

# Tillväxtpolitisk utblick

| Aktuellt om tillväxtpolitik | Nummer 1 | Januari 2008 |

## ITPS mått på konkurrenskraft

Sandro Scocco, ITPS

Det går att urskilja två typer av förändrad nationell konkurrenskraft, ökad konkurrenskraft som skapar förutsättningar för stigande inkomster - positiv konkurrenskraft - och ökad konkurrenskraft som förutsätter minskade inkomster - negativ konkurrenskraft. ITPS definition utgår från positiv konkurrenskraft.

Ett konkurrenskraftmått bör även relatera till nationens konkurrentländer, för svensk del en gruppering av elva jämförbara OECD-länder, och minimera effekterna av faktorer som inte i en genuin mening speglar en förändring av den positiva konkurrenskraften, såsom demografi, årsarbetstid och Terms of Trade.

Om skillnaden i arbetsför befolkning beaktas har OECD11, mellan åren 1980-2004, haft en tillväxt av real BNI per capita (15-64) på 1,8 procent, medan motsvarande siffra för Sverige är 1,6 procent. Det är slående hur stor skillnaden är inom tidsperioden.

Under perioden 1988-1993 försvagades Sveriges konkurrenskraft med 17 procent, för att under nästan hela perioden efter 1993 öka. Intressant är också det faktum att ITPS konkurrenskraftsmått redan 1987 vänder nedåt och indikerar att Sverige förlorade i konkurrenskraft, trots en god BNP-tillväxt.

Till skillnad från vad som gäller för företag som agerar på en och samma marknad innebär det inte att om ett lands inkomster stiger måste andra länders inkomster minska.

Tillväxtens bestämningsfaktorer; effektiva institutioner, fungerande marknader, utbildningsnivå samt forsknings- och utvecklingsinvesteringar, kontrolleras fortfarande till stor del på nationell nivå.

## Företag och nationer konkurrerar på olika villkor

Sverige är en liten, öppen ekonomi med ett stort utlandsberoende. Det är därför naturligt att Sveriges konkurrenskraft på de internationella marknaderna är föremål för ständiga diskussioner. Nationell konkurrenskraft är dock vare sig ett entydigt eller okontroversiellt begrepp.

Vissa forskare, däribland Paul Krugman (1996), har utifrån nationalekonomisk makroteori hävdad att nationell konkurrenskraft som begrepp är missvisande och riskerar att leda till fel slutsatser. Inom nationalekonomisk teori används konkurrenskraftsbegreppet om förhållandet mellan företag - och inte länder. När vissa företag på en marknad blir mer konkurrenskraftiga leder det till att andra företag på samma marknad förlorar inkomstmöjligheter och ytterst går i konkurs.

Det som är tillämpligt på företag är dock inte tillämpligt på nationer. Om två företag på samma marknad tävlar om en stor order kommer utfallet på kort sikt att bli att det företag som tar hem ordern får ökade inkomster, medan det andra företaget får lägre inkomster. Konkurrensen mellan företag är på kort sikt ett nollsummespel, då efterfrågan är given.

Till skillnad från vad som gäller för företag som agerar på en och samma marknad innebär det inte nödvändigtvis att om ett lands inkomster stiger måste andra länders inkomster minska. Då utgifter också är inkomster, och vice versa, kommer efterfrågan i världsekonomin att öka om ett lands inkomster ökar. Konkurrensen mellan nationer är därmed inte ett nollsummespel.

För Sveriges del har exempelvis Asiens snabba tillväxt de senaste 15 åren också sammanfallit med en för svensk del ovanligt gynnsam utveckling av inkomsterna. Även detta är helt i överensstämmelse med traditionell ekonomisk teori, då det ekonomiska utfallet av Asiens snabba tillväxt för

enskilda länder avgörs av förmågan hos dessa länders näringsliv att ställa om till nya omvärldsförutsättningar (Holmlund & Bigsten 2006). Den ekonomiska utvecklingen har i ett historiskt perspektiv varit mycket stark för samtliga industrialiserade länder (Maddison 1997).

## Nationell konkurrenskraft som ett relativt begrepp

Även om begreppet nationell konkurrenskraft kan vara vilseledande och att det finns många goda argument att undvika att använda det, finns det dock också skäl att nyttja och utveckla begreppet.

Huvudanledningen är att diskussionen kring konkurrenskraft fortfarande i mångt och mycket utgår utifrån nationalstaten, där den nationella näringspolitiken syfte är att säkerställa en hög konkurrenskraft för just det egna nationella näringslivet. Tillväxtens bestämningsfaktorer (Erixon 2002), effektiva institutioner, fungerande marknader, utbildningsnivå samt forsknings- och utvecklingsinvesteringar, kontrolleras fortfarande till stor del på nationell nivå (Barro & Sala I Martin 1994).

Även den övergripande makroekonomiska politiken förefaller ha en stark inverkan på produktionsförhållandena (Produktivitetsdelegationen 1991). De stora skillnaderna i produktivitetsutveckling mellan 1980- och 1990-talen kan delvis tillskrivas den omfattande omläggningen av den ekonomiska politiken i början av 1990-talet.

Ur ett politiskt perspektiv är det därför relevant att tala om en nations konkurrenskraft, förutsatt att den nationella politiken tillmäts någon betydelse för företags produktionsförhållanden.

Ett mått på nationell konkurrenskraft bör uppfylla följande kriterier:

1. Relatera entydigt till målsättningen för nationell konkurrenskraft, det vill säga en ökad tillgång på nyttigheter.
2. Relatera prestationen till konkurrenter, det vill säga vara ett relativt mått.

3. Relatera till en relevant definierad population av konkurrerande nationer, exempelvis beakta ekonomisk konvergens.

4. Adekvat definiera populationen av möjliga producenter inom varje nation, det vill säga beakta demografieffekter.

## Positiv och negativ konkurrenskraft

I den ekonomiska debatten använder tunga institutioner som Riksbanken konkurrenskraftsbegreppet för att fastställa om svensk produktion är korrekt prissatt. Om bytesbalansen, summan av nationens transaktioner med utlandet, är negativ kan detta indikera att svenska varor är för dyra i förhållande till utlandet och måste falla i pris för att uppnå balans i bytesbalansen. Det i sin tur har implikationer för den svenska löneutvecklingen som måste anpassas för att upprätthålla svensk konkurrenskraft.

Ur ett nationalekonomiskt perspektiv är en nation på längre sikt alltid konkurrenskraftigt, då obalanser i ekonomin förr eller senare kommer att bringas i balans. Givet detta handlar nationell konkurrenskraft om att faktorpriserna (löner och kapital) är korrekt prissatta för att balansera ekonomin. Nationell konkurrenskraft är därmed också ett neutralt begrepp i förhållande till vad som är önskvärt.

För Sverige har exempelvis 1970- och 1980-talen i mångt och mycket präglats av att Sverige tvingats till att minska inkomsterna för att vara konkurrenskraftig. Det har skett genom att inflationen har urholkat realinkomsterna och framvingat försvagningar av den nominella växelkursen för att balansera utrikeshandeln. De senaste tio åren har däremot präglats av det motsatta. En stark produktivitet utveckling har gett förutsättningar för stigande inkomster. Att förstärka konkurrenskraften är sålunda inte i sig något positivt, utan är i vissa lägen något nödvändigt och som innebär att ett land sänker sina priser och inkomster för att få ekonomin i balans.

I officiella policydokument från den svenska regeringen beskrivs ändå förstärkt konkurrenskraft som något positivt<sup>1</sup>. Om man skiljer på de två typerna av förändrad konkurrenskraft, det vill säga ökad konkurrenskraft som skapar förutsättningar för stigande inkomster (positiv konkurrenskraft) och ökad konkurrenskraft som förutsätter minskade inkomster (negativ konkurrenskraft), är det möjligt att få ett begrepp som är i linje med den positiva värdering som oftast ges ökad konkurrenskraft. Görs inte denna åtskillnad blir begreppet meningslöst som mått på den ekonomiska utvecklingen, då en förstärkning av konkurrenskraften lika gärna kan betyda att ekonomin går bra som att den går dåligt.

Den definition som här diskuteras utgår utifrån positiv konkurrenskraft, det vill säga en förstärkning av konkurrenskraften innebär relativt sett stigande inkomster. På det sättet blir måttet entydigt och normativt, i den meningen att förstärkt konkurrenskraft de facto innebär något positivt.

## Nationell konkurrenskraft och traditionella makroekonomiska mått

Många av de mått som i dag används för att mäta konkurrenskraften; terms of trade, kapitalavkastning, relativ enhetsarbetskostnad och real växelkurs, har samtliga den bristen att de inte entydigt fångar det som här åsyftas med positiv konkurrenskraft, det vill säga att medborgares nytta av det ekonomiska systemets aktivitet ökar mer än i jämförbara länder.

En konkurrenskraftig ekonomi kan förstås som en ekonomi som genererar nyttigheter på ett sätt som medborgarna uppfattar som tillfredställande. För de flesta kan det antas att hög arbetslöshet, sämre BNP-tillväxt än

omvärlden, svag real löneutveckling, och så vidare, uppfattas som att ekonomin inte är konkurrenskraftig. Tolkas däremot konkurrenskraft som negativ konkurrenskraft, så kanske det är just en svag real löneutveckling beroende på en hög arbetslöshet som är förutsättningen för ökad konkurrenskraft.

En förklaring till att traditionella makroekonomiska mått inte samvarierar med ett begrepp som syftar till att mäta positiv konkurrenskraft är att dessa måtts främsta syfte att analysera priser och flöden i ekonomin och inte det ekonomiska utbytet för aktörerna av dessa priser och flöden. Var för sig ger de därför ingen information om den positiva konkurrenskraften ökat.

När det gäller exempelvis både kapitalavkastning (vinstandel) och Terms of Trade har dessa under flera perioder snarare förefallit ha ett negativt samband med positiv konkurrenskraft.

Under andra hälften av 1980-talet, då svensk konkurrenskraft snabbt urholkades, steg Terms of Trade på grund av den fasta växelkursen och den snabba prisutvecklingen på svenska produkter. Att dessa produkter i allt mindre utsträckning fann kunder i utlandet, vilket resulterade i en negativ handelsbalans, fångades inte av måttet.

På liknande sätt steg vinstandelarna i ekonomin kraftigt under de första åren av 1990-talet, samtidigt som Sverige relativt andra jämförbara länder upplevde en kraftigt försämrad, och de facto negativ, tillväxt.

## Demografisk utveckling bör beaktas när nationell konkurrenskraft mäts

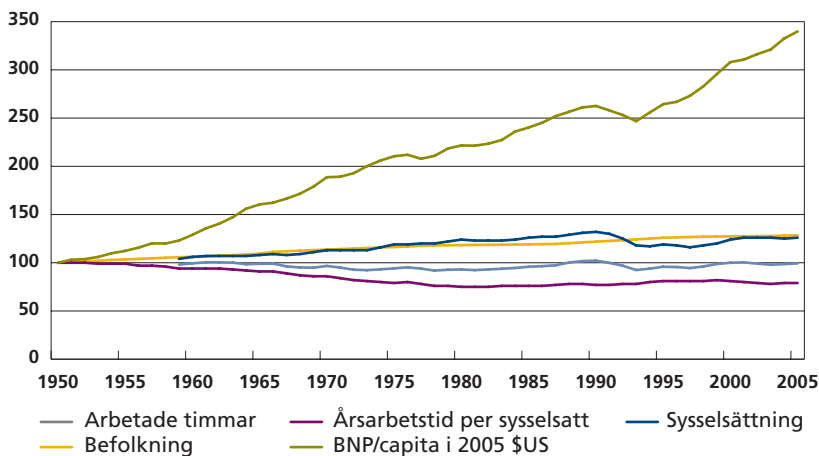
De senaste tio åren har demografin kommit allt mer i fokus både nationellt och internationellt. Orsaken är att befolkningarna i den utvecklade världen inte bara krymper utan också

1. Se exempelvis: En Nationell strategi för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning (Rk 2007).

Att förstärka konkurrenskraften i traditionell mening är sålunda inte i sig något positivt, utan är i vissa lägen något som innebär att ett land sänker sina inkomster.

Befolkningsförändringar kommer framöver att ge ett negativt bidrag som av OECD uppskattas till mellan 0,2 och 0,8 procent per år fram till 2050.

Diagram 1. Sverige 1950 - 2005.



Källa: The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, January 2007, <http://www.ggdc.net>

blir allt äldre. Implikationerna av detta är många och allvarliga för den ekonomiska tillväxten.

Givet att sysselsättningsgrad och årsarbetstid är oförändrade är ökningen av antalet arbetade timmar lika med ökningen av befolkningen i arbetsför ålder. I Sverige uppgår antalet sysselsatta till cirka 4,5 miljoner. Det innebär att om nettoökningen från ett år till ett annat är cirka 45 000 personer, så kommer antalet arbetade timmar att stiga med en procent och leda till en motsvarande ökning av BNP<sup>2</sup>. För att beräkna den totala tillväxten i ekonomin läggs till denna ökning sedan den ökade produktionen per timme (produktiviteten).

Att de som är i arbetsför åldern har ökat har bidragit positivt till Sveriges tillväxt under efterkrigstiden. Tillväxteffekten av den växande arbetskraften har dock uteblivit på grund av minskad årsarbetstid. Det kan uttryckas som att den potentiella ökning av antalet arbetade timmar som den stora fyrtiotalistkullen och kvinnornas inträde på arbetsmarknaden borde ha medfört bidrag till att sänka medelårsarbetstiden istället för att öka tillväxten.

Som framgår av *diagram 1* har det totala antalet arbetade timmar i princip varit konstant, medan både sysselsättningsgrad och befolkning har ökat. Det beror på att medelårsarbetstiden har minskat i motsvarande grad. Den ekonomiska tillväxten, BNP, har uteslu-

tande tillkommit på grund av stigande produktivitet. Det hindrar inte att BNP är över tre gånger så hög i dag som på 1950-talet.

Befolkningsutvecklingen kommer dock inte att vara lika positiv framöver (Martins et al. 2005). I de flesta EU-länder kommer befolkningen enligt de senaste befolkningsprognoserna att minska, men än allvarligare ur ett ekonomiskt perspektiv är att befolkningen i samtliga industriländer kommer att i genomsnitt bli äldre.

En växande andel av befolkningen kommer alltså att stå utanför arbetskraften. OECD bedömer att tillväxten i BNP per capita i nästan alla OECD-länder på grund av detta kommer att avta (Martins et al. 2005). Befolkningsförändringar har tidigare bidragit positivt till tillväxten, men kommer framöver att ge ett negativt bidrag som av OECD uppskattas till mellan 0,2 och 0,8 procent per år fram till 2050.

De beräkningar som görs i dag visar att de gap som redan finns mellan USA:s och EU:s BNP per capita (*diagram 2*) kommer att på grund av befolkningsförändringar i framtiden vidgas ytterligare med cirka 20 procent (Martins et al. 2005).

Det främsta skälet till detta är att USA har haft en större invandring än EU, vilket har resulterat i en yngre befolk-

2. Givet att kapitalintensiteten hålls konstant.



ning. Även om detta är nog så betydelsefullt, så kan den ökning i BNP per capita som USA troligtvis kommer att uppnå inte tolkas som ökade nationell konkurrenskraft för den amerikanska ekonomin – då det endast speglar en mer gynnsam befolkningsstruktur.

## Årsarbetstiden en fråga om preferenser och inte konkurrenskraft

Det finns de som menar att Europa har tappat fart i ”catching up”-processen och att den konvergerande utvecklingen mot USA:s BNP bör fortsätta framöver, det vill säga att Europa bör ha en högre BNP-tillväxt än USA (O’Mahony & van Ark 2003).

Bakgrunden till diskussionen om ”catching up” effekten är att EU har tappat kraft i förhållande till USA de senaste 10–15 åren.

”Catching up”-teorin innebär att en ökad kapitalintensitet ger relativt större effekt när kapitalintensiteten är låg. Det innebär att länder med olika BNP per timme bör närma sig varandra. BNP per capita skillnader vars främsta orsak är skillnader i sysselsättningsgrad, demografi och årsarbetstid, kan inte förväntas att minska över tiden på grund av konvergens.

Sett till BNP per timme finns det ingen stor skillnad som skulle motivera att EU

15 i dag skulle växa påtagligt snabbare än USA utav konvergens skäl. Flera EU-länder har till och med en högre BNP per timme än USA.

Det finns emellertid inte heller något som skulle motivera att Europa skulle växa långsammare, såsom har varit fallet de senaste åren. Stora länder som Italien och Tyskland, men även mindre länder som Nederländerna och Belgien, har haft en betydligt svagare utveckling av BNP per timme än USA.

Skillnaderna mellan Europa och USA blir tydligare om jämförelsen inte enbart görs avseende BNP per capita, utan också i relation till BNP per sysselsatt och BNP per timme.

USA har en BNP per capita som är 25–30 procent högre än flertalet europeiska länder och har även lyckats försvara sin ledande position ända sedan 1950-talet, även om gapet till övriga länder minskat.

Dessa stora skillnader beror dock inte i huvudsak på att USA:s ekonomi är mer konkurrenskraftig, utan på att en arbetstagare i USA i genomsnitt arbetar betydligt fler timmar per år. Skillnaderna i årsarbetstid gör det är svårt att värdera USA:s relativt större inkomster i framgångstermer.

Det som inom nationalekonomisk teori kallas inkomst- och substitutionseffekten kan helt enkelt se olika ut för olika

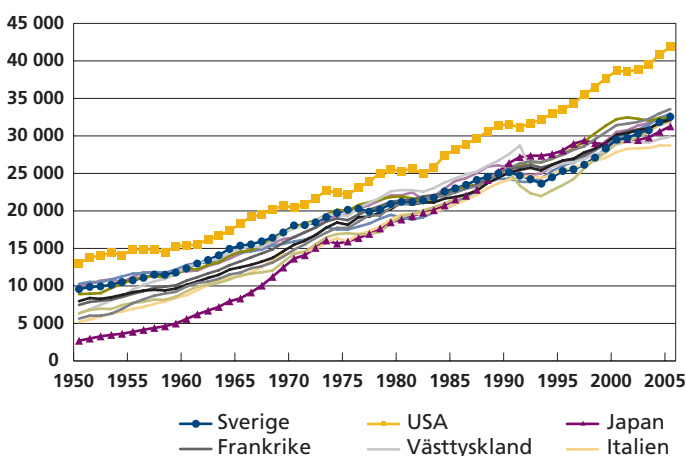
länder. Om lönen stiger blir det visserligen dyrare att vara ledig – substitutions-effekten – men man blir å andra sidan rikare och har råd att kosta på sig mer fritid. Beroende på individens preferenser när det gäller fritid respektive arbete kan en ökad inkomst både leda till ökad eller minskad arbetstid.

Sedan 1950-talet har det dock varit uppenbart att ökade inkomster har lett till minskad arbetstid. USA utgör i detta sammanhang ett undantag genom att höga inkomster har haft ett ovanligt begränsat genomslag i kortare arbetstid. Om detta på ett rättvisande sätt speglar preferenserna när det gäller fritid respektive arbete i USA och Europa utgör den delen i skillnaden i BNP per capita mellan USA och Europa egentligen inget problem, utan speglar bara att amerikaner värderar inkomst betydligt högre än fritid jämfört med en europé.

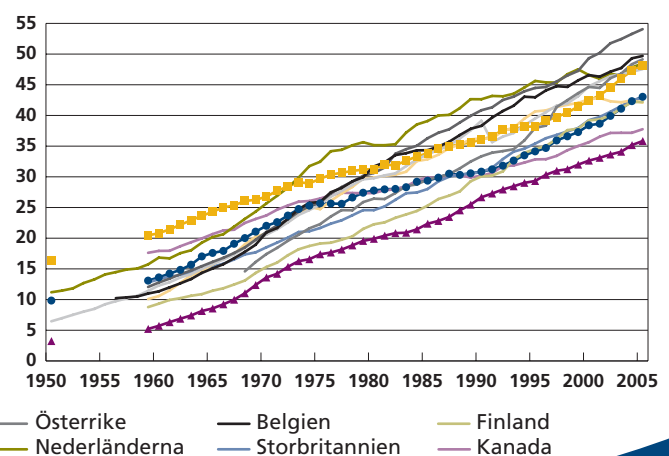
Det kunde dock betraktas som ett problem om årsmedelsarbetstiden i USA eller Europa inte gav en rättvisande bild av preferenserna när det gäller fritid och arbete.

En ekonomi kan anses vara mer konkurrenskraftig om BNP per timme är högre i förhållande till jämförbara länder allt annat lika. Det är också rimligt att givet medelarbetstiden betrakta ett land som mer konkurrenskraftigt om en större andel av den arbetsföra befolkningen deltar i produktionen, det vill säga om

Diagram 2. BNP per capita OECD11, 1950 - 2005.



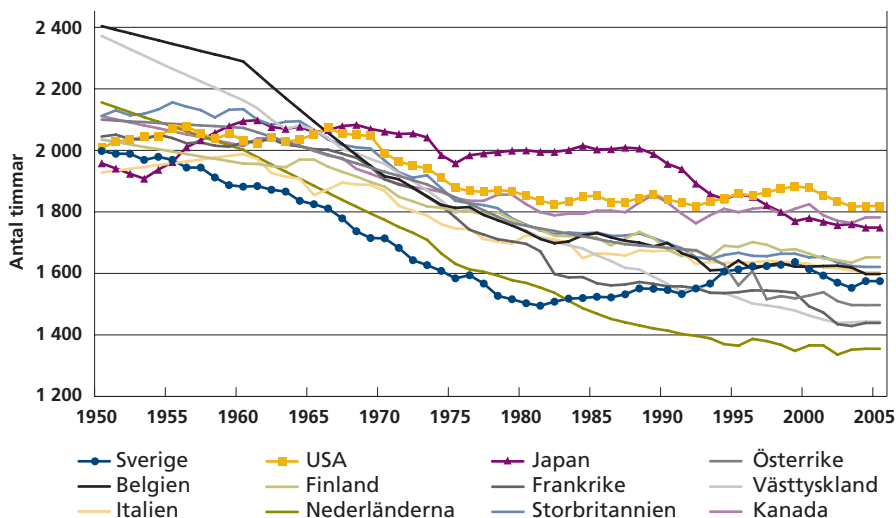
BNP per timme (dollar PPP)



I ett konkurrenskraftssammanhang är det därför mer relevantt att använda real BNI istället för BNP så att också förändringar i Terms of Trade beaktas.

ITPS konkurrenskraftsmått vänder redan 1987 nedåt och indikerar att Sverige höll på att förlora i konkurrenskraft, trots en god BNP-tillväxt.

Diagram 3. Genomsnittlig årsarbetstid, timmar per sysselsatt



Källa: The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, January 2007, <http://www.ggdc.net>

landet har en hög sysselsättningsgrad. Det är dock betydligt mer tveksamt hur inkomstskillnader till följd av skillnader i årsarbetstid ska bedömas.

Årsarbetstidens stora genomslag i BNP per capita nivån innebär sammanfattningsvis att BNP per capita nivå inte är ett lämpligt mått i en jämförelse av konkurrenskraft. Det gör att olika välfärds- eller inkomstligor som bygger på nivåskillnader är svårtolkade ur detta perspektiv. Eftersom förändringarna enskilda år är relativt begränsade vore det därför mer adekvat att jämföra tillväxttakt, det vill säga att mäta förändringen och inte nivån.

### Förändringar i Terms of Trade inget mått på konkurrenskraft

Det är intuitivt att, i likhet med Jakobsson & Håkansson, utgå utifrån att när priset på exportvaror stiger relativt priset på importvaror är detta något som speglar en förstärkt konkurrenskraft och tvärtom.

Ett tydligt exempel på att så inte är fallet är dock att i Sverige har under de senaste 50 åren Terms of Trade fallit, utom för perioden 1980–1990 då den steg (SOU 2004:11) eller var oförändrad. En period då Sveriges konkurrenskraft kraftigt urholkades på grund av en alltför snabb kostnads-

utveckling i kombination med fast växelkurs. Det innebar att den svenska exportindustrins priser i annan valuta steg på grund av att den högre svenska inflationen inte kunde neutraliseras med en försvagad valuta.

Sveriges Terms of Trade har fortsatt att falla oavbrutet sedan början av 1990-talet och kommer enligt de senaste prognoserna att fortsätta att falla, samtidigt som Sveriges BNP per capita i fasta priser för perioden 1995–2004 har stigit snabbare (2,6 procent) än i både USA (2,2 procent) och EU15 (2,0 procent).

Arbetsproduktivitetsutvecklingen i det svenska privata näringslivet har stigit från en ökningstakt på i genomsnitt 1,7 procent om året på 1980-talet till cirka 3 procent i början av 1990-talet (Andersson & Ådahl 2005). Oavsett vilken måttstock som används har Sverige haft en mycket stark ekonomisk utveckling sedan mitten av 1990-talet, jämfört med både 1980- och 1970-talen, men Terms of Trade fortsätter ändå att falla.

Att Terms of Trade och konkurrenskraften inte sammanfaller beror på att det kan finnas flera skäl till att priset på en produkt faller på världsmarknaden. Det kan bero på att nya producenter träder in på marknaden som upplever andra kostnader – oftast lägre lönekostnader. Detta har skett i

samband med tidigare stora svenska struktumvandlingar, där nyindustrialiserade länder har konkurrerat med lägre priser inom teko-, stål- och varvsindustrierna eller, mer nyligen, inom mobiltelefonutvecklingen.

Fallande Terms of Trade kan också bero på att produktiviteten ökar snabbare i Sverige än utlandet – det vill säga att kostnaderna för att producera en enhet faller snabbare i Sverige. Om marknaden där denna produkt säljs karakteriseras av en fungerande konkurrens måste fallande enhetskostnader på marginalen också leda till att priset faller.

Att det kvalitetsneutrala priset faller inom exempelvis informations- och kommunikationstekniksektorn (IKT) och verkstadsindustrin är dock inget som skadar producenten, eftersom dessa sektorer även har haft en snabb produktivitetutveckling och grundorsaken till de fallande priserna därför är lägre kostnader. Det innebär att dessa sektorer kan upprätthålla ett fortsatt högt förädlingsvärde per arbetad timme och goda vinstmarginaler, trots fallande priser.

Att detta inte innebär att företag som Intel, Microsoft, Ericsson, Nokia med nödvändighet går dåligt torde vara uppenbart. Tvärtom har IKT-sektorn stått för en oproportionerligt stor andel av tillväxten de senaste decennierna och legat bakom en stor del av den trendmässiga ökningen av tillväxten som har skett under samma period i både USA och Sverige (Jorgenson, Ho & Stiroh 2005).

Fallande Terms of Trade som beror på att Sverige har omfattande export inom sektorer med stark produktivitetutveckling, det vill säga oftast inom IKT, behöver därför inte vara något negativt. Givet att ett högt förädlingsvärde per timme kan upprätthållas i dessa sektorer är det snarast att se som en tillgång.

Det framgår tydligt hur känslig Terms of Trade är för enskilda varugrupper utveckling om man rensar bort

importerad olja, telekommunikation och fordon så försvinner den negativa trend som Sverige har haft de senaste 25 åren helt (Lönebildningsrapporten 2005). Fallet i Sveriges Terms of Trade kan med andra ord helt tillskrivas en importerad råvara och två varugrupper som har haft en stark produktivitetutveckling.

Även om Terms of Trade i sig inte säger något om den nationella konkurrenskraften, bör dess förändring beaktas, då den antingen ökar eller minskar inkomsteffekten av tillväxten. I ett konkurrenskraftssammanhang är det därför mer relevant att använda real BNI istället för BNP, så att också förändringar i Terms of Trade beaktas.

### Ett nytt mått på konkurrenskraft

Som konstaterats finns det en rad övervägande som bör beaktas när ett mått på nationell konkurrenskraft ska utformas. För det första måste ett sådant mått ställas i relation till vad som kan definieras som konkurrerande länder. För det andra måste nationell konkurrenskraft definieras så att förändringar av måttet ger meningsfull information. Av den anledningen behövs det göra åtskillnad på vilket sätt en ökad konkurrenskraft kommer till stånd, det vill säga mellan positiv konkurrenskraft (som skapar förutsättningar för stigande inkomster) och negativ konkurrenskraft (som förutsätter minskade inkomster).

Det mått som lanseras här mäter positiv konkurrenskraft. För det tredje är genomslaget för faktorer som inte i genuin mening speglar förändring av den positiva konkurrenskraften, såsom demografi, årsarbetstid och Terms of Trade, så stor att effekter av dessa bör neutraliseras.

Utifrån bland annat dessa utgångspunkter har ITPS konkurrenskraftmått definierats som förändringen av det totala arbetsföra kollektivets inkomster i relation till motsvarande för en gruppering av elva jämförbara OECD-länder<sup>3</sup>, som även är våra viktigaste handelspartners.

Måttet på svensk konkurrenskraft blir då förändringen av inkomstvärdet av den arbetsföra befolkningens produktion i förhållande till motsvarande förändring för länder med liknande produktionsförutsättningar, det vill säga real bruttonationalinkomst (real BNI) för åldersgruppen 15–64 år i förhållande till jämförbara länder (OECD11). Stiger värdet för Sverige snabbare än jämförelsegruppen förstärks svensk konkurrenskraft.

### ITPS konkurrenskraftmått och den svenska utvecklingen sedan 1980

Tillväxten i real BNI för OECD11 var under perioden 1980–2004 i genomsnitt cirka 2,5 procent och för Sverige cirka två procent per år, det vill säga en skillnad på en halv procentenhet per år. Det är i detta sammanhang ett stort gap.

Den arbetsföra befolkningen inom OECD11 har dock ökat med 0,8 procent per år, medan den i Sverige endast har ökat med 0,4 procent per år. Det innebär att Sverige i förhållande till OECD11, allt annat lika, under perioden bör ha haft en tillväxt som var cirka 0,4 procentenheter lägre per år<sup>4</sup>. Enbart förändringen i demografin skulle alltså räcka som förklaring till varför Sverige har halkat efter i den så kallade välfärdsliigan, utan att svensk ekonomi för den skull har förlorat i konkurrenskraft. Om skill-

3. Australien, Belgien, Finland, Frankrike, Italien, Japan, Kanada, Nederländerna, Storbritannien, Tyskland och USA.

4. Detta gäller givet antagandet att kapitalintensiteten och totalfaktorproduktiviteten hålls konstant för OECD11 och Sverige.

## Tillväxtpolitisk utblick

I Tillväxtpolitisk utblick presenterar vi korta, tematiska artiklar om aktuella och tillväxtrelevanta frågor. Innehållet speglar ITPS verksamhet i Sverige och utlandet. Artiklarna är skrivna av ITPS analytiker och ibland av särskilt inbjudna skribenter.

Vi vill uppmuntra till dialog. Kontakta redaktören om du har frågor eller synpunkter. Citera oss gärna.

Ansvarig utgivare:  
Brita Saxton  
brita.saxton@itps.se

Redaktör:  
Birger Ekerlid  
birger.ekerlid@itps.se

Författare:  
Sandro Scocco  
sandro.scocco@itps.se

Kostnadsfri prenumeration:  
publikationer@itps.se

ISSN-nummer: 1652-7879

## ITPS

Postadress:  
Studentplan 3  
831 40 Östersund

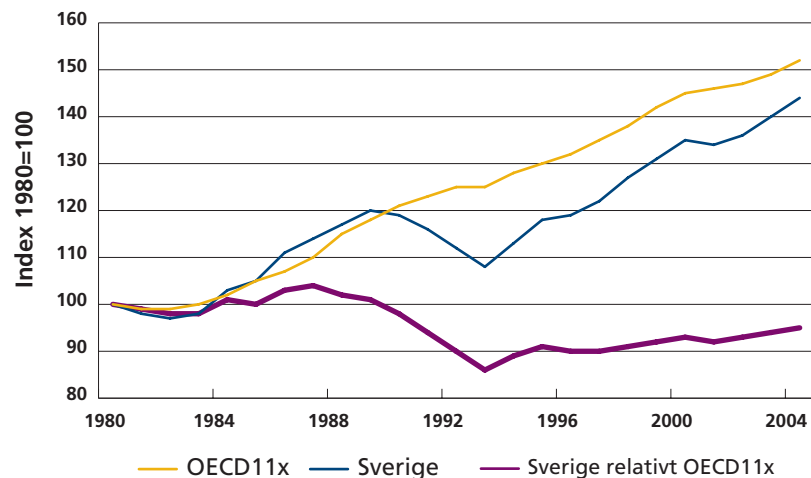
Besöksadress:  
Östersund: Studentplan 3  
Stockholm: Sergels torg 14

Telefon: 063 16 66 00  
Fax: 063 16 66 01

E-post: info@itps.se  
Hemsida: www.itps.se

## ITPS konkurrenskraftsmått

Diagram 4. BNI per capita (16-64), utveckling sedan 1980.



naden i arbetsför befolkning beaktas har OECD11 alltså haft en tillväxt av real BNI per capita (15-64) på 1,8 procent<sup>5</sup>, medan motsvarande siffra för Sverige är 1,6 procent. Skillnaden blir då blygsamma 0,2 procentenheter, men även denna blygsamma skillnad ger betydande effekter över längre tidsperioder. Det är också slående hur skillnaden är inom tidsperioden. Under perioden 1988-1993 försvagades Sveriges konkurrenskraft med 17 procent, för att under nästan hela perioden efter 1993 öka jämfört med OECD11.

Det kan konstateras att det gap som uppstod i real BNI per capita (15-64) ännu inte har slutits, trots Sveriges goda utveckling sedan 1993. Intressant är också det faktum att ITPS konkurrenskraftsmått redan 1987 vänder nedåt och indikerar att Sverige höll på att förlora i konkurrenskraft, trots en god BNP-tillväxt. Det förstärker argumentet att ett konkurrenskraftsmått enligt ITPS definition kan ge värdefull information. Det minskar risken att relativt goda tider döljer att ekonomin i förhållande till jämförbara länder ändå underpresterar.

5. Att det inte summerar till 1,7 procent och med en differens på endast 0,1 procentenhet beror på avrundning till en decimal, med två decimaler är det  $2,53-0,77=1,76$ . Å andra sidan är värdet på två decimal nivå för Sverige  $1,96-0,39=1,56$ , vilket innebär att skillnaden på 0,2 procentenheter är den korrekta.

## Referenser

- Andersson, Björn & Ådahl, Martin (2005). "The 'new economy' and Productivity in Sweden in the 2000s" *Economic Review* nr 1/2005. |
- Barro, Robert J. & Sala I Martin, Xavier (1994). "Economic Growth, 2nd Edition". The MIT Press.
- Erixon, Lennart (2002). "Nationalekonomins syn på tillväxtens bestämningsfaktorer". *Nationalekonomiska institutionen, Stockholms uUniversitet*.
- Holmlund, Bertil & Bigsten, Arne (2006). "Konjunkturinstitutet skriver fel lönebildningsrapporter!". *Ekonomisk Debatt*, nr 2/2006.
- Jakobsson, Ulf & Håkansson, Christina (2006). "Utvecklingen av svensk Terms of Trade" *Svenskt Näringsliv* 2006.
- Jorgenson, D.W et.al. (2005). "Information Technology and the American Growth Resurgence". *Productivity, Volume 3*. Cambridge and London: MIT Press, 2005; xxiii, 446
- Konjunkturinstitutet (2005:1). "Lönebildningsrapport 2005". s. 37.
- Krugman, Paul (1996). "Pop internationalism". Cambridge and London, MIT press.
- Maddison, Angus (1997). "The Nature and Functioning of European Capitalism: A Historical and Comparative

- Perspective". *Banca Nazionale di Lavoro Quarterly Review*, Vol. 50, No. 203, pp 431-479.
- Martins, Joaquim O. et.al (2005)&., "The Impact of ageing on Demand, Factor markets and Growth". *OECD Economic Working Paper*, 2005/7
- Näringsdepartementet (2007). "En Nationell strategi för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och samskärning".
- O'Mahony, M. & van Ark, B., eds. (2003). "EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective - Can Europe Resume the Catching-up Process?" Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg
- Produktivtetsdelegationen (1991). "Drivkrafter för produktivitet och välfärd". *SOU 1991:82*. Allmänna Förlaget, Stockholm
- van Ark, Bart and Robert Inklaar (2005). "Catching Up or Getting Stuck? Europe's Troubles to Exploit ICT's Productivity Potential". *Groningen Growth and Development Centre Research Memorandum*, GD-79