

Danmarks institutionelle konkurrenceevne

Af John L. Campbell og Ove K. Pedersen,¹ International Center for Business and Politics, Copenhagen Business School

1. Indledning

Danmark er kendt for usædvanligt høje skatteprocenter, en omfattende velfærdsstat og en høj grad af offentlig regulering af virksomheder.² På trods heraf har Danmark siden 1980'erne klaret sig glimrende i konkurrencen med andre avancerede kapitalistiske økonomier inden for en bred vifte af økonomiske, sociale og finanspolitiske områder. Dette på trods af, at den danske økonomi er meget åben og dermed sårbar over for konkurrencemæssig påvirkning som følge af den økonomiske globalisering.³ Danmarks succes er overraskende ud fra et neoliberalt synspunkt. Ifølge neoliberal tænkning er det den direkte modsatte skatte-, velfærds- og reguleringspolitik, der er forudsætningen for at kunne konkurrere i den globale økonomi. Hvorfor det? Fordi høje skatter og velfærdsudgifter og tunge administrative byrder menes at modvirke den tilstrømning af investeringskapital, der er nødvendig for at udvikle nye teknologier, produkter og industrier, forbedre arbejdskraftproduktiviteten, stimulere den økonomiske vækst og i det hele taget forbedre den nationale konkurrenceevne (McKenzie og Lee 1991; Ohmae 1995, 1990).⁴ Hvordan har Danmark været i stand til at trodse de neoliberale forskrifter og alligevel opleve fremgang? Dette essay fremfører det synspunkt, at Danmarks succes i betydelig grad bygger på dets institutionelle konkurrenceevne, hvorved menes evnen til at

opnå økonomisk fremgang som følge af de politiske, økonomiske og kulturelle institutioner.⁵

Den institutionelle konkurrenceevne udspringer af de fordele, virksomheder opnår ved at operere inden for rammerne af en bestemt gruppe institutioner – fordele, der giver dem et forspring i forhold til deres konkurrenter. Hvis en virksomhed for eksempel drives et sted, hvor uddannelsessystemet tilbyder adgang til et program af nationalt koordinerede lærepladser i stedet for blot almindelig undervisning, vil medarbejderne være bedre uddannede fra starten og have bedre muligheder for at videreudanne sig gennem hele karrieren (Thelen 2004). Hvis en virksomhed drives et sted, hvor finansieringskapital normalt stammer fra banker snarere end fra aktiemarkedet, vil presset for at maksimere indtjeningen på kort sigt ofte være mindre, og man vil anlægge en mere tålmodig linje med vægt på forøgelse af markedsandelen og langsigtet vækst (Dore 2000; Zysman 1983). Med andre ord: Den pågældende virksomhed vil være institutionelt konkurrencedygtig, hvis den befinder sig i et land, hvor arbejdsstyrken har et højt kvalifikationsniveau, hvor investeringskapitalen er tålmodig, hvor der eksisterer partnerskab og samarbejde mellem ledere og ansatte, og andre lignende forhold, der sætter virksomheden i stand til at producere varer af høj kvalitet, anlægge langsigte-

de strategier for investeringer og benytte sig af udvalg bestående af medarbejdere og ledere til i fællesskab at løse produktionsrelaterede og andre problemer. Virksomhedens konkurrencemæssige fordel bunder i de institutioner, inden for hvis rammer virksomheden drives. Hermed ikke sagt, at institutioner er det eneste grundlag for virksomheders konkurrenceevne. Men de udgør et vigtigt aspekt af den konkurrencemæssige fordel.

2. Forudsætninger for mindre landes konkurrencemæssige succes

Man har længe vidst, at små avancerede kapitalistiske lande med åbne økonomier, såsom Danmark, er grundlæggende anderledes end større lande i samme kategori. Større lande kan tilpasse og bøje reglerne for den internationale politiske økonomi, hvilket mindre lande ikke kan. Mindre lande er mere sårbare over for ændringer i den internationale politiske økonomi og skal kunne præstere fleksibel tilpasning for at kunne svare igen på internationale udfordringer. Flexibel tilpasning kræver til gengæld, at politiske og økonomiske aktører deltager i politisk læring. Små lande må systematisk opsamle erfaringer, overvåge omverden og lægge opdateret viden til grund for politiske og andre fremadrettede beslutninger. Hvis ikke vil deres økonomiske konkurrenceevne blive udhulet (Katzenstein 1984, 1985, 2002; Senghass 1985).

Hvad er små avancerede kapitalistiske landes vigtigste egenskaber i forhold til læring og fleksibel tilpasning? I hvert fald siden anden verdenskrig har et af de vigtigste aspekter til forklaring af de små staters evne til at tilpasse sig internationale eller globale udfordringer været den gruppe institutioner, kendt som demokratisk korporatisme, der består af tre elementer: en nationalt udbredt forestilling om et socialt fællesskab; et centraliseret og koncentreret system af interessegrupper; samt en frivillig og uformel koordinering af modstridende interesser via forhandling mellem arbejdstagere og arbejdsgivere, regering,

parlament og politiske partier. Det klassiske eksempel var kollektive overenskomstforhandlinger på nationalt plan. Faktisk var det forhandlingssamarbejdet mellem de tre grupperinger, der udgjorde kernen i efterkrigstidens trepartsarrangementer (f.eks. Pedersen 1993; Schmitter 1979; Schmitter og Lehmbruch 1979; Shonfield 1965; Zysman 1983).

De mindre lande fulgte en dobbelt strategi via den demokratiske korporatisme. De accepterede den internationale liberalisme (f.eks. økonomisk åbenhed og lave toldafgifter), og de gennemførte politikker for indenlandsk kompensation, hvilket vil sige at de indførte generøse velfærdsprogrammer (f.eks. overførselsindkomster, aktiv arbejdsmarkedspolitik, indkomstpolitik osv.) som en stødpude mellem befolkningerne og de potentielle skadevirkninger af den internationale liberalisering (f.eks. Cameron 1978; Iversen og Cusak 2000; Katzenstein 1985). I den senere tid har flere forskere betragtet politikker for indenlandsk kompensation som vigtige for mindre lande i en global økonomi (f.eks. Garrett 1998; Swank 2002).

3. Institutionernes vigtighed

Hvorfor er institutioner vigtige? Institutioner påvirker det samspil, der er afgørende for økonomiske aktørers adfærd – i særdeleshed det strategiske samspil, der vedrører en række vigtige koordineringsproblemer, som ethvert avanceret kapitalistisk samfund skal løse. Disse omfatter eksempelvis håndtering af forholdet mellem arbejdsgivere og arbejdstagere, mellem arbejdsmarkedet og erhvervsuddannelser, mellem virksomhedsledelse og teknologisk fornyelse, samt mellem virksomheder og forbrugere. Sådan betragtet er der i store træk to forskellige former for kapitalisme – liberal og koordineret markedsøkonomi (Hall og Soskice 2001a, 2001b; se også Albert 1993). Liberale markedsøkonomier (liberal market economies, LME), såsom USA og Storbritannien, koordinerer primært deres aktiviteter gennem

markeder og virksomhedshierarkier, hvor aktørerne reagerer på prissignaler og på den baggrund træffer strategiske beslutninger. Koordinerede markedsøkonomier (coordinated market economies, CME), som f.eks. Tyskland, Frankrig, Østrig, Schweiz og Japan, koordinerer i højere grad deres aktiviteter gennem ikke-markedsrelaterede relationer, såsom uformelle netværk og andre samarbejdsaftaler – og her igen især demokratisk korporatisme. I CME'er er velfærdsstaten og den offentlige sektor ofte større og skattniveauet højere end i LME'er. Kort sagt er LME'er baseret på en shareholder capitalism-model, hvor aktionærernes interesser har førsteprioritet, og hvor kortsigtet virksomhedsrentabilitet er det styrende princip. Derimod bygger CME'er på stakeholder capitalism, hvor flere interesser tages i betragtning, og hvor virksomheden er mere tålmodig og ikke nær så optaget af kortsigtet rentabilitet (Dore 2000; Roe 2003). Stakeholders er alle de aktører, der har en direkte interesse i, at det går virksomheden godt, herunder investorer, medarbejdere, kunder, leverandører og det lokale samfund.

Opdelingen i LME og CME er blevet kritiseret for at være for upræcis, hvorved flere vigtige undertyper af kapitalismen ikke bliver taget i betragtning (Zeitlin 2003; se også Crouch og Streeck 1997; Hollingsworth og Boyer 1997; Crouch 2005; Kenworthy 2005). Af særlig interesse er en vigtig undertype af CME, som vi kalder forhandlingsøkonomier (negotiated economies, NE; se Pedersen 1993, 2006a). Hertil hører for eksempel Danmark, Holland, Finland og Norge. NE'er har mange egenskaber til fælles med den overordnede CME-type. Faktisk har NE'er udviklet sig fra denne type. I løbet af de sidste 20 år har NE'er dog udviklet flere unikke karakteristika, hvorved de skiller sig fra den klassiske CME. For det første er den centraliserede form for korporatisme udviklet til en mere decentraliseret form. For det andet er den politiske læringsproces på plura-

listisk facon blevet åbnet for et bredere udvalg af interesser ud over arbejdskraft og kapital. Dette har fremmet en bredtfavnende og løbende dialog mellem en langt større gruppe af aktører, hvilket har hjulpet med til at mobilisere politisk konsensus om nationale strategier for international konkurrenceevne (Kjær og Pedersen 2001; Pedersen 2006a). For det tredje er de gamle korporative arrangementer blevet forvandlet til en række institutioner, der måske bedst kan beskrives som nykorporatisme, og som indeholder yderligere fire elementer: en samfundsøkonomisk forestilling, der understreger behovet for at tilpasse sig den internationale konkurrence ved hjælp af nationale strategier udviklet til at fremme bestemte branchers og virksomheders komparative fordele; et multi-level system af interessegrupper og virksomheder, der tager del i den politiske læring på såvel nationalt som sub-nationalt plan; et system af frivillig politisk forhandling i både centraliserede og decentraliserede fora, hvorved politikker og institutioner finjusteres, så de kan hjælpe virksomheder med at tilpasse sig den internationale konkurrence; samt en kollektiv vidensdannelse, der gør det muligt at opbygge en fælles forståelse for samfundsmæssige problemer og lægge grundlaget for nationale strategier (Molina og Rhodes 2002; Pedersen 2006a; Traxler et al. 2001; Visser og Hemerijck 1997).

På et mere overordnet plan kan man sige, at NE'er som undertype af CME'er er baseret på en model af stakeholder capitalism, hvor en virksomheds stakeholders er repræsenteret i nationale, regionale og lokale institutioner til fremme af såvel virksomheders som branchers komparative fordele. I NE'er forsøges udviklet komparative fordele ved en beslutningsdannelse, der involverer virksomheder, erhvervslivets sammenslutninger, fagforbund, andre interesseorganisationer, politikere samt embedsmænd i et generelt system for politisk forhandling og beslutningsdannelse (Pedersen 2006a, 2006b). Forudsat at stake-

holders gives denne opmærksomhed, vil CME'er og især NE'er skabe muligheder for politisk læring, nationalt lederskab og samordning på tværs af politikker gennem forhandlinger og drøftelser. Forhandlingsinstitutioner, såsom trepartsforhandlinger, offentlige udvalg og politiske institutioner, er vigtige, fordi de fremmer konsensuskabelse, som derefter forstærker den fælles forståelse af international konkurrence og andre nationale udfordringer.⁶ Det samme er vidensinstitutioner, såsom forskningsinstitutter, kommissioner, tænketanke, vismandsinstitutioner, teknologiske institutter m.v., fordi de hele tiden overvåger udviklingen internationalt og nationalt og udpeger udfordringer for den politiske beslutningsdannelse. Med andre ord: forhandling og kollektiv vidensdannelse fremmer aktørernes evne til at håndtere nye eller ukendte udfordringer ved at sætte dem i stand til at udvikle en fælles forståelse af situationen og enes om en fælles reaktion. Forhandling fremmer aktørernes evne til at koordinere deres interesser og handle i fællesskab. Kollektiv viden fremmer en fælles fortolkning og forståelse af de udfordringer, der udspringer af den globale økonomi. Endelig fremmer forhandling virksomheders og andre gruppers støtte til socialpolitikker, der opbygger social samhörighed og tillid (Martin og Swank 2004).

På denne måde fremmer forhandling, tillid og samarbejde den form for læring og fleksibel tilpasning, der ofte kræves af små lande, der er aktive på globale markeder. Faktisk har økonomer erkendt, at alt andet lige, så har lande med et højt tillidsniveau tendens til at klare sig bedre økonomisk end lande med lave tillidsniveauer (Zak og Knack 2001). Et enkelt eksempel belyser dette. Under perioden med stagflation i 70'erne og de tidlige 80'ere havde lande med centraliseret korporativ forhandling større held med at kontrollere inflation og fremme vækst end lande uden sådanne institutioner (Lindberg og Mairier 1985).

På den baggrund kan vi foreløbigt konkludere. For det første at man ikke kan fremhæve én bestemt praksis som den bedste hvad angår national økonomisk præstation. Forskellige typer kapitalisme rummer hver deres institutionelle egenskaber med hensyn til at håndtere markedsudfordringer. Og hvert sæt af egenskaber kan have unikke fordele i forhold til at konkurrere i den globale økonomi. Med andre ord: LME'er, CME'er og NE'er har hver deres unikke komparative institutionelle fordele. På den ene side har LME'er typisk deres styrke i storstilet, radikal innovation. Det skyldes, at virksomheder i LME'er nemt kan afskedige og ansætte arbejdskraft, lukke produktionsfaciliteter og hurtigt overføre store mængder kapital fra én sektor til en anden uden den store modstand fra stakeholder. Dette er for eksempel nogle af årsagerne til, at USA var i stand til at lancere helt nye industrier som computere, mikrobølge-telekommunikation og bioteknologi, som har bidraget væsentligt til USA's globale konkurrenceevne. For det andet er CME'er bedre til inkrementiel innovation, såsom indføring af banebrydende teknologier, der er udviklet andetsteds, eller løbende forbedringer af eksisterende produkter og produktionsprocesser, på måder der sætter dem i stand til at levere produkter og tjenesteydelser af meget høj kvalitet, tit i relativt små partier eller specialfremstillet efter en kundes behov.⁷ Dette skyldes, at virksomheder i CME'er modtager omfattende institutionel støtte til blandt andet livslang erhvervsuddannelse og tæt samarbejde mellem ansatte og ledelse. Dette er årsagen til, at Japan og Tyskland er kendt for computerisering og anvendelse af robotter i bilproduktionen. For det tredje er NE'er bedre til at udvikle nationale strategier og fastholde disse gennem et stabilt samarbejde mellem mange aktører og dermed fleksibelt at tilpasse sig den globale økonomis krav. Men også at gøre det ved at udnytte mange af både LME'ernes og CME'ernes fordele. NE'er er både økonomisk åbne, har meget liberale arbejdsmarkeder og er samtidig gode

til inkrementel innovation. Pointen er, at vejen til succes kan være forskellig for forskellige slags kapitalisme.

For det andet: Hvad angår politikplanlægning på nationalt plan er LME'er bedre til at formulere politikker, der styrker konkurrencen, mens CME'er er bedre til at formulere politikker, der forstærker aktørernes evner inden for ikke-markedsmæssig koordinering og forhandling (Hall og Soskice 2001b, ps. 45-51), og NE'erne bedre til at forstærke aktørernes evne til at arbejde sammen og udnytte samarbejdet til en konkurrencefordel. Disse forskelle viser sig på mange måder. Eksempelvis har LME'er en tendens til at foretrække monopolpolitikker, der opretholder konkurrencen, mens CME'er ofte tillader karteldannelse (f.eks. Djelic 1998). På grund af LME'ers prioritering af markedsmæssige former for koordinering er det tilsvarende mindre sandsynligt, at de giver sig af med målrettede industripolitikker, der sigter mod at fremme bestemte branchers eller virksomheders komparative fordele, end at CME'er gør det (Katzenstein 1985). Og for så vidt at LME'er har mindre velfærdsstater og lægger mere vægt på koordinering af økonomisk aktivitet gennem markedet, har de som regel en højere grad af social ulighed end CME'er. NE'erne er således blandt de samfund i verden med størst social lighed (f.eks. United Nations 2004). Som følge heraf har vi en formodning om, at CME'er, og i særdeleshed NE'er, også baserer sig på en højere grad af social samhørighed og tillid end LME'er (f.eks. Katzenstein 2000; Zak og Knack 2001).

For det tredje udvikler alle typer kapitalisme institutionelle komplementariteter (Hall og Soskice 2001b, s. 17). Det vil sige, at alle typer kapitalisme består af komplekse grupper af politiske og økonomiske institutioner, der udvikler sig gradvist med tiden. Når først disse har udviklet sig, vil de passe sammen på en sådan måde, at én institutions virke af-

hænger af og fremmer de andres virke. De udvikler med andre ord institutioner, der indbyrdes er funktionelt afhængige.⁸ Forståelsen heraf er vigtig for offentlige og private beslutningstagere, fordi det betyder, at ændringer i én institution – især hvis de gennemføres på en radikal måde – kan udløse en række følgevirkninger, der breder sig som ringe i vandet til andre institutioner, måske med utilsigtede og uønskede konsekvenser. Endelig siges det i dag ofte, at nøglen til national økonomisk succes er at gennemføre neolibérale ideer og programmer. Som tidligere bemærket betyder det tre ting: at reducere skatter på virksomheder og investorer; at reducere velfærdsprogrammer; og endelig at reducere den bekostelige administrative byrde på virksomheder. Samlet set er antagelsen, at skattelettelser, nedskæringer i velfærden samt mindre regulering vil sænke prisen for at drive forretning, hvilket vil forbedre virksomheders konkurrenceevne og de nationale økonomier generelt.

Vor teoretiske tilgang siger noget andet! Den siger: at selv om virksomheder og nationaløkonomier kan konkurrere ud fra deres komparative omkostningsfordel, kan de også konkurrere ud fra deres komparative institutionelle fordel (Hall og Soskice 2001b). Det kan forekomme, at et land ikke er konkurrencedygtigt ud fra dets komparative omkostningsfordel, men alligevel klarer sig takket være dets komparative institutionelle profil. Institutionel konkurrenceevne kan være lige så vigtig som konkurrencedygtighed på pris. For hvorfor skulle virksomheder ellers fortsætte med at investere i lande med høje lønninger og andre omkostninger, hvis der findes andre muligheder?⁹ Hvorfor har virksomheder i lande med korporativ forhandling ellers en tendens til at støtte sociale velfærdsprogrammer for deres medarbejdere (Martin og Swank 2004)? Og hvorfor skulle virksomheder ellers forsvare medbestemmelse og samarbejdsudvalg (Thelen 2000)?

4. Dansk og amerikansk succes i 1990'erne

Påstanden om at man ikke kan fremhæve en bestemt praksis eller vej som bedre end andre, kræver en nærmere forklaring. Forskellige former for kapitalisme kan opnå sammenlignelige grader af fremgang, om end fremgangen nås ad forskellig vej. Det viser nyere danske og amerikanske erfaringer. For det første er Danmark en forhandlingsøkonomi, mens USA er en liberal markedsøkonomi. I overensstemmelse med denne karakterisering viser tabel 1, at størrelsen af statens udgifter i forhold til BNP var betydeligt højere i Danmark end den føderale regerings udgifter var i USA i 90'erne. Det samme gjorde sig gældende for sociale udgifter. Beskatningsniveauet, herunder kapitalbeskatningen, var også langt højere i Danmark end i USA. På trods heraf klarede begge lande sig bemærkelsesværdigt ens i 90'erne.

Tabel 2 sammenligner danske og amerikanske resultater på flere forskellige sociale, økonomiske og finanspolitiske områder. Blandt de sociale indikatorer ses, at selv om BNP pr. indbygger i Danmark er nogle tusind dollar lavere end i USA, ligger det stadig blandt de absolut højeste i verden. Begge lande oplevede voldsom fremgang, i særdeleshed når deres stort set identiske og meget høje placeringer på FN's Human Development Index tages i betragtning. Til gengæld overgik Danmark USA på andre områder. Her var betydeligt lavere indkomstulighed, kønsbaseret lønulighed, fattigdom og analfabetisme. Faktisk blev Danmark for nylig vurderet til at være bedst i verden med hensyn til at reducere indkomstulighed (World Economic Forum 2003, Danmarks landeprofil, s. 42).

Tabel 1. Offentligt forbrug og skatter i Danmark og USA.

	Danmark	USA
<i>Forbrug</i>		
Statens (USA: den føderale regerings; Danmark: den offentlige sektors) samlede udgifter 1998 (% BNP)	37.3%	19.9%
Statens (USA: den føderale regerings; Danmark: den offentlige sektors) samlede sociale udgifter 1998 (% BNP)	30.8%	14.5%
<i>Beskatning</i>		
Statens (USA: den føderale regerings; Danmark: den offentlige sektors) samlede provenu 1998 (% BNP)	38.5%	20.7%
Effektiv kapitalbeskatning ^a 1996	52.0%	37.0%

^a Den effektive kapitalbeskatning angiver den samlede skattebyrde for kapitalindkomst. Denne består af skatter på formueindkomst og fast ejendom plus skatter på overskud af virksomheder med og uden begrænset hæftelse plus skatter på kapitaltransaktioner og finansielle transaktioner, alle som procent af driftsoverskuddet.

Kilder: Den danske stats og den amerikanske føderale regerings provenuer og udgifter stammer fra World Bank (2001, Tabel 4.1); sociale udgifter er hentet fra OECD (2005); den effektive kapitalbeskatning er fra Swank (2004).

Tabel 2. Danmark's og USA's sociale, økonomiske og finanspolitiske resultater.

	Danmark	USA
<i>Sociale Indikatorer</i>		
BNP per capita, 1998 (1990 USD)	\$22,123	\$27,331
FN's Human Development Index, 2002 ^a	.932	.939
Indkomstulighed, midt-1990'erne (gini)	.247	.401
Ulighed mellem køn, 2002 (kvinders indkomst i.f.t. mænd)	72%	62%
Fattigdomsrate, 2002 (% befolkning med mindre end 50% af medianindkomsten)	9.2%	17.0%
Analfabetisme 1994-1998 (% af befolkningen mellem 16-65, der er funktionelle analfabeter)	9.6%	20.7%
<i>Økonomiske Indikatorer</i>		
Gennemsnitlig vækst i BNP, 1996-2000	2.7%	4.0%
Gennemsnitlig vækst i produktiviteten 1996-2000	2.3%	2.2%
Gennemsnitlig arbejdsløshed 1996-2000	5.1%	4.6%
Gennemsnitlig inflation 1996-2000	2.3%	2.5%
<i>Finanspolitiske Indikatorer</i>		
Overskud/Underskud på statens finanser 1998 (procent af BNP)	+1.7	+0.8
Statsgæld 1998 (% af BNP)	64.0	42.8

^a Human Human Development Index er et samlet udtryk for forventet levealder ved fødsel, analfabetisme hos voksne, brutto-skoleindskrivelse og BNP per capita.

Kilder: BNP per capita stammer fra Maddison (2001, Tabel A-1c); Gini koefficienter stammer fra World Bank (Tabel 2.8); Human Development Index, fattigdomsrate, tal for analfabetisme og kønsulighed er fra United Nations (2004, s. 139, 140, 221, 249); alle økonomiske indikatorer er fra OECD (2002, Tabel 1, 13, 14, 19); alle finanspolitiske indikatorer er fra World Bank (2001, Table 4.1).

Blandt de økonomiske indikatorer afslører tabel 2, at de to lande igen lå meget tæt. Den bemærkelsesværdige undtagelse var en noget højere BNP-vækstrate i USA. Den danske vækstrate var dog også hæderlig med 2,7 procent. Ganske vist var den officielle ameri-

kanske ledighedsprocent en smule lavere, men heri er der ikke taget hensyn til, at et relativt stort antal fattige, uuddannede unge mænd – den del af befolkningen, der har størst sandsynlighed for at være arbejdsløs – sad i fængsel i USA og følgelig ikke indgik i

de officielle ledighedstal. Faktisk sad der 10 gange flere i fængsel i USA end i Vesteuropa i 90'erne. Hvis det blev taget med i betragtning, ville det amerikanske ledighedstal stige med op til et til to procentpoint, hvorefter Danmark ville have klaret sig bedre med hensyn til at nedbringe faktisk arbejdsløshed (Western og Beckett 1999). Endelig fremgår det af de finanspolitiske indikatorer i tabel 2, at Danmark havde større overskud på statsfinanserne end USA, selv om landets statsgæld i forhold til BNP var større. Danmark er desuden fortsat med at betale af på sin gæld og har bevaret et budgetoverskud på ca. 1 procent af BNP i hele 2004. I modsætning hertil har USA erstattet 90'ernes budgetoverskud med et underskud på op til 4,4 procent af BNP i 2004 – underskud, der har bidraget til en voldsom stigning i statsgælden, der ligger i omegnen af 7 billioner dollar (The Economist 2005, s. 97).

Pointen er, at to lande med yderst forskellige skatte-, velfærds- og reguleringsinstitutioner opnåede bemærkelsesværdigt ens grader af fremgang på de fleste indikatorer. Spørgsmålet bliver så, hvorfor det gik Danmark så godt, især i betragtning af, at Danmark er en betydeligt mere åben økonomi end USA.¹⁰ Som tidligere bemærket tror vi, at en stor del af Danmarks fremgang kan tilskrives den institutionelle konkurrenceevne (Campbell og Hall 2006; Pedersen 2006a, 2006b).

5. Eksempler på dansk institutionel konkurrenceevne

En komplet og systematisk analyse af Danmarks institutionelle egenskaber med hensyn til konkurrencemæssig succes ligger uden for rammerne for dette essay. Et par bør dog nævnes. Vi diskuterer arbejdsmarkedspolitik, strukturpolitik og politikker for erhvervsuddannelse og kompetenceudvikling. Derimod må diskussioner om, hvordan institutionel konkurrenceevne også kan stamme fra ting som bankbaserede investeringer, stakeholder kapitalism og lignende, vente.

Arbejdsmarkedspolitik. Dansk arbejdsmarkedspolitik har som regel bestået af en blanding af elementer fra idealtypiske LME'er og CME'er. Den danske arbejdsmarkedspolitik gennem 90'erne er blevet beskrevet som et »flexicurity«-system og består af tre grundlæggende dimensioner (Madsen 2004, 2006, Beskæftigelsesministeriet 2005).¹¹ For det første har danske ansatte i den private sektor begrænset ansættelsestryghed sammenlignet med europæisk standard. Arbejdsgivere har stor frihed til at ansætte og afskedige som reaktion på markedssignaler, hvilket er typisk for LME'er. Hvad dette angår, har Danmark og Storbritannien de mest fleksible arbejdsmarkeder i EU (World Bank 2003, s. 36). Blandt OECD-landene er det kun Ungarn, Schweiz, Irland og Storbritannien, der yder ansatte mindre beskyttelse mod afskedigelse end Danmark (OECD 2004, s. 72).¹² Som følge heraf er jobmobiliteten høj i Danmark sammenlignet med mange andre lande (Auer og Cazes 2003, tabel 2.1). For det andet tilbyder Danmark generøse arbejdsløshedsforsikringer, sygesikring og andre velfærdsydelser, som det ofte er tilfældet i CME'er, for at sikre at personer, der bliver arbejdsløse, har et socialt sikkerhedsnet, stærkt nok til at beskytte dem mod nogle af de værste problemer knyttet til arbejdsløshed. Danske arbejdsløshedsforsikringer er gavmilde sammenlignet med de fleste EU- og OECD-lande, herunder dem med omfattende velfærdssystemer som f.eks. Sverige, Tyskland og Holland (Hansen 2000, s. 33). For det tredje – hvilket igen minder om CME'er – udarbejdede Danmark i de tidlige 90'ere et sæt aktive arbejdsmarkedspolitikker, fastlagt ved lov og ved overenskomst, som hjælper ledige med at tilegne sig nye kompetencer og uddannelse, så de kan vende tilbage til arbejdsmarkedet. Ledige modtager også hjælp og opmuntring til at finde og søge ledige stillinger. For så vidt at den globale økonomi stiller større krav til kvalifikationer, tilegnelse af ny viden og et fleksibelt arbejdsmarked (Powell 2001), er flexicurity-systemet velegnet til at hjælpe Danmark med at konkurrere globalt.

Som følge af arbejdsmarkedsreformer og korporativ forhandling, er vigtige dele af velfærdsprogrammerne, de aktive arbejdsmarkedspolitikker og overenskomstsystemet i de senere år blevet decentraliseret til regionalt plan og endda ned på virksomhedsplan. Dette har tilført systemet et ekstra element af fleksibilitet, som tilsyneladende passer arbejdsgivernes behov bedre – mange af dem er små og mellemstore virksomheder, som forsøger at tilpasse sig til den globale økonomi (Wilthagen og Tros 2004). Især uddannelse på det lokale arbejdsmarked er blevet tilpasset til lokale arbejdsgivers behov. Det lader således til, at det decentraliserede flexicurity-system har bidraget til Danmarks relativt lave ledighedstal i 90'erne (Madsen 2006). Pointen er naturligvis, at uden velfærdspolitikker og aktive arbejdsmarkedspolitikker og uden lønaftaler og andre aftaler ville den danske økonomiske fremgang formentlig ikke have været så imponerende. Flexicurity-systemet udgør følgelig et afgørende element i Danmarks institutionelle konkurrenceevne og grundlaget for et af de mest fleksible arbejdsmarkeder blandt avancerede kapitalistiske lande (Estevez-Abe 2001, s. 154; Wilthagen og Tros 2004; Wilt-hagen 1998).

*Erhvervsuddannelses- og kompetenceudviklingspolitik.*¹³ En vigtig del af fundamentet for arbejdsmarkedsfleksibiliteten er et erhvervsuddannelsessystem, der generelt giver danske arbejdstagere et højt kvalifikationsniveau, og som gør det muligt for dem, at skifte fra et job til et andet med relativ lethed. Faktisk bruger danske arbejdstagere mere tid på uddannelses- og kompetenceudviklingsprogrammer end arbejdstagere i noget andet EU-land (EUROSTAT 2003). Der er talrige fordele ved dette system. Det gør det muligt for danske virksomheder at overlade store dele af beslutningsprocessen til de ansatte i stedet for at skulle overvåge dem på stive bureaukratiske måder (Dobbin og Boychuk 1999). Nært knyttet hertil er det forhold, at

høje uddannelsesniveauer sætter arbejderne i stand til at udvikle og anvende deres egne ideer og tage selvstændige initiativer i forbindelse med deres arbejde (Goul Andersen 2003). Denne selvstændighed kan forbedre virksomhedens effektivitet og produktivitet. Desuden fremmer det fleksibilitet og samarbejde, både mellem menige arbejdere og mellem arbejdere, ingeniører, og andre (Kristensen 1986, 2006; Kristensen og Høpner 1994). Endelig betyder et højt uddannelsesniveau, at medarbejderne let kan skifte mellem forskellige stillinger i og mellem virksomheder, hvilket også fremmer effektivitet og produktivitet.

Følgevirkningerne for konkurrenceevnen og innovationen er betydelige. Det danske erhvervsuddannelsessystem har længe gjort det muligt for arbejdstagere at tilegne sig nye kompetencer hurtigere og bredere end i mange andre lande. Dette skaber et incitament for virksomheder til teknologisk modernisering og til løbende at forbedre produktionsprocesserne og -strategierne for at forhindre, at deres bedst kvalificerede medarbejdere forlader virksomheden til fordel for mere interessante job med bedre fremtidsudsigter. Det betyder også, at virksomhedsudvikling og kompetencetilegnelse går hånd i hånd, hvilket gør det muligt for virksomheder hurtigt at lære og tilpasse sig ændrede muligheder i markedet og teknologier, hvilket igen sætter dem i stand til at udnytte små specialiserede nichemarkeder. Denne evne til læring betyder også, at det er let for dem at samarbejde med forskellige kunder, både på hjemmemarkedet og internationalt, og at forny sig som reaktion på deres krav og ønsker. Ydermere kan dette gøres med relativt lidt forskning og udvikling og uden at være stærkt afhængig af videnskabelige institutioner og ingeniører (Kristensen 1996; se også Kristensen og Zeitlin 2005).

Strukturpolitik. Udviklingen i de sidste 20 år af en strukturpolitik er måske et af de vigtig-

ste aspekter af Danmarks institutionelle konkurrenceevne (Kjær og Pedersen 2001). Med strukturpolitik mener vi samordning af politikker på tværs af en lang række politikområder (industri, velfærd, regulering, miljø, arbejdsmarked, erhvervsuddannelse osv.) på måder, der er rettet mod at forbedre konkurrenceevnen for økonomien som helhed. Dette skal ikke forveksles med det, der normalt kaldes industripolitik – anvendelsen af regulatoriske, finanspolitiske og andre politikker, der mere snævert er rettet mod at forbedre specifikke branchers eller virksomheders konkurrenceevne.

Udviklingen af strukturpolitikken skete over en lang historie, der startede i 70'erne og stadig er i gang. I slutningen af 70'erne forsøgte regeringen at udtænke en teknologipolitik, der skulle forbedre danske virksomheders teknologiske kapaciteter og dermed deres konkurrenceevne. I overensstemmelse med traditionelle former for industripolitik bestod denne af programmer, der enten var rettet mod bestemte brancher, f.eks. ved at opmuntre dem til at indføre nye produktionsteknologier, eller mod udvikling og forbedring af teknologier i sig selv og indebar ofte forskellige former for samarbejde mellem den offentlige og den private sektor. Den underliggende antagelse var, at Danmarks konkurrencemæssige position led under utilstrækkelig teknologisk udvikling. Fra midten af 80'erne lanceredes en bredere definition af Danmarks konkurrencemæssige problemer. Centralt stod begrebet strukturel konkurrenceevne, gennem hvilken dansk økonomis konkurrenceevne blev betragtet som forbundet til et meget bredere sæt af problemer og politikområder (Pedersen et al. 1992). Disse omfattede ikke blot utilstrækkelig teknologisk modernisering, forskning og udvikling, men også danske virksomheders skadelige orientering mod at producere til markeder med lav vækst i stedet for til markeder med høj vækst, foruden en generel mangel på tilpasningsevne og innovation. Mange argumenterede for,

at disse problemer kun kunne løses ved en koordineret indsats på flere områder end blot industripolitikken, og mente at politikdannelsen og især den politiske implementeringsproces havde behov for at blive decentraliseret og på andre måder reformeret. Som følge heraf var der sidst i 80'erne en stigning i lokale og regionale industri- og strukturpolitiske initiativer (Amin og Thomas 1996; Pedersen et al. 1992). De omfattede samordning af industripolitik med politikker fra andre områder, såsom arbejdsmarkedspolitik, forsknings- og udviklingspolitik, erhvervsuddannelsespolitik, beskæftigelsespolitik og administrative reformer inden for den offentlige sektor (Madsen 2003). Begrebet strukturelle problemer førte til et skift i orientering fra blot at fjerne forhindringer for vækst og tilpasning til proaktivt at forbedre konkurrenceevnen for det danske samfund som helhed. Opmærksomheden blev rettet mod den private sektor, men også mod den offentlige. Strukturpolitikken blev set som en løbende, samtidig og integreret tilpasning af den offentlige og den private sektor.

Et godt eksempel er moderniseringen af den offentlige sektor. Flere programmer og planer blev iværksat for at fremme nye former for styring af den offentlige sektor, herunder indføring af økonomistyring ved hjælp af mål-, ramme- og resultatkrav. Desuden blev indført nye relationer mellem offentlige og private organisationer, herunder forsøg med at udlicitere offentlig service til den private sektor, forskellige former for privatisering af offentlige forsyningsselskaber samt oprettelse af kontraktmæssige ordninger mellem ministerier og styrelser (Lægheid og Pedersen 1994, 1996; Jacobsson et al. 1999). Alt i alt var strukturpolitikken et forsøg på at forbinde og koordinere forandringer i ét politikområde med forandringer i andre for derved at forbedre Danmarks institutionelle konkurrenceevne i det lange løb (Pedersen 2006a).

6. Konklusion

Vi har argumenteret for, at Danmarks fremgang bl.a. skyldes landets institutionelle konkurrenceevne. Der er behov for yderligere forskning for at opnå en bedre forståelse af samtlige de fordele, der er knyttet til Danmarks nøgleinstitutioner. Det ville også føre til en bedre forståelse af de mulige ulemper ved det nuværende danske system. CME'er, LME'er og NE'er udviser både komparative institutionelle fordele og ulemper. Den eneste måde, vi kan påbegynde en afklaring af disse ting på, er gennem systematiske komparative analyser af forskellige lande, deres institutioner og forholdet mellem disse institutioner og social, økonomisk og finansiell formåen. Der er også behov for yderligere undersøgelser af mulige alternative forklaringer på Danmarks fremgang. For eksempel kan det argumenteres, at eftersom Danmark og USA har forskellige institutionelle arrangementer, men samtidig ret ens niveauer af fremgang, har institutioner i virkeligheden ikke meget at gøre med et lands konkurrencedygtighed. Måske har de to lande nogle betingelser til fælles, der endnu ikke er identificeret, men som er årsag til fremgangen i begge lande? En oplagt mulighed er pengepolitik! I begge lande blev renten holdt lavt i 90'erne, og som alle ved, er en lav rente med til at skabe vækst, fordi den giver adgang til billig kapital for forbrugere og investorer. Men det er ingen garanti for fremgang! Navnlig er en lav rentesats i sig selv ingen garanti for, at virksomheder vil låne, eller for, at de – såfremt de låner – investerer klogt. Endvidere var renten lav i mange lande i EU i denne periode, uden at de af den grund oplevede en nær så stærk økonomisk fremgang som Danmark og USA. Så selv om pengepolitik kan have bidraget til den økonomiske fremgang, er det ikke den eneste – endsige den vigtigste – faktor. Under alle omstændigheder er vort argument todelt. For det første siger vi ikke, at institutioner nødvendigvis er det eneste grundlag for et lands fremgang. Andre faktorer kan meget vel spille ind. For

det andet er der brug for mere forskning for at kunne afgøre hvorvidt et lands fremgang skyldes de institutionelle arrangementer eller noget andet.

Som vi har sagt, afhænger små kapitalistiske landes succes i stadig højere grad af deres evne til at lære og være fleksible. Det er imidlertid vigtigt at huske, at kollektiv læring, fleksibilitet og økonomisk fremgang ofte har rødder i en underliggende normativ konsensus i disse lande, som sætter arbejdsgiver- og arbejdstagergrupper samt andre i stand til at arbejde sammen mod et fælles mål (Katzenstein 2000; Zak og Knack 2001; se også Putnam og Goss 2002, ps. 5-7). Igennem årene har danske beslutningstagere dyrket konsensus og social solidaritet blandt forskellige status- og klassegrupper for at kunne hamle op med geopolitiske og senere hen internationale økonomiske udfordringer (Campbell et al. 2006). Dette har indbefattet udvikling og modifikation af indbyrdes afhængige velfærds- og arbejdsmarkedsinstitutioner (Campbell et al. 2006). Denne pointe relaterer sig direkte til spørgsmålet om den danske samfundsmodels fremtid. Er fortidens succes, nok til at sikre fremtidens? Den relaterer sig også direkte til de danske leders rolle. I de sidste par årtier har ledere – både i den offentlige og den private sektor – forsøgt at lære, hvilke politikker der virker godt og mindre godt i forhold til at forbedre landets konkurrenceevne. De har samtidig via Velfærdskommission og Globaliseringsråd søgt at opbygge en indsigt i, hvilke udfordringer fremtiden stiller samfundsmodellen overfor.

For at kaste lys over dette vil vi tilføje en sidste dimension til diskussionen af institutionel konkurrenceevne. Tag et lands vidensregime. Et vidensregime består af tre dele: (1) vidensprocessen – hvordan kollektiv viden dannes og ændres? (2) vidensorganisation – hvordan vidensdannelsen er organiseret nationalt? og (3) vidensindholdet – den type viden, der dannes (Pedersen 2006b). Pointen

er, at der formentlig er knyttet et bestemt vidensregime til den danske forhandlingsøkonomi og dermed den viden, der dannes som grundlag for politiske beslutninger og samordning af politikker. Ydermere påvirker den type vidensregime, der findes i Danmark, hvilke økonomiske paradigmer (vidensindhold), der udgør grundlaget for makro- og mikroøkonomiske beslutninger. Og hermed også hvilke forestillinger om fremtidens udfordringer der tages alvorligt, og hvilke der ikke gør det. Følgelig findes der flere årsager til, hvorfor vidensregimer er vigtige.

For det første tror vi, at forhandlingsøkonomier er mere følsomme over for politiske og andre beslutninger end andre typer økonomier. Ikke alene er indsatsen højere – en hel nations overlevelse, herunder befolkningens økonomiske vækst og velfærd, er på spil. Derudover afhænger beslutningsdannelse også af ledernes evne til at fortolke samtidens økonomiske og andre vilkår for at handle, og til at gøre dette på en måde, der fører frem til vellykkede nationale strategier. Endelig er Danmark som et lille land tvunget af omstændighederne til at tilpasse sig geopolitiske beslutninger truffet af store lande og til at tilpasse sig økonomiske tendenser, der påvirkes af multinationale selskaber og internationale organisationer. Derfor opererer forhandlingsøkonomier måske mere end liberale og koordinerede økonomier i et højrisiko-miljø – en hel økonomis fremtidige skæbne afhænger af ledernes evne til at udvikle nationale tilpasningsstrategier gennem at skabe den rigtige viden om hvilke udfordringer, der skal løses. Argumentet kan udbygges i denne retning: I forhandlingsøkonomier mere end i andre økonomier er det livsvigtigt, hvad det er for en viden, der lægges til grund for tilpasningsstrategier. En sådan viden må være baseret på scenarier over sandsynlig udvikling på udpegede parametre, herunder teknologiudvikling, omkostningsforhold, markedsudvikling, international regulering m.v. Den må også være systematisk, dvs. være ba-

seret på komparative data, mellem lande og over tid. Og så videre. Hurtige kig i krystal-kuglen, ligesom ensidige eller usystematiske udsagn er livsfarlige. I forhandlingsøkonomier er der mere på spil end i andre økonomier. Et helt lands og dets befolknings velfærd er på spil, og ikke blot en virksomheds fremtid eller formuen hos en ejerkreds.

For det andet er vi overbeviste om, at dette element af højt spil afslører sig i selve den måde viden er organiseret på i Danmark. I modsætning til andre lande er det danske vidensregime karakteriseret ved tre processer. Den første er læring. Læring handler om fortolkning og overvågning. I Danmark indbefatter det, hvordan overvågningen af den globale økonomis udvikling og fortolkning af de nationale udfordringer i den sammenhæng har udviklet sig til en bestemt forestilling eller et bestemt økonomisk paradigme kaldet den samfundsøkonomiske forestilling, som alle væsentlige økonomiske og politiske beslutningstagere tænker, overvåger og fortolker indenfor og refererer til, når de træffer beslutninger (Pedersen 2000). Hvis den danske forhandlingsøkonomi er udstyret med mekanismer, der fremmer forandring og tilpasning, er det formentlig, fordi der er udviklet en sådan kollektiv forestilling, der gør det muligt, at læring kan ske inden for rammer, der er kollektive og indbefatter alle de vigtigste aktører. Vidensdannelsen er således kollektiv, fordi den foregår inden for rammerne af en fælles samfundsøkonomisk forestilling. Den er også kumulativ, fordi al erfaring lagres i samme forestilling, og derfor bliver til en kollektiv hukommelse. Den vigtige pointe er dog, at et forhandlet vidensregime – i modsætning til et idealtypisk liberalt vidensregime – ikke er individuelt, men kollektivt; ikke er privat, men offentligt; og ikke er situationsbetinget, men filtreret gennem fortidens kollektive erfaringer.

Ledelse er den anden proces. Ledelse handler om, hvordan viden udnyttes. I den danske

forhandlingsøkonomi benyttes den kollektive hukommelse til at træffe beslutninger, hvori kollektive interesser kombineres med særinteresser. Sådan er det sket gentagne gange siden 2. verdenskrig, men måske især i tiden fra midten af 80'erne og frem til i dag. Der er ingen tvivl om, at dansk økonomis aktuelle succes afhænger af den reformbølge der startede med fastkurspolitikken i 82, blev videreført med budgetstyringen af de offentlige udgifter fra 84, og kartoffelkuren i 86, fortsatte med fælleserklæringen på arbejdsmarkedet 87, og blev ført videre af de socialdemokratiske regeringer i 90'erne med gentagne arbejdsmarkedsreformer, fortsat stram budgetstyring af den offentlige sektor, samt omlægninger i efterlønsordninger i 98, og så videre. Denne kontinuerte reformering, på tværs af regeringer og stabilt over tid, er den første årsag til, at lederskab er vigtigt i en forhandlingsøkonomi – de mange særinteresser skal forenes til én fælles interesse og fællesinteressen skal fastholdes ligegyldigt regeringssammensætning og flertalskoalitioner. En anden årsag er, at denne fælles interesse skal formuleres ud fra en fortolkning af, hvad der skal til, for at landet kan tilpasse sig udviklinger i den globale økonomi og det geopolitiske miljø. I dag er dansk politik desuden fremtidsorienteret, da videnskannere forsøger at forudse, hvordan den åbne og sårbare politiske økonomi bedst kan tilpasse sig globale vilkår i forandring. Lederskab i Danmark er derfor en kollektiv kunst, der ikke alene er baseret på personlig erfaring eller intuition, men på en kollektiv hukommelse, der bruges til at udvikle aggregerede og systematiske politikforskrifter om fremtiden. At træffe beslutninger for en hel økonomi med konsekvenser for en hel befolkning, ved at aggregerer mange forskellige interesser og koordinere et antal forskellige politikområder, gennem et altomfattende sæt strukturpolitikker, baseret på information, der er grundlæggende usikker og rettet mod fremtiden, indebærer selvsagt en betydelig grad af højt spil, hvilket måske gør lederskab endnu me-

re vanskeligt – og vigtigt – i Danmark end i andre samfundstyper.

Sluttelig er den tredje proces samordning. Samordning er det ultimative formål med læring og ledelse. Samordning opstår, når et stigende antal politikker koordineres, og når flere politikker er samordnet i samfundsmæssige aftaler eller via forhandlingsspil (Pedersen 2006a), så de bliver strategier for national handling. I den danske forhandlingsøkonomi fungerer samordning på mange planer. Faktisk kræver beslutningsdannelse, at man på samme tid holder sig de overnationale, nationale og lokale niveauer, foruden individuelle selskabers niveau for øje (Martin og Swank 2004).

Noter

1. Denne artikel er en omredigeret version af analyse udarbejdet for Funktionærernes og Tjenestemændenes Fællesråd (FTF), Juli 2005.
2. Noget af materialet i dette essay er hentet fra Campbell (2004) og Campbell et al. (2006) samt fra Pedersen (2006a og b).
3. Med »økonomisk globalisering« menes den øgede bevægelighed for kapital, arbejdskraft, varer og tjenesteydelser på tværs af landegrænser.
4. Et lignende argument er tidligere blevet fremsat af venstreorienterede akademikere (f.eks. Block 1980; Kalecki 1971; Lindblom 1977; Prezwozski og Wallerstein 1988).
5. Termen institutionel konkurrenceevne er bredt anvendt til forskellige formål og på grundlag af forskellige teoretiske tilgange. Internationale organisationer har længe anvendt termen. Her skal alene refereres til European Commission 2002. Ud fra en transaktions teoretisk tilgang er termen anvendt i Danmark af Thomsen (1995).
6. Tænketanke i CME- og især NE-kontekst minder ikke meget om tænketanke i LME'er. I LME'er, som f.eks. USA og Storbritannien, er tænketanke langt mere partipolitiske eller ideologisk orienterede og søger aktivt at fremme bestemte politiske standpunkter, og gør ingen større indsats for at søge at skabe politisk konsensus (Stone 1996). LME-tænketanke er ikke »forhandlende« på en vidtfavnende og kooperative måde. I modsætning

hertil er tænketanke i CME'er mindre politisk færdige og mere forhandlende (f.eks. Mentzel 1999).

7. Denne innovative egenskab omtales ofte som enten fleksibel specialisering (Piore og Sabel 1984) eller differentieret kvalitetsproduktion (diversified quality production) (Streeck 1991).
8. Dette er ikke ensbetydende med, at institutioner er funktionelle i betydningen, at de nødvendigvis giver garanti for det mest effektive resultat. Det betyder kun, at den enes virke er afhængig af de øvriges fortsatte virke. Dette gælder for såvel LME'er som CME'er og NE'er.
9. For nylig har nogle kinesiske tøjproducenter givet afkald på fordelene ved billig hjemlig arbejdskraft og outsourcet produktionen af kvalitetstøj som silkebluser og kjoler til Italien, for ganske vist er italienske arbejdere dyrere, men de er også dygtigere og tager kvalitetskontrollen alvorligt, når det handler om at bearbejde disse fine materialer, takket være omfattende lærepladsprogrammer (Harney 2005)
10. I 1999 udgjorde handel med varer 67,8 procent af BNP i Danmark sammenlignet med kun 19,8 procent i USA. Ligeledes udgjorde udenlandske direkte bruttoinvesteringer 13,3 procent af BNP i Danmark og kun 5,2 procent af BNP i USA. Og private brutto-kapitalbevægelser over grænserne udgjorde 25,4 procent af Danmarks BNP og kun 13,6 procent i USA (World Bank 2001, tabel 6.1).
11. En detaljeret diskussion af flexicurity-systemets mange dimensioner findes i Wilthagen og Tros (2004) og Ferrera et al. (2001).
12. Det samme gør sig ikke gældende for ansatte i den offentlige sektor, som er vanskeligere at afskedige på grund af en række juridiske og kontraktmæssige beskyttelser.
13. Vi er Peer Hull Kristensen tak skyldig for hans hjælp med dette afsnit.

Litteratur

- Albert, Michel. 1993. *Capitalism vs. Capitalism*. New York: Four Walls Eight Windows.
- Amin, Ash og Damian Thomas. 1996. »The Negotiated Economy: State and Civic Institutions in Denmark.« *Economy and Society* 25(2): 255-81.
- Auer, Peter og Andrine Cazes. 2003. *Employment Stability in an Age of Flexibility*. Geneva: International Labor Organization.

- Beskæftigelsesministeriet. 2005. *Flexicurity. Udfordringer for den danske model*. København.
- Block, Fred. 1980. »Beyond Relative Autonomy: State Managers as Historical Subjects.« s. 227-40 i *The Socialist Register*, 1980, redigeret af Ralph Miliband og John Saville. London: The Merlin Press.
- Cameron, David. 1978. »The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis.« *American Political Science Review* 72:1243-61.
- Campbell, John L. 2004. *Institutionel forandring og globalisering*. København: Akademisk Forlag.
- Campbell, John L. og John A. Hall. 2006. »The State of Denmark: Small States, Corporatism, and the Varieties of Capitalism.« I *National Identity and The Varieties of Capitalism: The Danish Experience*, redigeret af John L. Campbell, John A. Hall, og Ove K. Pedersen. Montreal: McGill-Queen's University Press og Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- Campbell, John L., John A. Hall, og Ove K. Pedersen, (red.). 2006. *National Identity and the Varieties of Capitalism: The Danish Experience*. Montreal: McGill-Queen's University Press.
- Crouch, Colin og Wolfgang Streeck, (red.). 1997. *Political Economy of Modern Capitalism*. Thousand Oaks: Sage.
- Crouch, Colin. 2005. *Capitalist Diversity and Change: Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs*. Oxford: Oxford University Press.
- Djelic, Marie-Laure. 1998. *Exporting the American Model: The Postwar Transformation of European Business*. New York: Oxford University Press.
- Dobbin, Frank og Terry Boychuk. 1999. »National Employment Systems and Job Autonomy: Why Job Autonomy is High in the Nordic Countries and Low in the United States, Canada and Australia.« *Organization Studies* 20(2)257-292.
- Dore, Ronald. 2000. *Stock Market Capitalism, Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. New York: Oxford University Press.
- European Commission, 2002. *European Competitiveness Report*, SEC(2002) 528
- The Economist. 2005. »Economic and Financial Indicators.« April 16-22, s. 96-97.
- Estevez-Abe, Margarita, Torben Iversen, og David Soskice. 2001. »Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State.« s. 145-83 i *The Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative*

- Advantage, redigeret af Peter A. Hall og David Soskice. Oxford: Oxford University Press.
- Ferrera, Maurizio, Anton Hemerijck, og Martin Rhodes. 2001. »The Future of Social Europe: Recasting Work and Welfare in the New Economy.« I *The Global Third Way Debate*, redigeret af Anthony Giddens. Cambridge: Polity Press.
- Garrett, Geoffrey. 1998. *Partisan Politics in the Global Economy*. New York: Cambridge University Press.
- Goul Andersen, Jørgen. 2003. *Over-Danmark og Under-Danmark. Ulighed, Velfærdsstat og Politisk Medborgerskab*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.
- Hall, Peter A. og David Soskice, (red.). 2001a. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. New York: Oxford University Press.
- _____. 2001b. »An Introduction to Varieties of Capitalism.« s. 1-70 i *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, redigeret af Peter A. Hall og David Soskice. New York: Oxford University Press.
- Hansen, Hans. 2000. *Elements of Social Security*. København: The Danish National Institute of Social Research.
- Harney, Alexandra. 2005. »Mass Production Meets Quality Control.« *Financial Times*, Maj 18, Special Report on Business of Luxury, s. 5.
- Hollingsworth, J. Rogers og Robert Boyer, (red.). 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. New York: Cambridge University Press.
- Iversen, Torben og Thomas R. Cusak. 2000. »The Causes of Welfare State Expansion: Deindustrialization or Globalization?« *World Politics* 52: 313-49.
- Jacobsson, Bengt, Per Lægred og Ove K. Pedersen, (red.). 1999. *Fra Opbygning til Ombygning i Staten*, vol. 3 i *Nordisk Projekt*. København: Jurist og Økonomforbundets Forlag.
- Kalecki, Michael. 1971. »Political Aspects of Full Employment.« s. 138-45 i *Selected Essays on the Dynamics of Capitalist Economy*, redigeret af Michael Kalecki. New York: Cambridge University Press.
- Katzenstein, Peter J. 2002. »Small States and Small States Revisited.« Upubliceret manuskript, Department of Government, Cornell University.
- _____. 1985. *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Ithaca: Cornell University Press.
- _____. 1984. *Corporatism and Change: Austria, Switzerland, and the Politics of Industry*. Ithaca: Cornell University Press.
- Kenworthy, Lane. 2005. »Institutional Coherence and Macroeconomic Performance.« Unpubliceret manuskript, Department of Sociology, University of Arizona, July 15.
- Kristensen, Peer Hull. 2006. »The Danish Business System Transforming Towards the New Economy.« I *National Identity and the Varieties of Capitalism: The Danish Experience*, redigeret af John L. Campbell, John A. Hall, og Ove K. Pedersen. Montreal: McGill-Queen's University Press og Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- Kristensen, Peer Hull. 1996. »On the Constitution of Economic Actors in Denmark: Interacting Skill Containers and Project Coordinators.« I *The Changing European Firm: Limits to Convergence*, redigeret af Richard Whitley og Peer Hull Kristensen. London: Routledge.
- Kristensen, Peer Hull. 1986. *Teknologiske Projekter og Organisatoriske Processer*. Roskilde: Forlaget for Samfundsøkonomi og Planlægning.
- Kristensen, Peer Hull og James Høpner. 1994. *Fleksibilitetens Strukturform-Efteruddannelse, Virksomhedsorganisation og Arbejdskarriere i Danmark*. København: Nyt fra Samfundsvidenskabernes.
- Kristensen, Peer Hull og Jonathan Zeitlin. 2005. *Local Players in Global Games: The Strategic Constitution of a Multinational Corporation*. Oxford: Oxford University Press.
- Kjær, Peter og Ove K. Pedersen. 2001. »Translating Liberalization: Neoliberalism in the Danish Negotiated Economy.« s. 219-248 i *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*, redigeret af John L. Campbell og Ove K. Pedersen. Princeton: Princeton University Press.
- Lindberg, Leon N. og Charles S. Maier, (red.). 1985. *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*. Washington D.C.: The Brookings Institution.
- Lindblom, Charles. 1977. *Politics and Markets*. New York: Basic Books.
- Lægred, Per og Ove K. Pedersen, (red.). 1996. *Integration og Decentralisering*, vol. 2 i *Nordisk Projekt*, København: Jurist og Økonomforbundets Forlag.

- Lægred, Per og Ove K. Pedersen, (red.) 1994. Forvaltningspolitik i Norden, vol. 1 i Nordisk Projekt, København: Jurist og Økonomforbundets Forlag.
- Maddison, Angus. 2001. *The World Economy: A Millenium Perspective*. Paris: OECD
- Madsen, Per Kongshøj. 2006. »How Can It Possibly Fly? The Paradox of a Dynamic Labor Market in a Scandinavian Welfare State.« I *National Identity and the Varieties of Capitalism: The Danish Experience*, redigeret af John L. Campbell, John A. Hall, og Ove K. Pedersen. Montreal: McGill-Queen's University Press og Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- _____. 2004. »The Danish Model of Flexicurity: A paradise-With Some Snakes.« s. 243-65 i *Labour Market and Social Protections Reforms i International Perspective*, redigeret af Hedva Sarfati og Giuliano Bonoli. Aldershot: Asgate.
- _____. 2003. »Flexicurity Through Labor Market Policies and Institutions in Denmark.« I *Employment Stability in an Age of Flexibility*, redigeret af Peter Auer og Sabine Cazes. Geneva: International Labor Organization.
- Martin, Cathie Jo og Duane Swank. 2004. »Does the Organization of Capital Matter?« *American Political Science Review* 98:593-611.
- McKenzie, Richard og Dwight R. Lee. 1991. *Quick-silver Capital: How the Rapid Movement of Wealth Has Changed the World*. New York: Free Press.
- Mentzel, Maarten. 1999. »Think Tanks, Policy-Making, and a Dutch Advisory Council.« *Science and Public Policy* 26(3)171-78.
- Molina, Oscar og Martin Rhodes. 2002. »Corporatism: The Past, Present, and Future of a Concept.« *Annual Review of Political Science* 5:305-31.
- OECD. 2005. *OECD Fact Book, 2005*. Paris: OECD.
- _____. 2004. *Employment Outlook, 2004*. Paris: OECD.
- _____. 2002. *World Economic Outlook, No. 72. Statistical annex*. Paris: OECD.
- Ohmae, Kenichi. 1995. *The End of the Nation State*. New York: Free Press.
- _____. 1990. *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*. New York: Harper Collins.
- Pedersen, Ove K. 2006a. »Denmark's Negotiated Economy.« I *National Identity and the Varieties of Capitalism: The Danish Experience*, redigeret af John L. Campbell, John A. Hall, og Ove K. Pedersen. Montreal: McGill-Queen's University Press og Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- _____. 2006b. »Denmark-An Ongoing Experiment.« I *National Identity and the Varieties of Capitalism: The Danish Experience*, redigeret af John L. Campbell, John A. Hall, og Ove K. Pedersen. Montreal: McGill-Queen's University Press og Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- _____. 2000. »Den samfundsøkonomiske forvaltning – om forvaltning og interesseorganisationer.« s. 127-150 i *Stat, Forvaltning og Samfund efter 1950*, redigeret af Peter Bogason, København: Jurist- og Økonomforbundets Forlag.
- _____. 1993. »The Institutional History of the Danish Polity: From a Market and Mixed Economy to a Negotiated Economy.« s. 277-300 i *Institutional Change: Theory and Empirical Findings*, redigeret af Sven-Erik Sjöstrand. New York: M.E. Sharpe.
- Pedersen, Ove K., Niels Å. Andersen, Peter Kjær og John Elberg. 1992. *Privat Politik: Projekt Forhandlingsøkonomi*. København: Samfundslitteratur.
- Piore, Michael J. og Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Powell, Walter W. 2001. »The Capitalist Firm in the Twenty-First Century.« s. 33-68 i *The 21st Century Firm*, redigeret af Paul DiMaggio. Princeton: Princeton University Press.
- Przeworski, Adam og Michael Wallerstein. 1988. »Structural Dependency of the State on Capital.« *American Political Science Review* 82:11-31.
- Putnam, Robert D. og Kristin A. Goss. 2002. »Introduction.« s. 3-20 i *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, redigeret af Robert D. Putnam. New York: Oxford University Press.
- Roe, Mark J. 2003. *Political Determinants of Corporate Governance: Political Context, Corporate Impact*. New York: Oxford University Press.
- Schmitter, Philippe C.. 1979. »Still the Century of Corporatism?« s. 7-52 i *Trends Toward Corporatist Intermediation*, redigeret af Philippe Schmitter og Gerhard Lehmbruch. Beverly Hills: Sage.
- _____. og Gerhard Lehmbruch, (red.) 1979. *Trends Toward Corporatist Intermediation*. Beverly Hills: Sage.
- Senghass, Dieter. 1985. *The European Experience: A Historical Critique of Development Theory*. Leamington Spa, U.K.: Berg.

- Shonfield, Andrew. 1965. *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power*. New York: Oxford University Press.
- Stone, Diane. 1996. *Capturing the Political Imagination: Think Tanks and the Policy Process*. London: Frank Cass.
- Streeck, Wolfgang. 1997. »Beneficial Constraints: On the Economic Limits of Rational Voluntarism.« s. 197-219 i *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, redigeret af J. Rogers Hollingsworth og Robert Boyer. New York: Cambridge University Press.
- _____. 1991. »On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production.« s. 21-61 i *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Full Employment*, redigeret af Egon Matzner og Wolfgang Streeck. Aldershot: Edward Elgar.
- Swank, Duane. 2004. »The Spread of Neoliberalism: U.S. Economic Power and the Diffusion of Market-Oriented Tax Policy.« Center for European Studies Working Paper No. 120. Cambridge: Harvard University.
- _____. 2002. *Global Capital, Political Institutions and Policy Change in Developed Welfare States*. New York: Cambridge University Press.
- Thelen, Kathleen. 2000. »Why German Employers Cannot Bring Themselves to Dismantle the German Model.« s. 138-169 i *Unions, Employers and Central Banks*, redigeret af Torben Iversen, Jonas Pontousson og David Soskice. New York: Cambridge University Press.
- Thelen, Kathleen. 2004. *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thomsen, Steen. 1995. »Erhvervspolitisk og Institutionel Konkurrenceevne.« *Økonomi og Politik* 2:23-31.
- Traxler, Frans, Sabine Blaschke, og Bernhard Kittle. 2001. *National Labor Relations in Internationalized Markets*. New York: Oxford University Press.
- United Nations. 2004. *Human Development Report, 2004*. New York: United Nations.
- Visser, Jelle og Anton Hemerijck. 1997. *A Dutch Miracle: Job Growth, Welfare Reform, and Corporatism in the Netherlands*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Western, Bruce og Katherine Beckett. 1999. »How Unregulated is the U.S. Labor Market? The Penal System as a Labor Market Institution.« *American Journal of Sociology* 104:1030-1060.
- Wilhagen, Ton. 1998. *Flexicurity-A New Paradigm for Labor Market Policy Reform? Discussion paper FA I 98-202*. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Wilhagen, Ton og Frank Tros. 2004. »The Concept of »Flexicurity«: A New Approach to Regulating Employment and Labor Markets.« *Transfer* 2:4.
- World Bank. 2005. »Data and Statistics-Health.« April 22. (www.worldbank.org/data//databytopic.html.)
- _____. 2004. *Doing Business, 2004: Understanding Regulation*. Washington D.C.: World Bank.
- _____. 2001. *World Bank Development Indicators*. Washington D.C.: World Bank.
- _____. 1998. *World Development Indicators*. Washington D.C.: World Bank.
- World Economic Forum. 2003. *Global Competitiveness Report, 2003-2004*. Geneva: World Economic Forum.
- Zak, Paul J. og Stephen Knack. 2001. »Trust and Growth.« *The Economic Journal* 111(April):295-321.
- Zeitlin, Jonathan. 2003. »Introduction: Governing Work and Welfare in a New Economy-European and American Experiments.« s. 1-32 i *Governing Work and Welfare in a New Economy*. New York: Oxford University Press.
- Zysman, John. 1983. *Governments, Markets, and Growth*. Ithaca: Cornell University Press.