

---

# Danmarks konkurrenceevne og eksportformåen

---

*Christian Helbo Andersen, Jacob Isaksen og Morten Spange, Økonomisk Afdeling*

---

## 1. INDLEDNING OG SAMMENFATNING

---

Dansk økonomi er karakteriseret ved at være tæt integreret med omverdenen. Det gælder både på det finansielle og det realøkonomiske plan. Summen af Danmarks im- og eksport er på niveau med det samlede bruttonationalprodukt, BNP, og omtrent hvert fjerde job er direkte eller indirekte afhængigt af eksport. Selv om Danmarks eksport af varer og tjenester opgjort i mængder er fordoblet siden 1995, er eksportens andel af det samlede importmarked imidlertid faldet. En del af dette fald afspejler, at vækstøkonomiernes andel af verdenshandlen er steget, men det er ikke hele forklaringen.

Eksporten afspejler forskellen mellem på den ene side tilgangen af ressourcer (produktion og import) og på den anden side den indenlandske anvendelse (forbrug og investeringer). I perioder med stærk indenlandsk efterspørgsel vil der være en mindre andel af produktionen til overs til eksport sammenlignet med en normal konjunktursituation. Det var fx tilfældet under højkonjunktoren i midten af 2000'erne.

Perioder med stor indenlandsk efterspørgsel afspejler sig som regel i et stramt arbejdsmarked. Det fører normalt til lønstigninger, som overstiger, hvad der er basis for på baggrund af produktivitetsudviklingen. Dermed svækkes konkurrenceevnen, og eksporten bliver klemmt. Danske virksomheder har da også de senere år tabt konkurrenceevne over for udlandet, når denne opgøres på baggrund af de relative enhedsløn-omkostninger. Det afspejler både, at de danske lønninger er steget mere end i udlandet, og at produktivitetsudviklingen har været svagere.

I et fastkursregime som det danske, hvor pengepolitikken tilrettelægges ud fra hensynet til kronkursen, er finanspolitikken det primære instrument til at styre den indenlandske efterspørgsel. Konkurrenceevnen opgjort som produktionsomkostningerne relativt til udlandets afhænger således af den førte finanspolitik.

Et lands eksportpræstation afhænger ikke kun af virksomhedernes evne til gennem lave produktionsomkostninger at konkurrere med de udenlandske producenter. Eksportens sammensætning på tværs af varegrupper og aftagerlande spiller også en rolle. Ved at være til stede på hurtigt voksende markeder kan Danmarks andel af verdens eksport vokse, selv hvis markedsandelen på de enkelte delmarkeder er uændret. Vi finder, at vareeksportens sammensætning på tværs af produktgrupper siden 1995 har bidraget moderat positivt til Danmarks markedsandel på de otte største eksportmarkeder. Sammensætningen på tværs af lande har haft et stort set neutralt bidrag til markedsandelen set over perioden som helhed.

Danmark har en stor andel af såkaldt lavteknologiske produkter i sin eksport sammenlignet med de øvrige OECD-lande. Det afspejler bl.a. en specialisering i fødevarer, drikkevarer og tobak. Omvendt er danske virksomheder underspecialiserede i højteknologiske produkter. Det afgørende er, at Danmark er til stede i brancher, hvor der er muligheder for at drage fordel af et højt vidensniveau og dermed at få dækket de høje lønninger. Det kan godt lade sig gøre også inden for andre brancher end de højteknologiske. Fx kan det teknologiske niveau i fremstillingsprocessen være højt også inden for produktion af lavteknologiske produkter. Evnen til gennem fleksibilitet og omstillingsevne at kunne være til stede på de hurtigst voksende markeder er også et udtryk for konkurrenceevne. Denne evne fremmes bedst gennem strukturpolitiske tiltag, der sikrer fri konkurrence og et fleksibelt arbejdsmarked.

Danmarks konkurrenceevne er traditionelt blevet forbundet med pris-konkurrenceevnen, der opgøres på basis af priserne på dansk producerede varer relativt til varer produceret i konkurrentlandene. I de senere år er der imidlertid kommet stigende fokus på den såkaldte ikke-priskonkurrenceevne. Ikke-priskonkurrenceevnen dækker over andre faktorer end prisen, som påvirker konkurrenceevnen. Fx vil evnen til at fremstille produkter af særligt høj kvalitet, eller som på anden vis skiller sig ud fra konkurrenternes, have en positiv virkning på konkurrenceevnen.

Et lands ikke-priskonkurrenceevne er vanskelig at måle, og som regel vurderes den derfor på baggrund af indikatorer. Eksempler er udgifter til forskning og udvikling, antal tildelte patenter og arbejdsstyrkens uddannelsesniveau. Vurderet på basis heraf er Danmarks ikke-priskonkurrenceevne god sammenlignet med andre vestlige lande. De danske udgifter til forskning og udvikling som andel af BNP er fx højere end for OECD-landene som helhed. Det er formentlig en væsentlig forklaring på, at Danmark også ligger højt for så vidt angår antal tildelte patenter pr. indbygger. Desuden kan forbedringen i bytteforholdet ses som en indikation på, at danske virksomheder har evnet at konkurrere på andre faktorer

end prisen. Bytteforholdet angiver prisen på eksport relativt til prisen på import, og en stigning i bytteforholdet afspejler således, at danske varer er blevet relativt dyrere. Der er således indikationer på, at ikke-priskonkurrenceevnen for Danmarks vedkommende i et vist omfang har kunnet kompensere for de høje enhedslønomkostninger.

For at belyse, hvad der har drevet eksportmarkedsvæksten for en gruppe OECD-lande, opstiller vi en økonometrisk model. I modellen forklares eksporten ud fra både pris- og ikke-prisfaktorer. Mens der er en klar sammenhæng mellem udviklingen i et lands priskonkurrenceevne og dets eksportformåen, er effekten af ikke-priskonkurrence mindre tydelig. Der er dog en tendens i retning af, at lande, hvor udgifterne til forskning og udvikling er steget relativt meget, har klaret sig bedre. Analysen bekræfter også, at priskonkurrenceevnen for Danmarks vedkommende har hæmmet eksporten, mens ikke-priskonkurrenceevnen har bidraget positivt.

På trods af tabet af markedsandele er dansk økonomi fortsat i en relativt gunstig position. Der er overskud på betalingsbalancen, og den strukturelle ledighed er moderat. For at denne udvikling kan fortsætte, er det afgørende, at finanspolitikken og de øvrige økonomiske politikker tilrettelægges på en måde, så den indenlandske efterspørgsel udvikler sig i overensstemmelse med økonomiens produktionspotentiale. Det giver de bedste forudsætninger for en stabil fremgang i eksporten sammen med lønstigninger, der følger udviklingen i produktiviteten.

Der kan desuden være en gunstig effekt af at være til stede på de markeder, der vokser hurtigst. Det gælder både på tværs af lande og på tværs af varegrupper. Den danske eksports sammensætning på tværs af lande og markeder er i stort omfang et resultat af vores erhvervsstruktur, som kun udvikler sig langsomt over tid.

Det er vanskeligt at forudsige, hvilke markeder der fremadrettet vil opleve den kraftigste vækst i efterspørgslen. Det er imidlertid vigtigt at fokusere på bevægeligheden og omstillingsevnen i dansk økonomi, så produktionsressourcerne kan søge mod de brancher, hvor der er mulighed for at konkurrere internationalt. Endelig kan evnen til at konkurrere på andre faktorer end prisen søges bedret, fx ved at satse mere på forskning og uddannelse. Mens den gunstige effekt af en finanspolitik, der er tilpasset konjunkturudviklingen, er klar, er der mere usikkerhed forbundet med de øvrige veje til at fremme konkurrenceevnen.

## **2. BETALINGSBALANCE, EKSPORT OG MARKEDSANDELE**

---

I 2010 svarede Danmarks samlede handel med varer og tjenester med udlandet til 96 pct. af det danske BNP, hvilket er højere end i de fleste

**EKSPORT OG IMPORT AF VARER OG TJENESTER SOM ANDEL AF BNP I  
LØBENDE PRISER**

Tabel 2.1

	1995	2000	2005	2010
Danmark .....	71	87	93	96
Tyskland .....	47	66	77	88
Storbritannien .....	57	57	56	63
Sverige .....	73	87	89	94
USA .....	23	26	26	29
Frankrig .....	44	57	53	53
Norge .....	70	76	73	71
Holland .....	113	135	131	149

Kilde: OECD, *Economic Outlook*, nr. 90.

andre lande, jf. tabel 2.1. Der er generelt en tendens til, at små landes økonomier er mere åbne end store landes økonomier. Holland er en mere åben økonomi end Danmark, hvilket dog skal ses i lyset af den betydelige transithandel, som primært hidrører fra Rotterdam. Hollands stilling som centrum for søfragt i Europa gør, at eksportens importindhold er særligt højt. Et højt importindhold i eksporten indebærer, at den indenlandske værdiskabelse er mindre end eksporttallene umiddelbart indikerer.

### Betalingsbalancen

De danske timelønsomkostninger er blandt de højeste i verden. På trods heraf har der over de seneste år været store overskud på betalingsbalancens løbende poster. I 2011 var der et betalingsbalanceoverskud på 115,8 mia. kr. svarende til omkring 6,7 pct. af BNP, hvilket i international sammenhæng er et stort overskud. Overskuddet på betalingsbalancens løbende poster kan især henføres til et stort overskud på varehandel. De seneste år har der været et mindre overskud på handel med tjenester. Desuden har Danmarks stilling som kreditornation ført til et stigende overskud på løn- og formueindkomst, jf. figur 2.1.

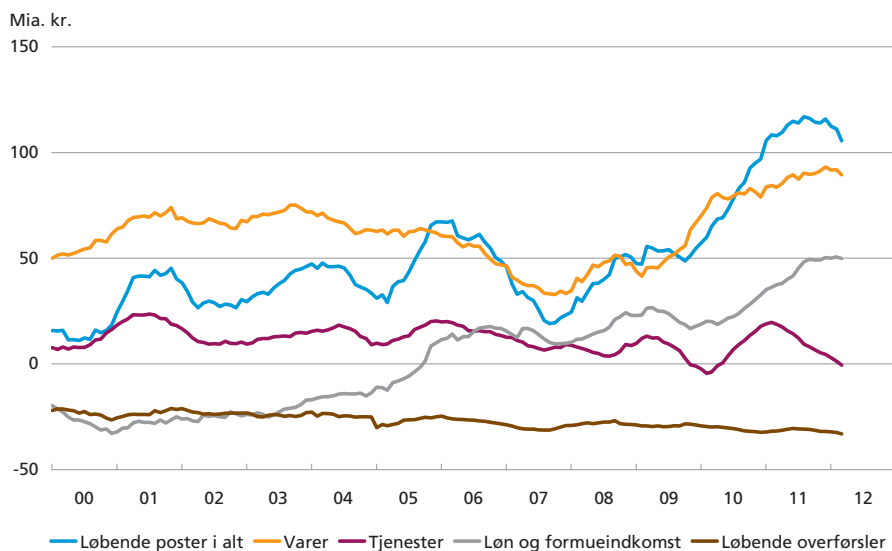
Danmark er nettoeksportør af olie og gas, og siden 1998 har værdien af den danske olie- og gasproduktion i Nordsøen bidraget betydeligt til overskuddet på handelsbalancen. Også ekskl. energi har der imidlertid været et betydeligt overskud på handelsbalancen, jf. figur 2.2. Handelsbalancen blev svækket under højkonjunkturen i midten af 2000'erne, men er siden 2007 forbedret væsentligt, bl.a. som følge af et større tilbageslag i den indenlandske efterspørgsel i Danmark end i udlandet.

### Dansk eksportformåen i international sammenhæng

Danmarks samlede eksport af varer og tjenester i mængder er siden 1995 vokset med ca. 5 pct. om året, jf. figur 2.3, hvilket er noget mere end væksten i BNP. Det skal ses i sammenhæng med, at verdenshandlen

BETALINGSBALANCENS LØBENDE POSTER

Figur 2.1



Anm.: Opgjort som løbende sum af 12 måneder. Seneste observation er marts 2012.

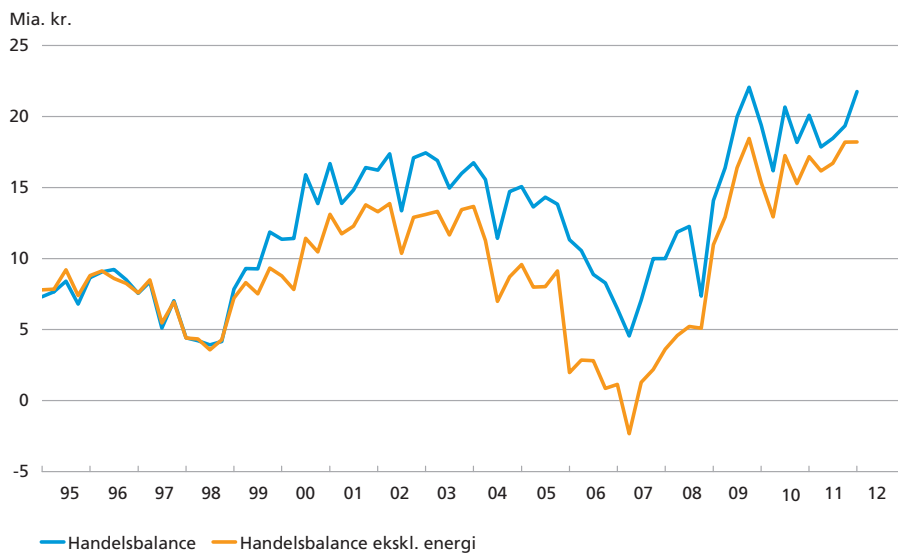
Der er foretaget en korrektion, så bunkring knyttet til søtransport indgår under tjenester og ikke under varer.

Kilde: Danmarks Statistik, Betalingsbalancestatistikken.

er vokset hurtigere end verdensøkonomien over de seneste 15 år. Tendensen til øget handel indebærer, at eksporten har fået større betydning for den økonomiske udvikling i Danmark.

HANDELSBALANCEN EKSKL. ENERGI I LØBENDE PRISER

Figur 2.2

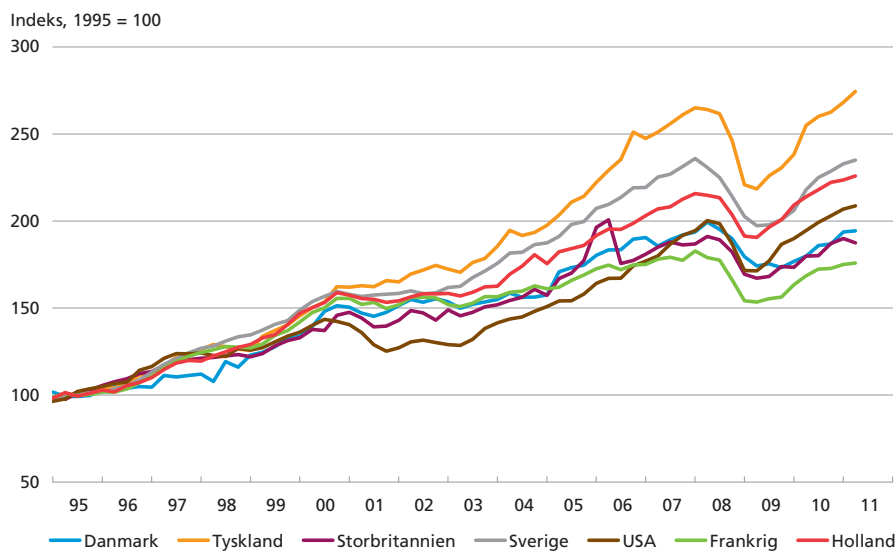


Anm.: Kvartalsvise observationer. Sæsonkorrigeret. Seneste observation er 1. kvartal 2012.

Kilde: Danmarks Statistik, Udenrigshandelstatistikken.

EKSPORT AF VARER OG TJENESTER I MÆNGDER

Figur 2.3



Anm.: Kvartalsvise observationer. Seneste observation er 2. kvartal 2011.

Kilde: OECD, *Economic Outlook*, nr. 90.

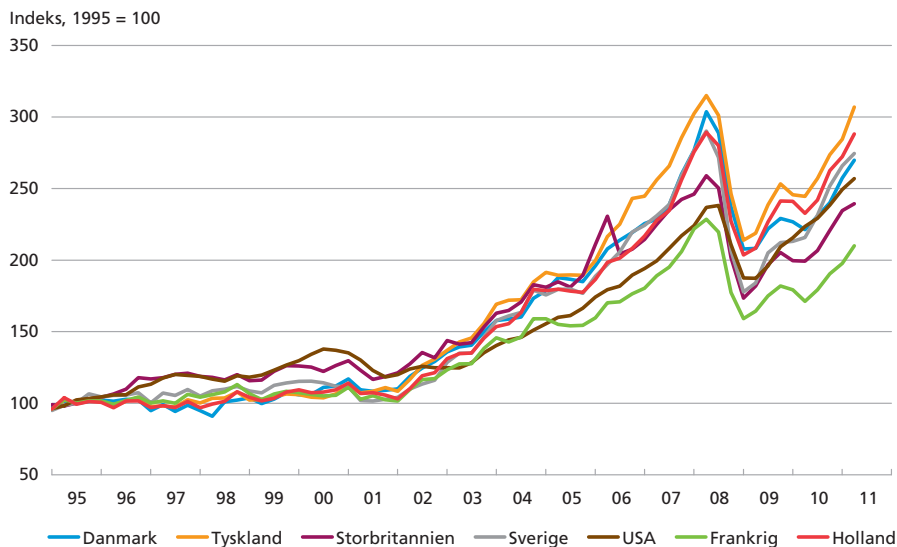
Udviklingen i dansk eksport i mængder dækker over en jævn stigning fra 1995 til midten af 2008. I den sidste del af 2008 blev eksporten ramt af det internationale økonomiske tilbageslag og faldt betydeligt ligesom i andre lande. Eksporten fladede ud i løbet af 2009, og siden 2010 er det igen gået fremad. Over perioden 1995-2011 set under ét har den danske eksportvækst i mængder ligget på niveau med den i Storbritannien, Frankrig og USA, mens udviklingen har været mindre gunstig end i Holland, Sverige og Tyskland.

Dansk eksport har klaret sig bedre i værdi end i mængder, jf. figur 2.4. Det afspejler, at Danmark har opnået en gunstig udvikling i bytteforholdet, som angiver prisen på eksport relativt til prisen på import, jf. figur 2.5. En forbedring i bytteforholdet indebærer, at vi skal eksportere mindre for at kunne importere en given mængde af varer og tjenester. Det er gavnligt for landets samlede velstand. Et løft i bytteforholdet er således positivt i den udstrækning, at det afspejler øget efterspørgsel efter danske varer i forhold til udenlandske varer.

Landenes eksport af varer og tjenester i værdier er i figur 2.4 opgjort i dollar. Det indebærer, at udviklingen er følsom over for udsving i valutakurserne mellem dollar og henholdsvis euro, britiske pund og svenske kroner. Fx betyder en stigning i dollaren over for euroen, at værdien af dansk eksport er mindre værd i forhold til amerikansk eksport, når værdien af dansk eksport omveksles til dollar. Opgørelsen i mængder er mest relevant for produktionen og beskæftigelsen, mens opgørelsen i

## EKSPORT AF VARER OG TJENESTER I VÆRDI OPJORT I DOLLAR

Figur 2.4



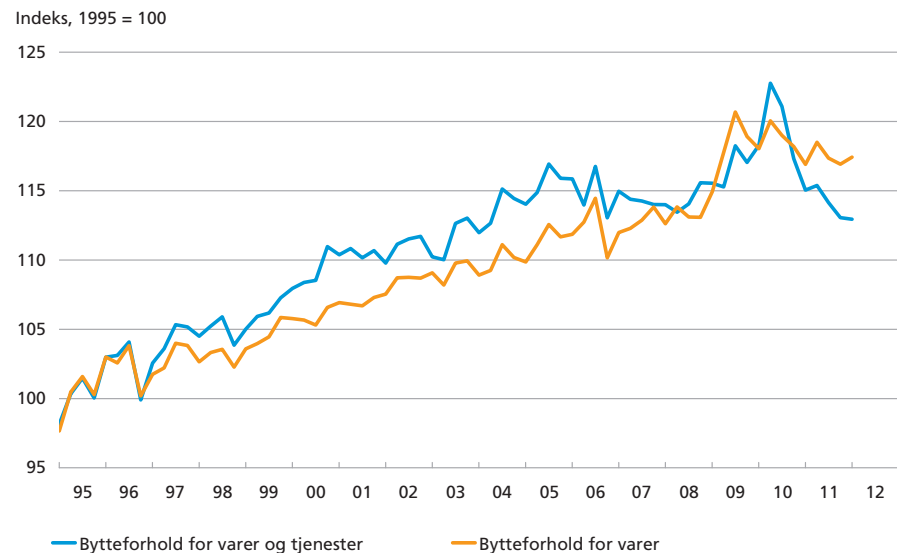
Anm.: Kvartalsvise observationer. Seneste observation er 2. kvartal 2011.

Kilde: OECD, *Economic Outlook*, nr. 90.

værdi er mest relevant for købekraften og dermed befolkningens velstand. Desuden har eksportens værdi betydning for betalingsbalancen. Den gunstige udvikling i bytteforholdet har således bidraget til overskuddet på betalingsbalancen. Der er usikkerhed knyttet til opgørelsen

## BYTTEFORHOLD

Figur 2.5



Anm.: Kvartalsvise observationer. Seneste observation er 1. kvartal 2012.

Kilde: Danmarks Statistik.

## BEREGNING AF MARKEDSANDELE

Boks 2.1

Dansk eksports markedsandel angiver Danmarks eksport i forhold til størrelsen af et sammenvejede eksportmarked. Markedsandelen på tidspunkt  $t$  er defineret som:

$$DK\_MA_t = \frac{X_{DK,t}}{DK\_XMKT_t}$$

Her er  $X_{DK,t}$  den totale danske eksport på tidspunkt  $t$  til en gruppe af  $N$  lande og  $DK\_XMKT_t$  er eksportmarkedets størrelse på tidspunkt  $t$ .

Vores beregning af markedsandele bygger på et eksportmarked defineret som et vejede gennemsnit af importen hos vore handelspartnere, hvor vægtene afspejler landets betydning for dansk eksport. Som vægte anvendes den danske markedsandel i det pågældende land  $i$  et givet basisår, der her er sat til 2005. Denne tilgang anvendes også af fx OECD.

Det samlede danske eksportmarked,  $DK\_XMKT_t$ , er defineret som:

$$DK\_XMKT_t = \sum_{i=1}^N \frac{X_{DK,i,2005}}{X_{total,i,2005}} M_{total,i,t}$$

Her er  $X_{DK,i,2005}$  Danmarks eksport i år 2005 til land  $i$  opgjort i dollar,  $X_{total,i,2005}$  er den samlede eksport fra hele verden til land  $i$  i år 2005 opgjort i dollar,  $(X_{DK,i,2005} / X_{total,i,2005})$  er den faste vægt til land  $i$  ved opgørelse af eksportmarkedet, og  $M_{total,i,t}$  er land  $i$ 's samlede import på tidspunkt  $t$  opgjort i 2005-dollar.

Måling af eksportformåen på baggrund af markedsandele indebærer en antagelse om, at danske eksportører alene konkurrerer med andre landes eksportører og ikke med producenter på hjemmemarkedet. Fx vil vores markedsandel i Tyskland alene måle, hvor godt vi klarer os i konkurrencen med andre eksportører til Tyskland, og ikke hvor godt vi klarer os i forhold til tyske producenter.

af prisen på eksport, deflatoren, og opgørelse af eksporten i værdi er derfor mere sikker end i mængder.

### Markedsandele i mængder

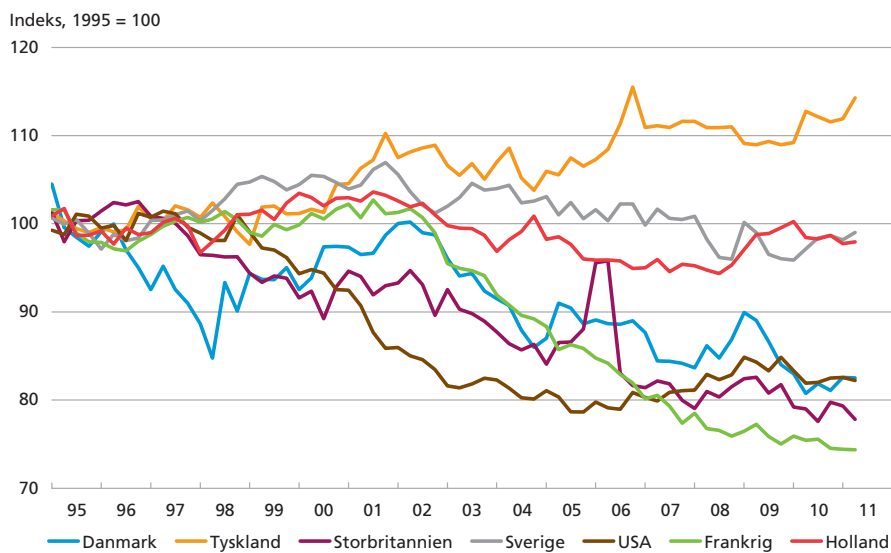
Et lands markedsandel er et udtryk for udviklingen i dets eksport i forhold til dets eksportmarkeder, jf. boks 2.1. Danmark har i lighed med Frankrig og Storbritannien ikke fastholdt sin markedsandel for vare- og tjenesteeksport i mængder, jf. figur 2.6. Tabet af markedsandele afspejler, at importmængden i udlandet er vokset hurtigere end dansk eksport. En del af stigningen i importmængden skyldes øget international arbejdsdeling og integration af fx BRIK-landene i verdensøkonomien.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> BRIK-landene, der omfatter Brasilien, Rusland, Indien og Kina, fremhæves ofte som eksempler på lande, hvis betydning i verdensøkonomien i de senere år er steget betydeligt.



MARKEDSANDELE FOR VARE- OG TJENESTEEXPORT I MÆNGDER

Figur 2.6



Anm.: Kvartalsvise observationer. Seneste observation er 2. kvartal 2011.

Kilde: OECD, *Economic Outlook*, nr. 90.

Denne udvikling er uden sammenhæng med eksporten fra de vesteuropæiske lande og USA og giver derfor anledning til et fald i disse landes markedsandele, som ikke afspejler en forværring af konkurrenceevnen. Danmarks tab af markedsandele i mængder er dog relativt stort i forhold til andre vesteuropæiske landes.

Danmarks tab af markedsandele er endnu mere udtalt, når der alene ses på vareeksporten, jf. figur 2.7. Det afspejler, at markedsandelen for den samlede eksport bliver holdt oppe af fremgangen i eksporten af søtransport. Dansk skibsfart er det næststørste eksporterhverv efter industrien. Det er med til at forklare, at eksporten af tjenester udgør lidt over en tredjedel af Danmarks samlede eksport, mens handlen med tjenester kun tegner sig for omtrent en femtedel af den samlede internationale handel.

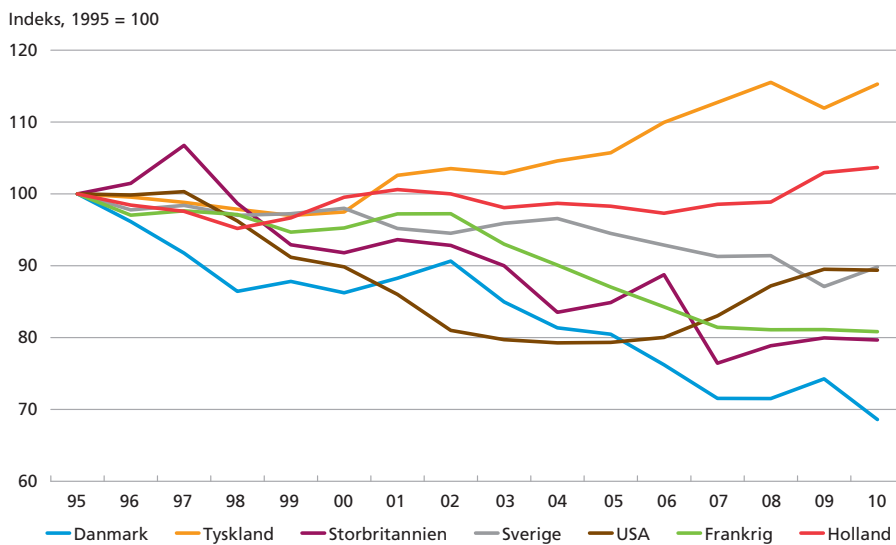
På kort sigt er der tendens til, at dansk eksport vinder markedsandele i internationale lavkonjunkturer, men taber markedsandele i højkonjunkturer, jf. figur 2.8. Det afspejler, at en stor del af eksporten udgøres af varer, som er mindre konjunkturfølsomme end varerne på vores eksportmarkeder. Det drejer sig fx om medicinalvarer og mange landbrugsprodukter.

### Markedsandele i værdi

Over perioden 1999-2009 har markedsandelen for dansk vare- og tjenesteeksport i værdi ligget fladt, jf. figur 2.9. Dansk eksports tab af markeds-

MARKEDSANDELE FOR VAREEKSPORTEN I MÆNGDER

Figur 2.7



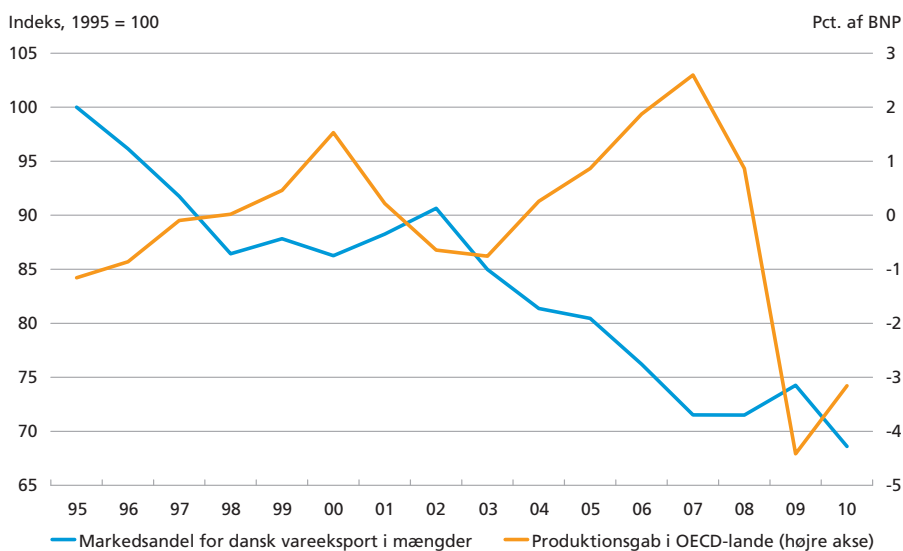
Anm.: Årlige observationer. Seneste observation er 2010.

Kilde: OECD, *International Trade Statistics*, OECD, *National Accounts*, og egne beregninger.

andele i mængder er således i betydeligt omfang blevet kompenseret af, at danske virksomheder har opnået højere prisstigninger på deres eksportvarer samt større stigning i indtægterne på tjenesteydelser end de gennemsnitlige prisstigninger på import af varer og tjenester i vore aftagerlande. Markedsandelen for vare- og tjenesteeksport i værdi har

DANSK MARKEDSandel OG INTERNATIONALE KONJUNKTURER

Figur 2.8

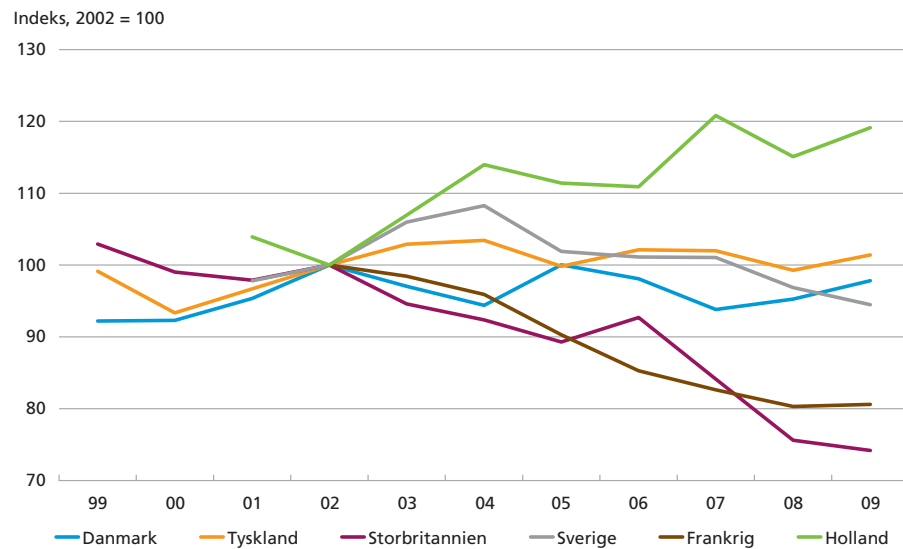


Anm.: Kvartalsvise observationer. Sidste observation er 2. kvartal 2011.

Kilde: OECD, *International Trade Statistics*, OECD, *Economic Outlook*, nr. 90, og egne beregninger.

MARKEDSANDELE FOR VARE- OG TJENESTE EKSPORT I VÆRDI

Figur 2.9



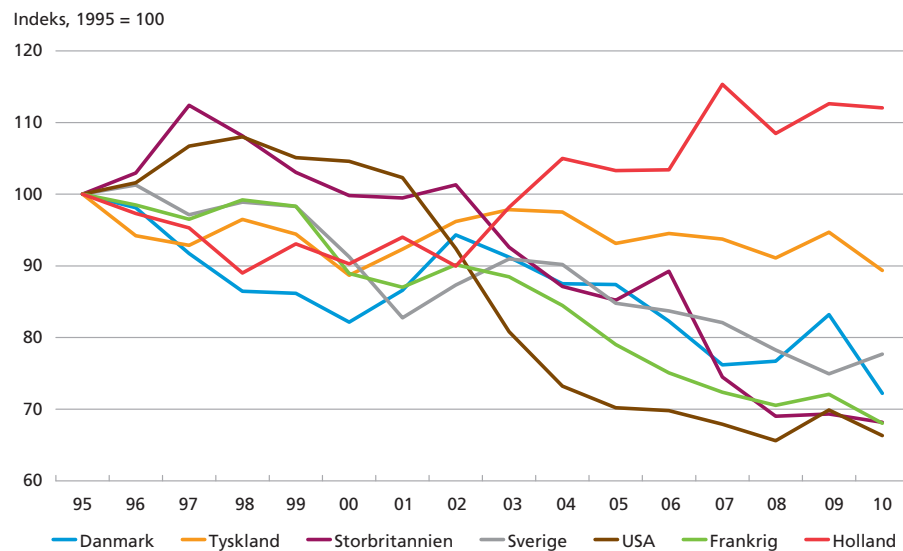
Anm.: Årlige observationer. Seneste observation er 2009.

Kilde: OECD, *International Trade Statistics*, OECD, *Balance of Payments Statistics*, og egne beregninger.

udviklet sig stort set parallelt med Sveriges, selv om Sverige i samme periode havde en langt gunstigere udvikling i markedsandelen opgjort i mængder. Det afspejler, at Sverige ikke i lige så høj grad som Danmark har oplevet en forbedring af bytteforholdet for varer og tjenester set under ét.

MARKEDSANDELE FOR VAREEKSPORT I VÆRDI

Figur 2.10



Anm.: Årlige observationer. Seneste observation er 2010. Markedsandelene er beregnet som landets eksport af varer.

Kilde: OECD, *International Trade Statistics*, og egne beregninger.

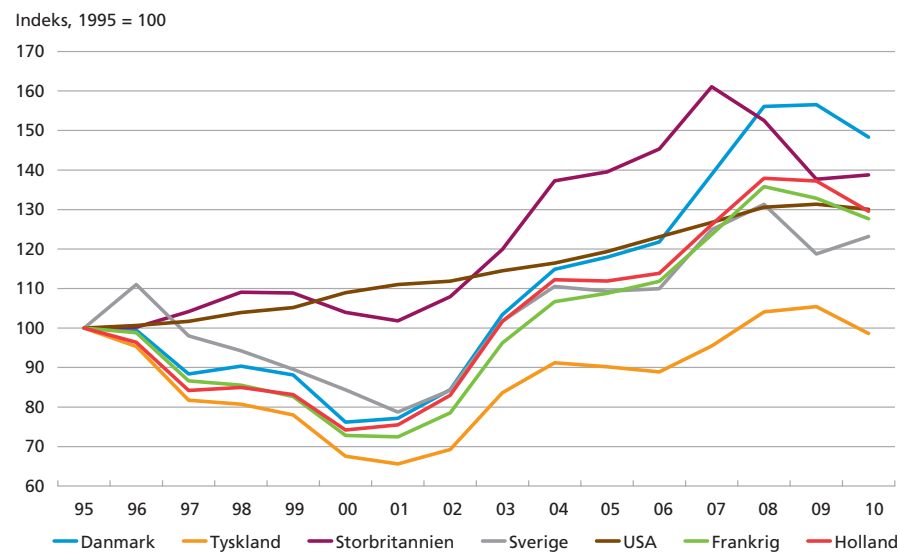
Danmark har tabt markedsandele i værdi, når handlen med tjenester ekskluderes fra opgørelsen, jf. figur 2.10. Over perioden 1995-2010 svarer dansk vareeksports tab af markedsandele i mængder til godt 30 pct., jf. figur 2.7, mens tabet i værdi har været lidt mindre, jf. figur 2.10. Den omtrent flade udvikling i markedsandelen i værdi for den samlede vare- og tjenesteeksport dækker således over, at Danmark har vundet markedsandele på tjenestemarkedet, mens Danmark har tabt markedsandele på varemarkedet. Den positive udvikling i markedsandelen på tjenestemarkedet skyldes Danmarks betydelige eksport af søtransport.

### 3. PRISKONKURRENCEEVNE

Prisen på et produkt sættes med en mark-up i forhold produktionsomkostningerne. Lønomsomkostningerne udgjorde i 2011 omtrent en tredjedel af de danske virksomheders samlede produktionsomkostninger og to tredjedele af bruttoværditilvæksten. Når priskonkurrenceevnen vurderes ud fra omkostningssiden, er det derfor centralt at betragte enhedslønomsomkostningerne i fælles valuta. Herved tages hensyn til udviklingen i såvel lønomsomkostninger, valuta og produktivitet på tværs af lande. Over perioden 1995-2010 er enhedslønomsomkostningerne steget mere i Danmark end i de fleste sammenlignelige lande, jf. figur 3.1.

Den overvejende del af vareeksporten består af industriprodukter. Enhedslønomsomkostningerne i fremstillingssektoren har generelt udviklet sig

ENHEDSLØNOMKOSTNINGER FOR HELE ØKONOMIEN OPGJORT I DOLLAR Figur 3.1

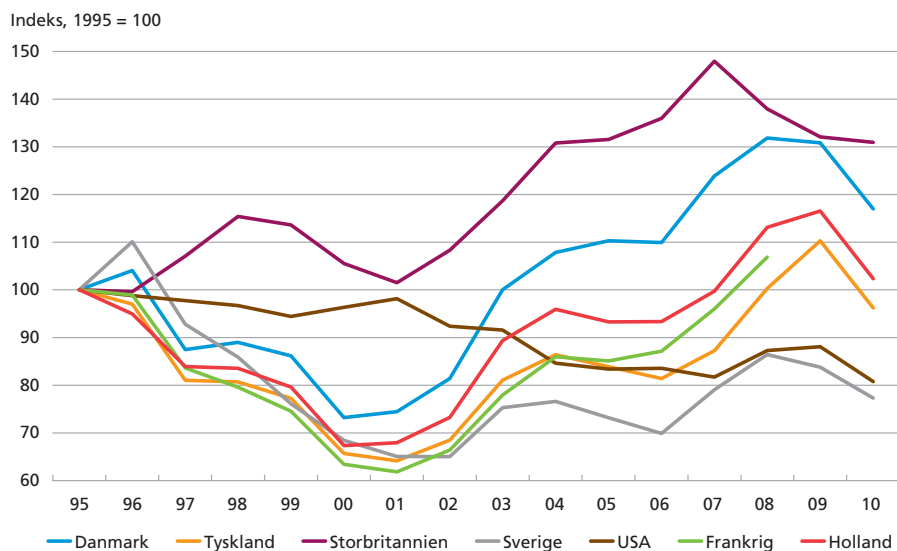


Anm.: Årlige observationer. Seneste observation er 2010.

Kilde: OECD, *Main Economic Indicators*.

ENHEDSLØNMKOSTNINGER FOR FREMSTILLING OPGJORT I DOLLAR

Figur 3.2



Anm.: Årlige observationer. Seneste observation er 2010 med undtagelse af Frankrig, hvor seneste observation er 2008.  
Kilde: OECD, *Main Economic Indicators*.

mere moderat end for hele økonomien. Der har dog været en stigning i de danske enhedslønmkostninger i fremstillingssektoren i forhold til i andre lande, jf. figur 3.2.

Udviklingen i løn og produktivitet i Danmark i forhold til udlandet kan sammenfattes i ét mål ved at betragte de relative enhedslønmkostninger inden for fremstilling. Dansk vareeksports tab af markedsandele i mængder er sket samtidig med stigningen i de relative enhedslønmkostninger, jf. figur 3.3.

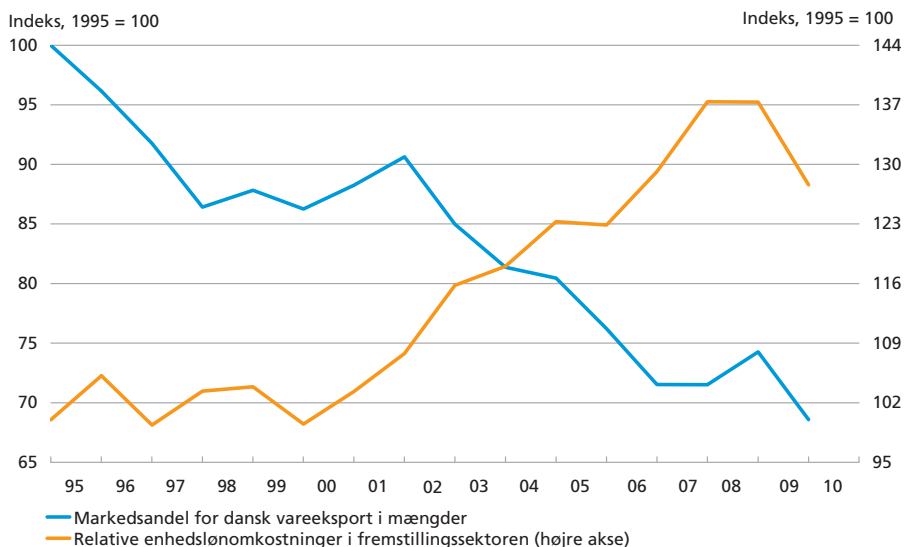
### Valutakurs og produktionsomkostninger

Fastkurspolitikken indebærer, at den danske krone ligger fast over for euroen mens der over for en række valutaer uden for euroområdet har været en del udsving i kursen. For perioden set under ét har kronen dog været omtrent uændret, jf. figur 3.4. Valutakursudviklingen kan således ikke forklare stigningen i de relative enhedslønmkostninger fremstillingssektoren siden 1995.

Der har siden 1995 været tendens til, at lande med den største forværing af lønkonkurrenceevnen i fremstillingssektoren har klaret sig dårligst på eksportmarkederne, jf. Pedersen og Riishøj (2008). Lønningerne i Danmark er steget i forhold til lønningerne i de fleste andre lande siden 1995 og især siden 2000, jf. figur 3.5. De danske lønmkostninger lå allerede i 1995 på et højt niveau i forhold til i andre lande, jf. Beier og Pedersen (2005). Omvendt har tysk eksport vundet markedsandele i

DANSK MARKEDSANDEL OG ENHEDSLØNOMKOSTNINGER

Figur 3.3



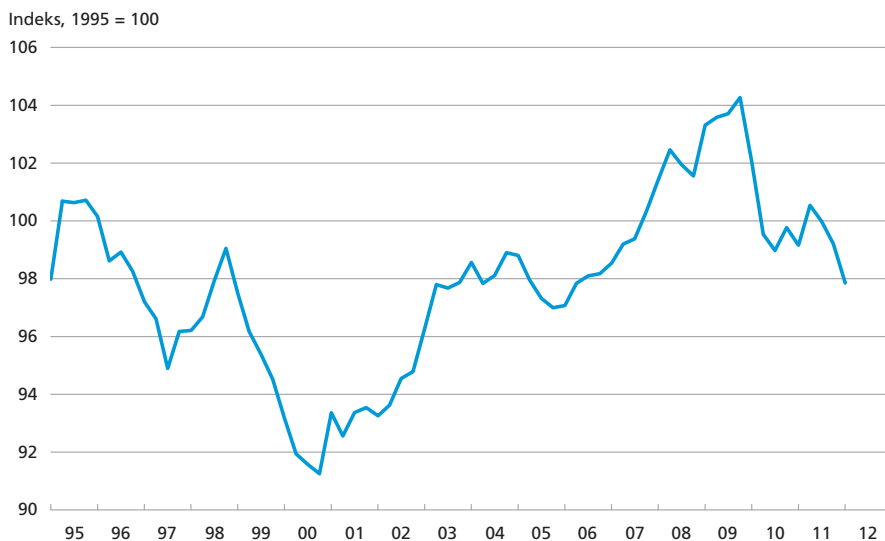
Anm.: Årlige observationer. Senest observation er 2010. De relative enhedslønombestanden for industrien er baseret på en sammenvæjning med vægte fra det effektive kronekursindeks.

Kilde: OECD, *International Trade Statistics*, OECD, *Economic Outlook*, nr. 90, og egne beregninger.

mængder siden 1995. Over perioden 1995-2010 har lønstigningstakten i Tyskland været mærkbart mindre end i andre lande. Det skal ses i lyset af, at arbejdsløsheden var høj igennem 1990'erne. Samtidig har der siden

NOMINEL EFFEKTIV KRONEKURS

Figur 3.4

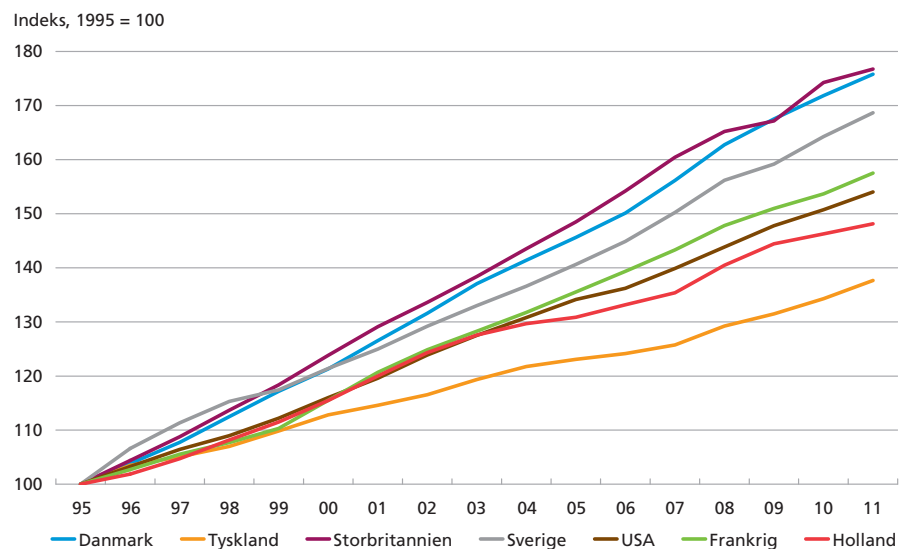


Anm.: Kvartalsvise observationer. Seneste observation er 1. kvartal 2012. Den effektive kronekurs viser kronens styrke over for 27 af vores største samhandelspartnere. En stigning i indekset angiver en stærkere dansk krone.

Kilde: Danmarks Nationalbank.

UDVIKLING I TIMELØNNEN I FREMSTILLING, NATIONAL VALUTA

Figur 3.5



Anm.: Årlige observationer. Seneste observation er 2011.

Kilde: OECD.

midten af 2000'erne været gennemført omfattende arbejdsmarkedsreformer, hvilket har været med til at øge udbuddet af arbejdskraft og mindske lønpresset på kort sigt.

Lønstigningstakten i den danske fremstillingssektor har ligget væsentligt over udlandets over stort set hele perioden, og det er kun i 2010 og 2011, at lønningerne i Danmark er steget mindre end i udlandet flere kvartaler i træk, jf. figur 3.6. Det kan forklare en stor del af stigningen i de relative enhedslønomkostninger for fremstillingssektoren.

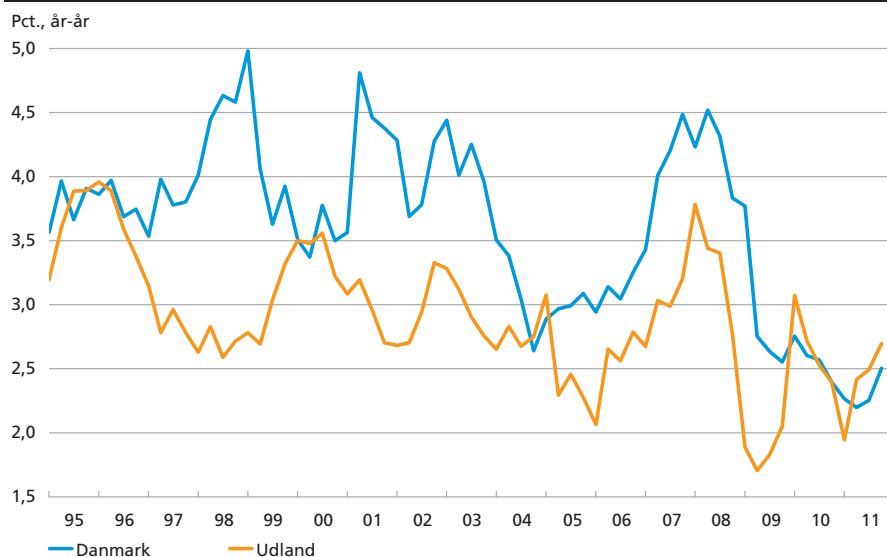
Ud over lønninger udgør udgifter til råvarer en betydelig andel af de samlede produktionsomkostninger. Inden for fremstilling er energi generelt en tungtvejende omkostningspost. I forhold til andre lande har Danmark dog et lille energiforbrug i forhold til økonomiens størrelse. Det betyder, at en højere pris på energi slår mindre igennem på prisen på danske produkter end på udenlandske konkurrenters. Pedersen og Riishøj (2009) finder, at en fordobling af energipriserne på verdensmarkedet, forbedrer dansk eksports priskonkurrenceevne med ca. 2 pct.

### Produktivitet

Produktivitetsvæksten i dansk økonomi har siden 1995 været lav i forhold til en række af de lande, vi normalt sammenligner os med, jf. figur 3.7. Over perioden 1995-2010 er arbejdsproduktiviteten i dansk industri steget med ca. 2 pct. om året, mens Sverige og USA har oplevet produktivitetsvækst på godt 5 pct. om året. I tysk industri har der været en

LØNSTIGNINGSTAKT I FREMSTILLINGSSEKTOREN

Figur 3.6



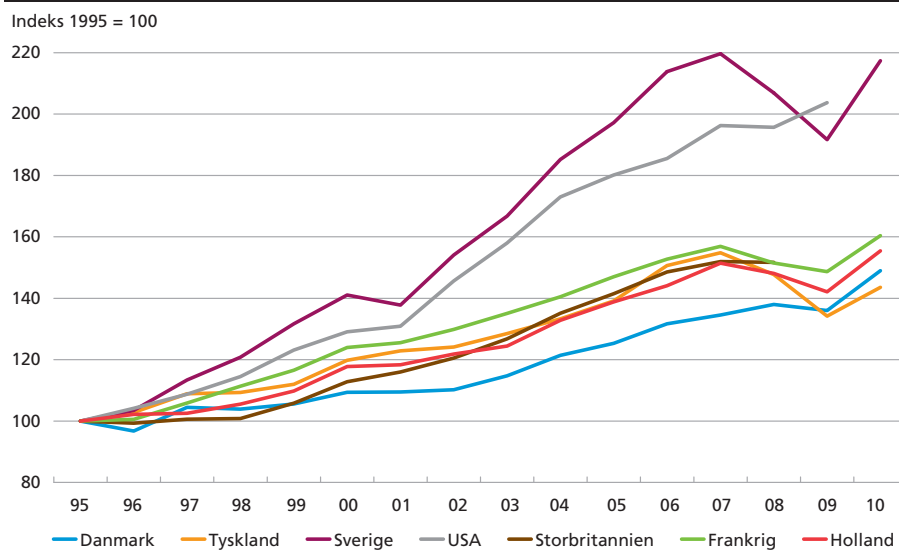
Anm.: Kvartalsvise observationer. Seneste observation er 4. kvartal 2011. Lønstigningstakten for udlandet er baseret på en sammenvejning med vægte fra det effektive kronekursindeks.

Kilde: OECD.

stigning i arbejdskraftproduktiviteten på gennemsnitligt 3,5 pct. frem til 2007. I 2008 og 2009 var der betydelige fald i arbejdskraftproduktiviteten i den tyske fremstillingssektor, hvilket skal ses i lyset af, at det tyske arbejdsmarked er karakteriseret ved en højere grad af jobbeskyttelse

TIMEPRODUKTIVITET I FREMSTILLING

Figur 3.7



Anm.: Årlige observationer. Seneste observation er 2010.

Kilde: Eurostat (Danmark, Tyskland, Sverige, Frankrig og Holland) og OECD (Storbritannien og USA).



end det danske. Da den globale efterspørgsel faldt i 2008 som følge af krisen, var det således sværere for tyske virksomheder at reducere beskæftigelsen.

Den svage danske produktivitetsudvikling udgør en særskilt udfordring for konkurrenceevnen. Andersen og Spange (2012) diskuterer, hvordan væksten i produktiviteten kan løftes. Ud over øget fleksibilitet og åbenhed fremhæves øget satsning på uddannelse og forskning. Den svage danske produktivitetsudvikling er også genstand for politisk opmærksomhed. I 2012 har regeringen således nedsat en kommission med uafhængige eksperter, som skal komme med konkrete idéer til, hvordan produktiviteten i Danmark kan styrkes.

Sammenfattende peger ovenstående analyse på, at det betydelige fald i de danske markedsandele for vareeksporten i mængder gennem de seneste 15 år i høj grad afspejler en markant forringelse af lønkonkurrenceevnen over for udlandet. Det kan henføres til, at de danske lønstigninger gennem en årrække har ligget betydeligt over udlandets på trods af en svag produktivitetsudvikling.

#### 4. DISAGGREGERET ANALYSE AF DANMARKS EKSPORTFORMÅEN

---

Afsnit 2 og 3 har primært omhandlet sammenhængen mellem eksportformåen og priskonkurrenceevne. Danmarks eksportformåen afhænger imidlertid ikke kun af vores evne til at konkurrere med udenlandske producenter inden for de enkelte produktgrupper. Sammensætningen af eksporten på tværs af produkter og aftagerlande spiller også en rolle. Ved at være til stede på hurtigt voksende markeder kan Danmarks samlede markedsandel vokse, selv hvis markedsandelen på de enkelte delmarkeder er uændret. Evnen til gennem fleksibilitet og omstillingsparathed at kunne være til stede på disse markeder er således også et udtryk for konkurrenceevne.

##### **Struktur- og delmarkedsandelseffekt**

I det følgende dekomponerer vi udviklingen i Danmarks samlede markedsandel for varer i to overordnede effekter, nemlig henholdsvis struktureffekten og delmarkedandelseffekten.<sup>1</sup> *Struktureffekten* angiver, hvor meget den samlede eksportandel ville have ændret sig, hvis Danmarks markedsandel havde været uændret på tværs af produktgrupper og destinationslande. En positiv udvikling i struktureffekten er således et udtryk for en relativt stærk vækst på de markeder, som danske virk-

---

<sup>1</sup> En tilsvarende analyse foretages af ECB (2005). Finansministeriet har tidligere lavet lignende analyser, se fx Finansministeriet (1986).

somheder primært eksporterer til. *Delmarkedsandelseffekten* er forskellen mellem den samlede ændring i markedsandel og struktureffekten. Effekten udtrykker dermed, hvor godt eksportørerne klarer sig på de enkelte delmarkeder.

*Struktureffekten* kan yderligere opdeles i tre komponenter. *Produkt-effekten*, som måler, hvordan eksportformåen er påvirket af eksportens sammensætning på tværs af produkter. *Landeeffekten*, som måler, hvordan eksportformåen er påvirket af eksportens sammensætning på tværs af lande. Desuden er der en komponent, som opfanger interaktionen mellem produkt- og landeeffekten. Denne komponent betegnes den *blandede struktureffekt*. Detaljerne i beregningen af de enkelte effekter fremgår af boks 4.1.

Analysen er foretaget på baggrund af detaljerede data for varehandel med Tyskland, Frankrig, Storbritannien, Italien, Holland, Norge, Sverige og USA. Tilsammen har disse otte lande siden 1995 aftaget ca. 60 pct. af Danmarks vareeksport. Vi anvender data opdelt på varer efter Standard International Trade Classification, SITC, på 2-cifret niveau. For at undgå, at resultaterne domineres af de senere års store udsving i energipriserne ekskluderes hovedgruppen "Mineralske brændsels- og smørestoffer o.l." Desuden ser vi bort fra kategorien "Diverse varer og transaktioner, der ikke er medtaget andetsteds". Det giver os 59 forskellige varegrupper.

Data findes kun i værdi. Dermed kan en stigning i Danmarks markedsandel både afspejle, at eksporten i mængder har udviklet sig stærkt, og at bytteforholdet er blevet forbedret. Da eksporten er opgjort i dollar, påvirkes den af ændringer i dollarkursen. Hvis fx andelen af Danmarks eksport, som er afregnet i dollar, er mindre end andelen af de otte OECD-landes import, der er afregnet i dollar, så vil en stigning i dollarkursen alt andet lige føre til et fald i Danmarks markedsandel, selv om mængderne er uændrede. Det bliver opfanget at delmarkedsandelseffekten.

Som følge af afgrænsningen af varegrupper og aftagerlande adskiller datagrundlaget sig fra det, der blev anvendt i afsnit 2. Samlet aftog Danmarks eksportmarkedsandel opgjort i værdi med ca. 25 pct. fra 1995 til 2010, jf. figur 4.1. Denne udvikling skyldes den effekt, der kan henføres til udviklingen i konkurrenceevnen på de enkelte delmarkeder. Det underbygger antagelsen om, at stigningen i de danske eksportpriser relativt til udlandets har hæmmet Danmarks eksportformåen. Desuden vil vækstøkonomiernes stigende betydning for verdenshandlen medvirke til, at Danmarks markedsandel aftager, jf. denne artikels afsnit 2.

Sammensætningen af den danske vareeksport på tværs af lande og varegrupper har derimod trukket i retning af at forøge Danmarks markedsandel, jf. den røde kurve. Denne udvikling dækker over en negativ

## DEKOMPONERING AF DANMARKS EKSPORTFORMÅEN

Boks 4.1

Dekomponeringen af Danmarks eksportformåen er baseret på, at ændringen i markedsandel fra et år til det næste (totaleffekten) kan opsplittes som følger<sup>1</sup>

$$g - g^* = \left[ \sum_i \sum_j (\theta_{ij} - \theta_{ij}^*) g_{ij}^* \right] + \left[ \sum_i \sum_j \theta_{ij} (g_{ij} - g_{ij}^*) \right] \quad (1)$$

hvor:

$$g = \frac{X_t - X_{t-1}}{X_{t-1}} \quad \left( g^* = \frac{M_t - M_{t-1}}{M_{t-1}} \right)$$

er den procentvise vækst i dansk eksport til de otte OECD-lande i analysen (de otte OECD-landes samlede import) i periode t

$$\theta_{ij} = \frac{X_{ij,t-1}}{X_{t-1}}$$

er eksporten af produkt i til marked j som andel af Danmarks samlede eksport til de otte lande i periode t-1

$$g = \sum_i \sum_j \theta_{ij} g_{ij} \quad \left( g^* = \sum_i \sum_j \theta_{ij}^* g_{ij}^* \right)$$

hvor  $g_{ij}$  ( $g_{ij}^*$ ) er den procentvise ændring i Danmarks eksport til de otte OECD-lande (de otte OECD-landes samlede import) af vare i til/fra land j.

Det første led i (1) er struktureffekten. Denne effekt vil være positiv, hvis Danmarks eksport til de otte OECD-lande er mere koncentreret på produkter og lande med høj vækst end OECD-landenes samlede import. Struktureffekten kan dekomponeres i tre:

$$\text{Produkteffekt} = \sum_i (\theta_i - \theta_i^*) g_i^*$$

$$\text{Lande effekt} = \sum_j (\theta_j - \theta_j^*) g_j^*$$

$$\text{Blandet struktureffekt} = \sum_i \sum_j \left[ (\theta_{ij} - \theta_{ij}^*) - (\theta_i - \theta_i^*) \frac{\theta_{ij}^*}{\theta_i^*} - (\theta_j - \theta_j^*) \frac{\theta_{ij}^*}{\theta_j^*} \right] g_{ij}^*$$

hvor:

$$\theta_i = \sum_j \theta_{ij} \quad \left( \theta_i^* = \sum_j \theta_{ij}^* \right)$$

er produkt i's andel i Danmarks eksport til de otte OECD-lande (de otte OECD-landes samlede import) i periode t-1

<sup>1</sup> Dekomponeringen følger ECB (2005).

FORTSAT

Boks 4.1

$$\theta_j = \sum_i \theta_{ij} \quad \left( \theta_j^* = \sum_i \theta_{ij}^* \right)$$

er land j's andel i Danmarks eksport til de otte OECD-lande (de otte OECD-landes samlede import) i periode t-1

$$g_i^* = \frac{\sum_j \theta_{ij}^* g_{ij}^*}{\theta_i^*} \quad g_j^* = \frac{\sum_i \theta_{ij}^* g_{ij}^*}{\theta_j^*}$$

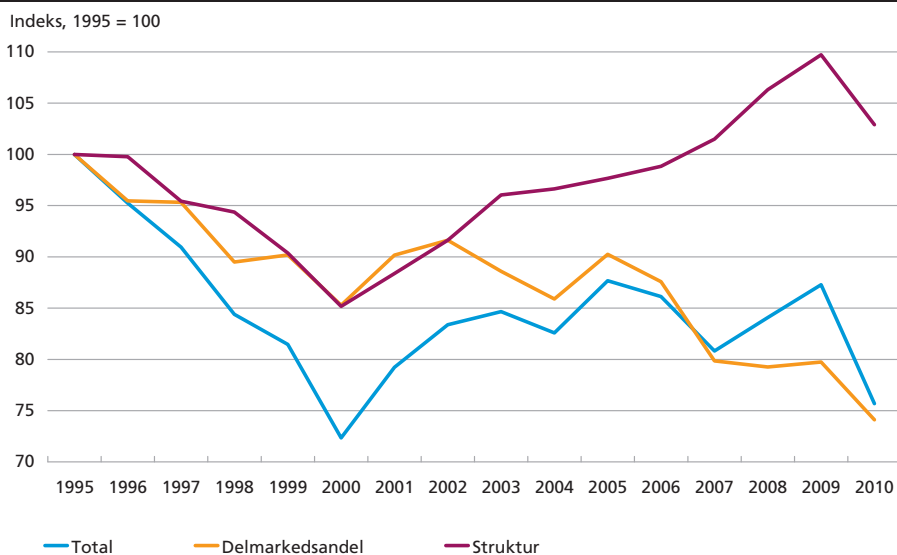
er væksten i de otte OECD-landes import af produkt i (varer fra land j) i periode t.

struktureffekt frem til 2000, hvorefter bidraget fra struktureffekten har været positivt.

Den positive struktureffekt afspejler, at dansk eksport er koncentreret på varegrupper, hvor aftagermarkedet siden 2000 er vokset relativt til det samlede eksportmarked, jf. figur 4.2. Eksportens sammensætning på tværs af de otte lande bidrog negativt til udviklingen i dansk eksport fra 1995-2000. Det skyldes især, at importen i USA i denne periode voksede markant hurtigere end i de europæiske lande. Da Danmark er relativt svagt repræsenteret på det amerikanske marked, trækker det i retning af at reducere vores samlede markedsandel.

UDVIKLING I MARKEDSANDEL, VARER

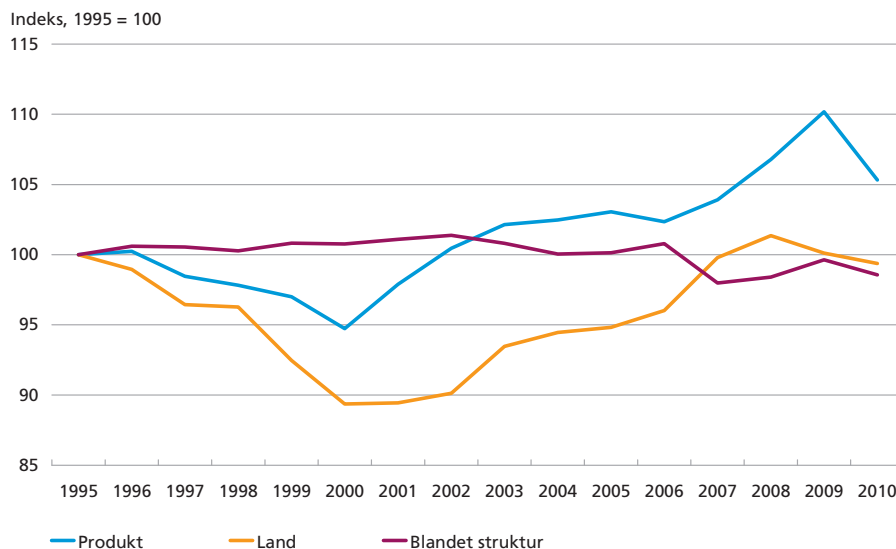
Figur 4.1



Kilde: OECD og egne beregninger.

UDVIKLING I MARKEDSANDEL, VARER, STRUKTUREFFEKT

Figur 4.2



Kilde: OECD og egne beregninger.

### Specialisering af dansk eksport

I det følgende belyses sammensætningen af dansk eksport på tværs af varegrupper. Lavteknologiske produkters andel af eksporten er aftaget betydeligt i løbet af de seneste 50 år, jf. tabel 4.1. Det skyldes primært den aftagende betydning af landbrugseksporten. Fra at udgøre mere end halvdelen af Danmarks samlede eksport, udgør fødevarer, drikkevarer og

SAMMENSETNING AF DANSK EKSPORT

Tabel 4.1

	1960-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-10
Fødevarer, drikkevarer og tobak (FOD) .....	53,7	39,9	35,5	29,4	23,2
Tekstiler mv. (TEX) .....	5,4	7,2	6,9	7,1	7,5
Træ og træprodukter (WOD) .....	3,1	3,9	5,9	7,0	5,4
Papir og papirprodukter .....	0,7	1,0	1,4	1,5	1,3
Ikke-metalliske mineralprodukter (MNM) .....	1,2	1,8	1,8	1,8	1,7
Basismetall (BMI) .....	1,6	2,6	3,0	2,4	2,7
Fremstillede metalprodukter (BMA) .....	1,8	2,5	2,9	3,6	3,8
Lavteknologi i alt .....	67,5	58,9	57,4	52,8	45,6
Kemiske produkter (CHE) .....	6,3	7,9	10,2	11,6	15,8
- heraf medicinalvarer .....	1,8	2,1	3,2	5,2	9,0
Fremstilling af maskiner til produktion (MAI) .....	14,6	17,2	16,0	16,2	18,3
Fremstilling af transportmidler (MTR) .....	5,4	6,5	5,5	5,7	5,2
Mediumteknologi i alt .....	26,3	31,6	31,7	33,5	39,3
Professionelt og videnskabeligt udstyr (MIO) .....	2,2	3,3	4,6	5,7	6,0
Elektrisk udstyr (MEL) .....	4,0	6,3	6,4	8,0	9,1
Højteknologi i alt .....	6,2	9,6	11,0	13,7	15,1

Kilde: OECD og egne beregninger. Brancheinddelingen følger af Anderton (1999).

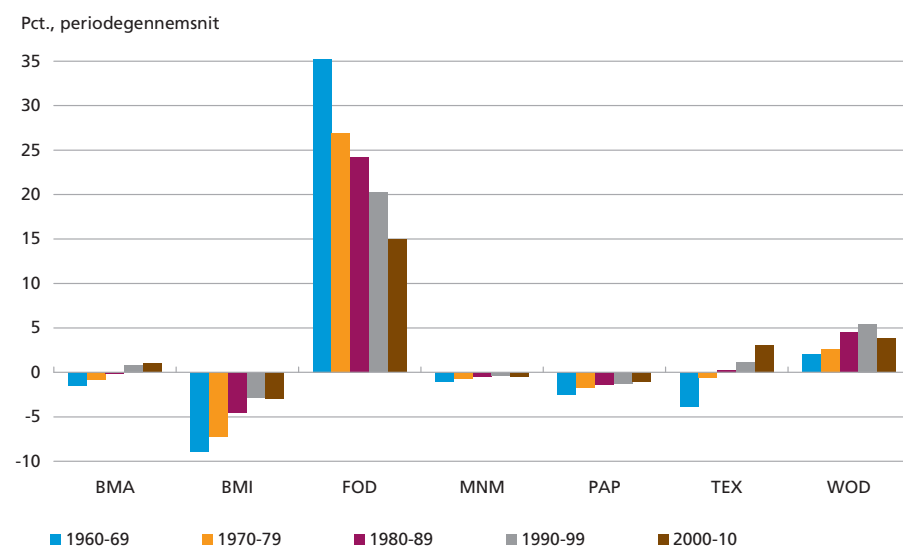
tobak nu under en fjerdedel. Til gengæld er andelen af mediumteknologiske varer steget betydeligt. Det afspejler især, at Danmark har opbygget en meget betydelig eksport af medicin og andre farmaceutiske produkter.

Forskydningen på tværs af sektorer i retning af mere højteknologiske produkter afspejler de generelle fremskridt i velstand, der er sket i alle lande. Stigende indkomster vil generelt føre til, at en større del af forbruget udgøres af højteknologiske produkter. Sammenlignet med resten af OECD har landbrug traditionelt udgjort en stor andel af dansk eksport, jf. figur 4.3. Denne tendens er fortsat til stede, om end i mindre omfang end tidligere. Omvendt har Danmark tidligere været underspecialiseret i metaller, men denne tendens er også blevet mindre udtalt i de senere årtier.

Den stigende relative specialisering i tekstiler skyldes, af sektorens andel af OECD's samlede eksport er aftaget, mens den har udgjort en nogenlunde uændret andel af dansk eksport siden 1970'erne. Den store tekstileksport kan dog i nogen grad dække over, at danske virksomheder importerer tekstiler fra lande med lavere omkostninger for derefter at reeksportere det til nærmarkederne. Omfanget af denne effekt kan imidlertid ikke belyses på baggrund af det benyttede datasæt. Samlet betyder især den store landbrugseksport, at Danmark fortsat er relativt specialiseret i lavteknologiske produkter sammenlignet med OECD som helhed.

DANMARKS RELATIVE SPECIALISERING I LAVTEKNOLOGISKE PRODUKTER

Figur 4.3



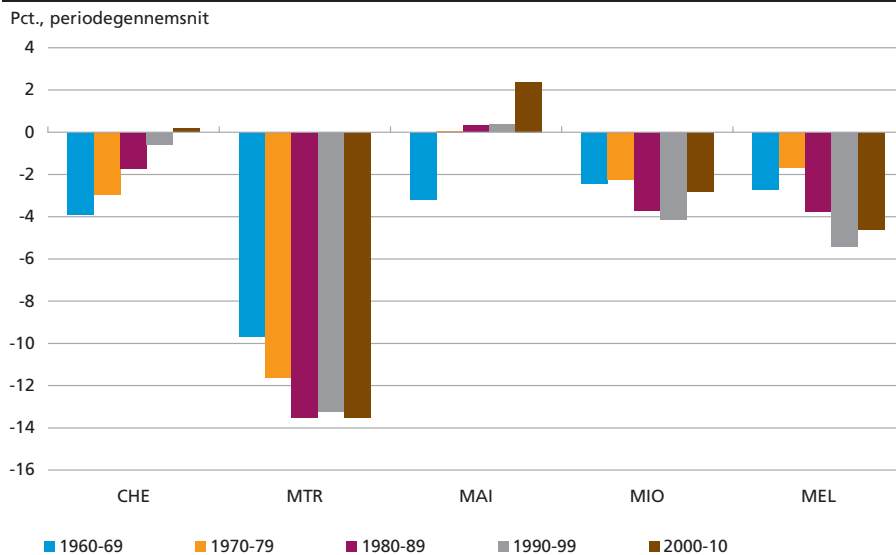
Anm.: Indikatoren angiver forskellen mellem en sektors andel af dansk eksport og dens andel af OECD-landenes eksport.

En høj værdi angiver, at Danmark er relativt specialiseret i den pågældende sektor. BMA: fremstillede metalprodukter, BMI: basismetall, FOD: Fødevarer, drikkevarer og tobak, MNM: Ikke-metalliske mineralprodukter, PAP: Papir og papirprodukter, TEX: Tekstiler mv., WOD: Træ og træprodukter.

Kilde: OECD og egne beregninger.

**DANMARKS RELATIVE SPECIALISERING I MEDIUM- OG HØJTEKNOLOGISKE  
PRODUKTER**

Figur 4.4



Anm.: Indikatoren angiver forskellen mellem en sektors andel af dansk eksport og dens andel af OECD-landenes eksport. En høj værdi angiver, at Danmark er relativt specialiseret i den pågældende sektor. CHE: Kemiske produkter, MTR: Fremstilling af transportmidler, MAI: Fremstilling af maskiner til produktion, MIO: Professionelt og videnskabeligt udstyr, MEL: Elektrisk udstyr.

Kilde: OECD og egne beregninger.

Sammenlignet med de andre OECD-lande er Danmark underspecialiseret i medium- og højteknologiske produkter, jf. figur 4.4. Den negative specialisering i mediumteknologiske produkter afspejler især, at Danmark ikke har en produktion af biler. Vi er dog specialiserede i fremstilling af maskiner til produktion sammenlignet med OECD som helhed. Den negative specialisering i højteknologisk produktion er bredt funderet på brancherne "Videnskabeligt udstyr" og "Elektriske maskiner".

I nogle lavteknologiske industrier kan det være vanskeligt for den enkelte producent at differentiere sine produkter fra konkurrenternes. Det betyder, at et lavt omkostningsniveau har stor betydning for konkurrenceevnen. Et højt teknologisk niveau i produktionen af lavteknologiske produkter vil ofte være forbundet med høj produktivitet til gavn for omkostningerne. Højtudviklede lande kan således godt have en komparativ fordel i produktion af lavteknologiske produkter.

I sektorer, der producerer mere sofistikerede produkter, er der bedre muligheder for, at den enkelte virksomhed kan producere produkter, som adskiller sig fra konkurrenternes og derved opnå højere priser. Det forudsætter ofte en veluddannet arbejdsstyrke, og at der i virksomhederne investeres i forskning og udvikling. Innovation er derfor en vigtig kilde til at fastholde konkurrenceevnen inden for de højteknologiske industrier.

Fremadrettet er det vigtigt at sikre, at arbejdskraften og de øvrige produktionsressurser søger mod de brancher og virksomheder, der klarer sig bedst i den internationale konkurrence. Tiltag, som sikrer en fri konkurrence mellem virksomhederne og et fleksibelt arbejdsmarked, kan derfor have en gunstig virkning på Danmarks eksportformåen.

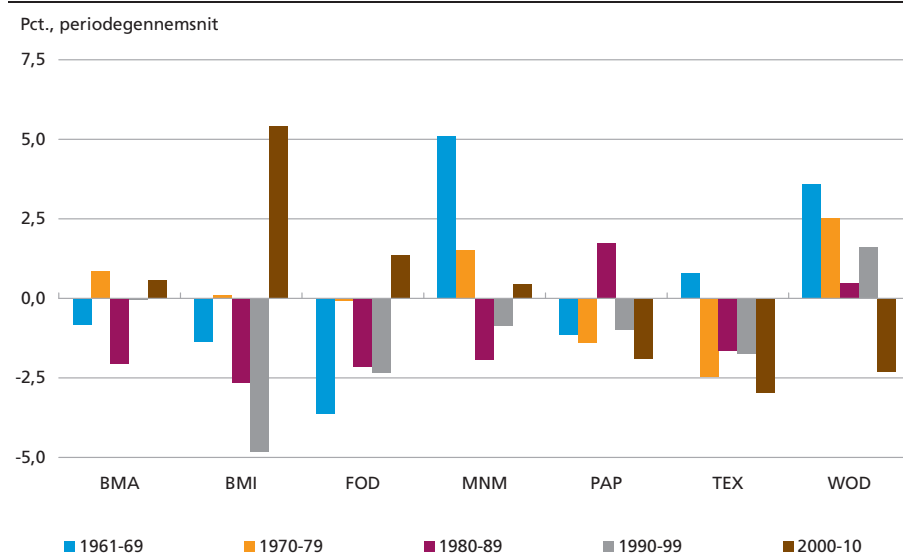
### Dynamiske sektorer i OECD's eksport

Det er afgørende for væksten i dansk eksport, at der er efterspørgsel efter de grupper af varer, som vi eksporterer. I det seneste årti har OECD-landenes eksportvækst inden for tekstiler og træprodukter, hvor Danmark er relativt specialiseret, imidlertid været svag sammenlignet med væksten i OECD's samlede eksport, jf. figur 4.5. Derimod er OECD's eksport af fødevarer og maskiner, hvor Danmark også er relativt specialiseret, vokset mere end gennemsnittet. Den positive vækstindikator for eksporten af basismetaller og fødevarer siden 2000 afspejler formentlig i nogen grad, at priserne på en lang række råvarer er steget betydeligt. Med mindre der kommer yderligere råvareprisstigninger, kan man forvente, at indikatorerne for disse sektorer fremadrettet igen bliver negativ, som det var tilfældet før 2000.

De brancher, hvor OECD's samlede eksport er vokset hurtigst siden 2000, er metaller og kemisk industri. Danmark er gradvist blevet mere

SEKTORDYNAMIK I OECD-LANDENES EKSPORT – LAVTEKNOLOGISKE PRODUKTER

Figur 4.5



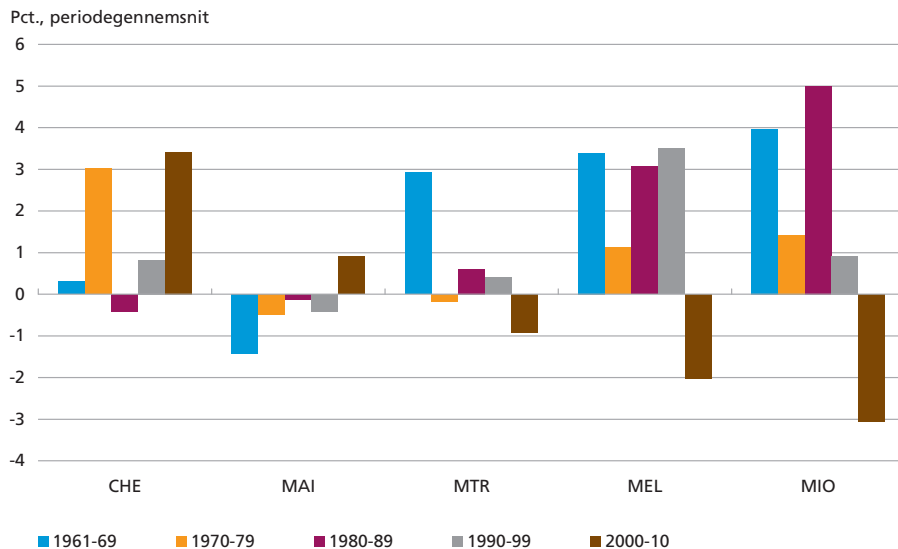
Anm.: Indikatoren angiver forskellen mellem væksten i OECD's eksport for en given sektor og væksten i OECD's samlede eksport. En positiv værdi indikerer, at eksporten i en given sektor er højere end den samlede eksportvækst. For sektorbetegnelser, se anmærkningen til figur 4.3.

Kilde: OECD og egne beregninger.



## SEKTORDYNAMIK I OECD-LANDENES EKSPORT – MEDIUM- OG HØJTEKNOLOGISKE PRODUKTER

Figur 4.6



Anm.: Se anmærkning til figur 4.5. For sektorbetegnelser se anmærkning til figur 4.4.  
Kilde: OECD og egne beregninger.

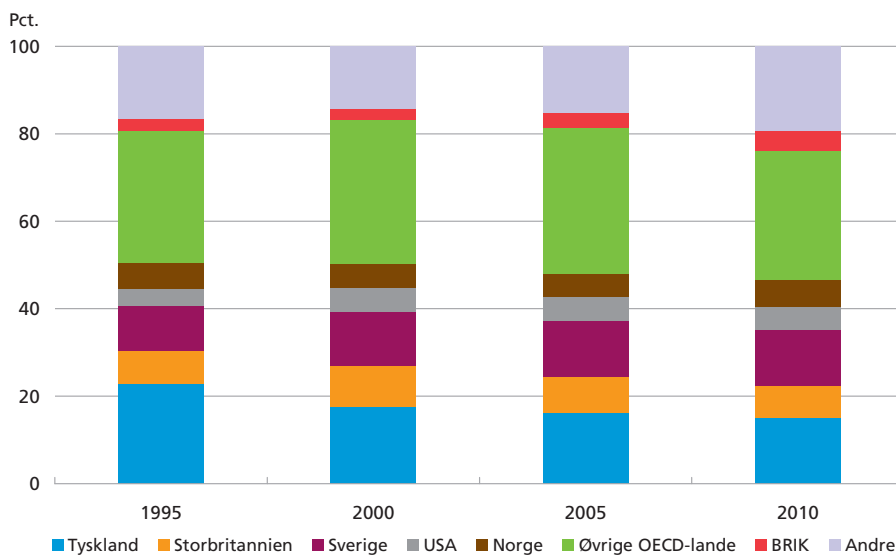
specialiseret i kemisk industri, så sektorens andel af dansk eksport nu er på niveau med sektorens andele af OECD-landenes eksport. Det afspejler især, at den danske medicinalindustri har klaret sig godt på eksportmarkederne. Medicinalbranchen er samtidig mere dynamisk på OECD-landenes eksportmarked end den kemiske branche som helhed og har således bidraget positivt til Danmarks eksportformåen.

De højteknologiske produkters andel af OECD-landenes eksport er faldet siden 2000, jf. figur 4.6. Den negative indikator for elektrisk udstyr afspejler både en svag eksportvækst for teleudstyr og andet elektronik. For professionelt og videnskabeligt udstyr er det især et stort negativt bidrag fra kontorudstyr, der trækker indikatoren ned. Danmark er relativt mindre specialiseret i denne branche end OECD-landene som helhed. Den relativt svage udvikling i OECD-landenes eksport af højteknologiske produkter skal ses i lyset af, at en stor del af denne produktion nu foregår i de asiatiske vækstøkonomier, som tidligere primært producerede relativt simple produkter.

Overordnet er Danmarks relative eksportspecialisering hverken entydigt god eller dårlig. Den relative specialisering i lavteknologiske produkter kunne umiddelbart forekomme betænkelig. Der er imidlertid ikke en entydig sammenhæng mellem en sektors værditilvækst og det teknologiske indhold i dens produkter. Således har forbedringer i produktionsteknologien medført, at væksten i arbejdsproduktiviteten inden

SAMMENSÆTNING AF DANSK VAREEKSPORT I VÆRDI

Figur 4.7



Anm.: BRIK-landene er Brasilien, Rusland, Indien og Kina.  
Kilde: OECD og egne beregninger.

for fx landbruget i mange år har ligget over økonomiens gennemsnitlige produktivitetsvækst. Det har resulteret i en høj værditilvækst inden for branchen, selv om den er kategoriseret som lavteknologi. Indtil 2000 var der en høj vækst i OECD-landenes eksport af højteknologiske produkter, hvor Danmark er relativt underspecialiseret. Denne tendens er imidlertid brudt i det seneste tiår, hvor eksporten af højteknologiske produkter opgjort i værdi er vokset mindre end OECD's samlede eksport.

### Eksport til vækstøkonomierne

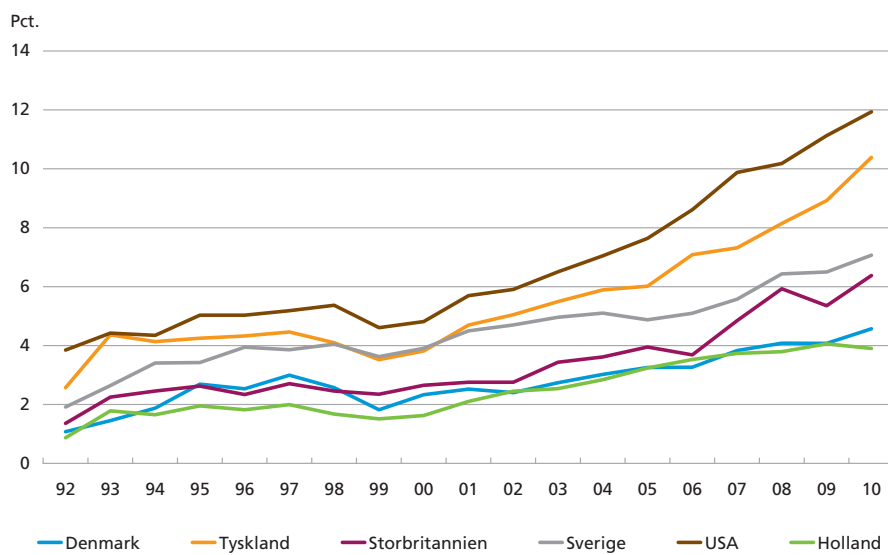
Danmarks eksportører har traditionelt primært været rettet mod de gamle industrilande. Tyskland er det klart største enkeltmarked med en andel på ca. 15 pct. af dansk vareeksport i 2010, mens Sverige på andenpladsen tegner sig for ca. knap 13 pct., jf. figur 4.7. Derimod aftager lande uden for OECD kun ca. 24 pct. af Danmarks eksport, og denne andel er kun steget svagt siden 1995.

I de senere år er BRIK-landenes betydning for verdenshandlen øget. De 4 lande aftager nu tilsammen over 10 pct. af Tysklands eksport, og hele 12 pct. af USA's eksport, jf. figur 4.8. Selv om Danmarks eksport til BRIK-landene også er øget, udgør den stadig under 5 pct. af den samlede eksport. Også fremadrettet må man forvente en kraftig vækst i BRIK-landenes import. Det er derfor attraktivt at være repræsenteret på disse markeder.

Der kan være flere årsager til, at Danmark handler relativt lidt med fjernmarkederne. En årsag er af teknisk karakter. Virksomhederne i et

EKSPORT TIL BRIK-LANDENE

Figur 4.8



Kilde: OECD og egne beregninger.

lille land vil altid have en større andel af deres nærmarked i udlandet end virksomhederne i et større land, hvor der for den gennemsnitlige virksomhed vil være længere til den nærmeste landegrænse. I et lille land vil en større andel af virksomhedernes afsætning derfor udgøres af eksport til det nære udland. Dermed kommer eksporten til fjernmarkederne automatisk til at udgøre en mindre andel af landets samlede eksport. Det forklarer dog ikke, hvorfor Danmarks eksport til BRIK-landene er betydeligt mindre end fx Sveriges. En mulig årsag er, at vores eksport indeholder mange af de relativt dyre kvalitetsvarer. Efterspørgslen efter sådanne varer vil typisk være størst i lande med høj gennemsnitsindkomst. Danmarks eksport til BRIK-landene kan derfor tænkes at vokse, efterhånden som indkomsterne i disse lande stiger.

Især mindre virksomheder kan have svært ved at bevæge sig ind på nye markeder. Danmarks begrænsede tilstedeværelse på BRIK-markederne kan således afspejle, at små og mellemstore danske virksomheder i stort omfang er underleverandører til fx tyske virksomheder, der eksporterer til BRIK. I så fald vil også dansk eksport nyde godt af BRIK-landenes stigende import. Sammenlignet med EU som helhed er Danmark ikke karakteriseret ved at have en usædvanligt stor del af beskæftigelsen i små virksomheder, jf. tabel 4.2. Store lande som Tyskland, Frankrig og Storbritannien har dog en større andel af den samlede beskæftigelse i store virksomheder. Overordnet er det imidlertid vanskeligt at identificere strukturelle forhold, der skulle gøre det særligt vanskeligt

## SMÅ OG MELLEMSTORE VIRKSOMHEDER I DEN IKKE-FINANSIELLE SEKTOR, 2006

Tabel 4.2

Pct. af beskæftigede	Mikro (1-9 ansatte)	Små (10-49 ansatte)	Mellemstore (50-249 ansatte)	Små og mellem- store virksom- heder, SME's (1-249 ansatte)	Store (over 250 ansatte)
Danmark .....	19,7	25,2	21,0	66,0	34,0
Sverige .....	24,7	20,9	18,1	63,7	36,3
Holland .....	29,2	21,1	17,0	67,3	32,7
Storbritannien .....	21,5	17,9	15,4	54,8	45,2
Tyskland .....	19,3	21,8	19,3	60,5	39,5
Frankrig .....	24,7	20,8	16,2	61,7	38,3
Italien .....	46,9	21,6	12,5	81,0	19,0
Spanien .....	37,7	25,5	14,8	78,0	22,0
EU27 .....	29,7	20,7	17,0	67,4	32,5

Anm.: Den ikke-finansielle sektor omfatter industri, bygge- og anlæg samt ikke-finansielle tjenester. For Holland er data fra 2005.

Kilde: Eurostat, *European Business Economy Overview*, 2009.

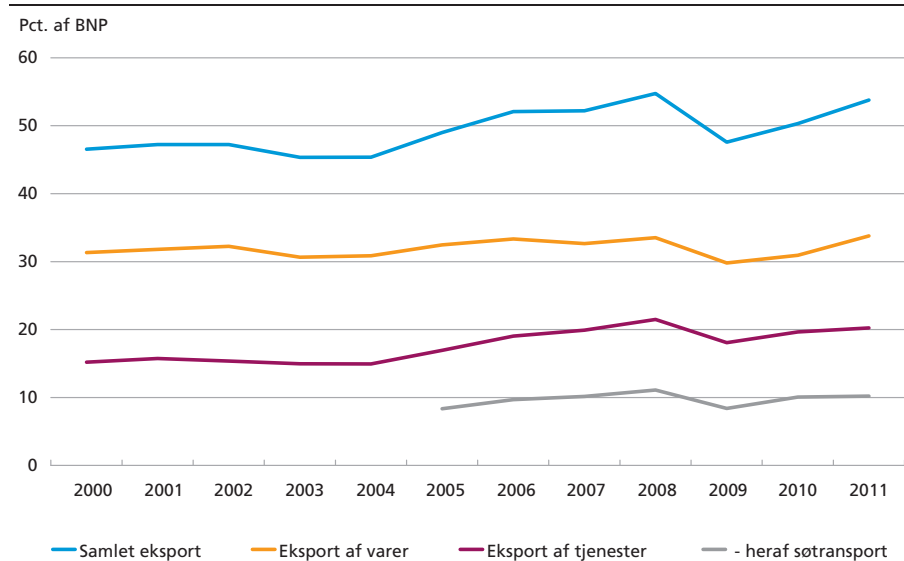
for danske virksomheder selv at etablere sig på fjernmarkederne sammenlignet med EU som helhed.

### Handel med serviceydelser

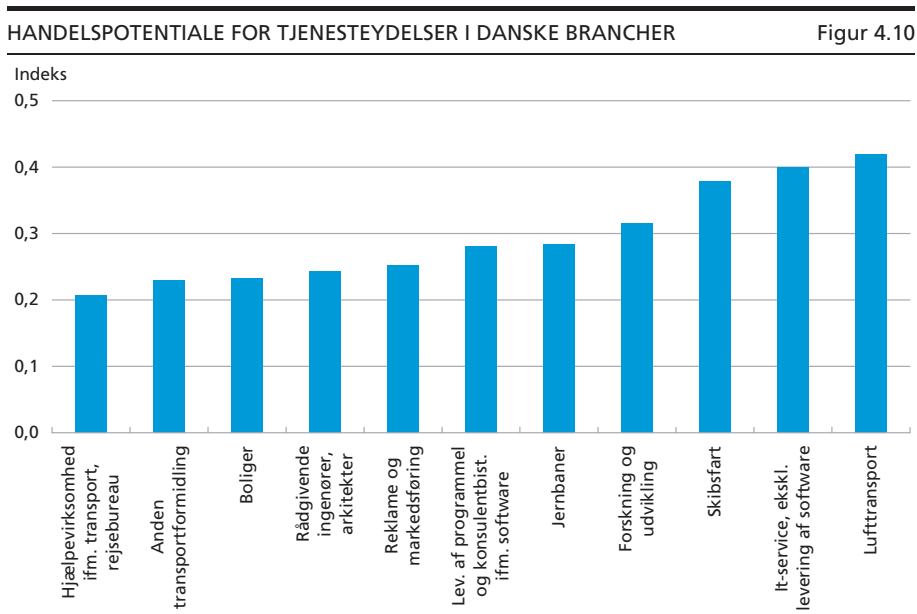
Den ovenstående analyse vedrører handel med varer. Det afspejler, at Danmarks vareeksport er næsten dobbelt så stor som eksporten af tjenester, jf. figur 4.9. Handlen med tjenesteydelser domineres desuden af søtransport.

### EKSPORT AF VARER OG TJENESTER

Figur 4.9



Kilde: Danmarks Statistik.



Kilde: Borchsenius mfl. (2010).

Det er dog et åbent spørgsmål, om Danmark i tilstrækkelig grad udnytter potentialet for eksport af serviceydelser. Borchsenius mfl. (2010) identificerer en række højt specialiserede tjenesteydelser, der alle rummer et væsentligt potentiale for international handel, jf. figur 4.10. Forfatterne benytter en metode, der sammenligner den geografiske koncentration inden for landets grænser af henholdsvis produktion og forbrug af en bestemt type tjenesteydelse. Idéen er, at hvis produktionen af den pågældende tjenesteydelse er koncentreret inden for ét bestemt område, mens forbruget er spredt over hele landet, så må det betyde, at tjenesteydelsen kan handles over afstand, og vi må derfor forvente, at den også ville kunne handles internationalt. Ved at specialisere i tjenesteydelser som fx rådgivning, it-service og forskning og udvikling kan Danmark søge at kompensere for en faldende eksport af varer og dermed drage fordel af vores højt uddannede arbejdsstyrke.

## 5. IKKE-PRISKONKURRENCEEVNE

Konkurrenceevnen forbindes ofte med priskonkurrenceevnen, der fx kan opgøres på baggrund af de relative enhedslønomkostninger. Konkurrenceevnen afhænger dog af flere faktorer end priser, lønninger og produktivitet. I dette afsnit ser vi på en række indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne, der kan have betydning for et lands eksportformåen.

Ideen med at benytte andre parametre end prisen til at forklare et lands eksport stammer fra nyere handelsteori, se fx Krugman (1989). Ud over prisen kan en virksomhed bl.a. differentiere sine produkter fra andre virksomheders ved at forbedre kvaliteten eller ved at udvide sortimentet. Det gør det muligt for virksomheden at tage højere priser, da forbrugerne har vanskeligere ved at erstatte disse produkter med andre. Derfor er det nødvendigt også at se på andre parametre end prisen, når man skal forklare et lands eksportformåen.

Danmark er ifølge en opgørelse fra Økonomi- og Erhvervsministeriet (2007) det næstbedste land i Europa til at producere kvalitetsvarer. Kvalitetsvarer, der defineres som varer, som eksporteres til en merpris på mindst 15 pct. i forhold til den gennemsnitlige eksportpris for EU15-landene, udgjorde således i 2005 over 40 pct. af den samlede vareeksport. Det blev kun overgået af Irland. Pedersen og Riishøj (2008) konkluderer ligeledes, at Danmark har specialiseret sig i produkter, der kan sælges til særligt høje priser på verdensmarkedet.

Høje priser er dog ikke nødvendigvis et udtryk for kvalitet. Det kan i stedet være et udtryk for, at Danmark har et højere omkostningsniveau end konkurrenterne, og at danske virksomheder derfor er nødsaget til at tage højere priser for at dække udgifterne. Hvis det er tilfældet, vil det føre til et yderligere fald i Danmarks markedsandel. Det er derfor vigtigt at belyse, i hvilket omfang de høje priser på danske varer afspejler et kvalitetsmæssigt forspring.

### **Indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne**

Differentiering på andre parametre end prisen er vanskelig at måle, og det er derfor nødvendigt at benytte indikatorer. De seneste år er der kommet en større opmærksomhed fra politisk side på indikatorerne for ikke-priskonkurrenceevne. Erhvervs- og Vækstministeriet udgiver bl.a. en årlig konkurrenceevneredegørelse, hvori de vurderer Danmarks position i forhold til udlandet på en række indikatorer (Økonomi- og Erhvervsministeriet, 2011).

Nogle af indikatorerne for ikke-priskonkurrenceevne er virksomhedsspecifikke, mens andre er af mere strukturel karakter. De virksomhedsspecifikke indikatorer dækker bl.a. over teknologi, forskning og udvikling samt antallet af patenter, mens de strukturelle indikatorer inkluderer uddannelsesniveau, infrastruktur, eksportbarrierer osv. Hvor de strukturelle indikatorer måler, i hvilket omfang virksomhederne i et land generelt har forudsætninger for at kunne producere produkter af højere kvalitet og afsætte disse på eksportmarkederne, er de virksomhedsspecifikke indikatorer et udtryk for den enkelte virksomheds konkurrenceposition på eksportmarkedet.

### Virksomhedsspecifikke indikatorer

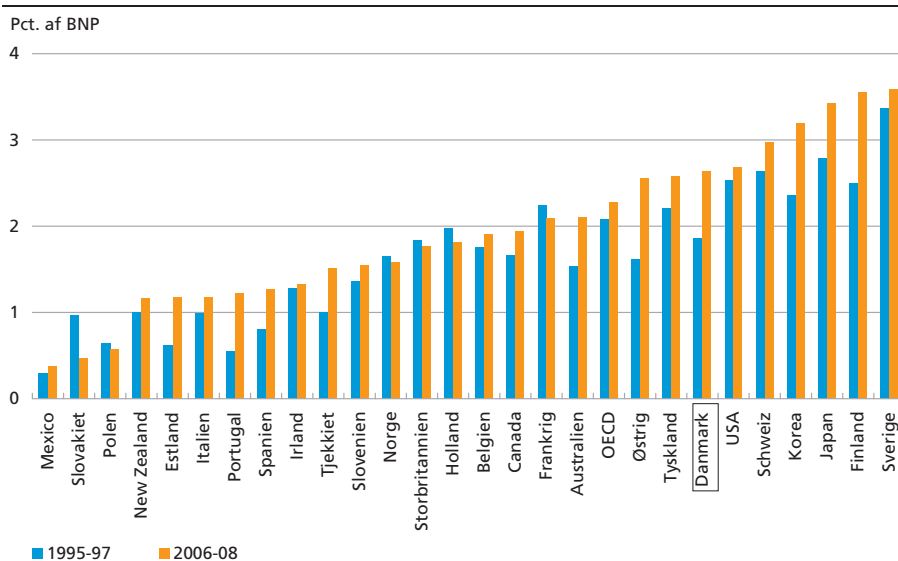
De virksomheder, som producer kvalitetsvarer, har ifølge Økonomi- og Erhvervsministeriet en højere andel af ansatte med en videregående uddannelse og investerer mere i forskning og udvikling end de øvrige eksportvirksomheder. Det er derfor interessant at belyse, hvordan Danmark som helhed klarer sig i forhold til vores samhandelspartnere, når det kommer til disse indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne. Danmark bruger i lighed med fx Sverige og Finland en relativt stor andel af BNP på forskning og udvikling, jf. figur 5.1. Fra 1995 til 2009 er udgifterne i Danmark steget med næsten 1 procentpoint, og Danmark er dermed gået fra at ligge under gennemsnittet for OECD-landene til at ligge over. Det er en mulig indikation på, at ikke-priskonkurrenceevnen er forbedret.

Midlerne til forskning og udvikling stammer i Danmark primært fra virksomhederne, der bidrager med to tredjedele, mens uddannelsessektoren stor set står for den sidste tredjedel, jf. tabel 5.1. Sammenlignet med euroområdet er Danmarks bidrag fra uddannelsessektoren væsentlig større, mens den øvrige offentlige sektors bidrag er mindre.

På baggrund af de høje udgifter til forskning og udvikling kan det synes bemærkelsesværdigt, at dansk eksport er specialiseret i lavteknologiske produkter, mens medium- og højteknologiske produkter udgør en mindre andel af Danmarks eksport end for OECD-landene som helhed

UDGIFTER TIL FORSKNING OG UDVIKLING

Figur 5.1



Anm.: Figuren viser et lands udgifter til forskning og udvikling i procent af BNP som gennemsnit for årene 1995-97 og 2006-08. For Mexico og New Zealand er benyttet gennemsnit for årene 2005-07 i stedet for 2006-08 på grund af datatilgængelighed.

Kilde: OECD.

UDGIFTER TIL FORSKNING OG UDVIKLING I PCT. AF BNP, 2009 Tabel 5.1

Enhed	Private virksomheder	Privat non-profit-sektor	Uddannelses-sektor	Øvrig offentlig sektor	I alt
Danmark .....	2,08	0,01	0,90	0,06	3,06
Frankrig .....	1,39	0,03	0,47	0,37	2,26
Norge .....	0,93	-	0,58	0,29	1,80
Sverige .....	2,54	0,00	0,91	0,16	3,61
Tyskland .....	1,91	-	0,50	0,42	2,82
Storbritannien .....	1,12	0,05	0,52	0,17	1,86
USA .....	2,02	0,11	0,36	0,30	2,79
Euroområdet .....	1,27	0,02	0,47	0,29	2,06

Anm.: Tallet for den øvrige offentlige sektors udgifter til forskning i USA inkluderer ikke forskning i militært regi.  
Tallene for USA er for 2008.

Kilde: Eurostat.

som vist i afsnit 4. Man skal dog være opmærksom på, at inddelingen af produkter efter teknologiniveau ikke er et udtryk for, at højteknologiske produkter nødvendigvis genererer den højeste værdiskabelse. Det kan fx fremhæves, at Danmark er højt specialiseret i medicinalindustrien, der her er klassificeret som mediumteknologi, men hvor der er behov for en veluddannet arbejdsstyrke og gode muligheder for et højt afkast på investeringer i forskning og udvikling.

Ud over at have en forventet positiv effekt på kvaliteten og sortimentet af virksomhedens produkter kan forskning og udvikling medvirke til at reducere omkostningerne. Den omkostningsreducerende forskning og udvikling kan fx finde sted i lavteknologiske brancher såsom landbrug, hvor forskning og udvikling har bidraget til at øge produktiviteten. En udvidelse af sortimentet er til gengæld mere sandsynlig i medium- og højteknologiske brancher. Et eksempel, som har været omtalt i medierne, er finske Nokia, der har mistet sin position som mest sælgende mobiltelefonfabrikant til Samsung. Det har været fremført, at det bl.a. skyldes, at Nokia i modsætning til konkurrenterne ikke har udviklet en konkurrencedygtig smarttelefon.

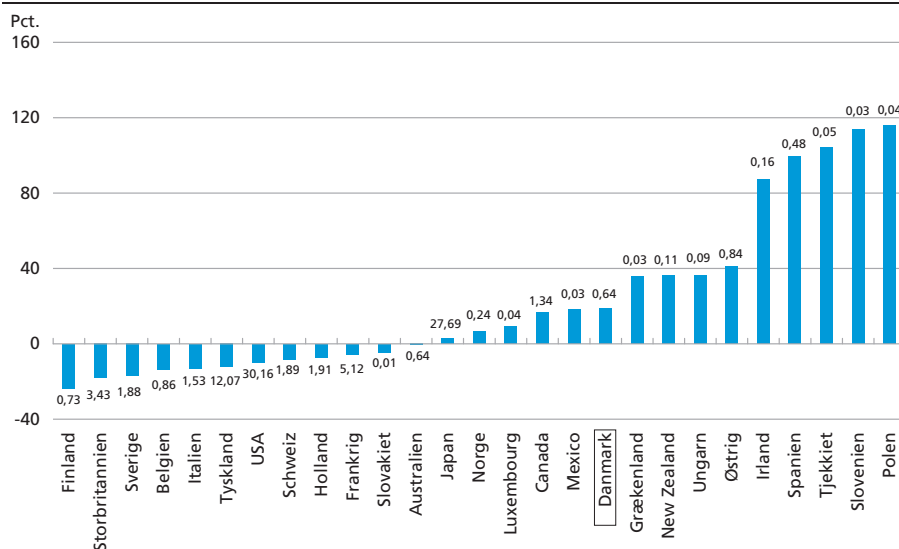
I de situationer, hvor forskning og udvikling resulterer i nye produkter, vil virksomheden ofte ansøge om et patent. I 2007-09 stod Danmark for 0,64 pct. af det samlede antal udtagne patenter ifølge OECD's triadic-opgørelse, jf. figur 5.2.<sup>1</sup> Det er en stigning på næsten 20 pct. sammenlignet med 1995-97. De fleste af Danmarks vigtigste samhandelspartnere har derimod oplevet et fald i deres andel af de udstedte patenter, og ikke-priskonkurrenceevnen har således udviklet sig positivt opgjort på baggrund af antal udstedte patenter.

<sup>1</sup> OECD's triadic-opgørelse sammenvæjer patenter tildelt ved det europæiske, det amerikanske og det japanske patentkontor, så et patent tildelt på alle tre kontorer kun tæller som et enkelt patent.



UDVIKLING I LANDENES ANDEL AF DE UDSTEDTE PATENTER

Figur 5.2



Anm.: Søjlerne viser væksten i landenes andel af de udtagne patenter fra 1995-97 til 2007-09. Tallet ved søjlen angiver andelen for perioden 2007-09.

Kilde: OECD.

Af andre virksomhedsspecifikke indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne kan bl.a. nævnes udenlandske direkte investeringer ind i Danmark. Opgjort på alle sektorer med undtagelse af service ligger Danmark i den mindre gode halvdel, jf. figur 5.3.<sup>1</sup> De større lande som Tyskland, Italien, Frankrig, USA og Japan har alle en mindre andel end Danmark og andre små lande. Sverige og Holland har imidlertid en markant større andel.

### Strukturelle indikatorer

Uddannelsesniveaet er en vigtig strukturel indikator for ikke-priskonkurrenceevne. En forbedring af arbejdsstyrkens uddannelsesniveau kan både føre til forbedringer i kvaliteten af de producerede varer og muliggøre en udvidelse af sortimentet. Fra 1999 til 2006 er andelen af den danske befolkning med en videregående uddannelse steget med knap 10 procentpoint. Stigningen er lidt større end i en række sammenlignelige lande, jf. figur 5.4.

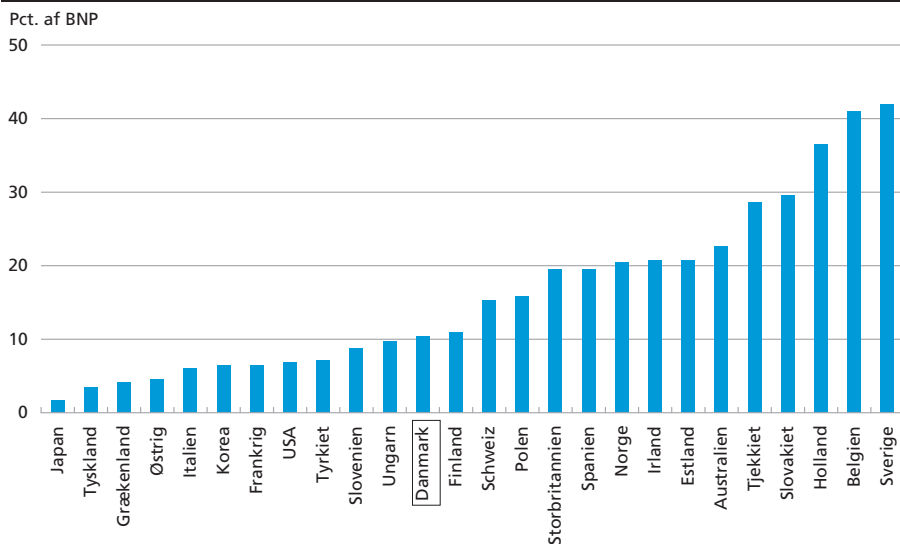
Ud over uddannelsesniveau findes en lang række andre strukturelle indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne. Verdensbanken indsamler fx data for infrastruktur, et lands åbenhed, omkostningerne ved at eksportere mv.

Overordnet har Danmark klaret sig relativt godt målt på indikatorerne for ikke-priskonkurrenceevne. Indikatorerne kan dog kun give et finger-

<sup>1</sup> Indgående FDI til servicesektoren udgjorde næsten 80 pct. af den samlede indgående FDI i perioden.

## BEHOLDNING AF INDGÅENDE FDI FOR IKKE-SERVICESEKTOR

Figur 5.3



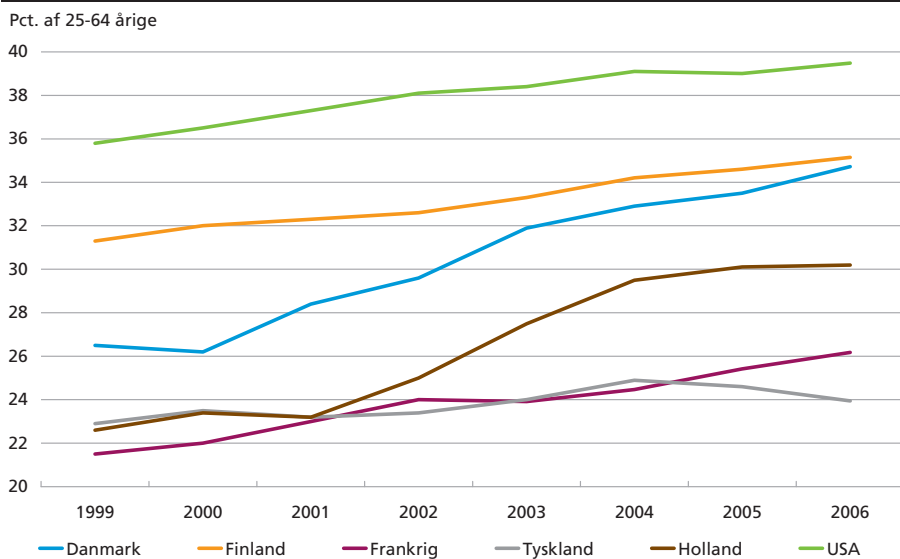
Anm.: Figuren viser den gennemsnitlige beholdning af indgående udenlandske investeringer foretaget i alle sektorer med undtagelse af service i perioden 2008-10. For Estland, Tyskland, Polen og Spanien er det gennemsnittet for 2007-09.

Kilde: OECD.

peg om udviklingen i konkurrenceevnen. For at opnå et mere klart svar kan man analysere mere disaggregerede data på virksomhedsniveau. Navaretti mfl. (2010) finder på baggrund af data for 15.000 europæiske virksomheder, at en virksomheds eksportformåen afhænger positivt af dens

## ANDEL AF BEFOLKNING MED VIDEREGÅENDE UDDANNELSE

Figur 5.4



Kilde: OECD.

størrelse, produktivitet, evne til at innovere samt af de ansattes uddannelsesniveau. Danske virksomheder er ikke inkluderet i analysen, og vi baserer os derfor i denne artikel i stedet på makroøkonomiske indikatorer.

### Økonometrisk analyse af OECD-landes eksportformåen

I dette afsnit belyser vi, hvorledes et lands eksportformåen afhænger af henholdsvis pris og ikke-pris faktorer. Til det formål opstiller vi en model for eksportmarkedsvækst, som estimeres på baggrund af data for 17 OECD-lande for perioden 1995-2010, herunder Danmark, se boks 5.1. Mo-

#### MODEL FOR EKSPORTFORMÅEN

Boks 5.1

Den økonometriske analyse tager udgangspunkt i følgende log-lineariserede model for markedsandele

$$\log(ma)_{it} = \alpha_i + \gamma \cdot trend + \beta_1 \log(rp_x)_{it} + \beta_2 \log(rip)_{it} + \varepsilon_{it}$$

Markedsandelen,  $ma$ , er beregnet som beskrevet i boks 2.1.  $\alpha_i$  er landespecifikke konstanter, der inkluderes for at tage højde for grundlæggende forskelle på tværs af landene.  $trend$  er en fælles trend, som inkluderes, da Kina og andre højvækstlandes øgede markedsandele på land  $i$ 's eksportmarked får eksportmarkedet til at vokse mere end land  $i$ 's eksport. Parameterestimatet på koefficienten til trenden forventes derfor at være negativt.  $rp_x$  benyttes som indikator for priskonkurrenceevnen og er de relative eksportpriser (opgjort i fælles valuta), beregnet som land  $i$ 's eksportpris,  $px$ , i forhold til land  $i$ 's konkurrenters eksportpriser,  $cp_x$

$$rp_x = \frac{px}{cp_x}$$

Vi forventer, at priselasticiteten er negativ, dvs.  $\beta_1 < 0$ .  $rip$  er de relative indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne og beregnes som for prisen ved at tage indikatoren for land  $i$  i forhold til konkurrenternes. Modsat priserne forventer vi, at ikke-priskonkurrenceevne påvirker eksportformåen positivt, således at  $\beta_2 > 0$ .

Konkurrenternes eksportpriser og indikatorerne for ikke-priskonkurrence er beregnet ud fra en sammenvejning af land  $i$ 's konkurrenter, der følger udregningen i OECD's Economic Outlook:

$$cp_x_{it} = \sum_{p=1, p \neq i}^N \frac{X_{i \rightarrow p, 2005}}{X_{verden \rightarrow p, 2005} - X_{i \rightarrow p, 2005}} * \frac{1}{X_{i \rightarrow verden, 2005}} * \sum_{r=1, r \neq i, p}^N X_{r \rightarrow p, 2005} * px_{r,t}$$

$x$  er eksport i værdi, og pilene angiver eksportens retning.  $px$  angiver eksportprisen i tilfældet, hvor det er konkurrenternes pris, der skal beregnes. Som eksport fra verden til land  $p$ , er i stedet benyttet land  $p$ 's import fra verden på grund af datatilgængelighed.

Modellen estimeres på et panel af 17 OECD-lande: Belgien, Canada, Danmark, Finland, Frankrig, Holland, Irland, Italien, Luxembourg, Norge, Schweiz, Spanien, Sverige, Storbritannien, Tyskland, USA og Østrig. Landene er udvalgt, så de er tilpas homogene. Modellen er estimeret på årlige data for perioden 1995-2009.

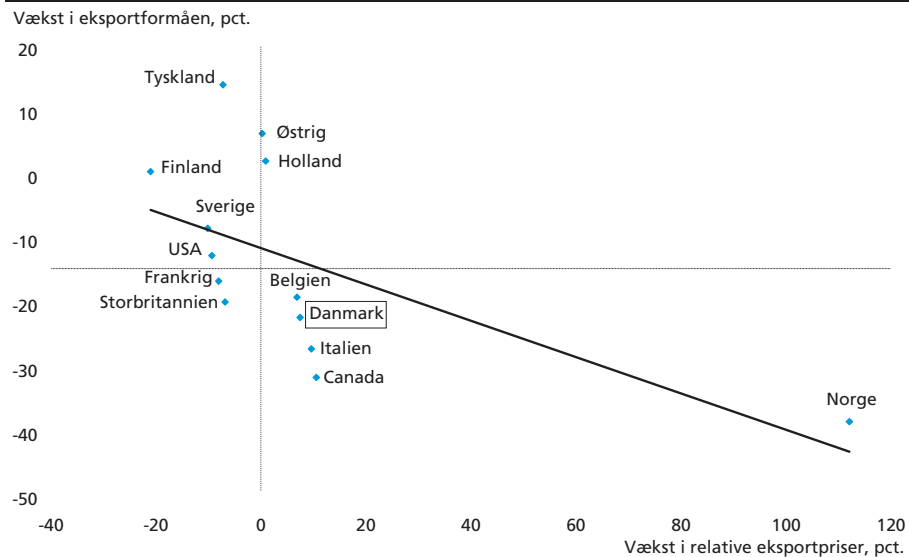
dellen inkluderer indikatorer for pris- og ikke-priskonkurrenceevne. Eksportformåen evalueres ud fra udviklingen i landenes markedsandele. Der fokuseres på eksporten af varer, mens tjenesteeksporten, som for Danmarks vedkommende i høj grad udgøres af søtransport, ikke indgår i modellen. Konkurrenceevnen for dette erhverv afhænger kun i begrænset omfang af, hvordan Danmark klarer sig på de betragtede indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne. På baggrund af modellen dekomponeres udviklingen i markedsandele siden 1995. Derved opnås en indikation af ikke-priskonkurrenceevnens betydning for de enkelte landes eksportformåen.

Som ventet er der en negativ sammenhæng mellem et lands eksportformåen og udviklingen i dets relative eksportpriser fra 1995-99 til 2006-10, jf. figur 5.5. I perioden er Danmarks markedsandele faldet med ca. 20 pct., mens eksportpriserne er steget med omtrent 7 pct. i forhold til konkurrenternes.

Relationen mellem eksportformåen og relative priser er ikke entydig på tværs af landene. Således har større lande som Sverige, USA, Frankrig og Storbritannien oplevet tilbagegang i markedsandelene, selv om deres priskonkurrenceevne er forbedret. En del af denne udvikling afspejler den generelle negative tendens i udviklingen i OECD-landenes markedsandele som følge af vækstøkonomiernes stigende betydning for verdenshandlen. Udviklingen kan desuden hænge sammen med, at de store lande konkurrerer mere på fjerntmarkeder, hvor den direkte konkurren-

EKSPORTFORMÅEN OG RELATIVE EKSPORTPRISER

Figur 5.5



Anm.: Den procentvise ændring er beregnet på baggrund af gennemsnitsværdier for perioderne 1995-99 og 2006-10.

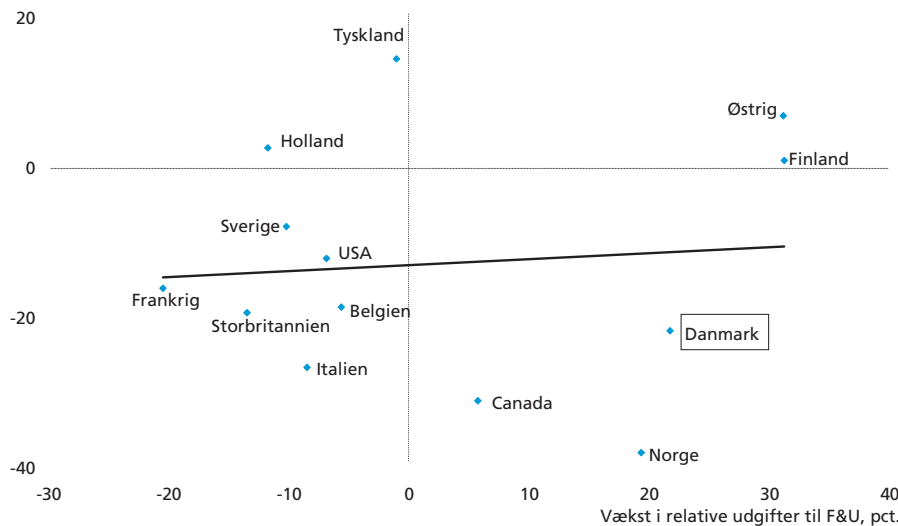
Bemærk, at den negative sammenhæng også er til stede, hvis Norge ekskluderes fra analysen.

Kilde: OECD.

## EKSPORTFORMÅEN OG RELATIVE UDGIFTER TIL FORSKNING OG UDVIKLING

Figur 5.6

Vækst i eksportformåen, pct.



Anm.: Udgifter til forskning og udvikling er opgjort i pr. capita. Den procentvise ændring er beregnet på baggrund af gennemsnitsværdier for perioderne 1995-99 og 2006-10.

Kilde: OECD.

ce med landene i figuren er mindre, mens konkurrencen fra fx de asiatiske lande er skærpet. Desuden kan ikke-priskonkurrenceevnen have haft en afgørende betydning for udviklingen i landenes markedsandele.

Sammenhængen mellem udviklingen i eksportformåen og ikke-priskonkurrenceevnen opgjort ved udgifterne til forskning og udvikling pr. capita er ikke specielt stærk, jf. figur 5.6. Selv om Danmark er blandt de lande, der målt på udgifter til forskning og udvikling har forbedret sig mest i perioden, er det samtidig blandt de lande, der har lidt det største tab af markedsandele. Det afspejler formentligt, at Danmarks priskonkurrenceevne i samme periode er blevet betydeligt forværret. Desuden påvirker forskning og udvikling ofte først virksomhedernes formåen med en vis forsinkelse.

Vi har ikke inkluderet strukturelle indikatorer i den økonometriske analyse, da datatilgængeligheden over tid og på tværs af landene er utilstrækkelig. Desuden udvikler flere af de strukturelle indikatorer sig trægt over tid, og det vil derfor ikke give mening at tage dem med som forklarende variabler. De landespecifikke effekter, som vi har med i modellen, opfanger til gengæld forskelle i de strukturelle betingelser på tværs af landene.

Modellen for eksportformåen er estimeret med og uden indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne. I basismodellen forklares eksportformåen af landespecifikke konstanter, en fælles trend og udviklingen i de relati-

ESTIMATIONSRESULTATER FOR EKSPORTFORMÅEN					Tabel 5.2
Enhed	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
Priskonkurrenceevne ...	-0,367***	-0,357***	-0,356***	-0,400***	-0,379***
Trend .....	-0,013***	-0,013***	-0,012***	-0,014***	-0,013***
Udgifter til F&U pr. capita .....				0,213**	0,142*
Andel af F&U udført af virksomhederne .....			0,434*		0,292
Udgifter til F&U i pct. af BNP .....		0,134	-0,022		

Anm.: Modellerne er estimeret ved hjælp af panelestimation med landespecifikke konstanter (fixed effects). P-værdier er baseret på White's perioderobuste standardfejl, der tager højde for autokorrelation i fejleddene. \*\*\* (\*\*) (\*) indikerer, at estimatet er signifikant på et 1 (5) (10) pct. signifikansniveau.

Kilde: OECD og egne beregninger.

ve eksportpriser. Estimaterne for trenden og priselasticiteten er begge signifikante og har de forventede fortegn, jf. tabel 5.2.<sup>1</sup> De er desuden stort set upåvirkede af, om en indikator for ikke-priskonkurrenceevne inkluderes i modellen<sup>2</sup>.

Af indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne viser udgifter til forskning og udvikling som andel af BNP sig at have en positiv sammenhæng med eksportformåen. Effekten er dog ikke signifikant på et 10 pct. signifikansniveau. Opgøres forskning og i stedet pr. capita, er sammenhængen dog signifikant positivt. En anden indikator er andelen af forskning og udvikling, der er foretaget i virksomheder. Koefficienten til denne indikator er signifikant positiv i model 3, hvor de samlede udgifter til F&U opgøres som andel af BNP, men ikke i model 5 hvor F&U måles pr. capita. Samlet set viser resultaterne, at estimatet for priskonkurrenceevnens betydning for eksportformåen er robust over for at inkludere indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne. Ikke-priskonkurrenceevnen synes også af have en positiv betydning for eksporten, om end resultaterne her er mindre klare.

Vores resultater er nogenlunde på linje med Monteagudo og Montaruli (2009), om end de finder lidt tydeligere effekter af ikke-priskonkurrenceevne. Forfatterne analyserer 12 eurolandes eksport ved hjælp af en dynamisk panelanalyse. De finder, at udgifterne til forskning og udvikling som andel af BNP har en forsinket, positiv om end beskedne betydning for eksport af varer. De finder desuden, at antallet af pa-

<sup>1</sup> Ud fra et økonomisk rationale giver det ikke umiddelbart mening, at priselasticiteten er mindre end -1, da virksomheder i så fald kan øge omsætningen ved at sætte priserne op. Balistreri og McDaniel (2003) påpeger, at en analyse baseret på mere disaggregeret data vil give en højere priselasticitet. En disaggregering medfører, at varerne vil være nærmere substitutter for hinanden, hvilket øger prisens betydning for efterspørgslen og dermed priselasticiteten.

<sup>2</sup> Vi har desuden estimeret modellen med et produktionsgab for hvert enkelt land for at modellere en eventuel konjunktoreffekt på eksporten. Vi fandt ikke en signifikant effekt, og inddragelsen af produktionsgab havde heller ingen indflydelse på de andre estimater.

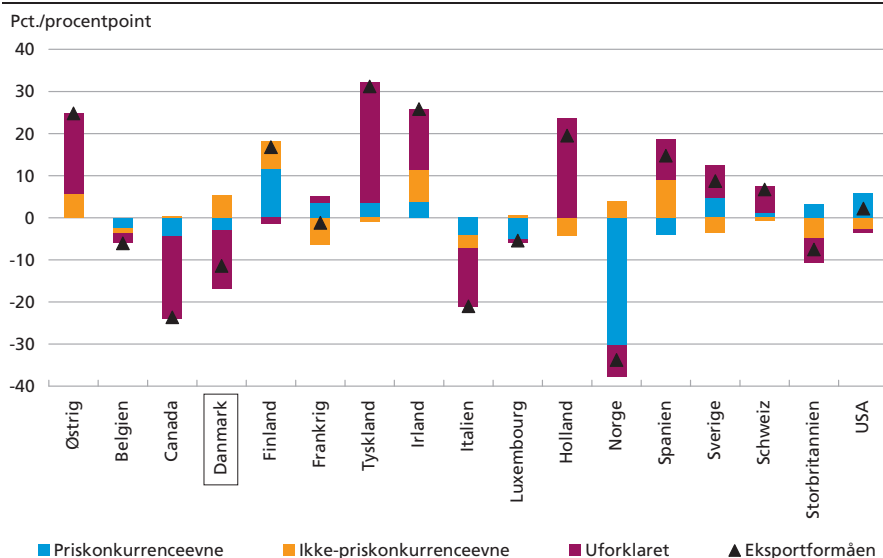
tenter i fremstillingssektoren har en signifikant effekt. Monteagudo og Montaruli (2009) argumenterer for, at det er mere korrekt at bruge beholdning end tilgang af patenter, hvilket kan forklare, at vi i vores model ikke finder en signifikant effekt af denne indikator i modellen.

På baggrund af den estimerede eksportrelation kan de enkelte landes udvikling i eksportformåen dekomponeres i bidrag fra priskonkurrenceevnen, indikatoren for ikke-priskonkurrenceevnen samt et bidrag, der ikke kan forklares af modellen. For omtrent halvdelen af landene har en forbedret priskonkurrenceevne løftet deres eksportformåen, og for omtrent halvdelen har ikke-priskonkurrenceevnen trukket op, jf. figur 5.7. For Belgien og Italien har begge trukket ned, mens det modsatte er tilfældet for Finland og Irland.

For Danmarks vedkommende viser dekomponeringen, at den gunstige udvikling i ikke-priskonkurrenceevnen har understøttet eksporten. Omvendt har forværringen af priskonkurrenceevnen trukket eksportformåen nedad. Den del af eksportudviklingen, der ikke kan forklares af modellen, varierer på tværs af landene, og for Danmark er den relativt stor. Det er et udtryk for, at der er faktorer med betydning for et lands eksport, som ikke opfanges af modellen.

DEKOMPONERING AF DEN TRENDRENSEDE UDVIKLING I EKSPORTFORMÅEN

Figur 5.7



Anm.: Dekomponeringen er foretaget omkring den negative fælles trend og viser således, om de to mål for konkurrenceevne har trukket op eller ned i landenes eksportformåen i forhold til trendniveauet. Udviklingen er fra den gennemsnitlige værdi for perioden 1995-97 til 2008-10. Luxembourg er fra 2000-02 til 2008-10, Schweiz er 1996-98 til 2006-08 og USA 1995-97 til 2007-09.

Kilde: OECD og egne beregninger.

Resultaterne tyder på, at eksportformåen på tværs af lande ikke kun er afhængigt af landenes priskonkurrenceevne. Andre måder at differentiere produkter på, som vi betegner som ikke-priskonkurrenceevne, kan have en betydning for et lands eksportformåen og den pris, som virksomhederne kan tage for sine produkter. Sammenhængen mellem indikatorerne for ikke-priskonkurrenceevne og eksportformåen er dog ikke tydelig og desuden forbundet med en betydelig usikkerhed.

Som vist ovenfor ligger Danmark i bunden, hvad angår udviklingen i priskonkurrenceevne. Baseres sammenligningen på indikatorer for ikke-priskonkurrenceevne, ligger Danmark bedre, og vores position er blevet styrket over de seneste 15 år. Det kan bidrage til at forklare, at Danmarks bytteforhold er blevet forbedret. Generelt er der dog stor usikkerhed forbundet med effekten af ikke-priskonkurrenceevne.

## LITTERATUR

---

Andersen, Asger Lau og Morten Spange (2012), Produktivitetsudviklingen i Danmark, *Kvartalsoversigt* 1. kvartal.

Anderton, Bob (1999), Innovation, product quality, variety, and trade performance: an empirical analysis of Germany and the UK, *Oxford Economic Papers*, nr. 51.

Balistreri, Edward og Christine A. McDaniel (2003), A review of Armington trade substitution elasticities, *Économie internationale* 94-95, s. 301-314.

Beier, Niels Christian og Erik Haller Pedersen (2005), Løn, konkurrenceevne og betalingsbalance, Danmarks Nationalbank, *Kvartalsoversigt*, 1. kvartal.

Borchsenius, Vibeke, Nikolaj Malchow-Møller, Jakob Roland Munch og Jan Rose Skaksen (2010), International trade in services – Evidence from Danish micro data, *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, vol. 148(1).

ECB (2005), Competitiveness and the export performance of the Euro Area, *Occasional Paper*, nr. 30.

Finansministeriet (1986), Industrieksporten: konkurrenceevne og markedsudvikling, *Finansredegørelse*, kapitel XII.

Krugman, Paul (1989), Differences in income elasticities and trends in real exchange rates, *European Economic Review*, vol. 33, nr. 5, s. 1031-1046, maj.



Monteagudo, Josefa og Francesco Montaruli (2009), Analysing non-price competitiveness in euro area countries, *Measuring Italy's External Competitiveness*, s. 143-169, redigeret af Lorenzo Codogno og Luigi Paganetto, Rubbettino.

Navaretti, Giorgio B., Matteo Bugamelli, Fabiano Schivardi, Carlo Altomonte, Daniel Horgos og Daniela Maggioni (2010), The global operations of European firms, *The second EFIGE policy report*.

Pedersen, Erik Haller og Johanne Dinesen Riishøj (2008), Danmarks lønkonkurrenceevne, *Kvartalsoversigt*, 2. kvartal.

Pedersen, Erik Haller og Johanne Dinesen Riishøj (2009), Energieffektivitet og konkurrenceevne, Danmarks Nationalbank, *Kvartalsoversigt*, 2. kvartal.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2007), Danmark på de globale markeder, *Økonomisk Tema*, nr. 5.

Økonomi og Erhvervsministeriet (2011), Danmark i den globale økonomi – konkurrenceevneredegørelse 2011, udarbejdet af Økonomi- og Erhvervsministeriet i samarbejde med Finansministeriet, Undervisningsministeriet, Ministeriet for Videnskab, Teknologi og Udvikling samt Beskæftigelsesministeriet.