

Konkurrenceevne er mere end produktivitet

World Economic Forum (WEF) offentliggjorde 5. september 2012 The Global Competitiveness Report. Det er niende gang det såkaldte konkurrenceevne-indeks opgøres. Også i 2012-udgaven ligger Danmark i toppen, som nr. 12 ud af 144 lande.

Men der er grund til at være kritisk overfor The Global Competitiveness Index. WEF sælger indekset som et konkurrenceevne-indeks. Men i realiteten forsøger indekset alene at forklare produktivitetsforskellene mellem lande: "We define competitiveness as the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country."¹ Den anden side af konkurrenceevnen - omkostningssiden - ignoreres. Konkurrenceevnen er ikke god, når blot produktiviteten er høj. Hvis omkostningerne - herunder lønningerne og produktionskatter - er endnu højere, så er landets konkurrenceevne udfordret. Holder man WEF's tilgang op mod udviklingen i lønkonkurrenceevnen siden 2000, opfanger man kun den tredjedel af den samlede konkurrenceevne-forværring på ca. 22 pct., som skyldes en svagere produktivitsudvikling end i andre lande. Resten skyldes højere lønstigninger og en styrket kronekurs. Og dertil kommer, at andre omkostninger end lønninger ikke indgår i lønkonkurrenceevnen.

Indekset kan forklare ca. 50 pct. af produktivitsvariationen mellem landene, hvilket er pænt fra en statistisk vinkel. Mere problematisk er det, at helt fundamentale forhold for erhvervslivet, så som ejendomsretten, ender med at få en meget begrænset betydning for et lands indeks-niveau. En total afskaffelse af ejendomsretten i Danmark vil derfor kun (i henhold til The Global Competitiveness Report) reducere den danske produktion med 1,2 pct., hvilket naturligvis ikke er korrekt. Desuden er to tredjedele af indekset baseret på virksomhedssurvey med kun 128 respondenter i Danmark samt 33 fra 2011. Det betyder, at effekten af nationale tiltag på de enkelte indikatorer kan forsvinde som følge af statistisk usikkerhed og lav validitet. Samlet set kan det ikke anbefales at føre (udgiftsdrivende) erhvervs politik ud fra The Global Competitiveness Index, og man skal være varsom med at drage konklusioner ud fra indekset.

Nyt Global Competitiveness Index fra World Economic Forum

Verdens politiske og erhvervs mæssige topledere samles hvert år til World Economic Forum i Davos. I den forbindelse rapporterer danske og internationale medier om de enkelte landes konkurrenceevne-situation, mens politikere fra forskellige lande forholder sig til deres eget lands konkurrencemæssige udfordringer. Det vil sandsynligvis også være tilfældet for næste topmøde d. 23.-27. januar 2013. Baggrunden for konkurrenceevne-diskussionerne er The Global Competitiveness Report, som indeholder årets konkurrenceevneindeks.

The Global Competitiveness Report 2012-13 er udkommet d. 5. september 2012, og det er en god lejlighed til at se nærmere på det underliggende konkurrenceevne-indeks og evaluere

1. hvad konkurrenceevne er
2. hvad indekset forsøger at måle, og om det er tilstrækkeligt for at kunne sige noget om konkurrenceevnen samt
3. hvor godt indekset fungerer som policy-redskab

De tre punkter behandles i hhv. afsnit 1, 2 og 3.

¹ The Global Competitiveness Report 2012-2013 s. 4.

1. Konkurrenceevne for virksomheder og for lande

Konkurrenceevne er først og fremmest et erhvervsøkonomisk begreb, der dækker over, hvordan en virksomhed klarer sig i forhold til sine konkurrenter. Uden konkurrenter er konkurrenceevne således irrelevant som begreb.

Hvis virksomhed A øger sin konkurrenceevne, vil resultatet være en højere markedsandel. I rivaliseringen med fx virksomhed B, vil en større andel af salget således tilfalde virksomhed A på bekostning af virksomhed B. De to virksomheder eftertrækker en begrænset ressource (penge) gennem salg af produkter. Hvis der ikke er tale om en begrænset ressource, vil aktørerne ikke have et modsætningsforhold, og konkurrenceevne er irrelevant.

Ud over rivalisering er det nødvendigt, at det er gennem konkurrence, at markedsandelene bestemmes, og den begrænsede ressource fordeles. I en planøkonomi vil det ikke være relevant at tale om konkurrenceevne, da produktionen og markedsandelene bestemmes politisk og ikke afgøres af, om virksomhed A's produkter har et bedre forhold mellem kvalitet og pris. På samme måde vil det heller ikke være et udtryk for øget konkurrenceevne, at en virksomhed får en højere markedsandel, hvis virksomheden har bestukket sig til ordrene.

Konkurrenceevne er således kun relevant i en situation karakteriseret ved tre ting:

1. Konkurrenter
2. Begrænsede ressourcer som aktørerne eftertrækker
3. Markedsbaseret allokeringmekanisme

Når vi forlader erhvervsøkonomien og taler om konkurrenceevne mellem lande, vil det sløre de direkte analogier. Lande har forskellig erhvervsstruktur og er derfor ikke altid i direkte konkurrence. Costa Ricas konkurrenceevne er fx dybt afhængigt af produktionsomkostningerne for bananer, mens det er irrelevant for Danmark. Omvendt er Danmark erhvervsomt overrepræsenteret inden for fx medicin, pumper og termostater. Det er derfor vigtigt for Danmarks konkurrenceevne, at omkostningerne pr. termostat er lave nok til, at personer i udlandet vælger den danske termostat frem for en termostat fra et andet land.

Konkurrenceevne-begrebet kan dog bestå de tre ovenstående relevanskriterier på nationalt niveau ift. eksport.² Hvis virksomhederne i Danmark generelt har problemer med at sælge deres produkter til udlandet, har Danmark som hele et problem med manglende konkurrenceevne. Både i forhold til handelsbalancen og beskæftigelsen kan en lav national konkurrenceevne give betydelige nationale udfordringer.

2. The Global Competitiveness Index måler produktivitet og ikke konkurrenceevne

Det fremgår klart af The Global Competitiveness Report, at indekset ikke har til formål at afdække alle dele af konkurrenceevnen, men alene forholder sig til produktivetsniveauet i de enkelte lande.

*"We define competitiveness as the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country"*³

Omend produktivitet er central for konkurrenceevnen, så kan et højt produktivetsniveau ikke i sig selv sikre en høj konkurrenceevne. Omkostningsniveauet, herunder fx lønomkostningerne og produktionskatter, spiller også ind - ligesom valutakursændringer har betydning for, hvilket produkt det er mest fordelagtigt for den udenlandske forbruger at købe. I lighed med virksomheder bestemmes et lands konkurrenceevne således af:

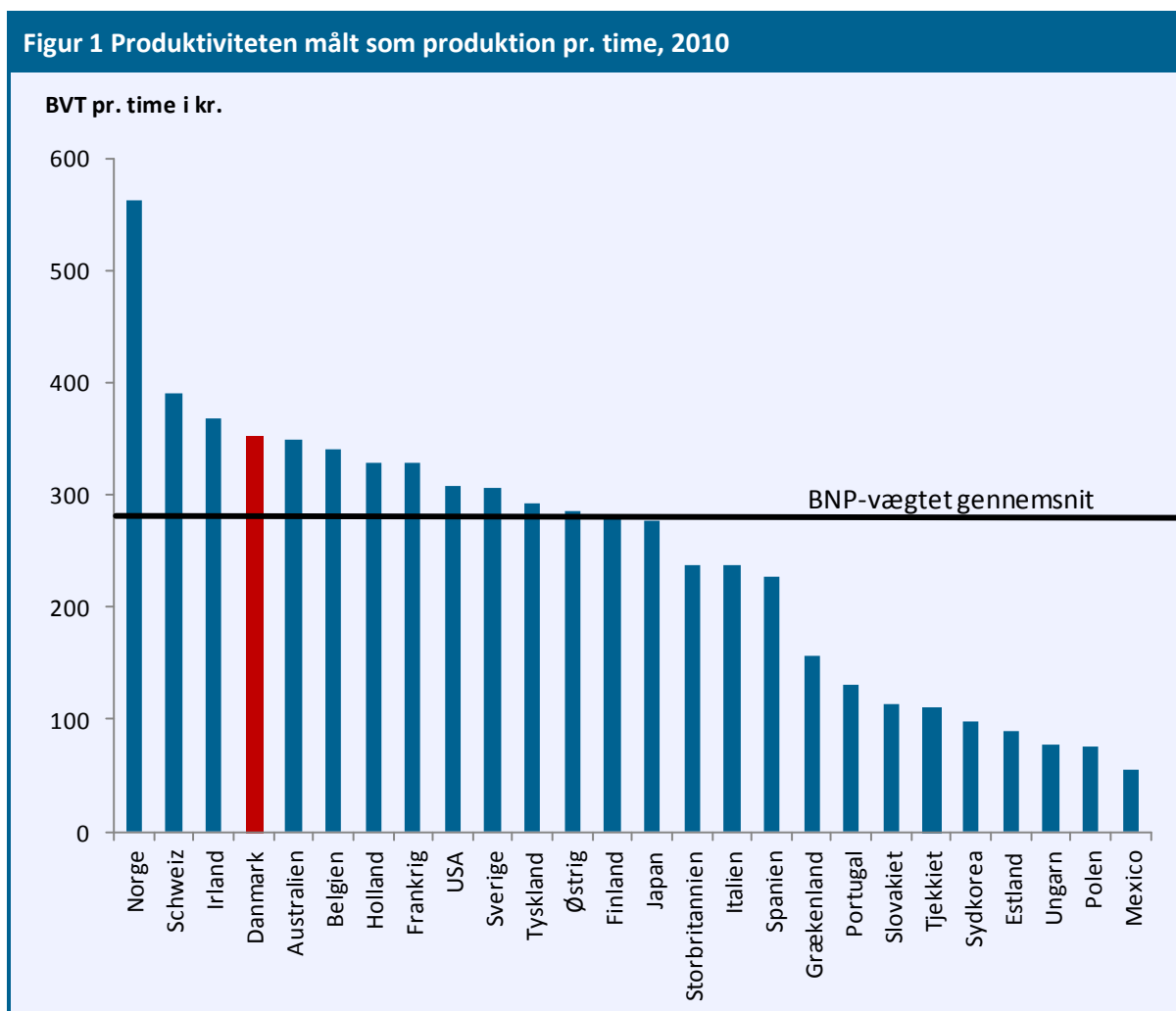
- 1) hvor meget de ansatte kan producere på en time, dvs. produktivitet,

² Også i forhold til at tiltrække udenlandske investeringer kan man tale om national konkurrenceevne, da dette område også opfylder de tre ovenstående krav for at konkurrenceevne er relevant som begreb. Denne vinkel på konkurrenceevne behandles dog ikke videre i dette notat.

³ The Global Competitiveness Report 2012-2013 s. 4.

- 2) hvor høje omkostninger der løber på i processen (herunder løn og produktionskatter) og
- 3) hvad valutakursforholdet er til udlandet.

Hvis man alene forholder sig til produktiviteten, når man vurderer landenes indbyrdes konkurrenceevne på et givet tidspunkt, kommer man let til at drage forkerte konklusioner. Sammenligner man Danmarks produktivitet med en række andre OECD-lande, finder man, at Danmark er placeret blandt den bedste sjettedel og ca. 25 pct. over gennemsnittet, jf. figur 1.

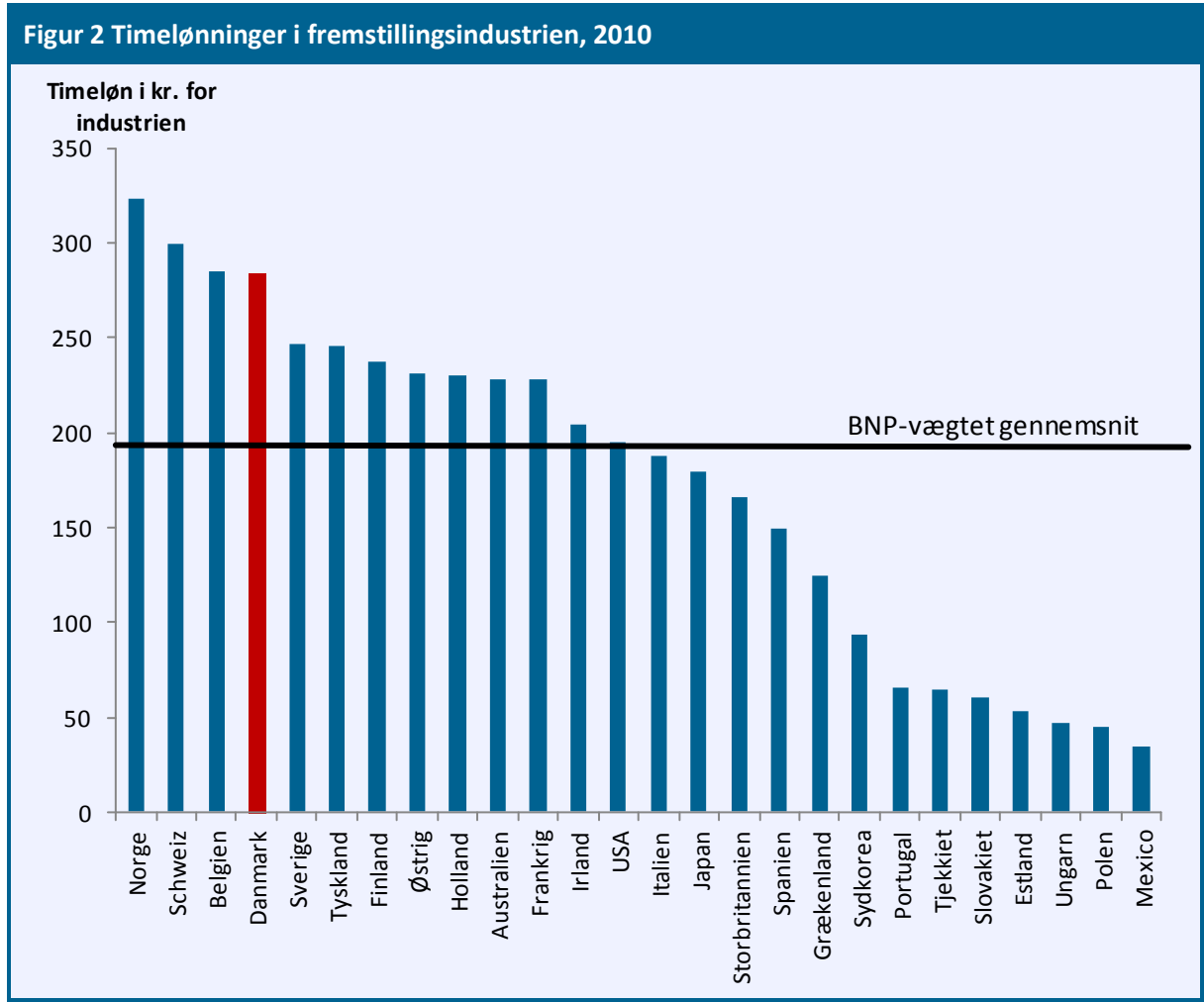


Anm.: Produktivitetsniveauet er målt som Bruttoværditilvækst pr. time i kr. omregnet vha. årets valutakurser. Listen af lande omfatter samtlige lande, hvor der både er data for landets produktivitet og for timelønnen for industrien i landet. Kilde: Egne beregninger på baggrund af OECD

World Economic Forum placerer også Danmark i toppen som nr. 12 ud af 144 lande i deres konkurrenceevneindeks 2012-13.

Men hvis omkostningerne (korrigeret for valutakurserne) er endnu højere i Danmark pr. arbejdstime end produktiviteten, så ender de danske produkter med at være dyrere end sammenlignelige udenlandske produkter. Uden omkostningssiden ignorerer man således halvdelen af, hvad der afgør konkurrenceevnen.

En væsentlig del af omkostningerne er lønomkostningerne, og på timelønningerne viser Danmark sig ligeledes at ligge blandt den højeste sjettedel af samme lande som i figur 1. De danske lønninger i industrien ligger ca. 48 pct. over gennemsnittet, jf. figur 2.



Anm.: Listen af lande omfatter samtlige lande, hvor der både er data for landets produktivitet og for timelønnen for industrien i landet.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af OECD, BLS og DA

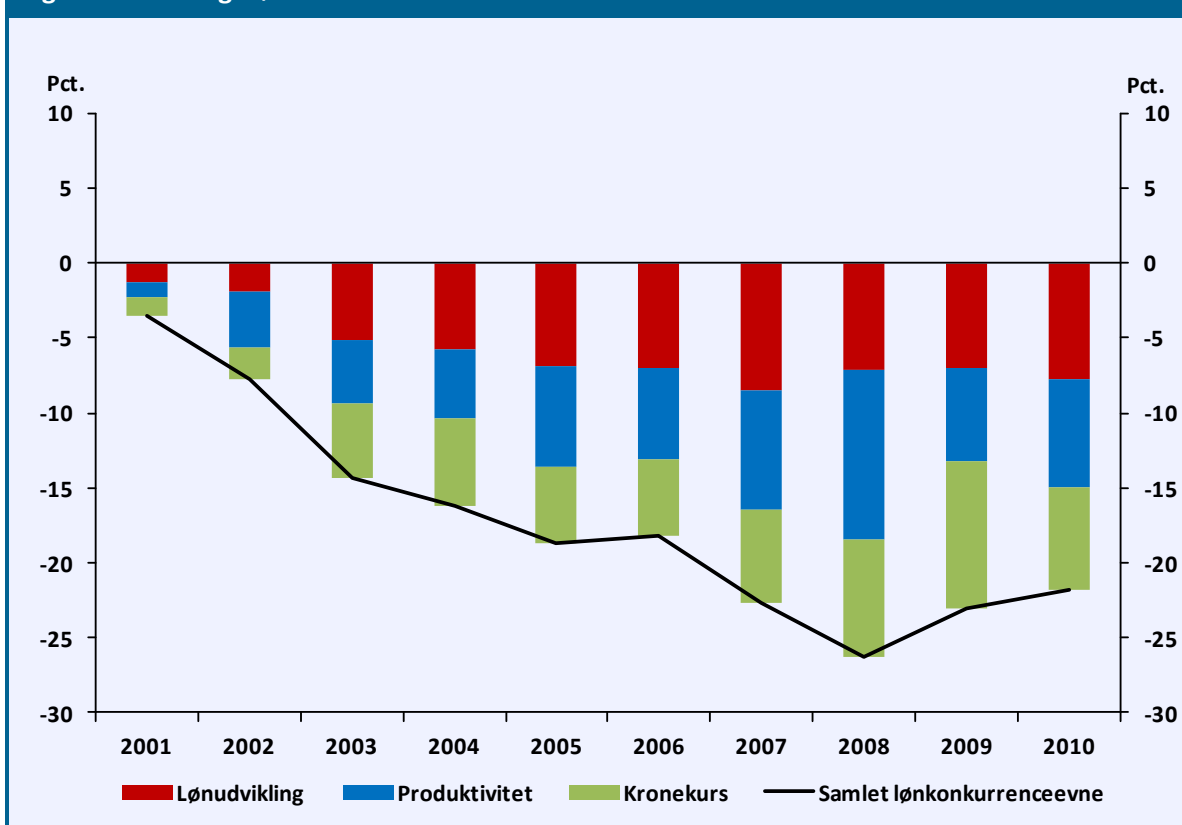
Når The Global Competitiveness Index kun medtager en del af det, der udgør landenes konkurrenceevne, så kan World Economic Forum rettelig ikke konkludere, at Danmark ligger som nr. 12 ud af 144 lande på konkurrenceevne. Omkostningssiden mangler, hvilket gør billedet utilstrækkeligt.

Ud fra figur 1 og figur 2 synes det snarere at være tilfældet, at Danmark er udfordret på konkurrenceevnen, idet timelønningerne ligger 48 pct. over gennemsnittet, mens produktiviteten kun ligger 25 pct. over gennemsnittet.

Både Økonomi og Indenrigsministeriets halvårslige rapporter 'Økonomisk Redegørelse' og De Økonomiske Råds vismandsrapporter bruger udvikling i lønkonkurrenceevnen for at vurdere den danske konkurrenceevne. Her indgår produktivitet, løn og valutakurser, hvorimod andre produktionsomkostninger og -skatter ignoreres.

Hvis vi ser på udviklingen i de sidste 10 år, viser det sig, at Danmarks konkurrenceevne er blevet forringet med ca. 22 pct., jf. figur 3.

Figur 3. Udvikling i lønkonkurrenceevnen 2000-2010



Anm.: Lønkonkurrenceevnen er målt ved de valutakurskorrigerede relative enhedsomkostninger for industrien (=Manufacturing). For Danmark er der anvendt data fra det kvartalsvise nationalregnskab, mens data fra de øvrige lande er baseret på OECD's statistikker. Der er anvendt skift i vægtene i det effektive valutakursindeks efter gældende praksis.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Danmarks Statistik, Nationalbanken og OECD.

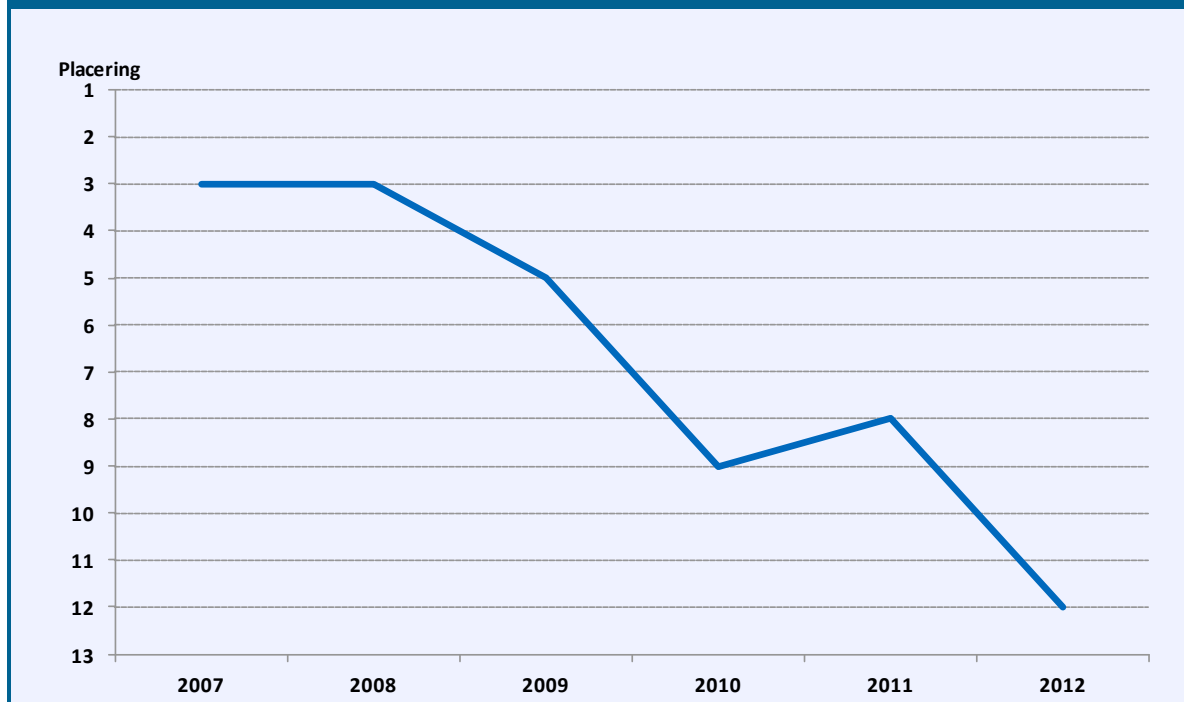
Valutakursændringer, produktivitetsudviklingen og lønstigningerne har alle bidraget til at svække den danske lønkonkurrenceevne overfor udlandet siden 2000. Omend der har været nogle udsving faktorerne imellem, så viser figur 3, at kronekurs, produktivitet og lønudvikling hver har stået for ca. en tredjedel af den samlede forværring i lønkonkurrenceevnen.⁴

Det betyder, at man kun fanger ca. en tredjedel af forværringen af den danske konkurrenceevne siden 2000, hvis man følger World Economic Forums tilgang og alene fokuserer på produktiviteten. World Economic Forum er dog enig i, at den danske produktivitet er forværret relativt til andre lande. Således er Danmark er faldet fra en tredjeplads i 2007 og 2008 til en plads som nr. 12 i 2012, jf. figur 4.

⁴ Om de sidste par års konkurrenceevneforbedring, fremgår det af Økonomisk Redegørelse december 2011 fra Økonomi og Indenrigsministeriet:
"Derimod blev lønkonkurrenceevnen styrket i 2009 og 2010, overvejende som følge af relativt højere konjunkturbetingede produktivitetstigninger i 2009 og en deprecierende kronekurs i 2010."

Uden stigningen i arbejdsløsheden siden 2008 ville produktiviteten således ikke være forbedret relativt til Danmarks samhandelspartnere, og tabet af konkurrenceevne ville ifølge Økonomi og Indenrigsministeriet være større i 2010.

Figur 4. Danmarks placering i The Global Competitiveness Index, 2007 – 2012



Kilde: World Economic Forum The Global Competitiveness Report 2007-08, 2008-09, 2009-10, 2010-11, 2011-12 og 2012-13.

Faldet fra 2008 til 2012 skyldes i særlig grad en kraftig forværring på indikatorerne inden for 'Financial market development' i Danmark. Denne udvikling hænger naturligvis sammen med den internationale finanskrisen. Men også hvis man ser på udviklingen relativt til andre lande, er Danmarks position forværret væsentligt ifølge The Global Competitiveness Index.

Et andet område, hvor indekset viser en kraftig forværring, er på de helt basale institutionelle forretningsvilkår så som ejendomsretten, immaterielle rettigheder, politiker-tillid, regeringstransparens, offentligt spild, effektivitet i det juridiske system og lign. Hvorvidt dette er et udtryk for reelle forværringer er usikkert, jf. afsnit 3.

Det er dog ikke kun inden for disse to hovedområder, at indekset viser faldende karakterer og faldende placeringer for Danmark. Faktisk er der sket fald på næsten alle indikatorer fra 2008 til 2012. En vurdering ud fra The Global Competitiveness Index trækker således i retning af generelt svagere muligheder for erhvervslivet kan skabe en høj produktivitet i Danmark.

3. The Global Competitiveness Index fungerer ikke som policy-redskab

Man kan indvende mod The Global Competitiveness Index, at det vil være en mere direkte tilgang at måle produktiviteten, frem for at konstruere et indeks der forsøger at forklare produktiviteten. Når øvelsen alligevel giver mening, skyldes det, at bl.a. politikere kan få en øget forståelse af, hvilke forhold der understøtter en høj produktivitet. The Global Competitiveness Index har dermed potentiale til at blive et vigtigt politik-redskab, idet indekset forsøger at medtage alle faktorer med relevans for produktiviteten.

Men for at The Global Competitiveness Index i praksis er anvendelig som politik-redskab, skal det (som minimum) kunne bestå tre test:

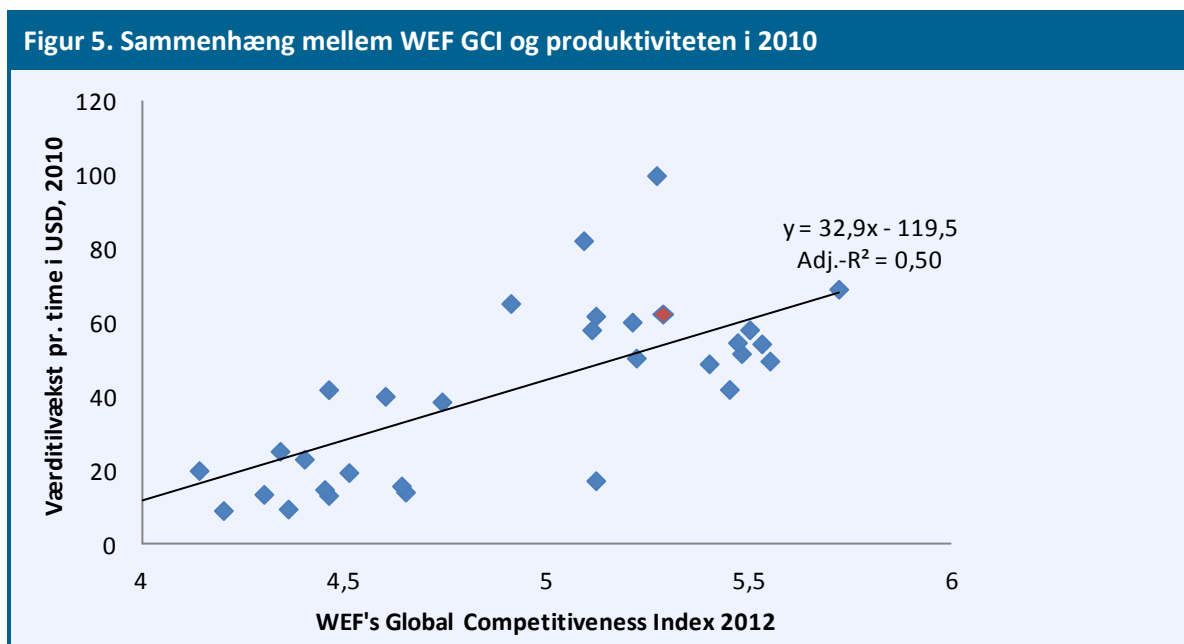
1. Kan det forklare produktivitetsforskellene?
2. Giver redskabet fornuftige resultater, når man ændrer på indikatorværdierne?
3. Er indekset og de underliggende indikatorer baseret på et solidt grundlag?

Vi evaluerer på de tre punkter herunder.

The Global Competitiveness Index forklarer pæn del af produktivitsforskellene

Det er en forudsætning, at indekset er god til at forklare produktivitsforskellene, for at bl.a. politikere med rimelig faglig baggrund kan forholde sig til den produktivitsændring, der vil forekomme ved tiltag rettet mod de underliggende indikatorer i indekset.

Evnen til at forklare forskelle i produktivitet mellem landene kan testes direkte. Vi tester konkret, om The Global Competitiveness Index kan forklare timeproduktiviteten - defineret som bruttoværditilvæksten (BVT) pr. arbejdstime. Ud fra OECD's databaser er det muligt at opgøre produktiviteten for 32 lande i 2010⁵, mens det ikke har været muligt at finde sammenlignelige data for de resterende 110 lande i The Global Competitiveness Index. Resultatet er, at The Global Competitiveness Index 2012-13 kan forklare ca. 50 pct. af variationen i landenes produktivitet i 2010, jf. figur 5.



Kilde: OECD og BLS, samt egne beregninger

World Economic Forums indeks kan således i et vist omfang forklare de 32 landes forskellige produktivitsniveauer. Fra en statistisk synsvinkel er det et pænt resultat. I en praktisk sammenhæng skal man dog have for øje, at The Global Competitiveness Index ikke kan gøre rede for ca. 50 pct. af variationen. Her spiller andre faktorer ind.

Indekset falder på intuitionstjek

Ud over at indekset skal kunne forklare en betydelig del af produktivitsforskellene mellem landene, så er det nødvendigt, at der er en rimelig overensstemmelse mellem effekten af nationale tiltag på indekset og på produktiviteten. Ellers er indekset ikke relevant som policy-værktøj.

Indekssets konstruktion udgør i den forbindelse en udfordring i sig selv. Eftersom de 117 indikatorer samlet udgør 100 pct. af det samlede indeks, så vil en ændring i værdien på en af

⁵ Eftersom flere af indikatorerne i The Global Competitiveness Index er baseret på registerdata og andre kilder med tilsvarende dataforsinkelser som produktivitsmålet, vurderes diskrepansen mellem produktivitsåret (2010) og indeksåret (2012) at være af begrænset betydning. I realiteten er mange indikatorer ikke baseret på data fra 2012.

indikatorerne automatisk ændre det samlede indeks. Men alene antallet af indikatorer betyder, at hver indikator tillægges en begrænset vægt for det samlede indeks.

Blandt indikatorerne med størst vægt finder man fx 'kvalitet af de videnskabelige forskningsinstitutioner' og 'bankernes sundhedstilstand', der udgør hhv. 2 pct. og 1,39 pct. af det samlede indeks. Sidstnævnte er i sig selv tankevækkende, når man bemærker, hvor stor betydning bankernes sundhed tillægges, og hvor omfattende bankpakker og internationale aftaler om kapitalkrav der er etableret. Ifølge indekset kan et land således gå fra at have en perfekt fungerende banksektor (7 point) til et totalt finansielt kollaps (1 point) og højest få reduceret indekxsværdien med 0,08 point i det samlede indeks, hvor Danmark i 2012 scorer 5,29.

I den anden ende af skalaen udgør fx 'byrde af statslig regulering' og 'Ejendomsretten' hhv. 0,15 pct. og 0,5 pct.⁶ Det betyder i praksis, at selv hvis man arbejder med et scenarie, hvor lande enten scorer de maksimale 7 point på beskyttelse af ejendomsretten eller scorer 1 point (svarende til vederlagsfri ekspropriering uden begrænsninger fra statens side), så vil forskellen på et lands samlede indekxsværdi ifølge beregningsmetoden i The Global Competitiveness Report være 0,03 indekxspoint i de samlede indekx. Ved brug af den statistiske korrelationskoefficient i figur 5 kan forskellen mellem ukrænkelig ejendomsret og ingen ejendomsret således omregnes til ca. 4,60 kr. (= 32,9\$ * 5,62 * 0,03) i produktivitetsforskel, hvilket svarer til 1,6 pct. af det danske produktivetsniveau. Det er naturligvis en grov underdrivelse af ejendomsrettens betydning for forretningslivet og produktiviteten. Ifølge indekset vil det kun koste ca. 1,2 pct. af produktionen at fjerne ejendomsretten helt i Danmark, selv om det fjerner alle incitamentet for at drive privat virksomhed. Som en naturlig konsekvens af dette, skal politikere være yderst varsomme med at bruge The Global Competitiveness Index som et prioriteringsredskab for deres politik.

Et yderligere forhold, der strider mod intuitionen, er, at World Economic Forum på indikatoren 'Total tax rate' rangerer Danmark som nr. 26 ud af de 144 lande. Når man tager i betragtning, at Danmark har verdens højeste skattetryk, de højeste produktafgifter, den næsthøjeste kapitalbeskatning og en relativt høj øverste marginalsat på arbejde, giver det et helt forkert indtryk, når Danmark får en plads blandt den bedste femtedel på 'Total tax rate'. Indikatoren viser sig kun at have fokus på den effektive selskabsbeskatning, og indikatoren medtager således ikke anden kapitalbeskatning, der mindsker investeringsniveauet. Danmark har en meget høj aktieavanceskat på 42 pct., og den sammensatte kapitalbeskatning i Danmark ligger derfor på ca. 56 pct., hvilket er den højeste i Europa og kun overgås af lande som Australien og Japan.⁷

Forbedringer og forværringer kan forsvinde i statistisk usikkerhed

En yderligere problemstilling ift. at bruge indekset som policy-redskab er, om ændringer i de enkelte indikatorværdier - og i det samlede indekx - nødvendigvis er udtryk for reale forandringer. I den forbindelse er datakvaliteten central.

For at man kan bruge The Global Competitiveness Index som redskab, skal de enkelte indikatorer være pålidelige i den forstand, at en effektiv produktivitetsfremmende politik rettet mod en indikator også med en god sandsynlighed vil føre til en højere score på den pågældende indikator. Her bliver det derfor relevant at forholde sig til datakvaliteten af indikatorerne.

I den forbindelse er det problematisk, at ca. 70 pct. af indikatorerne i det samlede indekx er baseret på virksomhedssurveys, hvor resultaterne er baseret på et begrænset antal respondenter. I forhold til sidste års indekx, hvor kun 33 virksomheder dækkede de knap 300.000 virksomheder i Danmark, har World Economic Forum i 2012 udvidet antallet af respondenter til 128 og desuden inkluderet de 33 fra 2011. Inklusionen af sidste års respondenter skaber større statistisk sikkerhed, men giver samtidig et problem ift. nylige tiltag, som således ikke kan påvirke ca. 30 pct. af de samlede respondenter.

⁶ Vægten afhænger delvist af det enkelte lands BNP pr. indbygger, og der er her taget udgangspunkt i Danmark.

⁷ CEPOS (2009). Rente- og aktiebeskatning i Danmark set i et internationalt perspektiv

Ud over de generelle udfordringer og faldgrupper ved surveyundersøgelser, så skaber stikprøvestørrelsen i sig selv en meget væsentlig usikkerhed ved de indsamlede survey-data. Konsekvensen af dette er, at det er højest usikkert, om en målrettet indsats for at påvirke en indikator også vil føre til en højere score på den relevante indikator. Den statistiske usikkerhed vil i mange tilfælde dominere den underliggende positive ændring, så man kan få en lavere score på indikatoren på trods af den produktivitetsfremmende politik.

Hvis man ønsker at reducere den statistiske usikkerhed, så Danmark med 95 pct. sikkerhed ligger på en 8.-18. plads ud af de 144 lande, så skal der indhentes data fra ca. 315 virksomheder i Danmark. For at få en statistisk sikkerhed for indikatorværdierne, der giver mulighed for at skelne mellem Danmark (5,29) og Tyskland (på sjettepladsen med 5,48) burde der være mindst 222 respondenter.⁸ Mangel på respondenter er måske en af årsagerne til, at Tyskland har en højere indeksværdi end Danmark, selv om Tysklands produktivitet ifølge figur 1 er lavere end Danmarks. Med den nuværende stikprøve på 161 (= 128 + 33 fra 2011) skal der være en forskel mellem landene på 0,22 indekspoint, for at forskellen er signifikant på 5 pct. signifikansniveau. Med det nuværende datagrundlag kan Danmark derfor kun siges at være signifikant forskellige end lande med en indeksværdi på 4,07 eller derunder. Danmark er dermed lige præcis signifikant forskellig fra lande som Saudi-Arabien og Malaysia, som må siges at have en markant lavere produktivitet.

Ud over den statistiske usikkerhed melder der sig også et andet problem, der sætter spørgsmålstegn ved validiteten af resultaterne fra "World Economic Forum's Executive Opinion Survey". Problemet består i, at man spørger en række "Executives" om deres vurdering på 80 områder på alt fra ejendomsrettens ukrænkelighed til kvaliteten af grundskolen. Og i den forbindelse kan man tvivle på, om disse personer på alle områder har indsigt i den reelle tilstand. Hvad ved erhvervsledere fx om, hvad niveauet er i folkeskole i forhold til andre landes grundskole?

Dette notat er muliggjort ved donation fra **KRAKS FOND**

⁸ Ved beregningen af stikprøvestørrelsen er der taget udgangspunkt i et test for sammenligning af middelværdierne i to normalfordelinger. Varianserne antages at være 1, hvilket synes rimeligt, når data er på en intervallskala fra 1 til 7. Lektor Anders Milhøj har ydet venlig assistance i forbindelse med beregningsteknikken.