

Konkurrenceevnen

Hans E. Zeuthen

Økonomisk Institut, Aarhus Universitet

SUMMARY: International competitiveness is a very popular but also a rather loose concept. An adequate degree of international competitiveness can only be used as synonymous with a desired balance of payment in case of "normal" external demand and "normal" supply prices, "normal" unemployment, "normal" composition of internal demand, and "normal" supply of labour. It is very difficult to quantify the insufficiency of international competitiveness due to the poor quality of data and the fact that productiveness and profits depend on competitiveness. Changes in the competitive position affect the rate of growth of exports rather the level of exports. Shifts in the relative cost position of a country also change the income distribution.

Konkurrenceevnen eller den internationale konkurrenceevne er et ofte anvendt begreb i den økonomisk-politiske debat. Det er et tilsyneladende letfatteligt begreb, men er i virkeligheden meget upræcist og giver ofte kun mening under nøje specificerede forudsætninger. Indledningsvis skal nogle af disse forudsætninger trækkes op.

Begrebet konkurrenceevne anvendes hyppigt simpelt hen som synonym med betalingsbalancen over for udlandet. Efter denne opfattelse bliver en utilfredsstillende konkurrenceevne ensbetydende med, at saldoen på betalingsbalancen over for udlandet ikke har den ønskede størrelse.

Ved nærmere omtanke er det nok kun de færreste, der vil anvende betalingsbalancens løbende afvigelse fra den målsætning, man måtte have med hensyn til betalingsbalancen, som udtryk for, om konkurrenceevnen er tilfredsstillende eller ej. I 1950'erne havde Danmark gennemgående ikke større betalingsbalanceproblemer som sådan, men dette skyldes som bekendt i høj grad, at beskæftigelsessituationen var utilfredsstillende. Derfor anvendes ofte begrebet fuld-beskæftigelsesbetalingsbalancen.

Men også dette begreb må i høj grad modificeres, for at det kan være hensigtsmæssigt at anvende betegnelserne konkurrenceevne og betalingsbalance som synonymmer.

Konkurrenceevnen

Hans E. Zeuthen

Økonomisk Institut, Aarhus Universitet

SUMMARY: International competitiveness is a very popular but also a rather loose concept. An adequate degree of international competitiveness can only be used as synonymous with a desired balance of payment in case of "normal" external demand and "normal" supply prices, "normal" unemployment, "normal" composition of internal demand, and "normal" supply of labour. It is very difficult to quantify the insufficiency of international competitiveness due to the poor quality of data and the fact that productiveness and profits depend on competitiveness. Changes in the competitive position affect the rate of growth of exports rather the level of exports. Shifts in the relative cost position of a country also change the income distribution.

Konkurrenceevnen eller den internationale konkurrenceevne er et ofte anvendt begreb i den økonomisk-politiske debat. Det er et tilsyneladende letfatteligt begreb, men er i virkeligheden meget upræcist og giver ofte kun mening under nøje specificerede forudsætninger. Indledningsvis skal nogle af disse forudsætninger trækkes op.

Begrebet konkurrenceevne anvendes hyppigt simpelt hen som synonym med betalingsbalancen over for udlandet. Efter denne opfattelse bliver en utilfredsstillende konkurrenceevne ensbetydende med, at saldoen på betalingsbalancen over for udlandet ikke har den ønskede størrelse.

Ved nærmere omtanke er det nok kun de færreste, der vil anvende betalingsbalancens løbende afvigelse fra den målsætning, man måtte have med hensyn til betalingsbalancen, som udtryk for, om konkurrenceevnen er tilfredsstillende eller ej. I 1950'erne havde Danmark gennemgående ikke større betalingsbalanceproblemer som sådan, men dette skyldes som bekendt i høj grad, at beskæftigelsessituationen var utilfredsstillende. Derfor anvendes ofte begrebet fuld-beskæftigelsesbetalingsbalancen.

Men også dette begreb må i høj grad modificeres, for at det kan være hensigtsmæssigt at anvende betegnelserne konkurrenceevne og betalingsbalance som synonymmer.

De sidste par års internationale konjunkturtilbageslag har således betydet, at fuld-beskæftigelsesbetalingsbalancen er betydelig dårligere, end den ville have været ved mere »normale«, internationale konjunkturer. Dette konjunkturement i fuld-beskæftigelsesbetalingsbalanceunderskuddet er det næppe rimeligt at henføre under en utilfredsstillende konkurrenceevne – medmindre man mener, at den nuværende internationale konjunktursituation for fremtiden må betegnes som det normale.

Selv hvis de internationale konjunkturer kunne betegnes som normale, er fuld-beskæftigelsesbetalingsbalancen ikke noget entydigt begreb. Sammensætningen af den indenlandske efterspørgsel er også af afgørende betydning for betalingsbalancens stilling. Som følge af det relativt ringe importindhold i det offentlige forbrug vil en fuld-beskæftigelsessituation, frembragt ved en forøgelse af det offentlige forbrug, udvise et noget mindre underskud på betalingsbalancen, end hvis den fulde beskæftigelse tænkes tilvejebragt alene ved en ekspansion af det private forbrug eller de private investeringer.

Betalingsbalancen må altså korrigeres for en eventuel unormal efterspørgselsammensætning, d.v.s. der må korrigeres for en eventuel uoverensstemmelse med langtidsprefærencerne med hensyn til efterspørgslens sammensætning. Og det er ikke kun fordelingen mellem private udgifter og offentlige udgifter, der er væsentlige i så henseende. Hvis boliginvesteringerne udgør en unormal stor andel af de private investeringer, ville dette være ensbetydende med en »kunstig« forbedring af betalingsbalancen. Er lagerinvesteringerne væsentligt større end svarende til langtidstendensen, vil dette omvendt betyde en »kunstig« forværring af betalingsbalancen.

Det bør også nævnes, at specielle forhold vedrørende arbejdsudbuddet kan øve indflydelse på fuld-beskæftigelsesbetalingsbalancestillingen. Reducerer man eksempelvis udbuddet af arbejdskraft ved at nedsætte pensionsalderen, vil dette – alt andet lige – mindske den registrerede arbejdsløshed. Ved lavere pensionsalder vil »fuld beskæftigelse« derfor indtræde ved et lavere aktivitetsniveau. En nedsættelse af pensionsalderen vil med andre ord mindske »fuld-beskæftigelses«-betalingsbalanceunderskuddet. Men medmindre nedsættelsen af pensionsalderen under alle omstændigheder var ønsket og altså var en »normal« foreteelse, kan man derfor ikke hævde, at konkurrenceevneproblemerne var blevet reducerede.

Det er ikke givet, at det under alle omstændigheder vil være hensigtsmæssigt at betegne en situation, hvor den på enhver måde normaliserede fuld-beskæftigelsesbetalingsbalancesaldo er svarende til langtidsmålsætningerne, som en situation, hvor konkurrenceevnen er tilfredsstillende. Og omvendt vil

en tilfredsstillende saldo på den »normaliserede« betalingsbalance ikke nødvendigvis være ensbetydende med, at konkurrenceevnen kan betragtes som adækvat. Tidsaspektet må også inddrages. Hvis fuld-beskæftigelseseksporten vokser hurtigere end fuld-beskæftigelsesimporten, så at underskuddet vil forsvinde i løbet af en overskuelig fremtid, hvis udviklingstendenserne holder, er det næppe hensigtsmæssigt at tale om en utilfredsstillende konkurrenceevne. Og er der udsigt til, at det kun er midlertidigt, at en ønsket saldo på betalingsbalancen kan opnås, er det ikke praktisk at betegne konkurrenceevnen som værende tilstrækkelig god. Et lands konkurrenceevne er kun passende, hvis den »normaliserede« saldo på langt sigt har den ønskede størrelse.

Hidtil er kun talt om, hvornår konkurrenceevnen er tilfredsstillende, og hvornår den ikke er det. Eller med andre ord: hvornår der med de givne betalingsbalancemålsætninger er behov for at ændre de faktorer, der er afgørende for, hvorledes betalingsbalancens saldo udvikler sig på længere sigt forudsat normale konjunkturer, normal beskæftigelse, normal efterspørgselsmæssætning o.s.v.

Hvis der af interne eller eksterne grunde sker skift i »normalitetsbegrebet«, som f.eks. tilfældet var med olieprisstigningen, vil dette naturligvis påvirke saldoen på »normalbetalingsbalancen«, men det er mere naturligt at betegne sådanne forhold som faktorer, der ændrer behovet for en forbedring af konkurrenceevnen, end som en egentlig ændring i konkurrenceevnen. Det vil derfor formentlig være mest hensigtsmæssigt kun at tale om ændringer i konkurrenceevnen, hvis der ved givne forestillinger om det normale sker skift i udviklingen i »normalbetalingsbalancen«.

Sådanne skift kan tænkes forårsaget af mange forskellige forhold. Af afgørende betydning er således den teknologiske udvikling i forhold til udlandet både for så vidt angår produktivitetstigningstakten og produktudviklingen. I denne forbindelse bør det fremhæves, at kvalitetsudviklingen formentlig spiller en overordentlig stor rolle – men det er noget, der meget vanskeligt lader sig fange af økonomiske analyser.

Selv om den teknologiske udvikling er meget væsentlig for betalingsbalancen, er det imidlertid næppe særlig hensigtsmæssigt at betragte den teknologiske udvikling som et instrument, man kan overveje at anvende for at påvirke konkurrenceevnen. Dels er det – navnlig på kortere sigt – vanskeligt at påvirke teknologien, og dels er målsætningerne med hensyn til den teknologiske udvikling i videste forstand formentlig nogenlunde de samme, hvad enten man har for dårlig eller for god konkurrenceevne.

Skift i normalbetalingsbalancen kan naturligvis også fremkomme ved at

ændre handelspolitikken, ved at yde eksporttilskud, indføre særtold og importbegrænsninger o.s.v. Medmindre England – der økonomisk er meget mere trængt end Danmark – forsøger noget sådant, vil radikale foranstaltninger i denne retning næppe blive aktuelle for Danmarks vedkommende, og mulighederne for, hvad man eventuelt kunne opnå, hvis man satte sig uden for »det pæne selskab«, skal derfor ikke drøftes nærmere.

Tilbage som instrumenter, der er egnede til at ændre »normalbetalingsbalancen« i et samfund som det danske, bliver først og fremmest mere generelle foranstaltninger, der tager sigte på at ændre forholdet mellem indlandets og udlandets pris- og omkostningsniveau, hvilket i praksis vil sige inflationsbekæmpende foranstaltninger og valutakurspolitik.

Selektiv kreditpolitik og andre specifikke foranstaltninger, der har til formål at begunstige betalingsbalanceerhvervene, er – selv om de foretages med respekt for EF-reglerne – ikke uden virkning, men dog næppe af andet end sekundær betydning i forhold til den generelle ændring af de relative omkostningsforhold, og i det følgende vil der derfor blive bortset fra sådanne selektive foranstaltninger.

Selv om der kan være uenighed om, hvad der er normalt med hensyn til beskæftigelse, udenlandske konjunkturer, den indenlandske efterspørgsels sammensætning o.s.v., er der næppe mange, der vil anfægte, at »normalbetalingsbalancen« i Danmark i 1976 har en utilfredsstillende saldo. Et spørgsmål, der naturligt rejser sig, er: hvor meget er konkurrenceevnen for dårlig?

En tænkelig måde at kvantificere den utilfredsstillende konkurrenceevne på er at beregne »normalbetalingsbalanceunderskuddet«. Underskuddet på betalingsbalancens løbende poster bliver formentlig på ca. 11 mia. kr. i 1976. Men samtidig er beskæftigelsessituationen absolut ikke normal. Saldoen på »normalbetalingsbalancen« vil derfor udvise et endnu større underskud, medmindre man mener, at der vil være politisk flertal for, at den offentlige sektor ved fuld beskæftigelse bør være meget større, end tilfældet er i dag, eller, at »normale« konjunkturer i udlandet vil implicere en kraftig reduktion af betalingsbalanceunderskuddet. En tilbagevenden til gode, internationale konjunkturer vil givetvis betyde, at eksporten – alt andet lige – vil stige, men det må antages, at en række internationale råvarer vil stige relativt meget i pris, således at stigningen i eksportprovenuet i betydelig udstrækning vil blive modsvaret af højere importpriser.

Antages det, at præferencerne med hensyn til det »normale« svarer til et underskud på »normalbetalingsbalancen« løbende poster på f.eks. 15 mia. kr., er dette ikke ensbetydende med, at nettoeksporten (eksporten ÷ importen)

i 1976 skulle have været 15 mia. kr. højere, for at der kunne have været ligevægt på »normalbetalingsbalancen« løbende poster. Forbedres betalingsbalancen ved at forbedre konkurrenceevnen, vil betalingsbalanceforbedringen nemlig betyde, at også beskæftigelsessituationen bedres. Ved fastholdte forestillinger om, hvad man skal forstå ved fuld beskæftigelse, må den indenlandske fuld-beskæftigelseefterspørgsel være mindre ved ligevægt på »normalbetalingsbalancen« løbende poster, end hvis der er underskud på »normalbetalingsbalancen«. Det betyder naturligvis, at der skal importeres færre varer for at tilfredsstille den indenlandske efterspørgsel. Det bør imidlertid tilføjes, at en øget nettoeksport formentlig vil forudsætte et vist prisfald, og det betyder, at der skal en større mængde eksportvarer til for at skaffe et givet eksportprovenu.

Som nævnt i april-rapporten fra Det økonomiske Råds formandskab (1976 s. 89-90) må man i den nuværende situation regne med, at arbejdsløsheden og underskuddet på betalingsbalancen stort set modsvarer hinanden, forstået på den måde, at hvis produktionen i betalingsbalanceerhvervene stiger så meget, at der kommer ligevægt på betalingsbalancens løbende poster, vil den »overnormale« arbejdsløshed forsvinde alene som følge af denne produktionsstigning. Der ville således slet ikke blive plads til en ren indenlandsk efterspørgselsstigning, hvis arbejdsløsheden og underskuddet på betalingsbalancen på en gang skulle (og kunne) afskaffes.

Alt i alt må det siges, at »normalbetalingsbalanceunderskuddet« er et meget ufuldkommet kvantitativt mål for, hvor utilfredsstillende konkurrenceevnen måtte være. Derimod kan man ved at sammenligne den nuværende situation med forholdene, således som de ville være, hvis »normalbetalingsbalancen« havde udvist en saldo, svarende til målsætningerne herom, få gode muligheder for at vurdere størrelsen af den påkrævede strukturomstilling.

En anden og meget yndet måde at forsøge at kvantificere den svigtende konkurrenceevne på er at studere udviklingen i de relative omkostninger, d.v.s. forholdet mellem omkostningsstigningen i indlandet og omkostningsstigningerne i udlandet, korrigeret for valutakursændringer.

Uanset hvilke omkostningsmål, man anvender, vil sådanne målinger imidlertid lide af betydelige svagheder.

Man skal for det første finde et nulpunkt, d.v.s. et år i fortiden, hvor »normalbetalingsbalancen« udviste den ønskede saldo. For Danmarks vedkommende må man vist sige, at der ikke er noget sådant nulpunktsår i perioden efter den 2. verdenskrig. De forholdsvis få år, hvor betalingsbalancen har væ-

ret tilfredsstillende, har været præget af utilfredsstillende beskæftigelsesforhold og/eller en unormal efterspørgselssammensætning (navnlig lagernedbrydning).

Hertil kommer, at for at man meningsfuldt ved at analysere udviklingen i de relative omkostninger siden et basisår skal kunne få et indtryk af, hvor galt det er med konkurrenceevnen, må der ikke have fundet nogen ændringer sted i, hvad man kan betragte som »normalt«. Der må med andre ord bl. a. ikke have fundet skift sted i, hvad man må anse for »normale« importpriser, hvilket der givetvis har med hensyn til olieprisstigningerne. Også på en række andre områder er der sket skift i »normaliteten«, eller der har været en trendmæssig udvikling i den.

Dette betyder, at det vil være den rene tilfældighed, om uændrede relative omkostninger resulterer i en uændret betalingsbalance, hvad der selvfølgelig må være forudsætningen for, at man kan måle, hvorledes det er gået med konkurrenceevnen ved at se på relationen mellem den hjemlige omkostningsudvikling og den udenlandske.

Endelig er udviklingen i de relative omkostninger som nævnt ikke det eneste, der påvirker »normalbetalingsbalancen« ved fastholdt »normalitet«. Ændringer i handelspolitikken (og det vil navnlig sige den stedfundne liberalisering) og den teknologiske udvikling i videste forstand, har også øvet indflydelse på »normalbetalingsbalancen«.

Med hensyn til den sidste faktor, den teknologiske udvikling, er påvirkningen stærkt afhængig af, hvilket omkostningsmål der anvendes.

Sammenligner man f. eks. den hjemlige valutakurskorrigerede lønudvikling med lønudviklingen i udlandet, vil forskellen i lønstigningstakt, eventuelt i større eller mindre udstrækning, være modsvaret af forskelle i arbejdsproduktivitetsudviklingen. At finde korrekte tal for udviklingen i produktiviteten (således at lønudviklingen kan korrigeres herfor) er imidlertid overordentlig vanskeligt¹. For at beregne produktivitetsstigningen må man have pålidelige tal for de producerede mængder, og det betyder, at man må have prisserier, man kan stole på, såvel for selve produkterne som for råstofanvendelsen. (Da det er arbejdsproduktiviteten med hensyn til den reale værdiforøgelse, og ikke med hensyn til slutprodukterne, man må vide noget om). Vanskelighederne ved prisserierne er navnlig på adækvat måde at få taget hensyn til kvalitetsændringer. Hvorledes kan man f. eks. konstruere prisserier, der med skyldig hensyntagen til stedfundne kvalitetsændringer beskriver prisstigningstakten for radioapparater?

1. Jfr. Travis (1976).

Til disse problemer kommer vanskelighederne med at finde ud af, hvordan det er gået med arbejdsindsatsen, navnlig for så vidt angår den ikke-time-lønnede arbejdskraft, altså funktionærerne og de selvstændige.

Generelt må man vist beskrive produktivitetstallene både her i landet og i udlandet som ret usikre – og de er tilmed opgjort efter meget uensartede principper. Det betyder, at det er en yderst begrænset tillid, man kan hæfte til forskellen mellem produktivitetstigningstakterne i indland og udland.

I øvrigt er det ikke produktivitsudvikling i al almindelighed, der interesserer, men forskellen i produktivitsudviklingen på de områder, hvor der finder en international konkurrence sted. Hertil kommer, at produktivitsudviklingen – således som den måles – næppe er uafhængig af, hvordan det går med betalingsbalancen. Hvis den danske »normalbetalingsbalance« havde været i ligevægt, ville betalingsbalancesektoren have været større, end tilfældet nu er, og det betyder formentlig, at gennemsnitsproduktiviteten havde været mindre. Den klemte situation i betalingsbalanceerhvervene må antages at have presset lavproduktive virksomheder og lavproduktiv arbejdskraft ud. Det er gennemgående virksomhederne med et relativt nyt og effektivt produktionsapparat og en effektiv arbejdsstyrke, der har kunnet overleve.

Til alt dette må føjes, at lønnen ikke er den eneste omkostning, og at ændringer i arbejdsproduktiviteten (når denne defineres konventionelt, d.v.s. som den reale produktion (værditilvækst) divideret med indsatsen af arbejdskraft) også kan skyldes en ændring i kapitalintensiteten.

Det forhold, at der også er andet end lønomkostninger, kunne tale for, at man i stedet for at se på arbejdsomkostningerne pr. produceret enhed i forskellige lande forsøgte at sammenligne den valutakurskorrigerede prisudvikling for den reale værdiforøgelse, der finder sted i de erhverv, der konkurrerer med udlandet. Altså at man så på forskellen i den valutakorrigerede nationalindkomstdeflator for de sektorer, der kan anses for at være relevante. Herved ville man tilsyneladende kunne få taget hensyn til kapitalomkostninger o.s.v. (Fejlkilderne med hensyn til at få adækvate tal for mængdeudviklingen vil naturligvis være de samme, og det samme gælder vanskelighederne med at finde frem til de relevante sektorer). Nationalindkomstdeflatoren har imidlertid også svagheder, som tallene for de produktivitskorrigerede lønomkostninger ikke har. Hvis konkurrenceevnen er utilfredsstillende, vil profitterne i betalingsbalancesektoren være klemte, og man får med andre ord undervurderet de »normale« kapitalomkostninger.

Hertil kommer, at en forbedring af konkurrenceevnen vil betyde, at prisen på mange realkapitalgenstande, der enten er købt i udlandet eller købt i

konkurrence med udenlandske producenter, vil stige i forhold til lønningerne, hvilket betyder, at de »normale« kapitalomkostninger også af denne grund vil være undervurderede, hvis konkurrenceevnen er klemmt.

I modsat retning trækker dog, at det indenlandske renteniveau vil tendere at være unormalt højt, hvis der, som tilfældet har været for Danmarks vedkommende, gennem længere tid har været underskud på betalingsbalancens løbende poster.

Man kunne så anlægge den betragtning, at det i og for sig var ligegyldigt, hvordan det er gået med de forskellige omkostningslementer. Det afgørende for konkurrenceevnen er, hvordan det er gået med prisrelationerne for de varer, der faktisk eller potentielt indgår i den internationale handel. Med andre ord: det, man burde analysere, skulle altså være udviklingen i eksportpriserne i relation til priserne på tilsvarende varer (eventuelt konkurrenternes eksportpriser), og hvorledes priserne på de importkonkurrerende varer udvikle sig i forhold til priserne på de importvarer, der konkurrerer med den indenlandske produktion.

Kvaliteten af de data, der skulle bruges til sådanne analyser, er imidlertid særdeles dårlige. Normalt er det eneste, man har, enhedsprisindex for forskellige kategorier af eksport- og importvarer, og det betyder, at de forskellige priser bliver vejet på en måde, der er lidet hensigtsmæssig, når man vil studere konkurrenceevnen². (Disse vægtningsproblemer, der kan synes at være uvæsentlige teoretiske frynser, viser sig i øvrigt generelt at være overordentlig væsentlige for, hvilke resultater man kommer til i beregninger over, hvorledes det er gået med konkurrenceevnen). Til dette kommer, at tal for udviklingen i de relative valutakurskorrigerede lønninger eller de relative kurskorrigerede nationalproduktpriser (nationalproduktdeflatorer) generelt vil udvise et noget større udsving, end de relative salgspriser for de internationalt handlede varer og deres substitutter. Dette skyldes dels, at der direkte og indirekte indgår importvarer i eksportvarerne, og dels at profitterne vil tendere at være rigeligere, når produktionsomkostningerne for betalingsbalanceerhvervene er lave i forhold til udlandet, og omvendt vil profitterne være klemte, hvis omkostningerne er relativt høje. På de områder, hvor der er fuldkommen konkurrence,

2. Der findes dog eksempler på mere adækvate talserier. Jfr. således Travis og Lipsey (1971).

må profitterne absorbere alle udsving i de indenlandske omkostninger³. Anvendelsen af tal, der udviser små udsving, bør normalt undgås, når man vil analysere udviklingen over en længere årrække, idet sådanne talserier generelt vil være meget sårbare over for fejl af forskellig art.

Hvis man kunne bortse fra dataproblemerne (herunder også det evige kvalitetsproblem), ville de relative salgspriser givetvis i princippet være en god indikator for tendenserne i konkurrenceevnen, men som følge af de lige nævnte forhold ville de relative udsving i denne indikator blive meget ringe. I de vestlige økonomier opfattes salgspriserne i konkurrencesektoren imidlertid ikke som noget økonomisk-politisk instrument. Som noget sådant betragtes derimod det valutakurskorrigerede, indenlandske omkostningsniveau – navnlig lønomkostningerne. Om dette er en realistisk betragtningsmåde, skal ikke nærmere drøftes i denne sammenhæng, men givet er det, at eksportpriserne og priserne på importkonkurrerende varer er et trin længere ude i styringsmekanismen, og de vil derfor – selv om gode data kunne fremskaffes – ikke på nogen særlig hensigtsmæssig måde kunne illustrere det økonomisk-politiske problem, der er forbundet med en utilfredsstillende konkurrenceevne.

Det er åbenbart, at når man ikke med nogen præcision kan angive, hvor meget konkurrenceevnen er forringet over en årrække, kan man heller ikke umiddelbart svare på, hvor meget de relative omkostninger skal ændres for at skaffe ligevægt på normal-betalingsbalancens løbende poster. Økonometriske analyser, der skal forsøge at afsløre, hvordan de forskellige betalingsbalancekomponenter reagerer på ændringer i de relative omkostninger, vil (bortset fra nulpunktproblemstillingen) blive belastet med præcist de samme svagheder, som skønnene over, hvor meget konkurrenceevnen er blevet forværret.

Som man kunne forvente er de resultater, man i udenlandske og indenlandske analyser er nået frem til med hensyn til importen og eksportens følsomhed over for ændringer i de relative priser, gennemgående uklare og uensartede⁴. Dette er klart et indicium for, at man må forske mere på området, og man må formentlig navnlig forsøge at få fremskaffet bedre datagrund-

3. Thage og Holdt (1976) forsøger at belyse konkurrenceevnen ved hjælp af hypotetiske tal, idet man sammenligner et faktisk prisindeks for den konkurrerende import med et prisindeks for den indenlandske produktion beregnet ved hjælp af den i arbejdsnotatet beskrevne prismodel. I denne prismodel forudsættes det, at den funktionelle indkomstfordeling er konstant; profitterne vil med andre ord ikke absorbere udsvingene i konkurrenceevnen. Produktivitetsudviklingen er beregnet på grundlag af den faktiske udvikling og må derfor antages i nogen grad at afspejle ændringer i konkurrenceevnen.

4. Magee (1975) giver en god oversigt over problemstillingen, og der findes her tillige en ret fylldig litteraturfortegnelse.

lag. Indtil der er sket et gennembrud på dette felt, må man klare sig med ad-hoc prægede, mere almindelige økonomiske ræsonnementer over, hvordan ændringer i de relative omkostninger må antages at virke.

Skal man anvende sådanne ræsonnementer i kvantitative analyser, må man forsøge at sætte tal på resultaterne af disse ræsonnementer, eventuelt forskellige sæt af tal. Skal man meningsfuldt f.eks. kunne diskutere effekten af indkomstpøolitik og de stedfindende valutakursændringer, må eksporten og importens prislelsomhed inddrages på den måde, man mener er mest plausibel. Skønnene over denne prislelsomhed bliver hverken mere eller mindre usikre ved at blive kvantificerede (eventuelt i form af flere alternativer). Tværtimod vil det gøre analysen mere overskuelig, og det er formentlig lettere at vurdere, om de gjorte antagelser med hensyn til prislelsomheden er »rimelige«. Men ved at kvantificere løbes naturligvis en nærliggende fare for at blive over- eller fejlfortolket.

Det er imidlertid ikke tanken her at forsøge at sætte tal på ræsonnementer over eksportens og importens følsomhed over for ændringer i de relative omkostninger. Kun nogle af ræsonnementerne skal præsenteres.

Problemerne med at estimere eksportens og importens følsomhed over for ændringer i de relative priser har gjort, at der blandt økonomer er overordentlig stor uenighed om, hvor følsom eksporten og importen er med hensyn til ændringerne i de relative omkostninger⁵.

Efter min opfattelse er prislelsomheden på langt sigt overordentlig stor. Fra 1960-1973 voksede den japanske eksport årligt med $7\frac{1}{2}$ pct. mere end importen i de lande, Japan eksporterede til (sammenvejet efter eksportandelene). At Japan har kunnet præstere en så kraftig eksportvækst, har naturligvis sammenhæng med den kraftige økonomiske vækst i Japan, men at Japan har kunnet komme af med det store udbud, forekommer det vanskeligt at forklare med andet, end at efterspørgslen har været meget elastisk. Den kraftige vækst i den japanske eksport i denne periode er ikke sket i takt med en fortsat nedsættelse af det relative omkostningsniveau – formentlig snarere tværtimod. (En af de forklarende faktorer er formentlig ændringerne i kvaliteten af de japanske produkter og dermed også en ændring i Japans image).

At regne med, at der på langt sigt er tale om en meget elastisk efterspørgsel efter et enkelt lands eksportvarer, er ikke ensbetydende med at postulere, at der er fuldkommen konkurrence på eksportmarkederne. Efterspørgslen efter

5. Richardson (1976, s. 193) har påvist, at 95 %'s intervalgrænserne for egen-priselasticiteterne for udvalgte amerikanske importvarer spændte over alle reelle tal.

langt de fleste enkeltprodukter på de enkelte markeder er givetvis ofte ret uelastisk, navnlig på kortere sigt. Men intensiveres salgsarbejdet, tages produktion af nye produkter op, og nedsættes eksportvarepriserne lidt, vil der let kunne ske en stigning i eksportens vækstrate fra f.eks. 5 til 15 % p.a., og det er det, som skal til, for at efterspørgslen efter eksportvarer i praksis er fuldstændig elastisk. Fortsætter man med procentvis at ofre det samme på at øge salget, er det vanskeligt at se, hvorfor efterspørgslen ikke vedvarende skulle kunne vokse med en højere vækstrate. Det forekommer ikke plausibelt at antage, at opretholdelsen af den højere vækst forudsætter relativt større og større udgifter til salgsfremmende foranstaltninger eller fortsatte prisnedsættelser, navnlig ikke når det drejer sig om en lille økonomi med et så differentieret erhvervsliv som det danske.

Også for så vidt angår *udbuddet* af eksportvarer forekommer det rimeligt at antage, at vækstraten vil kunne stige betydeligt, hvis der – ud over hvad der skal til for at forøge efterspørgslen – sker et engangsskift opad i indtjeningen i eksporterhvervene. Betragter man en periode, der er så lang, at nye investeringer og oprettelse af nye virksomheder spiller en væsentlig rolle, skal der næppe voldsomme ændringer til i profitabiliteten ved produktion af eksportvarer i forhold til indtjeningen på hjemmemarkedet for at øge væksten i eksportproduktion med et rimeligt antal procentpoints.

Som for efterspørgslens vedkommende forekommer det ikke særlig rimeligt at antage, at der skal betydelige yderligere incitamentter til for at opretholde eksportvæksten. Dog må det formentlig antages, at der fortsat må yderligere incitamentter til, hvis udbuddet af eksportvarer gennem *lang* tid skal have en meget høj stigningstakt. En meget høj stigningstakt gennem lang tid vil nemlig betyde, at hjemmemarkedssektoren procentvis skal afgive flere og flere produktionsfaktorer til betalingsbalancesektoren. Men sådanne langvarige, voldsomme ændringer i erhvervsstrukturen er det næppe realistisk at forestille sig.

Traditionelt beskriver man eksportens afhængighed af de relative omkostninger ved hjælp af elasticiteter. Man taler eksempelvis om eksportmængdeelasticiteter med hensyn til de relative lønomkostninger pr. produceret enhed. Er denne elasticitet f.eks. (numerisk) 2, betyder det som bekendt, at en stigning i lønomkostningerne pr. produceret enhed, der er 10 % lavere end i udlandet, i løbet af nogen tid – afhængigt af, hvor lange timelag, man regner med – vil resultere i, at eksporten bliver 20 % større, end tilfældet ville have været, hvis de relative lønomkostninger ikke var blevet ændret.

Det afgørende i denne betragtning er, at virkningerne af en ændring i de

relative lønomkostninger udtømmes efter et vist åremål. De relative omkostninger øver efter denne opfattelse ingen indflydelse på væksten i eksporten på længere sigt, hvad der ikke forekommer plausibelt.

Det kan bestemt ikke udelukkes, at ændringer i de relative omkostninger påvirker væksten i eksporten meget trægt; og det er også muligt, at elasticiteten med hensyn til eksportvæksten er ret lav; men så længe der faktisk er tale om, at de produktivitetetskorrigerede, relative lønninger er lavere end svarende til udgangssituationen, er det vanskeligt at forestille sig, at dette ikke vil påvirke eksportens stigningstakt.

For importen af råvarer og andre varer, som Danmark ikke har og ikke kan tænkes at få en konkurrerende produktion af, forekommer de traditionelle elasticitetsbetragtninger mere rimelige. Den konkurrerende import er vel nærmest et mellemtilfælde mellem eksporten og den ikke-konkurrerende import. På hjemmemarkedet er indlandets markedsandel nemlig ikke uendelig lille.

Må de traditionelle elasticitetsbetragtninger opgives for eksportens vedkommende, betyder det, at man ikke entydigt kan tale om, hvor store ændringer i de relative omkostninger der skal til, for at »normalbetalingsbalancen« skal udvise den ønskede saldo. Der må også tages hensyn til, hvor hurtigt det ønskede betalingsbalancemål skal nås. Derimod er der naturligvis en ganske bestemt omkostningsrelation, der (på et givet tidspunkt) svarer til en fastholdelse af ligevægten, når denne først er nået, nemlig den omkostningsrelation, der sikrer, at eksporten og importen vokser lige meget.

Hidtil er der talt om ændringer i de relative omkostninger, som om dette var en størrelse, man uden videre kan ændre på. Det er velkendt, at det er overordentlig vanskeligt at dæmpe den indenlandske inflationstakt, og at valutakursjusteringer, der skal reducere det indenlandske omkostningsniveau i forhold til det udenlandske, meget let kan resultere i, at den indenlandske inflationstakt øges, således at der måske slet ikke bliver tale om nogen ændring i de relative omkostninger.

At det er meget vanskeligt at ændre omkostningsrelationerne hænger formentlig først og fremmest sammen med, at en sådan ændring implicerer et skift i indkomstfordelingen.

Hvis lønstigningstakten nedsættes i forhold til, hvad den alternativt ville have været, kan man formentlig regne med, at der sker en tilsvarende reduktion i stigningstakten for de rent indenlandsk-bestemte priser – også selv om indkomstpoltiske løsninger *ikke* kombineres med en stramning af prislovgivningen.

De importerede varer vil derimod antagelig stige som hidtil, og man må

på tilsvarende måde regne med, at prisstigningerne på importerede råvarer og mellemprodukter vil blive overvæltet fuldt ud i priserne.

For varer af samme art som dem, der eksporteres, samt for varer, der produceres i konkurrence med udenlandske producenter, må man nok regne med, at prisafdæmpningen bliver ret begrænset. (På dette område vil en stram pris-kontrol nok have en vis effekt på kortere sigt).

Alt i alt må man nok regne med, at en afdæmpning af den indenlandske lønstigningstakt for en lille, åben økonomi som den danske vil betyde en betydelig afdæmpning af stigningen i reallønnen eksklusive direkte og indirekte skatter for de allerede beskæftigede.

For hver procents afdæmpning af lønstigningerne må man formentlig regne med en reduktion af reallønstigningen af størrelsesordenen 0,3–0,4 procentpoint⁶. Hertil kommer, at der antagelig i forbindelse med ændringerne i de relative omkostninger vil ske en ændring i lønstrukturen til fordel for de ansatte i betalingsbalanceerhvervene.

Alt dette betyder, at hurtige ændringer i omkostningsrelationerne meget let vil resultere i et fald i reallønnen i hjemmemarkedserhvervene.

Forholdene modificeres naturligvis, hvis der samtidig med ændringerne i de relative omkostninger kan ske en reduktion af skattetrykket uden en tilsvarende mindskelse af det offentlige serviceniveau⁷. Det vil under alle omstændigheder være et politisk kunststykke hurtigt at forbedre konkurrenceevnen, navnlig da det tager nogen tid, inden den lavere lønstigningstakt slår igennem i en lavere prisstigningstakt⁸.

6. Alene det direkte og indirekte input fra udlandet og landbruget (hvis prisudvikling med EF-medlemskabet må antages at være stort set uafhængigt af den indenlandske inflationstakt) udgør iflg. 1966 input-output-tabellerne ca. 3/10, jfr. Thage og Holdt (1976).

7. Selv om bedringen af konkurrenceevnen vil muliggøre en højere beskæftigelse og dermed en større produktion, er det imidlertid langt fra givet, at der vil være basis for en væsentlig mindskelse af skattetrykket. Stigningen i eksporten, de øgede produktudviklings- og markedsføringsomkostninger (herunder prisnedsættelser) for eksporten, den forventelige øgede investeringsaktivitet i betalingsbalanceerhvervene – i hvert fald i tilpasningsperioden – og indtægtsstigningen for de arbejdsløse, der kommer i arbejde, må antages at lægge beslag på mere end produktionsstigningen, således at der – trods reduktionen af reallønstigningen næppe bliver plads til en betydelig mindskelse af skattetrykket.

8. Ved en devaluering vil det modsat tage nogen tid, inden reallønsafdæmpningen slår fuldt ud igennem.

Litteratur

- MAGEE, STEPHEN P. 1975. Prices, Incomes, and Foreign Trade. I *International Trade and Finance*, red. Peter B. Kenen, pp. 175-252, Cambridge, Mass.
- RICHARDSON, J. D. 1976. Some Issues in the Structural Determination of International Price Responsiveness. I *Quantitative Studies of International Economic Relations*, red. H. Glejser, Amsterdam.
- THAGE, BENT OG JØRN HOLDT. 1976. *En input-output prismodel for Danmark*. Danmarks Statistik, Arbejdsnotat nr. 7. København.
- TRAVIS, IRVING B. 1976. A Survey of International Comparison of Productivity. *Economic Journal* 86:1-44.
- TRAVIS, IRVING B. OG ROBERT E. LIPSEY. 1971. *Price Competitiveness in World Trade*. New York.
- DET ØKONOMISKE RÅDS FORMANDSKAB. 1976. *Dansk økonomi, april 1976*. København.