hvis man ønsker at sammenligne nationalindkomsten i forskellige lande, er det selvsagt nødvendigt at omregne til en fælles valutaenhed - eksempelvis USD. Imidlertid er det ikke hensigtsmæssigt at anvende de faktiske valutakurser i en sådan omregning (Økonomiministeriet 1995). Udviklingen i valutakurserne afspejler ud over forskelle i købekraft også forskelle i konjunktur- og renteutvikling, forskellige risikofaktorer og forventninger, forskelle i den økonomisk politik mm. Købekraftspariteter derimod afspejler alene forskelle i købekraften mellem landene. Ved at gennemføre en købekraftskorrektion opnår man et sammenligneligt udtryk for produktionen i de forskellige lande målt i mængder.

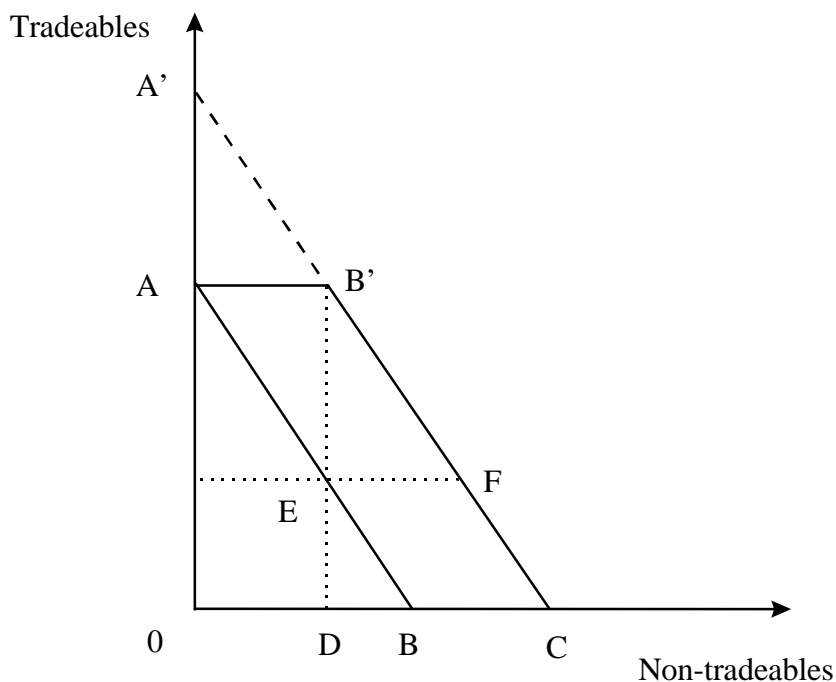
Metoden, som i praksis rummer en lang række betydelige tekniske vanskeligheder, går i korthed ud på at man undersøger, hvad et givent udvalg af goder koster i de forskellige lande (se eksempelvis Økonomiministeriet 1995 yderligere detaljer findes hos IMF 1995 og OECD 1988 og 1995). Hvis et udvalg af varer og tjenester, der koster 100 DKK i Danmark, koster 250 CZK i Tjekkiet, er købekraftspariteten svarende hertil 0,40 DKK pr. CZK og dermed noget højere end den officielle markedsvallutakurs, som er på omkring 0,22 DKK pr. CZK. Forskellen mellem Nationalindkomsten i markedsvallutakurser og købekraftspariteter i tabel 1 skyldes således først og fremmest at befolkningerne i Central- og Østeuropa har adgang til relativt billige forsyninger af eksempelvis energi, boligbenyttelse og fødevarer (herunder evt.

udbytte af egen nyttehæve. Det særlige ved nogle af disse goder er, at de ikke er genstand for international handel ('Non-tradeables'). Som følge heraf er den internationale prisudligning på disse varer og tjenester ikke særlig effektiv (se eksempelvis Ethier 1988 p. 393ff.)

Hovedpointen i nærværende artikel er imidlertid, at sondringen mellem ekstern og intern købekraft hos Brenton og Gros 1997 er en falsk dikotomi. I det følgende vil jeg argumentere for, at sandheden om de central og østeuropæiske landes internationale købekraft sandsynligvis ligger et sted mellem BNP i markedsværditakurser og købekraftspariteter.

Selv om man tager udgangspunkt i den i sig selv noget restriktive antagelse, at landene i Central- og Østeuropa ikke direkte kan bruge den ekstra indkomst, der afsløres ved at opgøre indkomsten i købekraftspariteter, på importerede varer, så indebærer det indirekte en større international købekraft. For at belyse kan man benytte sig af en elementær forbrugsmulighedskurve eller budgetlinje.

**Figur 3: Forbrugsmulighederne i Central- og Østeuropa.**



Figur 3 illustrerer forbrugsmulighederne i eksempelvis Polen. Budgetlinjen AB repræsenterer Polens forbrugsmuligheder opgjort i markedsværditakurser, hvilket, ifølge Verdensbanken, udgjorde 107,8 mia. USD i 1995. Ifølge Brenton og Gros repræsenterer dette Polens eksterne købekraft. I princippet kan denne indkomst både bruges på internationalt handlede varer ('tradeables') eller ikke internationalt handlede varer ('non-tradeables').

I modsætning hertil repræsenterer budgetlinjen A'C Polens forbrugsmuligheder i købekraftspariteter, som, ifølge Verdensbanken, udgjorde 208,5 mia. USD i 1995. Forskellen mellem de to indkomstopgørelser, i alt 100,7 mia. USD, udgør ifølge Brenton og Gros

primært intern købekraft og skulle dermed ikke være relevant i forbindelse studier af Polens potentiale for at engagere sig i international handel.

Min pointe er imidlertid, at selv om Polen skulle være fuldstændig udelukket fra at bruge denne 'ekstra' indkomst<sup>2</sup> på internationalt handlede varer vil dens budgetrestriktion nu være AB'C i figur 3. Som modellen viser, vil Polen ikke være begrænset i at bruge denne 'ekstra' indkomst på importerede varer og tjenester, medmindre polakkerne i udgangssituationen bruger mindre end OD af sin samlede indkomst på 'non-tradeables'. Hvis Polen bruger præcist OD på 'non-tradeables' og dermed befinder sig i punkt E i figur 3, vil den 'ekstra' indkomst gøre det muligt for Polen at bevæge sig fra E til F ved at bruge hele den 'ekstra' indkomst på 'non-tradeables' eller fra E til B' ved at bruge hele den 'ekstra' indkomst på 'tradeables'. I det ekstreme tilfælde, hvor Polen bruger hele sin indkomst på 'tradeables' og dermed befinder sig i punkt A, vil der ikke være nogen forskel på de to indkomstopgørelser, og de to budgetlinier vil være sammenfaldende. Man kan endvidere fastslå, at jo flere 'tradeables' polakkerne forbruger relativt til 'non-tradeables', jo mindre forskel vil der være mellem nationalindkomsten i købekraftspariteter og nationalindkomsten i markedsvallutakurser.

Man kan således entydigt fastslå, at såfremt det overhovedet skal give nogen mening at operere med to forskellige måder at opgøre nationalindkomsten på og såfremt man (som Gros og Gonciarz tilsyneladende gør) accepterer at nationalindkomsten i købekraftspariteter er et mere adækvat mål for velstanden i et land, så må nationalindkomsten i købekraftspariteter også være det mest adækvate mål for landets internationale købekraft. Analysen i figur 3 viser med andre ord, at sondringen mellem intern og ekstern købekraft ikke er teoretisk velbegrundet - og dermed næppe heller praktisk anvendelig. Der er snarere tale om en falsk dikotomi.

### ***Konklusion***

Gravitationsmodellen har i de senere år vundet stor udbredelse i international økonomi og studiet af Central- og Østeuropas og det tidligere Sovjetunionens reintegration i den globale økonomi og den internationale arbejdsdeling.

Gravitationsmodellen er i mange år blevet betragtet med en vis skepsis ikke mindst på grund af dens påståede manglende teoretiske grundlag. I de senere år er modellen, ikke mindst takket være Deardorffs indsats, blevet rehabiliteret

I takt med at gravitationsmodellens teoretiske mangler er blevet udbedret, har kritikken i højere grad koncentreret sig om modellens konkrete anvendelse i empiriske undersøgelser, herunder ikke mindst det indkomstgrundlag, der anvendes i forbindelse med modellen.

Der er således meget stor forskel på, om man anvender nationalindkomster i markedsvallutakurser eller købekraftspariteter. Brenton og Gros hævder, at nationalindkomsten i markedsvallutakurser giver det bedste mål for landenes eksterne købekraft. Denne artikel

---

<sup>2</sup> Betegnelsen 'ekstra' indkomst benyttes her vel vidende, at der i realiteten ikke i streng forstand er tale om en 'ekstra' indkomst, men en indkomst eller produktion, som blot registreres eller afsløres ved at opgøre nationalindkomsten i købekraftspariteter.

konkluderer imidlertid, at sondringen mellem intern og ekstern købekraft er en falsk dikotomi. På denne baggrund er der heller ikke grundlag for antage, at potentialet for handel mellem EU og Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen skulle være udtømt. Der er snarere fortsat grundlag for at forvente yderligere reorientering af handlen.

## **Litteratur**

- Bartholdy, K. (1997), 'Old and new problems in the estimation of national accounts in transition economies', *Economics of Transition*, Vol. 5, No. 1, May 1997.
- Brenton P. og D. Gros (1995), 'Trade Between the European Union and Central Europe an Economic and Policy Analysis', *Working document 93*, Brussels, Centre for European Policy Studies.
- Brenton P. og D. Gros (1997), 'Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies', *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 13 No. 2 1997.
- Bøye, E. M. (1998), *Beskrivende Økonomi. Grundbog i Beskrivende Økonomi*, Aarhus: Swismark.
- Deardorff, A. V. (1995), 'Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in A Neoclassical World?', *NBER Working Paper No. 5377*, Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Denizer, C. (1997), 'Stabilization, Adjustment and Growth Prospects in Transition Economies', *World Bank Working Paper, February 1997*, Washington: World Bank.
- Ethier, W. J. (1988), *Modern International Economics*, New York: Norton.
- Fischer, S., R. Sahay og C. A. Végh (1998a), 'How Far Is Eastern Europe from Brussels', *IMF Working Paper, WP/98/3*, Washington: International Monetary Fund.
- Fischer, S., R. Sahay og C. A. Végh (1998b), 'From Transition to Market: Evidence and Growth Prospects', *IMF Working Paper, WP/98/52*, Washington: International Monetary Fund.
- Gros, D og A. Gonciarz (1996), 'A note on the trade potential of Central and Eastern Europe', *European Journal of Political Economy*, Vol. 12 pp. 709-721.
- Hamilton, Carl B. (1996), 'Eastern Enlargement of EU: A Vast Potential for The Baltic Sea Countries', *The Journal of The Economic Society of Finland*, No. 2 1996.
- IMF (1995), 'A Review of PPP-Adjusted GDP Estimation and its Potential Use for the Fund's Operational purposes', *IMF Working Paper no. 18*, Washington 1995.
- Iversen S. P. (1998), 'Danmarks Potentielle eksport til Central- og Østeuropa', *Samfundsøkonomen nr. 3*, 1998.
- OECD (1988), 'On Aggregation Methods of Purchasing Power Parities', *Working Paper no. 56, 1988*, OECD Department of Economics and Statistics, Paris.
- OECD (1993), *Purchasing Power Parities and real Expenditures*, OECD Statistics Directorate, Paris.
- World Bank (1997), *The World Bank Atlas*, Washington: World Bank.
- Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Økonomiministeriet (1995), *Økonomisk Oversigt Oktober 1995*, København.



**Publikation nummer 20**

**Titel:** Danmark og Central- og Østeuropa. Handel og investeringer 1992-97.

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Tidsskriftsartikel

**Tidsskrift:** Økonomi og politik nr. 2 1999

## Danmark og Central- og Østeuropa. Handel og investeringer 1992-97.

af Søren Peter Iversen Handelshøjskole Syd.

---

### *Indledning*

“Danmark sækker bagud i øst” (JyskeVestkysten 27. april 1998). “Danmark styrker sin position i Østersøen” (Børsen 13. juli 1998). Overskrifterne er legio, og det er ikke altid nemt for læseren af dagbladenes erhvervssektioner at finde ud af, hvad man skal tro. Vi nærmer os tiåret for Berlinmurens fald, og der er i den anledning utvivlsomt mange, som vil gøre status over de første ti år med økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

I Vesteuropa forudså man allerede på et tidligt tidspunkt, at udviklingen kunne indebære både nye markeder og investeringsmuligheder for vestlige industrier. Reformprocessen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen ville, forventede man, medføre både stigende indkomster og en stigende grad af åbenhed i disse økonomier. Begge dele ville medføre, at deres betydning i den globale handel ville vokse (Gammelgård og Iversen 1993).

Mange iagttagere har endvidere været af den opfattelse, at omvæltningerne i Central- og Østeuropa især måtte give anledning til optimisme i dansk erhvervsliv. Et blik på Europakortet bekræfter, at en række af de ti EU ansøgerlande i geografisk henseende må betegnes som nærmarked for danske eksportvirksomheder. Den Kolde Krig og den sikkerhedspolitiske udvikling i efterkrigstiden satte sig dybe spor i Danmarks udenrigshandel, der således har været koncentreret om nærmarkeder i vest (Vesttyskland, Storbritannien, Norge og Sverige). Handlen med nærmarkederne i øst har derimod ligget på et yderst beskedent niveau. De økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa synes at indebære en historisk enestående mulighed for at rette op på dette asymmetrisk mønster.

I det følgende vil jeg først give en kortfattet redegørelse for, hvordan det er gået med dansk handel og direkte udenlandske investeringer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i de forløbne år. Af gode grunde vil analysen først og fremmest fokusere på perioden 1992-1997. De steder, hvor længere tidsserier præsenteres, skal man være opmærksom på de databrud, der opstår, i forbindelse med Sovjetunionens opløsning. Analysen vil undertiden operere med en opdeling af landene i en gruppe bestående af Polen, Estland, Letland og Litauen og en gruppe bestående af de øvrige lande i Central- og Østeuropa, som her omfatter Tjekkiet, Slovakiet, Slovenien, Ungarn, Rumænien, Bulgarien, Rusland, Hviderusland og Ukraine, hvoraf de sidste tre undertiden vil blive omtalt som det tidligere Sovjetunionen.

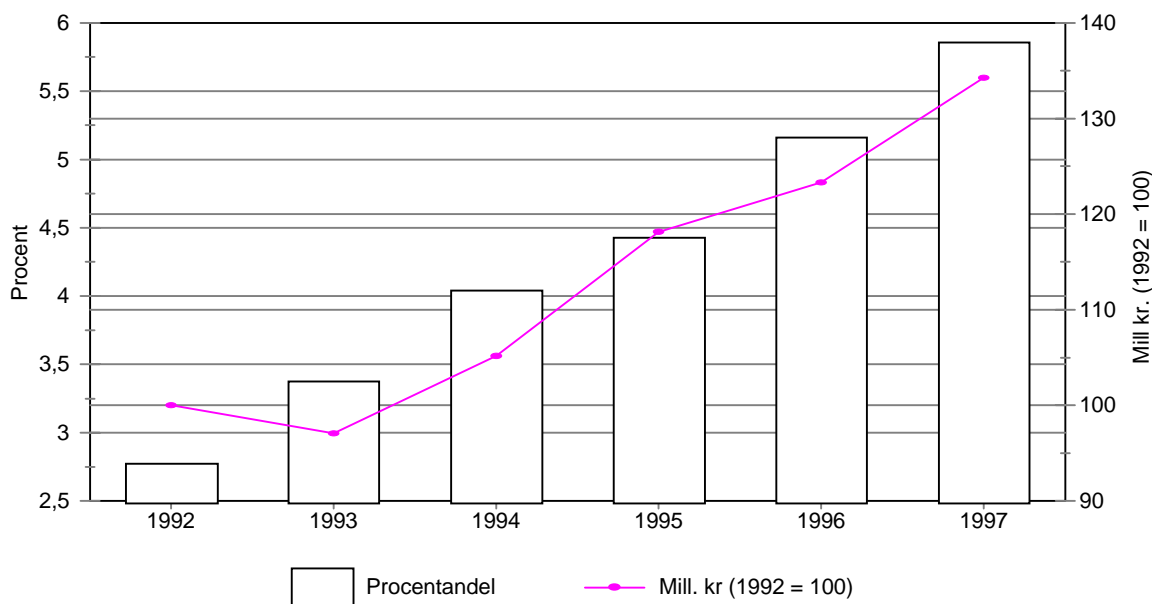
Dernæst vil artiklen præsentere en analyse af det fremtidige handelspotentiale. Denne analyse er baseret på en såkaldt gravitationsmodel, der som udgangspunkt er estimeret på den indbyrdes handel mellem 24 europæiske lande og dermed rummer oplysninger om i alt 552 bilaterale handelsstrømme. Modellen anvendes til at estimere, hvor stor handlen mellem Danmark og landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen ville være, dersom den fulgte det samme mønster, som handlen mellem Danmark og de øvrige EU lande. Resultaterne af denne modelanalyse sammenholdes endelig med resultater af et mere pragmatisk regneeksempel.

### Danmark og Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen

I det følgende vil der blive givet en summarisk redegørelse for udviklingen i Danmarks økonomiske relationer til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Analysen fokuserer på handel og direkte investeringer i perioden 1992-1997.

Som det ses af figur 1, er der sket en betydelig stigning i danske eksportvirksomheders aktiviteter i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. I 1992 udgjorde eksporten til disse lande kun omkring 2,5 procent af den samlede danske eksport. I 1997 var tallet steget til knap 6 procent. Over hele perioden er dansk eksport til disse lande steget med omkring 35 procent, hvilket svarer til en årlig vækstprocent på omkring 6.

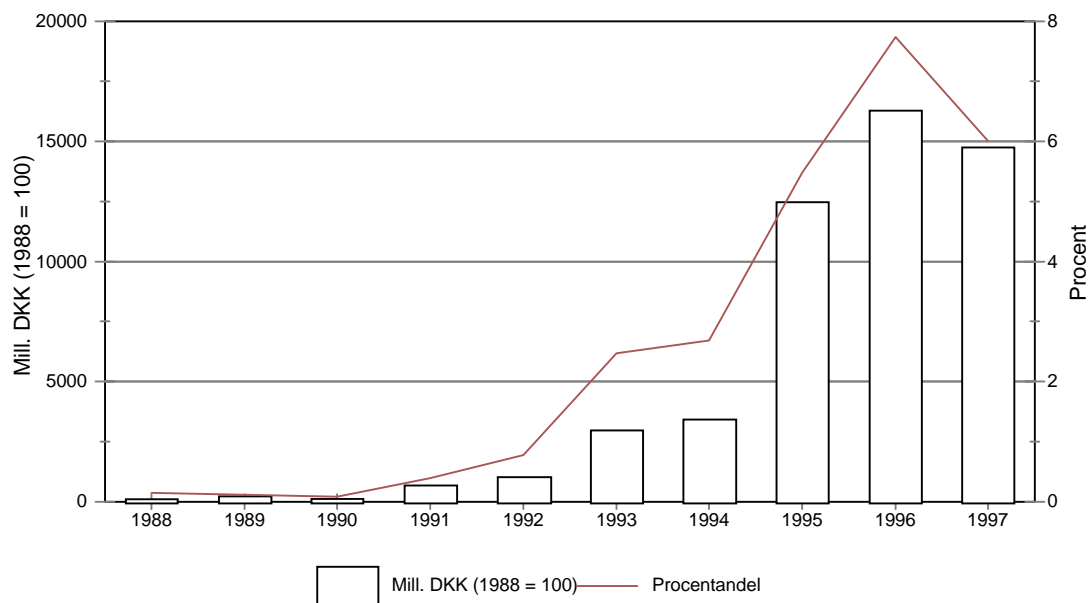
Figur 1: Dansk Eksport til Central- og Østeuropa. Andel af samlet eksport % og mill. DKK (1992 = 100).



Kilde: Statistisk Årbog. Diverse årgange.

Figur 2 rummer de seneste tal for betalinger vedrørende danske direkte investeringer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i perioden 1988-97. Disse tal vidner også om en betydelig stigning i aktiviteten. I 1988 udgjorde de direkte investeringer i regionen en forsvindende lille del af de samlede danske direkte investeringer i udlandet. I 1996 udgjorde de næsten 8 procent. Fra 1996 til 1997 er der imidlertid sket et brat fald i aktiviteten. Set over hele perioden har der dog været tale om en gennemsnitlig årlig vækstrate på omkring 75 procent. Hertil skal siges, at udgangsniveauet som allerede nævnt har være meget beskedent. Det kunne være interessant at se, hvordan disse betalinger fordeler sig på enkelte lande. Dette er imidlertid ikke muligt, da sådanne tal i visse tilfælde kun omfatter en bestemt virksomheds investeringer i det pågældende land. Sådanne oplysninger skønnes at være konkurrencesensitive, idet det i nogle tilfælde ud fra statistikken vil være muligt at fastslå, hvor meget en enkelt virksomhed har investeret i et bestemt projekt. Derfor rummer den officielle statistik kun data på et vist aggregeringsniveau.

**Figur 2: Betalinger vedr. Danske direkte udenlandske investeringer i Central- og Østeuropa. Mill. DKK og procent.**



Kilde: Nationalbanken (1998), Beretning og regnskab 1997, København 1998.

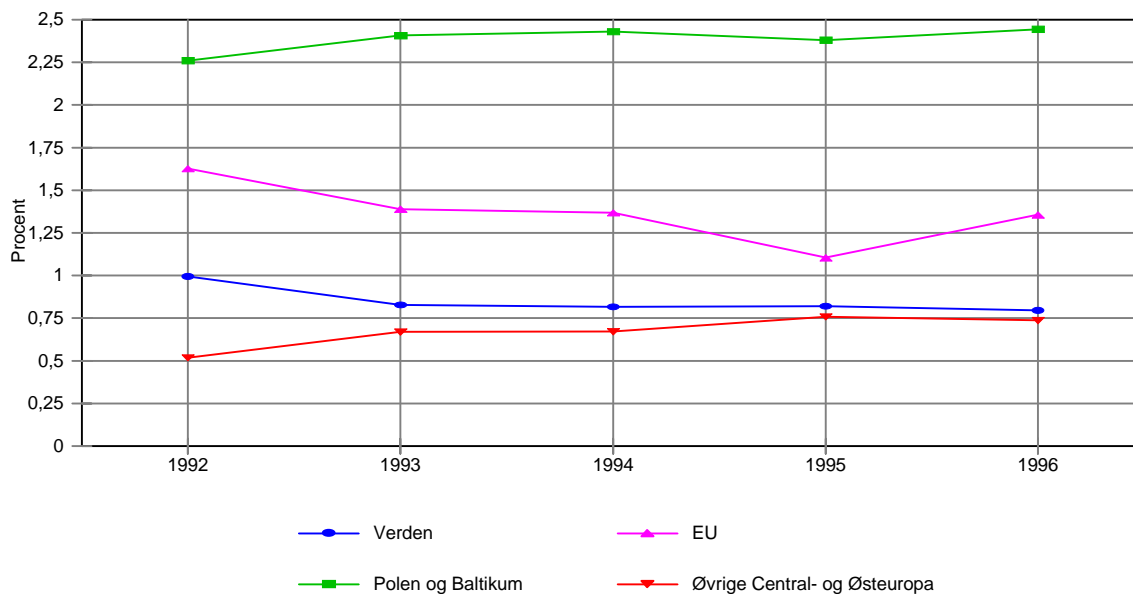
**Tabel 1: EU landenes direkte investeringer i baltiske lande i 1995. Mill. ECU og procent.**

Land	Mill. ECU	Procentvis fordeling
Danmark	54,60	39
Finland	29,40	21
Sverige	21,00	15
Tyskland	19,60	14
Frankrig	5,60	4
Holland	2,80	2
Belgien/Luxembourg	1,40	1
Andre EU-lande	5,60	4
<b>EU i alt</b>	<b>140,00</b>	<b>100</b>

Kilde: Eurostat (1998)

Ifølge de seneste efterretninger fra Eurostat (se tabel 1), er Danmark det EU land, som har investeret mest i de tre Baltiske lande, Estland, Letland og Litauen. I 1995 udgjorde strømmen af direkte investeringer fra EU til Estland, Letland og Litauen i alt 140 millioner ECU, hvoraf Danmark stod for omkring 55 millioner svarende til 39 procent af EUs samlede direkte udenlandske investeringer i regionen.

**Figur 3: Dansk eksports markedsandele i udvalgte landegrupper. Procent.**



Kilde: IMF (1997), Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

Figur 3 viser udviklingen i dansk eksports markedsandel i forskellige landegrupper i perioden 1992 til 1996. Konsistente og sammenlignelige data for 1997 foreligger endnu ikke fra IMF, hvor oplysningerne i tabel 3 stammer fra. Som det ses er danske eksports andel af det samlede globale marked faldet fra omkring 1 procent til 0,8 procent. Ikke overraskende ligger danske eksports markedsandel i de øvrige EU lande lidt højere, nemlig på omkring 1,25 procent også denne andel har været faldende i perioden. Det mest overraskende er imidlertid, at dansk eksports andel af markedet i Polen og Baltikum ligger på mellem 2,25 og 2,5 procent og dermed betydelig højere end dansk eksports andel af markedet i de øvrige EU lande. I modsætning hertil ligger markedsandelen i det øvrige Central- og Østeuropa noget lavere. Andelen af markedet i det øvrige Central- og Østeuropa er dog steget fra omkring 0,5 procent til 0,75 procent og nærmer sig dermed Danmarks andel af det samlede globale marked.

Tallene tyder således entydigt på, at danske eksportvirksomheder i høj grad er i færd med at udnytte potentialet i reformøkonomierne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Tallene siger imidlertid ikke noget om hvilke motiver og strategier, der ligger til grund for de danske eksportvirksomheders aktiviteter, om der er tale om overvejende offensive eller defensive strategier (Strandskov 1995 og Hollensen 1998). Tallene siger heller ikke noget om, hvordan danske virksomheder konkret angriber de udfordringer, som markederne i reformøkonomierne rummer. Generelt tyder tallene i figur 1 og figur 2 på, at danske virksomheder benytter et bredt spekter af etableringsformer ("entry modes") fra simpel vareeksport til mere krævende, forpligtende og risikobetonede investeringer eksempelvis gennem opkøb af eksisterende virksomheder og/eller nyetableringer (Slipsager 1993, Strandskov 1995 og Hollensen 1992 og 1998).

Et vigtigt motiv for de danske virksomheder, som flytter produktionen til Estland, Letland og Litauen er sandsynligvis, at de vurderer, at Baltikum udgør en attraktiv lokalisering blandt andet på grund af relativt lave lønomkostninger. Umiddelbart synes de hidtidige erfaringer imidlertid ikke at give anledning til at frygte et nettotab af danske arbejdspladser som følge af udflytning af produktion til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen (Arbejderbevægelsens Erhvervsråd 1997a). Imidlertid eksisterer, så vidt vides, endnu ikke undersøgelser, der omfatter et større antal danske virksomheders aktiviteter i disse lande. Der findes givetvis en række mere eller mindre enkeltstående case-baserede studier (se eksempelvis Estrin, Hughes og Todd 1997), men der synes at være et oplagt behov for mere systematisk at belyse eventuelle mønstre i de danske virksomheders valg af etableringsform på disse markeder, herunder eventuelt analyser af komparativ tilsnit, som sammenligner danske virksomheders aktiviteter med eksempelvis norske, svenske og finske virksomheder. Det kunne også være interessant at gennemføre mere dynamiske analyser og se på, hvornår og under hvilke omstændigheder, virksomhederne foretager ændringer i deres internationale afsætningsorganisation (Hollensen 1992). Sådanne undersøgelser kunne muligvis medvirke til at kaste lys over hvilke strategier, der har størst chance for at lykkes. Der kunne også været et behov for at belyse samspillet mellem de forskellige etableringsformer, herunder i hvilken udstrækning de direkte udenlandske investeringer virker befordrende for yderligere eksport til de pågældende markeder. Det er dog oplagt, at en sådan større anlagt virksomhedssurvey vil blive konfronteret med en række væsentlige metodiske vanskeligheder (se eksempelvis Hollensen 1992 og Strandskov 1994). Ikke desto mindre synes der at være et betydeligt behov for at indsamle og systematisere informationer om de erfaringer, der er blevet høstet i løbet af det første tiår med økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Udveksling af erfaringer vil kunne medvirke til at forbedre beslutningsgrundlaget for fremtidige beslutninger og dermed bidrage til at eventuelle fejltagelser ikke bliver gentaget i fremtiden. Et interessant initiativ i denne forbindelse er projektet "Østersø2005", som er blevet initieret af Huset Mandag Morgen (Mandag Morgen 1998a og b). Formålet med dette projekt, hvis hovedelementer er temabaserede workshops, databaser og web-sider, er at fremme erfarings- og informationsudvekslingen mellem på den ene side erhvervslivet og på den anden side offentlige myndigheder og institutioner (Yderligere oplysninger om initiativet kan findes på: <http://www.baltic2005.dk>).

Alt i alt tyder tallene på, at dansk erhvervsliv har haft en "first mover advantage" på markedet i de baltiske lande. En fordel, som utvivlsomt har været betinget af den danske udenrigspolitik og tidlige anerkendelse af de baltiske landes selvstændighed. I det følgende vil jeg rette blikket fremad i et forsøg på at kaste lys over spørgsmålet om, hvor stort Danmarks eksportpotentiale i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen kan tænkes at være. Udgangspunktet er en gravitationsmodel, som har vist sig særlig velegnet til netop dette formål.

### ***Danmarks eksportpotentiale i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.***

Udviklingen i de senere år har ganske naturligt øget interessen for at vide, hvor stort et potentiale der eventuelt er for eksport til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

En måde at søge at belyse dette spørgsmål på er at tage udgangspunkt i Danmarks handel med de øvrige EU lande og bruge dette mønster som model for Danmarks handel med Central- og

Østeuropa (Arbejderbevægelsens Erhvervsråd 1997b). Arbejderbevægelsens Erhvervsråd beregner i deres undersøgelse, hvor meget Danmark eksporterer til de øvrige EU lande pr. indbygger i disse lande. Derefter antager man, at Danmark på et eller andet tidspunkt i fremtiden vil kunne præstere en tilsvarende eksport pr. indbygger til landene i Central- og Østeuropa.

Et alternativ til denne type beregninger kunne være at tage udgangspunkt i en gravitationsmodel. I det følgende vil jeg præsentere resultater fra følgende model:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} P_1^{\beta_4} P_2^{\beta_5} P_3^{\beta_6} P_4^{\beta_7}$$

hvor  $X_{ij}$  angiver værdien af eksporten fra land i til land j.

$Y_i$  og  $Y_j$  angiver bruttonationalindkomsten i henholdsvis land i og land j.

$D_{ij}$  angiver afstanden mellem det økonomiske center (hovedstaden) i henholdsvis land i og land j.

$P_1$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om handel mellem to EU lande.

$P_2$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et EU land til et land i Central- og Østeuropa.

$P_3$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et land i Central- og Østeuropa til et EU land.

$P_4$  er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et land i Central- og Østeuropa til et andet land i Central- og Østeuropa.

$\alpha$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$ ,  $\beta_4$ ,  $\beta_5$ ,  $\beta_6$  og  $\beta_7$  er modellens parametre.

I det følgende afsnit vil jeg på baggrund af gravitationsmodellen forsøge at belyse potentialet for dansk eksport i Central- og Østeuropa. Tankegangen bag beregningerne er den, at Central- og Østeuropas geografiske handelsmønster i takt med de økonomiske reformer og i takt med integrationen med Vesteuropa vil konvergere med det handelsmønster, der på estimeringstidspunktet var gældende for de nuværende EU lande.

Modellen blev i en log-transformeret version<sup>1</sup> estimeret på den indbyrdes handel mellem alle landene i EU og de ti EU ansøgerlande i Central- og Østeuropa i 1994, 1995 og 1996. Da Belgien og Luxembourg har fælles udenrigshandelsstatistik, er der tale om i alt 24\*23 (= 552) indbyrdes handelsrelationer. Data til belysning af nationalindkomsterne er fra World Bank Atlas 1997. Af

---

1

$\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(Y_j) + \beta_3 \ln(D_{ij}) + \beta_4 \ln(P_1) + \beta_5 \ln(P_2) + \beta_6 \ln(P_3)$

hensyn til sammenligneligheden blev produktet af indbyggertal og BNP pr. indbygger i købekraftspariteter benyttet som udtryk for landenes samlede BNP.

I den foreliggende undersøgelse er afstanden målt som afstanden i kilometer mellem de enkelte landes hovedstæder. Afstandsoplysningerne stammer fra *Kraks Store Kortbog: Europa 1995* (Krak 1995). Af dummy-variable inddrages kun tre i den konkrete estimering ( $P_1$ ,  $P_2$  og  $P_3$ ), da værdien af den sidste på forhånd er givet, når værdien på de tre andre er fastlagt.

**Tabel 1: Regressionsanalyse (Output fra MINITAB).**

The regression equation is

$$X_{ij} = 7.50 + 0.728 Y_i + 0.750 Y_j - 1.39 D_{ij} + 2.03 P_1 + 0.761 P_2 + 0.577 P_3$$

536 cases used 16 cases contain missing values

Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	7.4962	0.4159	18.02	0.000
$Y_i$	0.72835	0.03106	23.45	0.000
$Y_j$	0.74984	0.03090	24.26	0.000
$D_{ij}$	-1.39453	0.05147	-27.09	0.000
$P_1$	2.0258	0.1467	13.81	0.000
$P_2$	0.7608	0.1325	5.74	0.000
$P_3$	0.5772	0.1327	4.35	0.000

S = 0.7699      R-Sq = 89.5%      R-Sq(adj) = 89.4%

Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	6	2668.70	444.78	750.36	0.000
Error	529	313.57	0.59		
Total	535	2982.27			

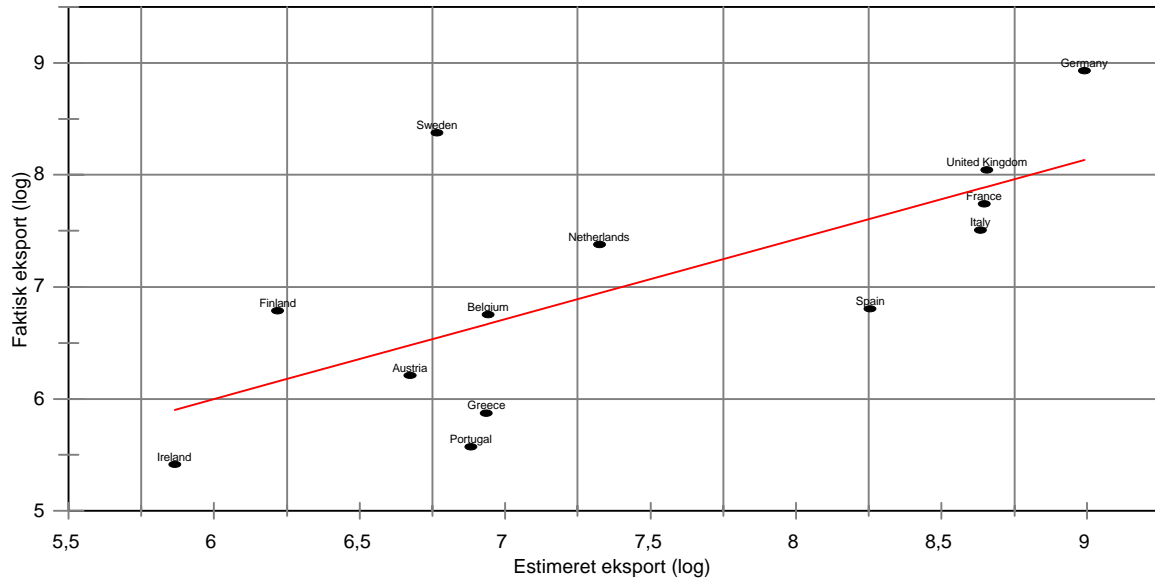
  

Source	DF	Seq SS
$Y_i$	1	1008.67
$Y_j$	1	1101.31
$D_{ij}$	1	397.36
$P_1$	1	140.34
$P_2$	1	9.81
$P_3$	1	11.22

Resultaterne af estimeringen foreligger i tabel 1. Resultaterne viser, at modellens uafhængige variable forklarer knap 90 procent ( $R^2 = 89,4$ ) af variationen i den uafhængige variabel. Endvidere fremgår det af tabel 1, at indkomstparametrene som forventet er positive, og afstandsparemeteren som forventet er negativ. Alle parametre er signifikante på alle relevante signifikansniveauer ( $< 0,000$ ).

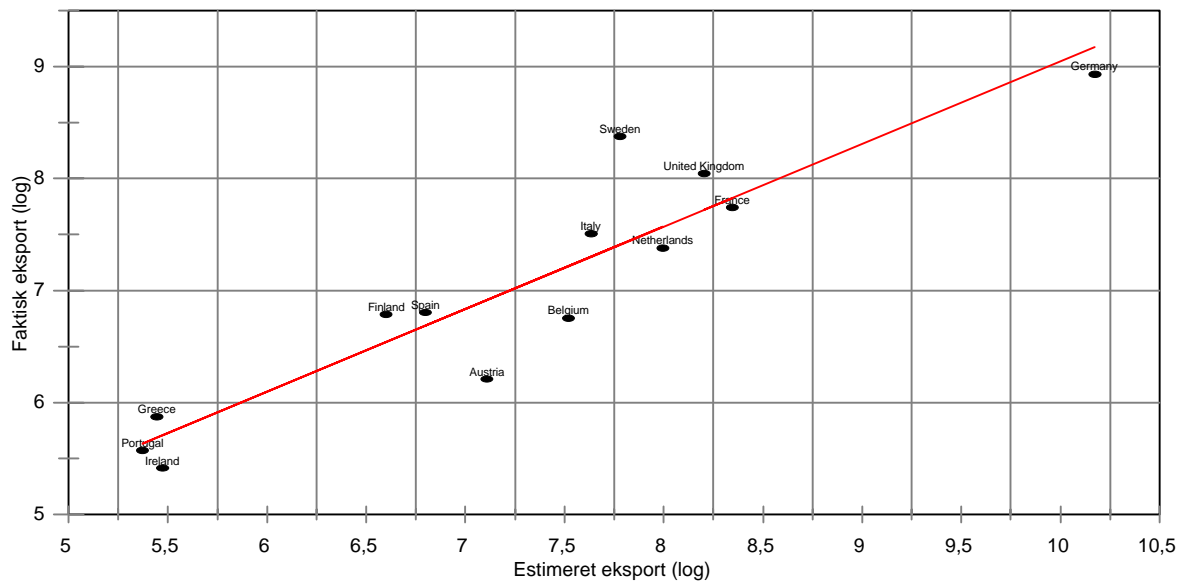


**Figur 4: Det simple regneeksempels prediktive effektivitet.**



Note:  $R^2 = 0,47$  er beregnet på de ikke log transformerede data.

**Figur 5: Gravitationsmodellens prediktive effektivitet.**



Note:  $R^2 = 0,77$  er beregnet på de ikke log transformerede data.

Figur 4 og 5 sammenligner resultatet af at anvende de to modeller på de data, modellerne oprindelig tager udgangspunkt i, her Danmarks handel med de øvrige EU lande. Figurerne viser, hvor god modellerne er til at forudsige den faktiske handel.

Som det ses af figurerne og de beregnede determinationskoefficienter ( $R^2$ ), er gravitationsmodellen tilsyneladende betydeligt mere effektiv end det simple regneeksempel. At  $R^2$  ligger på omtrent 0,5 i Arbejderbevægelsens Erhvervsråds regneeksempel er ikke overraskende, da beregningen er baseret på et simpelt gennemsnit.

Forskellen mellem de to beregningsresultater kan for det første begrundes med, at det enkle regneeksempel til forskel fra gravitationsmodellen ikke tager højde for dels indkomstforskelle landene imellem og dels forskelligheder i geografisk afstand mellem landene. Tidligere undersøgelser har påvist (Iversen 1997), at den geografiske afstand formentlig er den, isoleret set, vigtigste determinant for udenrigshandel mellem landene i EU.

**Tabel 2: Danmarks eksport til Central- og Østeuropa. Aktuelt og potentielt. Mill. USD.**

	Aktuel eksport <sup>1</sup> mill. USD	Procentvis fordeling	Potentielt eksport på mellem-langt sigt (2005)	Potentielt eksport på langt sigt (2025)	Udnyttelse i forhold til potentialet på mellem-langt sigt	Udnyttelse i forhold til potentialet på langt sigt	Forventet gennemsnitlig årlig vækst på mellem-langt sigt	Forventet gennemsnitlig årlig vækst på langt sigt
Bulgarien	30,3	1,6	262,2	594,6	11,6	5,1	24,1	12,6
Estland	68,3	3,6	58,3	132,2	117,2	51,7	-1,6	2,7
Hviderusland	23,7	1,3	338,6	767,6	7,0	3,1	30,5	14,9
Letland	50,0	2,6	88,7	201,1	56,4	24,9	5,9	5,7
Litauen	118,3	6,3	167,4	379,4	70,7	31,2	3,5	4,8
Polen	655,0	34,6	2715,9	6157,6	24,1	10,6	15,3	9,4
Rumænien	53,7	2,8	515,6	1168,9	10,4	4,6	25,4	13,1
Rusland	413,3	21,9	1631,7	3699,4	25,3	11,2	14,7	9,2
Slovakiet	51,3	2,7	271,2	614,8	18,9	8,4	18,1	10,4
Slovenien	40,0	2,1	206,2	467,4	19,4	8,6	17,8	10,3
Tjekkiet	188,0	9,9	2311,6	5240,9	8,1	3,6	28,5	14,2
Ukraine	86,0	4,5	622,7	1411,9	13,8	6,1	21,9	11,8
Ungarn	113,3	6,0	767,1	1739,1	14,8	6,5	21,1	11,5
Total	1891,3	100,0	9957,2	22575,0	19,0	8,4	18,1	10,4

Kilde: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook.

Note: 1. Den aktuelle eksport er her angivet som gennemsnittet for 1994-96.

Tabel 2 indeholder beregninger af Danmarks eksport til Central- og Østeuropa. Disse beregninger adskiller sig fra tidligere undersøgelser jeg har foretaget, idet de foreliggende beregninger er baseret på et betydeligt større informationsgrundlag. I tidligere undersøgelser (Iversen 1996a og 1996b) blev gravitationsmodellen først estimeret på den interne handel mellem landene i EU - i alt 182 indbyrdes handelsrelationer. Det betyder, at den foreliggende undersøgelse bygger på et langt større og mere detaljeret datamateriale. I den foreliggende undersøgelse er den potentielle eksport beregnet ved at benytte de estimerede parametre for 1994-96 (tabel 1) og tilregne alle handelsrelationer værdien 1 på dummy-variablen  $P_1$  (den dummy-variabel, som registrerer intern EU handel). Endelig er beregningerne, som i tidligere undersøgelser, blevet suppleret med et vækstscenarie, hvor landenes indkomster er fremskrevet til henholdsvis 2005 og 2020. Landene i EU (her Danmark)

forudsættes at præstere en årlig realøkonomisk vækst på 2,5 procent. Landene i Central- og Østeuropa forudsættes at præstere en årlig realøkonomisk vækst på 5,0 procent (se også EBRD 1997 p. 98ff.)

Den første kolonne i tabel 2 viser Danmarks aktuelle eksport til de forskellige lande i Central- og Østeuropa i mill. USD. Den anden kolonne viser den procentvise fordeling. Det ses, at godt en tredjedel af Danmarks aktuelle eksport til Central- og Østeuropa gik til Polen, det største og geografisk nærmeste af de ti EU ansøgerlande i Central- og Østeuropa. De to følgende kolonner viser modelberegningerne af den potentielle eksport på henholdsvis mellemlangt og langt sigt. Begge disse beregninger er, som allerede nævnt, baseret på et vækstskeon.

De næste to kolonner viser, hvor stor en andel den aktuelle eksport til de forskellige lande i Central- og Østeuropa udgør af den potentielle eksport på henholdsvis mellemlangt og langt sigt. Ifølge disse beregninger udgjorde Danmarks samlede eksport til Central- og Østeuropa omtrent 19 procent af potentialet på mellemlangt sigt og 8,4 procent af potentialet på langt sigt. Ifølge disse beregninger overudnytter Danmark øjensynlig sit eksportpotentiale i Estland på mellemlangt sigt. Bortset herfra findes de højeste udnyttelsesgrader i de to øvrige baltiske lande Letland og Litauen. De laveste udnyttelsesgrader findes i Hviderusland, Tjekkiet, Bulgarien og Rumænien. Dette kunne tyde på, at danske virksomheder med fordel kunne begynde at orientere sig lidt mere mod landene i Centraleuropa. På den anden side set kan en massiv tilstedeværelse på markedet i de baltiske lande vise sig at være en fordel i forbindelse med fremtidige handelsmæssige aktiviteter i Rusland. Hofheinz (1991) forudser således, at de tre baltiske lande i fremtiden vil kunne komme til at udgøre en form for økonomisk bro mellem Vesteuropa og Rusland.

Den foreliggende undersøgelse bekræfter således Arbejderbevægelsens Erhvervsråds konklusioner om, at der på længere sigt er et stort udnyttet eksport potentiale i Central- og Østeuropa. Hvor Erhvervsrådet skønner, at potentialet på langt sigt ligger på 4-5 gange den nuværende aktuelle eksport, skønner den foreliggende undersøgelse, at potentialet på mellemlangt sigt ligger på 5-6 gange den nuværende aktuelle eksport. Forskellen kan meget vel skyldes, at den foreliggende analyse tager udgangspunkt i situationen i 1995. Hertil kommer, at den foreliggende undersøgelse viser, at potentialet på langt sigt ligger på 11-12 gange den nuværende aktuelle eksport. Baggrunden herfor er, at den foreliggende undersøgelse baserer dette skøn på et optimistisk vækstscenario.

De sidste to kolonner i tabel 11 viser den forventede årlige vækst i Danmarks eksport til de ti lande på henholdsvis mellemlangt og langt sigt under forudsætning af, at potentialet realiseres på henholdsvis 10 og 25 år. Som det fremgår af beregningerne, er den forventede årlige vækst i Danmarks eksport til de ti lande større på mellemlangt end på langt sigt. Årsagen hertil er, at den tilpasning, der, på grund af de økonomiske reformer, forventes at finde sted i disse landes indbyrdes handel, vil indtræffe i løbet af de første ti år af den betragtede periode. Herefter vil væksten i eksporten først og fremmest blive båret af den økonomiske vækst i Central- og Østeuropa.

På baggrund af disse beregninger må den samlede danske eksport således forventes at stige med henholdsvis 18 og 10 procent om året på henholdsvis mellemlangt og langt sigt alene som følge af den tilpasningsproces, der følger i kølvandet på de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og som følge af den forventede økonomiske vækst i Central- og Østeuropa.

## ***Konklusion***

Siden 1989 har Danmark øget sin eksport til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. I 1989 udgjorde eksporten til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen godt 1 procent af den samlede danske eksport, mens tallet i 1997 ligger på omkring 6 procent. Hertil kommer, at Danmark hidtil har haft et pænt overskud i samhandlen med disse lande. Det kan endvidere konstateres, at de danske virksomheders indsats først og fremmest har været koncentreret om de tre små baltiske lande.

Den modelanalyse, som blev præsenteret i denne artikel, bekræfter, at der, set ud fra et dansk synspunkt, fortsat er et betydeligt eksportpotentiale i Central- og Østeuropa. Det er især iøjnefaldende, at der synes at være et stort uudnyttet potentiale i Tjekkiet og Rumænien. Skal den danske succes i Central- og Østeuropa fortsætte, kan der derfor være god grund til, at de danske eksportvirksomheder begynder at koncentrere sig lidt mere om lande som Polen og Tjekkiet. Givet at grænseafkastet af markedsindsatsen er aftagende, kan det alene af den grund være interessant at vende blikket mod andre markeder.

Alt i alt synes der at være et betydeligt eksportpotentiale for danske virksomheder, men i hvilken udstrækning mulighederne faktisk realiseres afhænger af en lang række forhold. Først og fremmest den økonomiske politik, herunder den handelspolitik, der fremover bliver ført i EU og Central- og Østeuropa. For det andet spiller de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa, herunder ikke mindst tilvejebringelsen af retlige rammebetingelser og anden institutionel infrastruktur for en markedsøkonomi, en meget afgørende rolle. Endelig afhænger realiseringen af eksportpotentialet kritisk af de danske eksportvirksomheders egen indsats, deres valg af strategier over for markedet i Central- og Østeuropa, deres forberedelse af indsatsen på disse markeder og deres evne til at etablere relationer med andre virksomheder, som betjener disse markeder, herunder også lokale central- og østeuropæiske virksomheder.

Artiklen peger endelig på, at der er et stort behov for at indsamle og systematisere informationer om de erfaringer, der er blevet høstet i løbet af det første tiår med økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Udveksling af erfaringer vil kunne bidrage til at eventuelle fejltagelser ikke vil blive gentaget i fremtiden.

## **Litteratur**

- Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1997a), Danmark, EU og Østeuropa. Østudvidelsen er ikke dyr og koster ikke arbejdspladser, København.
- Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1997b), 'Handlen med østeuropa sætter nye rekorder', Notat fra Arbejderbevægelsens Erhvervsråd, November 1997.
- Børsen 13. juli 1998
- Danmarks Statistik, Statistisk Årbog, Diverse årgange.
- EBRD (1997), *Transition Report*, London.
- Estrin, S., K. Hughes and S. Todd (1997), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. Multinationals in Transition*, London: Pinter.
- Eurostat (1998) memo, <http://europa.eu.int/en/comm/eurostat/compres/en/5398/6205398a.htm>
- Gammelgård, Iben og Søren Peter Iversen (1993), 'Øst-Vest handel - problemer og perspektiver', Ledelse og erhvervsøkonomi nr. 1 1993.
- Hofheinz, Paul (1991), Opportunity in the Baltics, *Fortune* Vol. 124 No. 9 Oct 21 1991 pp. 68-74.
- Hollensen, Svend (1992), Virksomheders skift af afsætningsorganisation på internationale markeder. En caseundersøgelse af danske virksomheder, Handelshøjskole Syd 1992.
- Hollensen, Svend (1998), *Global Marketing. A Market-Responsive Approach*, London 1998.
- IMF (1997), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington 1997.
- Iversen, Søren Peter (1996a), *Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og Perspektiver*, København: Samfundslitteratur.
- Iversen, Søren Peter (1996b), 'Danmarks handel med Central- og Østeuropa' i Cornett, A. P. (1996), *Økonomiernes internationalisering: - fra regional til global orientering*, København : Jurist- og økonomiforbundets Forlag, 1996
- Iversen, Søren Peter (1997), 'Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen – reformer og økonomisk Vækst. En analyse med særlig henblik på Danmarks eksportmuligheder i Central- og Østeuropa', *Southern Denmark Business School: Working Paper Series*.
- JyskeVestkysten 27. april 1998
- Krak (1995), *Krak's Store Kortbog: Europa*, København.
- Mandag Morgen (1998a), *Østersøstrategi 2000. Elementer til en dansk nærmarkedsstrategi i Østersøregionen*, København 1998.
- Mandag Morgen (1998b), *Østersø2005. Danmarks genvej til Østersøregionen*, København 1998.
- Nationalbanken (1998), *Beretning og regnskab 1997*, København 1998.
- Slipsager, Frode (1993), *Virksomhedens internationale afsætningsorganisation*, København: Handelshøjskolens Forlag.
- Strandskov, Jesper (1994), *Studier i danske virksomheders internationaliseringsprocesser. Del III*, Århus 1994.
- Strandskov, Jesper (1995), *Internationalisering af virksomheder. Nyere teoretiske perspektiver*. København 1995.
- World Bank (1997), *World Bank Atlas*, Washington 1997.

**Publikation nummer 21**

**Titel:** Økonomisk integration mellem EU og Central- og Østeuropa

**Forfatter:** Søren Peter Iversen og Iben Gammelgård

**Type:** Tidsskriftsartikel

**Tidsskrift:** Vindu mod Øst nr. 4 1999

## Økonomisk integration mellem EU og Central- og Østeuropa

af Søren Peter Iversen, Syddansk Universitet - Sønderborg  
og Iben Gammelgård, Sønderborg Handelsskole

---

### **Indledning**

I dag, små ti år efter Berlinmurens fald, fremstår Europa i mange henseender som ganske forandret. Europa i dag er ikke, hvad det var i går. De igangværende forandringsprocesser er på en gang så komplicerede og foregår med en sådan hast, at det kun vanskeligt er muligt blot i nogenlunde kort form at give ét samlet billede af udviklingen endside forudsige, hvordan Europa vil kunne forventes at se ud om blot nogle få år, skønt en sådan vision muligvis kunne danne baggrund for en mere klar og sammenhængende EU-politik eksempelvis over for landene i Central- og Østeuropa.

Centralt i udviklingen i Europa står netop udviklingen i Central- og Østeuropa, det tidligere Sovjetunionen og spørgsmålet om EUs udvidelse mod øst. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen befinder sig stadig i en økonomisk og politisk transitionsproces, som er en af vor tids største samfundsmæssige omvæltninger. Det primære fokus for denne artikel er handel mellem EU og de ti ansøgerlande fra Central- og Østeuropa (i det følgende vil disse lande flere steder blive betegnet som CEEC(10)<sup>1</sup>) og det tidligere Sovjetunionen.

Allerede fra starten udgjorde handelsliberalisering en af reformprocessernes hovedhjørnestene, og Central- og Østeuropas reintegration i den internationale arbejdsdeling blev sat på dagsordenen. For det første antog man i overensstemmelse med den klassiske økonomiske handelsteori, at fri handel ville medføre en række velfærdsgevinster for befolkningerne i reformøkonomierne. Gevinster som alt andet lige ville kunne medvirke til at legitimere reformerne og deres konsekvenser over for den brede befolkning. For det andet ville handelsliberalisering i sig selv medvirke til at fremme den nødvendige omstrukturering af reformøkonomierne. For det tredje ville etableringen af nye handelsrelationer med først og fremmest EU området medvirke til at skabe en række eksterne bindinger på de økonomiske og politiske reformer.

### **Fra Europa-aftale til førtiltrædelsesstrategi**

Efter at den første umiddelbare begejstring havde lagt sig oven på Berlinmurens fald, reagerede EU imidlertid noget usikkert og famlende på udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Først i 1991 og 1992 begyndte EU så småt at udvikle en mere overordnet og sammenhængende politik over for reformøkonomierne i øst. Det skete først og fremmest med de såkaldte Europa-aftaler, hvoraf de første blev forhandlet på plads i 1991. I forbindelse med EU-topmødet i København i 1993 blev EUs udvidelse mod øst officielt sat på dagsordenen og betingelserne for de central- og østeuropæiske landes optagelse blev formuleret. I forbindelse med topmødet i Essen i 1994 blev der etableret en egentlig før-tiltrædelsesstrategi, og et år senere i forbindelse med topmødet i Madrid modtog EU-Kommissionen en officiel anmodning om at udarbejde en udtalelse (et *avis*) om de enkelte landes ansøgninger. De første egentlige

---

<sup>1</sup> CEEC: Central and Eastern European Countries.

optagelsesforhandlinger blev indledt med fem af de ti i foråret 1998 - et år efter Amsterdamtraktatens underskrivelse og offentliggørelsen af Agenda2000 med Kommissionens anbefalinger (*avis*).

Indtil nu har Europa-aftalerne udgjort et kerneelement i EUs før-tiltrædelsesstrategi. Europa-aftalerne går i korthed ud på at etablere bilateral fri handel for industriprodukter mellem EU og de enkelte lande i Central- og Østeuropa. Hovedprincippet, som politisk blev lanceret som en betydelig gestus fra EUs side, var asymmetrisk liberalisering: EU forpligtede sig til at gennemføre liberaliseringer, reduktion af told og importafgifter og fjernelse af kvantitative handelsrestriktioner over for de central- og østeuropæiske lande tidligere end omvendt. Imidlertid havde de fleste lande i Central- og Østeuropa allerede på dette tidspunkt gennemført en næsten altomfattende liberalisering af deres udenrigshandel. I realiteten var asymmetrien således vendt om i forhold til det, der officielt var tanken - et forhold som forblev mere eller mindre negligeret i den offentlige debat.

Europa-aftalerne indeholder imidlertid en række bestemmelser, som i hvert fald for en tid skulle få alvorlige konsekvenser for landene i Central- og Østeuropa. Disse bestemmelser vedrører for det første undtagelsesbestemmelser vedrørende såkaldte følsomme områder: Handel med landbrugsprodukter, kul og stål og tekstiler. For det andet bestemmelser vedrørende forholdsregler i tilfælde af dumping (*anti-dumping klausuler*). For det tredje bestemmelser vedrørende forholdsregler i tilfælde af at import truer med at skade EU-producenter af tilsvarende produkter eller med at skabe alvorlige forstyrrelser i en specifik sektor eller region (*contingency-protection*). Endelig for det fjerde oprindelsesbestemmelser (*rules of origin*). Kravet om lokaloprindelse indebærer, at der kun er fri handel for produkter, der primært (60 procent) er baseret på råvarer og halvfabrikata, som stammer fra det pågældende land (eller fra EU).

Undtagelsesbestemmelserne vedrørende kul, stål og tekstiler er i overensstemmelse med de oprindelige aftaler blevet faset ud ved udgangen af 1997. Lokaloprindelseskravet er siden blevet lempet (multilateraliseret) gennem aftaler, som blev indgået fra 1997. Disse elementer af Europa-aftalerne må også formodes at have virket til ugunst for landene i Central- og Østeuropa og det tilmed i en periode, som sandsynligvis har været af afgørende betydning for de økonomiske og politiske reformprocesser.

Undtagelsesbestemmelserne vedrørende landbrugsprodukter, kul, stål og tekstiler omfatter således nogle af de sektorer, hvor Central- og Østeuropa må antages at have haft mulighed for at udvikle komparative fordele. Central- og Østeuropa er således blevet berøvet mulighederne for at udnytte nogle midlertidige komparative fordele inden for nogle af deres traditionelle erhverv, hvilket for en periode kunne have medvirket til at afbøde nogle af de negative økonomiske og sociale konsekvenser af reformerne.

Bestemmelserne vedrørende lokaloprindelse har i nogle tilfælde betydet, at producenter i Central- og Østeuropa har måttet udskifte en billig udenlandsk leverandør med en dyrere indenlandsk leverandør, hvorved deres konkurrenceevne er blevet reduceret. Endvidere antages disse bestemmelser også sammen med Europa-aftalernes bilaterale struktur at have medvirket til at forvride investeringsmønstret i Europa. Kravet om lokaloprindelse har utvivlsomt medvirket til at gøre etablering af produktion i Central- og Østeuropa mindre attraktiv for eksempelvis amerikanske og japanske elektronikvirksomheder, end de ellers ville have været. Sådanne virksomheder vil



typisk have svært ved at finde lokale leverandører af komponenter mv., hvilket gør det meget vanskeligt at leve op til kravene om lokaloprindelse.

Europa-aftalernes bilaterale struktur har forstærket denne tendens ved at gøre etablering af produktion i selve EU mere attraktiv end etablering af produktion i Central- og Østeuropa. Dette gælder navnlig i de tilfælde, hvor hovedmotivet for etablering af produktion er at skaffe sig adgang til markedet. En virksomhed lokaliseret i EU vil alt andet lige kunne eksportere frit til samtlige EU-lande og alle lande, med hvem EU har indgået en Europa-aftale. En virksomhed lokaliseret i Tjekkiet vil alt andet lige kun kunne eksportere frit til samtlige EU-lande (medmindre Tjekkiet også har indgået tilsvarende frihandelsaftaler med andre lande, som tilfældet er med eksempelvis CEFTA-samarbejdet).

Anti-dumpingreglerne og beredskabsbestemmelserne vedrørende konkurrenceforvridning (contingency-protection) har først og fremmest haft en afskrækkende effekt (*chilling-effect*) over for central- og østeuropæiske producenter, for hvem disse regler har medvirket til at vanskeliggøre en rimelig og rationel prisfastsættelse - ikke mindst i de tilfælde, hvor produktionen finder sted på et fuldt afskrevet produktionsanlæg, hvor kapitalomkostningerne reelt er nul. Den afskrækkende effekt opstår først og fremmest, fordi disse forholdsregler kan iværksættes efter nogle meget enkle regler, hvor hensynet til eksportørernes retssikkerhed ifølge sagens natur langt fra indgår som noget hovedhensyn. Med andre ord: Skal man give eksportører fra Central- og Østeuropa et godt råd er det at lade være med at underbyde konkurrenterne i EU.

Som det fremgår af tabel 1, er der i løbet af 1990'erne sket en meget omfattende reorientering af Central- og Østeuropas handel fra øst mod vest. Baggrunden er dels, at handel mellem øst og vest blev undertrykt under Den Kolde Krig, dels opløsningen af COMECON i 1991 og Sovjetunionens sammenbrud.

**Tabel 1: Central- og Østeuropas udenrigshandel fordelt på landegrupper 1990-97. Procent.**

	Import			Eksport		
	1990	1993	1997	1990	1993	1997
Transitionsøkonomier	36,8	30,1	23,7	41,1	30,5	26,2
- Det tidligere Sovjetunionen	18,3	16,1	11,5	22,3	9,2	10,3
- Central- og Østeuropa	12,5	11,9	9,7	12,7	16,7	13,2
Udviklede markedsøkonomier	53,3	61,6	67,4	49,5	58,0	66,5
Udviklingslande	9,9	8,3	8,9	9,4	11,5	7,3
I alt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

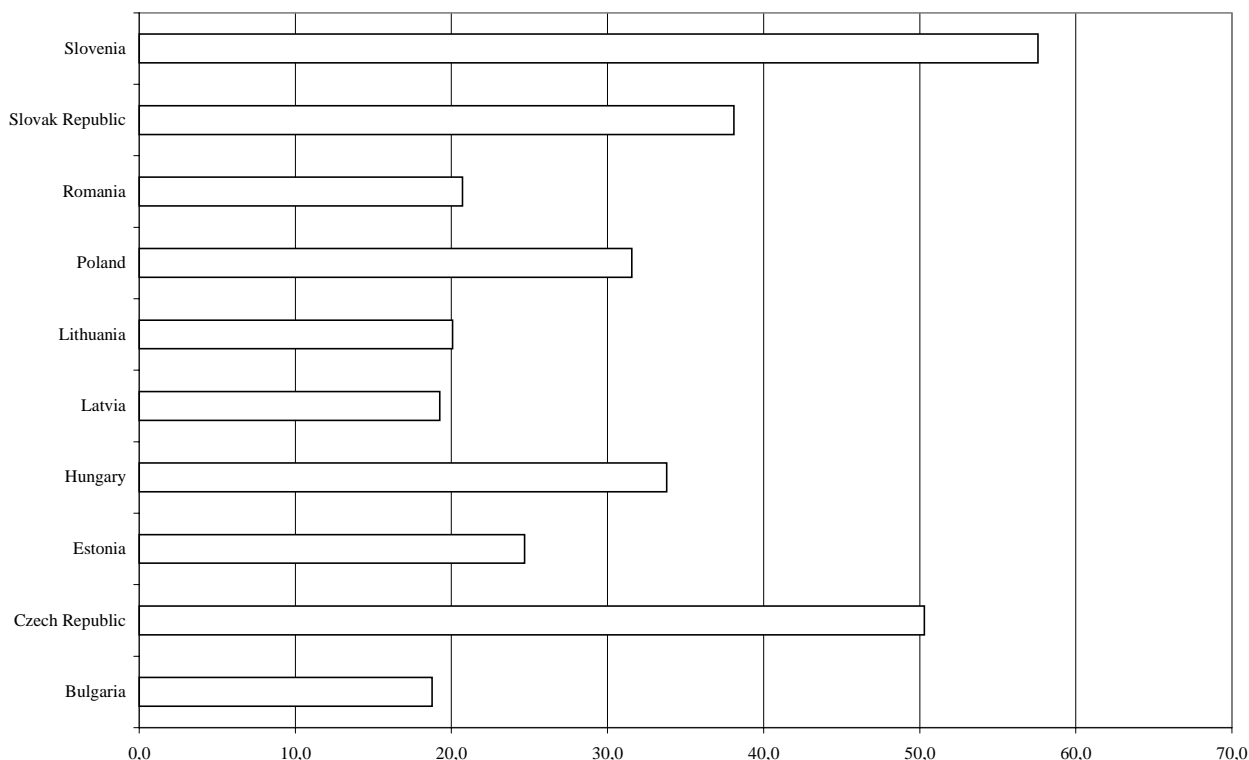
Kilde: Lavigne, M. (1999), *The Economics of Transition*; London: MacMillan, p. 205.

Note: Tallene for 1997 er foreløbige tal.

Imidlertid er handlen mellem EU og de ti ansøgerlande præget af en betydelig asymmetri, idet handel med EU udgør omkring to tredjedele af ansøgerlandenes udenrigshandel, hvorimod handel med ansøgerlandene kun udgør omkring 5 procent af EU-landenes udenrigshandel. Dette indebærer blandt andet, at EU må formodes at have en betydelig magt over ansøgerlandene, idet EU hermed kontrollerer noget som ansøgerlandene har en intens interesse i, nemlig adgang til det indre marked. Ud fra en meget nøgtern, nogen vil måske sige kynisk, betragtning må man nok erkende, at landene i Central- og Østeuropa (endnu) ikke kontrollerer noget, som EU er tilsvarende interesseret i. Ud fra

en generel betragtning er befolkningerne i Central- og Østeuropa ganske enkelt for fattige til at udgøre et lukrativt marked for erhvervslivet i EU (se figur 1).

**Figur 1: Central- og Østeuropas indkomst som procent af EU's gennemsnit 1997. BNP pr. indbygger USD købekraftspariteter.**



Kilde: World Bank (1999), World Bank Atlas 1999, Washington DC.

Note: Indkomsterne er opgjort i købekraftspariteter og ikke markedsvallutakurser. Opgørelsen af BNP pr. indbygger i købekraftspariteter udgør således et forsøg på at give et mere retvisende billede af levestandarden i de forskellige lande.

På denne baggrund har EU hidtil haft forholdsvis let ved at presse ansøgerlandene i de forskellige politiske forhandlinger (*konditionalitetsproblematikken*). Tabel 2 illustrerer tydeligt, i hvilken grad EU dominerer handlen i Europa<sup>2</sup>. Det ses imidlertid også, at den interne EU handel er aftaget som andel af den samlede handel i området.

**Tabel 2: Handel mellem EU(15) og CEEC(10). Procent af samlet handel.**

	1993			1997			Ændring		
	CEEC(10)	EU(15)	I alt	CEEC(10)	EU(15)	I alt	CEEC(10)	EU(15)	I alt
CEEC(10)	0,8	3,6	4,4	1,1	4,9	6,0	0,3	1,3	1,6
EU(15)	4,1	91,4	95,6	6,0	88,0	94,0	1,9	-3,4	-1,6
I alt	5,0	95,0	100,0	7,1	92,9	100,0	2,1	-2,1	0,0

Kilde: IMF (1998), Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington DC.

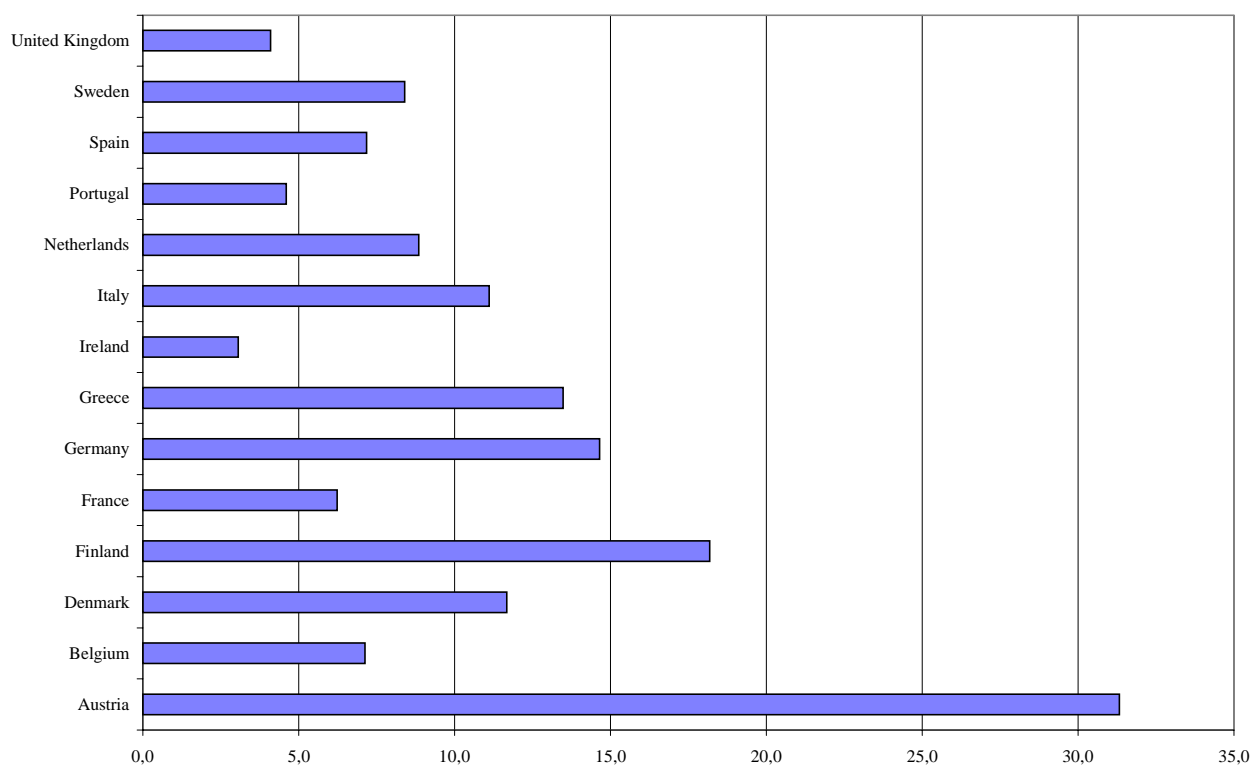
Note:

1. EU(15) eksport til CEEC(10) er opgjort som CEEC(10) import fra EU(15) og vice versa. Baggrunden herfor er, at opgørelsen af et lands import almindeligvis er mere reliabel end opgørelsen af landets eksport.
2. Ændringerne er beregnet som simple procentdifferencer.

<sup>2</sup> Europa er her afgrænset til EU og de ti ansøgerlande.

Figur 2 giver et lidt mere nuanceret billede af EU-landenes handel med Central- og Østeuropa. Det fremgår således af figur 2, at der er stor forskel på, hvilken rolle handlen med Central- og Østeuropa spiller for de enkelte EU-lande. Dette er formentlig en vigtig del af baggrunden for, at EU-landene har forskellige interesser i EUs politik over for Central- og Østeuropa. Som det fremgår af figuren spiller handel med Central- og Østeuropa en særlig stor rolle for Østrig, Finland, Tyskland, Grækenland og Danmark. Det er måske navnlig interessant at bemærke, at Grækenland er det eneste af de såkaldte samhørighedslande, der kan siges at have betydelige handelsbetingede interesser i EUs udvidelse mod øst. Sådanne interesser udgør en modvægt til eventuelle interesser i at holde landene i Central- og Østeuropa ude for at opretholde den eksisterende bidrags- og belønningsstruktur i EU. Samhørighedslandene antages ofte at have netop sådanne interesser, der er betinget af fordelingen af EUs udgifter til regional- og strukturudviklingsprojekter.

**Figur 2: Handel med Central- og Østeuropa som procent af handel uden for EU i 1997.**



Kilde: IMF (1998), Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington DC.

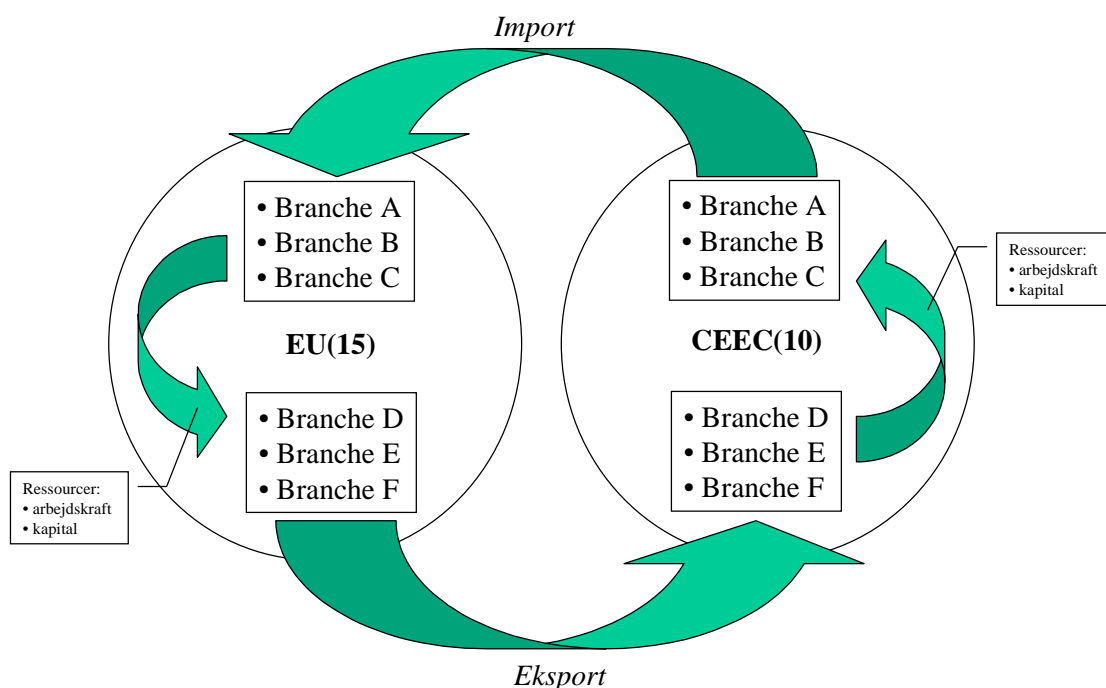
### ***Handel med Central- og Østeuropa - hvorfor så følsom?***

Spørgsmålet er før blevet rejst (Rollo og Smith 1993), og vi skal her forsøge at begrænse os til at skitsere en forklaring. Ifølge den klassiske handelsteori skyldes international handel eksistensen af komparative fordele. Lande, som eksempelvis er udrustet med billig arbejdskraft i rigelige mængder, har en komparativ fordel i produktionen af arbejdsintensive goder, som de kan producere relativt billigt. Lande, som er rigeligt udrustet med teknologi og viden, har tilsvarende en komparativ fordel i produktionen af teknologi- og vidensintensive goder, som de til gengæld kan producere relativt billigt. Hvis handlen mellem disse lande liberaliseres, vil den første gruppe

eksportere arbejdsintensive goder og importere teknologi- og vidensintensive goder. Landene udveksler produkter fra vidt forskellige brancher. Det kaldes inter-industriell handel. Herved opstår en international arbejdsdeling og specialisering, som ifølge teorien er til fælles bedste for begge lande.

At tingene ikke nødvendigvis er helt så uproblematisk er forsøgt skitseret i figur 3. I figur 3 forudsættes EU at have komparative fordele inden for branche D, E og F, og Central- og Østeuropa har tilsvarende komparative fordele inden for A, B og C. Øget handel mellem de to regioner betyder således, at EU skal flytte ressourcer (kapital og arbejdskraft mm.) fra brancherne A, B og C til D, E og F. I Central- og Østeuropa skal ressourcer tilsvarende flyttes den modsatte vej. Disse omstillingsprocesser kan være meget vanskelige og indebærer ofte, at nogle samfundsgrupper reelt står tilbage som tabere, selvom summen af gevinster er større end summen af tab (plus-sums-spil). En smidig omstilling forudsætter endvidere et effektivt penge- og kapitalmarked og et fleksibelt arbejdsmarked. Det første kniber det endnu med i store dele af Central- og Østeuropa, og i EU antages arbejdsmarkedet ofte at være alt andet end fleksibelt.

**Figur 3: Mulige konsekvenser af øget handel mellem EU og Central- og Østeuropa.**



Den klassiske handelsteori er imidlertid blevet udfordret af i alt tre hovedtendenser i den økonomiske udvikling i efterkrigstiden. For det første af, at en stadig større del af den internationale handel foregår mellem industrilande, som i en række relevante henseender ligner hinanden. For det andet af, at en stadig større del af den internationale handel mellem disse lande udgøres af såkaldt intra-industriell handel, hvilket vil sige udveksling af produkter inden for de samme produktkategorier, undertiden betegnet som to-vejs-handel. Og endelig for det tredje af, at en stadig større del af den internationale handel er blevet liberaliseret uden at det, som forventet ifølge den

klassiske teori, synes at have givet anledning til pludselige og altomfattende strukturændringer med alvorlige sociale og politiske konflikter til følge. Den klassiske handelsteori forudsiger ganske vidst nettogevinst som følge af øget handel, arbejdsdeling og specialisering (man siger undertiden, at handel er et plus-sums-spil), hvilket i princippet muliggør, at eventuelle tabere kompenseres gennem en politisk bestemt omfordeling af indkomst. Teorien siger imidlertid intet om, hvorvidt en sådan omfordeling rent faktisk vil finde sted.

Blandt andet på denne baggrund er der blevet udviklet lang række nye bidrag til den internationale handelsteori. Disse bidrag går sædvanligvis under fællesbetegnelsen den moderne handelsteori. Grundlaget for den moderne handelsteori er stordriftsfordele, produktdifferentiering og ufuldkommen konkurrence. Disse teorier yder et anseeligt bidrag til at forklare forekomsten af intra-industriell handel.

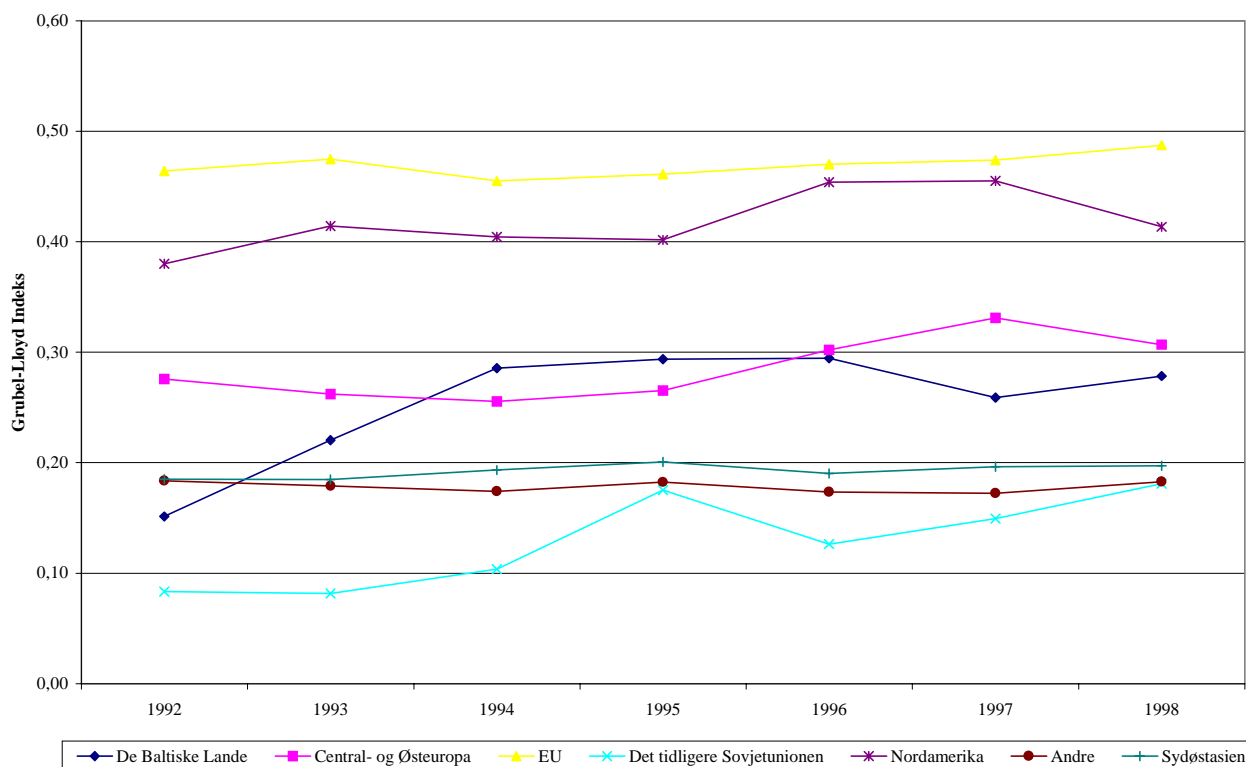
Sondringen mellem inter- og intra-industriell handel er overordentlig vigtig set ud fra en overordnet samfundsøkonomisk synsvinkel, idet intra-industriell handel i langt mindre grad end inter-industriell handel må forventes at føre til omfattende reallokering af ressourcer, strukturændringer og eventuelt som følge heraf sociale og politiske konflikter. Forskellen er primært den, at en stigning i den inter-industrielle handel må forventes at føre til en reallokering af ressourcer *mellem* brancher og sektorer, mens en stigning i den intra-industrielle handel må forventes at føre til en reallokering af ressourcer *inden for* brancher og sektorer. Med andre ord må de tilpasningsomkostninger, der er forbundet med handelsliberalisering alt andet lige forventes at være mindre i forbindelse med en stigning i den intra-industrielle handel end ved en stigning i den inter-industrielle handel.

Spørgsmålet er nu om handlen mellem EU og Central- og Østeuropa er mest inter- eller intra-industriell. Dette spørgsmål kan der desværre ikke gives noget umiddelbart svar på, men vi har forsøgt at analysere Danmarks handel med en lang række forskellige lande for at have et sammenligningsgrundlag. Resultaterne fremgår af figur 4. Graden af intra-industriell handel er her målt ved hjælp af et såkaldt Grubel-Lloyd indeks. De nærmere detaljer skal vi spare læseren for, men indekset viser 0, hvis al handel er inter-industriell og 1, hvis al handel er intra-industriell.

Det interessante ved resultaterne i figur 4 er, at graden af intra-industriell handel med Central- og Østeuropa og de baltiske lande er relativt høj og – navnlig i sidstnævnte tilfælde – stigende. Stigningen i den intra-industrielle handel med de baltiske lande skyldes utvivlsomt udflytningen af tekstilindustri. Graden af intra-industriell handel med det tidligere Sovjetunionen er noget lavere, men også markant stigende.

Tallene i figur 4 giver imidlertid ikke noget entydigt grundlag for at vurdere, hvor store tilpasningsproblemerne som følge af øget handel må forventes at være i fremtiden. Man skal således være varsom med tolkningen af disse tal. Man kan således ikke nødvendigvis bruge det faktiske handelsmønster som indikator for eksistensen af komparative fordele. Det faktiske handelsmønster afspejler også, at Central- og Østeuropa har været mere eller mindre tvunget til at finde nye markeder for deres produktion (*stress eksport*), og at handlen med landbrugsvarer er alt andet end liberaliseret. Europa-aftalerne sætter således også deres umiskendelige præg på det faktiske handelsmønster.

**Figur 4: Intra-industriell handel. Grubel-Lloyd Indeks for Danmarks Udenrigshandel 1992-1998.**



Kilde: Danmarks Statistik 1999 og egne beregninger.

Anm.: De Baltiske lande udgøres af Estland, Letland og Litauen. Central- og Østeuropa udgøres af de syv øvrige ansøgerlande. Det tidligere Sovjetunionen omfatter Rusland, Hviderusland og Ukraine.

Når der fra vestlig side har været en vis interesse i at beskytte sig mod import fra Central- og Østeuropa, skyldes det først og fremmest den velkendte frygt for konkurrence fra lavtlønslande. Man er kort og godt bange for at miste arbejdspladser på grund af de relativt lave lønninger i Central- og Østeuropa. Hertil kan man for det første indvende, at det lave lønniveau i Central- og Østeuropa afspejler en lavere produktivitet. Det rigtige må være at sammenligne enhedslønomkostningerne. Enhedslønomkostningerne i industrien i Central- og Østeuropa ligger på mellem 15-40 procent af enhedslønomkostningerne i industrien i eksempelvis Østrig. For det andet har vi lige set, at en forholdsvis stor og stigende andel af Danmarks handel med Central- og Østeuropa er intra-industriell handel. Hvis det samme mønster gør sig gældende for de øvrige EU-lande, betyder det, at de tilpasningsproblemer, der må forventes som følge af øget handel, vil blive noget mindre omfattende end sædvanligvis antaget. Endelig for det tredje er realiteten den, at de fleste af landene i Central- og Østeuropa importerer mere, end de eksporterer. De har kort sagt underskud på handelsbalancen (se tabel 3). Modsvarende har EU et stort overskud i handlen med Central- og Østeuropa. Dette kunne alt andet lige tyde på, at handlen med Central- og Østeuropa er med til at skabe arbejdspladser i EU.

På baggrund af tallene i tabel 3 kunne man dels spørge, om denne udvikling er overraskende og dels om den bør give anledning til bekymring. Det første spørgsmål kan man give et forholdsvis klart og entydigt svar på, og svaret er afkræftende. At landene i Central- og Østeuropa har et underskud på handelsbalancen afspejler et opsparingsunderskud. Den indenlandske opsparing i disse lande er ikke

tilstrækkelig til at finansiere de indenlandske investeringer. Baggrunden er dels den, at befolkningerne i Central- og Østeuropa i den planøkonomiske tid (blandt andet på grund af varemangel) var underkastet en slags systemisk tvangsopsparing. Omvæltningerne efter 1989 medførte derfor ganske forventeligt et betydeligt fald i opsparingskvoten som følge af, at befolkningen øgede forbruget af især vestlige forbrugsgoder. Dels må landene i Central- og Østeuropa som en naturlig del af hele reform- og omstruktureringsprocessen gennemføre betydelige investeringer i infrastruktur og produktionsudstyr. Underskuddet på handelsbalancen er således blot et udtryk for udenlandsk lånoptagning.

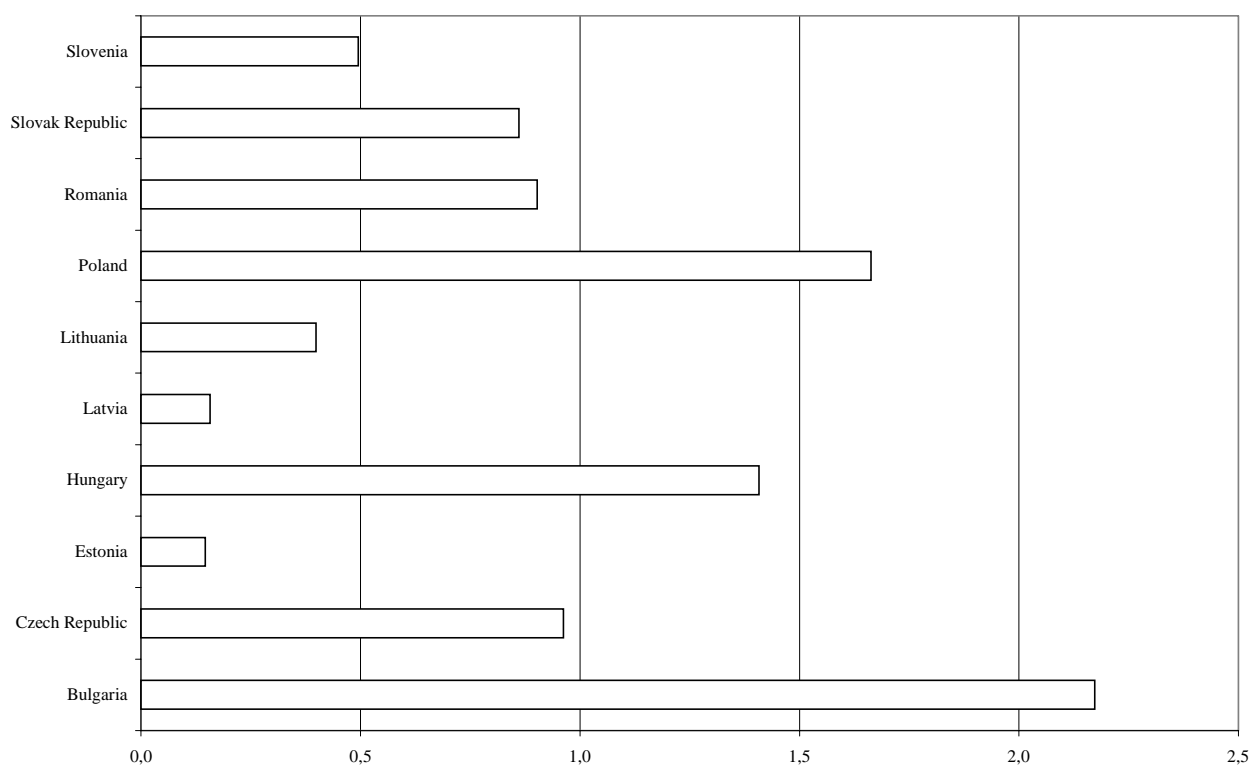
**Tabel 3: Saldo på handelsbalancen i de ti ansøgerlande. Mia. USD.**

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Polen	1,7	5,7	-0,6	-3,0	-4,6	-4,3	-6,2	-12,7	-16,0
Ungarn	0,8	0,9	-1,2	-0,4	-3,7	-3,9	-2,6	-2,4	-2,0
Tjekkiet	-	-	-	-1,6	-0,2	-1,2	-3,6	-5,8	-4,4
Slovakiet	-	-	-	-0,4	-0,9	-0,1	-0,2	-2,3	-0,5
Slovenien	0,2	-0,6	-0,3	0,5	-0,4	-0,5	-1,2	-1,1	-1,0
Bulgarien	-0,7	-0,4	0,7	-0,5	-1,0	-0,2	-0,3	-0,2	-0,4
Rumænien	2,2	-2,3	-1,5	-1,9	-1,6	-1,0	-2,4	-3,4	-2,7
Estland	-	-	-	0,0	-0,1	-0,4	-0,7	-1,1	-1,5
Letland	-	-	-	0,0	0,4	-0,3	-0,5	-0,9	-1,0
Litauen	-	-	-	0,3	-0,3	-0,3	-0,9	-1,2	-1,8

Kilde: Lavigne, M. (1999), *The Economics of Transition*; London: MacMillan

Det andet spørgsmål er det imidlertid ikke så let at give et helt entydigt svar på. Det afhænger kritisk af, om de udenlandske lån rent faktisk bliver omsat i rentable erhvervs- og infrastrukturinvesteringer. Det vil således altid være en god forretning, hvis man kan optage billige lån på de internationale penge- og kapitalmarkeder og placere låneprovenuet i højprofitable investeringer. At låne i udlandet kan således være en meget god ting, blot afkastet på investeringerne er højere end lånerenten. Bruges lånene imidlertid til at opretholde et i øvrigt uholdbart højt forbrugsniveau, kan der på kortere eller længere sigt opstå meget alvorlige vanskeligheder - ikke mindst i de lande, der i forvejen har en meget stor udenrigsgæld. Her kan følgerne blive valuta- og finansuro, som der eksempelvis var tilløb til i Tjekkiet i 1997. Risikoen for sådanne problemer er som sagt alt andet lige størst for de i forvejen mest gældsplagede økonomier (jvf. figur 5). Af figur 5 fremgår det således, at Bulgariens udenrigsgæld svarer til indtægterne fra over to års eksport. Polen og Ungarn skylder, hvad der svarer til omkring halvandet års eksport.

**Figur 5: Forholdet mellem udlandsgæld og årlig eksport i CEEC(10) 1996.**



Kilde: IMF (1998), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington DC og World Bank (1998), *World Bank Atlas 1998*, Washington DC.

Note: Søjlerne angiver, hvor stor den samlede udenlandsgæld er i forhold til landets eksport i 1996. Bulgariens samlede valutagæld svare således til godt to års eksport.

### **Afslutning**

Fri handel spiller en vigtig rolle for reformøkonomierne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Hidtil har forskellige handelspolitiske tiltag fra både reformøkonomierne og EU medvirket til, at der i løbet af 1990'erne er sket en betydelig reorientering af handlen i Europa. Det centrale element i det handelsregime, der har udviklet sig siden 1991 er de såkaldte Europa-aftaler. Skønt de fleste af Europa-aftalernes undtagelsesbestemmelser efterhånden er blevet faset ud, lægger de dog stadig visse begrænsninger på ansøgerlandenes muligheder for at eksportere til EU. Det gælder ikke mindst landbrugsprodukter, som slet ikke er omfattet af aftalerne.

Spørgsmålet er imidlertid, om ansøgerlandene kan forvente at høste større handelspolitiske fordele gennem et de facto medlemskab af EU. Umiddelbart må man konstatere, at disse fordele formentlig vil være forholdsvis beskedne i forhold til de resultater, der allerede er opnået. Det er således næppe realistisk at forestille sig, at et de facto EU-medlemskab vil medføre fri handel for landbrugsprodukter. De beskedne fordele, der måske skal opnås, skal endvidere vejes op mod de tilpasningsomkostninger, der vil være forbundet med at skulle leve op til det indre markeds *acquis communautaire*.

Skridtet til fuldt EU-medlemskab kan således næppe begrundes med forventninger om yderligere økonomiske gevinster, med mindre naturligtvis, at fuldt medlemskab vil gøre det lettere for



ansøgerlandene at tiltrække udenlandske investeringer. Rationalet for fuldt EU-medlemskab må således snarere søges i forventninger om politiske gevinster. Undertiden får man det indtryk, at disse forventninger er meget store, idet EU medlemskab ofte lanceres som løsningen på alle reformlandenes problemer.

### **Litteratur**

Avery, G. og F. Cameron (1998), *The Enlargement of the European Union*, Sheffield: Sheffield University Press.

Danmarks Statistik (1999)

Grabbe, H. og K. Huges (1998), *Enlarging the EU Eastwards*, London

IMF (1998), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington.

Iversen, S. P. (1996), *Central- og Østeuropas optagelse i EU - Problemer og Perspektiver*, København: Samfundslitteratur.

Iversen, S. P. (1999), 'Danmark og Central- og Østeuropa. Handel og investeringer 1992-98', *Økonomi & Politik* nr. 2 1999.

Krugman, P. (1997), *Pop-Internationalism*, Massachusetts: MIT-Press

Lavigne, M. (1999), *The Economics of Transition. From Socialist Economy to Market Economy*, London: MacMillan.

Mayhew, Alan (1998), *Recreating Europe. The European Union's Policy Towards Central and Eastern Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.

Neven D. (1995), 'Trade Liberalization with Eastern Nations: How Sensitive?' I Faini, R. og R. Portes (1995), *European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*.

Rollo, J. and A. Smith (1993), 'The political economy of Central European trade with the European Community: Why so sensitive?', *Economic Policy*, 16, April 1993, pp. 140-81.

Temprano-Arroyo, H. og R. A. Feldman (1998), 'Selected Transition and Mediterranean Countries: An Institutional Primer on EMU and EU relations', *IMF Working Paper WP/98/82*, Washington DC: International Monetary Fund

World Bank (1999), *World Bank Atlas 1999*, Washington.

**Publikation nummer 22**

**Titel:** Smidig tilpasning: Inter- eller Intra-industriell Handel?

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Upubliceret manuskript

## **Smidig tilpasning: Inter- eller Intra-industriell Handel?**

*Danmarks handel med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen 1992-98.*

---

*af Søren Peter Iversen*

*Syddansk Universitet - Sønderborg*

### **Indledning**

I løbet af de sidste ti år er der begyndt at ske betydelige forskydninger i det geografiske handelsmønster i Europa. Baggrunden for disse forskydninger er først og fremmest omvæltningerne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen - overgangen fra plan til marked. I løbet af 1990'erne er der sket en betydelig liberalisering af transitionsøkonomiernes udenrigshandel og ti af disse lande (CEEC(10)) har formelt søgt optagelse i den Europæiske Union. Af disse ti ansøgerlande indledte de fem (Polen, Tjekkiet, Slovenien, Ungarn og Estland) formelle optagelsesforhandlinger i foråret 1998.

Liberaliseringen af handel mellem Øst og vest i Europa er et af de første og væsentligste skridt i retning af en reintegration af Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i den internationale arbejdsdeling. Imidlertid har handelsliberaliseringer også udgjort et meget væsentligt element i de Økonomiske reformer, der skulle udgøre udgangspunktet for disse landes overgang til markedsøkonomi.

Formålet med denne artikel er, så vidt muligt, at give et mere detaljeret billede af udviklingen i Danmarks handel med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen end det, der har været præsenteret i diverse analyser af Ændringerne i landefordelingen af Danmarks udenrigshandel og kortlægninger af potentialet for handel med transitionsøkonomierne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Fremstillingen søger således at gå lidt dybere ind i hvilke produkter der handles med og navnlig hvorvidt der primært er tale om inter- eller intra-industriell handel. Denne problemstilling synes især at være interessant ud fra en mere overordnet samfundsøkonomisk synsvinkel, idet inter-industriell handel i langt højere grad end intra-industriell handel forventes at føre til reallokering af ressourcer, strukturændringer og eventuelt som følge heraf sociale og politiske konflikter. Tilpasningsomkostningerne må, alt andet lige, forventes at være større i forbindelse med en stigning i den inter-industrielle handel end ved en stigning i den intra-industrielle handel. Problemstillingen er navnlig interessant i lyset af den debat, der har været vedrørende omfanget af omstillingsproblemer forbundet med Øget handel med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

### ***Fra Europa-aftale tilførtilrædelsesstrategi***

Efter at den første umiddelbare begejstring havde lagt sig oven på Berlinmurens fald, reagerede EU imidlertid noget usikkert og famlende på udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Først i 1991 og 1992 begyndte EU så småt at udvikle en mere overordnet og sammenhængende politik over for reformøkonomierne i Øst. Det skete først og fremmest med de

såkalde Europa-aftaler, hvoraf de første blev forhandlet på plads i 1991. I forbindelse med EU-topmødet i København i 1993 blev EUs udvidelse mod Øst officielt sat på dagsordenen og betingelserne for de central- og Østeuropæiske landes optagelse blev formuleret. I forbindelse med topmødet i Essen i 1994 blev der etableret en egentlig før-tiltrædelsesstrategi, og et år senere i forbindelse med topmødet i Madrid modtog EU-Kommissionen en officiel anmodning om at udarbejde en udtalelse (et avis) om de enkelte landes ansøgninger. De første egentlige optagelsesforhandlinger blev indledt med fem af de ti i foråret 1998 - et år efter Amsterdamtraktatens underskrivelse og offentliggørelsen af Agenda2000 med Kommissionens anbefalinger (avis).

Indtil nu har Europa-aftalerne udgjort et kerneelement i EUs før-tiltrædelsesstrategi. Europa-aftalerne går i korthed ud på at etablere bilateral fri handel for industriprodukter mellem EU og de enkelte lande i Central- og Østeuropa. Hovedprincippet, som politisk blev lanceret som en betydelig gestus fra EUs side, var asymmetrisk liberalisering: EU forpligtede sig til at gennemføre liberaliseringer, reduktion af told og importafgifter og fjernelse af kvantitative handelsrestriktioner over for de central- og Østeuropæiske lande tidligere end omvendt. Imidlertid havde de fleste lande i Central- og Østeuropa allerede på dette tidspunkt gennemført en næsten altomfattende liberalisering af deres udenrigshandel. I realiteten var asymmetrien således vendt om i forhold til det, der officielt var tanken - et forhold som forblev mere eller mindre negligeret i den offentlige debat.

Europa-aftalerne indeholder imidlertid en række bestemmelser, som i hvert fald i en periode har haft alvorlige konsekvenser for landene i Central- og Østeuropa. Disse bestemmelser vedrører for det første undtagelsesbestemmelser vedrørende såkaldte følsomme områder: Handel med landbrugsprodukter, kul og stål og tekstiler. For det andet bestemmelser vedrørende forholdsregler i tilfælde af dumping (anti-dumping klausuler). For det tredje bestemmelser vedrørende forholdsregler i tilfælde af at import truer med at skade EU-producenter af tilsvarende produkter eller med at skabe alvorlige forstyrrelser i en specifik sektor eller region (contingency-protection). Endelig for det fjerde oprindelsesbestemmelser (rules-of-origin). Kravet om lokaloprindelse indebærer, at der kun er fri handel for produkter, der primært (60 procent) er baseret på råvarer og halvfabrikata, som stammer fra det pågældende land (eller fra EU) (Mayhew 1998).

Undtagelsesbestemmelserne vedrørende kul, stål og tekstiler er i overensstemmelse med de oprindelige aftaler blevet faset ud ved udgangen af 1997. Lokaloprindelseskravet er siden blevet lempet (multilateraliseret) gennem aftaler, som blev indgået fra 1997. Disse elementer af Europa-aftalerne må også formodes at have virket til ugunst for landene i Central- og Østeuropa (Det Økonomiske Råd 1999 p. 220) og det tilmed i en periode, som sandsynligvis har været af afgørende betydning for de Økonomiske og politiske reformprocesser.

Undtagelsesbestemmelserne vedrørende landbrugsprodukter, kul, stål og tekstiler omfatter således nogle af de sektorer, hvor Central- og Østeuropa må antages at have haft mulighed for at udvikle komparative fordele. Landene i Central- og Østeuropa er således blevet berøvet mulighederne for at udnytte de komparative fordele inden for nogle af deres traditionelle erhverv, hvilket for en periode

kunne have medvirket til at afbøde nogle af de negative Økonomiske og sociale konsekvenser af reformerne.

Bestemmelserne vedrørende lokaloprindelse har i nogle tilfælde betydet, at producenter i Central- og Østeuropa har måttet udskifte en billig udenlandsk leverandør med en dyrere indenlandsk leverandør, hvorved deres konkurrenceevne er blevet forringet. Endvidere antages disse bestemmelser også - sammen med Europa-aftalernes bilaterale struktur - at have medvirket til at forvride investeringsmønstret i Europa. Kravet om lokaloprindelse har utvivlsomt medvirket til at gøre etablering af produktion i Central- og Østeuropa mindre attraktiv for eksempelvis amerikanske og japanske elektronikvirksomheder, end de ellers ville have været. Sådanne virksomheder vil typisk have svært ved at finde lokale leverandører af komponenter mv., hvilket gør det meget vanskeligt at leve op til kravene om lokaloprindelse.

Europa-aftalernes bilaterale struktur har forstærket denne tendens ved at gøre etablering af produktion i selve EU mere attraktiv end etablering af produktion i Central- og Østeuropa. Dette gælder navnlig i de tilfælde, hvor hovedmotivet for etablering af produktion er at skaffe sig adgang til markedet. En virksomhed lokaliseret i EU vil alt andet lige kunne eksportere frit til samtlige EU-lande og alle lande, med hvem EU har indgået en Europa-aftale. En virksomhed lokaliseret i Tjekkiet vil alt andet lige kun kunne eksportere frit til samtlige EU-lande (medmindre Tjekkiet også har indgået tilsvarende frihandelsaftaler med andre lande, som tilfældet er med eksempelvis CEFTA-samarbejdet).

Anti-dumpingreglerne og beredskabsbestemmelserne vedrørende konkurrenceforvridning (contingency-protection) har først og fremmest haft en afskrækkende effekt over for central- og Østeuropæiske producenter, for hvem disse regler har medvirket til at vanskeliggøre en rimelig og rationel prisfastsættelse - ikke mindst i de tilfælde, hvor produktionen finder sted på et fuldt afskrevet produktionsanlæg, hvor kapitalomkostningerne reelt er nul. Den afskrækkende effekt opstår først og fremmest, fordi disse forholdsregler kan iværksættes efter nogle meget enkle regler, hvor hensynet til eksportørernes retssikkerhed ifølge sagens natur langt fra indgår som noget hovedhensyn. Med andre ord: Skal man give eksportører fra Central- og Østeuropa et godt råd er det, at de under ingen omstændigheder må underbyde konkurrenterne i EU.

**Tabel 1: Central- og Østeuropas udenrigshandel fordelt på landegrupper 1990-97. Procent.**

	Import			Eksport		
	1990	1993	1997	1990	1993	1997
Transitionsøkonomier	36,8	30,1	23,7	41,1	30,5	26,2
- Det tidligere Sovjetunionen	18,3	16,1	11,5	22,3	9,2	10,3
- Central- og Østeuropa	12,5	11,9	9,7	12,7	16,7	13,2
Udviklede markedsøkonomier	53,3	61,6	67,4	49,5	58,0	66,5
Udviklingslande	9,9	8,3	8,9	9,4	11,5	7,3
I alt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kilde: Lavigne, M. (1999), *The Economics of Transition*; London: MacMillan, p. 205.

Note: Tallene for 1997 er foreløbige tal.

Som det fremgår af tabel 1, er der i løbet af 1990'erne sket en meget omfattende reorientering af Central- og Østeuropas handel fra Øst mod vest. Baggrunden er dels, at handel mellem Øst og vest blev undertrykt under Den Kolde Krig, dels oplysningen af COMECON i 1991 og Sovjetunionens sammenbrud.

Imidlertid er handlen mellem EU og de ti ansøgerlande præget af en betydelig asymmetri, idet handel med EU udgør omkring to tredjedele af ansøgerlandenes udenrigshandel, hvorimod handel med ansøgerlandene kun udgør omkring 5 procent af EU-landenes udenrigshandel. Dette indebærer blandt andet, at EU må antages at have en betydelig magt over ansøgerlandene, idet EU hermed kontrollerer noget som ansøgerlandene har en intens interesse i, nemlig adgang til det indre marked. Ud fra en meget nøgtern, nogen vil måske sige kynisk, betragtning må man nok erkende, at landene i Central- og Østeuropa (endnu) ikke kontrollerer noget, som EU er tilsvarende interesseret i. Ud fra en generel betragtning er befolkningerne i Central- og Østeuropa ganske enkelt for fattige til at udgøre et lukrativt marked for erhvervslivet i EU.

På denne baggrund har EU hidtil haft forholdsvis let ved at presse ansøgerlandene i de forskellige politiske forhandlinger (konditionalitetsproblematikken). Tabel 2 illustrerer tydeligt, i hvilken grad EU dominerer handlen i Europa. Det ses imidlertid også, at den interne EU handel er aftaget som andel af den samlede handel i området.

**Tabel 2: Handel mellem EU(15) og CEEC(10). Procent af samlet handel.**

	1993			1997			Ændring		
	CEEC(10)	EU(15)	I alt	CEEC(10)	EU(15)	I alt	CEEC(10)	EU(15)	I alt
CEEC(10)	0,8	3,6	4,4	1,1	4,9	6,0	0,3	1,3	1,6
EU(15)	4,1	91,4	95,6	6,0	88,0	94,0	1,9	-3,4	-1,6
I alt	5,0	95,0	100,0	7,1	92,9	100,0	2,1	-2,1	0,0

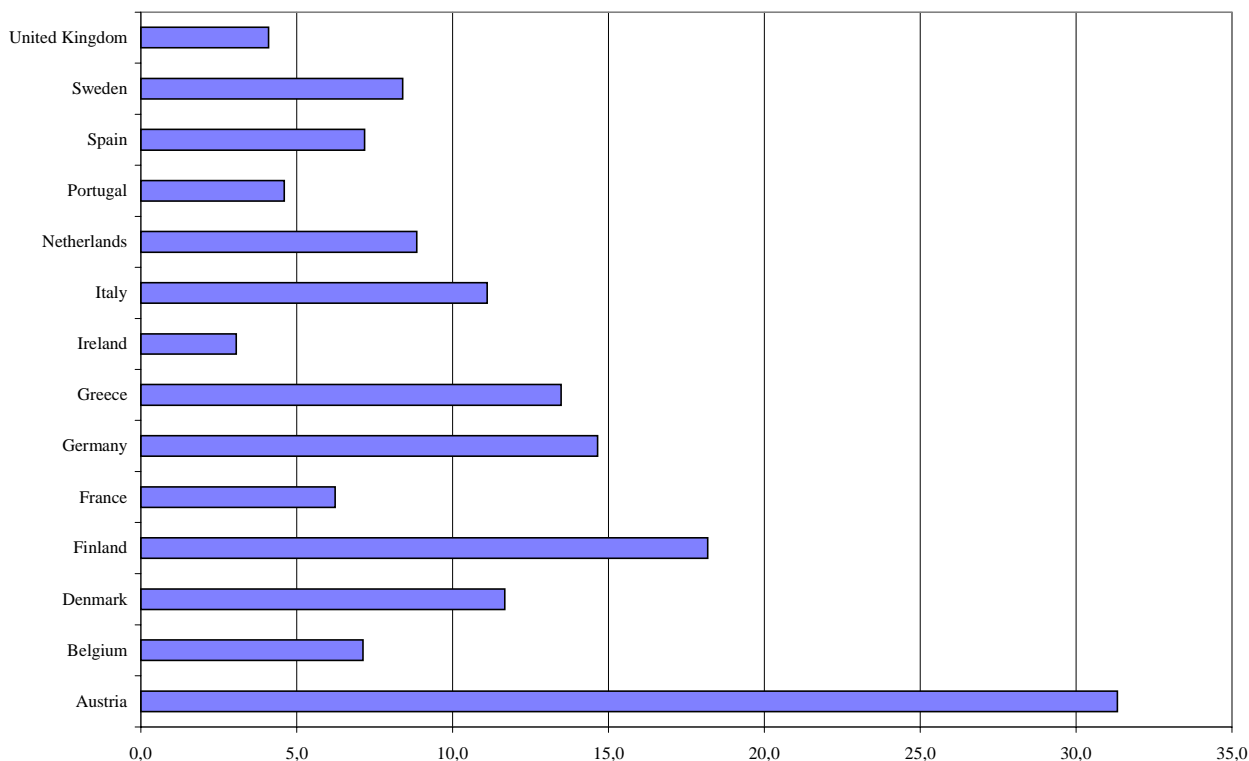
Kilde: IMF (1998), Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington DC.

Note:

1. EU(15) eksport til CEEC(10) er opgjort som CEEC(10) import fra EU(15) og vice versa. Baggrunden herfor er at opgørelsen af et lands import almindeligvis er mere reliabel end opgørelsen af landets eksport.
2. Ændringerne er beregnet som simple procentdifferencer.

Figur 1 giver et lidt mere nuanceret billede af EU-landenes handel med Central- og Østeuropa. Det fremgår således af figur 1, at der er stor forskel på, hvilken rolle handlen med Central- og Østeuropa spiller for de enkelte EU-lande. Dette er formentlig en vigtig del af baggrunden for, at EU-landene har forskellige interesser i EUs politik over for Central- og Østeuropa. Som det fremgår af figuren spiller handel med Central- og Østeuropa en særlig stor rolle for Østrig, Finland, Tyskland, Grækenland, Danmark og Italien. Det er måske navnlig interessant at bemærke, at Grækenland er det eneste af de såkaldte samhørighedslande, der kan siges at have betydelige handelsbetingede interesser i EUs udvidelse mod Øst. Sådanne interesser udgør en modvægt til eventuelle interesser i at holde landene i Central- og Østeuropa ude for at opretholde den eksisterende bidrags- og belønningsstruktur i EU. Samhørighedslandene antages ofte at have netop sådanne interesser, der er betinget af fordelingen af EUs udgifter til regional- og strukturudviklingsprojekter.

**Figur 1: Handel med Central- og Østeuropa som procent af handel uden for EU i 1997.**



Kilde: IMF (1998), Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington DC.

### ***Handel og handelsteori***

I bogen: *Pop-Internationalism* (1997) erklærer Paul Krugman, at hvis der da overhovedet er noget, som økonomer for alvor ved noget om, så må det være international handel. Teorien om international handel er da også lige så gammel, som den nationaløkonomiske teori, der for alvor blev grundlagt med Adam Smiths: *The Wealth of Nations* fra 1776. Den klassiske handelsteori, som især forbindes med navne som Adam Smith (absolutte fordele), David Ricardo og Robert Torrens (komparative fordele) senere Gottfried Harberier (alternativomkostninger) og Heckscher og Ohlin (faktorudrustningsteorien), Stolper og Samuelson (Stolper-Samuelson-teoremet og faktoprisudligningsteoremet), og Rybczynski (Rybczynski-teoremet) udgjorde til langt op i 1980'erne det herskende paradigme indenfor international Økonomi. Et paradigme som undertiden blev udfordret af empiriske undersøgelser, hvoraf det mest kendte utvivlsomt er Wassily W. Leontiefs studie af USA's udenrigshandel fra 1954.

Den klassiske handelsteori bygger på forudsætninger om konstant skalaafkast og fuldkommen konkurrence og baserer kort fortalt sin forklaring på international handel på sådanne faktorer, som kan forklare forskelle af mere permanent karakter i de relative priser landene imellem. Disse faktorer kan på udbudssiden være forskelle i teknologi eller produktivitet (Richardo) eller faktorudrustning (Heckscher og Ohlin) og på efterspørgselsiden forskelle i præferencestruktur.



Alt i alt kan man tale om, at den klassiske handelsteori er blevet udfordret af i alt tre hovedtendenser ("stylized facts") i den Økonomiske udvikling i efterkrigstiden (Chacholiades 1990 p. 101). For det første det, at en stadig større del af den internationale handel foregår mellem industrilande, som i en række relevante henseender ligner hinanden. For det andet at en stadig større del af den internationale handel mellem disse lande udgøres af såkaldt intra-industriell handel, hvilket vil sige udveksling af produkter inden for de samme produktkategorier, undertiden betegnet som to-vejs-handel (Lüthje 1996 og 1997). Og endelig for det tredje, at en stadig større del af den internationale handel er blevet liberaliseret uden at det, som forventet ifølge den klassiske teori, har givet anledning til pludselige og altomfattende strukturændringer med alvorlige sociale og politiske konflikter til følge. Den klassiske handelsteori forudsiger ganske vidst pareto-gevinster eller nettofordele som følge af øget handel, arbejdsdeling og specialisering, hvilket i princippet muliggør at eventuelle tabere kompenseres gennem en politisk bestemt omfordeling af indkomst. Teorien siger imidlertid intet om, hvorvidt en sådan omfordeling rent faktisk vil finde sted.

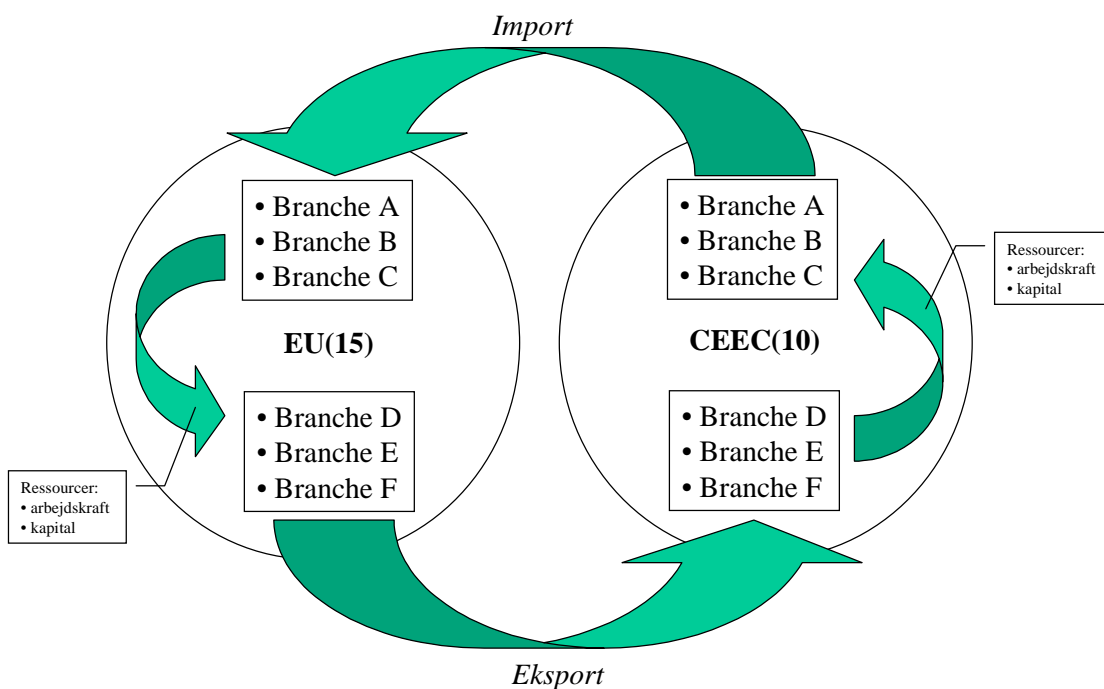
**Tabel 3: Handel og handelsteori.**

Type Handel	Beskrivelse	Teoretisk forklaring
Inter Industry Trade (IT)	Klassisk handel: Dansk eksport af landbrugsprodukter til Storbritannien og import af industrivarer fra Storbritannien.	Klassiske komparative fordele
Horisontal Intra Industry Trade (HIIT)	Udveksling af horisontalt differentierede produkter: Tyskland eksporterer personbiler til Frankrig og importerer personbiler fra Frankrig.	Stordriftsfordele, produktdifferentiering og imperfekt konkurrence.
Vertikal Intra Industry Trade (VIIT)	<u>Enten:</u> Udveksling af vertikalt differentierede produkter: Tyskland eksporterer personbiler (Mercedes) til Tjekkiet og importerer personbiler (Skoda) fra Tjekkiet (Hine, Greenaway og Milner 1999).  <u>Eller:</u> Opsplitning af værdikæden og lokalisering af forskellige delprocesser i forskellige lande eksempelvis som led i store koncerners internationaliserings- eller globaliseringsstrategi. Det mest ekstreme eksempel herpå er formentlig 'Outward Processing Trade' (OPT), hvor Danmark eksempelvis eksporterer tekstilvarer til Estland, hvor tekstilvarerne forarbejdes og reeksporteres til Danmark, hvor de enten sælges eller eksporteres til tredjeland (Thom og McDowell 1999).	Komparative fordele

Den moderne handelsteori, som bygger på forudsætninger om produktdifferentiering, stordriftsfordele og imperfekt konkurrence udgør meget væsentlige bidrag til at forklare den øgede forekomst af intra-industriell handel, der består i, at landene indbyrdes udveksler den samme typer

produkter. Et eksempel på intra-industriell handel kunne være handlen med personbiler mellem Frankrig og Tyskland. Forholdet mellem handelsteorien/handelsteoriene og sondringen mellem inter- og intraindustriell handel er dermed ikke så enkel, som det undertiden præsenteres (Lüthje 1996 p. 10). Et noget mere nuanceret billede får man ved at sondre mellem horisontal (HIIT) og vertikal (VIIT) intra-industriell handel (se Thom og McDowell 1999 og Hine, Greenaway og Milner 1999). Det skal dog præciseres, at de to fremstillinger ikke benytter samme definition på hhv. HIIT og VIIT se oversigten i tabel 3). HIIT forekommer især, når produkterne horisontalt differentieret og forbrugerne udviser præference for variation. VIIT minder derimod om inter-industriell handel og forekommer når produktionen er disintegreret og forskellige virksomheder lokaliseret i forskellige lande varetager forskellige funktioner i værdikæden. Der er således typisk tale om handel med komponenter eller halvfabrikata, hvor nogle virksomheder optræder i rollen som underleverandører. Sådanne transaktioner kan både begrundes i klassiske komparative fordele (faktorudrustning) og stordriftsfordele. Falvey (1981) forklarer forekomsten af VIIT med forskelle i den relative faktorudrustning og i Helpmans model (Helpman 1981) forklares HIIT med stordriftsfordele, produktdifferentiering og imperfekt konkurrence.

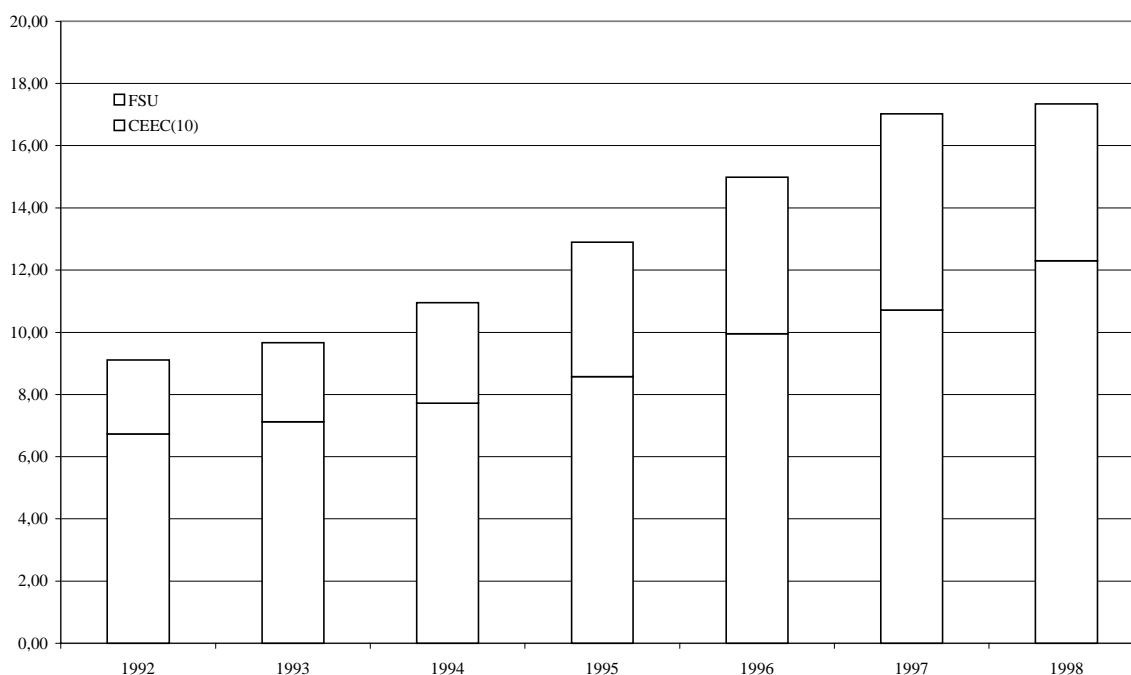
**Figur 2: Mulige konsekvenser af øget handel mellem EU og Central- og Østeuropa.**



Spørgsmålet om inter- versus intra-industriell handel synes således ikke umiddelbart, som eksempelvis antydnet af Lüthje (1996) at være interessant ud fra en erhvervsøkonomisk og/eller teoretisk synsvinkel. Snarere er problemstillingen interessant ud fra en mere overordnet

samfundsøkonomisk synsvinkel, idet intra-industriell handel i langt mindre grad end inter-industriell handel må forventes at føre til omfattende reallokering af ressourcer, strukturændringer og eventuelt som følge heraf sociale og politiske konflikter. Forskellen er primært den, at en stigning i den inter-industriell handel må forventes at føre til en reallokering af ressourcer mellem brancher og sektorer (se figur 2), mens en stigning i den intra-industriell handel må forventes at føre til en reallokering af ressourcer inden for brancher og sektorer. Med andre ord må de tilpasningsomkostninger, der er forbundet med handelsliberalisering potentielt mindre i forbindelse med en stigning i den intra-industrielle handel end ved en stigning i den inter-industrielle handel (Brown og Hogendorn p. 99ff. og Thom og McDowell 1999 p. 48ff.). Brühlhart (1999) taler i denne forbindelse om 'the smooth-adjustment-hypothesis' Hertil kommer, at der ofte antages at være særlige fordele forbundet med intra-industriell handel, nemlig de fordele der knytter sig udnyttelsen af stordriftsfordele samt til det forhold, at slutbrugere (det være sig forbrugere eller virksomheder), får flere valgmuligheder (Krugman og Obstfeldt 1997 p. 140ff.).

**Figur 3: Danmarks eksport til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen<sup>1</sup>. Procent af handel uden for EU.**



Kilde: Danmarks Statistik

Anm.: Her er det tidligere Sovjetunionen afgrænset til Rusland, Ukraine og Hviderusland.

### *Måling af intra-industriell handel*

I det følgende vil Danmarks handel med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i perioden 1992-98 blive beskrevet ved hjælp af Grubel-Lloyds indeks for intra-industriell handel. Herefter vil Brühlharts dynamiske indeks kort blive præsenteret og appliceret på Danmarks handel

med EU og Central- og Østeuropa. Afsnittet rundes af med en kort diskussion af Brühlharts dynamiske indeks og problemstillinger vedrørende hypotesen om smidig tilpasning (*'the smooth-adjustment-hypothesis'*)

Som det ses af figur 3 udgør Danmarks eksport til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen en stadig større andel af Danmarks eksport uden for EU. Denne udvikling har naturligvis betydet, at danske virksomheder har måttet tilpasse sig til nye markeder. Der er som allerede nævnt sket en geografisk reorientering af handlen i Europa.

Spørgsmålet er imidlertid i hvilken udstrækning der også er sket tilpasninger på brancheniveau. Ofte antages graden af intra-industriell handel (IIT) at være en indikator for sådanne tilpasninger. Graden af IIT beregnes almindeligvis ved hjælp af et Grubel-Lloyds indeks (GL), som er givet ved følgende formel<sup>1</sup>:

$$GL_i = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

Hvor  $X_i$  og  $M_i$  angiver hhv. eksport og import af vare  $i$ . Indekset kan endvidere aggregeres, hvorved man opnår et samlet udtryk for graden af intra-industriell handel i et lands udenrigshandel:

$$GL_j = \frac{\sum_i (X_{ij} + M_{ij}) - \sum_i |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_i (X_{ij} + M_{ij})}$$

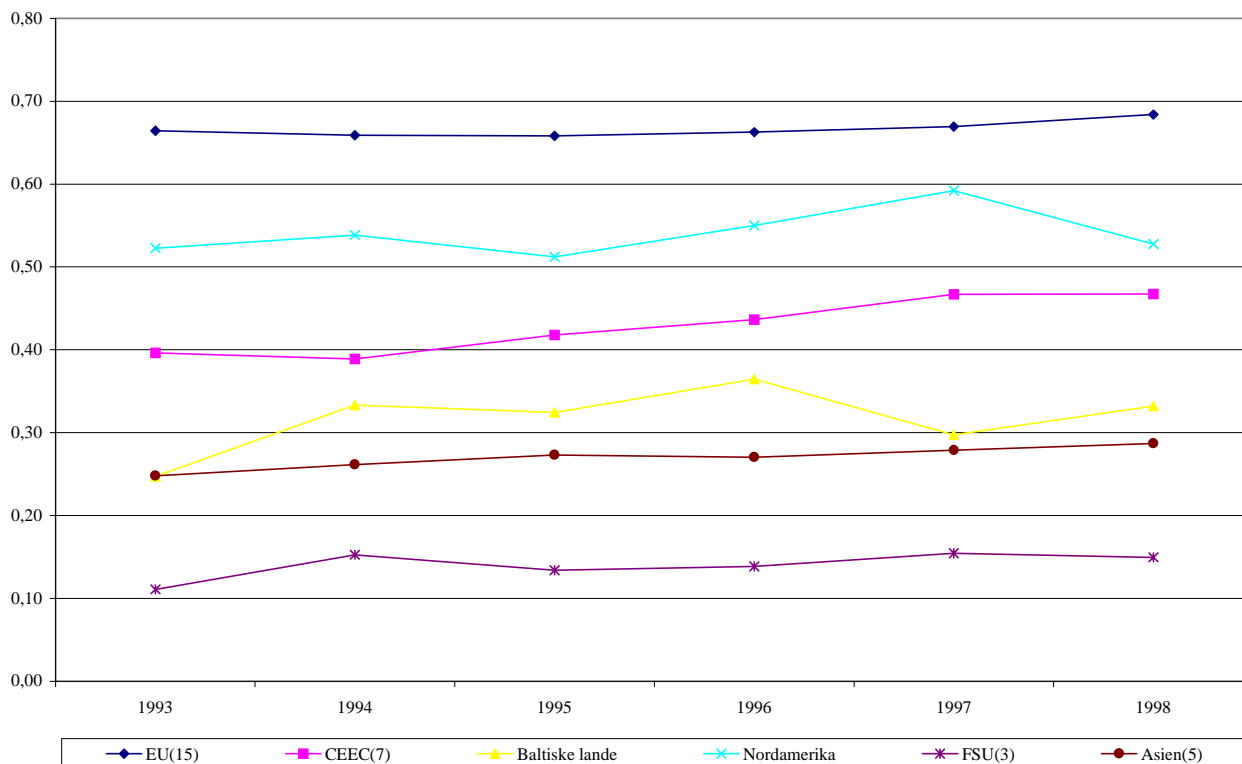
Formlen angiver graden af intra-industriell handel i land  $j$ 's udenrigshandel  $X_{ij}$  angiver land  $j$ 's eksport af vare  $i$  og  $M_{ij}$  angiver land  $j$ 's import af vare  $i$ .

Figur 4 viser udviklingen i graden af intra-industriell handel i Danmarks handel med en række landegrupper i perioden 1992-98 målt med det simple aggregerede Grubel-Lloyd indeks. Som man måtte forvente er graden af intra-industriell handel størst i Danmarks samhandel med EU og Nordamerika (USA og Canada). Graden af intra-industriell handel er noget lavere, men stigende når vi betragter Danmarks handel med Central- og Østeuropa og de tre Baltiske Lande. Den laveste grad af intra-industriell handel forekommer i Danmarks handel med det tidligere Sovjetunionen.

---

<sup>1</sup> Om Grubel-Lloyd indekset er det mest hensigtsmæssige mål for Intra-industriell handel har været genstand for en lang og intens debat, som først og fremmest har drejet sig om behovet for at foretage korrektioner for handelsbalanceuligevægt (se Vona 1991, Lütje 1997 og Jie 1997).

**Figur 4: Intra-industriell handel. Grubel-Lloyd Indeks for Danmarks Udenrigshandel 1993-1998.**



Kilde: Danmarks Statistik 1999. De anvendte data omfatter udenrigshandlens fordeling på 66 SITC hovedkapitler.

Anm.: EU(15): De femten EU-lande. CEEC(7): De syv ansøgerlande fra Central- og Østeuropa. Baltiske Lande: Estland, Letland og Litauen. Nordamerika: USA og Canada. FSU(3): Hviderusland, Rusland og Ukraine. Asien(5): HongKong, Japan, Kina, Sydkorea og Taiwan

Hamilton og Kniest (1991) gør imidlertid gældende at de tilpasningsomkostninger, der kan være forbundet med en ændring i den internationale handel principielt er et dynamisk uligevægtsfænomen og dermed præsumptivt af midlertidig karakter. Det konventionelle Grubel-Lloyds indeks måler imidlertid kun den statiske grad af ITT og er dermed uegnet som indikator for omfanget af tilpasningsomkostninger. Hamilton og Kniest (1991) udvikler i stedet et mål for den marginale intra-industrielle handel (MIIT), som dog har en række mindre hensigtsmæssige egenskaber (Brühlhart 1994 og 1999). Som alternativ foreslår Brühlhart et mål for den marginale intra-industrielle handel (MIIT) er baseret på det konventionelle Grubel-Lloyds indeks:

$$A_i = 1 - \frac{|\Delta X_i - \Delta M_i|}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|}$$

Hvor  $\Delta X_i$  og  $\Delta M_i$  angiver hhv. ændringen i eksport og import af vare  $i$ . Dette indeks kan også aggregeres på følgende vis (Brühlhart 1994 p. 605):

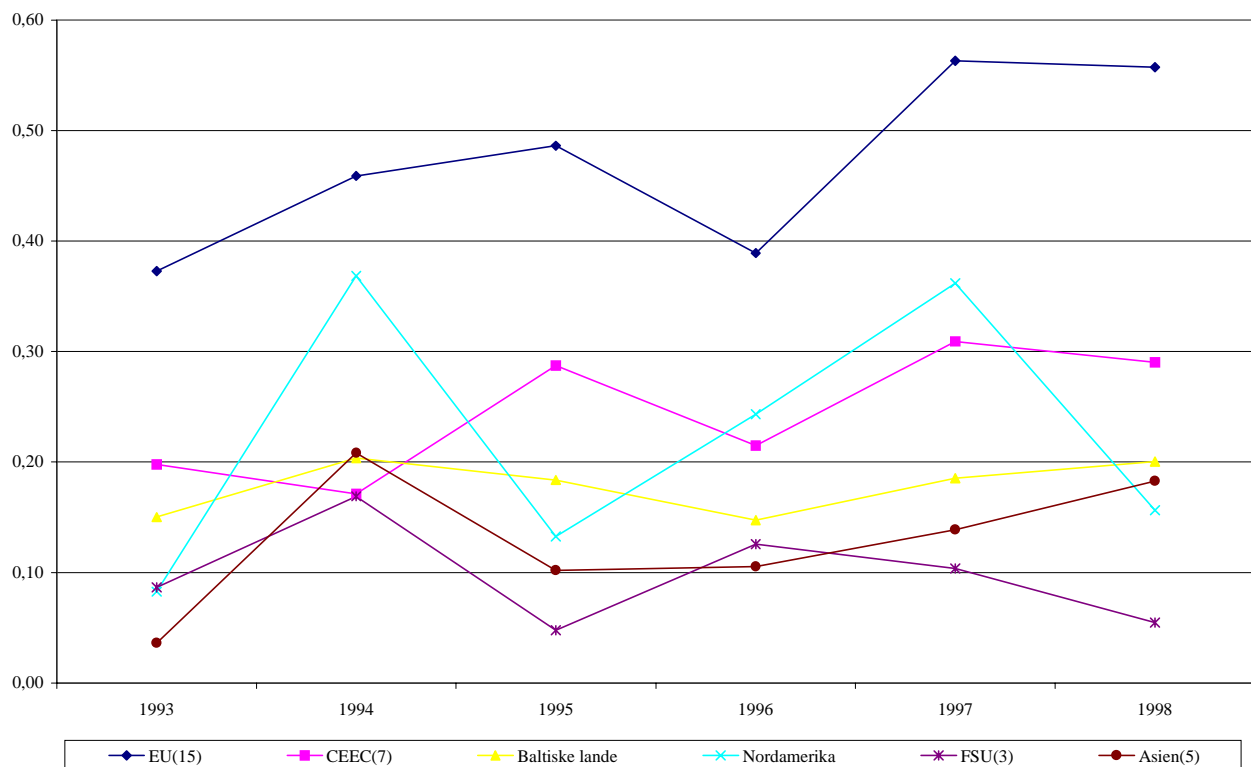
$$A_{\text{tot}} = \sum_{i=1}^k w_i A_i$$

hvor:

$$w_i = \frac{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|}{\sum_{i=1}^k (|\Delta X_i| + |\Delta M_i|)}$$

Figur 5 viser resultatet af at applicere Brühlharts dynamiske indeks for marginal intra-industriell handel på de samme landegrupper, som i figur 4. Figuren viser, at indekset for marginal intra-industriell handel generelt er noget lavere end det simple Grubel-Lloyd indeks, men også, at graden af marginal intra-industriell handel er væsentlig mere ustabil, hvilket er tegn på, at indekset fanger dynamikken i udviklingen.

**Figur 5: Marginal Intra-industriell handel. Brühlharts Indeks for Danmarks Udenrigshandel 1993-1998.**



Kilde: Danmarks Statistik 1999. De anvendte data omfatter udenrigshandlens fordeling på 66 SITC hovedkapitler.

Anm.: EU(15): De femten EU-lande. CEEC(7): De syv ansøgerlande fra Central- og Østeuropa. Baltiske Lande: Estland, Letland og Litauen. Nordamerika: USA og Canada. FSU(3): Hviderusland, Rusland og Ukraine. Asien(5): HongKong, Japan, Kina, Sydkorea og Taiwan

Dette kunne tyde på, at omfanget af handelsbetingede tilpasningsproblemer er noget større end man umiddelbart kunne antage, man skal dog være meget forsigtig med at drage en sådan konklusion.

Brühlharts dynamiske indeks giver formentlig et korrekt billede af graden af horisontal intra-industriell handel (HIIT) men fanger ikke den vertikale intra-industriell handel (VIIT) (Thom og McDowell 1999 p. 49). Hermed kommer Brühlharts dynamiske indeks til at undervurdere graden af intra-industriell handel og overvurdere potentielle tilpasningsproblemer.

Det er i det hele taget meget vanskeligt at diskriminere mellem HIIT og VIIT i empiriske analyser. Ikke desto mindre forsøger Hine, Greenaway og Milner (1999) at gennemføre en sådan analyse ved at benytte prisforskelle som indikator for kvalitetsforskelle. Thom og McDowell (1999) forsøger tilsvarende at diskriminere mellem HIIT og VIIT ved at sammenholde målinger på forskellige SITC-niveauer.

Brühlharts dynamiske indeks udgør imidlertid ikke i sig selv en indikator for omfanget af handelsinducerede tilpasningsomkostninger. Om der er en sammenhæng mellem en lav grad af MIIT og høje strukturelle tilpasningsomkostninger er et åbent empirisk spørgsmål. For at kunne besvare dette er det først og fremmest nødvendigt at tilvejebringe både en nominal og operationel definition på begrebet 'strukturelle tilpasningsomkostninger' - empiriske indikatorer kunne være forskydninger i beskæftigelsesmønstre, ændringer i ledigheden, forskydninger i virksomhedsetableringsmønstre og ændringer i arbejdsproduktiviteten (Hamilton og Kniest 1991 og Brühlhart 1999).

Vanskelighederne med at efterprøve en sådan sammenhæng består først og fremmest i at tilvejebringe relevante data. Forskellige officielle statistikker er som bekendt udviklet med højest forskellige formål for øje og som følge heraf er det ikke umiddelbart muligt at fremskaffe ledighedsstatistik som betjener sig af samme branche/sector inddeling, som udenrigshandelsstatistikken. Et tentativt eksperiment viser imidlertid, at der som forventet er en negativ sammenhæng mellem Brühlharts MIIT indeks målt på dansk eksport og import af tekstil- og beklædningsgenstande og ændringen i ledigheden indenfor tekstil- og beklædningsindustrien i perioden 1974-1998, sammenhængen er dog ikke statistisk signifikant, når man kontrollerer for konjunkturudviklingen målt ved væksten i BNP.

Landestudierne i Brühlhart og Hine (1999), som primært sigter på at udrede effekterne af implementeringen af EU's indre marked, synes at give et vist grundlag for at konkludere, at Brühlharts MIIT indeks er mere relevant i henseende til at afdække potentielle tilpasningsomkostninger end det traditionelle Grubel-Lloyd indeks.

Tankegangen bag 'the smooth-adjustment-hypothesis' forudsætter imidlertid for det første at brancherne er defineret således, at de tilpasningsomkostninger, der er forbundet med en re-allokering af ressourcer mellem brancherne er større end de tilpasningsomkostninger, der er forbundet med en tilsvarende re-allokering ressourcer indenfor brancherne og for det andet at en stigning i den intra-industrielle handel indebærer en større ændring af den relative efterspørgsel indenfor brancher end mellem brancher (Brühlhart 1999 p. 42).

## **Konklusion**

Reformerne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen har medført betydelige forskydninger i det geografiske handelsmønster i Europa. Danmark er i kraft af de geografiske forhold et af de EU lande, som må forventes at kunne høste særlige fordele af liberaliseringen af handlen med reformøkonomierne. Handel vil dog i de fleste tilfælde også indebære omstillingsproblemer og - omkostninger.

Ser man på graden af intra-industriel handel målt ved Grubel-Loyds simple indeks er resultatet det, at Danmarks handel med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen er karakteriseret ved en lavere grad af intra-industriel handel end Danmarks handel med EU. Dette er ifølge den konventionelle visdom ensbetydende med, at handlen med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen må forventes at indebære større omstillingsproblemer og - omkostninger end Danmarks handel med EU.

De tilpasningsomkostninger, der er forbundet med ændringer i den internationale handel er imidlertid et dynamisk uligevægtsfænomen og dermed præsumptivt af midlertidig karakter. Det konventionelle Grubel-Lloyds indeks måler kun den statiske grad af ITT og er dermed uegnet som indikator for omfanget af tilpasningsomkostninger.

En måling af graden af marginal intra-industriel handel ved hjælp af Brühlharts dynamiske indeks viser at graden af marginal intra-industriel handel er betydelig lavere når man sammenligner handlen med reformøkonomierne med handlen med EU. Konklusionen må derfor være, at der er et større potentiale for tilpasningsomkostninger i handlen med Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Hvorvidt dette potentiale faktisk er blevet realiseret siger analysen imidlertid ikke noget om, hvis dette aspekt ønskes belyst kræves en betydelig indsats med hensyn til at oparbejde et relevant datamateriale.



## Litteratur

- Avery, G. og F. Cameron (1998), *The Enlargement of the European Union*, Sheffield: Sheffield University Press.
- Brown, W. B. og J. S. Hogendorn (1994), *International Economics: Theory and Context*, Addison-Wesley.
- Brülhart, M. (1994), 'Marginal Intra-Industry Trade: measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment', *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130, pp. 600-613.
- Brülhart, M. (1999), 'Marginal Intra-Industry Trade and Trade Induced Adjustment. A Survey', i Brülhart, M. og R. C. Hine (1999), *Intra-Industry Trade and Adjustment*, Nottingham.
- Brülhart, M. og R. C. Hine (1999), *Intra-Industry Trade and Adjustment*, Nottingham.
- Chacholiades, M (1990), *Modern International Economics*, McGraw Hill
- Danmarks Statistik (1999)
- Det Økonomiske Råd (1999), *Dansk Økonomi. Forår 1999*, København.
- Falvey, R. E. (1981), 'Commercial Policy and Intra-Industry Trade', *Journal of International Economics*, 1 (4), pp. 495-511.
- Grabbe, H. og K. Huges (1998), *Enlarging the EU Eastwards*, London
- Grubel, H. G. og P. J. Lloyd (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, London 1975.
- Hamilton, C. og P. Kniest (1991), 'Trade Liberalisation. Structural Adjustment and Intra-Industry Trade: A Note', *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 127, pp. 356-367.
- Helpman, E. (1981), 'International Trade in The Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition', *Journal of International Economics*, Vol. 11, pp. 62-81.
- Hine, R. C, D. Greenaway og C. Milner (1999), 'Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: An Analysis of Country and Industry Specific Determinants', i Brülhart, M. og R. C. Hine (1999), *Intra-Industry Trade and Adjustment*, Nottingham.
- IMF (1998), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington.
- Krugman, P. (1997), *Pop-Internationalism*, Massachusetts: MIT-Press
- Krugman, P. og M. Obstfeldt (1997), *International Economics. Theory and Policy*, Addison-Wesley.
- Lavigne, M. (1999), *The Economies of Transition. From Socialist Economy to Market Economy*, London: MacMillan.

- Lütje, T. (1996), 'Valg af metode til estimering af graden af intra-industriell handel', *Det Erhvervsøkonomiske Fakultets Skriftsserie: Working Paper*, Handelshøjskole Syd. Kolding.
- Lütje, T. (1997), 'Om opgørelse af den danske intra-industrielle handel', *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, Vol. 3, pp. 273-290.
- Mayhew, Alan (1998), *Recreating Europe. The European Union's Policy Towards Central and Eastern Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Temprano-Arroyo, H. og R. A. Feldman (1998), 'Selected Transition and Mediterranean Countries: An Institutional Primer on EMU and EU relations', IMF Working Paper WP/98/82, Washington DC: International Monetary Fund.
- Thom og McDowell (1999), 'Measuring Marginal Intra-Industry Trade', *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135, pp. 49-61.
- Vona, S. (1991), 'On the measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts', *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 127, pp. 678-699.
- Zhang, Jie (1997), *The Economic Relations between the European Union and East Asia, Report 10/1997*, Bornholms Forskningscenter.

**Publikation nummer 23**

**Titel:** Ti år med økonomiske og politiske reformer

**Forfatter:** Søren Peter Iversen og Iben Gammelgård

**Type:** Tidsskriftsartikel

**Tidsskrift:** Vindue mod øst nr. 4 1999

# Ti år med økonomiske og politiske reformer

af

Søren Peter Iversen, Sønderborg Handelsskole

Iben Gammelgård, Sønderborg Handelsskole

---

## Indledning

Ti år er nu gået siden Berlinmurens fald, og det er godt otte år siden det fejlslagne kup i Moskva i 1991 gav startskuddet til Sovjetunionens sammenbrud og opløsning. I den mellemliggende periode har landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen været genstand for nogle af de største politiske, økonomiske og sociale omvæltninger i vor tid. I litteraturen tales ofte om en transitionsproces, som omfatter overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi, overgangen fra kommunistisk styre til demokrati samt overgangen til national selvstændighed.

Udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen er blevet fulgt nøje og med stor interesse af vestlige iagttagere. Interessen skyldes ikke mindst den rimelige antagelse, at en vellykket reformproces vil kunne indebære store fremskridt for befolkningerne i de pågældende lande og store muligheder for vestlige virksomheder. Hvis det imidlertid ikke går godt, vil det kunne betyde massive økonomiske og sociale problemer i de pågældende lande samt, potentielt, meget alvorlige sikkerhedspolitiske problemer for de vestlige naboer.

## Transition og transitionsindeks

Interessen for udviklingen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen er – ikke mindst blandt økonomer – kommet til udtryk i forskellige forsøg på at måle, eller kvantificere reformpolitikken gennem udvikling af reformindikatorer og opstilling af reformindeks. Et af de formentlig bedst kendte eksempler herpå skyldes *European Bank of Reconstruction and Development* (EBRD), herhjemme populært kaldet 'Østbanken'. EBRD har siden deres første rapport, *Transition Report 1994*, hvert år offentliggjort et sæt reformindikatorer (*Transition Indicators*). EBRD's seneste reformindeks er her gengivet i tabel 1.

Naturligvis bør sådanne tal, som i øvrigt al anden statistik, give anledning til en vis skepsis. Jens-Jørgen Jensen rejste således i 1995 i en artikel her i bladet spørgsmålet om, hvorvidt det overhovedet er muligt at måle transition (Jens-Jørgen Jensen 1995). Et reformindeks som EBRD's minder, som Jens-Jørgen Jensen ganske rigtig peger på, om en form for karaktergivning. Det er derfor, som også påpeget af Jens-Jørgen Jensen, relevant at stille mindst to kritiske spørgsmål: For det første er det vigtigt at få afklaret, hvor troværdige, eller reliable, sådanne målinger i det hele taget er. Er det muligt på et blot nogenlunde objektivt eller intersubjektivt grundlag at give reformlandene denne form for karakterer? Er det rimeligt at antage, at forskellige målinger vil føre til samme resultat. For det andet er det vigtigt at diskutere, hvad det er der faktisk måles. Måler reformindekset det, man har sat sig for at måle? Det sidste spørgsmål vedrører som bekendt målingernes validitet.

**Tabel 1: Økonomiske Reformindikatorer fra EBRD.**

Land	Stor privatisering	Lille privatisering	Virksomheds- omstrukturering	Pris- liberalisering	Handels- liberalisering	Konkurrence- politik	Bank- reformer	Finansielle markeder	Retlige reformer
Albanien	2	4	2	3	4	2	2	1,75	2
Armenien	3	3	2	3	4	2	2,25	2	3
Aserbajdsjan	2	3	2	3	3	1	2	1,75	2
Bulgarien	3	3	2,25	3	4	2	2,75	2	4
Estland	4	4,25	3	3	4	2,75	3,25	3	3
Georgien	3,25	4	2	3	4	2	2,25	1	3
Hviderusland	1	2	1	2	1	2	1	2	2
Kasakhstan	3	4	2	3	4	2	2,25	2	2
Kirgisien	3	4	2	3	4	2	3	2	2
Kroatien	3	4,25	2,75	2,75	4	2	2,75	2,25	3
Letland	3	4	2,75	3	4	2,75	2,75	2,25	2,25
Litauen	3	4	2,75	3	4	2,25	3	2,25	3
Makedonien	3	4	2	3	4	1	3	1,75	3
Moldova	3	3,25	2	3	4	2	2,25	2	3
Polen	3,25	4,25	3	3,25	4,25	3	3,25	3,25	4
Rumænien	2,75	2,25	2	3	4	2	2,25	2	4
Rusland	3,25	4	2	2,75	2,25	2,25	2	1,75	3
Slovakiet	4	4,25	2,75	3	4,25	3	2,75	2,25	2
Slovenien	3,25	4,25	3	3	4,25	2	3	3	3
Tadsjikistan	2	2,25	1,75	3	2,75	1	1	1	2
Tjekkiet	4	4,25	3	3	4,25	3	3	3	4
Turkmenistan	1,75	2	1,75	2	1	1	1	1	1
Ukraine	2,25	3,25	2	3	2,75	2	2	2	2
Ungarn	4	4,25	3,25	3,25	4,25	3	4	3,25	4
Uzbekistan	2,75	3	3	2	1,75	2	1,75	2	2

Kilde: EBRD 1998, Transition Report 1998.

Anm.: I EBRDs rapport opererer man med eksempelvis med pointene 3, 3+ og 3-. Disse er her omsat til 3, 2,75 og 3,25 af hensyn til mulighederne for at lave forskellige beregninger på tallene. Relativt høje værdier på skalaen fra EBRD betyder relativt større reformfremskridt. M.h.t. detaljer vedrørende disse indikatorer samt detaljer vedrørende pointgivning henvises til *Transition Report*

**Tabel 2: Politiske og Økonomiske Reformindikatorer fra Freedom House.**

Land	Politiske reformer						Økonomiske reformer		
	Politisk Proces	Civilt Samfund	Uafhængige Medier	Regering og offentlig administration	Rets- hånd- hævelse	Korruption	Privatisering	Makro- økonomisk politik	Mikro- økonomisk politik
Albanien	4,5	4,25	4,75	5	5,25	4	4	5	4,5
Armenien	5,75	3,5	5,25	4,5	5	4	3,75	4,25	4,25
Aserbajdsjan	5,5	5	5,5	6,25	5,5	4	5	5	5
Bulgarien	2,75	3,75	3,5	4	3,75	3	4	4	4,25
Estland	1,75	2,25	1,75	2,25	2,25	2	2	2	2
Georgien	4,5	4,25	4,25	5	4,75	3	4	4	4
Hviderusland	6,25	5,75	6,5	6,25	6,25	3	6	6,25	6,5
Kasakhstan	5,5	5	5,5	5,5	5,25	4	4,25	4,5	4,75
Kirgisien	5	4,5	5	4,5	4,5	4	4,25	3,5	3,5
Kroatien	4,25	3,5	4,75	4	4,75	3	4	3,75	3,75
Letland	2	2,25	1,75	2,5	2,25	2	2,5	2,5	2,5
Litauen	1,75	2	1,5	2,5	2	2	2,25	2,75	2,75
Makedonien	3,5	3,75	4	4	4,5	3	4	5	5
Moldova	3,5	3,75	4,25	4,5	4	3	4	4,25	4,25
Polen	1,25	1,25	1,5	1,75	1,5	1	2,25	1,75	1,75
Rumænien	3,25	3,754	4	4	4,25	3	4,5	4,5	4,5
Rusland	3,5	4	4,25	4,5	4,25	4	3,25	4,25	4,25
Slovakiet	3,5	3	4	3,75	4	3	3,25	3,75	3,75
Slovenien	2	2	1,75	2,5	1,5	1	2,5	2	2
Tadsjikistan	5,75	5,25	6	6,75	6	4	6,25	6	5,75
Tjekkiet	1,25	1,5	1,25	2	1,5	2	2	2	2
Turkmenistan	7	7	7	6,75	6,75	4	6,75	6,25	6,25
Ukraine	3,5	4,25	4,75	4,75	4	4	4,5	4,5	5,25
Ungarn	1,25	1,25	1,5	1,75	1,75	1	1,5	1,75	1,75
Uzbekistan	6,5	6,5	6,5	6,25	6,5	4	6,25	6,25	6,25

Kilde: Freedom House (1999), Nations in Transit 1998.

Anm. Relativt lave værdier på skalaen fra Freedom House betyder relativt større reformfremskridt. Korruptionsskalaen hos Freedom House antager i den originale rapport værdierne A, B, C og D. Disse værdier er her transformeret til 1, 2, 3 og 4. M.h.t. detaljer vedrørende disse indikatorer samt detaljer vedrørende pointgivning henvises til *Nations in Transit*.

Den første problemstilling kan tentativt belyses ved at sammenholde EBRDs transitions indikatorer med et sæt tilsvarende indikatorer fra den amerikanske tænketank Freedom House (se tabel 2).

Tabel 2 rummer, som det ses både et sæt økonomiske reformindikatorer og et sæt politiske reformindikatorer. I tabel 3 er EBRDs transitionsindikatorer fra tabel 1 aggregeret til et samlet reformindeks<sup>1</sup>. Reformindikatorerne fra Freedom House (tabel 2) er tilsvarende aggregeret og reskaleret for at gøre sammenligningen med EBRDs reformindeks lettere.

**Tabel 3: Økonomisk og Politisk reformindeks**

Land	Økonomisk reformindeks (EBRD)	Økonomisk reformindeks (Freedom House)	Politisk reformindeks (Freedom House)
Albanien	22,75	22,58	22,10
Armenien	24,25	24,09	21,51
Aserbajdsjan	19,75	20,79	19,97
Bulgarien	26,00	24,09	25,95
Estland	30,25	31,56	30,38
Georgien	24,50	24,38	22,87
Hviderusland	14,00	16,30	17,48
Kasakhstan	24,25	22,58	20,19
Kirgisien	25,00	25,28	21,92
Kroatien	26,75	24,99	23,27
Letland	26,75	29,76	30,20
Litauen	27,25	29,47	30,97
Makedonien	24,75	21,97	24,41
Moldova	24,50	23,77	24,59
Polen	31,50	31,84	32,29
Rumænien	24,25	22,58	24,81
Rusland	23,25	24,67	24,23
Slovakiet	28,25	25,89	25,36
Slovenien	28,75	30,95	30,97
Tadsjikistan	16,75	16,73	18,84
Tjekkiet	31,50	31,56	32,29
Turkmenistan	12,50	15,69	15,17
Ukraine	21,25	21,69	23,82
Ungarn	33,25	32,74	32,11
Uzbekistan	20,25	16,30	16,53

Anm.: Indikatorerne fra Freedom House er i denne tabel standardiseret og reskaleret, for bedre at kunne sammenligne med indikatorerne fra EBRD.

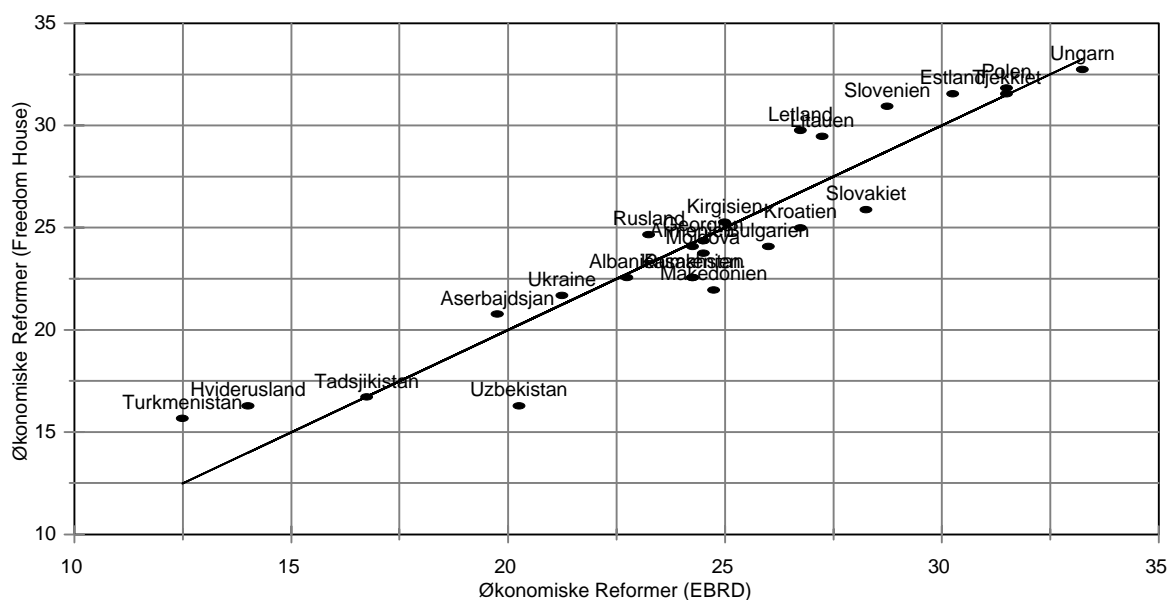
Sammenholdes de to økonomiske reformindeks fra tabel tre, se figur 1, er det bemærkelsesværdigt så stor overensstemmelse, der er mellem de to indeks. De lande der giver anledning til størst diskrepans mellem de to reformindeks er Uzbekistan, Turkmenistan og Hviderusland, lande som det givetvis er særligt svært at placere i reformprocessen. Dette lille eksperiment tyder på, at reliabiliteten i målingerne af reformprocessen måske ikke er så ringe endda. Spørgsmålet er

<sup>1</sup> Jens-Jørgen Jensen advarer i sin artikel indirekte mod denne form for beregninger, der indebærer, at variable, der egentlig er målt på ordinalskalaniveau, betragtes som om de er målt på forholdstalsniveau. Dette er naturligvis ikke tilfældet. Det giver naturligvis ikke mening eksempelvis at sige, at Slovakiet og Slovenien er nået dobbelt så langt i reformprocessen som Hviderusland. Ikke desto mindre er den fremgangsmåde vi her har valgt en meget udbredt praksis, som siden ikke blot er blevet fulgt af EBRD men også af meget anerkendte samfundsforskere. Alternativt kunne man rangordne landene i overensstemmelse med deres score på de forskellige reformindeks og dernæst se på, hvilken grad af overensstemmelse der er i disse rangordninger, denne fremgangsmåde giver imidlertid ikke substantielt forskellige resultater fra det vi her er nået frem til.

imidlertid, om de to målinger kan siges at være uafhængige. Ekspertpanelet hos Freedom House har utvivlsomt haft adgang til tidligere udgaver af EBRDs *Transition Report*, men om de i forbindelse med deres pointgivning af landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen har skelet til EBRDs reformindeks, ja det kan man naturligvis kun gisne om.

Med hensyn til det andet spørgsmål vedrørende validiteten i målingerne forekommer det umiddelbart indlysende, at EBRDs reformindeks i bedste fald kun måler en række aspekter af den samlede reformproces. Det må derfor siges at være lidt uheldigt at kalde indikatorerne for *transitionsindikatorer*. EBRD har således bidraget til at skabe grobund for den forveksling af transition med liberalisering og privatisering, som har præget debatten (Kolodko 1999 p. 18). Det ville være mere korrekt at tale om *økonomiske transitionsindikatorer* eller økonomiske reformindikatorer.

**Figur 1: Overensstemmelse mellem to forskellige reformindeks.**



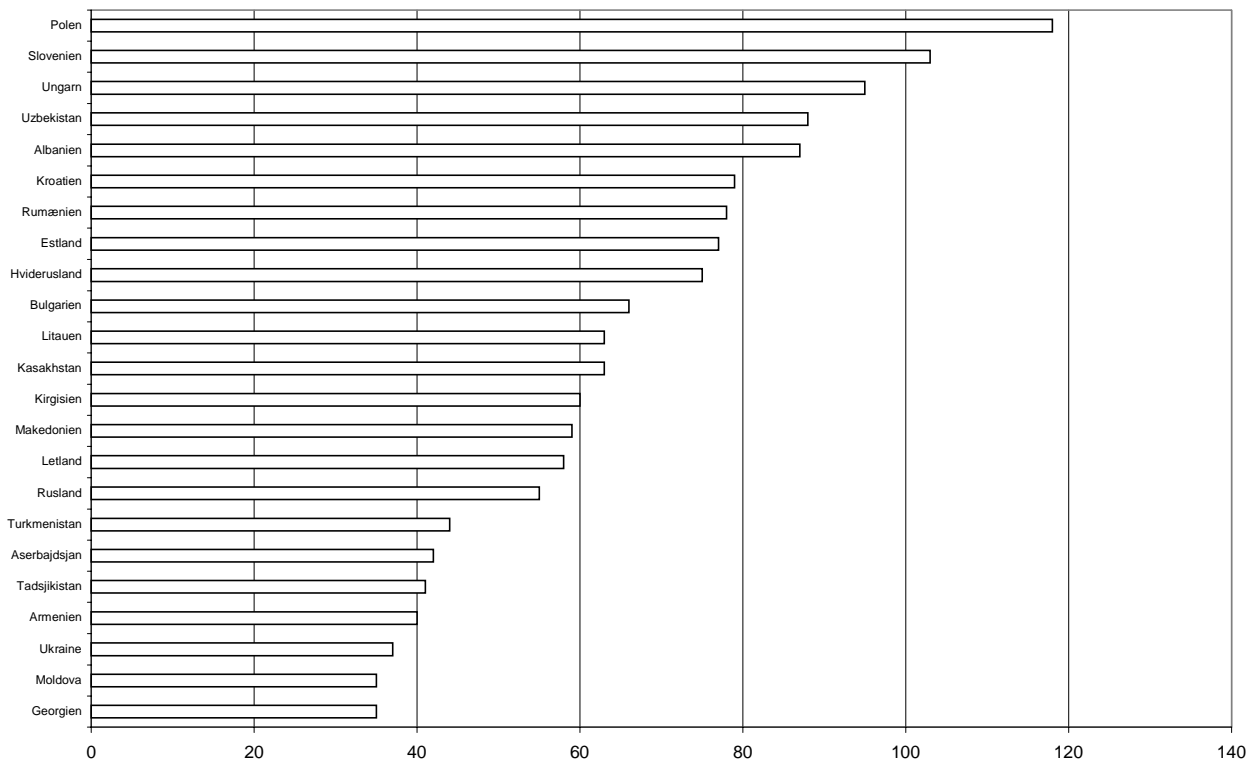
Kilde: Se Tabel 3.

Anm.: Linien i figuren er ikke en regressionslinie, men en såkaldt 45°-linie, der viser, hvordan observationerne skulle ligge i figuren dersom scorene på de to indeks er identiske.

Alligevel måler EBRDs indikatorer kun dele af den økonomiske reformproces, nemlig såkaldte strukturelle reformer. Ikke desto mindre findes der en række undersøgelser, som styrker vores tro på, at de økonomiske reformindikatorer rent faktisk måler noget, som det kan være interessant at måle. En række undersøgelser bekræfter således, at der alt andet lige er en positiv sammenhæng mellem et lands score på reformindikatorerne og det pågældende lands økonomiske vækst. Et eksempel på en sådan analyse er Havrylyshyn, Izvorski og van Rooden (1998), som afprøver en lang række modeller til forklaring af den økonomiske vækst i 25 transitionsøkonomier i perioden 1990-97. Undersøgelsen bekræfter den teoretiske forventning om, at makroøkonomisk stabilisering og strukturelle reformer er nøglen til økonomisk genrejsning af transitionsøkonomierne. Landenes udgangsposition viser sig også at spille en væsentlig rolle for forløbet, men her er der naturligvis tale om forhold, som transitionsregimerne ikke har haft indflydelse på.

Et mere fyldestgørende billede af de økonomiske reformer får man naturligvis, når transitionsindikatorerne, som også hos EBRD, suppleres med tidsserier vedrørende udviklingen i en række af de klassiske makroøkonomiske nøglevariable, herunder vækstrater, inflationsrater, arbejdsløshedsprocenter, underskud på de offentlige finanser, betalingsbalancens løbende poster osv. Af figur 2 ses det således, at en gruppe af disse lande i 1998 havde et økonomisk aktivitetsniveau på kun 40 procent af aktivitetsniveauet i 1989.

**Figur 2: BNP i 1998 i procent af 1989.**



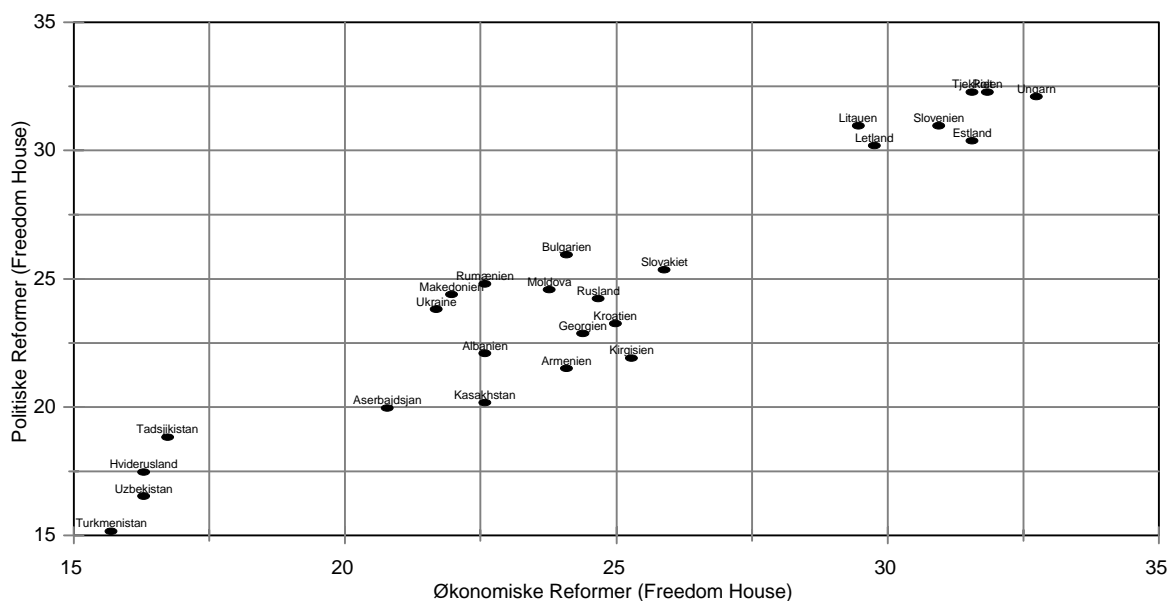
Kilde: EBRD 1998

Et endnu bredere og mere nuanceret billede fås, hvis de forskellige økonomiske indikatorer suppleres med politiske indikatorer, som tilfældet er i rapporten fra Freedom House (se tabel 2). Sammenholdes EBRDs reformindeks med det politiske reformindeks fra Freedom House, se figur 3, er resultatet igen en forbløffende grad af overensstemmelse. Det forholder sig tilsyneladende sådan, at de økonomiske og politiske reformer går hånd i hånd. I litteraturen finder man mange teoretiske overvejelser over sammenhængen mellem de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i slutningen af det 1900-tallet. Det er imidlertid overraskende, så få eksplicite paralleller man finder til den marxistisk-leninistiske revolutionsteori. Et af de mest centrale og omtvistede elementer i den marxistisk-leninistiske revolutionsteori er formentlig teorien om proletarietets diktatur. Kort fortalt ville det, ifølge denne teori, ikke være muligt at gennemføre den socialistiske revolution med demokratiske midler - under et borgerligt demokratisk politisk regime. Det måtte således forventes, at det kunne blive nødvendigt at undertrykke anti-revolutionære kræfter i transformationssamfundet.



Tilsvarende har man dog i den teoretiske debat i begyndelsen af 1990'erne kunnet spore en vis bekymring for, om demokratiske regimer nu også ville være tilstrækkeligt effektive i henseende til at gennemføre de nødvendige økonomiske reformer. Frie valg og udbredt utilfredshed med de vanskelige levevilkår for flertallet under reformprocessen ville, frygtede man, kunne medføre, at de gamle kommunistpartier eventuelt i ny skikkelse eller andre reformmodstandere ville få politisk vind i sejlene.

**Figur 3: Sammenhæng mellem økonomiske og politiske reformer.**



Kilde: Se Tabel 3.

Figur 3 gør tilsyneladende denne bekymring til skamme. Imidlertid siger figuren ikke noget om, hvorvidt det er de mere demokratiske regimer, der er mere effektive til at gennemføre de økonomiske reformer eller, hvilket er særdeles plausibelt, om der er i Polen, Tjekkiet, Slovenien, Ungarn, Estland, Letland og Litauen har gjort sig nogle helt særligt gunstige historiske og kulturelle omstændigheder gældende, som samtidig har virket befordrende på både de økonomiske og politiske reformer. Tilsvarende er det sandsynligt, at vilkårene for reformprocesserne har været særligt ugunstige i lande som Turkmenistan, Hviderusland, Tadsjikistan, Aserbajdsjan og Uzbekistan.

En afgørende forskel på landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen er, at en del af disse lande har været selvstændige nationer i nyere tid og dermed i en vis grad har kunnet trække på historiske erfaringer. I Brezhnev-tiden kontrollerede Sovjetrepublikkerne mindre end 6 procent af den samlede økonomi (Freedom House 1999, p. 9). Man har således kun meget begrænsede erfaringer med lokalt selvstyre og forvaltning i de lande der er opstået efter Sovjetunionens sammenbrud. En anden afgørende forskel er, at den infrastruktur der blev opbygget i Sovjettiden var begrundet i overordnede hensyn til den samlede sovjet-økonomi snarere end hensynet til de pågældende lokalområder. Endelig har der været stor forskel på, i hvilken udstrækning man har haft

en politisk opposition, og dermed også en forskel på, hvorvidt ønsket om reformer er udsprunget af befolkningernes ønsker og en egentlig politisk mobilisering bag dette ønske.

Som det kan ses af figur 3 falder observationerne i tre klart afgrænsede grupper. Det giver Freedom House anledning til at tale om *'konsoliderede demokratiske markedsøkonomier'*, *'transitionslande'* og *'konsoliderede autokratiske statsøkonomier'*.

De reformindikatorer, vi hidtil har betragtet, kan utvivlsomt bidrage til at give et billede af udviklingen i reformlandene de sidste 8-10 år. Et væsentligt aspekt dækker de dog ikke. De økonomiske og politiske reformer har ikke været uden omkostninger. Faktisk har reformerne i nogle lande haft massive sociale og menneskelig omkostninger i form af stærkt øget ulighed, faldende levestandard og store fattigdomsproblemer. Et billede af disse omkostninger kan man få ved at betragte tabel 4, som desværre ikke rummer tal fra alle landene. Uligheden måles i tabel 4 ved hjælp af en Gini-koefficient<sup>2</sup> og fattigdommen som antallet af personer, der lever under fattigdomsgrensen.

Det billede der her fremstår er, at de lande, der har oplevet den største økonomiske tilbagegang (figur 2), også er de lande, der har haft den største stigning i uligheden og dermed også den største stigning i fattigdommen. Den knappe indkomst, der er tilbage, er i nogle lande ekstremt ulige fordelt. Dette er naturligvis et meget alvorligt problem, som er medvirkende til at undergrave den brede politiske tilslutning til ikke blot den konkrete reformpolitik, men til reformer i al almindelighed.

**Tabel 4: Ulighed og fattigdom i udvalgte reformlande 1987-88 og 1993-95.**

	<b>Gini-koefficient 1987-88</b>	<b>Gini-koefficient 1993-95</b>	<b>Fattigdom (mill. personer) 1987-88</b>	<b>Fattigdom (mill. personer) 1993-95</b>
Bulgarien	23	34	0,10	1,3
Estland	23	35	0,02	0,6
Hviderusland	23	28	0,10	2,3
Kasakhstan	26	33	0,80	11,0
Kirgisien	26	55	0,50	4,0
Letland	23	31	0,03	0,6
Litauen	23	37	0,04	1,1
Moldova	24	36	0,20	2,9
Polen	26	28	2,10	7,6
Rumænien	23	29	1,30	13,5
Rusland	24	48	2,20	74,2
Slovakiet	20	19	0,00	0,0
Slovenien	22	25	0,00	0,0
Tjekkiet	19	27	0,00	0,1
Turkmenistan	26	36	0,40	2,4
Ukraine	23	47	1,00	32,7
Ungarn	21	23	0,10	0,4
Uzbekistan	28	33	4,80	13,3

Kilde: Branko Milanovich

<sup>2</sup> Gini-koefficienten måler uligheden i en fordeling. I en helt lige fordeling, hvor eksempelvis alle indkomstmottagere har samme indkomst er Gini-koefficienten 0. Jo større uligheden er, jo større er Gini-koefficienten, som kan antage værdierne fra 0 til 100.

Tabel 4 giver umiddelbart anledning til at hæfte sig ved udviklingen i Kirgisien, Ukraine og Rusland, hvor væksten i ulighed har været størst. I alle tre tilfælde er der tale om lande, der placerer sig i gruppen af transitionslande. For Rusland og Ukraine gælder endvidere, at gruppen af personer der lever under fattigdomsgrænsen er vokset markant. Her bør man påtænke, at selv en kortere periode under sådanne levevilkår kan synes uacceptabel for den enkelte. Man kan som bekendt ikke leve af politisk frihed. Man kunne frygte, at den øgede ulighed fører til social uro og konflikter, der i værste fald kan underminere reformprocessen.

Flere og flere undersøgelser konkluderer, at det helt afgørende element i transitionsprosessen i post-socialistiske eller post-kommunistiske samfund er etableringen af institutionelle rammebetingelser for en liberal markedsøkonomi. Rammebetingelser, som ikke har været til stede under planøkonomien af den simple grund, at der ikke var behov for dem, men som landene alligevel på grund af forskellig historisk og kulturel baggrund har haft forskellige forudsætninger for at etablere/genetablere og som det under alle omstændigheder kun er muligt at etablere/genetablere gennem en gradvis proces.

En anden interessant diskussion vedrører anvendelsen af reformindikatorerne. I forbindelse med de central- og østeuropæiske landes eventuelt forestående optagelse i EU, er det eksempelvis utvivlsomt, at der finder en bedømmelse sted. En bedømmelse der skal sikre, at de nye medlemmer på en række områder lever op til et bestemt økonomisk og politisk (demokratisk) niveau, og dermed at de kan fungere i samarbejdet med de nuværende medlemslande. Foreløbig tyder det på, at kun fem lande – Estland, Tjekkiet, Ungarn, Polen, Slovenien – har kunnet bestå "første runde" og dermed har kunnet indlede optagelsesforhandlinger med EU.

Man kan også forestille sig, at reformindikatorerne bliver brugt til at udvælge de lande, der skal satses på med henblik på fordeling af økonomisk bistand og investeringer. Det er i hvert tilfælde ét erklæret mål med den rapport, der er udarbejdet af Freedom House. De lande der befinder sig i mellemgruppen, er ifølge Freedom House dem, det umiddelbart er interessant at beskæftige sig med. Freedom House anbefaler at reformindikatorerne indgår som en del af beslutningsgrundlaget, når det skal klarlægges, hvor og under hvilken form der i særlig grad er behov for hjælp.

I værste fald kan konsekvensen af en sådan ensidig satsning imidlertid blive, at de lande der allerede på nuværende tidspunkt har det dårligste økonomiske udgangspunkt, må forventes at sakke endnu længere bagud. Formentlig med endnu større ulighed og fattigdom til følge, og dermed også med en potentiel risiko for social og politisk uro.

## **Konklusion**

I kølvandet på omvæltningerne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen er der gjort en række forskellige forsøg på at måle resultaterne af reformprocessen. Blandt de mere anerkendte er EBRDs reformindikatorer, som dog primært beskæftiger sig med de økonomiske reformer.

Ønsket om at kunne måle reformprocessen forekommer ofte at være begrundet i et ønske om at gøre status – hvor langt er man nået med reformerne i de respektive lande og hvilke reformer synes at have størst effekt – men det kan også skyldes et bagvedliggende ønske om at forbedre beslutningsgrundlaget for fordelingen af knappe økonomiske bistands-ressourcer mest hensigtsmæssigt.

Naturligvis bør de forskellige reformindikatorer betragtes og anvendes med en vis portion sund skepsis. Ikke desto mindre kan de bidrage til at give et overblik over reformprocessens forløb i transitionsøkonomierne, som det kan være meget vanskeligt at opnå på anden vis. På den anden side er det dog lige så åbenbart at reformindikatorerne ikke kan erstatte den indsigt som et grundigt studie af de enkelte landes historiske, kulturelle, økonomiske og politiske udvikling kan give.

Vores tiltro til reliabiliteten i de to økonomiske reformindeks vi har præsenteret styrkes umiddelbart af, at der er en høj grad af overensstemmelse mellem landenes score på disse.

Med hensyn til validiteten stiller sagen sig straks lidt vanskeligere. Det er således ikke muligt at bedømme validiteten uden en nogenlunde præcis teoretisk definition på, hvad det er for et fænomen, der er genstand for målingen. Hvis formålet med EBRD's indikatorer er at måle transitionen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen må vi nok konkludere, at validiteten er lav. Hvis formålet derimod er at måle økonomiske aspekter af de strukturelle og institutionelle reformer er validiteten utvivlsomt meget højere.

Hvis man ønsker at give et mere fyldestgørende billede af transitionsprocessen er det nødvendigt også at inddrage klassiske makroøkonomiske nøglevariable, en række politiske og institutionelle forhold, sociale og levevilkårsmæssige forhold samt om muligt økonomiske og politiske holdninger og adfærd.

Der synes at være en tæt sammenhæng mellem gennemførelsen af politiske og økonomiske reformer, ligesom der findes en række undersøgelser, der dokumenterer en sammenhæng mellem landenes score på reformindekset og deres økonomiske vækst. Sammenholder man politiske og økonomiske reformer, kan man se at landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen grupperer sig i tre grupper, *'konsoliderede demokratiske markedsøkonomier'*, *'transitionslande'* og *'konsoliderede autokratiske statsøkonomier'*.

Endeligt er det åbenbart, at økonomiske reformer er blevet fulgt af større ulighed og voksende fattigdomsproblemer i stort set alle de implicerede lande.

Vi forudser, at donorlande, som yder den ene eller anden form for støtte til landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen kan på et tidspunkt blive presset til at gøre op med sig selv om bistanden ydes primært for at stabilisere disse samfund af hensyn til befolkningerne eller om bistanden primært ydes af hensyn til egne virksomheders fremtidige forretningsmuligheder. Dermed ikke sagt, at de to hensyn ikke kan forenes, men for megen fokus på det sidste hensyn kan medføre, at man lader hele landes befolkninger afgørende i stikken.

## Litteratur

European Bank of Reconstruction and Development (1998), *Transition Report 1998*, London

European Bank of Reconstruction and Development (1999), *Transition Report 1999*, London

Freedom House (1998), *Nations in Transit*, Washington D.C.

Havrylyshyn, O., I. Izvorski og Ron van Rooden (1998), 'Recovery and Growth in Transition Economies 1990-97: A Stylized Regression Analysis', *IMF WP/98/141*, Washington D.C.

Jensen, Jens-Jørgen (1995), 'Hvor langt er reformerne kommet - kan man måle "transition"'. *Vindue mod øst* nr. 31 juli 1995.

Kolodko, G. W. (1999), *Ten Years of Postsocialist Transition: The Lessons for Policy Reforms*, World Bank, Washington D.C.

Milanovic, Branko (1998), *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*, World Bank, Washington D.C.

**Publikation nummer 24**

**Titel:** Økonomiske og politiske reformer. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen 1989-99

**Forfatter:** Søren Peter Iversen

**Type:** Tidsskriftsartikel

**Tidsskrift:** Samfundsøkonomen nr. 1 2000

## Økonomiske og politiske reformer

*Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen 1989-99.*

Af Søren Peter Iversen Sønderborg Handelsskole

---

*"The opening up of new markets, foreign or domestic and the organisational development from the craft shop and factory to such concerns as U. S. Steel illustrate the same process of industrial mutation - if I may use that biological term - that incessantly revolutionises the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one."*

Joseph Schumpeter, "Capitalism, Socialism and Democracy".

*Den følgende artikel beskæftiger sig med de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Efter en kortfattet oversigt over udviklingen i den økonomiske vækst i Transitionsøkonomierne i perioden 1989-99 gør artiklen status over den forskning der har fundet sted de senere år med henblik på at forklare udviklingen. Fire faktorer synes at være helt centrale: Initialbetingelser, økonomisk stabilisering, strukturelle reformer og politisk stabilitet. Endelig diskuterer artiklen forholdet mellem de økonomiske og politiske reformer i lyset af erfaringerne fra Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Er der noget der taler for, at relativt autoritære regimer er mere effektive med hensyn til at gennemføre økonomisk reformer?*

### Indledning

Formålet med denne artikel er at belyse forholdet mellem på den ene side økonomiske og politiske reformer og på den anden side økonomisk vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Først ser artiklen nærmere på hvordan udviklingen i den økonomiske aktivitet har været i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i løbet af de sidste ti år. Dernæst giver artiklen et summarisk overblik over dele af den forskning der har fundet sted med henblik på at forklare udviklingen i den økonomiske aktivitet i transitionsøkonomierne. Endelig ser artiklen lidt nærmere på forholdet mellem økonomiske og politiske reformer.

Interessen for den økonomiske vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen har været intens lige siden reformprocessens begyndelse. På en måde kan interessen ses som en naturlig forlængelse af den kappestrid, som fandt sted mellem øst og vest i efterkrigstiden. For nogle har

problemstillingen været forholdsvis enkel: Når man erstatter et økonomisk system, der har spillet fallit med et, der har vist sin duelighed, så må man forvente en højere økonomisk vækst. Betragtninger som denne gav umiddelbart anledning til stor optimisme med hensyn til udviklingen i transitionsøkonomierne; men man kunne naturligvis forvente visse midlertidige omstillingsproblemer.

Interessen blev ikke mindre af at vestlige virksomheder stod parat til med glubende appetit at kaste sig over de nye markeder. Endelig var der også iagttagere, som indså, at den fortsatte politiske opbakning bag reformerne meget vel kunne vise sig at være ret afhængige af mulighederne for at skabe vækst og forbedrede levevilkår for den brede befolkning. Hvortil endelig kommer, at fordelingskonflikterne alt andet lige må forventes at være mindre alvorlige under økonomisk vækst end under stagnation.

Klassisk økonomisk vækstteori lægger afgørende vægt på vækstaktorer, som investeringer, kapitalakkumulation, opsparing, befolkningsvækst og produktivitetsudvikling. I de senere år er der kommet en række nye bidrag til den økonomiske vækstteori, de såkaldte endogene vækstteorier, som i højere grad fokuserer på betydningen forskning og udvikling, teknologisk innovation og uddannelse. Alligevel er der meget vi ikke ved om hvad der forklarer udviklingen i den økonomiske vækst. Som den amerikanske økonom Stanley Fischer har udtrykt det: Økonomisk vækst er en lang og møjsommelig proces, som forudsætter, at mange mennesker gør en masse ting rigtige i meget lang tid. Den økonomiske vækstteori, synes dog på grund af de særlige omstændigheder omkring det økonomiske systemskifte ikke umiddelbart at være relevant for transitionsøkonomierne på kort og mellemlangt sigt.

Omfanget og varigheden af den økonomiske nedtur i forbindelse med det økonomiske systemskifte kom imidlertid bag på mange iagttagere og optimismen har siden været noget mere afdæmpet. Enkle regneeksempler sandsynliggjorde, at det kunne tage både 30, 40 og 50 år, inden landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen ville nå op på samme indkomstniveau som landene i EU. En vis optimisme blev dog bevaret da økonomiske modeller (Barro 1991 og Levine og Renelt 1992) baseret på erfaringer fra andre lande gav anledning til forventninger om langsigtede vækstrater i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen på op til mellem 5-7 procent, hvilket ville indebære en fordobling af indkomsterne i løbet af 10-15 år (Fischer, S., R. Sahay and C. A. Végh 1997 og 1998). Fischer, Sahay og Végh konkludere således at betingelserne for høj økonomisk vækst er til stede i de fleste af landene. Det hele afhænger af den førte politik ("*Policies will make all the difference*" (1997, p. 99). I det følgende afsnit skal vi se lidt nærmere på, hvordan det hidtil er gået og hvad der kan tænkes at være baggrunden for de forskellige erfaringer i de forskellige lande.

## **Økonomisk vækst**

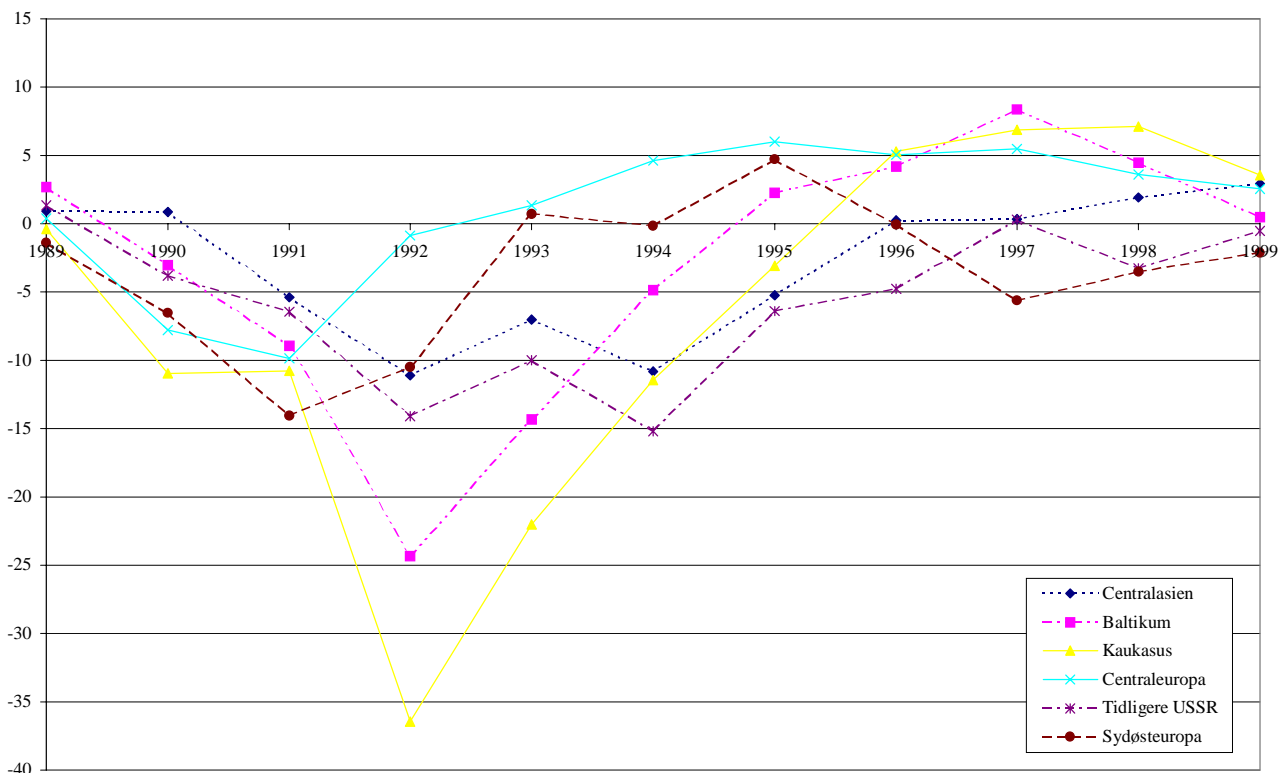
Som allerede nævnt er økonomisk vækst – på godt og ondt – blevet en central faktor i vurderingen af transitionsprocesserne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen (se også Lavigne 1999 p 158 og Gregory and Stuart 1999 p. 36ff.). I det følgende afsnit vil jeg forsøge at give en kortfattet redegørelse for udviklingen i de sidste ti år.

Som det fremgår af figur 1 har især landene i Kaukasus, men også Baltikum været genstand for et alvorligt økonomisk sammenbrud i begyndelsen af 1990'erne. Begge landegrupper har til gengæld haft forholdsvis pæne vækstrater i sidste halvdel af 1990'erne. Centralasien og det tidligere



Sovjetunionen (Rusland, Belarus og Ukraine) har ikke oplevet det samme massive sammenbrud, man har til gengæld endnu ikke oplevet positiv vækst siden reformernes begyndelse. Sydeuropa (Rumænien og Bulgarien) har efter et par år med positive vækstrater oplevet en ny alvorlig krise. Centraleuropa, som har klaret sig bedst i hele perioden har oplevet en mindre afmatning det sidste par år.

**Figur 1: Økonomisk vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen 1989-99. Procent stigning i BNP pr. år.**



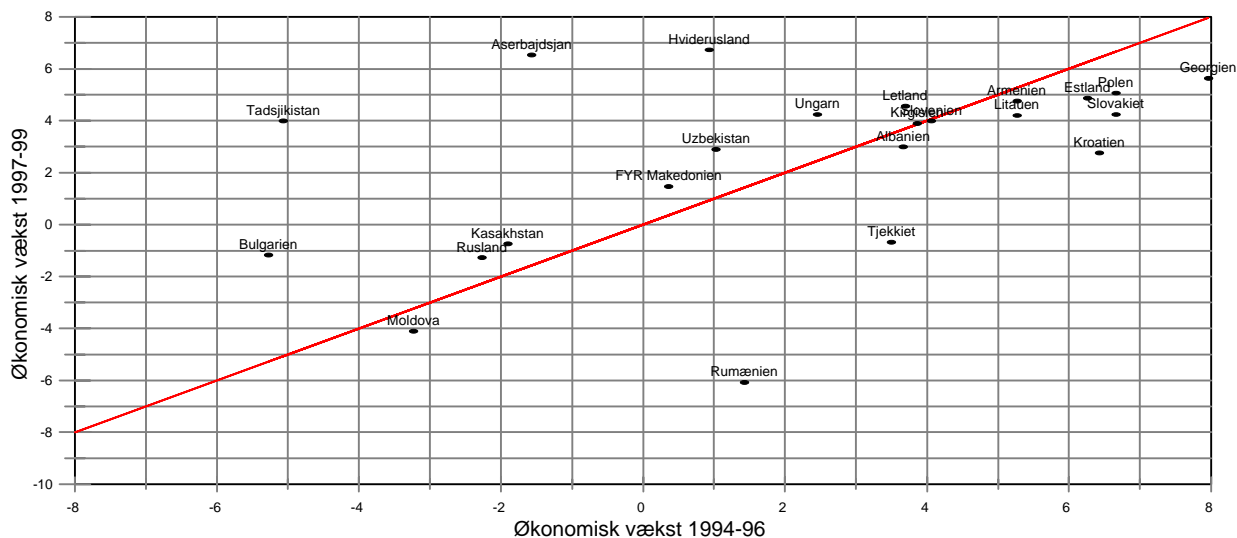
Kilde: EBRD 1999.

Anm.: Tallene for 1998 er foreløbige og tallene for 1999 er prognosetal.

I Figur 2 ses lidt nærmere på udviklingen siden 1994. Perioden er delt op i to 1994-96 og 1997-99. De gennemsnitlige vækstrater i 1994-96 er angivet på x-aksen og de gennemsnitlige vækstrater i 1997-99 er angivet på y-aksen. Observationerne i første kvadrant omfatter de lande, der har haft positive vækstrater i begge perioder. Observationerne over 45-grader linien har haft tiltagende vækst, dette gælder således i udpræget grad Hviderusland. Landene under kurven, herunder Polen, Estland og Slovakiet, har haft aftagende vækst.

Observationerne i anden kvadrant omfatter de lande, Aserbajdsjan og Tadsjikistan, der er gået fra negative til positive vækstrater. Observationerne i tredje kvadrant omfatter de lande, der har haft negative vækstrater i begge perioder. I landene over 45-grader linien er faldet i produktionen aftagende, det gælder således Rusland og Bulgarien. I Moldova, som ligger under kurven er faldet i produktionen accelereret.

**Figur 2: Økonomisk vækst i transitionsøkonomierne 1994-96 og 1997-99. Procent pr. år.**



Kilde: EBRD 1999 samt egne beregninger.

I fjerde kvadrant finder vi Tjekkiet og Rumænien, som er gået fra positive til negative vækstrater. Tjekkiet, som hidtil har været blandt de lande der har klaret sig bedst i forbindelse med overgangen til markedsøkonomi, har ikke mindst siden valutakrisen i maj 1997 og den deraf følgende stramning af den økonomiske politik oplevet en betydelig nedgang i den økonomiske aktivitet.

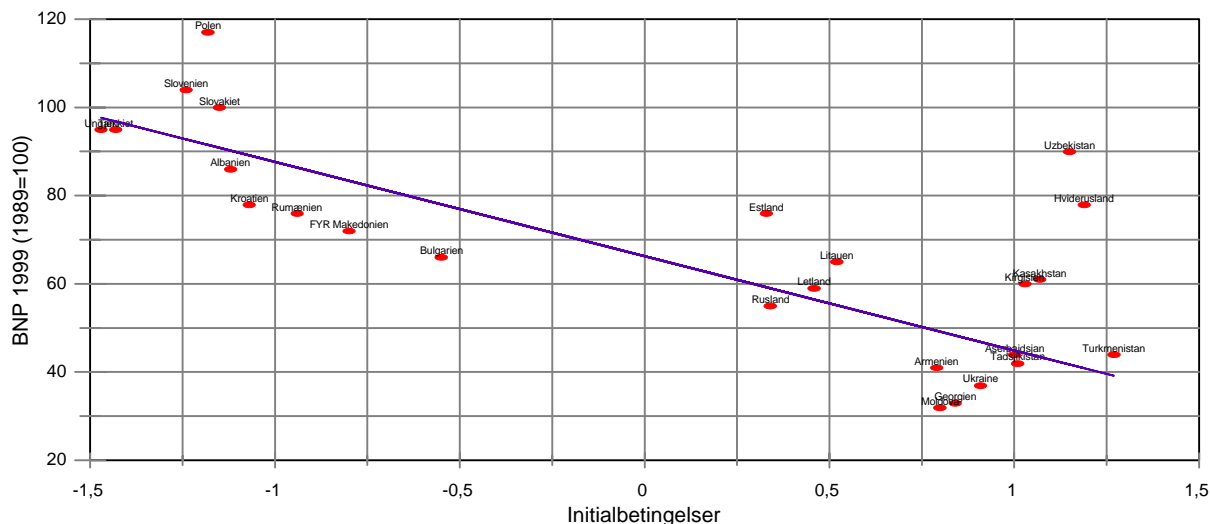
## Vækst og reformpolitik

De regressionsanalyser, der er blevet gennemført de senere år med henblik på at forklare udviklingen i den økonomiske aktivitet i transitionsøkonomierne er legio (se eksempelvis De Melo, Denizer, Gelb, og Tenev, 1997, Christoffersen, og Doyle, 1998, Havrylyshyn, Izvorski, og van Rooden, 1998, samt Berg, Borensztein, Sahay og Zettelmeyer, 1999). Alle sådanne forsøg står over for en række meget betydelige metodiske udfordringer. Der er først og fremmest alvorlige problemer med at tilvejebringe valide og reliable data. Hertil kommer en lang række teknisk meget komplekse problemstillinger vedrørende modelspecifikation. Ikke desto mindre synes der at være en udbredt konsensus blandt vestlige økonomer om, at navnlig fire forhold er af afgørende betydning for den økonomiske genopretning af reformøkonomierne: Initialbetingelser eller udgangssituation, makroøkonomisk stabilisering, strukturelle reformer og endelig politisk stabilitet (defineret som fravær af krig/borgerkrig). Disse fire variable går igen i en række forskellige analyser og det har vist sig, at de er meget robuste over for ændringer i modelspecifikationen. Andre forhold som også synes at spille en rolle er eksportmarkedsvækst (Christoffersen og Doyle 1998) og offentlig sektors størrelse (Havrylyshyn, Izvorski, og R. van Rooden 1998).

Transitionsøkonomiernes initialbetingelser er især blevet kortlagt gennem et pionerarbejde leveret af de Melo, Denizer, Gelb og Tenev (1997). Initialbetingelsernes betydning for den økonomiske udvikling synes dog, som man kunne forvente, at aftage over tid. Figur 3 viser dog, at der stadig kan

spores en vis samvariation mellem initialbetingelser og indkomstniveauet i 1999 relativt til 1989. Berg, Borensztein, Sahay og Zettelmeyer (1999) konkludere at initialbetingelserne primært har betydet noget for faldet i den økonomiske aktivitet i begyndelsen af reformperioden. Initialbetingelserne har, ifølge denne undersøgelse, ikke senere haft betydning for reformpolitikens effektivitet.

**Figur 3: Initialbetingelser og BNP 1999 (1989=100)**

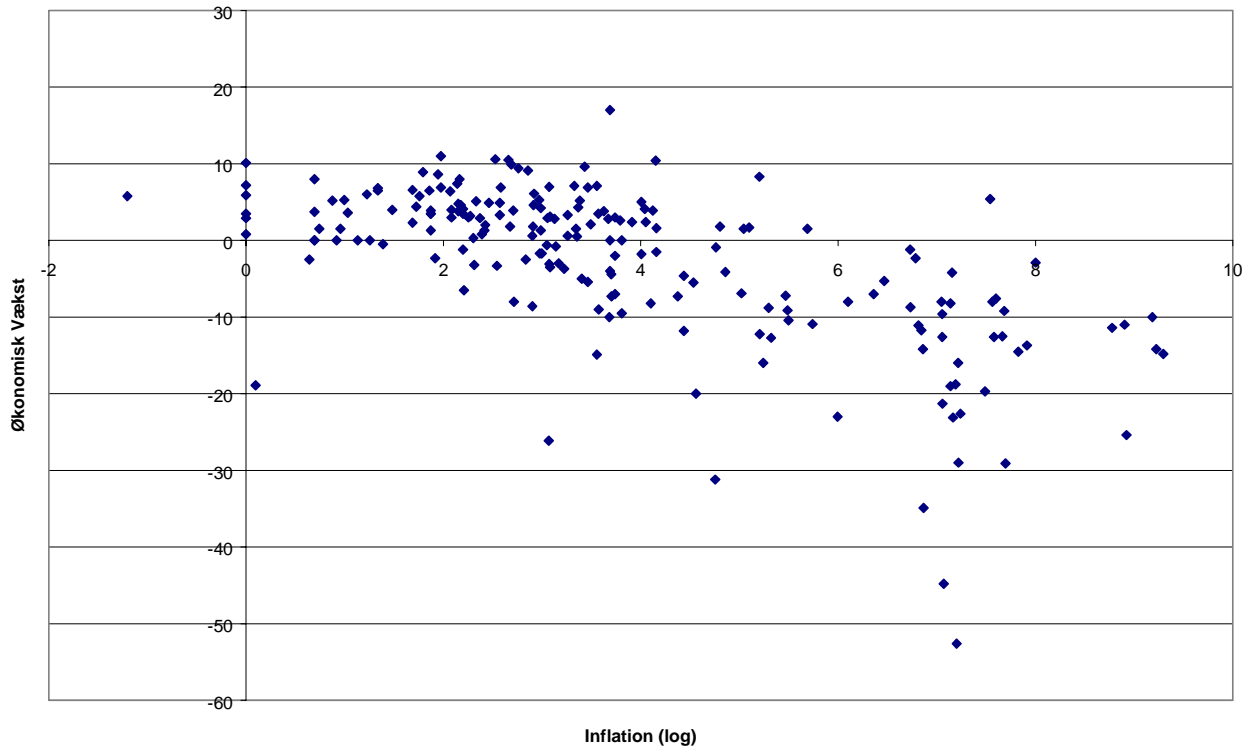


Kilde: de Melo et. al. 1997 og EBRD 1999.

Anm.: Initialbetingelserne er her et samlet udtryk for makroøkonomiske ubalancer og manglende erfaringer med markedsøkonomi beregnet ved hjælp af faktoranalyse (principal components) se de Melo et. al. 1997. Turkmenistan er efter dette det land i gruppe, der har haft den relativt dårligste udgangsposition. Den indtegnede regressionslinje er konstrueret ved at se bort fra Belarus og Uzbekistan ( $R^2 = 0,77$ ).

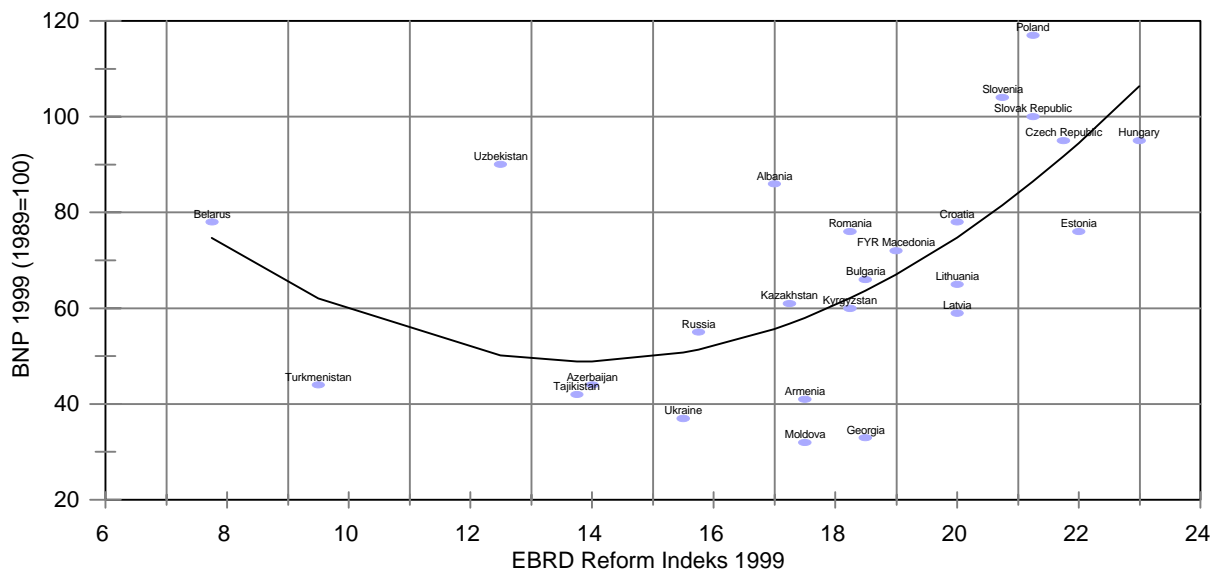
Makroøkonomisk stabilisering, ofte operationaliseret som fravær af inflation, har i flere undersøgelser (Christoffersen og Doyle 1998, Havrylyshyn Izvorski, og R. van Rooden 1998, Berg, Borensztein, Sahay og Zettelmeyer 1999) vist sig at være en nødvendig, men ikke tilstrækkelig betingelse for økonomisk vækst i transitionsøkonomierne. Figur 4, som sammenstiller information om vækst og inflation i 25 transitionsøkonomier i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i perioden 1992-1999 viser en høj grad af samvariation. Den teoretisk sammenhæng mellem inflation og vækst elaboreres sjældent i litteraturen. Inflation betragtes, som allerede nævnt, ofte som en indikator for den samlede makroøkonomiske stabiliseringspolitik. Der er dog næppe nogen tvivl om, at høj inflation i sig selv kan have en betydelig negativ effekt på markedsmekanismens prissignaler, hæmme en effektiv ressourceallokering, og dermed have en negativ effekt på den økonomiske vækst under transitionsprocessen.

**Figur 4: Inflation og økonomisk vækst i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen 1992-99.**



Kilde: EBRD 1999.  
Anm.: Korrelationskoefficient = -0,642

**Figur 5: Strukturelle Reformers og BNP 1999 (1989=100)**



Kilde: EBRD 1999  
Den indtegnede kurve har formelen  $Y = 181,4 - 19,1X + 0,69X^2$ ,  $R^2 = 0,44$

Figur 5 giver en indikation af samvariationen mellem strukturelle reformer, herunder privatisering, liberalisering og institutionelle reformer (EBRD's transitionsindeks) og BNP 1999 (1989=100). Man skal naturligvis være forsigtig med at fortolke resultatet i figur 5, men sammenhængen svarer meget godt til resultaterne hos Havrylyshyn Izvorski, og R. van Rooden (1998 p. 33) som konkludere at begrænsede reformer midlertidigt kan medvirke til at undgå fald i den økonomiske aktivitet, moderate reformer fører til et betydeligt fald i den økonomiske aktivitet og omfattende reformer fører til et mindre fald i den økonomiske aktivitet, hvorefter stigninger i den økonomiske aktivitet sætter ind.

Konklusionen hos Havrylyshyn, Izvorski, og R. van Rooden (1998, p. 33) lyder således som følger:

*"The results broadly confirm not only expectations based on theory, but also the results of several preceding studies; that is, macroeconomic stabilization and structural reforms are the key to economic recovery"*

Berg, Borensztein, Sahay og Zettelmeyer (1999) som betjener sig af nok så avancerede økonometriske teknikker konkludere, at det ikke er muligt at sige noget entydigt om den relative betydning af de forskellige elementer af reformpolitikken. Alt i alt mener de dog at finde støtte for en radikal reformpolitik.

Den forholdsvis omfattende økonomiske forskning, der har fundet sted inden for feltet transitionsøkonomi i de seneste fem år, bekræfter således opfattelsen af, at reformpolitikken har en positiv effekt på den økonomiske vækst. Det er ikke markedsøkonomien, der er årsag til det nogle steder voldsomme fald i den økonomiske aktivitet. For at afdække disse problemstillinger er det nødvendigt at se nærmere på de politiske betingelser for reformpolitikken.

## **Økonomiske og politiske reformer**

Mange af de økonometriske analyser der er blevet gennemført på baggrund af de første ti års erfaringer med økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen dokumenterer, som allerede nævnt, entydigt en positiv sammenhæng mellem reformer og økonomisk vækst. Det spørgsmål, der nu melder sig, er spørgsmålet om, hvorfor det er så svært at gennemføre de økonomiske reformer. Hvis reformerne, som mange økonomer hævder, rummer potentiale for betydelige Pareto-gevinster, skulle man jo umiddelbart tro, at det ville være i alles interesse at gennemføre reformerne så hurtigt som muligt. Problemet er klassisk: Pareto-kriteriet siger noget (meget abstrakt) om effektiviteten i samfundets ressourceanvendelse, men intet om hvordan goderne fordeles. Overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi og fra kommunistisk styre til demokrati indebærer netop også en omfordeling ikke blot af indkomster og formuer (se eksempelvis Milanovic 1998), men også af politisk magt og indflydelse.

*"Yet if economic reform is beneficial – and there is ample evidence that it is – then why has it proven so hard to make progress? One common answer is that politics is to blame. Narrow interest groups, populist politicians and obstructive bureaucrats are often viewed as blocking reforms that would benefit the entire society (EBRD 1999 p. 102)"*

Årsagen til at det i nogle lande er gået mindre godt (for ikke at sige rivende galt) skal med andre ord søges i den måde reformerne konkret er blevet gennemført på. Opmærksomheden retter sig her især mod de lande, hvor det er lykkedes partikularistiske interessegrupper at sætte sig på reformerne (*capture*) og forvride politikken til egen fordel. Navnlige inden for privatiseringspolitikken har

snævre interessegruppers dominans vist sig, at kunne få alvorlig negativ betydning (*insider privatisering*). Særlig alvorligt bliver problemet af at netop privatiseringspolitikken vil trække spor langt ind i fremtiden og skabe uheldige bindinger på den fremtidige økonomiske politik – en slags stærk negativ *path dependency*.

Navnlig de igangsættende reformbeslutninger er på afgørende vis med til at forme den politiske magt- og interessekonfiguration, der præger reformerne i det videre forløb. Her spiller det, ifølge EBRD (1999) især en rolle, om udskiftningen af de politiske eliter har fundet sted tidligt i processen og om der har været en bred samfundsmæssig konsensus bag reformpolitikken. Forsøg på at optage (*co-optere*) reformmodstandere i den politiske proces kan imidlertid også føre til en udvanding eller forvriddning af reformpolitikken.

Et af de mest centrale og omtvistede elementer i den marxistisk-leninistiske revolutionsteori er formentlig teorien om proletariatets diktatur (Lenin 1976, p. 8ff.). Kort fortalt ville det, ifølge denne teori, ikke være muligt at gennemføre den socialistiske revolution med demokratiske midler - under et borgerligt demokratisk politisk regime. Det måtte således forventes, at det kunne blive nødvendigt at undertrykke anti-revolutionære kræfter i transformationssamfundet.

Tilsvarende har man dog i den teoretiske debat i begyndelsen af 1990'erne kunne spore en vis bekymring for om demokratiske regimer nu også ville være tilstrækkeligt effektive i henseende til at gennemføre de nødvendige økonomiske reformer. Frie valg og udbredt utilfredshed med de vanskelige levevilkår for flertallet under reformprocessen ville, frygtede man, kunne medføre, at de gamle kommunistpartier eventuelt i ny skikkelse eller andre reformmodstandere ville få politisk vind i sejlene, hvad de rent faktisk også har fået i en række lande. Noget omfattende tilbageslag for reformpolitikken (*backlash*), har der imidlertid ikke været tale om (EBRD 1999 p. 104).

Senest er denne problemstilling blevet aktualiseret i spørgsmålet om den autoritære fordel (Maraval 1995). Maraval afviser tesen om den autoritære fordel som en myte. Spørgsmålet er imidlertid om erfaringerne fra Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen kan bidrage til en yderligere afklaring af spørgsmålet. Netop dette spørgsmål er for nylig blevet taget op af Dethier, Ghanem og Zoli (1999) og European Bank of Reconstruction and Development (EBRD 1999).

Argumentet for den autoritære fordel er ofte, at det ikke er muligt at gennemføre mere omfattende samfundsmæssige ændringer uden, at dette indebærer forskydninger i balancen mellem forskellige magt- og interessegrupper. Modstand mod forandringer er således ofte en iboende del af sociale forandringsprocesser. Et autonomt (subsidiært autoritært) lederskab er derfor nødvendigt for at presse ændringer igennem og overvinde modstanden mod forandring. Alene usikkerheden (*the veil of ignorance*) om hvordan reformerne vil påvirke balancen mellem forskellige magt- og interessegrupper kan være tilstrækkelig til at et flertal vil nedstemme et reformprogram under et demokratisk regime (Fernandez og Rodrik 1991).

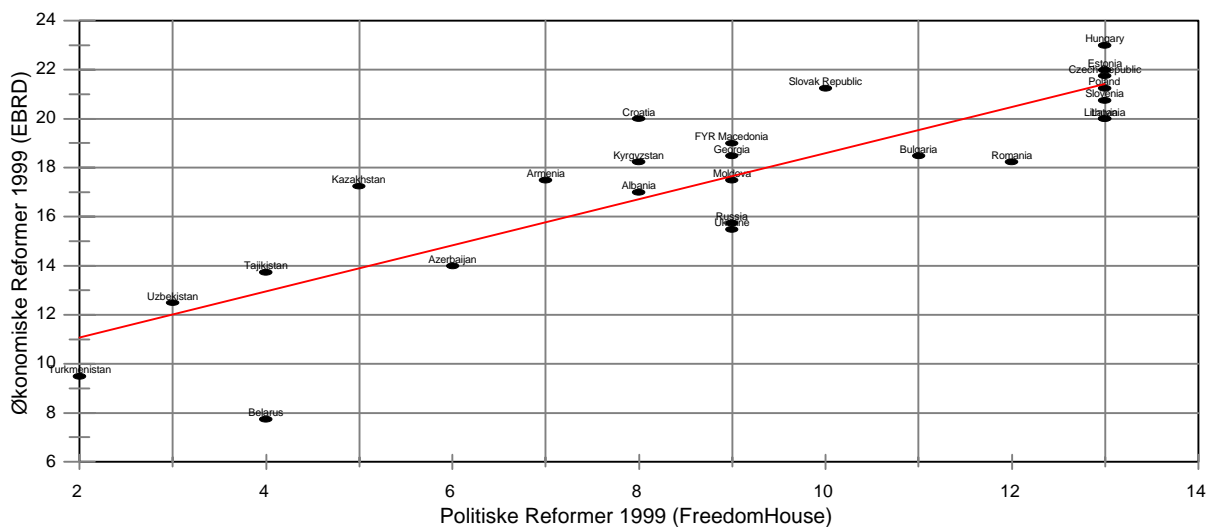
Argumenterne for, at omfattende samfundsmæssige ændringer mest hensigtsmæssigt kan gennemføres under et demokratisk regime er for det første, at netop demokratiet kan legitimere reformerne. Befolkningen er, ifølge dette argument, mere villig til at acceptere omkostninger og økonomiske byrder i en overgangsperiode, når reformerne gennemføres af en demokratisk regering. For det andet understøtter de retlige og institutionelle rammebetingelse, der danner grundlaget for et demokratisk regime også markedsøkonomien. Demokrati og markedsøkonomi drager med andre ord fordel af de samme retlige og institutionelle rammebetingelse. For det tredje kan demokratiske

processer (ytringsfrihed, trykkefrihed samt frie og uafhængige medier) medvirke til at lægge en dæmper på partikularistiske interessegruppers (*distributional coalitions* (Olson 1982)) forfølgelse af egne interesser (*rent-seeking*).

Dette billede af de økonomiske og politiske reformers komplementaritet bekræftes, når man sammenholder EBRD's reformindeks med det politiske reformindeks fra Freedom House (se figur 6). Resultatet er en forbløffende grad af overensstemmelse. Det forholder sig tilsyneladende sådan, at de økonomiske og politiske reformer går hånd i hånd. Det figuren imidlertid ikke siger noget om, er, hvorvidt det er de mere demokratiske regimer, der er mere effektive til at gennemføre de økonomiske reformer eller, hvilket også er særdeles plausibelt, hvorvidt der er i Polen, Tjekkiet, Slovenien, Ungarn, Estland, Letland og Litauen har gjort sig nogle helt særligt gunstige historisk og kulturelle omstændigheder gældende, som samtidig har virket befordrende på både de økonomiske og politiske reformer. Tilsvarende er det sandsynligt, at vilkårene for reformprocesserne har været særligt ugunstige i lande som Turkmenistan, Belarus, Tadsjikistan, Aserbajdsjan og Uzbekistan.

Dethier, Ghanem og Zoli (1999) konkludere deres mere omfattende undersøgelse af spørgsmålet med, at politiske/demokratiske reformer hverken kan ses som nødvendige eller tilstrækkelige betingelser for økonomisk liberalisering og økonomiske reformer, der er, fastslår de, tale om komplementære processer. Begge processer befordres tilsyneladende af eksistensen af et dynamisk og vitalt civilt samfund ved reformprocessens begyndelse.

**Figur 6: Sammenhæng mellem politiske og økonomiske reformer.**



Kilde: EBRD 1999 og Freedom House 1999  
 $R^2 = 0,74$

Sammenfattende kan man konstatere, at der for det første er en hel del, der taler for, at de økonomiske og politiske reformer befordres af de sammen historiske og kulturelle baggrundsfaktorer og for det andet, at de økonomiske og politiske er komplementære.

## Konklusion

I løbet af de sidste ti år har samfundene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen gennemgået betydelige forandringer. I nogle lande er udviklingen gået meget stærkt, i andre har reformtempoet været mere behersket. En række lande har haft ganske pæne vækstrater i de senere år, i andre har væksten været beskednen. Enkelte lande har oplevet positive vækstrater i en årrække siden midten af 1990'erne, nogle har efter flere års fremgang oplevet ny tilbagegang. Nogle lande har først oplevet fremgang ved århundredeskiftet enkelte er endnu ikke nået så vidt.

Der er i løbet af de seneste år blevet gennemført utallige regressionsanalyser med henblik på at fastslå, hvilke faktorer, der kan forklare forskellene mellem transitionsøkonomiernes vækstprofil. I disse analyser har navnlig fire forhold vise sig at være af stor betydning: Initialbetingelserne eller udgangssituationen, den makroøkonomiske stabiliseringspolitik, de strukturelle reformer, herunder privatisering, liberalisering og institutionelle reformer, samt endelig politisk stabilitet.

Spørgsmålet om betydningen af de politiske vilkår under hvilke reformpolitikken gennemføres er især blevet gjort til genstand for opmærksomhed i de senere år. Alt tyder på, at økonomiske og politiske reformer er komplementære eller subsidiært, at det er de samme historiske og kulturelle omstændigheder, der bevirker, at nogle lande har bedre forudsætninger for at gennemføre disse reformer end andre. Når nogle lande tilsyneladende har haft meget svært ved at gennemføre de økonomiske reformer, skyldes det oftest, at partikularistiske interessegrupper har sat sig på refompolitikken og enten blokeret denne eller forvredet reformerne til egen fordel. Dette er især tydelig i forbindelse med privatiseringspolitikken og den såkaldte insiderprivatisering.

Politiske reformer og øget politisk konkurrence har vist sig at kunne være et effektivt middel til at holde partikularistiske interessegrupper i skak. På længere sigt må det dog stadig ses at være helt afgørende for reformernes fremtid, at der etableres og udvikles en social kraft, en middelklasse, som både har interesse i og magt og indflydelse til at drive udviklingen og reformerne fremad.



## Litteratur

- Barro, R. J. (1991): 'Economic Growth in a Cross-Section of Countries', *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, pp. 407-443
- Berg, A., E. Borensztein, R. Sahay and J. Zettelmeyer (1999), 'The evolution of Output in Transition Economies: Explaining the Differences', *IMF Working Paper WP/99/73*, Washington
- Christoffersen, P. og P. Doyle (1998), 'From Inflation to Growth: Eight Years of Transition', *IMF Working Paper WP/98/100*, Washington
- De Melo, M, C. Denizer, A. Gelb, and S. Tenev (1997), 'Circumstances and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies', *World Bank Working Paper*, Washington DC
- Dethier, J.-J., H. Ghanem, E. Zoli (1999), 'Does Democracy Facilitate the Economic Transition? An empirical study of Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union' *World Bank Working Paper*, Washington DC
- Diamond, L. og M. F. Plattner ed. (1995), *Economic Reform And Democracy*, Johns Hopkins University Press
- European Bank of Reconstruction and Development (1999), *Transition Report*, London
- Fernandez, R. og D. Rodrik (1991), 'Resistance to Reform.: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty', *American Economic Review*, 81 (5) pp. 1146-1155
- Fischer, S., R. Sahay and C. A. Végh (1997), 'From Transition to market: evidence and growth prospects', In: Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.
- Fischer, S., R. Sahay and C. A. Végh (1998), 'From Transition to market: evidence and growth prospects', *IMF Working Paper*, Washington.
- Freedom House (1999), *Nations in Transit 1998*, New York: Freedom House
- Gregory, P. R. (1999), *Comparative Economic Systems*, Boston
- Havrylyshyn, O., I. Izvorski, and R. van Rooden (1998), 'Recovery and Growth in Transition Economies 1990-97', *IMF Working Paper WP/98/141*, Washington
- Lenin, V. I. (1976), *Staten og Revolutionen. Marxismens lære om staten og proletariatets opgaver under revolutionen*, København: Forlaget Tiden
- Lavigne, M. (1999), *The Economics of Transition. From Socialist Economy to Market Economy*, London: MacMillan
- Levine, R. og D. Renelt (1992), 'A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions', *American Economic Review*, Vol. 82, pp. 942-63
- Maravall, J. M. (1995), 'The Myth of the Authoritarian Advantage', I Diamond, L. og M. F. Plattner ed. (1995), *Economic Reform And Democracy*, Johns Hopkins University Press
- Milanovic, Branko (1998), *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*, World Bank, Washington D.C.
- Olson, M. (1982), *The Rise And Decline of Nations*, New York.
- Schumpeter, J. (1994), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 5th ed., London : Routledge

## Gravitationsmodellen – en sammenfattende diskussion.

### Indledning

Gravitationsmodellen er i de senere år blevet benyttet i en lang række empiriske studier af problemstillinger vedrørende reintegrationen af Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i den internationale arbejdsdeling. De klassiske studier må vel nok siges at være Wang og Winters (1992 og 1994) og Baldwin (1993 og 1994). En lang række af de her præsenterede arbejder benytter på lignende vis gravitationsmodellen til at frembringe handelsscenarier og afdække trade gaps. Den væsentligste forskel er for det første at de arbejder, der her er præsenteret, konsekvent benytter EUs interne handel som model for først og fremmest Central- og Østeuropas fremtidige handel. For det andet har de seneste af de her fremlagte arbejder forsøgt at inddrage de nyeste resultater fra den forskning, der er foregået med hensyn til at etablere et teoretisk grundlag for gravitationsmodellen.

Den opmærksomme læser vil således have bemærket, at der er sket et skift i modelgrundlaget i de fremlagte arbejder. Formålet med denne afsluttende modeldiskussion er at afklare og diskutere dette skift.

### Modelspecifikationer og estimeringsgrundlag

I princippet kan man sige, at der er to grundmodeller, den 'klassiske' og den 'nye'. Den klassiske model, som i vid udstrækning svarer til modellerne hos Baldwin og Wang og Winters er beskrevet ved følgende udtryk:

$$X_{ij} = \alpha \cdot N_i^{\beta_1} \cdot Y_i^{\beta_2} \cdot N_j^{\beta_3} \cdot Y_j^{\beta_4} \cdot D_{ij}^{\beta_5} \cdot EU_{ij}^{\beta_6} \quad 1.$$

hvor:

$X_{ij}$  er eksporten fra land i til land j

$N_i$  er befolkningen i land i

$Y_i$  er nationalindkomsten pr. indbygger i land i

$N_j$  er befolkningen i land j

$Y_j$  er nationalindkomsten pr. indbygger i land j

$D_{ij}$  er afstanden mellem hovedstæderne i land i og j målt i kilometer

$EU_{ij}$  er en dummy, som angiver at begge lande er medlemmer af EU

Den 'nye' model er specificeret som følger:

$$X_{ij} = \alpha \cdot Y_i^{\beta_1} \cdot Y_j^{\beta_2} \cdot D_{ij}^{\beta_3} \cdot EU_{ij}^{\beta_4}$$

2.

hvor:

$X_{ij}$  er eksporten fra land i til land j

$Y_i$  er nationalindkomsten i land i

$Y_j$  er nationalindkomsten i land j

$D_{ij}$  er afstanden mellem hovedstæderne i land i og j målt i kilometer

$EU_{ij}$  er en dummy, som angiver at begge lande er medlemmer af EU

Begge modeller logtransformeres med henblik på at estimere parameterværdierne ( $\alpha$  and  $\beta_1.. \beta_n$ ) ved hjælp af multipel regression.

Den væsentligste forskel mellem de to modeller er, at den nye model for det første indeholder færre forklarende variable (er relativt mere *parsimonious*) og for det andet synes at være i bedre overensstemmelse med den seneste forskning i gravitationsmodellens teoretiske grundlag (Deardorff 1998 og Evenett Keller 1998 se også Helpman 1998).

For at anvende gravitationsmodellen til at kortlægge trade gaps og udarbejde handelsscenarier for Central- og Østeuropa er det nødvendigt at estimere modellens parametre på en gruppe lande, som kan tjene som model for Central- og Østeuropas fremtidige handel.

I en række tidligere analyser (Baldwin (1993 og 1994) og Wang og Winters (1992 og 1994)) estimeres gravitationsmodellen på en større gruppe lande omfattende lande i Europa, Nord- og Sydamerika, Afrika og Asien. Rationalet for de arbejder, der her er fremlagt, er, at EU(15) er en mere relevant model for de ti ansøgerlande fra Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Det skal dog understreges, at den interne handel mellem EUs medlemslande ikke på nogen måde kan betragtes som et 'normalt' handelsmønster. Tværtimod må det antages, at EUs interne handel i en række henseende bære præg af den handelsforvridning, som sådanne præferentielle handelsarrangementer kan give anledning til (se Drud Hansen og Nielsen 1997 passim eller Pelkmans 1997 p. 84ff.). EU er ikke for ingenting den region i den globale økonomi med den mest intense udenrigshandel. Imidlertid må man antage, at det handelsmønster, der karakteriserer ansøgerlandene fra Central- og Østeuropa, som allerede i løbet af de seneste år er blevet mere og mere integreret med EU (Temprano-Arroyo og Feldman 1998), efterhånden vil konvergere mod det mønster, der karakteriserer EUs interne handel.

Hertil kommer, at modellerne enten kan estimeres på et datasæt, som udelukkende består af EU lande (EU(15)), hvilket giver 182 (= 14\*13) bilaterale handelsrelationer (Luxembourg regnes med som en del af Belgien i international handelsstatistik) eller modellerne kan estimeres på et datasæt, som består af EU(15) og de ti ansøgerlande fra Central- og Østeuropa

(CEEC(10)), hvilket giver 552 (= 24\*23) bilaterale handelsrelationer. Kun i det sidste tilfælde er EU dummy-variablen fra ligning 1 og 2 relevant. De første arbejder, der her er fremlagt anvender den første fremgangsmåde, men efterhånden er mængden af tilgængelig handelsdata for landene i Central- og Østeuropa øget og i de senere arbejder anvendes den anden fremgangsmåde.

Endelig kan indkomstvariablerne måles i enten købekraftspariteter (PPP) eller markedsvallutakurser. (MER). I takt med gravitationsmodellens teoretiske rehabilitering er det kritiske lys efterhånden blevet fokuseret på modellens konkrete anvendelse i empiriske undersøgelser. Et af de spørgsmål, der er blevet rejst i de senere år, er, netop spørgsmålet om det mest relevante (valide) indkomstgrundlag.

Af det foregående fremgår, at der er tale om to forskellige modelspecifikationer (den 'klassiske' og den 'nye'), to forskellige datasæt (EU(15) og EURO(25)), og to mulige mål for indkomst (markedsvallutakurser (MER) og købekraftspariteter (PPP)). Alt i alt giver dette otte kombinationsmuligheder som angivet i tabel 1.

**Tabel 1: Forskellige versioner af gravitationsmodellen.**

	EU(15)		EURO(25)	
	MER	PPP	MER	PPP
Klassisk model	Model 1.1	Model 1.2	Model 1.3	Model 1.4
Ny model	Model 2.1	Model 2.2	Model 2.3	Model 2.4

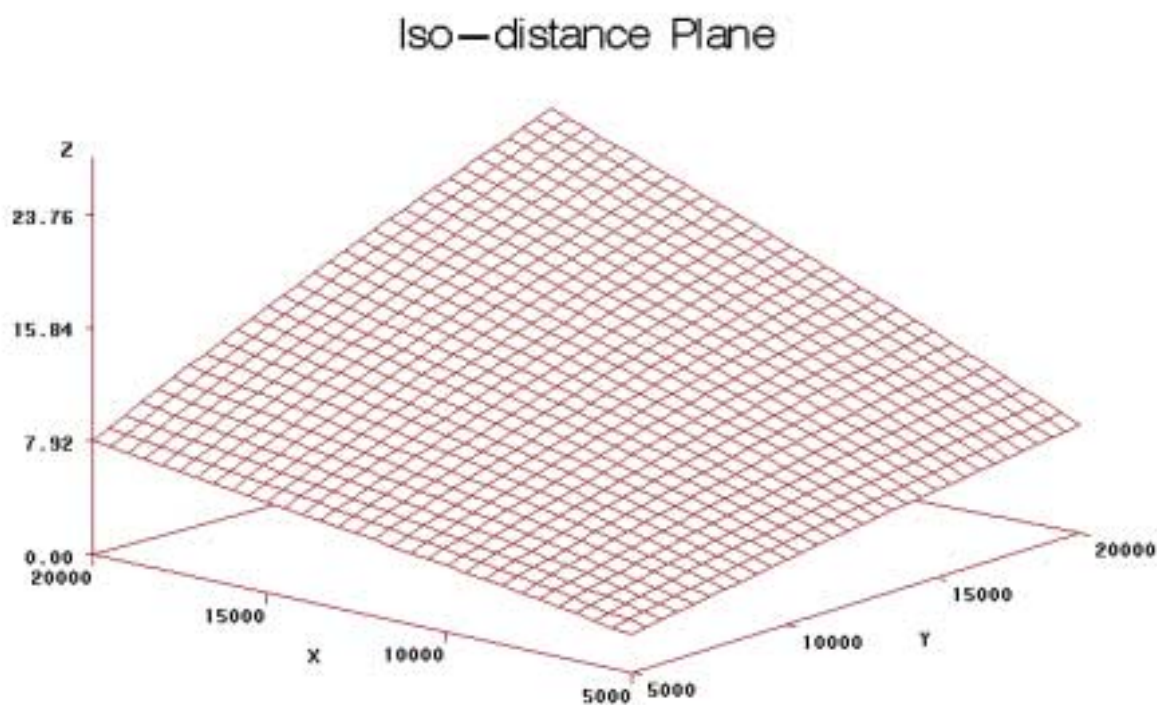
Alle modeller er forsøgsvis blevet estimeret på den gennemsnitlige handel mellem de relevante lande i perioden 1994-96. Gennemsnitstal blev anvendt for at eliminere tilfældige udsving. Handelstallene blev indsamlet fra IMF (1998), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, indkomst og befolkningstal stammer fra *World Bank Atlas (1998)*, oplysninger vedrørende geografiske afstande hidrører fra afstandstabeller og afstandskort fra *Kraks Store Kortbog Europa (1995)*.

I alle otte regressioner viste alle parametre sig at være højsignifikante ( $p < 0,000$ ),  $R^2$  lå i området 86,9-90,1 og indikatorer for autokorrelation (Durbin-Watson) og variansinflation

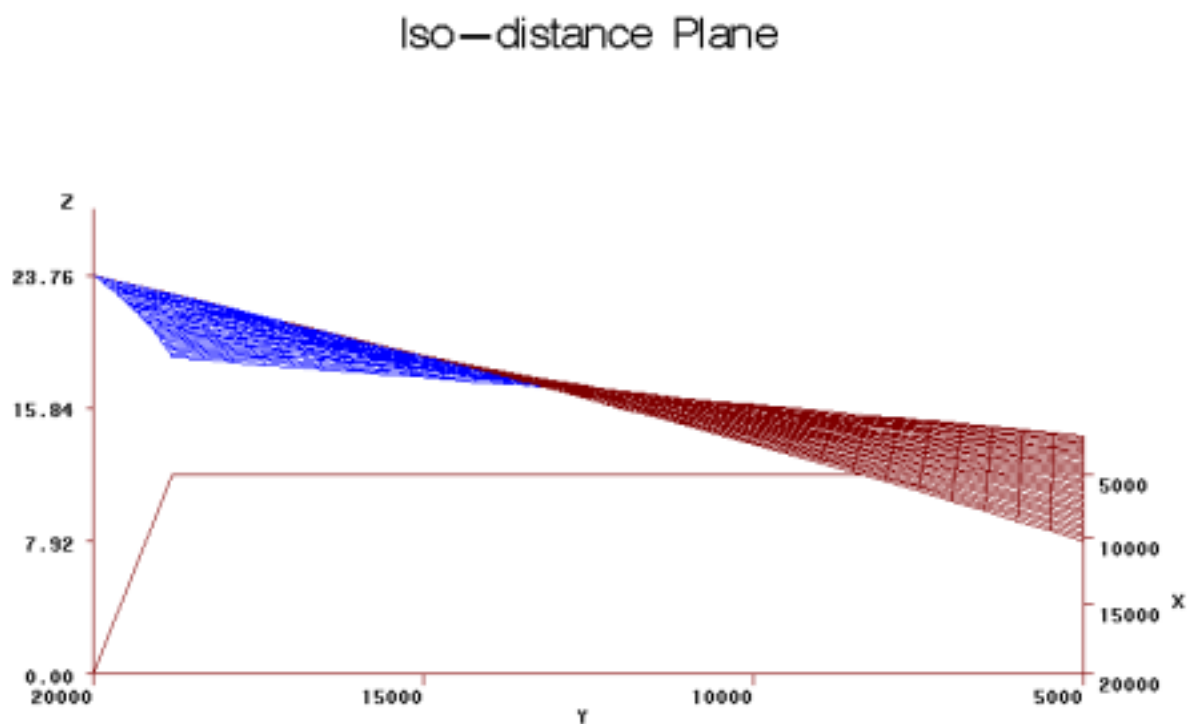
(V.I.F.) gav ikke anledning til bemærkninger. Der synes således ikke her at kunne hentes afgørende støtte for et specifikt modelvalg.

Det er naturligvis ikke ensbetydende med, at alle disse modeller er lige gode. Der synes således at være væsentlige teoretiske grunde til at foretrække den nye model fremfor den klassiske model om end den klassiske model muligvis kan fortolkes som en dekomponering af den nye model (se Iversen 1996 p. 67-68). Der synes endvidere, at være væsentlige metodemæssige eller økonometriske grunde til at foretrække modeller, som er estimeret på handel mellem alle de lande, der er under betragtning, Euro(25). Når dette er tilfældet skyldes det ikke alene, at en større datamængde indeholder flere informationer. Det skyldes først og fremmest, at brugen af en model, som alene er estimeret på intern EU handel til at prognosticere Central- og Østeuropas fremtidige udenrigshandel, indebærer, at de estimerede parametre anvendes uden for det oprindelige estimeringsinterval. Dette kan give anledning til alvorlige fejl i modelforudsigelserne. Bruges en model estimeret på alle de lande, der er under betragtning kombineret med en EU-dummy begrænses dette problem.

**Figur 1a: Gravitationsmodellen beskrevet ved et iso-afstandsplan.**



**Figur 1b: Gravitationsmodellen beskrevet ved et iso-afstandsplan.**

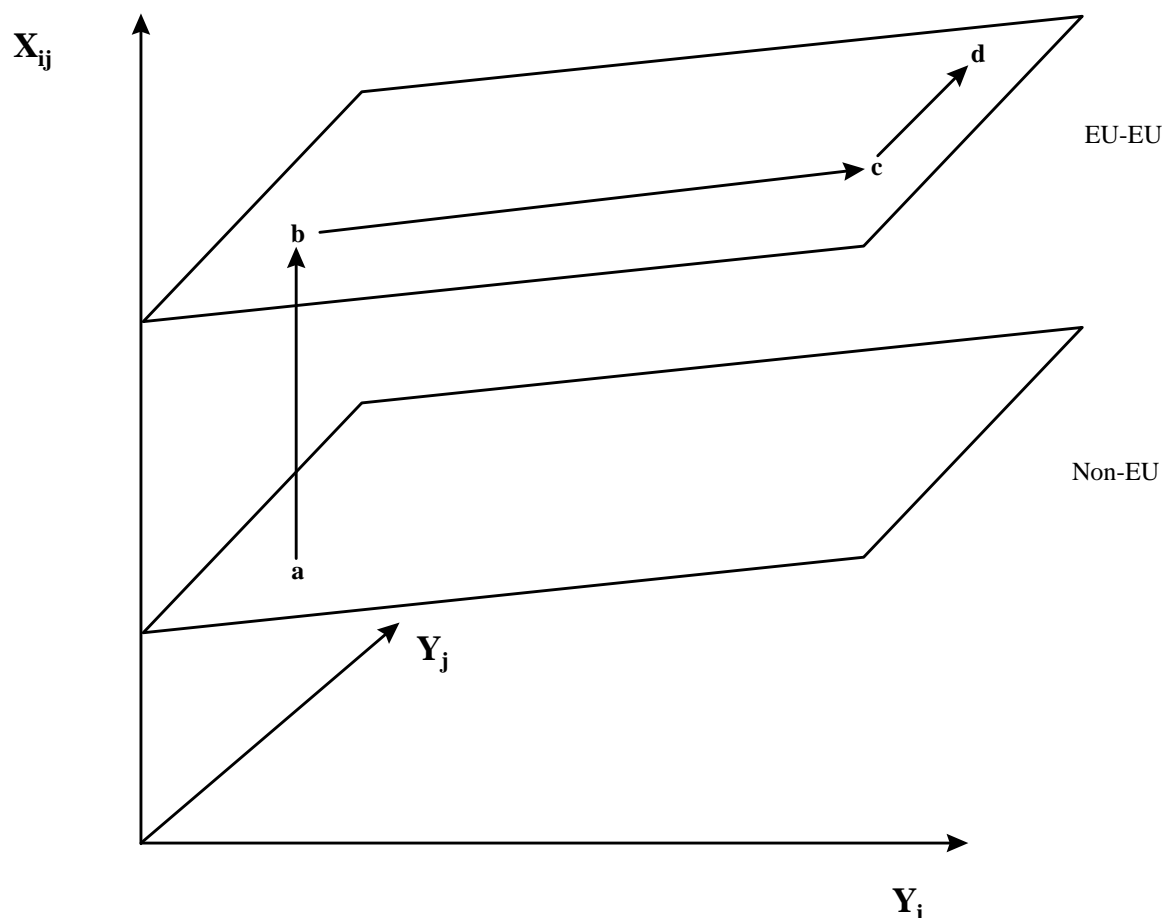


Grafisk kan gravitationsmodellen beskrives ved hjælp af 'iso-afstandsplaner'. Dette er forsøgt i figur 1a og b. Planet er fremstillet ved at indsætte de estimerede parameterværdier samt en bestemt værdi for EU dummy-variablen og den indbyrdes afstand (her 1800 km) i ligning 2. Herved fremkommer et iso-afstandsplan, som grafisk beskriver, hvordan de bilaterale handel varierer med indkomsten i de to lande. Figur 1 beskriver det samme plan set fra to forskellige vinkler.

Figur 2 repræsenterer to stiliserede iso-afstandsplaner, et plan for EU-EU handel (modelplan) og et plan for Non-EU handel. Denne model kan bruges til at illustrere, hvordan gravitationsmodellen er anvendt til at frembringe handelsscenarier og afdække trade gaps i de fremlagte arbejder.

Bevægelsen fra a til b i figuren repræsenterer effekten af at Central- og Østeuropas handel liberaliseres i samme grad som den intern handel i EU og at alle handelsbarrierer (herunder de handelsbarrierer, der skyldes utilstrækkelig fysisk og immateriel infrastruktur) elimineres i samme udstrækning, således, at Central- og Østeuropas udenrigshandel kommer til at foregå på samme betingelser, som EU-landenes. Bevægelsen fra b til c og videre fra c til d repræsenterer effekten af at Central- og Østeuropas indkomstniveau konvergerer mod indkomstniveauet i EU.

**Figur 2: Stiliserede Iso-afstandsplaner.**



Det store tilbageværende spørgsmål er, hvilket indkomstgrundlag, der er det mest relevante (valide), købekraftspariteter eller markedsvalutakurser. Spørgsmålet er blevet drøftet i en af de seneste af de her præsenterede arbejder, hvilket bestemt ikke udelukker, at der er behov for yderligere afklaring. Foreløbig synes den mest redelige løsning på problemet at være at anvende begge løsninger og præsentere handelsscenarier baseret på begge indkomstmål. På denne måde bibringes brugerne af resultaterne et indtryk af, hvor følsomme resultaterne er overfor anvendelsen af forskellige indkomstmål. Når man ser på Central- og Østeuropas fremtidige handel viser det sig, at resultater baseret på markedsvalutakurser er de mest konservative. Disse kan tolkes som et forsigtigt skøn over handelspotentialt på meget kort sigt. Resultater baseret på købekraftspariteter er, ikke overraskende, mere optimistiske med hensyn til den fremtidige handel. Disse kan tolkes som et skøn over handelspotentialt på lidt længere sigt, det handelspotentialt, som ville kunne realiseres når restrukturen af de central- og østeuropæiske økonomier er endelig gennemført.

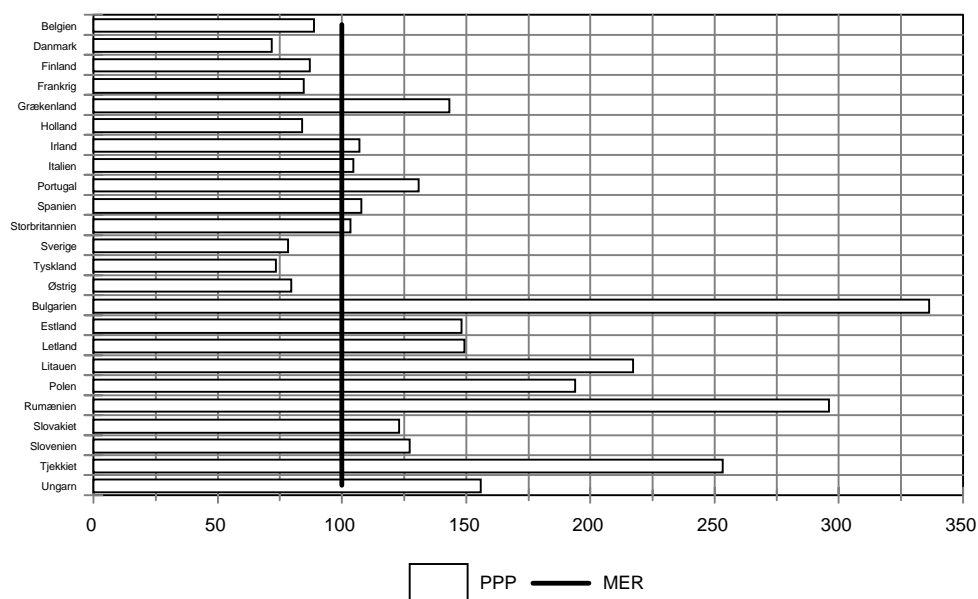
Tabel 2 indeholder en summarisk sammenligning af de to versioner af gravitationsmodellen, den 'klassiske' og den 'nye'. Tabellen viser estimerede aggregerede trade gaps beskrevet ved forholdet mellem potentiel og faktisk handel mellem to hovedgrupper af lande i Europa, de

femten EU medlemslande (EU(15)) og de ti ansøgerlande fra Central- og Østeuropa (CEEC(10)). Tabellen viser også, hvor følsom de to modeller er for forskelle i indkomstgrundlaget. Som forventet giver model 2.4 anledning til de mest optimistiske skøn for den fremtidige handel i Europa, hvorimod model 2.3 giver nogle mere forsigtige resultater.

**Tabel 2: Aggregerede 'Trade gaps'. Forholdet mellem potentiel og faktisk handel.**

		Klassisk Model		Ny Model		Interval
		MER (1.3)	PPP (1.4)	MER (2.3)	PPP (2.4)	
EU(15)	CEEC(10)	2,0	2,1	1,8	3,0	1,8 – 3,0
	EU(15)	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2 – 1,2
CEEC(10)	CEEC(10)	0,9	1,2	0,9	2,6	0,9 – 2,6
	EU(15)	1,8	2,0	1,8	3,1	1,8 – 3,1

**Figur 3: Nationalindkomst pr. indbygger i EU og Central- og Østeuropa 1995. (BNP i USD = 100).**



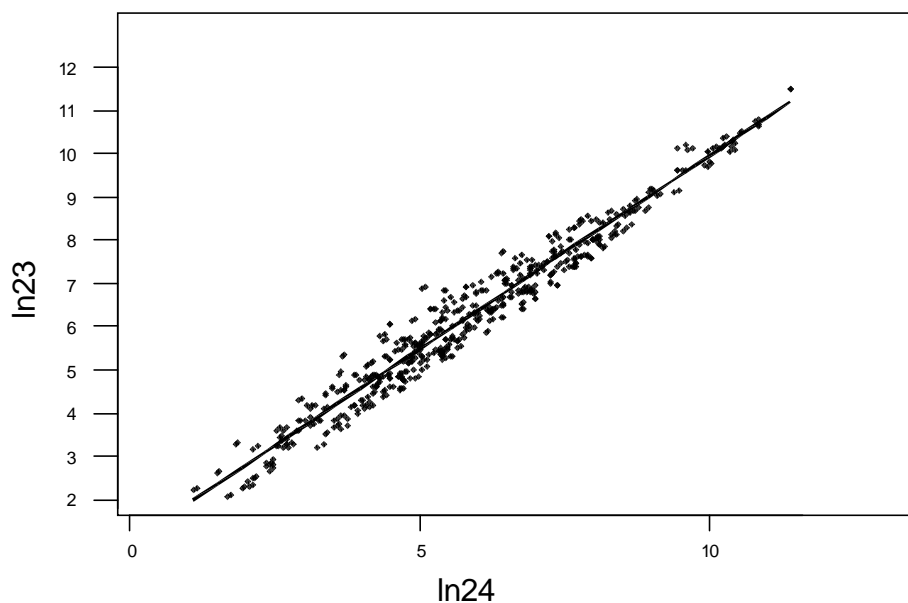
Kilde: World Bank (1997), *World Bank Atlas*, Washington.

Model 2.4 forudsiger at Øst-Vest handelen i Europa stiger med en faktor 3, hvorimod model 2.3 forudsiger en stigning med en faktor 1,8. Forskellen mellem de to modeller er mindst, når vi betragter den interne EU handel, hvilket skyldes, at forskellen mellem de to indkomst mål er mindre inden for gruppen af EU-lande end hvis man sammenligner EU landene med landene i Central- og Østeuropa (se figur 3). Dette er naturligvis også baggrunden for, at de to modellens forudsigelser vedrørende den interne handel i Central- og Østeuropa er så forskellige.



Det er bemærkelsesværdigt, at model 2.3 forudser et fald i den interne handel i Central- og Østeuropa, hvorimod model 2.4 forudser en stigning med en faktor 2,6.

**Figur 4: Potentiel handel i Euro(25). Modellsammenligninger (logaritmisk skala).**



I figur 4 sammenlignes resultaterne af de to versioner af den nye gravitationsmodel i detaljer. Figuren viser, at der trods forskelle med hensyn til modellernes forudsigelser af den aggregerede handel er stor overensstemmelse med hensyn til modellernes forudsigelser af strukturen i handelen.

Det helt centrale er dog, at den klassiske gravitationsmodel er betydeligt mindre følsom over for forskelle i det anvendte indkomstgrundlag. Modelresultaterne ligger tydeligt på samme niveau. Et andet interessant resultat er, at den nye models resultater ikke er særligt forskellige fra den klassiske, når modellen anvendes på indkomster i markedsvalutakurser.

Det er umiddelbart vanskeligt at vurdere, hvilken model, der giver de sikreste resultater med hensyn til at afdække trade gaps og handelspotentialer. En mulighed ville være, at teste modellerne på tidligere EU udvidelser, problemet er blot, at vi her ofte har at gøre med mindre indkomstforskelle end mellem EU og Central- og Østeuropa. Forskellen mellem indkomster opgjort i markedsvalutakurser og købekraftspariteter er dog så store, når vi betragter Grækenland, Spanien og Portugal, at der muligvis her ville kunne etableres et relevant testgrundlag. At gennemføre en sådan historisk baseret analyse ligger imidlertid uden for denne fremstillings rammer.

## **Konklusion**

Modelgrundlaget for de præsenterede arbejder har udviklet sig i takt med at større mængder data er blevet tilgængelige for landene i Central- og Østeuropa og i takt med, at der fra anden side er blevet forsket i gravitationsmodellens teoretiske grundlag.

Konklusionen på denne sammenfattende modeldiskussion er for det første, at en model estimeret på samtlige lande under betragtning (EU og Central- og Østeuropa) er at foretrække fremfor en model, som alene er baseret på data for EU. For det andet, at den nye gravitationsmodel, som synes i bedre overensstemmelse med den økonomiske teori, giver nogle ganske tilfredsstillende empiriske resultater. Imidlertid er denne model betydelig mere følsom over for det anvendte indkomstgrundlag. Behovet for yderligere afklaring af dette spørgsmål er hermed aktualiseret.

Gravitationsmodellen er med andre ord ikke et præcisionsredskab – en egenskab, som den utvivlsomt deler med en række andre mere veletablerede og velestimerede økonomiske modeller. Alternativet til en model er dog, som påpeget i indledningen en anden model, en bedre model.

**Litteratur:**

- Deardorff, A. (1998), 'Determinants of Bilateral trade: Does gravity work in a neoclassical world?', I Frankel, J. ed. (1998), *The regionalization of the world economy*, NBER/University of Chicago Press, Chicago
- Drud Hansen, J. og J. Ulf-Møller Nielsen (1997), *An Economic Analysis of the EU*, London: McGraw Hill.
- Evenett, S. J. and W. Keller (1998), 'On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation', *NBER Working Paper 6529*, NBER, Cambridge, MA.
- Frankel, J. ed. (1998), *The regionalization of the world economy*, NBER/University of Chicago Press, Chicago
- Helpman, E. (1998), 'Explaining the Structure of Foreign Trade: Where do we stand?', *mimeo*, Harvard University
- International Monetary Fund (1998), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington
- Iversen, S. P. (1996), *Central- og Østeuropas optagelse i EU - Problemer og Perspektiver*, København: Samfundslitteratur.
- Krak (1995), *Krak's Store Kortbog, Europa*, København.
- Pelkmans, J. (1997), *European Integration. Methods and Economic Analysis*, London: Longman.
- Temprano-Arroyo, H. og R. A. Feldman (1998), 'Selected Transition and Mediterranean Countries: An Institutional Primer on EMU and EU relations', *IMF Working Paper WP/98/82*, Washington DC: International Monetary Fund
- World Bank (1998), *The World Bank Atlas*, Washington, World Bank.

## Hovedkonklusioner

Hovedkonklusionerne i denne samling af arbejder falder i tre hovedgrupper. For det første konklusioner vedrørende handel, handelspolitik og integration. For det andet konklusioner vedrørende Transitionsprocesserne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Og endelig for det tredje konklusioner vedrørende brugen af gravitationsmodellen.

### Handel, handelspolitik og integration

Med hensyn til handel, handelspolitik og integration er den samlede hovedkonklusion fra de præsenterede arbejder, at der sandsynligvis forsat er et ikke ubetydeligt potentiale for handel mellem øst og vest. Det 'trade gap' der eksisterede ved transitionsprocessernes begyndelse for snart ti år siden er dog i nogen udstrækning blevet lukket i takt med reorienteringen af først og fremmest Central- og Østeuropas udenrigshandel.

Med hensyn til handelspolitik lægger den klassiske handelsteori op til en passiv strategi, hvor landene tilpasser sig de komparative fordele. Denne strategi har givet landene i Central- og Østeuropa vanskeligheder, i det omfang, landene i vesten ikke umiddelbart har været villige til at liberalisere handelen og åbne deres markeder.

Handel og handelsliberalisering har været og er for så vidt stadig et uhyre vigtigt element i transitionsøkonomiernes økonomiske reformproces. Handel udgør i forbindelse med de økonomiske reformer en katalysator for restruktureringen af transitionsøkonomierne. En forudsætning for at en sådan restrukturering kan finde sted er dog, at de nye handelspartnere i vesten, herunder først og fremmest EU, er villige til at gennemføre en modsvarende restrukturering. Graden af villighed hertil fra EUs side er først blevet afspejlet i de såkaldte *Europa Aftaler*, med deres specielle protokoller, gradvise liberalisering af følsomme områder, '*hub-and-spoke*'- *bilateralisme* og '*contingency protection*'.

I perioden 1992-97 blev reformprocesserne således forhalet, fordi de østeuropæiske lande befandt sig i et alvorligt dilemma. På den ene side kunne man ikke importere teknologi, know how m.v. fra vesten på grund af mangel på vestlig valuta. På den anden side blev indtjeningen af vestlig valuta vanskeliggjort af forskellige tarifære og ikke-tarifære handelsbarrierer.

Teorien om den strategiske handelspolitik giver grundlag for at overveje en betydeligt mere aktiv og interventionistisk handelspolitik. Men tankegangen bag giver anledning til en lang række alvorlige betænkeligheder. En strategisk handelspolitik synes alt i alt at være en risikabel løsning på Østeuropas aktuelle problemer. For det første savnes konkrete anbefalinger af, hvilke strategiske brancher man bør satse på. For det andet synes det ganske åbenbart, at landene i Østeuropa i mange henseender savner det informationsgrundlag og den administrative kapacitet, som er nødvendig for at føre en så ambitiøs handelspolitik. For det tredje synes hele oplægget til en strategisk handelspolitik i sig selv at give anledning til mange og alvorlige reservationer. Endelig kan man risikere, at omverdenen, herunder EU, reagerer stærkt negativt på en sådan strategi.

Mange af de fordele som Central- og Østeuropa kunne opnå ved en optagelse i EU, herunder fri handel og økonomisk støtte, kan i princippet opnås på anden vis. EU-medlemskab kan imidlertid, efter min opfattelse, skabe en række alvorlige problemer for Central- og Østeuropa. Disse problemer vedrører først og fremmest problemerne omkring EUs demokratiske underskud og vanskelige konkurrencebetingelser på grund af EUs fælles konkurrencepolitik, industripolitik og miljøpolitik. Central- og Østeuropas medlemskab af EU er ikke en nødvendig betingelse for at realisere handelspotentialer. Forslagene om at etablere et udvidet multilateralt frihandelsområde, der omfatter både EU og landene i Central- og Østeuropa, må i denne sammenhæng anses for at være både en nødvendig og tilstrækkelig betingelse for, at handelspotentialer kan realiseres. Endvidere rummer forslaget om et altomfattende frihandelsområde ydermere den fordel, at man undgår at isolere det tidligere Sovjetunionen i økonomisk henseende. Om optagelsen af Central- og Østeuropa i EU er en nødvendig betingelse for at holde skiftende central- og østeuropæiske regeringer fast på den nuværende reformkurs, eller for at sikre fred og stabilitet i Europa, vil der formentlig aldrig kunne gives et definitivt svar på.

## **Transition**

Udredningen af de økonomiske reformer udgør i sig selv en stor udfordring for samfundsvidenskaberne, men de økonomiske reformer kan næppe meningsfuldt analyseres isoleret fra politiske og sociale processer, hvilket medvirker til at gøre hele transitionsprocessen uhyre kompleks. Det er meget vanskeligt at udrede kausaliteten bag den mangfoldighed af forskellige sammenhænge man kan observere i transitionsøkonomierne.

Overgangen fra planøkonomi til markedsøkonomi har vist sig at være en overordentlig vanskelig proces, og man finder næppe blandt iagttagere enighed i alle detaljer om, hvilke elementer processen må rumme. Der er dog nogenlunde enighed om at reformprocessen bør omfatte liberalisering af priser, udenrigshandel og valutamarkeder, privatisering og virksomhedsreformer, makroøkonomisk stabilisering, etablering af et effektivt penge- og kapitalmarked, samt etablering af en retlig infrastruktur, som kan understøtte markedsreformerne samt sociale reformer.

Større har uenigheden imidlertid været, når man kommer til spørgsmålet om, i hvilken rækkefølge og med hvilken hast reformerne bør gennemføres. Nogle iagttagere har taget udgangspunkt i Vaclav Havels erklæring om, at man ikke kan sætte over en kløft i to spring og dermed argumenteret for "big-bang" eller "chokterapi", hvorved man i nogen grad undslipper spørgsmålet om den rigtige rækkefølge af reformerne. Andre har ment, at en gradualistisk reformstrategi er den klogeste og har dermed i realiteten fulgt Deng Xiaopings idé om at føle stenene under fødderne på vejen over floden.

Imidlertid er der på det foreliggende grundlag ikke meget, der tyder på, at erfaringerne fra transitionsøkonomierne i Sydøstasien har nogen særlig relevans for Central- og Østeuropa. og det tidligere Sovjetunionen. Der er ingen tvivl om, at Kina og Vietnam indtil videre har haft relativ stor succes med deres økonomiske reformer, men man kan næppe tale om en specifik asiatisk reformstrategi. Der er en række lighedspunkter mellem reformpolitikken i Kina og Vietnam, og de to lande har på visse punkter haft et nogenlunde ensartet udgangspunkt, men der er også betydelige forskelle.

Udgangspunktet for reformerne i Kina og Vietnam på den ene side og Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen på den anden side har været meget forskellige. Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen har således gennemlevet et politisk “big-bang”. Det har Kina endnu til gode. Hertil kommer at de økonomiske udgangspunkter har været vidt forskellige. Kina har i en vis udtrækning nydt “the privilege of backwardness” i kraft af en stor relativ primitiv landbrugssektor, som det har været forholdsvis let at liberalisere, hvilket har medført betydelige produktivitetsevner. I modsætning hertil har reformerne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen været hæmmet af landenes “overindustrialisering”.

Hovedargumentet for en “big-bang” strategi er, at der ved reformernes begyndelse er behov for at fastsætte et helt nyt sæt økonomiske grundregler og dermed signalere et klart og irreversibel regimeskift. Fordelene ved en gradualistisk approach er naturligvis, at det giver mulighed for at justere kursen undervejs, hvis der er blevet begået fejl. Kursjusteringerne kan resultere i en slingrekurs, efterhånden som reformernes fordelingspolitiske konsekvenser bliver kendte, og efterhånden som reformmodstanderne får mulighed for at organisere sig politisk og gøre deres indflydelse på de økonomiske reformer gældende - eventuelt gennem nyetablerede demokratiske kanaler. Problemet er, at det i langt de fleste tilfælde vil være meget vanskeligt for reformregeringen på forhånd at forpligte sig til en bestemt reformkurs. For mange kursjusteringer indebærer uvilkårligt, at reformregeringerne mister deres troværdighed, samt at risikoen for at politikken bliver tidsinkonsistent øges. Spørgsmålet om reformregeringernes troværdighed er ikke mindst afgørende, når det drejer sig om makroøkonomisk stabilisering, herunder inflationsbekæmpelse.

Efter alt at dømme er de fleste af transitionsøkonomierne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen på vej ind i en ny reformfase. Den største udfordring i denne fase består i at etablere en institutionel - herunder først og fremmest retlig - infrastruktur, som kan danne en rationel ramme om den fremvoksende markedsøkonomi.

Hidtil tyder erfaringerne på, at det er lettere at gennemføre liberaliseringer end at omfordele formuegoder gennem privatiseringer. Den vanskeligste opgave synes imidlertid netop at bestå i at opbygge en ny institutionel infrastruktur og herunder fastlægge, hvilken rolle staten skal spille i den fremtidige økonomiske udvikling.

Der er i høj grad behov for at tilvejebringe institutionelle rammebetingelse, som bevirker, at det i videst mulige omfang er rationelt for den enkelte økonomiske aktør at handle på en måde, som er i fællesskabets interesser - eller som i det mindste ikke modvirker fællesskabets interesser. Rammebetingelser som kan medvirke til at fremme effektive markeder og stimulere investeringer og økonomisk vækst. Denne opgave synes i langt overvejende grad fortsat at ligge forude i de fleste af transitionsøkonomierne. Disse rammebetingelser består først og fremmest i at etablere en retlig (immateriel) infrastruktur, materiel infrastruktur (herunder udbygningen af vejnet, broer, havne, transport, forsyningsvirksomhed og telekommunikation), rationel offentlig økonomisk regulering (herunder stabiliseringspolitik), sociale beskyttelsesforanstaltninger (sociale serviceydelser) og miljøbeskyttelse.

Hertil kommer, at en række lande har akutte problemer med hensyn til bekæmpelse af økonomisk kriminalitet og korruption, fattigdom og forureningsproblemer. I en række af transitionsøkonomierne giver udbredelsen af økonomisk kriminalitet og korruption anledning til betydelige problemer. Økonomisk kriminalitet og korruption medvirker til at dæmpe investeringsaktiviteten, herunder ikke mindst landenes muligheder for at tiltrække udenlandske investeringer. Et af de store spørgsmål er imidlertid, om det i alle transitionsøkonomier er muligt at iværksætte særlige foranstaltninger til bekæmpelse af økonomisk kriminalitet og korruption - eller om kriminalitet og korruption i visse tilfælde har udviklet sig til at være et systemimmanent karaktertræk. I så fald vil det ikke være muligt at afskaffe kriminalitet og korruption uden også at afskaffe det eksisterende økonomiske og politiske regime. Det vil derfor formentlig være nødvendigt at gennemføre nye gennemgribende politiske og økonomiske reformer, hvilket selvsagt kan vise sig at blive endog meget vanskeligt.

Hvis man ser på, hvad Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen selv kan gøre for at forbedre deres økonomiske vilkår, er budskabet, at en konsistent og konsekvent reformstrategi, der gennem omfattende liberalisering giver plads for markedsmekanismen, kan give gode resultater. Hermed er der imidlertid ikke lagt op til nogen ukritisk dyrkelse af markedsmekanismen. En række af de lande i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen, som i disse år har problemer med økonomisk kriminalitet og mafia-organisationer er, efter min opfattelse klare eksempler på, at omfattende liberaliseringer ikke kan stå alene. Disse problemer skyldes i betydelig udstrækning, at statsmagten i visse henseender er for svag.

Det store fald i produktionen i Central- og Østeuropa og de deraf følgende fattigdomsproblemer giver uvilkårligt anledning til stor bekymring. Dels fordi der i sig selv er tale om massive sociale problemer, og dels fordi disse problemer kan medvirke til at udløse politisk modstand mod de økonomiske reformer, hvilket i visse tilfælde kan betyde, at hele reformprocessen trækker i langdrag.

## **Gravitationsmodellen**

Med hensyn til gravitationsmodellen er konklusionen på de fremlagte arbejder, at modellen for det første fortsat synes at være endog særdeles robust i empiriske analyser. Modellen giver tillige en meget enkel, beskrivelse af bilaterale handelsstrømme. For det andet er der ingen tvivl om, at gravitationsmodellen i løbet af de to seneste årtier har bevæget sig langt ud over "solplet-stadiet" og dermed lagt sin dubiøse teoretiske herkomst bag sig.

Modelgrundlaget for de præsenterede arbejder har udviklet sig i takt med at større mængder data er blevet tilgængelige for landene i Central- og Østeuropa og i takt med, at der fra anden side er blevet forsket i gravitationsmodellens teoretiske grundlag.

Konklusionen på denne sammenfattende modeldiskussion er for det første, at en model estimeret på samtlige lande under betragtning (EU og Central- og Østeuropa) er at foretrække fremfor en model, som alene er baseret på data for EU. For det andet, at den nye gravitationsmodel, som synes i bedre overensstemmelse med den økonomiske teori, giver nogle ganske tilfredsstillende empiriske resultater. Imidlertid er denne model betydelig mere følsom over for det anvendte

indkomstgrundlag. Behovet for yderligere afklaring af dette spørgsmål er hermed aktualiseret. Gravitationsmodellen er ikke – lige så lidt som mange andre samfundsvidenskabelige modeller - et præcisionsredskab.



## Samlet konsolideret litteraturliste

Aczel, A. D. (1993), *Complete Business Statistics*, Homewood Ill.

Aitken, N. D. (1973), 'The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Sectional Analysis', *The American Economic Review*, 63, No. 5.

Aldcroft, Derek H. and Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations -Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.

Allison, G. T. (1971), *The Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*. Boston.

Alonso, W. (1987), 'Gravity Models', i Eatwell, John, M. Milgate and P. Newman (1987), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, London: Macmillan Press.

Anderson, J. E. (1979), A theoretical foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69, No. 1.

Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1995), *Økonomiske Tendenser '95*. København.

Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1997), 'Handlen med Østeuropa sætter nye rekorder', *Notat fra Arbejderbevægelsens Erhvervsråd*, November 1997.

Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1997), Danmark, EU og Østeuropa. Østudvidelsen er ikke dyr og koster ikke arbejdspladser, København.

Avery, G. og F. Cameron (1998), *The Enlargement of the European Union*, Sheffield: Sheffield University Press.

Aubert, V. (1976), *Retten sociale funksjon*. Oslo.

Axelrod, R. (1994), *The Evolution of Cooperation*. New York.

Bachrach og Baratz (1962), Two faces of Power, *American Political Science Review*, (56) pp. 947-52.

Bakka, J. F. og E. Fivelsdal (1986), *Organisationsteori. Struktur, kultur og processer*. København.

Balcerowicz, Leszek (1997), The interplay between economic and political transition, I Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.

Baldwin, R. E. (1993), *The Potential for Trade between The Countries of EFTA and Central-and Eastern Europe*.

Baldwin, R. E. (1994), *Towards an Integrated Europe*, Center for Economic Policy Research, London.

Baldwin, R. E. (1995), 'The Eastern Enlargement of the European Union', *European Economic Review*, Vol. 39 1995, pp. 474-481.

Baldwin, R. E. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 187-188.

Baldwin, R. E., J. F. Francois and R. Portes (1997), 'The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and central Europe', *Centre for Economic Policy Research*, No. 24, April 1997, London: CEPR.

Barbone, Luca and Juan Zaldueño (1997), 'EU Accession of Central and Eastern Europe. Bridging the Income Gap', *World Bank Policy Research Paper*, No. 1721.

Barnes, I. og P. M. Barnes (1995), *The Enlarged European Union*. New York.

Barro, R. J. (1991): 'Economic Growth in a Cross-Section of Countries', *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, pp. 407-443

Bartholdy, K. (1997), 'Old and new problems in the estimation of national accounts in transition economies', *Economics of Transition*, Vol. 5, No. 1, May 1997.

Berg, A., E. Borensztein, R. Sahay and J. Zettelmeyer (1999), 'The evolution of Output in Transition Economies: Explaining the Differences', *IMF Working Paper WP/99/73*, Washington

Bergeijk P. A. G. and D. L. Kabel (1993), Strategic Trade Theories and Trade Policy, *Journal of World Trade*, Vol. 27 No. 6 December 1993.

Berger, P. L. og T. Luckmann (1996), *Den samfundsskabte virkelighed: en videnssociologisk afhandling*, København: Lindhardt og Ringhof

Berger, P. L. og T. Luckmann(1967), *The Social Construction of Reality. A Treatise in The Sociology of Knowledge*, London.

Bergstrand J. H. (1985), 'The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, August, pp. 474-481.

Bergstrand J. H. (1989), 'The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and The Factor-Proportions Theory in International Trade', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 71, February, pp. 143-153.

Bergström (1963), 'Den internationella varuhandeln: En teoretisk studie', *Ekonomiska Samfundets Tidsskrift*, Tredje serien, årg. 16, 1963, no. 2. pp. 92-110.

Bhagwati, J. N. (1982), Directly unproductive profit-seeking (DUP) activities. *Journal of Political Economy*, 90, pp. 988-1002.

Blanchard et. al (1991), *Reform in Eastern Europe*. MIT Press. Cambridge Massachusetts.

Blaug, Mark (1981), *The Methodology of Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.

Blazyca, George (1982), The Degeneration of Central Planning in Poland. J. Woodall (ed.) *Policy and Politics in Contemporary Poland*, London: Frances Printer publishers.

Bofinger, P. (1995), 'The Political Economy of the Eastern Enlargement', *CEPR Discussion Paper No. 1234*, London.

Bomhoff, E.J. (1992), 'Monetary reform in Eastern Europe', *European Economic Review*, vol. 36.

Boulding, K. (1989), *Three Faces of Power*, London

Brada J. C. and Méndez J. A. (1985), 'Economic Integration among Developed, Developing and Centrally Planned Economies: A Comparative Analysis', *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, August, pp. 549-556..

Brander, J. A. and B. J. Spencer (1981), 'Tariffs and the extraction of foreign monopoly rents under potential entry', *Canadian Journal of Economics*, No. 14, 371-389.

Brander, J. A. and B. J. Spencer (1983), 'International R&D rivalry and industrial strategy', *Review of Economic Studies*, October 50 (4), 707-722.

Brenton P. and D. Gros (1995), 'Trade Between the European Union and Central Europe an Economic and Policy Analysis', *Working document 93*, Brussels, Centre for European Policy Studies.

Brenton P. and D. Gros (1997), 'Trade Reorientation and Recovery in Transition Economies', *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 13 No. 2 1997.

Brenton P. N., Tourdeya and J. Whalley (1997), 'The Potential Trade Effects of an FTA between the EU and Russia' pp. 205–225 in *Weltwirtschaftliches Archiv*, Review of World Economics, Band 133, 1997, Heft 2.

Brown, W. B. og J. S. Hogendorn (1994), *International Economics: Theory and Context*, Addison- Wesley.

Brunetti, Aymo, Gregory Kisunko og Beatrice Weder (1997), "Credibility of Rules and Economic Growth. Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector", The World Bank, Policy Research Working Paper.

Brühlhart, M. (1994), 'Marginal Intra-Industry Trade: measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment', *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 130, pp. 600-613.

Brühlhart, M. (1999), 'Marginal Intra-Industry Trade and Trade Induced Adjustment. A Survey', i Brühlhart, M. og R. C. Hine (1999), *Intra-Industry Trade and Adjustment*, Nottingham.

Brühlhart, M. og R. C. Hine (1999), *Intra-Industry Trade and Adjustment*, Nottingham.

Bukh, P. N. D og P. Skott (1996), *Markeder i Opbrud*. Aarhus Universitetsforlag.

Buksti, J. A. (1980), Interesseorganisationerne, den politiske beslutningsproces og samspillet med samfundsudviklingen, i Buksti, J. A. (1980), *Organisationer under forandring*, Århus.

Buksti, J. A. (1980), *Organisationer under forandring*, Århus.

Buksti, J. A. (1983), Organisationer og offentlig politik, *Nordisk Administrativt Tidsskrift*, nr. 3. pp. 191-213.

Børsen 13. juli 1998

Bøye, E. M. (1998), *Beskrivende Økonomi. Grundbog i Beskrivende Økonomi*, Aarhus: Swismark.

Bøye, Erik M. (1989), *Descriptive Statistics*, Herning: Systime.

Callsen, S. & O. Jäger -Roschko (1996), "Langfristige Entwicklungspotentiale für die Region des Ostseeraums" Beiträge aus dem Institut für Regionalforschung der Universität Kiel, Beitrag Nr. 22 Kiel, Juli 1996. English summary available: "On potentials for long term development and policy options in the Baltic Sea region")

Chacholiades, M. (1989), *International Economics*. McGraw Hill, New York.

Christin, Dominique E. (1996), 'The Long-Run Volume of East Europe's Foreign Trade: An Estimate', *Economics of Planning*, vol. 29 pp. 1-24.

Christoffersen, P. og P. Doyle (1998), 'From Inflation to Growth: Eight Years of Transition', *IMF Working Paper WP/98/100*, Washington DC: International Monetary Fund

Clague, C. & G. Rausser (1992), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Basil Blackwell, Cambridge Mas. & Oxford UK.

Collins, S. M. and Rodrik, D. (1991), *Eastern Europe and The Soviet Union In The World Economy*. Institute for International Economics, Washington DC.

Cooter Robert D. (1992), Organization as property: Economic Analysis of Property Law Applied to Privatization, in Clague, C. and G. Rausser (1992), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Basil Blackwell, Cambridge Mas. & Oxford UK.

Cornett, A. P. and S. P. Iversen (1993), '*Inter- and intraregional impacts of political and economic transition in the Baltic Rim*', Paper prepared for the 333th Regional Science Congress in Moscow August 1993.

Cornett, A. P. and S. P. Iversen (1995), '*Spatial, Economic and Organisational Change in an European Perspective - A Gravity Model Analysis of European Trade*', Paper prepared for The 35th European Congress of The Regional Science Association. August 22. -25. 1995

Cornett, A. P. and S. P. Iversen (1997), "The Baltic Rim in the European Trade System" Paper prepared for the 4th Nordic Baltic Workshop, Klaipeda Lithuania, June 1996. in Jan W. Owsinski and Anrej Stepniak, *The Nordic -Baltic Europe: Integration Risks, Barriers & Opportunities*, Warsaw-Sopot 1997.

Cornett, Andreas P. (1994), 'Regional Economic Integration - a pragmatic approach toward reintegration of East and Central Europe' Working Paper no 21, Det Erhvervsøkonomiske Forskningsinstituts Skriftserie, HHS, Sønderborg.

Cornett, Andreas P. (1996), *Økonomiernes internationalisering: - fra regional til global orientering*. København : Jurist- og økonomiforbundets Forlag, 1996

Cornett, Andreas P. (1998), 'The Problem of Transition and Reintegration of East and Central Europe - Conceptual remarks and empirical problem' Paper prepared 38th European congress of the Regional Science association, Vienna Austria, August-September 1998.

Costello, D. og E. T. Laredo (1994), 'Transition through Trade: Do the Europe Agreements go Far Enough? An assesment of the market access provisions of the interim Europe Agreements', I Comission (1994), *The Economic Interpenetration Between The European Union and Eastern Europe*, European Economy No. 6 1994.

Crawford, B. (1995), *Markets, States and Democracy*, Oxford.

Dacosta, M (1996), 'Economic Development in South East Asia in an International Perspective', I Cornett, A. P. (red.) (1996), *Økonomiernes Internationalisering - fra regional til global orientering*, København.

Dahl, R. (1957), 'The Concept of Power', *Behavioural Science* (2) 201-215.

Dalum, B. M. fl. (1991), *Internationalisering og Erhvervsudvikling*, København.

Damgaard, E. (1980), 'Politiske sektorer: Jerntrekanter - eller løse netværk?', *Nordisk Administrativt Tidsskrift*, nr. 4 pp. 396-411.

Damgaard, T. (1997), *Marketing i et randområde - en undersøgelse af det afsætningsøkonomiske perspektiv, der anlægges i udviklingen af projektmagerbyggerier*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd.

Damsgård Hansen, E. et al. (1994), *Dansk økonomisk politik. Teorier og erfaringer*, København: Handelshøjskolens Forlag.

Danmarks Statistik (1981), *Statistisk Årbog*, København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1986), *Statistisk Årbog*, København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1986), *Statistisk Årbog*. København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1994), *Statistisk Tiårsoversigt 1994*. København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1994), *Statistiske Efterretninger*, København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1995), *50-års oversigten 1995*, København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1995), *Statistiske Efterretninger. Udenrigshandel december 1994. 1995:6*. København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1996), *Statistisk tiårsoversigt 1996*, København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1996), *Statistisk Årbog*, København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1997), *Statistisk Tiårsoversigt*, København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1997), *Statistiske Efterretninger*, København: Danmarks Statistik.

Danmarks Statistik (1999), Statistikbanken, [www.dstb.dk](http://www.dstb.dk)

Dansk Udenrigspolitisk Institut (1997), *Europæisk stabilitet. EU's udvidelse med de central- og østeuropæiske lande*, København.

Darmer, P. og P. Freytag (red.), *Erhvervsøkonomisk undersøgelsesmetodik*, København: Samfundslitteratur.

de Melo, Martha, Cawdet Denizer og Alan Gelb (1996), 'From Plan to Market. Patterns of Transition', The World Bank, *Policy Research Working Paper*.

de Melo, M, C. Denizer, A. Gelb, and S. Tenev (1997), 'Circumstances and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies', *World Bank Working Paper*, Washington DC

Deardorf, A. V. (1984), 'Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows', In Jones, R. W. & Kenen, P. B. ed. (1984), *Handbook of International Economics 1*, Amsterdam: North-Holland.

Deardorff, A. V. (1995), 'Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in A Neoclassical World?', *NBER Working Paper No. 5377*, Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research.

- Deardorff, A. (1998), 'Determinants of Bilateral trade: Does gravity work in a neoclassical world?', I Frankel, J. ed. (1998), *The regionalization of the world economy*, NBER/University of Chicago Press, Chicago
- Denizer, C. (1997), 'Stabilization, Adjustment and Growth Prospects in Transition Economies', *World Bank Working Paper*, February 1997, Washington: World Bank.
- Dethier, J.-J., H. Ghanem, E. Zoli (1999), 'Does Democracy Facilitate the Economic Transition? An empirical study of Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union' *World Bank Working Paper*, Washington DC
- Det Økonomiske Råd (1987), *Dansk Økonomi Maj 1987*. København.
- Det Økonomiske Råd (1991), *Dansk Økonomisk Politik Maj 1991*. København.
- Det Økonomiske Råd (1992), *Dansk Økonomi Maj 1992*. København.
- Det Økonomiske Råd (1999), *Dansk Økonomi. Forår 1999*, København.
- Diamond, L. og M. F. Plattner ed. (1995), *Economic Reform And Democracy*, Johns Hopkins University Press
- Dicken, P. (1992), *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*, London
- Douma, S. og H. Schreuder (1991), *Economic Approaches to Organizations*, New York.
- Drud Hansen, J. and M. Skak (1997), 'The prospects for Economic Growth in Central and Eastern Europe', *Working Paper*, South Jutland University Press.
- Drud Hansen, J. og J. Ulf-Møller Nielsen (1997), *An Economic Analysis of the EU*, London: McGraw Hill.
- East European Markets* (1993), 'Skoda confronts Klaus', 17. September 1993.
- Eatwell, John, M. Milgate and P. Newman (1987), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, London: Macmillan Press.
- Economist* (1994) Vol. 331 No. 7858.
- Economist* (1996) Vol. 338 No. 7951.
- Einan, J. I. (1998), 'Potensiale for handel mellom EU og Øst-Europa', *Socialøkonomen Nr. 5 1998*, Oslo.
- El-Agraa, A. M. (1990), *Economics of The European Community*, Philip Allan.
- El-Agraa, A. M. (1994), *The Economics of the European Community*, New York: Harvester Wheatsheaf.

Erhvervsfremmestyrelsen (1997), 'EU's udvidelse mod Øst: Økonomiske perspektiver for dansk erhvervsliv', *EuroCenters Notatserie*, November 1997.

Erhvervsministeriet (1997), *Erhvervsredegørelse 1997*, København

Eskerod, P. (1996), *Nye perspektiver på fordelingen af menneskelige ressourcer i et projektorganiseret multiprojekt-miljø*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd.

Estrin, S., K. Hughes and S. Todd (1997), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. Multinationals in Transition*, London: Pinter.

Ethier, W. J. (1988), *Modern International Economics*, New York: Norton.

European Bank of Reconstruction and Development (1994), *Transition Report*, London.

European Bank of Reconstruction and Development (1995), *Transition Report*, London

European Bank of Reconstruction and Development (1997), *Transition Report*, London.

European Bank of Reconstruction and Development (1998), *Transition Report 1998*, London

European Bank of Reconstruction and Development (1999), *Transition Report 1999*, London

European Commission (1993), 'The European Community as a World Trade Partner', *European Economy*, No. 52.

European Commission (1994), *European Economy*, Supplement A. No 7 - juli 1994.

European Commission (1994), *The Economic Interpenetration Between The European Union and Eastern Europe*, *European Economy* No. 6 1994.

European Commission (1997), 'Agenda 2000 The Effects on the Union's Policies of Enlargement to the Applicant Countries of Central and Eastern Europe. Impact Study, Part II - Analysis 3. Structural Politics'.

European Commission (1997), 'Communication of the Commission Doc 97/7: Reinforcing the Pre-accession Strategy' Agenda 2000, Volume II. (<http://europa.eu.int/comm/dg1a/agenda2000/en/rpas.htm>).

European Commission (1997), 'Europe and the World, Helping the reform process in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union, Grants and loans from the European Union' (<http://europa.eu.int/comm/dg1a/agenda2000/en/impact/23.htm>).

European Economy (1997), 'The Challenge for the EU of Eastern Enlargement', Reports and Studies No 5, 1997, Luxembourg.



European Economy (1997), 'The European Union as a World Trading Partner', Reports and Studies No 3, 1997, Luxembourg.

European Economy (1998), 'Supplement C Economic Reform Monitor' No. 2, Luxembourg.

Eurostat (1995), *Eurostat Yearbook 1995*.

Eurostat (1998), Memo No. 1398, Luxembourg.

Eurostat (1998), memo,

(<http://europa.eu.int/en/comm/eurostat/compres/en/5398/6205398a.htm>)

Evenett Simon J. og Keller, Wolfgang (1998), 'On Theories Explaining the Success of The Gravity Equation', *NBER Working Paper 6529*, Cambridge MA: National Bureau of Economic Research.

Faini, R. og R. Portes (1995), 'Opportunities Outweight Adjustment: The Political Economy of Trade with Central and Eastern Europe', I Faini, R. og R. Portes (1995), *European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*.

Faini, R. og R. Portes (1995), *European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*.

Falk, Martin, Martin Raiser og Holger Brauer (1996), 'Making sense of the J-curve: Capital utilization, output, and The Total Factor Productivity in Polish Industry 1990-93', *Kiel Working Paper No. 723*, Kiel: Kiel Institute of World Economics.

Fallenbuchl, Zbigniew M. (1988), 'Changes in the Polish Foreign Trade System and Adjustment: Comments', Brada, Hewitt and Wolf (eds.), *Economic Adjustment and Reform in Eastern Europe and the Soviet Union*, Durham: Duke University Press.

Falvey, R. E. (1981), 'Commercial Policy and Intra-Industry Trade', *Journal of International Economics*, 1 (4), pp. 495-511.

Fernandez, R. og D. Rodrik (1991), 'Resistance to Reform.: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty', *American Economic Review*, 81 (5) pp. 1146-1155

Finansministeriet (1994), *Finansredegørelsen 1994*, København

Fischer, S. (1992), Privatization in Eastern European Transformation, in Clague, C. and G. Rausser (1992), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Basil Blackwell, Cambridge Mas. & Oxford UK.

Fischer, S., R. Sahay og C. A. Végh (1997), 'From Transition to market: evidence and growth prospects', I Zecchini, Salvatore eds. (1997), *Lessons From The Economic Transition*, Massachusetts.

Fischer, S., R. Sahay og C. A. Végh (1998), 'From Transition to Market: Evidence and Growth Prospects', *IMF Working Paper*, WP/98/52, Washington: International Monetary Fund.

Fischer, S., R. Sahay og C. A. Végh (1998), 'How Far Is Eastern Europe from Brussels', *IMF Working Paper*, WP/98/3, Washington: International Monetary Fund.

Flam, H. (1995), 'EC-Enlargement: EFTAs and the East. From EEA to EU: Economic consequences for the EFTA countries', *European Economic Review*, Vol. 39 1995, pp. 457-466.

Frandsen, S. E. (1996), 'Østeuropas gældsopbygning - er gældsudviklingen holdbar?', *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, nr. 1 1996.

Frandsen, S. E. (1996), 'Østeuropas integration og den fælles landbrugspolitik', *Samfundsøkonomen nr. 1*. 1996.

Frandsen, S. E. (1997), 'Økonomiske konsekvenser af EU-udvidelsen. Den fælles landbrugspolitik', *Samfundsøkonomen*, nr. 8 1997.

Frank, R. H. (1994), *Microeconomics and Behaviour*, New York.

Frankel, J. ed. (1998), *The regionalization of the world economy*, NBER/University of Chicago Press, Chicago

Freedom House (1998), *Nations in Transit*, Washington D.C.

French, J. R. P. og B. Raven (1959), 'The Bases of Social Power', i Cartwright, D. (ed.) (1959), *Studies in Social Power*, Michigan.

Freytag, P. V. (1991), *Leverandør samarbejde. Koncipering af en reference rammemodel*, København: Samfundslitteratur.

Freytag, P. V. (1995), 'Virksomhedssamarbejde i et interesse- og magtperspektiv', *Ledelse og erhvervsøkonomi* 59. årg. nr. 3.

Freytag, P. V. (1997), 'Introspektion og metodologi', *Working Paper*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd.

Fuchs, S. (1997), 'A Sociological Theory of Objectivity', *Science Studies* no. 1 1997.

Føllesdal, D., L. Walløe og J. Elster (1992), *Politikens Introduktion til moderne filosofi og videnskabsteori*, København: Politikens Forlag

Gammelgård, I. (1995), *Markedet for Kattegrus i Danmark, Norge og Sverige*. Kandidatafhandling fra Handelshøjskole Syd.

Gammelgård, I. m.fl. (1992), *Dansk Eksport til Østeuropa. Muligheder og problemer for dansk bygge- og anlægseksport til Østeuropa - specielt med henblik på DDR*. Upubliceret hovedopgave fra Handelshøjskole Syd.

Gammelgård, Iben og S. P. Iversen (1993), 'Øst-Vest handel - problemer og perspektiver', *Ledelse og Erhvervsøkonomi* nr. 1, 1993.

Geroski, P. A. and A. Jacquemin (1985), Corporate Competitiveness in Europe, *Economic Policy*, No. 1, November, 170-218.

Gilmore, K. (1995), 'For Whose Benefit?: An Analysis of the Impact of Foreign Direct Investments in the Czech Republic', *Paper presented on the Conference on Business Development in Central and Eastern Europe in Blansko, Czech Republic, September 1995*.

Good, David F. (1996), 'Economic Growth in Europe's Third World'. Central and Eastern Europe, I Aldcroft, Derek H. and Ross E. Catterall (1996), *Rich Nations -Poor Nations*, Cheltenham: Edward Elgar.

Gotfredsen, Arne (1996), 'Privatisering i Rusland', I Bukh, P. N. D og P. Skott (1996), *Markeder i Opbrud*, Aarhus Universitetsforlag.

Government of Poland, Central Statistical Office, *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego* (Yearbook of Foreign Trade Statistics), various issues.

Grabbe, H. og K. Huges (1998), *Enlarging the EU Eastwards*, London

Gregory, P. R. (1999), *Comparative Economic Systems*, Boston

Green, Paul E, Donald S. Tull og Gerald Albaum (1988), *Research for Marketing Desisions*, New Jersey, Prentice-Hall.

Gros, D and A. Gonciarz (1996), 'A note on the trade potential of Central and Eastern Europe', *European Journal of Political Economy*, Vol. 12 pp. 709-721.

Gros, D. and A. Steinherr (1995), *Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe*. London: Longmann.

Grubel, H. G. og P. J. Lloyd (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products*, London 1975.

Grønnegård Christensen, J. (1980), *Centraladministrationen: organisation og politisk placering*, København: Jurist- og Økonoforbundets Forlag.

Guerrieri, P. (1995), 'Trade Integration of Eastern Europe and The Former Soviet Union into The World Economy: A Structuralist Approach', I Crawford, B. (1995), *Markets, States and Democracy*, Oxford.

Gundelach, Peter (1984), *Rapportskrivning. Vejledning og praktiske råd*, København: Gyldendal.

Habermas, J. (1973), *Legitimationsproblemer i senkapitalismen*, København.

Hacker, R. S. og Q. Hussain (1998), 'Trading Blocks and Welfare: How Trading Bloc Members Are Affected by New Entrants', *IMF Working Paper WP/98/84*, Washington DC: International Monetary Fund

Hague, Harrop og Bresslin (1993), *Comparative Government and Politics - An Introduction*, London: MacMillan.

Hair, Joseph, F. jr., Rolph E. Anderson, Ronald L. Tatham og William C. Black (1995), *Multivariate data analysis with readings*, 4. ed. New Jersey, Prentice-Hall.

Halpern, L. (1995), 'Comparative Advantage and Likely Trade Pattern of the CEECs', I Faini, R. og R. Portes (1995), *European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*.

Hamilton, Carl B. (1996), 'Eastern Enlargement of EU: A Vast Potential for The Baltic Sea Countries', *The Journal of The Economic Society of Finland*, No. 2 1996.

Hamilton, Carl B. and L. Alan Winters (1992), 'Opening up Trade in Eastern Europe', *Economic Policy*, No. 14, April 1992, pp. 78-116.

Hamilton, C. og P. Kniest (1991), 'Trade Liberalisation. Structural Adjustment and Intra-Industry Trade: A Note', *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 127, pp. 356-367.

Hansen, A. M. og P. Lodz (1995), 'Miljøhensyn i verdenshandlen', I *Økonomi og Politik* Årg. 68 nr. 2.

Harberger, A. C. (1992), 'Strategies for the Transition', in Clague, C. and G. Rausser (1992), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Basil Blackwell, Cambridge Mas. & Oxford UK.

Hare, P. G. og J. R. Davis (1997), 'Introductory Overview', I Hare, Paul G. og Junior R. Davis (1997), *Transition to The Market Economy. Critical Perspectives on The World Economy*, London: Routledge.

Hare, Paul G. og Junior R. Davis (1997), *Transition to The Market Economy. Critical Perspectives on The World Economy*, London: Routledge.

Havlik P. et. al. (1994), 'More Solid Recovery in Central and Eastern Europe, Continuing Decline Elsewhere', *Working Paper*, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies.

Havlik, P. (1991), 'East-West GDP Comparisons: Problems, Methods and Results', The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forshungsberichte* No. 174 Sept. 1991.

Havlik, P. et. al. (1994), 'Transition Countries: The Economic Situation in Early 1994 and Outlook Until 1995'. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies.

Havrylyshyn, O. and Pritchett (1991), 'European Trade Patterns After The Transition', *World Bank Working Paper No. 748*. Washington: World Bank.

Havrylyshyn, O. , I. Izvorski og R. van Rooden (1998), 'Recovery and Growth in Transition Economics 1090-97: A Stylized Regression Analysis', *IMF Working Paper WP/98/141*, Washington DC: International Monetary Fund

Heldbjeg, G. (1997), *Grøftegravning i metodisk perspektiv*, København: Samfundslitteratur.

Helleiner, G. K. (ed.) (1976), *A World Divided. The Less Developed Countries in The International Economy*, Cambridge.

Helpman, E. (1981), 'International Trade in The Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition', *Journal of International Economics*, Vol. 11, pp. 62-81.

Helpman, E. and P. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press.

Helpman, E., (1987), 'Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries', *Journal of the Japanese and International Economies* 1, pp. 62-81.

Helpman, E. (1998), 'Explaining the Structure of Foreign Trade: Where do we stand?', *mimeo*, Harvard University

Hermann-Pillath, C. (1991), 'Systemic transformation as an Economic Problem', in *Außenpolitik* 42, 172-182.

Hernes, G. (1975), *Magt og Avmagt*, Oslo: Universitetsforlaget.

Hernes, G. (1978), *Forhandlingsøkonomi og blandingsadministration*, Oslo: Universitetsforlaget.

Hernes, G. (1985), *Økonomisk Organisering*, Oslo: Universitetsforlaget.

Hillman, A. L. and B. Milanovic eds. (1992), 'The Transition from Socialism in Eastern Europe', *World Bank regional and Sectoral Studies*. Washington.

Hindley B. (1993), 'Helping Transition Through Trade? EC and US policy towards exports from Eastern and central Europe', EBRD. *Working Paper No. 4*, London.

Hine, R. C, D. Greenaway og C. Milner (1999), 'Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: An Analysis of Country and Industry Specific Determinants', i Briilhart, M. og R. C. Hine (1999), *Intra-Industry Trade and Adjustment*, Nottingham.

Hofheinz, Paul (1991), Opportunity in the Baltics, *Fortune* Vol. 124 No. 9 Oct 21 1991 pp. 68-74.

Hofman, Henrik (1994), 'Er Østeuropa en trussel?', *Fremtidsorientering* Nr. 5 1994.

Hollensen, Svend (1992), *Virksomheders skift af afsætningsorganisation på internationale markeder. En caseundersøgelse af danske virksomheder*, Handelshøjskole Syd 1992.

Hollensen, Svend (1996), 'Triangulering. Et redskab i analyse- og dataindsamlingsprocessen', I Darmer, P. og P. Freytag (red.), *Erhvervsøkonomisk undersøgelsesmetodik*, København: Samfundslitteratur.

Hollensen, Svend (1998), *Global Marketing. A Market-Responsive Approach*, London 1998.

Holzmann, R., C. Thimann and A. Petz (1995), 'Pressure to Adjust: Consequences for the OECD Countries from Reforms in Eastern Europe', *NBER Working Paper*

Hopkinson, N. (1994), *The Eastern Enlargement of the European Union*, Wilton Park Paper 91.

<http://europa.eu.int/comm/sg/aides/en/p4ch2.htm#>

Huges, G. and P. Hare (1992), 'Industrial Policy and restructuring in Eastern Europe', *Oxford Review of Economic policy*, Vol. 8, No. 1.

Huges, John A. (1990), *The Philosophy of Social Research*, London: Longman.

Haas, E. (1958), *The Uniting of Europe*, Stanford.

*Information* 11. 7.1995

*Information* 18. 7.1995

*Information* 3. - 4.2.1996

Information og Debat den 13. oktober 1997

*Information*. 21. juni 1993.

International Monetary Fund (1992), *Issues and Developments in International Trade Policy*, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1992), *World Economic Outlook*, May 1992, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1994), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1994), *World Economic Outlook*, October 1994, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1994), *World Tables*, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1995), 'A Review of PPP-Adjusted GDP Estimation and its Potential Use for the Fund's Operational purposes', *IMF Working Paper no. 18*, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1995), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1995), *International Trade Policies. The Uruguay Round and Beyond*, Volume II Background Papers, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1996), *Direction of Trade Statistical Yearbook*, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1997), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington DC: International Monetary Fund.

International Monetary Fund (1998), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington DC: International Monetary Fund.

Isard, W. (1960), *Methods of regional analysis*, M.I.T. Press and Wiley, London.

Isard, W., S. Saltzman and A. Yaman (1995), 'Conflict, Cooperation and Distance Impacts on Trade: A Gravity Model Perspective', *Paper prepared for The Fourteenth Conference of the Pacific Regional Science Conference Organization*, July 25-27, 1995.

Iversen S. P. (1994), 'Central- og Østeuropa - reformer, vækst og udenrigshandel', *Handelshøjskole Syds Skriftsserie*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd.

Iversen S. P. (1995), 'Magt, kontrol og interesser - en transaktionsteoretisk approach'. *Handelshøjskole Syds Skriftsserie*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd.

Iversen S. P. (1995), 'Vore 'Nye' naboer i øst', *Samfundsøkonomen nr. 1* 1995.

Iversen, S. P. (1995), 'The Role of Foreign Trade In The Transition Process. The CEECs - A Case For Strategic Trade Policy?', Paper prepared for the 3rd International Conference on: Business and Economic Development in Central and Eastern Europe: Implications for Economic Integration into Wider Europe. Technical University of Brno, September 1995.

Iversen, S. P. (1996), 'Danmarks handel med Central- og Østeuropa', i Cornett, A. P. (red.) (1996), *Økonomiernes Internationalisering - fra regional til global orientering*, København: DJØF's Forlag.

- Iversen, S. P. (1996), 'Magt, kontrol og interesser: En Transaktionsteoretisk Approach', *Økonomi & Politik nr. 1* 1996.
- Iversen, S. P. (1996), *Central- og Østeuropas optagelse i EU - Problemer og Perspektiver*, København: Samfundslitteratur.
- Iversen S. P. (1996), 'Danmarks handel med Central- og Østeuropa', *Handelshøjskole Syds Skriftsserie*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd.
- Iversen, Søren Peter (1997), 'Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen – reformer og økonomisk Vækst. En analyse med særlig henblik på Danmarks eksportmuligheder i Central- og Østeuropa', *Southern Denmark Business School: Working Paper Series*, Sønderborg: Handelshøjskole Syd.
- Iversen, Søren Peter (1997), 'En model over europæisk handel. Teoretisk begrundelse og empirisk afprøvning'. *Southern Denmark Business School: Working Paper Series*.
- Iversen, Søren Peter (1997), 'Reformer, vækst og økonomisk ulighed', Det Erhvervsøkonomiske Fakultets Skriftserie, *Working Paper*, Handelshøjskole Syd - Ingeniørhøjskole Syd Sønderborg.
- Iversen, Søren Peter (1997), 'Økonomisk fremgang i Central- og Østeuropa. Hvad kan vi gøre, og hvad kan de gøre?', *Økonomi og Politik 70. årg. nr. 2* 1997 pp. 19-27.
- Iversen S. P. (1998), 'Danmarks Potentielle eksport til Central- og Østeuropa', *Samfundsøkonomen nr. 3*, 1998.
- Iversen, S. P. (1999), 'Danmark og Central- og Østeuropa. Handel og investeringer 1992-98', *Økonomi & Politik nr. 2* 1999.
- Iversen, Søren P., I. Gammelgård, T. Jørgensen og N. Gammelgård (1997), *Writing Professional Reports - Requirements and Guidelines*, København: Samfundslitteratur.
- Jensen, Jens-Jørgen (1991), *Break up of Soviet - Eastern and Central European Relations*, TKI-SUC, Esbjerg.
- Jensen, Jens-Jørgen (1991), *Sovjet og Østeuropa. Nye tider - nye relationer*, TKI-SUC, Esbjerg.
- Jensen, Jens-Jørgen (1995), 'Hvor langt er reformerne kommet - kan man måle "transition"'. *Vindue mod øst nr. 31* juli 1995.
- Jobber, D. (1995), *Principles and Practices of Marketing*, London.
- Johansson, I, R. Kalleberg og S. Liedman (1976), *Positivism, marxisme og kritisk teori*, København: Gyldendal.



Johnson, R. A. og Wichern, D.W. (1988), *Applied multivariate statistical analysis*, 2. ed., New Jersey, Prentice-Hall.

Jones, G. (1995), *Organizational Theory*, New York.

*JyskeVestkysten* 27. april 1998

Jørgensen og Lund (1997), *EU's udvidelse : problemer og muligheder*, København: Samfundslitteratur.

Kaminski, B. (1994), 'The Significance of the "Europe Agreements" on Central European Industrial Exports', World Bank, *Policy Research Working Paper* 1314, Washington DC.

Kaminski, B., Z. K. Wang and L. A. Winters (1996), 'Foreign Trade in the Transition. The International Environment and Domestic Policy', *World Bank Working Paper* No. 20 1996, Washington.

Kaufman, Leonard og Rousseeuw, Peter J. (1990), *Finding groups in data: An introduction to cluster analysis*, New York : John Wiley & Sons.

Kellman, M. (1997), 'Comment on Gros and Gonciarz', *European Journal of Political Economy*, Vol. 13 pp. 189-193.

Kemme, David M. (1988), 'Economic Reform and Foreign Trade in Poland' I Brada, Hewitt and Wolf (eds), *Economic Adjustment and Reform in Eastern Europe and the Soviet Union*, Durham: Duke University Press.

Kierzkowski, H. (1987), 'Recent advances in international trade theory', *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 3, no. 1.

King, Philip (1990), *International Economics and International Economic Policy: A reader*, McGraw Hill, New York.

King, Philip (1995), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, New York: McGraw Hill.

Kjeldsen-Kragh, S. (1998), *International Økonomi. Handel og Investeringer*, København: Handelshøjskolens forlag.

Kjørup, S. (1985), *Forskning og samfund. En grundbog i videnskabsteori*, København: Gyldendal.

Knudsen, C. (1991), *Økonomisk Metodologi. Om videnskabsidealer, forklaringstyper og forskningstraditioner*, København: DJØF's Forlag.

Kolodko, G. W. (1999), *Ten Years of Postsocialist Transition: The Lessons for Policy Reforms*, World Bank, Washington D.C.

Kommissionen, XXII (1991), *Almindelige Beretning om De Europæiske Fællesskabers Virksomhed 1989*, Bruxelles-Luxembourg, 1991.

Kotler, P. (1991), *Marketing Management*, London.

Kozul-Wright, R. og P. Rayment (1997), 'The institutional hiatus in economies in transition and its policy consequences', *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 21 pp. 641-661.

Krak (1995), *Krak's Store Kortbog: Europa*, København.

Kramer, Heinz (1993), 'The European Community's Response to the 'New Eastern Europe''. pp. 213-44 i *Journal of Common Market Studies* vol. 31, No. 2, juni 1993.

Krueger A. O. (1974), 'The Political Economy of the Rent-Seeking Society', *American Political Review*, 64, 291-303.

Krugman, P. og M. Obstfeldt (1997), *International Economics. Theory and Policy*, Reading: Addison-Wesley.

Krugman, Paul A. (1990), 'Is Free Trade Passé', I King, Philip (1990), *International Economics and International Economic Policy: A reader*. McGraw Hill, New York.

Krugman, P. (1997), *Pop-Internationalism*, Massachusetts: MIT-Press

Kærgård, Niels (1994), 'Østeuropa: Vækst, udenrigshandel og reformer', *Nationaløkonomisk Tidsskrift* Nr. 1.

Kærgård, Niels (1996), 'EU og Østeuropa'. *Samfundsøkonomen* nr. 5, 1996.

Landesmann M. (1993), 'Industrial policy and the Transition in East-Central Europe', The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forshungsberichte* No. 196 April 1993.

Landesmann, M. A., (1995), 'The Pattern of East-West European Integration: Catching Up or Falling Behind?', The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forshungsberichte* No. 212 January 1995.

Landesmann, Michael A. and Szekely, Istavan P. (eds) (1995), *Industrial Restructuring and Trade Reorientation in Eastern Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.

Lang, F. P. (1992), 'Strategic Trade Policy for Eastern Europe', *Intereconomics*, July/August 1992.

Laski, Kazimierz og Amit Bhaduri (1997), 'Lessons to be drawn from main mistakes in the transition strategy', I Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.

- Lavigne, M. (1999), *The Economics of Transition. From Socialist Economy to Market Economy*, London: MacMillan.
- Leamer, E. (1997), 'Access to Western Markets, and eastern Effort Levels', I Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.
- Lenin, V. I. (1976), *Staten og Revolutionen. Marxismens lære om staten og proletarietets opgaver under revolutionen*, København: Forlaget Tiden
- Levine, R. og D. Renelt (1992), 'A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions', *American Economic Review*, Vol. 82, pp. 942-63
- Lindblom C. (1977), *Politics and Markets*, New York.
- Linder, S. B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, Uppsala: Almqvist and Wiksells.
- Linnemann, H. (1966), *An Economic Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North-Holland.
- Lipsey, R. (1990), 'American Firms Face Europe 1992', National Bureau of Economic Research. *Working Paper* No. 3293.
- Lukes, Steven (1974), *Power. A Radical View*, London.
- Lukes, Steven (1996), *Professor Cartitats forunderlige opdagelser*, København: Spektrum
- Lundqvist, L. and L. O. Persson eds. (1993), *Visions and Strategies in European Integration. A North European Perspective*, Berlin: Springer-Verlag.
- Lütje, T. (1996), 'Valg af metode til estimering af graden af intra-industriell handel', *Det Erhvervsøkonomiske Fakultets Skriftserie: Working Paper*, Handelshøjskole Syd. Kolding.
- Lütje, T. (1997), 'Om opgørelse af den danske intra-industrielle handel', *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, Vol. 3, pp. 273-290.
- Laaser and Schrader (1992), 'Zur Reintegration der baltischen Staaten in die Weltwirtschaft', in *Die Weltwirtschaft*, Heft 2, 1992, Kiel.
- Machlup, Fritz (1978), *The Methodology of Economics and Other Social Sciences*, New York: Academic Press.
- Maier (1992), 'Systems Transformation East-Vest Economic Problems with the Unification of Germany', *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 41, No. 3 May 1992.

Malhotra, Naresh K. (1993), *Marketing Research - an applied orientation*, New Jersey, Prentice-Hall.

Mandag Morgen (1998), *Østersø2005. Danmarks genvej til Østersøregionen*, København 1998.

Mandag Morgen (1998), *Østersøstrategi 2000. Elementer til en dansk nærmarkedsstrategi i Østersøregionen*, København 1998.

Maravall, J. M. (1995), 'The Myth of the Authoritarian Advantage', I Diamond, L. og M. F. Plattner ed. (1995), *Economic Reform And Democracy*, Johns Hopkins University Press

March, J. G. (1966), 'The Power of Power', i David Easton (ed.) (1966), *Varieties of Political Theory*, Englewood Cliffs.

Markheim, D. (1994), 'A Note on Predicting the Trade Effects of Economic Integration and other Preferential Trade Agreements: An Assesment' *Journal of Common Market Studies* Vol. 32 No. 1.

Martin, Carmela (1995), 'The Impact of EU Trade Agreements with Central and East European Countries: The Case of Spain'. *CEPR Discussion Paper No. 1238*, London:CEPR.

Mastropasqua C. and V. Rolli (1994), 'Industrial Countries Protectionism with Respect to Eastern Europe: The Impact of the Association Agreements Concluded with the EC on the Exports of Poland, Czechoslovakia and Hungary', *World Economy* Vol. 17 No. 2.

Mayhew, Alan (1998), *Recreating Europe. The European Union's Policy Towards Central and Eastern Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.

Milanovic, Branko (1998), *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*, World Bank, Washington D.C.

Ministeriet for Erhvervspolitisk Samordning (1993), *Erhvervsredogørelse 1993*, København.

Mintzberg, H. (1983), *Structures in Five. Designing Effective Organizations*, Englewood Cliffs.

Moe, T. (1984), 'The New Economics of Organization', *American Journal of Political Science*, Vol. 28 No. 4 Nov. 1984.

Murell, Peter (1996), "How Far Has Transition Progressed?", *Journal of Economic Perspectives*, 10. årg., nr. 2, 1996 pp. 25-44.

Mygind, Niels (1994), *Omvæltning i Øst*, Forlaget Samfundslitteratur, København.

Nationalbanken (1998), *Beretning og regnskab 1997*, København 1998.

Nello, Susan Senior (1991), *The New Europe Changing Economic Relations between East and West*, Harvester Wheatsheaf, New York.

Neven D. (1995), 'Trade Liberalization with Eastern Nations: How Sensitive?' I Faini, R. og R. Portes (1995), *European Union Trade with Central and Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*.

*New Palgrave. A Dictionary of Economics*, vol. 2, London: Macmillan Press.

Nielsen, J. U. M., E. S. Madsen og K. Petersen (1995), *International Economics. The Wealth of Open Nations*, London: McGraw Hill

Nyberg, R. (1998), "Økonomiske Interdependenz im Ostese-Raum" pp. 41-46 in *Internationale Politik*, 2/1998.

Nørgaard, Ole (1992), 'The Political Economy of Transition in Post-Socialist Systems: The Case of The Baltic States', *Scandinavian Political Studies*, Vol. 15 No. 1.

Nørgaard, Ole (1997), 'Post-kommunistisk økonomisk transformation. Hvorfor er nogle lande fattigere end andre?', *Økonomi og Politik* 70. årg. nr. 2 1997 pp. 4-18.

O'Brien, R. (1991), *Finance in the International Economy*, AMEX Bank Review Prize Essays 5, Oxford University Press, London.

OECD (1988), 'On Aggregation Methods of Purchasing Power Parities', *Working Paper no. 56, 1988*, OECD Department of Economics and Statistics, Paris: OECD.

OECD (1991), *Integrating East and Central European Countries in The International Economy*. Document ESD/CPE/WP3(91)5, Paris: OECD.

OECD (1992), *Economic Outlook*, 52. December 1992, Paris: OECD.

OECD (1993), *Purchasing Power Parities and real Expenditures*, OECD Statistics Directorate, Paris: OECD.

OECD (1994), *Barriers to Trade with the Economies in Transition*, Paris: OECD.

OECD (1994), *Integrating Emerging Market Economies into the International Trading System*. Paris: OECD.

OECD (1994), *National Accounts*, Paris: OECD.

OECD (1996), *Economic Outlook. June 1996*, Paris: OECD.

OECD (1996), *Trade Policy and The Transition Process*. Paris: OECD.

OECD (1997), *Economic Outlook December 1997*, Paris: OECD.

Olsen, Erling (1971), *International Trade Theory and Regional Income Differences*, Amsterdam.

Olsen, S. S. (1992), 'Gradualisme eller chokterapi?', *Økonomi og Politik* 65 årg. nr. 3 1992.

Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, New York.

Olson, M. (1982), *The Rise And Decline of Nations*, New York.

Olson, Mancur jr. (1996), 'Distinguished Lecture on Economics in Government. Big Bills Left on The Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor'. *Journal of Economic Perspectives*, 10. årg., nr. 2, 1996 pp. 3-24.

Owsinski, J. W. and A. Stepniak eds. (1997), *The Nordic-Baltic Europe: Integration Risks, Barriers & Opportunities*, Warsaw-Sopot 1997.

Parkin, M. og D. King (1994), *Economics*, 2. eds. Workingham.

Pedler, M. J. (1976), The Resolution of Conflict and the Negotiation Process, *Journal of European Industrial Training*, 1. 6. 1976.

Pelkmans, J. (1997), *European Integration. Methods and Economic Analysis*, London: Longman.

Penrose, E. (1976), 'Ownership and Control: Multinational Firms in Less Developed Countries', I Helleiner, G. K. (ed.) (1976), *A World Divided. The Less Developed Countries in The International Economy*, Cambridge.

Persson, T. (1996), 'Ekonomisk politik och politisk ekonomi', *Ekonomisk Debatt* 1996, årg. 24, nr. 1.

Peschel, K. (1993), 'Perspectives of Regional Economic Development Around the Baltic', In Lundqvist, L. and L. O. Persson eds. (1993), *Visions and Strategies in European Integration. A North European Perspective*, Berlin: Springer-Verlag.

Petersen, Nikolaj (Red.) (1995), *Vesteuropas forhold til Central- og Østeuropa*, Rapport afgivet til Rådet for Europæisk Politik.

Petersson, O. (1991), 'Magt. En sammanfatning av maktutredningen', Stockholm.

Piazolo, D. (1996), 'Trade integration Between Eastern and Western Europe: Politics Follows The Market' *Kiel Working Paper No. 745*.

*Politiken*, 20. juni 1993

Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, London.

- Poulantzas (1976), *Political Power and Social Classes*, London.
- Preston, C. (1995), 'Obstacles to EU Enlargement: The Classical Community Method and The Prospects for a Wider Europe', *Journal of Common Market Studies* Vol. 33 No. 3
- Price, Curzon (1990), 'Competition and industrial policy with emphasis on industrial policy', I El-Agraa, A.M. (1990), *Economics of The European Community*, 3. ed.
- Pulliainen, K. (1993), 'A world trade study: An econometric model of the pattern of the commodity flows in international trade 1948-1960', *Ekonomiska Samfundets Tidsskrift*, Tredje serien, årg. 16, 1963, no. 2. pp. 78-91.
- Pultz, N. (1986), 'Om international økonomisk integration og økonomiske unioner', *Udenrigspolitisk Årbog*. København.
- Pöyhönen, Pentti (1963), 'A tentative model for the volume of trade between countries', *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 90, Heft 1, 1963, pp. 93-100.
- Rausser, G. C. and L. K. Simon (1992), 'The Political Economy of Transition in Eastern Europe', in Clague, C. and G. Rausser (1992), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Basil Blackwell, Cambridge Mass. & Oxford UK.
- Repkine, A. og P. P. Walsh (1998), 'European Trade and Foreign Direct Investment U-Shaping Industrial Output in Central and Eastern Europe: Theory and Evidence', *IMF Working Paper WP/98/150*, Washington DC: International Monetary Fund
- Ricci, D. (1971), *Community Power and Democratic Theory: The Logic of Political Analysis*, New York.
- Richter, S. (1993), 'East-West Trade under Growing Western Protectionism', The Vienna Institute for Comparative Economic Studies. *Forschungsberichte* No. 198 June 1993.
- Riishøj, S. (1995), *EU og udvidelsen mod øst*, Esbjerg: TKI.
- Robbins, S. P. (1988), *Essentials of Organizational Behaviour*, London.
- Robbins, S. P. (1990), *Organization Theory. Structure, Design and Applications*, London.
- Roland, Gérard (1997), 'Political constraints and the transition process', I Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.
- Rollo, J. (1991), 'Integrating Eastern Europe into a wider Europe', Chapter 6 in O'Brien, R. (1991), *Finance in the International Economy*, AMEX Bank Review Prize Essays 5, Oxford University Press, London.

Rollo, J. (1995), 'EU-Enlargement and the world trade system', *European Economic Review*, Vol. 39 1995, pp. 467-473.

Rollo, J. and A. Smith (1993), 'The political economy of Central European trade with the European Community: why so sensitive?', *Economic Policy*, 16, April 1993, pp. 140-81.

Rosati, D. (1992), 'Problems of Post-CMEA Trade and Payments' *CEPR Discussion Paper No. 650*, London: CEPR.

Sachs J. D. (1992), 'Privatization in Russia: Some lessons from Eastern Europe', *American Economic Review*, vol. 36 no. 2.

Sachs J. D. (1996), 'Reforms in Eastern Europe and The Former Soviet Union in Light of The East Asian Experience', *NBER Working Paper 5404*, Cambridge MA.

Sapir, A. (1994), 'The Europe Agreements: Implications for Trade Laws and Institutions. Lessons from Hungary', *CEPR Discussion Paper No. 1024*, London.

Schrenk, M. (1992), 'The CMEA System of Trade and Payments: Initial Conditions for Institutional Change', I Hillman, A. L. and B. Milanovic eds. (1992), *The Transition from Socialism in Eastern Europe*, World Bank regional and Sectoral Studies. Washington.

Schröder, P. og E. Yndgaard (1996), 'Inflationen i kølvandet på den økonomiske transition i Central- og Østeuropa', I Bukh, P. N. D og P. Skott (1996), *Markeder i Opbrud*, Aarhus Universitetsforlag.

Schumpeter, J. (1994), *Capitalism, Socialism and Democracy*, 5th ed., London : Routledge

Scott, Bruce (1990), 'Creating Comparative Advantage', pp. 78-90 in: King, Philip (1990), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, New York: McGraw Hill.

Searle, John R. (1995), *The Construction of Social Reality*, London: Penguin.

Secher, H. (1993), *Udviklingen i dagligvarehandlen i Danmark og Europa*, Dansk Dagligvareleverandørforening.

Sheehy J. (1994), 'CEEC's growth prospects for GDP and manufacturing trade with the EC - A short literature survey', I Commission (1994), *The Economic Interpenetration Between The European Union and Eastern Europe*, European Economy No. 6 1994.

Shirreff, D. (1993), 'VW jams on the brakes', *Euromoney*. Oktober 1993.

Simpson, R. L. (1967), 'Comment by a Sociologist', *Southwest Social Science Quarterly*, (December 1967) p. 287ff.



Skak, M. (1992), 'Det østlige Europas reintegration i den internationale politiske økonomi', *Politica* 24. årg. nr. 2 1992, pp. 151-168.

Skirbekk, G. (1976), *Politisk Filosofi II*, Oslo.

Slipsager, Frode (1993), *Virksomhedens internationale afsætningsorganisation*, København: Handelshøjskolens Forlag.

Soldaczuk, Josef and Kotynski, Juliusz (1987), *The Economic Reform in Poland and its Implication for Trade and Economic Cooperation with Western Countries*, Warsaw: Foreign Trade Research Institute.

Spero, Joan Edelman (1985), *The Politics of International Economic Relations*, New York.

Spero, Joan Edelman (1990), *The Politics of International Economic Relations*, New York.

Stern og El-Ansary (1992), *Marketing Channels*, London.

Stern, Nicholas (1997), 'The Transition in Eastern Europe and the former Soviet Union: Some strategic lessons from the experience of 25 countries over six years', I Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.

Stewart, John Q. (1947), 'Suggested principles of 'social physics'', *Science*, vol. 106, pp. 179-180.

Stewart, John Q. (1948), 'Concerning 'social physics'', *Scientific American*, vol. 178, 1948, pp. 20-23.

Stewart, John Q. (1948), 'Demographic gravitation: evidence and application', *Sociometry*, vol. 11, no. 1-2, February-May 1948, pp. 31-58.

Storm Pedersen, John og L. Fuglsang (1994), *Vore nye naboer*, Forlaget Samfundslitteratur, København.

Strandskov, Jesper (1987), *Virksomhedens Internationalisering*, København.

Strandskov, Jesper (1994), *Studier i danske virksomheders internationaliseringsprocesser*, Del III, Århus 1994.

Strandskov, Jesper (1995), *Internationalisering af virksomheder. Nyere teoretiske perspektiver*, København: Handelshøjskolens Forlag.

Strategisk Forum (1998), "Østersøstrategi 2005", Huset Mandag Morgen, København.

Studemann, F. (1992), 'Serious About Skoda', *International Management*, March 1992.

Svendsen, Geert T. (1997), 'Stationære banditter i Østeuropa - blokerer overgangen til markedsøkonomi', *Økonomi og Politik* 70. årg. nr. 2 1997 pp. 4-18.

Södersten, Bo og Geoffrey Reed (1994), *International Economics*, London: Macmillan.

Temprano-Arroyo, H. og R. A. Feldman (1998), 'Selected Transition and Mediterranean Countries: An Institutional Primer on EMU and EU relations', *IMF Working Paper WP/98/82*, Washington DC: International Monetary Fund

Thom og McDowell (1999), 'Measuring Marginal Intra-Industry Trade', *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 135, pp. 49-61.

Thurén, T. (1994), *Videnskabsteori for begyndere*, København: Munksgaard.

Tinbergen, J. (1954), *International Economic Integration*, New York.

Tinbergen, J. (1962), *Shaping the world Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, New York.

Transport en Logistiek Nederland (1995), *Landendocumentatie. De ondernemerorganisatie voor het goederenvervoer*, Editie 95, Amsterdam.

Udenrigsministeriet (1995), *Dansk Eksport 1995. Redegørelse til Folketinget om dansk eksportpolitik*, København.

*Ugemagasinet Industrien* Nr. 31, 9. oktober 1995.

UNCTAD (1991), *Handbook of International Trade and Development Statistics*, New York.

United Nation (1993), *International Trade Statistic Yearbook*, New York.

van Wijnbergen, S (1992), 'Shortages and price decontrol', *European Economic Review* vol. 36.

Vickerman, R. W. (1992), *The Single European Market*, New York: Harvester Wheatsheaf.

Vona, S. (1991), 'On the measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts', *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 127, pp. 678-699.

Walter, G. (1998), "Ostese-Kooperation - eine Erfolgsgeschichte" pp. 47-53 in *Internationale Politik*, 2/1998.

Wang, Z. K. and L. A. Winters (1991), *The Trading Potential of Eastern Europe*, *CEPR Discussion Paper*, No. 610. London: CEPR.

Wang, Z. K. and L. A. Winthers (1994), *Eastern Europe's International Trade*, Manchester.

Wassink, Darwin and Søren Peter Iversen (1997), 'Poland's Foreign Trade', *Unpublished Manuscript*, Southern Denmark Business School and University of Wisconsin Eau Claire.

Weitzman, M. L. (1993), 'Economic Transition. Can theory help?', *European Economic Review*, vol. 37, No. 2/3.

Wenneberg, Søren (1996), 'Socialkonstruktivismen inden for videnskabssociologien - positioner, problemstillinger og stillingtagen' *Working Paper*, Institut for ledelse, politik og Filosofi, Handelshøjskolen i København.

Weston, Anthony (1992), *A Rulebook for Arguments*, Indianapolis: Hackett Publishing Company, Inc.

Wilson og Rosenfeld (1990). *Managing Organizations*, London: McGraw Hill.

Wolf, C. (1994), 'The New Mercantilism', *The Public Interest* No. 116 pp. 96-106.

Wonnacott, R.J. (1990), *Canada and the US-Mexico Free Trade Negotiations*, Toronto: C.D. Howe Institute.

World Bank (1993), *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy, Summary*. Washington D.C.

World Bank (1995), *The World Bank Atlas*, Washington D.C.

World Bank (1996), *World Development Report: From Plan to Market*, Washington D.C.

World Bank (1997), *The World Bank Atlas*, Washington: Washington D.C.

World Bank (1997), *World Development Report: The State in A Changing World*, Washington D.C.

World Bank (1998), *The World Bank Atlas*, Washington, World Bank.

World Bank (1999), *World Bank Atlas 1999*, Washington.

World Trade Organization (1995), *Regionalism and The World Trading System*, Geneva.

Wyplosz, C. (1993), 'After the Honeymoon. On the Economics and the Politics of Economic Transformation', *European Economic Review* vol. 37, No. 2/3.

Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.

Zecchini, Salvatore (1997), 'Transition approaches in retrospect', Zecchini, S. (1997), *Lessons From The Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Norwell Mass.: Kluwer Academic Press.

Zhang, Jie (1997), *The Economic Relations between the European Union and East Asia*, Report 10/1997, Bornholms Forskningscenter.

Zhang, Jie og Gustav Kristensen (1995), 'A Gravity Model with Variable Coefficients: The EEC Trade with Third Countries', *Working Paper*, Odense Universitet.

Zhang, Jie (1997), *The Economic Relations between the European Union and East Asia*, Report 10/1997, Bornholms Forskningscenter.

Zipf, George K. (1946), 'The  $P_1P_2/D$  hypothesis on the intercity movement of persons', *American Sociological Review*, vol. 11, December 1946, pp. 677-686.

Zipf, George K. (1949), *Human behavior and the principle of least effort*, Addison-Westley Press, Reading, Mass.

Økonomiministeriet (1992), *Økonomisk Oversigt Oktober 1992*, København.

Økonomiministeriet (1993), *Økonomisk Oversigt December 1993*. København

Økonomiministeriet (1995), *Økonomisk Oversigt Oktober 1995*, København.

Økonomiministeriet (1996), EU's udvidelse mod øst, København.

Økonomiministeriet (1997), *Økonomisk Oversigt December 1997*, København

Økonomiministeriet (1998), Danmark i det økonomiske samarbejde i EU, København

Aage Hans (1995), 'EU's økonomiske østpolitik', I Petersen, Nikolaj (Red.) (1995), *Vesteuropas forhold til Central- og Østeuropa*, Rapport afgivet til Rådet for Europæisk Politik.

Aage, Hans (1992), 'Holdningsskred som drivkraften for revolutionerne i 1989', *Økonomi og politik* nr. 3 1992.

Aage, Hans (1994), 'Østeuropa - et eksempel på økonomisk systemeksport', *Samfundsøkonomen*, nr. 7. København.

Aage, Hans (1994), *Økonomiske omvæltninger i Rusland og Østeuropa*, Forlaget Systime, Herning.

Aage, Hans (1997), 'Transition in Central and Eastern Europe: Macroeconomic Stabilization, Economic Growth and Institutional Reform', Paper presented at the TKI workshop: *Admission Strategies to the EU in Central and Eastern Europe*, at South Jutland University centre, 31 October 1996.

Åslund, A. (1992), *Post-communist revolutions. How Big a Bang?* Washington D.C.: The Center for Strategic and International Studies.