

# Stigende markedsandele tyder ikke på et særligt dansk konkurrenceevneproblem

Det hævdes ofte, at den danske konkurrenceevne er forringet markant siden år 2000. Der tales om et tab af konkurrenceevne på op mod 30 procent. Analysen viser imidlertid, at vi ikke har tabt markedsandele, når vi ser på industrieksporten i kroner og ører - tværtimod. Det vidner om, at konkurrenceevnen må betragtes mere bredt.

af chefanalytiker **Frederik I. Pedersen**  
stud.polit **Jeppe Druedahl**

2. januar 2010

## Analysens hovedkonklusioner

- Diskussionen om Danmarks konkurrenceevne bygger ofte på en snæver teoretisk definition i form af lønkonkurrenceevnen, hvor der kun tages højde for forskelle i lønninger, produktivitet og valutakurser på tværs af lande.
- Denne analyse viser, at Danmarks industrieksport i løbende priser (og i fælles valuta) i praksis er vokset lige så hurtigt eller hurtigere end vores samhandelslandes import. Danmark har altså ikke tabt markedsandele i kroner og ører.
- Samtidig er den danske industrieksport i løbende priser siden 2000 steget hurtigere end gennemsnittet i OECD.
- Kun hvis man måler i faste priser (mængder), er Danmarks markedsandel faldet. Men disse tal præges desværre af store datamæssige problemer, hvorfor markedsandelen i løbende priser er et mere sikkert mål.
- Analysen tyder dermed ikke på, at Danmark har et specielt konkurrenceevneproblem, men peger på, at de danske virksomheder er gode til at tage en høj pris for deres produkter. Konkurrenceevnen bør derfor betragtes i bredere forstand, end det der er gældende for den offentlige debat i dag.

## Kontakt

Chefanalytiker	Presseansvarlig
Frederik I. Pedersen	Janus Breck
Tlf. 33 55 77 12	Tlf. 33 55 77 25
Mobil 28 42 42 72	Mobil 40 61 34 38
fip@ae.dk	jb@ae.dk

## Konkurrenceevnediskussionen

Det hævdes ofte, at Danmarks konkurrenceevne er forringet markant siden år 2000. I Finansministeriets "Økonomisk Redegørelse, august 2009" (s. 32, 175) siges det, at konkurrenceevnen er faldet 30 pct., mens Økonomi- og Erhvervsministeriet i deres "Den Danske Produktivitetsudvikling" (nov. 2009) mener, at den er faldet mere end 20 pct. (s. 34).

Diskussionen om konkurrenceevnen tager typisk udgangspunkt i udviklingen i lønomkostningerne renset for produktivitet (enhedslønomkostningerne<sup>1</sup>) omegnet til samme valuta for industrien. Det sker ud fra deisen om, at enhedslønomkostningerne afspejler den underliggende prisudvikling på industriprodukterne. Er produktivitetsvæksten høj produceres flere produkter per arbejdstime, end hvis produktivitetsvæksten var lav - hvilket for samme lønomkostning må afspejle sig i prisen.

De danske lønstigninger har ligget højere end udlandets, samtidig med at vi har haft en svagere produktivitsudvikling (målt per arbejdstime). Derudover er den danske krone også steget i værdi over for en lang række valutaer (f.eks. dollars, svenske kroner og britiske pund) siden år 2000, hvilket betyder, at de danske varer isoleret set bliver dyrere i lande, der holder disse valutaer. Det konkluderes typisk på denne baggrund, at de danske industrivirksomheder har tabt markedsandele, og at den danske konkurrenceevne er under et stort pres.

Men en ting er, at ovenstående betragtninger ville gælde, hvis handlen bestod af ens produkter på perfekte markeder. Så ville prisen være afgørende for salget. Men handlen er langt mere kompliceret end som så, og produkterne - med hvad dertil hører af kvalitet, service, garanti, leveringssikkerhed osv. - er langt fra ensartede.

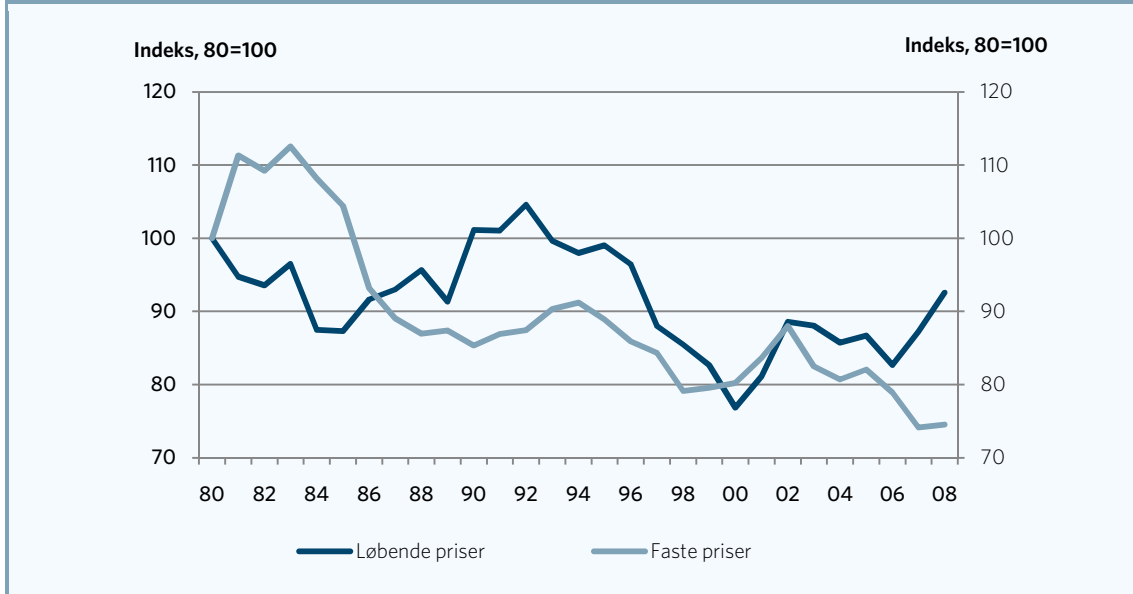
### Markedsandele: Mængder eller priser?

En indgangsvinkel til dette spørgsmål er at se på markedsandelen både i mængder (faste priser) og i værdier (løbende priser). Figur 1 viser, at historien om Danmarks markedsandel målt i mængder (faste priser) er en noget anden end den i løbende priser. Således er vores markedsandel målt i mængder faldet med 5,5 pct. siden år 2000, mens den siden år 2000 er steget 20,5 pct. i løbende priser. Udviklingen bliver ikke mindre flot af, at der samtidig underliggende har været et pres nedad på Danmarks markedsandel, fordi der er kommet flere spillere på banen. Lande som Kina, Indien og store dele af Østeuropa er blevet integreret mere og mere i verdenshandlen, og konkurrencen for de danske virksomheder er derved blevet hårdere.

Tilsvarende resultater fås, hvis andre kilder eller et andet udsnit af lande bruges. Beregninger foretaget direkte på tal fra Danmarks Statistik og "Monthly Statistic of International Trade" (MSIT) giver næsten de samme resultater. Endelig har Vismændene i "Dansk Økonomi - Efterår 2009" (s. 91) udregnet markedsandelen for vores *samlede* vareeksport pba. af COMEXT (en EU-database for udenrigshandel). Her ligger Danmarks markedsandel for samtlige varer i løbende priser nogenlunde konstant siden år 2000 med en svagt stigende tendens.

<sup>1</sup> Det er lønomkostningerne per produceret enhed.

Figur 1. Danmarks markedsandel i OECD i løbende og faste priser



Anm.: Se boks 1.

Kilde: AE pba. OECD (ITCS) og Danmark Statistik (ADAM).

Markedsandelen i faste priser er teoretisk set det bedste mål i forhold til væksten i økonomien. Men det kræver, at der er styr på prisudviklingen, så der kan renses for denne. Det gælder også i forhold til kvaliteten. Får man i prisudviklingen for en varegruppe fx ikke rensset for, at prisen er steget, fordi kvaliteten samtidig er øget, vil det se ud som om, produktet bare er blevet dyrere.

Desuden har der de senere år været store tekniske problemer med netop opgørelsen af prisudviklingen på handlen med industrivarer. Konkret for Danmark er der aktuelt kæmpe usikkerhed om enhedsværdierne i Udenrigshandelsstatistikken, som ligger til grund for fastprisberegningerne af den danske industrieksport. Faktisk er der så store problemer med enhedsværdiindeksene, at de ikke længere opgøres. Der findes ikke nogen opgørelse af industrieksporten i faste priser i de officielle statistikker<sup>2</sup>.

I OECD er man for flere år tilbage gået væk fra at offentliggøre landenes industriimport i faste priser. Det betyder, at man i Danmark (i ADAM) beregner væksten på de danske eksportmarkeder i faste priser ud fra historiske sammenhænge mellem BNP og industriimporten i faste priser, hvilket naturligvis indebærer en stor grad af usikkerhed.

Da markedsandelen i løbende priser ikke er udsat for de samme tekniske problemer med hensyn til prisudviklingen, er dette et mere sikkert mål for industrieksportens markedsandel (jf. også Finansministeriets Finansredegørelse, november 2002, s. 43). Det taler for, at markedsandelen i løbende priser også er en mere sikker indikator for den danske konkurrenceevne.

Den store forskel på markedsandelen i faste og løbende priser kan, udover de problemer der er med at beregne tallene i faste priser, forklares med, at de danske virksomheder er i stand til at sælge sine varer dyrere end virksomhederne fra andre lande, eller at de har specialiseret sig i produktion af varer og markeder med større prisfremgang end gennemsnittet.

<sup>2</sup> Beregningen af industrieksporten i faste priser sker i Danmarks Statistiks kontor for "Økonomiske modeller" til brug for ADAM-modellen, man kan således ikke slå industrieksporten i faste priser op i nationalregnskabet.

I analysen "Eksport af høj kvalitet er nøglen til Danmarks velstand" (sep. 2009) konkluderer DI således:

*"Omkring 43 pct. af den danske vareeksport består i dag af såkaldte up-market produkter, d.v.s. produkter, der er mindst 15 pct. dyrere end konkurrenternes produkter. Det placerer Danmark i toppen blandt europæiske up-market eksportører" (s. 2).*

DI konkluderer ligeledes, at det er de brancher, som har kunnet øge deres andel af up-market produkter, som har bidraget mest til eksportvæksten.

DI's analyse vidner også om, at vi i Danmark er gode til at "sælge dyrt". Og da vi samtidig har været gode til at "købe billigt", har vi fået øges vores velstand og dermed forbrugsmuligheder via et stigende bytteforhold.

Boks 1 ser nærmere på opgørelserne af industrieksporten samt beregningerne af og problemerne med markedsandelen.

#### Boks 1. Danmarks industrimarkedsandel

Vi har valgt at fokusere på industrieksporten, fordi det typisk er industrieksporten, der er genstand for konkurrenceevnediskussionen og er kernen i den danske eksport. Industrieksporten og -importen er defineret som summen over SITC-grupperne 5-9, dvs. kemikalier og kemiske produkter, forarbejdede varer mv., maskiner, transportmidler, færdigvarer og andre varer<sup>3</sup>.

**Industrieksportens markedsandel i faste priser** er beregnet på baggrund af ADAM, idet udviklingen i Danmarks samlede industrieksport er sat i forhold til den af Danmarks Statistik beregnede markedsvækst for industrieksporten. Grundet problemer med de danske enhedsværdiindeks er der stor usikkerhed om den danske industrieksport i faste priser de senere år. Ydermere er markedsvæksten i faste priser i dag, grundet datamangel i OECD, beregnet implicit ud fra landespecifikke historiske sammenhænge mellem BNP og industriimporten i faste priser. Der findes således ikke længere sammenhængende tal for industriimporten i faste priser for de enkelte lande. Der er derfor stor usikkerhed omkring opgørelsen af såvel den danske industrieksport i faste priser som vores samhandelslandes import af industrivarer opgjort i faste priser.

**Industrieksporten i løbende priser** er ikke ramt af de samme datamæssige opgørelsesproblemer, da der direkte findes opgørelser af industrieksporten (og -importen) målt i kroner i Danmarks Statistiks meget detaljerede Udenrigshandelsstatistik. Samtidig findes lignende detaljerede opgørelser for andre lande, hvor deres eksport og import er opgjort i deres valuta.

**Industrieksportens markedsandel i løbende priser** er beregnet som Danmarks industrieksport til 20 OECD-lande sat i forhold til disse landes samlede industriimport målt i dollars. Begge steder er "International Trade by Commodity Statistics" (ITCS), der indeholder meget detaljerede informationer om varehandlen i OECD og mellem OECD og resten af verden, brugt som kilde. ITCS stemmer overens med Danmarks Statistiks Udenrigshandelsstatistik og har den fordel, at alle beregninger kan laves på samme kilde. Pba. af ITCS er der lavet en række aggregeringer, så der udelukkende kigges på SITC-grupperne 5-9. Endelig er en række forskellige SITC-revisioner sammenkørt for at få data helt tilbage til 1980. Der er nogle få huller i datamaterialet i ITCS, som er suppleret med data fra "Monthly Statistic of International Trade" (MSIT) og Udenrigshandlen i Danmarks Statistik. Disse suppleringer har ikke betydning for de samlede resultater.

De 21 OECD lande, der indgår i analysen udover Danmark, er: AUS, AUT, CAN, CHE, DEU, DNK, ESP, FIN, FRA, GBR, GRC, IRL, ISL, ITA, JPN, NLD, NOR, NZL, PRT, SWE, USA. Udeladte lande skyldes udelukkende, at der ikke er data for hele perioden. Det ville være muligt at tage dem med i de år, hvor der findes tal, men det ville skabe et databrud. Dog ændrer det ikke mærkbart på resultatet, hvis de tages med. Se figur A1 i appendiks.

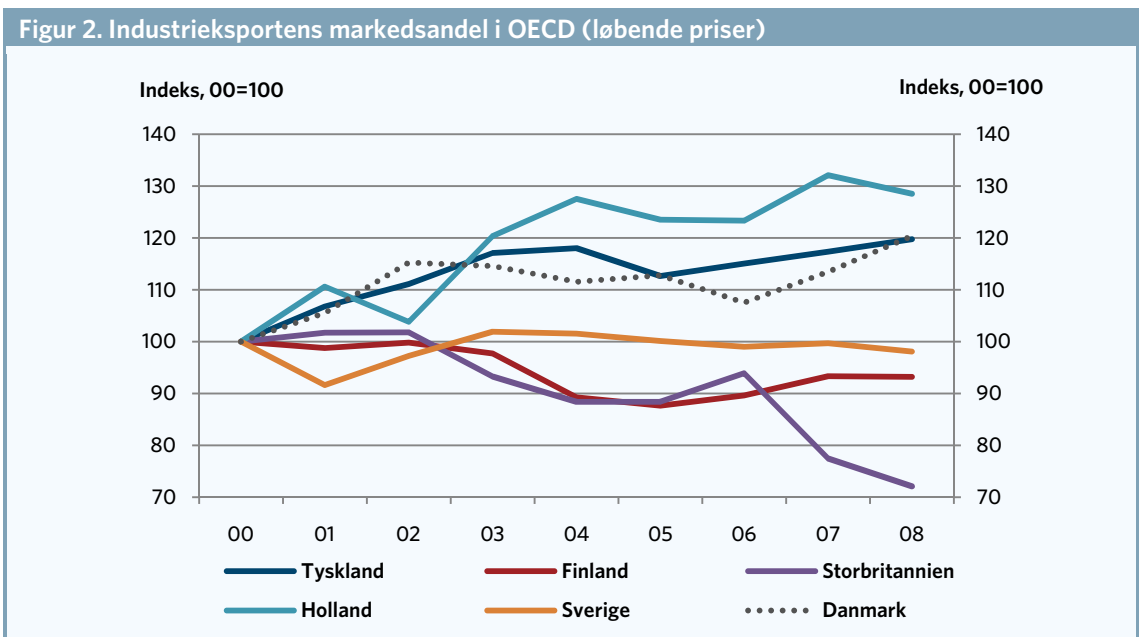
De **relative industrieksportpræstationer** i analysen er også lavet pba. af ITCS. I stedet for at se på landenes eksport til de ovennævnte 21 OECD lande er der set på landenes industrieksport i løbende priser til hele verden. Det er dog ikke muligt at

<sup>3</sup> Næringsmidler, drikkevarer, tobak mv., ikke-spiselige råstoffer og mineral, brændsels- og smørestoffer o.l. indgår altså ikke i analysen.

beregne verdensomspændende markedsandele, da der mangler importdata fra mange lande uden for OECD.

**Danmarks markedsandel sammenlignet med andre lande**

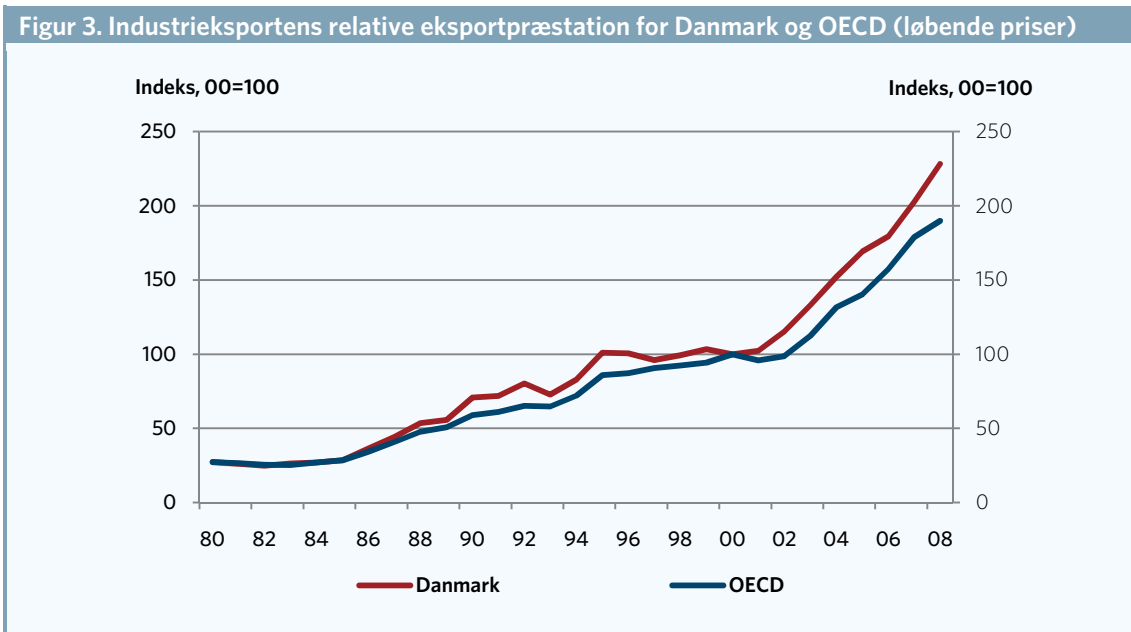
Når vi sammenligner med lande som Tyskland, Holland, Sverige, Finland og Storbritannien er udviklingen i industriens markedsandel i OECD flot. Det ses af figur 2. Siden 2000 har Danmarks markedsandel udviklet sig bedre end både Finlands, Storbritanniens og Sveriges. Udviklingen har kun været lidt dårligere end Tysklands, mens Holland, især i 2003 og 2004, har haft en meget kraftig forbedring af deres markedsandel.



Anm.: Se boks 1.  
 Kilde: AE pba. OECD (ITCS) og Danmark Statistik (ADAM).

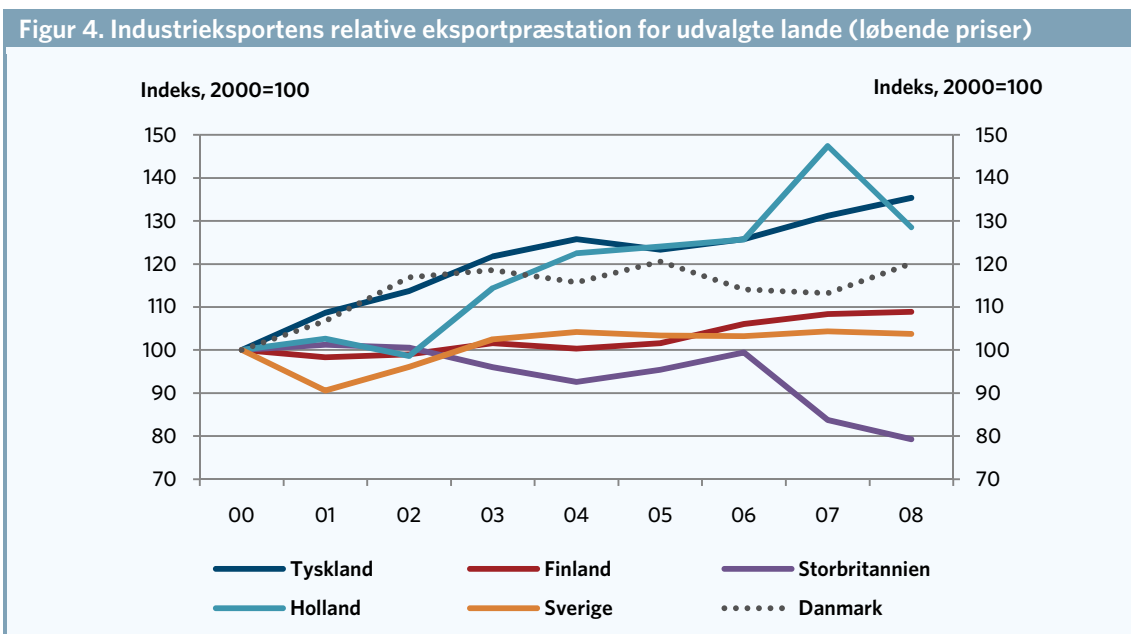
**Danmarks relative eksportpræstation**

De markedsandele, vi har kigget på indtil videre, har været industrieksportens markedsandel i OECD. Således tager vi ikke højde for eksporten til landene uden for OECD. En anden måde at se, hvor gode vi er til at eksportere, er at se på Danmarks relative eksportpræstation i forhold til andre OECD-lande til hele verden. Altså om vi har kunnet øge vores eksport mere end dem. Figur 3 viser, at den danske industrieksport fra 1980 til 2000 voksede omtrent lige så hurtigt som gennemsnittet for hele OECD. Siden år 2000 er den danske industrieksport tilmed vokset betydeligt hurtigere end gennemsnittet i OECD, hvilket betyder, at vi har klaret os bedre end de lande, vi normalt sammenligner os med.



Anm.: Se boks 1. I appendiks vises i figur A2 den samlede vareeksport.  
 Kilde: AE pba. OECD (ITCS) og Danmark Statistik (ADAM).

Det ses også af figur 4, hvor udviklingen i industrieksporten for en række lande er sat i forhold til den gennemsnitlige udvikling for industrieksporten i OECD. Siden 2000 har vi klaret os bedre end Sverige og Finland, men dårligere end Tyskland og Holland. Storbritannien har klaret sig betydeligt dårligere end de andre lande.



Anm.: Se boks 1. Udviklingen er i forhold til gennemsnittet i OECD.  
 Kilde: AE pba. OECD (ITCS) og Danmark Statistik (ADAM).

### Konkurrenceevne i bredere perspektiv

Som det fremgår af analysen, er det problematisk, at den aktuelle debat om Danmarks konkurrenceevne næsten kun fokuseres på lønkonkurrenceevnen. Ligeledes er prisdata af så dårlig kvalitet, at det er problematisk at fokusere for meget på industrieksporten og markedsandelen i faste priser (mængder) - der er simpelthen for stor usikkerhed herom.

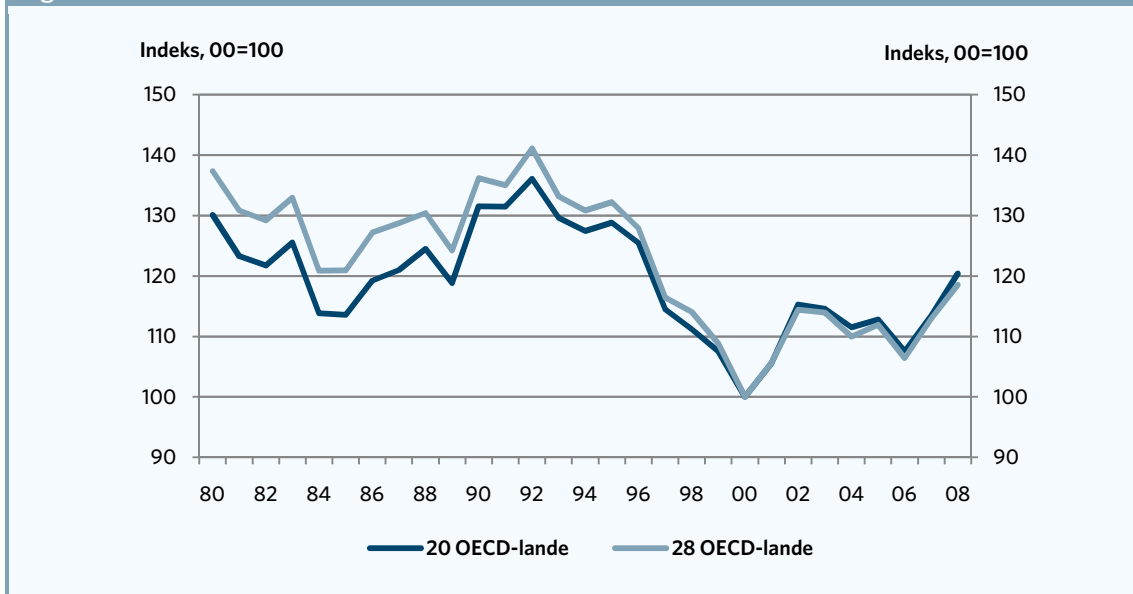
Brede og langt mere sikre mål for konkurrenceevnen er markedsandelen i løbende priser og den relative eksportpræstation i løbende priser. Ingen af stederne (figur 1 og 3) kan vi registrere store problemer for den danske konkurrenceevne. Selv det forhold, at Danmark har kunnet holde sin markedsandel i OECD, er bemærkelsesværdig, når man tager højde for, at der samtidig er kommet "flere spillere på banen" i form af den øgede integration af asiatiske og østeuropæiske lande.

Som det fremgår, har de danske virksomheder tilsyneladende været dygtige til at få god pris for deres produkter. Dette forhold har så modvirket, at de danske industrivirksomheder måske ikke har eksporteret så stigende mængder som i andre lande.

Alt andet lige er der ingen tvivl om, at større lønstigninger, lavere produktivitet og højere kronekurs, påvirker konkurrenceevnen i negativ retning, men de er langt fra de eneste faktorer, der forklarer konkurrenceevnen. Bredere konkurrenceevneundersøgelser hos World Economic Forum (2009), IMD (2009) og Economist Intelligence Unit (2008) placerer således også alle Danmark i top 5. Sidstnævnte giver tilmed guldmedaljen til Danmark som verdens mest konkurrencedygtige land.

### Appendiks

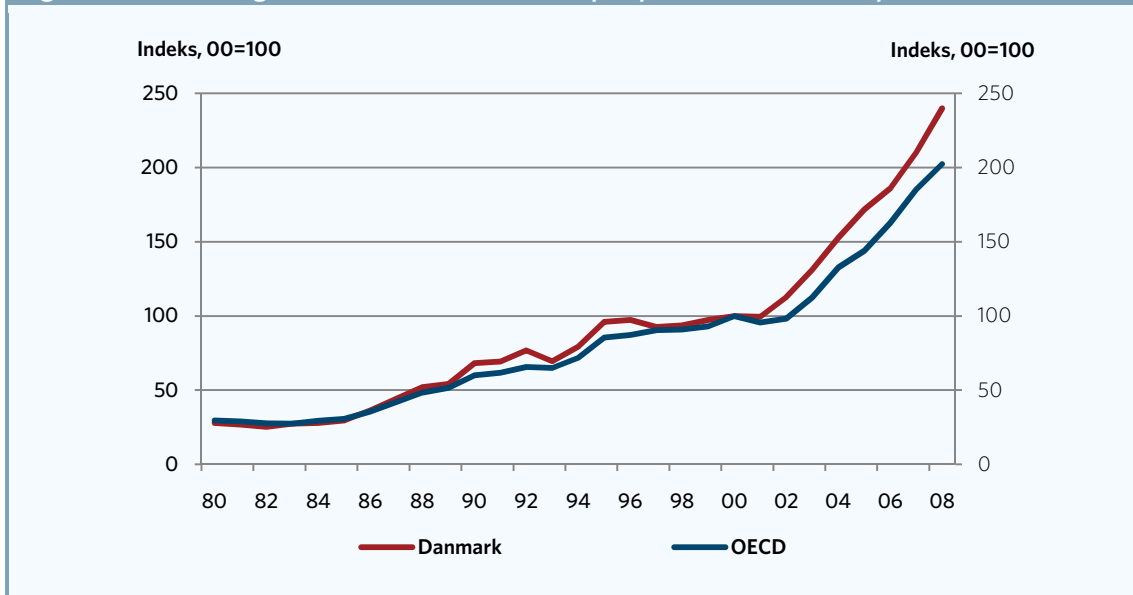
Figur A1. Danmarks industrimarkedsandel i OECD



Anm.: Se boks 1. De ekstra 8 lande, som ikke har data for hele perioden og derfor giver et databrud, er: CZE, HUN, KOR, MEX, POL, SVK, TUR, XBL (dvs. BEL+LUX).

Kilde: AE pba. OECD (ITCS) og Danmark Statistik (ADAM).

Figur A2. Danmark og OECDs relative samlede eksportpræstation (løbende priser)



Anm.: Se boks 1. Som figur 6 bare for alle SITC-grupperne.  
 Kilde: AE pba. OECD (ITCS) og Danmark Statistik (ADAM).