

Konkurrenceevnen som et mål for erhvervspolitikens succes?

Finn Lauritzen og Anders N. Hoffmann
Erhvervsministeriet

SUMMARY: For decades, a focus on wage competitiveness has been an important part of the economic-political debate. But as labour markets have grown more heterogenous and an ever larger part of unemployment has become "structural", traditional competitiveness measures have become dubious. Instead, competitiveness should be seen as dependent on the quality of business conditions and high factor income levels as a result of industrial success. Therefore "performance indicators" based i.a. on wage data have been calculated for all OECD-countries. The article presents these indicators and discusses whether they can appropriately be interpreted as measuring the effects of industrial policy.

1. Baggrund

I en stor del af efterkrigstiden har konkurrenceevnebegrebet været et vigtigt element i den løbende økonomisk-politiske debat i mange OECD-lande – mest i lande og i perioder med udtalte betalingsbalance- og arbejdsløshedsproblemer. Begrebets fundering i århundredets dominerende økonomiske teoriretninger – neoklassisk, keynesiansk, postkeynesiansk, monetaristisk, nyklassisk og institutionel – har derimod været svag. Konkurrenceevnediskussionen har derfor mest været et domæne for praktisk og politisk interesserede økonomer.

I Danmark var konkurrenceevnedebatten op til den første oliekrise præget af opmærksomhed om Bretton-Woods systemets sårbarhed over for lønstigninger, der var ude af trit med konkurrenternes.

I 1970'erne var dansk økonomi præget af stigende arbejdsløshed og betalingsbalanceunderskud, stigende offentlige udgifter og skatter samt gradvist stigende lønomkostninger i forhold til udlandet på grund af for høje lønstigninger og bindingen til D-marken i det daværende slangesamarbejde. Vismændenes halvårslige rapporter betonede behovet for indkomstpolitisk disciplin, og i den økonomisk-politiske diskussion stod en for dårlig lønkonkurrenceevne som en af de væsentligste årsagsforklaringer til de økonomiske ubalancer.¹

1. Jf. f.eks. Det økonomiske Råd (maj 1978) og Det økonomiske Råd (1987), der giver en gennemgang af bl.a. Det økonomiske Råds vurdering af konkurrenceevneforhold gennem 25 år.

Konkurrenceevnen som et mål for erhvervspolitikens succes?

Finn Lauritzen og Anders N. Hoffmann
Erhvervsministeriet

SUMMARY: For decades, a focus on wage competitiveness has been an important part of the economic-political debate. But as labour markets have grown more heterogenous and an ever larger part of unemployment has become "structural", traditional competitiveness measures have become dubious. Instead, competitiveness should be seen as dependent on the quality of business conditions and high factor income levels as a result of industrial success. Therefore "performance indicators" based i.a. on wage data have been calculated for all OECD-countries. The article presents these indicators and discusses whether they can appropriately be interpreted as measuring the effects of industrial policy.

1. Baggrund

I en stor del af efterkrigstiden har konkurrenceevnebegrebet været et vigtigt element i den løbende økonomisk-politiske debat i mange OECD-lande – mest i lande og i perioder med udtalte betalingsbalance- og arbejdsløshedsproblemer. Begrebets fundering i århundredets dominerende økonomiske teoriretninger – neoklassisk, keynesiansk, postkeynesiansk, monetaristisk, nyklassisk og institutionel – har derimod været svag. Konkurrenceevnediskussionen har derfor mest været et domæne for praktisk og politisk interesserede økonomer.

I Danmark var konkurrenceevnedebatten op til den første oliekrise præget af opmærksomhed om Bretton-Woods systemets sårbarhed over for lønstigninger, der var ude af trit med konkurrenternes.

I 1970'erne var dansk økonomi præget af stigende arbejdsløshed og betalingsbalanceunderskud, stigende offentlige udgifter og skatter samt gradvist stigende lønomkostninger i forhold til udlandet på grund af for høje lønstigninger og bindingen til D-marken i det daværende slangesamarbejde. Vismændenes halvårslige rapporter betonede behovet for indkomstpolitisk disciplin, og i den økonomisk-politiske diskussion stod en for dårlig lønkonkurrenceevne som en af de væsentligste årsagsforklaringer til de økonomiske ubalancer.¹

1. Jf. f.eks. Det økonomiske Råd (maj 1978) og Det økonomiske Råd (1987), der giver en gennemgang af bl.a. Det økonomiske Råds vurdering af konkurrenceevneforhold gennem 25 år.

Der var dog ikke konsensus om en sådan opfattelse. Nogle lagde i stedet vægt på, at man i erhvervspolitikken burde understøtte nicheproduktion, dvs. produktion af varer, der pga. en begrænset prissfølsomhed kunne bære en høj verdensmarkedspris eller repræsentere så små markeder, at de ikke var tilstrækkeligt interessante for udenlandske virksomheder. Et andet synspunkt var, at elasticiteterne i udenrigshandelen var så små, at virkningerne af en kronedepreciering alligevel var utilstrækkelige som middel til at rette op på betalingsbalance- og arbejdsløshedsproblemerne.

Først fra 1979 blev der via flere devalueringer, suppleret med indkomstpolitiske indgreb, taget skridt til en følelig reduktion af de danske lønomkostninger i forhold til konkurrentlandenes.

Regeringsskiftet i 1982 førte til formuleringen af en fastkurspolitik, som efterfølgende har vist sig troværdig, og som bl.a. resulterede i et kraftigt rentefald, der understøttede det økonomiske opsving fra 1983-84. Fastkurspolitikken slog dog kun delvis igennem på de finansielle markeders forventningsdannelse på trods af, at de relative lønomkostninger var lavere end i 1970'erne og på trods af, at regeringen modstod fristelsen til at følge den svenske krone ned i oktober 1982. Rentespændet i i forhold til Tyskland har derfor siden 1980'erne været større end den faktiske ændring i krone-DM-forholdet.

Det har måske været med til at holde renten oppe, at der igennem 1980'erne endnu var tilslutning til det synspunkt, at dansk økonomis største problem var en dårlig lønkonkurrenceevne.

De fleste økonomer har dog efterhånden ændret opfattelse og er i dag enige i den vurdering, som især Finansredegørelserne var bannerfører for, at det kroniske betalingsbalanceproblem siden 1963 ikke var et konkurrenceevneproblem, men primært et udtryk for et substantielt privat opsparingsunderskud.² Dette problem blev først løst med skattereformerne og introduktionen af arbejdsmarkedspensionsordninger (samt den psykologiske rambuk for opsparingskultur, Kartoffelkuren) fra midten af 1980'erne.

Forståelsen af indkomstpolitikens rolle er også ændret. »Sociale kontrakter«, der kombinerer løntilbageholdenhed med skattelettelser, kan vel stadig forekomme i konkrete, afgrænsede situationer, men holdbarheden af de to varer, der langes over disken i en sådan handel, er kort. Inden for enhver interessant tidshorisont må lønudviklingen anskues som markedsbestemt. Det er derfor afgørende at påvirke arbejdsmarkedets strukturer, så den strukturelle ledighed ligger så langt under den faktiske, som det er muligt, når den politiske smerte ved at gøre noget ved arbejdsmarkedet tages med i vurderingen.

Vurderingen af arbejdsmarkedets funktionsmåde har også ændret sig. Det afgørende for ledighedsudviklingen er ikke så meget *lønniveauet* som *lønstrukturen*, der i sti-

2. Jf. Finansredegørelse 1987-92.

Tabel 1. Konkurrenceevneindikatorer.

	Niveau	Ændring
Omkostninger	Samlede lønomkostninger	Indeks for relative lønomkostninger Enhedslønomkostninger Eksportprisindeks
Resultat	OECD-markedsandel	Markedsandelsindeks: – vejet/uvejet – faste/løbende priser Rel. eksportudvikling ⁵
Afledte variable	Indtjeningsvariable	Lande- / vareeffekter

gende grad har gjort marginalgrupperne på arbejdsmarkedet ledighedsudsatte. Beskæftigelsen for de kortest uddannede er i dag under pres. Årsagen er ikke, at det gennemsnitlige danske lønniveau ligger nogle få procent over OECD-gennemsnittet, men at virksomhederne på grund af konkurrence fra OECD- og NIC-lande med et meget lavere lønniveau »globaliserer« de løntunge dele af produktionsprocesserne.³

Udviklingen har betydet, at de tilbageværende, store økonomiske balanceproblemer – hovedsageligt det store antal personer på overførselsindkomster – kun i begrænset omfang forklares af et for højt, gennemsnitligt lønniveau.

Mens konkurrenceevneproblemerne således er blevet mindre akutte, er enigheden om størrelsen af import- og eksportpriselasticiteterne til gengæld blevet større. Priselasticiteterne i ADAM, SMEC og MONA's udenrigshandelsrelationer er blevet mere ens og er krøbet opad til i gennemsnit godt (numerisk) 2.⁴

2. Forudsætninger for konkurrenceevnemålene

De vigtigste konkurrenceevneindikatorer, der har været anvendt i publikationer fra de økonomiske ministerier, vismændene og OECD i de sidste 20 år, er opsummeret i tabel 1. Der kan sondres mellem indikatorer i niveau og i ændringer samt mellem indikatorer for produktionsomkostningerne, for konkurrenceevneresultatet (markedsandele) og for afledte variable.

De fleste konkurrenceevnevurderinger har fokuseret på variable på indekseret form, der belyser ændringer i relativ løn eller relative enhedslønomkostninger ud fra en – of-

3. Jf. Erhvervsredegørelse 1995-96 og Velfærdskommissionen (1995).

4. I MONA er elasticiteten for industrieksporten -3 3/4, i den gamle ADAM version var den -1, mens den i den nye er tættere på MONA's estimat. I SMEC er elasticiteten -1,7.

5. Den relative eksportudvikling afspejler udviklingen i dansk eksport i forhold til andre landes eksport. Metoden er dokumenteret i Anders Møller Christensen's artikel i Nationalbankens Kvartalsoversigt, november 1991.

te implicit – antagelse om ligevægtslønniveauer i udgangsåret, og at produktivitsudviklingen kan anvendes som mål for udviklingen i evnen til værdiskabelse. Denne antagelse var imidlertid ikke opfyldt for Danmark i 1970'erne, hvor produktiviteten steg pænt i takt med, at industribeskæftigelsen faldt, fordi de mindst produktive enheder blev presset ud af produktionen.

Finansministeriet og vismændene udførte i løbet af 1980'erne analyser af, hvorledes udviklingen i den samlede, uvejede markedsandel kan dekomponeres i en vejlet markedsandel, der beregnes som et gennemsnit af markedsandelsudviklingen på alle de markeder, hvor dansk eksport er repræsenteret, samt i en vare- og en landeeffekt. Beregningerne kunne udføres i såvel faste som løbende priser.⁶

Beregningerne blev anvendt til at understrege, at det ikke alene er evnen til at fastholde eller øge markedsandelen på de markeder, hvor dansk eksport er repræsenteret, der er afgørende, men også evnen til at være repræsenteret på markeder i vækst, der kan bære en høj eller stigende pris. Analyserne skabte opmærksomhed om den »strukturelle konkurrenceevne« (virksomhedernes evne til produktudvikling og salg) som supplement til traditionelle lønkonkurrenceevnemål.

Anvendelsen af de fleste konkurrenceevneindikatorer har været baseret på implicitte antagelser, som tiden efterhånden er løbet fra. De vigtigste forudsætninger for en meningsfuld anvendelse af timelønningerne i industrien – som problemindikatorer for konkurrenceevnen er – (1): Homogene arbejdsmarkeder, (2): Lønstivhed og begrænset faktormobilitet, (3): Stive/faste valutakurser eller stor pengepolitisk autonomi og (4): At en interessant del af ledigheden er »klassisk« snarere end bestemt af arbejdsmarkedets strukturer, jf. Malinvaud (1977).

Ad (1): Det er denne forudsætning, der har ændret sig mest, så den i dag næppe er opfyldt. Gennemsnitstal (som de anvendte løntal) siger mest om populationer, hvis spredningen er lille og konstant. På det danske arbejdsmarked udgør andelen af arbejdere i industrien (hvis lønudvikling ligger til grund for de traditionelle lønindeks) en faldende andel. En stigende del af eksporten tegnes af virksomheder uden for industrien, og en stigende del af industriens beskæftigelse udgøres af funktionærer. Flere og flere modtager en løn, der er afhængig af produktiviteten eller virksomhedens resultat. Den dag, hvor 80 eller 90% af eksportvirksomhedernes beskæftigede er funktionærer ansat på individuel løn, bliver arbejderlønningerne helt meningsløse som konkurrenceevnemål.

Kravet om en vis homogenitet betyder også, at det normalt vil være meningsløst at vurdere konkurrenceevnen for meget store økonomiske områder som f.eks. OECD-landene eller for EU som helhed.

6. Opdelingen på lande- og vareeffekter præsenteredes for første gang i Finansredøgørelse 1986, december 1986. En lignende analyse præsenteredes i Det økonomiske Råd, (maj 1987).

Ad (2): Den traditionelle konkurrenceevnevurdering giver kun mening, hvis der er faktorprisstivhed og begrænset faktormobilitet. I modsat fald vil der enten via prisbevægelser eller faktormobilitet ske en hurtig udjævning mellem områder med forskellig lønkonkurrenceevne, så tilbageværende faktorprisdifferencer ikke er udtryk for uligevægt, men for, at faktorerne i det ene område har højere marginalproduktivitet end i det andet område.

Dette krav betyder, at det f.eks. ikke giver mening at sammenligne de enkelte danske amters lønkonkurrenceevne. Løn niveauet i Frederiksborg Amt er højere end i Københavns Kommune og en del højere end i Ringkøbing Amt, uden at nogen vil hævde, at Ringkøbings konkurrenceevne er meget bedre og Københavns konkurrenceevne lidt bedre end i Frederiksborg Amt. Arbejdsløsheden i Frederiksborg Amt er kun halvt så stor som i Københavns Kommune, samtidig med, at en del af arbejdsstyrken i Frederiksborg Amt pendler til Københavns Kommune hver dag.

Pointen er, at den samme proces er i gang mellem større regioner og lande i Europa. Der er ikke sikre data, der kan underbygge, om faktorprisstivheden er aftaget, men under alle omstændigheder er faktormobiliteten internt i Europa stigende.

Ad (3): Forudsætningen om stive eller styrede valutakurser (som for stort set alle europæiske lande) eller pengepolitisk autonomi (som for Tyskland, USA og Japan) er også nødvendig, idet valutakursbevægelser ellers kunne udjævne eventuelle faktorprisuligevægte. Denne forudsætning er stadig opfyldt og forstærkes af, at valutakursbevægelser påvirkes mere af de meget store kapitalbevægelser end af betalingsstrømmene knyttet til vare- og tjenestebalancen på kort og mellemlangt sigt.

Ad (4): Hvis der er ringe faktorprisstivhed og høj faktormobilitet, jf. ovenfor, vil den strukturelle eller naturlige ledighed være lille, og lønkonkurrenceuligevægte hurtigt udjævnes. Hvis omvendt en meget betydelig del af ledigheden har strukturel karakter, bliver lønkonkurrencesammenligningen ligeledes irrelevant. I Danmark er der ca. 1 million 18-66 årige på overførselsindkomst, og en del heraf opfatter denne situation delvist som et resultat af et valg.⁷ Antallet af registrerede ledige er dermed blevet et dårligt mål for arbejdsløsheden. Forskellen mellem den faktiske arbejdsløshed og strukturarbejdsløsheden var i 1995 højst 1-2 pct. enheder eller 30-60.000 personer, hvilket er en forsvindende del af det samlede antal overførselsindkomstmottagere.

Selv om en del af de »strukturledige« principielt kunne være hysteresisramte af tidligere lønkonkurrenceevneproblemer, er der dog heller ikke meget, der tyder herpå.⁸ Konklusionen er derfor, at den aggregerede lønkonkurrenceevne i dag er relativt irrelevant ved årsagsforklaringer af ledigheden. Tilsvarende er en betydelig arbejdsløshed i sig selv ikke et tilstrækkeligt indicium for, at konkurrenceevnen er dårlig.

7. Jf. Budgetredegørelse 1995.

8. Jf. f.eks. Finansredegørelse 1990, der indeholder en vurdering af hysteresisindholdet i den danske ledighed.

Den historiske gennemgang kan sammenfattes på den måde, at der tidligere har været perioder, hvor den gennemsnitlige danske lønkonkurrenceevne var kritisk, og hvor det derfor var naturligt at fokusere på denne. Men det er ikke mere tilfældet. Forudsætningerne for at lægge vægt på nationale lønkonkurrenceevnetal er endvidere ved at forsvinde. De væsentligste årsager hertil er mere heterogene arbejdsmarkeder, og at stadig flere arbejder på individuelle løn- og arbejdsvilkår. Hertil kommer globaliseringen, som har forstærket tendensen til, at det ikke mere er nationer, der konkurrerer med hinanden på verdensmarkedet. Det er snarere virksomheder, hvoraf en stigende andel er globale, dvs. med produktionsaktiviteter i mange lande, der konkurrerer med hinanden, og regioner, der konkurrerer med hinanden om at tiltrække eller fastholde de mest værdifulde dele af produktionskæderne.

Det er derfor oplagt at »vende konkurrencemålene om« og se et højt faktorprisniveau som et udtryk for, at regionens arbejdsstyrke og virksomheder står stærkt i den internationale konkurrenceevne, bl.a. fordi erhvervmiljøet er godt.

OECD(1995) har på baggrund af de samme overvejelser defineret konkurrenceevnebegrebet som »the ability of companies, industries, regions, nations or supra-national regions to generate, while being and remaining exposed to international competition, relatively high factor income and factor employment levels«.

3. Konstruktionen af indikatoren for den strukturelle konkurrenceevne

Et konkurrenceevnemål skal måle virksomhedernes evne til værdiskabelse i forhold til udenlandske virksomheder, og lønniveauet er en god indikator for denne evne.

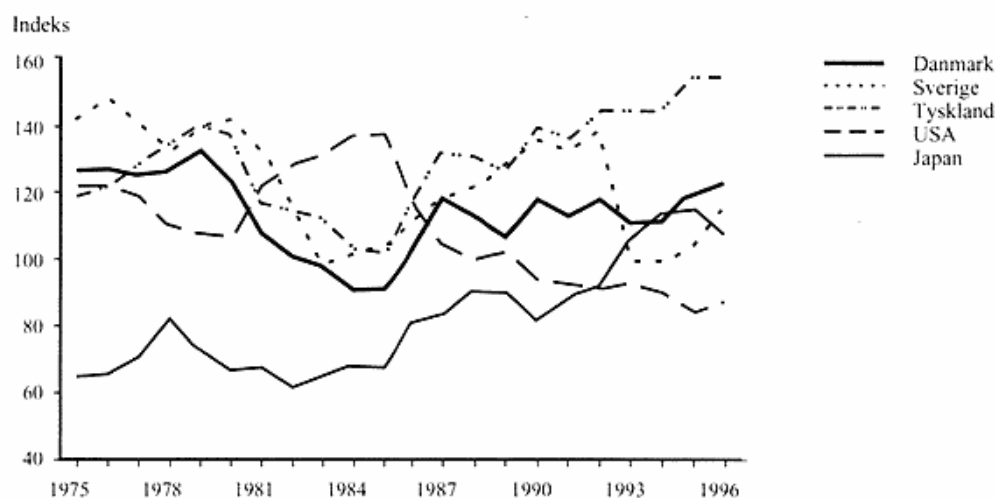
Under fuldkommen konkurrence vil stigningen i reallønnen svare til stigningen i arbejdskraftens marginalproduktivitet, jf. (1), hvor W er den gennemsnitlige timeløn, P prisniveauet og MP_L den marginale arbejdsproduktivitet:

$$\frac{W}{P} = MP_L \quad (1)$$

Det danske arbejdsmarked kan ikke sammenlignes med det neoklassiske, og sammenhængen mellem produktivitet og løn er derfor mere usikker i den virkelige verden. Men den del af lønstigningen fra et år til næste, der er udtryk for stigende produktivitet – samt mere generelt for stigende kvalitet i produktionen – er udtryk for en »succes« og ikke for en konkurrenceevneforringelse.

Siden 1975 har det danske lønniveau været højere end for gennemsnittet af alle OECD-lande bortset fra to år – 1984 og 1985 – hvor OECD-gennemsnittet var præget af et ekstremt højt dollarkursniveau. De sidste 7 år har det danske lønniveau ligget relativt stabilt 15-20 pct. højere end OECD-gennemsnittet, jf. figur 1.

Det skal bemærkes, at udregningsmetoden afviger fra den metode, som normalt anvendes i Finans- og Erhvervsredegørelser, hvor timelønningerne bliver vægtet med



Figur 1. Relative timelønninger i fælles valuta for udvalgte lande.

Kilde: Den Svenske Arbejdsgiverforening og OECD Main Economic Indicators.

danske handelsvægte. I figuren er hvert lands lønniveau målt i fælles valuta sammenholdt med det gennemsnitlige lønniveau i OECD. Ved beregningerne af dette gennemsnit er hvert land indgået med landets andel af OECD's samlede beskæftigelse som vægt.

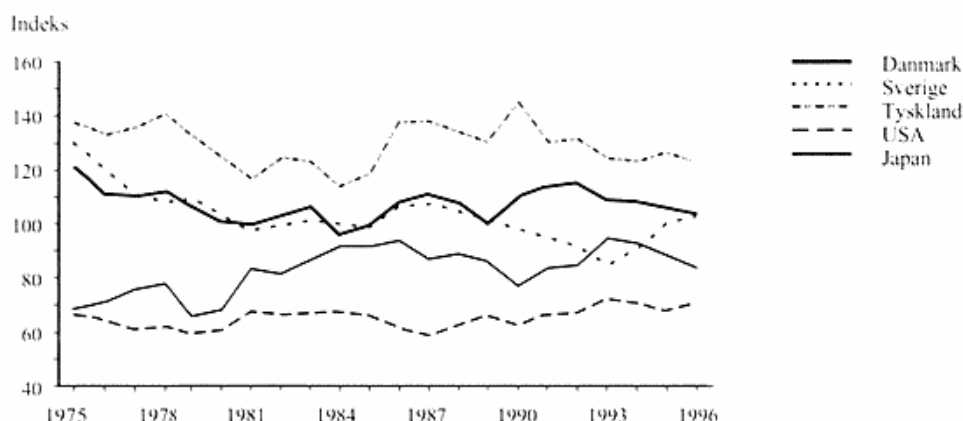
Et relativt stigende lønniveau vil imidlertid medføre faldende markedsandele i det omfang, det ikke er udtryk for en stigende arbejdsproduktivitet eller en stigende evne til værdiskabelse i øvrigt. Det gælder både, når stigningen skyldes løninflation og valutaappreciering. For at finde det »bæredygtige« lønniveau er det derfor oplagt at korrigere lønudviklingen for den merlønssstigning (eller det modsatte), der modsvarer konstaterede markedsandelstab (eller – gevinster).

Sammenhængen mellem løn-, pris-, og markedsandelsudviklingen har været analyseret i en lang række undersøgelser i 1970'erne og 1980'erne i såvel Danmark som andre OECD-lande.

Elasticiteten mellem ændringen i et lands eksportmarkedsandel i løbende priser og lønudviklingen afhænger af elasticiteten mellem eksportmængde og eksportpris (β) samt af elasticiteten mellem eksportpris og lønniveau (σ), jf. (2).

$$\frac{\Delta \text{Markedsandel}}{\text{Markedsandel}} = (\beta + 1)\sigma \frac{\Delta W}{W} \quad (2)$$

Ved konstruktionen af indikatoren er der i det følgende lagt en mængde-priselasticitet på -2,0 og en pris-lønelasticitet på -0,6 til grund, hvilket giver en elasticitet mellem markedsandele i løbende priser og lønnen på -0,6.



Figur 2. Udviklingen i eksportmarkedsandele for udvalgte lande.

Kilde: OECD og egne beregninger.

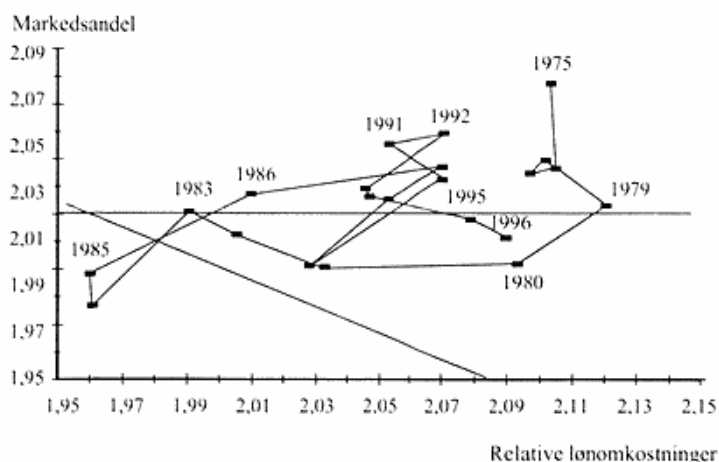
I beregningen af markedsandelene er den samlede eksport fra et land, dvs. både industri-, landbrug- og serviceeksporten, sat i forhold til den samlede import i alle OECD-lande.

Der er endvidere benyttet uvejede markedsandele, da disse påvirkes af, om virksomhederne har kunnet omstille produktionen til vækstmarkeder og vækstlande. En stigning i Danmarks uvejede markedsandele kan således afspejle tre forhold. For det første, at væksten i efterspørgslen efter produkter, hvor danske producenter har en høj markedsandel, er højere end for andre produkter (vareeffekt). For det andet, at importvæksten i lande, der er vigtige danske eksportmarkeder, overstiger OECD-gennemsnittet (landeeffekt). For det tredje, at eksportørerne har erobret markedsandele på de markeder, hvor de allerede er repræsenteret.⁹

Udviklingen i markedsandelene er vist i figur 2. Markedsandelene er indekseret ud fra en åbenhedsindikator, der er konstrueret på baggrund af en »gravity equation«, der definerer handel mellem to lande som en funktion af afstanden mellem landene samt de to landes BNP. Denne ligning kan omskrives til, at et lands andel af verdenshandlen er en aftagende funktion af dets BNP.¹⁰ Et relativt stigende BNP vil derfor medføre, at det pågældende land har en stigende andel af det samlede OECD-marked. På bag-

9. Der kunne alternativt være anvendt vejede markedsandele. Det ville tage hensyn til den danske eksports sammensætning. I vejede markedsandele indgår kun varer, Danmark producerer. En kraftig stigning i handlen med varer, Danmark ikke eksporterer, f.eks. fly, ville ikke betyde noget for udviklingen i de danske vejede markedsandele, mens de uvejede markedsandele ville falde pga. en højere samlet import til OECD. De viste beregninger og resultater svarer til de beregninger, der er vist i Erhvervsredegørelse 1995, kapitel 6, og i Erhvervsredegørelse 1996, kapitel 14.

10. Se f.eks. Krugman (1995). Den målte eksportkvote vil være lavere for et stort land end for et lille land, fordi handelen mellem regioner i et stort land ikke registreres som udenrigshandel.



Figur 3. Sammenhængen mellem løn og markedsandele.

Kilde: Egne beregninger.

grund af dette er følgende cross-section OLS-estimation for alle OECD-lande foretaget:

$$\ln(\text{Exportandel}_i^{1980}) = \beta_1 \ln(\text{BNP}_i^{1980}) + \beta_0 + u_i \quad (3)$$

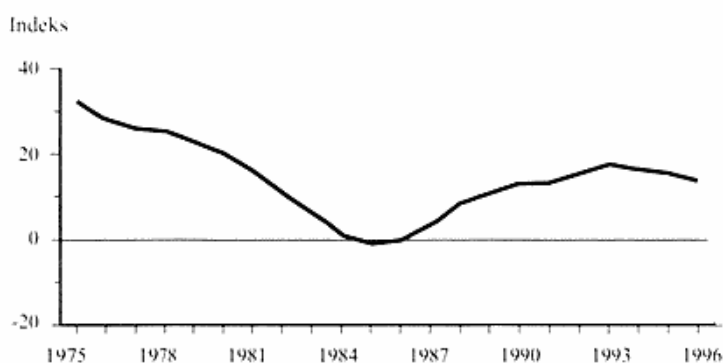
$$\beta_1 = 0,827 (t=15,0) \quad \beta_0 = -7,7 (t= -27,1), R^2 = 0,96$$

Med udgangspunkt i disse beregninger kan det vises, at Danmarks andel af OECD-markedet i 1980 præcist svarede til den andel, der kunne forventes ud fra (3), nemlig 1,5 pct. Denne andel kan fortolkes som den eksportandel, et land med en åbenhed svarende til OECD-gennemsnittet vil have, korrigeret for landets størrelse. USA havde en andel på 19 pct., hvilket er noget under den beregnede på 31 pct. Japan var ligeledes betydeligt mere lukket end resten af OECD, mens Tyskland var mere åben.

I figur 3 er bevægelserne fra år til år i hhv. relativ lønposition (jf. figur 1) og i relative eksportmarkedsandele (jf. figur 2) vist for Danmark.

I figuren er trade-off-linien mellem lønninger og markedsandel også indtegnet. Hældningen på denne linie er -0,6 svarende til (2), når begge akser i figuren aftegnes logaritmisk. Linien går gennem $(\log(100), \log(100))$, hvilket er gennemsnitspunktet for OECD-området.

Alle lønændringer, der ikke afspejler en opkvalificering af arbejdskraften, der leder til højere produktivitet eller højere kvalitet i produktionen, må antages at medføre faldende markedsandele. I figur 3 vil det give en bevægelse langs trade off-linien. Eksempelvis vil en ekspansiv finanspolitik øge produktionen og dermed beskæftigelsen. Det vil presse lønningerne op, hvilket vil medføre et fald i eksporten. Arbejdsmar-



Figur 4. Indikator for Danmarks strukturelle konkurrenceevne.

Kilde: Egne beregninger.

kedspolitik kan omvendt modvirke flaskehalse og der ved reducere lønstigningstakten, hvilket ligeledes vil give en bevægelse langs trade-off-linien i figur 3.

Bevægelser på tværs af den viste linie er udtryk for lønændringer, der ikke påvirker markedsandelene i det omfang, som de normale transmissionsmekanismer i udenrigshandelen ville tilsi. En sådan stigning i evnen til værdiskabelse kan skyldes virksomhedsinterne forhold (der ikke har det fjerneste med politikændringer eller initiativer i den offentlige sektor at gøre) eller være en konsekvens af f.eks. erhvervs-, arbejdsmarkeds-, eller uddannelsespolitikken.

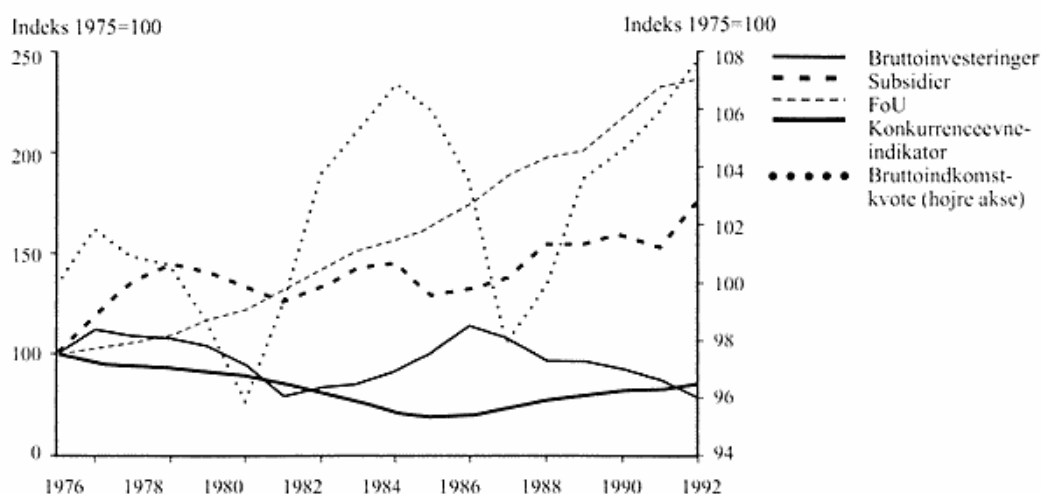
Danmark ligger i det meste af perioden over trade off-linien, hvilket kan fortolkes på den måde, at de danske virksomheder har en bedre strukturel konkurrenceevne end OECD-gennemsnittet. Afstanden fra trade off-linien til punkterne i de enkelte år er udtryk for, hvor meget bedre de danske virksomheder klarer sig end OECD-gennemsnittet. Afstanden fra trade off-linien til et punkt kan omskrives til følgende sammenvejning:¹¹

$$\text{Indikator for strukturel konkurrenceevne} = 0,375 \cdot \text{relativ løn} + 0,625 \cdot \text{markedsandel} \quad (4)$$

Afstandsdefinitionen svarer til det ovenfor nævnte princip om at tage udgangspunkt i lønniveauerne, men at korrigere disse for ændringer i markedsandelene.

Det bemærkes endvidere, at stort set alle bevægelser fra et år til det næste sker på tværs af trade off-linien og ikke langs denne. En forklaring herpå kan være, at sam-

11. Trade-off linien i figur 3 kan skrives som $\log \text{ markedsandel} = 3,2 - 0,6 \log \text{ relativ løn}$. Anvendes formelen fra afstanden mellem en linie og et punkt fås følgende udtryk: $\text{Afstand} = \frac{|3,2 - 0,6 \log \text{ relativ løn} - \log \text{ markedsandel}|}{\sqrt{1^2 + 0,6^2}}$. Dette udtryk kan omskrives til (4).



Figur 5. Investeringer, F&U, restindkomstkvote og konkurrenceevneindikator.

Ann.: Udviklingen for FoU, Investeringerne og bruttoindkomsten er ikke tegnet med et glidende gennemsnit. Størrelserne er sat i forhold til BFI.

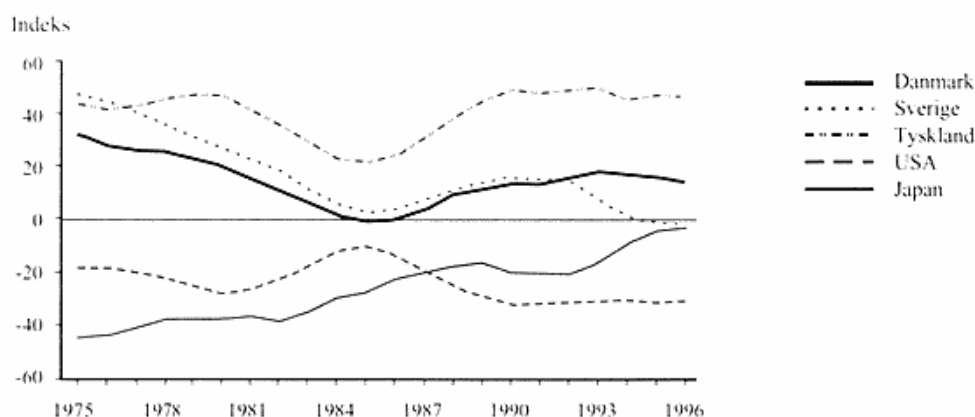
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

menhængen mellem løn og markedsandele må antages at udspille sig over ca. 4 år (med et lag fra løn til eksportpriser på 1-2 år og fra eksportpriser til eksport mængder på 2-3 år). Af samme grund er indikatoren beregnet med et 4 års glidende gennemsnit.

Udviklingen i den således beregnede indikator for Danmark er vist i figur 4.

Indikatoren kan ikke fortolkes som et direkte mål for erhvervspolitiske beslutninger (endsige som et mål for konsekvenser af beslutninger på Erhvervsministeriets område). På den anden side kan indikatoren betragtes som et indirekte mål for effekten af alle økonomisk-politiske beslutninger, som påvirker virksomhederne. Man kan med andre ord tale om et effektmål for erhvervspolitikken i meget bred forstand. Den nødvendige bredde i fortolkningen afspejles f.eks. af, at alt tyder på, at den makroøkonomiske stabilitet har stor betydning for virksomhedernes performance.

Det kan forekomme mærkeligt, at niveauet for konkurrenceevneindikatoren var højere i 1970'erne – hvor Danmark havde åbenbare konkurrenceevneproblemer – end i dag. Men konsekvenserne af disse problemer var markedsandelstab og betalingsbalanceunderskud. Markedsandelstabene er i fuld overensstemmelse med det kraftige fald i indikatorens værdi i 70'erne, og betalingsbalanceunderskuddet var primært en konsekvens af offentlige og private opsparingsunderskud. Endelig forklarer det lidt af indikatorens fald fra 1975 til i dag, at de fleste OECD-lande med lavere BNP end Danmark har haft kraftigere vækst.



Figur 6. Konkurrenceevneindikatoren for udvalgte lande.

Kilde: Egne beregninger.

For at belyse, med hvilken validitet udviklingen i det viste mål for den strukturelle konkurrenceevne kan fortolkes som et mål for kvaliteten af de erhvervmæssige rammevilkår, er udviklingen i figur 5 sammenholdt med en række andre faktorer.¹²

Indikatoren faldt fra 1975 til 1985 med 35 procentenheder. Frem til 1993 blev indikatoren igen forbedret med 20 procentenheder. Stigningen er sket i en periode, hvor de makroøkonomiske forhold har givet virksomhederne gode muligheder for at disponere og planlægge pga. en høj grad af monetær stabilitet. Perioden har endvidere været kendetegnet ved en kraftig stigning i erhvervslivets forskningsindsats. I perioden fra 1975 frem til 1992 er indsatsen mere end fordoblet i forhold til BFI. Konkurrenceevneindikatoren viser endvidere en vis samvariation med restindkomstknoten og – overraskende – med niveauet for erhvervssubsidier.

Spørgsmålet om indikatorens validitet vil blive yderligere belyst i næste afsnit ved at beregne lignende indikatorer for andre lande.

4. Konkurrenceevneindikatoren for andre lande

I figur 6 er vist indikatorer beregnet for andre OECD-lande efter samme principper som beskrevet for Danmark. Hældningen på trade off-linien er sat til det samme for alle landene.¹³

12. Der er i de senere år i en række lande foretaget lignende konkurrenceevnestudier, f.eks. i Holland og Australien. OECD har ligeledes nedsat en arbejdsgruppe, der benchmarker en række konkurrenceevnerelaterede forhold som led i den erhvervspolitiske overvågning (Kilde OECD (1995)).

13. Der kunne ganske vist argumenteres for, at hældningen på trade off-linien afhænger af de enkelte landes industristruktur og derfor bør være forskellig for de forskellige lande. Et land, hvor virksomhederne sælger prisfølsomme produkter, vil trade off-linien have en stejlere hældning. Forskellen mellem elasticiteterne mellem OECD-landene er dog så små, at det vurderes vigtigere, at tallene direkte kan sammenlignes.

Japan har gennem hele perioden haft en stigende indikator, jf. figur 6. Det skyldes både stigende markedsandele og stigende relative lønninger. I betragtning af de sidste 10 års internationale opmærksomhed omkring Japans økonomiske succes kan det forekomme overraskende, at Japan – trods den kraftige stigning – stadig i 1996 ligger under OECD-gennemsnittet. Forklaringen herpå kan delvis findes ovenfor i figur 2, nemlig at Japans udgangspunkt i begyndelsen af perioden var en status som en særdeles lukket økonomi (bl.a. pga. landets erhvervs- og detailhandelsstruktur), der siden både har udvist »catching up« og samtidig er blevet lidt mindre lukket.

Udviklingen i Sverige og Tyskland ligner – tildels – den danske. Den svenske indikator er dog faldet siden 1992, hvor den svenske økonomi løb ind i store problemer bl.a. pga. overophedning. Overophedningen svækkede de svenske virksomheders konkurrenceevne betydeligt, hvilket fremgår af de faldende markedsandele siden 1987. Den kraftige vækst i efterspørgslen på det indenlandske marked gav ikke virksomhederne tilstrækkeligt incitament til at søge ud på eksportmarkederne. Samtidig betød Sveriges manglende EF-medlemskab, at en del større svenske virksomheder flyttede dele af produktionen til udlandet.

Tysklands høje indikator er udtryk for, at tyske virksomheder – på trods af det højeste lønomkostningsniveau blandt OECD-landene, jf. figur 1, har fastholdt en verdensmarkedsandel, der har resulteret i den højeste værdi for »åbenhedsindikatoren« blandt de store OECD-lande, jf. figur 2. Baggrunden herfor er bl.a. 40 års stabilitetsorienteret makropolitik, tradition for tæt samarbejde mellem store virksomheder og offentlige forskningsinstitutioner samt en stor omstillingsevne i virksomhedernes produktion.¹⁴

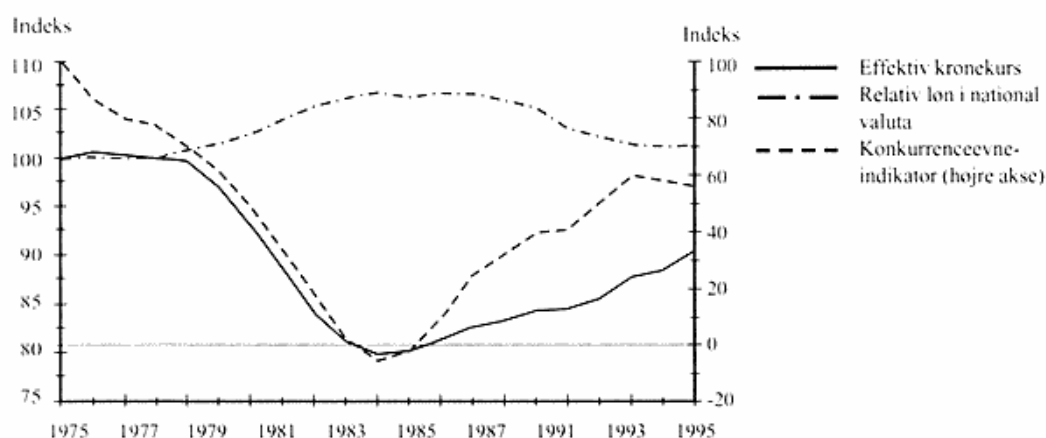
Udviklingen i USAs indikator er præget af, at dollarudsvingene har været betydeligt større end udsvingene i den amerikanske verdensmarkedsandel, jf. figur 1 og 2. Den kraftige stigning fra 1980 til 1985 var en konsekvens af en betydelig dollarappreciering næsten uden konsekvenser for markedsandelene i løbende priser. Den samme periode var præget af en meget kraftig investeringsvækst og dermed en fornyelse af amerikanske virksomheders kapitalapparat.

5. Konklusion

Som anført i den indledende afsnit måtte man generelt forvente, at de opstillede mål for strukturel konkurrenceevne i et vist omfang kunne tilskrives kvaliteten af de erhvervmæssige rammevilkår og dermed – indirekte og bl.a. – af erhvervspolitikken i bred forstand. Beregningen af indikatorer for OECD-landene har bekræftet disse forventninger. Der er endvidre gennemført beregninger af konkurrenceevneindikatoren for en række danske industribrancher.¹⁵

14. Kilde: Rammevilkårenes betydning for eksporten - bilag 4 til Velfærdskommissionens rapport.

15. Anvendte og beregnede data udleveres ved henvendelse til forfatterne.



Figur 7. Konkurrenceevneindikator, valutakurs og relativ løn i national valuta for Danmark. 4-årigt glidende gennemsnit.

Kilde: Egne beregninger.

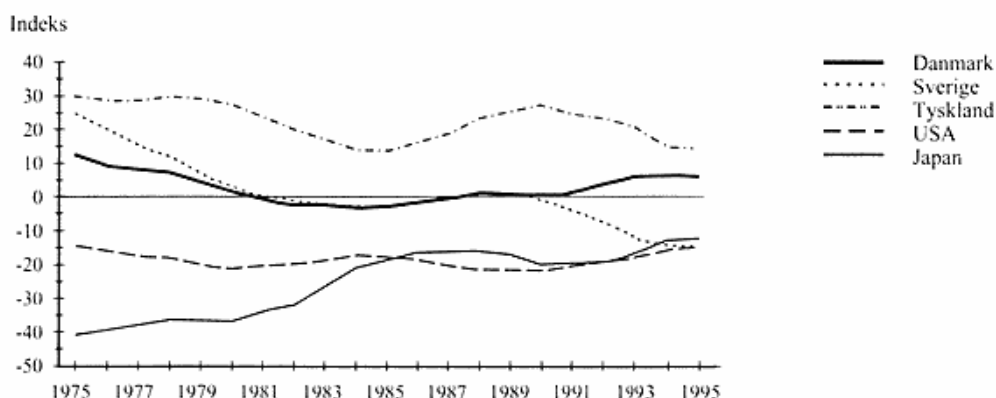
Det er muligt at rejse et antal yderligere kritikpunkter, som også bør indgå i vurderingen.

Det er således tankevækkende, at indikatoren for de fleste lande udviser en snævre korrelation med et udtryk for udviklingen af den effektive valutakurs end med et udtryk for den relative lønudvikling målt i national valuta. En appreciering følges med andre ord sjældnere eller i mindre grad af markedsandelstab end en relativ merlønstigning, jf. figur 7, der viser denne sammenhæng for Danmark.

Der er formentligt flere grunde hertil. Løninflation er ofte et udtryk for kapacitetspres i økonomien, som gør det naturligt, at eksportørerne taber markedsandele (ud over hvad der følger af omkostningseffekten). For det andet sker apprecieringer ofte i situationer med lave pris- og lønstigninger samt en lav rente, der giver virksomhederne andre fordele. Endelig kan der være situationer (som for dollaren midt i 1980'erne), hvor mange virksomheder anser valutakursudsving som midlertidige og derfor reagerer med mindre mængdereaktioner end ellers, f.eks. ved at være tilbageholdende med at investere store beløb i at opdyrke de nye højvalutamarkeder.

Et andet kritikpunkt kunne være, at et mål, der sammenfattede kvaliteten af de erhvervsmæssige rammevilkår mere bredt, burde være baseret på BFI pr. capita snarere end på løntal, og at der burde anvendes købekraftsparitetskorrigerede tal snarere end tal korrigeret med de faktiske valutakurser.

For at illustrere effekten heraf er i figur 8 vist konkurrenceevneindikatorer baseret på data for BFI pr. capita, købekraftskorrigeret, for Danmark, Sverige, Tyskland, Japan og USA.



Figur 8. Konkurrenceevneindikator, BFI pr. capita, købekraftskorrigeret.

Kilde: Egne beregninger.

I forhold til de tidligere viste indikatorer ligger Danmark, Tyskland, og Japan lavere, mens USA ligger højere.

Data for BFI pr capita kan adskille sig fra data for relative lønninger for lande, der har en anderledes lønkvote end for OECD-landene under ét, hvilket er tilfældet for Japan (lavere) og USA (lavere). Forskellene kan endvidere være udtryk for en relativt høj eller lav beskæftigelsesfrekvens (antal beskæftigede pr. capita). Endelig betyder det relativt høje japanske forbrugerprisniveau, at den japanske indikator reduceres, når der købekraftskorrigeres.

Det er en vigtig opgave for arbejdsmarkedsmarkeds-, skatte- og erhvervspolitikken, at der er gode erhvervs- og beskæftigelsesmuligheder i de service- og hjemmemarkedsorienterede sektorer. Graden af succes med denne opgave påvirker selvsagt ikke mål, der er baseret på import- og eksportmarkedsandele. En indsats, der øger lønspredningen, og derved muliggør nye jobs for kort uddannede, kan endda reducere det gennemsnitlige lønniveau i økonomien, uden at der vindes eksportmarkedsandele, og derved forværre den lønbaserede konkurrenceevneindikator, mens BFI øges.

Anvendelsen af købekraftspariteter fremfor valutakurser kan dels udjævne stærke valutakursudsving (som for dollaren i 80'erne), dels tage hensyn til produktiviteten i hjemmemarkedsproduktionen. Høj produktivitet og relativt lave priser i offentlig og privat hjemmemarkedsproduktion vil nemlig øge den samlede købekraft og dermed konkurrenceevneindikatoren.

Ved valget af beregningsmetode er der imidlertid lagt vægt på et andet forhold, nemlig at trade-off'et mellem løn og markedsandel, der er en teoretisk forudsætning for indikatoren, bliver mere usikkert, hvis der i stedet anvendes BFI- eller PPP-tal. Prisen herfor er til gengæld, at indikatoren må fortolkes mere snævert end ellers, nemlig

som et mål for kvaliteten af de erhvervsmæssige rammevilkår alene for de udlands-konkurrerende erhverv.

Vores konklusion er, at den opstillede indikator kan anvendes som et mål for kvaliteten af de erhvervsmæssige rammevilkår. Denne kvalitet afhænger af erhvervs politikken – men også af andre forhold. Det bør være et mål for erhvervs politikken – og dele af den økonomiske politik i øvrigt – at sikre højt velstandsniveau uden tab af markedsandele, hvilket svarer til en høj værdi for den opstillede indikator.

Opfattelsen af høj løn som en »succes« er i modstrid til den traditionelle opfattelse, hvor lønstigninger altid opfattes som et problem, der forværrer lønkonkurrenceevnen. I artiklen har vi argumenteret for, at forudsætningerne for denne gammeldags opfattelse ikke mere er opfyldt.

Litteratur

- Christensen, Anders Møller. 1991. Erhvervenes markedsandele. *Nationalbankens Kvartalsoversigt*. November.
- Danmarks Statistik. 1993. *ADAM. En model af dansk økonomi*. København.
- Det Økonomiske Råd. 1987. *Råd og Realiteter*. København.
- Det Økonomiske Råd. Diverse årgange. *Dansk Økonomi*. København.
- Erhvervsministeriet. 1993-96. *Erhvervsredegørelse*. København.
- Fenster, R. og G. Hanson. 1996. Globalisation, outsourcing, and wage inequality. *American Economic Review*.
- Finansministeriet. 1995. *Budgetredegørelse*. København.
- Finansministeriet. 1975-95. *Finansredegørelse*. København.
- Krugman, P. 1995. Growing world trade: causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*.
- Malinvaud, E. 1977. *The Theory of Unemployment Reconsidered*. New York.
- Velfærdskommissionen. 1995. *Velstand og Velfærd – en analysesammenfatning*. København.
- Velfærdskommissionen. 1995. *Rammebetingelsernes betydning for eksporten – bilag 4*. København.
- OECD. 1995. *Competitiveness policy: a new agenda*. Industry Committee DSTI/IND (95)14.
- Tatom, J. 1994. *Currency Appreciation and Deindustrialisation*. Oxford.

som et mål for kvaliteten af de erhvervsmæssige rammevilkår alene for de udlands-konkurrerende erhverv.

Vores konklusion er, at den opstillede indikator kan anvendes som et mål for kvaliteten af de erhvervsmæssige rammevilkår. Denne kvalitet afhænger af erhvervspolitikken – men også af andre forhold. Det bør være et mål for erhvervspolitikken – og dele af den økonomiske politik i øvrigt – at sikre højt velstandsniveau uden tab af markedsandele, hvilket svarer til en høj værdi for den opstillede indikator.

Opfattelsen af høj løn som en »succes« er i modstrid til den traditionelle opfattelse, hvor lønstigninger altid opfattes som et problem, der forværrer lønkonkurrenceevnen. I artiklen har vi argumenteret for, at forudsætningerne for denne gammeldags opfattelse ikke mere er opfyldt.

Litteratur

- Christensen, Anders Møller. 1991. Erhvervenes markedsandele. *Nationalbankens Kvartalsoversigt*. November.
- Danmarks Statistik. 1993. *ADAM. En model af dansk økonomi*. København.
- Det Økonomiske Råd. 1987. *Råd og Realiteter*. København.
- Det Økonomiske Råd. Diverse årgange. *Dansk Økonomi*. København.
- Erhvervsministeriet. 1993-96. *Erhvervsredegørelse*. København.
- Fenster, R. og G. Hanson. 1996. Globalisation, outsourcing, and wage inequality. *American Economic Review*.
- Finansministeriet. 1995. *Budgetredegørelse*. København.
- Finansministeriet. 1975-95. *Finansredegørelse*. København.
- Krugman, P. 1995. Growing world trade: causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*.
- Malinvaud, E. 1977. *The Theory of Unemployment Reconsidered*. New York.
- Velfærdskommissionen. 1995. *Velstand og Velfærd – en analysesammenfatning*. København.
- Velfærdskommissionen. 1995. *Rammebetingelsernes betydning for eksporten – bilag 4*. København.
- OECD. 1995. *Competitiveness policy: a new agenda*. Industry Committee DSTI/IND (95)14.
- Tatom, J. 1994. *Currency Appreciation and Deindustrialisation*. Oxford.