

Globaliseringens baggrundskulisse: markedsformer i dansk erhvervshistorie

Martin Jes Iversen, lektor, Center for Virksomhedshistorie, Copenhagen Business School, mji.mpp@cbs.dk

Kombinationen mellem globalisering og økonomisk historie medfører uvilkårligt en høj grad af kompleksitet. Set over en længere periode spillede flere analyseniveauer ind: verdensøkonomiens integration, branchernes teknologiudvikling og enkeltvirksomhedernes strategier. I et forsøg på at håndtere kompleksiteten introduceres med denne artikel en analyseramme for markedsdannelse i dansk kapitalisme fra midten af 1800-tallet til i dag. Rammen indeholder fire grundlæggende typer af markeder i den moderne kapitalisme: bazaarøkonomien, karteløkonomien, planøkonomien og den integrerede økonomi. Pointen er, at dansk økonomi siden midten af 1800-tallet har bevæget gennem væsensforskellige markedsfaser, og at en række af de store danske, globaliserede virksomheder, blandt andre Carlsberg, Novo Nordisk og A.P. Møller har været en del af denne udvikling. Ved at følge markedsdannelserne over tid giver artiklen en baggrundskulisse for Danmarks erhvervshistoriske globalisering, og dermed for det øvrige artikler i dette temanummer af *Økonomi & Politik*.

En analyseramme for markedsdannelse

Med dette temanummer af *Økonomi & Politik* har vi afdækket forskellige aspekter af globalisering i dansk historie. Rejsen er vigtig, da det lange forløb kan hjælpe os med at forstå globaliseringens dybe, historiske rødder. Samtidig er kompleksiteten stor, og med dette afsluttende kapitel vil jeg derfor præsentere en analytisk ramme, som kan samle trådene for den danske globalisering set i et

erhvervshistorisk perspektiv. Præmissen for nummeret er, at dansk erhverv har ageret i en langstrakt »moderniseringens globalisering« fra 1700-tallet til i dag. Den moderne globalisering har imidlertid haft skiftende dynamikker, faser med stigende og faldende økonomisk, kulturel og politisk integration (Osthammel, 2014). Hensigten med denne afsluttende artikel er at præsentere en prisme, hvorigennem de danske globaliseringserfaringer kan fortolkes.

Analyserammen er et forsøg på at slå bro over vigtige indsigter fra to væsensforskellige tilgange til markedets dynamik: *integrationsøkonomi* og økonomisk sociologi. Markeder er blevet integreret mellem byer, regioner og lande i hvert fald fra middelalderens handelsprivilegier om ikke før. Derimod opstod forskningstraditionen »integration economics« – eller integrationsøkonomi – først i efterkrigstiden i takt med, at den vestlige verden fandt sammen i integrerede markedsformer på tværs af nationale grænser. Integrationsøkonomien er baseret på den neoklassicistiske påpegning af de markedsbaserede økonomiske transaktioners effektivitet. Ifølge denne tankegang leder den frie bevægelighed af produktionsfaktorer til en optimal allokering af arbejde, kapital og varer, idet rationelle forbrugere, investorer og

lønmodtagere vil vende sig imod de mest effektive lande, regioner og virksomheder. Produktionsfaktorenes frie bevægelighed skaber dermed grobund for en positiv effekt for alle aktørers velstand (Molle, 2006: 4). Denne logik var i øvrigt også tilstedeværende i Romtraktatens artikel 2 fra 1957 (www.ft.dk, 2017): »Fællesskabet har til opgave gennem oprettelse af et fællesmarked ... at fremme en harmonisk udvikling af den økonomiske virksomhed ... og snævrere forbindelser mellem de stater, som det forener.«

Et af de vigtigste spørgsmål for integrationsøkonomer omhandler vigtigheden af henholdsvis positiv og negativ økonomisk integration. I Introduktionen til bogen »The Economics of European Integration« fastslog den hollandske økonom Willem Molle, at »... markedsintegration kan fortsætte uden mange krav til institutioner eller politikker« (oversat af forfatter) (Molle, 2006: 9-10). En sådan idé om relativt gnidningsløs negativ økonomisk integration står imidlertid i skarp kontrast til de empiriske resultater i en række studier af økonomisk integration i efterkrigstidens Europa. I en skelsættende bog fra 1961 opdelte italieneren Bela Balassa økonomisk integration i fem stadier: frihandelsområde, toldunion, fællesmarked, økonomisk union samt total økonomisk integration (Balassa, 1961). Disse stadier har siden været anvendt bredt, og det er blevet påpeget, at Balassas oprindelige metodologi underspillede behovet for positiv integration i de to tidlige faser: frihandelsområdet og fællesmarkedet (Laffan, O'Donnell og Smith, 2000: 102-5). Nøglebegrebet i den integrationsøkonomiske tankegang er altså »konkurrence«. Jo mere konkurrence, desto mere effektive økonomiske transaktioner.

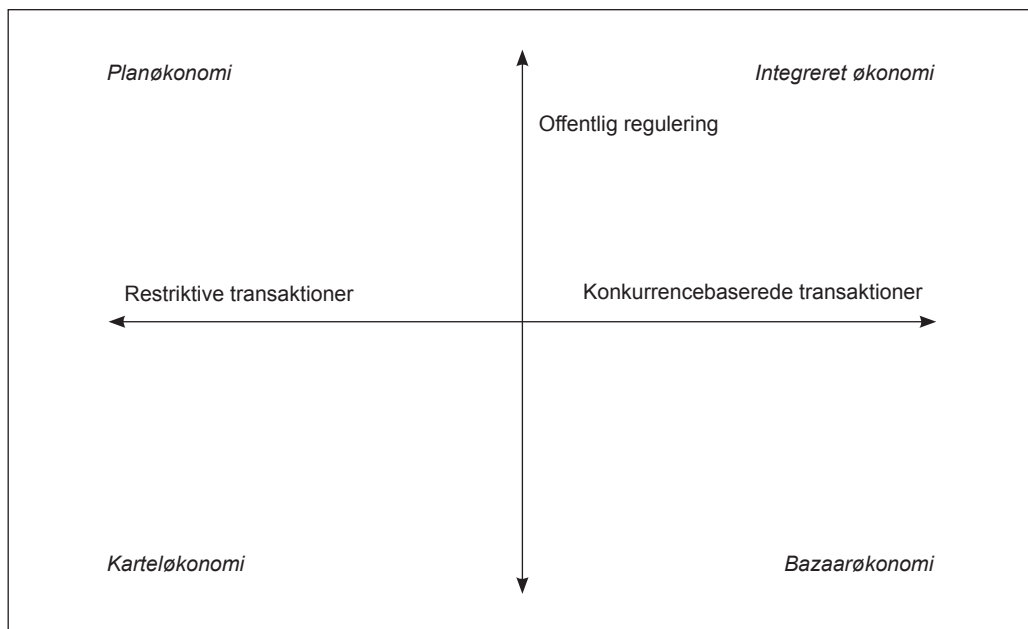
Derimod beskriver den økonomisk-sociologiske tilgang konkurrence som det fundamentale *problem* for virksomhedernes stabilitet og fortsatte overlevelse: »Konkurrenceprægede markeder konfronterer producenter

som problemer, der skal løses, og det gør de ved at anvende forskellige strategier såsom samarbejde, alliancer og produktdifferentiering« (forfatterens oversættelse) (Fligstein og Dauter, 2007: 1-24).

Markedet defineres som en social konstruktion karakteriseret ved en struktureret økonomisk udveksling, der kræver regulerende, formelle institutioner såsom regler og love for at kunne eksistere (Fligstein, 2001: 30; North, 1990). Regulering bliver dermed anset som det fundamentale element i enhver markedsform. I tilfælde af frihandel og åben konkurrence vil private aktører implementere deres egne regler, reguleringer og strategier for at slippe for konkurrencens destruktive og ustabile konsekvenser, som ellers truer forrentningen af større investeringer. Modsat kan offentlige aktører fremme formelle institutionelle systemer, for at sikre samfundsøkonomiens generelle stabilitet på bekostning af private aktørers individuelle interesser. Det er således ikke spørgsmålet *om* der findes økonomiske aktører, som sætter dagsordenen for hvordan markederne skal fungere, men snarere *hvilke* aktører – det vil sige offentlige eller private aktører – der sætter dagsordenen.

Opsummerende kan det konstateres, at den økonomisk-sociologiske tilgang anerkender vigtigheden af *konkurrence*, men samtidig påpeger, at det fundamentale princip i en markedsøkonomi er *regulering*. Baseret på denne indsigt reflekterer den horisontale akse i denne artikels analytiske ramme (se figur 1 nedenfor), at en stigende grad af konkurrence afspejler en stigende grad af økonomisk integration. Regulering er indsat som den vertikale linje i den analytiske ramme mellem en markedsform præget af offentlige versus private aktører. Det ligger i definitionen af markedsøkonomien som et socialt konstruktion, at der til enhver tid vil være aktører, som forsøger at sætte dagsordenen for transaktionernes indretning. Distinktionen mellem offentlige og private reflekterer en konkret vurdering af

Figur 1: Analytisk ramme: Fire typer af markedsformer baseret på graden af konkurrence samt offentlig og privat regulering



hvilke nøgleaktører, som definerer markedsformen: offentlige eller private aktører?

Figur 1 illustrerer hvordan man i en markedsøkonomi til enhver tid på den ene side kan identificere en kombination af grad af konkurrence (horisontalt), og på den anden side i hvilket omfang reguleringen enten er præget af offentlige eller private aktører. Økonomisk integration kan beskrives som enhver højrebælgelse på den horisontale akse fra restriktive hen imod konkurrenceprægede transaktioner, mens overgangen fra dominerende private til dominerende statslige aktører som en opadgående vertikale bælgelse.

Analyserammen danner fire markeds kombinationer: I den nedre højre side findes kombinationen af et konkurrencepræget marked og dominerende private aktører. Denne *bazaarøkonomi* er præget af ustabile transaktioner i et omfang, som gør kombinationen nærmest

utopisk i den økonomiske-sociologs øjne. Utopien består i, at private og/eller offentlige aktører vil forsøge at tøjle den frie konkurrences uforudsigelighed ved enten at skabe private karteller eller lovmæssig regulering af aktørernes transaktioner. Det nedre venstre hjørne består af kombinationen mellem restriktive økonomiske transaktioner og dominerende private aktører. Denne kombination kan kaldes *karteløkonomi*, og her opnås der stabilitet igennem private prisaftaler og karteldannelser. Den øverste venstre hjørne – kombination mellem restriktive økonomiske transaktioner og dominerende offentlige aktører – kan i sin yderste konsekvens kaldes *planøkonomi*. Den øverste højre kombination kaldes *integreret økonomi* og består af dominerende offentlige aktører, som gennem lovgivning sikrer markedsbaserede transaktioner. Et klassisk eksempel på denne markedsstilstand er Europas Indre Marked, hvor man gennem forskellige reguleringer forsøger at

skabe markedsbaserede »fair« transaktioner mellem medlemsstaternes økonomiske aktører.

Disse fire grundlæggende markedsformer er velkendte fra studier af kapitalismens positioneringer og udvikling. Ifølge Ellis Hawley fandtes der således tre ideologiske positioner i USA i 1930'erne (Hawley, 1966). Den første var en karteliseret økonomi kontrolleret af virksomhederne. Den anden var et kollektivistisk demokrati, hvor staten deltog i planlægningen af økonomien til alles fordel. Den tredje var det konkurrenceprægede ideal, hvor, »... realiseringen af individets interesse skulle medføre de største fordele for flest mulige« (forfatterens oversættelse) (Hawley, 1966: 35-6). Harvard-professor og virksomhedshistoriker Geoffrey Jones har opdelt den moderne globaliseringsproces i tre overordnede kategorier (Jones, 1995): Den første globalisering fra 1880'erne var karakteriseret som en tid hvor, »... liberale politikker fik tag i flere lande, idet regeringer trak sig ud af økonomiske aktiviteter« (forfatterens oversættelse) (Jones, 1995: 20). Ifølge Jones blev den liberale epoke udfordret efter 1914 da, »... utallige internationale karteller blev dannet idet virksomhederne forsøgte at beskytte priserne i et marked med overkapacitet« (forfatterens oversættelse) (Jones, 1995: 28). Disintegrationen af verdensøkonomien i mellemkrigstiden var præget af protektionisme og forskellige former for handelsforhindringer. Trods integrationsinitiativerne, som fulgte med Marshallhjælpen og de vesteuropæiske markedsinitiativer, så beskrev Jones verdensøkonomien som disintegreret indtil cirka 1980. Efter 1980 fulgte den anden globalisering, hvor verdenshandelen voksede samtidig med, at der blev taget forskellige initiativer til transnational markedsdannelse og privatiseringer.

Jones' tre faser – den første globale økonomi (1880-1929), disintegrationen (1930-1980) samt den nye globale økonomi (1980-) tegner

i relation til figur 1 en c-formet udvikling fra den tidlige private, konkurrenceprægede kapitalisme fra 1870'erne via den karteliserede kapitalisme i 1910'erne og 1920'erne over den offentligt regulerede økonomi fra 1930 til den anden globalisering i højre hjørne efter 1980, »... da regeringerne ikke trak sig tilbage fra kapitalmarkederne på samme måde, som de havde gjort før 1914« (forfatterens oversættelse, Jones, 1995: 29). I sin forlængelse af Jones' faser har Marie-Laure Djelic og Sigrid Quack foretaget en interessant distinktion mellem den tidlige og sene globalisering, hvor den tidlige globalisering i det 19. århundrede, var karakteriseret ved ad-hoc, isolerede, og case-by-case mekanismer, og en underliggende familiepræget tillidsstruktur. Den anden globalisering derimod fandt Djelic og Quack præget af en stigende grad af formalisering, strukturer, kodifikation, standardisering og umyndiggørelse af spillets regler (Djelic og Quack, 2003: 5).

Markedsformerne og den danske globalisering

Tidlig dansk kapitalisme var præget af liberale markedsdannelse. På dette tidspunkt skulle virksomheder blot anmeldes til myndighederne. Der var ingen konkurrencelove og det oprindelige restriktive lavsvæsen var afskaffet. Allerede i 1870'erne kom svaret på disse forhold i form af private – ikke offentlige – restriktioner af de økonomiske transaktioner i dansk kapitalisme. Danmark bevægede sig fra basarøkonomi i retning af karteløkonomi, da blandt andre C.F. Tietgen iværksatte de store industrifusioner i 1870'erne og i de efterfølgende to årtier accelererede fusionsbølgen. Det danske svar på den frie konkurrences udfordringer var branchekoncentration og virksomhedskoordineret. 1903-aftalen mellem øl-konkurrenterne De forenede Bryggerier og Carlsberg er et arketyrisk eksempel på denne udvikling. Aftalen medførte, at de to bryggerier formelt fortsatte som de selvstændige konkurrenter, men i realiteten delte de hvert år deres nettooverskud, lige-

som partneren skulle godkende enhver større investering indenfor såvel produktion, som markedsføring og organisation (Iversen og Arnold, 2008). Paradokset var, at den danske karteløkonomi helt op til 1920'erne samtidig var blandt Europas mest åbne og eksportorienterede (Jones, 1995).

I begyndelsen af det 20. århundrede blev staten gradvist en mere aktiv aktør i den danske markedsdannelse. De ideologiske slag efter 1918 illustrerede en dyb splittelse imellem ønsket om at komme tilbage til fortidens liberale orden med stærke private aktører og på den anden side en stærkere og mere dominerende stat. I begyndelsen af 1930'erne havde staten positioneret sig som den dominerende aktør, og de private monopoler måtte nu registrere sig og sørge for løbende statsgodkendelse. Det måske vigtigste træk ved den efterfølgende periode var den langstrakte stabilitet i markedsdannelse fra midten af 1930'erne til midten af 1980'erne, hvor økonomien blev koordineret i en konsensus mellem en dominerende stat, fortsatte karteller samt en arbejderklasse med høj organisationsgrad. I 1980'erne flyttede markedsskabelsen gradvist ud af den nationale ramme til en europæiske og senere global arena. Virksomhederne var ikke længere afhængige af hjemmemarkedet, hverken for produktion eller salg. Det politiske niveau blev enten trukket op en transnational arena eller koordineret på tværs af landegrænserne (Iversen og Andersen, 2008).

De tidlige danske aktieselskabslove var liberale og baseret på registrering fremfor den internationalt mere udbredte godkendelsespraksis. Denne liberale grundtone blev underbygget af de meget få og sporadiske offentlige forsøg på at regulere konkurrencen. Set ud fra et internationalt perspektiv var det ganske unikt, at Danmark først fik en reel offentlig kontrolbaseret konkurrencelov så sent som i 1937. De amerikanske anti-trust love med Sherman Act fra 1890 er velkendte, Canada introducerede deres Combined In-

vestigation Act i 1923, Frankrig sine konkurrence provisioner i 1926 og i Norge blev priskontrolloven indført i 1920 ligesom der blev indført en egentlig antitrust-lovgivning i 1926 (Thue, 2008). Offentlig dansk konkurrencelovgivning kom sent, men den senere regulering kan ikke forklares ved et manglende reguleringsbehov. Den private konkurrence-regulering var vidt udbredt i Danmark på et tidligt stadium. C.F. Tietgen iværksatte allerede i 1870'erne en række store danske fusioner. Tietgen var i centrum for, hvad der senere er blevet betegnet som, et sofistikeret netværk med fokus på dels at udnytte og investere i nye teknologier samt opbygge vertikalt integrerede selskaber (Lange, 2008). Men en række af Tietgens fusionsinitiativer havde ligeledes et klart privatregulerende, konkurrencebegrænsende sigte: I henholdsvis 1866 og 1872 formidlede bankdirektøren de store fusioner af De forende Danske Dampskibsselskaber (DFDS) og De Danske Sukkerfabrikker (DDS). Som den økonomiske historiker Willerslev konstaterede i 1952: »Vigtige dele af vores industri fik en trustlignende karakter inden trusts og karteller spillede nogen væsentlig rolle for de økonomiske strukturer i andre lande« (Willerslev, 1952). Den private konkurrencebegrænsning accelererede fra 1890'erne, hvor Tietgen ikke længere var den dominerende skikkelse.

En række af de vigtigste danske fusioner i 1890'erne førte til en nye virksomheder med navnet »De forenede ...« eller »De Danske ...«: De forenede Papirfabrikker, De forenede Maltfabrikker og så videre. Idet konkurrenceforholdene i Danmark var offentligt uregulerede findes ikke noget officielt overblik over kartellernes omfang. I 1909-udgaven af Dansk Industrieretning publicerede økonomeren Jakob Kr. Lindberg imidlertid en undersøgelse, som konkluderede, at følgende danske brancher på dette tidspunkt var kontrolleret enten af et monopol eller et kartel: Sukkerindustrien, glasflaskeproducenterne, papirfabrikkerne, bomulds møllerne, svovl-

syreproducenterne samt bryggerierne. Vigtige industrier var præget af pris og/eller marketingaftaler: cement- og teglværkerne, tændstikproducenterne samt chokolade-, tobaks- og margarinefabrikkerne. I den originale tekst fra 1909 foretog Lindberg en meget klar opdeling mellem den liberale uregulerede økonomi i det 19. århundrede, fusionerne i 1890erne og endeligt det privatregulerede marked i hans samtid. (Lindberg, 1909: 114-15).

De udbredte karteller og prisaftaler blev debatteret flittigt i samtiden. I slutningen af 1800-tallet handlede størstedelen af den offentlige debat om, hvordan man undgik uheldige konsekvenser af den »usunde konkurrence«. Med andre ord hvordan offentlige og private interesser kunne begrænse den usikkerhed, som fulgte med det uregulerede marked (Fraenkel, 1897). Debatten ændrede imidlertid gradvist karakter i begyndelsen af det 20. århundrede, idet nogle politikere, særligt fra det endnu unge Socialdemokrati, stillede spørgsmål ved de eksisterende liberalistiske markedsforhold herunder de udbredte karteldannelser. I 1912 foreslog Socialdemokratiet således for første gang en mulig nationalisering af De Danske Sukkerfabrikker. Som historikeren Per Boje har påpeget, så kom forslaget samtidig med de

store anti-trust sager i USA imod Standard Oil og American Tobacco Company ligesom der blev nedsat en antitrust-komite i Norge i 1913 (Boje, 2004).

Forslaget mødte modstand fra såvel det liberale Venstre som det konservative Højre, og debatten ændrede karakter fra 1914 til 1918. Krigsøkonomien blev koordineret i et tæt samspil mellem staten samt landbrugets og industriens organisationer. Der var således en bred konsensus om markedsregulering under første verdenskrig, men efter 1918 fulgte et vigtigt ideologisk opgør i Danmark. På den ene side argumenterede Socialdemokratiet for at styrke statens rolle i samfundsøkonomien yderligere, i form af nationaliseringer af fremstillingen af monopolprægede brancher herunder sukker-, cement-, øl- og papirproduktion (Boje, 2004: 45). På den anden side ønskede de store virksomheder og en række konservative politikere at vende tilbage til fortidens liberale orden. Som den konservative politiker Arnold Fraenkel udtrykte det i en politisk debat i foråret 1918 så var det påkrævet, at man undersøgte *fordelene* ved kartellernes økonomiske koncentration, idet Fraenkel mente at stå på det kapitalistiske fundament og afviste at leve i den socialistiske stats slaveri (Iversen, 2012: 176).

Tabel 2. Danske konkurrencelove, 1912-1937

Årstal	Lov	Indhold (nye initiativer)
1912	Detailhandelsregulering imod illoyal konkurrence	Forbud imod kuponrabatter i detailhandelen
1914-1919	Augustlovene	Pris-, produktions- og importregulering
1930	IPU London resolution	Danske politiske partier enes om at støtte op om IPU resolution, der anerkendte trusts og karteller som naturlige økonomiske fænomener, men som anbefalede registrering
1931	Lov om prisaftaler	Lov om registrering og kontrol af prisaftaler. Et panel bestående af tre dommere kunne påpege unfair prissætning
1937	2. lov om prisaftaler	Low imod generelle prisaftaler som begrænsede konkurrence inkl. Registrering og offentliggørelse af prisaftaler samt etablering af priskontrolråd

En dansk trustlov var forberedt i 1920, men den blev afvist i det konservativt domineret Landsting. Op gennem 1920erne fortsatte debatten, og såvel det Radikale Venstre som Socialdemokratiet forsøgte forgæves at foreslå en form for offentlig konkurrencekontrol. Det er bemærkelsesværdigt, at den første danske lov imod privat prisregulering først kom efter, at den danske regering havde underskrevet en international hensigtserklæring på en international konference i London i 1930, som anerkendte behovet for registrering af karteller og trustaftaler. Denne konvention blev eksplicit anvendt som argumentation for den første danske lov, der i 1931 introducerede registrering af private priskarteller. I takt med den dybe økonomiske krise i 1930erne mistede det liberale økonomiske system gradvist sin dominerende position, og endeligt i 1937 kom den første danske prisreguleringslov, hvor staten ikke alene registrerede men også kontrollerede private prisaftaler. Prisreguleringen havde konsekvenser for de danske karteller, men de var kun et aspekt af flere i loven. Efter 1945 opstod der et politisk krav om en egentlig monopollov (Boje: 2004).

Lovforslaget blev præsenteret for Folketinget i december 1953 og det var sigende, at

Socialdemokratiets folketingsmedlem Lis Groes beskrev datidens udbredte karteldannelse, som en genskabelse af fortidens lavsvæsen (Boje, 2004: 192). Loven blev vedtaget i 1955 og stod ved magt indtil midten af 1980erne. Det lange lovgivningsregime blev yderligere styrket ved, at Monopolrådet blev ledet af den samme person, W.E. von Eyben, fra 1955 til 1980. Lovens grundlag var den bløde udgave, idet sanktionerne skulle indføres hvis konkurrencebegrænsningen (eksempelvis prisaftaler) blev udført på en sådan måde, at de kunne eller ville have substantiel betydning for pris-, transport- og produktionsforhold. Professor H. Winding Pedersen fra Handelshøjskolen i København havde ellers foreslået et mere restriktivt princip, hvor staten sanktionerede over for selskaber som begrænsede konkurrence grundet deres størrelse, finansielle forbindelser eller aftaler (Boje, 2004: 203). Hvordan forklares den lange relativt kompromissøgende monopollov i Danmark? Et bud på en forklaring kan være den kooperative model, hvor et stabilt samarbejde mellem markedets tre institutionelle hovedaktører – staten, fagforeningerne og arbejdsgiverorganisationerne – ønskede et stabile transaktioner. Forudsigelige skatteindtægter, fornuftige lønninger og pæne afkast var vigtigere end et ideologisk hensyn til

Tabel 3. Danske konkurrencelove, 1940-1997

Årstal	Lov	Indhold (nye initiativer)
1940	Prislov	Krigsregulering af priser – fortsatte indtil 1952.
1949	Trustkommission	Undersøgelse af den internationale konkurrencelov i forhold til den danske
1952	Prislov	Mulighed for at fastsætte priser fra statens side. Fra 1956 til midten af 1980erne 16 nye love om prisregulering
1955	Monopollov	Ny lov med oprettelse af Monopoltilsynet. Acceterede private karteller men de fik oplysningspligt og skulle fastsætte »rimelige« priser.
1989	Konkurrencelov	Nyt princip om konkurrence fremfor monopol, men stadig ud fra kontrol fremfor forbud
1993	Kritisk OECD rapport	Ny lov baseret på komiteens forslag
1997	Ny konkurrencelov	Ny lov baseret på forbudsprincippet og dermed på den europæiske lovgivning for det indre marked.

fri prissætning og fair konkurrence. Et godt eksempel på denne dynamik fandtes i bryggerisektoren, hvor det nationale priskartel eksisterede fra 1899 til 1988. Den venstreorienterede fagbevægelse anerkendte kartellet så længe, at overenskomsterne fulgte et relativt højt lønningsniveau, og staten var tilfreds med de pæne afgiftsindtægter og den stigende eksport. Og endeligt var branchen i denne periode domineret af Carlsberg og Tuborg, som selv havde vedtaget et kartel, som underbyggede prisaftalen (Dahlberg, Linden og Iversen, 1999).

I 1980'erne genopstod den ideologiske debat om markedsdannelsen. Den borgerlige regering nedsatte derfor i december 1984 en kommission under ledelse af juraprofessor Bent Christensen samt to økonomer, Poul Nyboe Andersen og Anders Ølgaard, som skulle foreslå en ny monopollov (Boje og Kallestrup, 2003: 203). Forslaget blev fremlagt i 1986. Som titlen »fra monopollov til konkurrencelov« antydede blev det foreslået at ændre idégrundlaget for loven fra godkendelse af eksisterende monopoler til en sikring af markedernes konkurrence. Den efterfølgende lov af 1990 sigtede imidlertid primært imod en høj grad af åbenhed fremfor egentlige forbud imod prisaftaler (Boje og Kallestrup, 2003: 209). I januar 1993 offentliggjorde OECD en yderst kritisk rapport om de danske konkurrenceforhold. Den danske erhvervsstruktur var, ifølge OECD, præget af betydelige pris-aftaler, karteller og dominerende virksomheder. OECD anbefalede, at den danske lov ændredes fra et kontrolprincip til et forbudsprincip, hvor det blev fastslået, at enhver konkurrencebegrænsning var forbudt, hvis den ikke eksplicit er undtaget i loven (OECD: 1993). En sådan lov blev vedtaget i Danmark i maj 1997, og i realiteten fulgte Danmark dermed blot de Europæiske krav for lovgivningen i det indre marked. Danmark var, igennem hele perioden, fodslæbende og tilbageholdende i forhold til offentlig regulering af konkurrencen. Privat regulering derimod havde man en

lang og stolt tradition for. Carlsbergs historie afspejler tydeligt denne tradition.

Sådan var kapitalismen

En pudsig, men svær øvelse er at finde meningsfulde betegnelser til forskellige former for kapitalisme. I Norge ramte Francis Sejersted en nerve med »demokratisk kapitalisme«, og i Danmark har man blandt andet forsøgt sig med »forhandlingsøkonomi« og »kooperativ liberalisme« (Sejersted, 1993; Campbell, 2006; Iversen og Andersen, 2008). Sidstnævnte med henvisning til, at kapitalismen i Danmark har udviklet sig i særegen blanding af liberale markedsprincipper og de store bevægelers samarbejdsånd. Markedsprincipperne står tydeligst frem i den tidlige og sene danske kapitalisme. Fra anden halvdel af 1800-tallet og helt op til 1920'erne var dansk kapitalisme præget af en tilbageholdende stat, og de store moderniseringsinitiativer inden for søtransport, finansiering og telekommunikation var primært drevet af private kræfter (Iversen og Andersen, 2008). Det var kendetegnende for perioden, at egentlig selskabs- og banklovgivning, det vil sige statslig regulering af de private aktørers markedshandlinger, først blev vedtaget efter første verdenskrig. Dermed fulgte den statslige regulering af de private aktørers markedshandlinger relativt sent i forhold til udviklingen i blandt andet Sverige, Norge, Tyskland og USA (Iversen, 2012: 172-9).

Den kooperative side af dansk kapitalisme er kendt fra de mange historiske studier af de store »bevægelser«: andelsbevægelsen, arbejderbevægelsen og de offentlig-private partnerskaber. Som Per Boje påpeger i dette temanummer af Økonomi & Politik har bevægelserne, og især andelsbevægelsen, været dominerende i den traditionelle forståelse af den danske modernisering. Boje understreger derimod – og med rette – bykapitalisternes betydning for den danske modernisering. Denne pointe bliver uddybet i de følgende artikler: Benjamin Asmussen trækker de

merkantile tråde tilbage til Danske Asiatiske Kompagni, og påpeger hvordan internationale og delvist religiøst betingede netværk løftede Danmarks handel ud på verdensmarkedet. Anders Ravn Sørensen og Jeppe Nevers følger op med to analyser af de organisatoriske kræfter bag den tidlige danske internationalisering henholdsvis omkring stiftelsen af Foreningen for Unge Handelsmænds Uddannelse (FUHU) i 1880 og gennem artikler i Industrirådets medlemsblad *Tidsskrift for Industri* i 1910'erne. Analysen i de efterfølgende to artikler er fokuseret på virksomhedsniveauet. Den maritime sektors globale dimension er velkendt. Henrik Sornn-Friese viser med sin analyse af Mærsk Lines internationalisering gennem internalisering, at oprettelsen af rederiets landkontorer var afgørende for den konkurrencemæssige fordel, som blev skabt i 1970'erne og 1980'erne, og som siden skulle føre til skabelsen af verdens største containerrederi. Roslyng Olesen og Taudahl Poulsen illustrerer med deres artikel, hvordan værftssektoren i Danmark overlevede ved at redefinere de historiske kompetencer efter den industrielle krise i 1980'erne. En interessant case i en tid, hvor så mange taler om »disruption« og globaliseringens fremtidige konsekvenser for det industrielle Danmark.

Denne artikel indikerer, at virksomhedernes evner til at udnytte globale markedsmuligheder byggede på en dybt forankret tilpasningsevne, som blev opbygget over forskellige markedsfaser med meget varierende reguleringsforhold (Katzenstein, 1983). Variationerne i markedsdannelse har medført, en institutionel-historisk konkurrencedygtighed. På den ene side har danske virksomheder som Carlsberg mange kooperative erfaringer fra de afgørende forhandlinger med konkurrenter, myndigheder og organisationer og på den anden side har de liberale konkurrenceprægede erfaringer, idet store virksomheder i små lande som regel er tvunget til at bevæge sig ud på scenen, hvor globale niches defineres og udnyttes.

Litteratur

- Balassa, Bela (1961), *The Theory of Economic Integration*, Homewood: Irwin Press.
- Boje, Per. (2004), *Dansk konkurrencelovgivning og det store erhvervsliv*, Århus: Århus Universitetsforlag.
- Boje, Per og Morten Kallestrup (2003), *Marked, erhvervsliv og stat*, Århus: Århus Universitetsforlag.
- Campbell, John L. og John A. Hall (2006), »Introduction: The State of Denmark« i Campbell, John L., John A. Hall og Ove K. Pedersen, red., *National Identity and the Varieties of Capitalism – the Danish Experience*, Copenhagen: DJØF Publishing.
- Christiansen, M. (1993), »Accounting regulation in Denmark«, *European Accounting Review*, 603-16.
- Dahlberg, Rasmus, Martin Jes Iversen og Trine Linden (1999), *Bryggerne. Bryggerforeningen, 1899-1999*, København: Gunbak Erhvervshistorie.
- Djelic, Marie-Laure og Sigrid Quack, red. (2003), *Globalisation and Institutions. Redefining the Rules of the Economic Game*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Dübeck, I. (1991), *Aktieselskabernes retshistorie*, København: Jurist og økonomforbundets forlag.
- Fligstein, Neil (2001), *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first Century Capitalist Societies*, Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil og Luke Dauter (2007), »The Sociology of Markets«, *Annual Review of Sociology*, 33(6): 1-24.
- Fraenkel, Arnold (1897), *Gamle Carlsberg, 1847-1897*, København: Hegeneps Boghandel.
- Hawley, Ellis Wayne (1966), *The New Deal and the Problem of Monopoly*, Princeton: Princeton University Press.
- Iversen, Martin Jes og Steen Andersen (2008), »Cooperative Liberalism: Denmark from 1857 to 2007« i Susanna Fellman, Martin Jes Iversen, Hans Sjögren og Lars Thue, red., *Creating Nordic Capitalism – The Business History of a Competitive Periphery*, London: Palgrave Macmillan, pp. 265-334.
- Iversen, Martin Jes og Andrew Arnold (2008), »Carlsberg: Regulation of the Home Market and International Expansion« i Susanna Fellman, Martin Jes Iversen, Hans Sjögren og Lars Thue, red., *Creating Nordic Capitalism – The Business History of a Competitive Periphery*, London: Palgrave Macmillan, pp. 365-91.

- Iversen, Martin Jes (2012), »Economic Orders and Formative Phases: A Business Historical Journey through Danish Capitalism, 1850-2000« i Andrea Colli, Abe de Jong og Martin Jes Iversen, red., *Mapping European Corporations, Strategy, Structure, Ownership and Performance*, London: Routledge, pp. 169-94.
- Jones, Geoffrey (1995), *The Evolution of International Business*, Oxford: Oxford University Press.
- Katzenstein, Peter J. (1983), »The Small European States in the International Economy: Economic Dependency and Corporatist Politics«, i Ruggie, J.G., red., *The Anonomies of Interdependence*, New York: Columbia University Press.
- Laffan, Brigid, Rory O'Donnel og Michael Smith (2000), *Europe's Experimental Union, Rethinking Integration*, London: Routledge.
- Lange, Ole (2008), *Stormogulen, Tietgen og hans tid*, København: Gyldendal.
- Lindberg, Jacob Chr. (1909), *Dansk industriberetning*, København: Industriforeningen i København.
- Molle, Wilhelm (2006), *The Economics of European Integration: Theory, Practice, Policy*, Farham: Ashgate.
- North, Douglass C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (1993), »Economic Development and Review Committee« i *1992-93 Annual Review, Denmark*.
- Osthammel, Jürgen og Niels P. Petersson (2003), *Globalization – A Short History*, Princeton: Princeton University Press.
- Sejersted, Francis (1993), *Demokratisk kapitalisme*, Oslo: Universitetsforlaget.
- Thue, Lars (2008), »Norway: Ressource-based Democratic Capitalism« i Susanna Fellman, Martin Jes Iversen, Hans Sjøgren og Lars Thue, red., *Creating Nordic Capitalism – The Business History of a Competitive Periphery*, London: Palgrave Macmillan pp. 394-493.
- Willerslev, Richard (1952), *Studier i dansk industrihistorie*, København: Gyldendal.
- www.ft.dk/samling/20151/almdel/reu/bilag/215/1609184.pdf (downloaded, den 27. marts, 2007).