

DA

DA

DA



KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER

Bruxelles, den 28.11.2008
KOM(2008) 774 endelig

MEDDELELSE FRA KOMMISSIONEN

om Kommissionens rapport om konkurrenceevnen 2008

[SEC(2008)2853]

1. INDLEDNING

EU står over for en skiftende internationale virkelighed. Aktuelt er de finansielle markeder i en alvorlig krise, der er begyndt at brede sig til realøkonomien. Politiske beslutningstagere i hele verden arbejder på at genoprette tilliden til det finansielle system. I 2008 har svingende råvare-, fødevarer- og energipriser og en svækkelse af dollaren over for euroen påvirket den økonomiske udvikling. Denne udvikling understreger Europas behov for yderligere at øge sin kapacitet til tilpasning til eksterne chok ved at udvikle en vidensbaseret økonomi og øge konkurrenceevnen gennem et fortsat engagement i strategien for vækst og beskæftigelse. Den europæiske konkurrenceevne er i centrum for analysen af Kommissionens årlige rapport om konkurrenceevnen¹. Dens primære fokus er på de seneste ændringer af EU's produktivitetsvækst, som er den primære drivkraft bag konkurrenceevne på lang sigt. Ud over dette analyserer Kommissionens rapport om konkurrenceevnen 2008 forskellige faktorer, som kan have en indvirkning på konkurrenceevnen, såsom åbenhed inden for handel og direkte udenlandske investeringer og virksomhedernes sociale ansvar (VSA) såvel som EU's nylige forslag til en bæredygtig industripolitik. Dette års rapport undersøger også i dybden konkurrenceevnen for den vigtigste del af vores økonomi, de små og mellemstore virksomheder (SMV).

Kommissionens rapport om konkurrenceevnen 2008 viser en fortsat forbedring af den europæiske økonomi med hensyn til produktivitet og levestandard i forhold til USA, om end bruttonationalprodukt (BNP) per capita-niveauerne i 2007 stadig var omkring en tredjedel lavere end i USA. Både på makro-niveau og på sektorniveau er totalfaktorproduktiviteten en vigtig kilde til forskellen mellem USA og EU. En række faktorer, såsom innovation, bedre institutionelle og erhvervsmiljø, forbedret ledelsesmæssig praksis og adgang til IKT forklarer det højere bidrag af totalfaktorproduktiviteten til produktiviteten i USA i forhold til EU-landene. Intra-EU-forskelle i produktivitet er faldende, nye medlemsstater er ved at hale ind på de øvrige, og nogle af de rigeste EU-medlemsstater er faktisk bedre end USA.

2. DEN OVERORDNEDE KONKURRENCEEVNE

Væksten i den europæiske økonomi fortsatte i 2007

Den økonomiske vækst i EU fortsatte med at være stærk i 2007, selv om en nedbremsning blev synlig især i fjerde kvartal (EU's reale BNP steg med 2,6 %). Denne stærke økonomiske vækst blev understøttet af en høj beskæftigelsesvækstrate på omkring 1,7 %. Vækst i produktivitet, som typisk er mere konjunkturbestemt end væksten i beskæftigelsen, blev en smule svækket til 1,3 % i 2007 (fra 1,5 % i 2006).

Med hensyn til indkomst per capita-niveauer (dvs. BNP per capita) halter EU stadig bagefter USA (EU-27 = 100, USA = 154,3). Årsagerne til denne fortsatte afstand varierer på tværs af EU's medlemsstater, selv om det til dels skyldes forskelle i antallet af arbejdstimer pr. person. For nogle EU-medlemsstater (Belgien, Frankrig og Nederlandene) kan denne forskel fuldt ud forklares med et lavere antal arbejdstimer, da deres arbejdskraftsproduktivitet pr. time faktisk er større end niveauet i USA. For de nye medlemsstater skyldes de lavere BNP per capita-niveauer hovedsageligt arbejdsstyrkens lavere produktivitet.

¹ Kommissionens rapport om konkurrenceevnen 2008 KOM (2008)...

Table 1: Growth in real labour productivity per person employed & 2007-levels for BNP per employed person (ppe), BNP per working hour (phw), and BNP per capita (pc)

	Average annual growth in labour productivity per employed person			BNP ppe 2007 (EU-27=100)	BNP phw 2007 (EU-25=100) (*)	BNP pc 2007 (EU-27=100)
	1996-2001	2001-2006	2007			
Østrig	1,6	1,4	1,4	120,4	107,9	127,7
Belgien	1,3	1,4	1,1	131,2	133,8	118,9
Bulgarien	2,4	3,3	3,3	35,6	34,6	37,9
Cypern	2,6	0,2	1,1	84,7	73,9	91,6
Tjekkiet	2,0	4,1	4,6	73,1	59,7	81,0
Danmark	1,4	1,7	0,0	107,1	112,3	124,0
Estland	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Finland	2,2	2,0	2,1	113,4	107,1	118,3
Frankrig	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Tyskland	2,0	1,6	1,0	106,6	119,3	114,0
Grækenland	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Ungarn	3,2	4,0	1,5	74,8	60,3	64,1
Irland	3,2	2,2	1,6	135,4	115,9	145,9
Italien	0,9	0,0	0,5	108,0	94,9	101,3
Letland	6,0	6,7	6,6	53,6	45,3	57,9
Litauen	7,2	5,9	6,7	60,2	51,5	59,8
Luxembourg	1,5	1,6	0,2	182,3	180,8	279,2
Malta	2,6	1,1	1,1	90,1	85,0	77,1
Holland	1,4	1,6	1,1	113,1	130,4	131,2
Polen	5,5	3,6	1,9	61,4	49,7	54,4
Portugal	1,8	0,6	1,7	68,4	62,2	73,6
Rumænien	0,9	6,9	4,7	40,5	N/A	40,2
Slovakiet	3,8	5,0	8,1	76,6	69,1	68,3
Slovenien	4,0	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
Spanien	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Sverige	1,8	3,0	0,5	113,0	112,2	123,6
Det Forenede Kongerige	1,9	1,6	2,3	110,8	107,4	117,8
EU-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100,0	100,0
EU-27	1,7	1,4	1,3	100,0	N/A	N/A
USA	1,8	2,1	1,0	142,0	128,4	154,3

Note: De relative niveauer for BNP pr. beskæftiget person, pr. arbejdstime og pr. capita er blevet beregnet på grundlag af købekraftsstandarder.

(*) Data for Rumænien og EU-27 er ikke tilgængelige (N/A), og tallene for USA henviser til 2006

Kilde: AMECO (årlig makroøkonomisk database fra Europa-Kommissionens Generaldirektorat for Økonomiske og Finansielle Anliggender), juni 2008

Intra-EU-forskelle i produktivitet er faldende

I 2007 var produktivitetsvæksten i EU-27 (ligesom i 2006) bedre end den amerikanske, hvilket er en positiv udvikling. Men EU-27-produktiviteten er langt lavere end i USA, eftersom en erhvervsdrivende i USA i gennemsnit bidrager 42 % mere til BNP end hans eller hendes EU-modstykke; forskellen i produktiviteten pr. arbejdstime er lavere (28 % i 2006; 2007-data endnu ikke tilgængelige for USA). Intra-EU forskellene er stadig betydelige. Fra et meget lavt produktivetsniveau i årene lige efter kommunismens sammenbrud er de nye medlemsstater ved at hale ind på de øvrige, da de typisk viser hurtigere vækst i arbejdsstyrkens produktivitet. Som følge af deres EU-medlemskab drager de nye medlemsstater fordel af indførelsen af avancerede teknologier og bedre tilrettelæggelse og forvaltning.

Boks: Vækst og produktivitet - forklaringer af begreber

Økonomisk vækst kan opdeles i vækst i beskæftigelsen og vækst i arbejdsproduktiviteten. Vækst i beskæftigelsen kan skyldes en stigning i befolkningen i et land ("demografisk komponent") eller bedre resultater på arbejdsmarkedet (herunder erhvervsfrekvens og arbejdsledsrate og arbejdstimer; dette udgør "arbejdsmarkedskomponenten").

Højere indkomst pr. capita-niveauer svarer ikke nødvendigvis til øgede velfærdsniveauer. I det omfang disse høje indkomstniveauer er opnået gennem intensiv brug af arbejdskraft (i forhold til andre lande), er dette ensbetydende med mindre fritid pr. arbejdstager, som bør regnes som et velfærdstab, når fritiden er positivt værdsat. Derfor er arbejdskraftens produktivitet pr. arbejdstime en mere direkte indikator for effektivitet end arbejdskraftens produktivitet pr. beskæftiget person, eftersom udførte arbejdstimer pr. medarbejder er forskellig fra land til land.

En supplerende produktivetsindikator er totalfaktorproduktiviteten.

Totalfaktorproduktiviteten henviser til de faktorer, der forbinder produktion, og kombinationen af produktive indgange. Med andre ord kan ændringer i produktion skyldes ændringer i faktorinput (f.eks. kapital eller arbejdskraft), men også andre ændringer. Denne sidste komponent, den uforklarede restværdi, afspejler en ændring i totalfaktorproduktiviteten. Det er den del af produktivitetsvæksten, der er genereret af immaterielle faktorer såsom tekniske fremskridt eller organisatorisk innovation i stedet for øget input, såsom kapital. Blandt de politikker, der er mest relevante for vækst i totalfaktorproduktiviteten er dem, der er designet til at fremme den teknologiske udvikling, organisatoriske ændringer, arbejdskraftens mobilitet, øget investering i F&U, brug af IKT, konkurrence- og produktmarkedsreformer. Disse politikker er alle i fokus af den mikroøkonomiske søjle i Lissabon-strategien, hvilket tyder på, at den kan bidrage væsentligt til at øge totalfaktorproduktiviteten.

Den strukturelle vækst i produktiviteten i EU er lavere end i USA

Den gennemsnitlige årlige EU-15 vækst i realt BNP var omkring 0,8 % lavere end i USA i løbet af perioden 1995-2006. Et makroøkonomisk vækstregnskab for denne gruppe viser de stærke og svage punkter i denne periode (se bilag):

- **EU's stærke sider:** EU-15 har relativt betragtet gennemført forbedringer i forhold til USA i forbindelse med deltagelse på arbejdsmarkedet. Desuden er den indledende uddannelse af arbejdskraft er også blevet forbedret mere i EU-15².
- **EU's svage sider:** Den lavere vækst i EU-15 skyldes især en **mindre gunstig demografisk udvikling og lavere vækst i arbejdskraftens produktivitet**, hvor sidstnævnte hovedsageligt forårsages af en ineffektiv udvikling af totalfaktorproduktiviteten og i mindre omfang en mindre kapitalintensitet.

Den langsommere vækst i arbejdskraftens produktivitet og især af totalfaktorproduktiviteten kan have forbindelse til EU's lavere innovationsindsats, som er en vigtig langsigtet drivkraft for produktivitet. Selv om målinger af innovationsindsatsen viser, at EU er ved at indhente USA, synes satsen for denne konvergens at være faldende.

Høj variation på tværs af sektorer i deres bidrag til EU-væksten i arbejdsproduktiviteten

En stor del af den årlige vækstrate i arbejdskraftens produktivitet i den samlede økonomi i perioden 1995-2005 (1,6 %) ³ stammer fra et relativt lavt antal sektorer. Hvis man ser bort fra ikke-markedsmæssige sektorer, tegner de højeste seks (ud af 49) bidragydere, nemlig landbrug, detailhandel, engroshandel, post og telekommunikation, landtransport samt finansierings- og forsikringsvirksomhed, sig for halvdelen af væksten i arbejdsproduktiviteten i perioden. Det er resultatet af produktivitetsvækstrater over gennemsnittet kombineret med relativt høje andele i økonomien. Det interessante er, at EU's præstationer i disse sektorer, i forhold til USA, er blandet, eftersom EU i halvdelen af dem (post og kommunikation, landtransport og finansielle formidlingstjenester) udviser højere produktivitet. Samtidig hermed er USA væsentligt mere effektiv end EU inden for detailhandelen.

3. FAKTORER AF BETYDNING FOR KONKURRENCEEVNEN

3.1. Handelsliberalisering og konkurrenceevne

Åbenhed i form af handel eller direkte udenlandske investeringer (FDI) er til gavn for økonomien - der er massive empiriske beviser for, at åbne økonomier er rigere og mere produktive end lukkede økonomier: makroøkonomiske undersøgelser viser, at en 1 procentpoint stigning i andelen af handel i BNP bevirker en stigning i indkomsten i størrelsesordenen 0,9 til 3 procent. Fra et sektorielt perspektiv eksisterer der en positiv og betydelig forbindelse mellem handelsåbenhedsniveauer (både eksport- og importåbenhed) og vækst i arbejdsproduktiviteten.

Eksportører er mere produktive end ikke-eksportører

Virksomheder, der eksporterer, er betydeligt mere produktive end dem, der ikke gør. Beviser ved hjælp af virksomhedsplandata viser, at "eksportpræmien" (dvs. eksportørernes bedre ydeevne) baseret på arbejdskraftsproduktivitet i EU spænder fra 3 % til 10 %. To hypoteser

² Resultaterne skal fortolkes med forsigtighed, da de tilgængelige data ikke er fuldstændigt harmoniserede og data om beskæftigelsesopdeling efter uddannelsesniveau for USA kun er tilgængelige fra 2001.

³ Produktivitetsvækstraten (pr. arbejdstime) for den samlede økonomi er beregnet som det vejede gennemsnit af sektorspecifikke vækstrater, hvor vægtene er sektorens andel i det samlede antal arbejdstimer. Det kan derfor afvige fra den vækstrate, som andre kilder anfører. Kilden til disse data er forskningsdatabasen Euklems (www.euklems.net).

bliver brugt som forklaring på denne eksportproduktivitspræmie: en selvstændig udvælgelseshypotese, ifølge hvilken de mest produktive virksomheder selvstændigt vælger eksportmarkederne, og en mere intuitiv "*learning-by-exporting*"-hypotese, ifølge hvilke virksomheder øger produktiviteten gennem eksport. Disse to hypoteser udelukker ikke hinanden og de fleste produktive virksomheder kan selv vælge at indgå i eksport, men når virksomheder har valgt eksportmarkeder kan produktivitetsvæksten få et yderligere løft. Empiriske beviser til støtte for virksomhedernes produktivitsgevinster via "*learning-by-exporting*"-hypotesen er dog mere blandede end de beviser, der viser, at kun de mere produktive virksomheder selvstændigt vælger at indgå i eksport. Selv om eksporten har en blandet virkning på de enkelte virksomheders produktivitet, har den dog en klar og ubestridt positiv indvirkning på den samlede produktivitet. Lignende resultater kan findes for importørerne, der også er mere produktive end ikke-importører, og for virksomheder, som arbejder med udenlandske direkte investeringer (FDI), som er mere produktive end både eksportører og importører. I betragtning af produktivitsgevinsterne i forbindelse med eksport, import og FDI-aktiviteter, er politikker, der tager sigte på at åbne markeder i udlandet, samt åbne de nationale markeder, velegnede.

Det indre markeds afgørende rolle

For EU-landene har det indre marked været af afgørende betydning, når produktivitsgevinsterne, der hidrører fra åbenhed, skal udnyttes. Aktuell forskning med fokus på handel inden for EU bekræfter den vigtige rolle, som det indre marked spiller for væksten i produktiviteten: det anslås, at den gennemsnitlige produktivitet ville blive reduceret med 13 %, hvis den bilaterale handel inden for EU blev afskaffet. Desuden anslås det også, at produktiviteten kan stige med 2 %, hvis omkostninger i forbindelse med handelen inden for EU bliver reduceret med yderligere 5 %. Disse resultater understreger betydningen af det indre marked, en fælles valuta og fjernelse af grænsekontrollen for at drive virksomhed inden for EU og understreger det økonomiske potentiale for yderligere forbedringer af det indre markeds funktion.

Et veludviklet indre marked spiller også en vigtig rolle, da det giver Europa mulighed for at gå i spidsen for at fastsætte kriterier og bidrage til mindre forskelle mellem reglerne i hele verden. Sluttelig, da faldende handelsomkostninger i fortiden har været drevet af lavere transportomkostninger og told, vil fokuseringen på "blødere" handelsomkostninger, der ofte er forbundet med ikke-toldmæssige barrierer, kunne gavne små og mellemstore virksomheder, der især lider under den slags hindringer.

Betydningen af ikke-toldmæssige barrierer

Handelsomkostninger (opdelt i transportomkostninger, grænsekontrolomkostninger, herunder told, valuta og oplysningsomkostninger, og detail- og engroshandelsomkostninger) for de udviklede lande kan tilføje op til 170 % *ad valorem*-skatteækvivalent. Men EU-virksomheder oplever, at ikke-toldmæssige barrierer og manglende information (f.eks. manglende viden på eksportmarkedet) er vigtigere end de traditionelle politikbaserede handelsbegrænsninger som importtold og -afgifter⁴. Endvidere opfatter EU-virksomheder også det indre marked som meget nyttigt for at gøre forretninger i udlandet på grund af den fælles mønt, fælles

⁴ Selv om disse resultater generelt er gældende for alle brede sektorer af aktivitet, der betragtes i analysen, er importtold for bestemte sektorer og lande stadig store handelshindringer for europæiske virksomheder, der eksporterer til udlandet.

toldprocedurer ved EU's ydre grænser og lovgivningen for det indre marked, herunder harmoniserede tekniske standarder⁵.

EU's eksterne konkurrenceevnepolitikker bør derfor bidrage til at mindske omkostninger bag grænserne. Udgifter til oplysning og ikke-toldmæssige hindringer i tredjelande er store handelshindringer. **I denne forbindelse bør indføres politikker til at uddybe integrationen med tredjelande, ideelt ved at gennemføre politikker med sigte på at fjerne hindringer bag grænserne for varer og tjenesteydelser, handel og direkte udenlandske investeringer og ved at styrke det internationale samarbejde om regulering.** Disse politikker kan dreje sig om forenkling af bestemmelserne samt reduktion af ikke-toldmæssige hindringer og standardisering af toldprocedurer. Det transatlantiske økonomiske Råd og regionale og bilaterale "dybe frihandelsaftaler" med en række asiatiske lande følger denne fremgangsmåde. Især over for en række asiatiske lande med svage IPR-sikringssystemer bør EU arbejde hen imod en effektiv beskyttelse af innovationer.

3.2. Økonomiske resultater og konkurrenceevne: den rolle, som små og mellemstore virksomheders vækst spiller

Iværksætterånd og små og mellemstore virksomheder (SMV'er) anerkendes i stigende grad som de vigtigste drivkræfter bag EU's økonomiske resultater, da de er motorer for strukturændringer, innovation og vækst i beskæftigelsen. Fremme af vækstpotentialet i små og mellemstore virksomheder er et af de primære mål for *Small Business Act* (SBA), som er et centralt element i EU's strategi for vækst og beskæftigelse⁶.

Virksomheden af erhvervslivets struktur og dynamik på produktiviteten og forskelle mellem EU og USA

Gennem brug af sektor- og lantedata kan det påvises, at mens en stærk SMV-tilstedeværelse i sig selv er ikke en garant for en stærk arbejdskraftsproduktivitet eller vækst i værditilvæksten, kan et iværksætterklima udløst af en stærk SMV-tilstedeværelse bidrage til at generere den erhvervsdynamik og udvikling af højvækst-virksomheder i en sektor/land, som er positivt forbundet med arbejdskraftsproduktivitet, beskæftigelse og vækst i værditilvæksten.

På et mere aggregeret niveau er der belæg for, at både import og eksport bidrager til den samlede vækst i produktiviteten. Sammenligning af disse bidrag på tværs af Atlanten afslører, at bidraget fra import til den samlede vækst i produktiviteten i gennemsnit er lidt højere i Europa, mens bidraget fra eksport er langt lavere end i USA.

En sammenligning mellem EU og USA afslører også store forskelle i virksomhedsstrukturen og erhvervsdynamik. De væsentligste forskelle er, at (i) i USA ekspanderer vellykkede nye virksomheder hurtigere sammenlignet med EU, (ii) i USA går opstartere ind med en mindre størrelse og viser en større spredning af produktivitet end i Europa, og (iii) i USA har de mere produktive virksomheder en stærkere tendens til at øge deres markedsandele end i EU efter nogle år. Som et resultat er amerikanske virksomheder i gennemsnit større end de europæiske virksomheder og virksomhedsstørrelsesdistributionen i USA udviser en væsentlig mindre virksomheds- og beskæftigelsesandel af mikrovirksomheder (1-9 ansatte). Import- og eksportsatser samt overlevelsessatser er stort set sammenlignelige på tværs af EU-landene og

⁵ Baseret på skøn ved hjælp af undersøgelsen "Det Europæiske Observationscenter for SMV", Flash Eurobarometer Series nr. 196.

⁶ Kommissionens meddelelse "Tænk småt først" En "Small Business Act" for Europa – KOM(2008) 394.

USA, men nogle kilder antyder, at importsatserne er mere ens end eksportsatserne, som er tilbøjelige til at være lavere i EU end i USA. Tilsammen tyder disse resultater på, at markedsmiljøet er mere konkurrencedygtigt i USA og giver mulighed for større markedseksperimenter. Hertil kommer, at data viser, at barrierer for vækst i forhold til USA udgør det største problem for en virksomhed i EU.

Hastigt voksende virksomheder findes i alle økonomiske sektorer og i alle lande i EU

Beskæftigelsen i nye virksomheder er afgørende for den samlede vækst i beskæftigelsen og er af mindst samme betydning som nettojobskabets bidraget fra fortsættende (højvækst-) virksomheder. I modsætning til den gængse tro viser de seneste resultater, at de hurtigt voksende virksomheder findes i alle sektorer af den økonomiske aktivitet og i ethvert land. **Dette indebærer, at højvækstvirksomheder ikke kun, ikke engang primært, er højteknologiske virksomheder. De er et udtryk for virksomhedernes iværksættermæssige årvågenhed og evne til at udnytte mulighederne på markedet.** Ikke desto mindre er der også beviser for en relativ svaghed i de højteknologiske sektorer i EU. I USA har mange flere nye f&u-intensive virksomheder, (ofte kaldet "nyteknologi-baserede virksomheder" eller NTBF's) været i stand til at udvikle sig, vokse hurtigt og blive centrale økonomiske aktører. Dette fænomen gør det muligt for den amerikanske økonomi at orientere sig med større fleksibilitet end EU's i retning af nye lovende sektorer.

Der er beviser for, at de industrialiserede lande tæt på den teknologiske forkant giver et stærkere incitament for erhvervsmæssig innovation, mens virksomheder i andre lande typisk vil føre en *catch-up*-strategi baseret på investeringer i vækst. Inden for EU-15 er højvækstvirksomheder karakteriseret ved en innovationsevne over gennemsnittet, mens innovationsinput og -output i de nye medlemsstater er tættere på gennemsnittet.

4. VIRKNINGEN AF VIGTIGE EU-POLITIKKER PÅ KONKURRENCEEVNEN

4.1. Bæredygtig industripolitik

For at holde Europa konkurrencedygtig i et stadig mere udfordrende internationalt miljø og fremme yderligere miljømæssige mål ved at begrænse CO₂-udslip er EU i færd med at fremme forandringer i retning af en CO₂-begrænset og ressourceeffektiv økonomi. For at nå dette mål har Europa-Kommissionen i januar 2008 foreslået en række EU-dækkende foranstaltninger, heriblandt den 3. pakke for det indre marked for energi samt pakken vedrørende indsatsen mod klimaændringer og vedvarende energi⁷, som i øjeblikket drøftes i Rådet og Parlamentet. Dens ambition er at opnå en betydelig reduktion af EU's udledning af drivhusgasser (afhængigt af den internationale situation 20 % eller 30 % i forhold til 1990-niveauet) og en forøgelse af andelen af vedvarende energi i EU's samlede energiforbrug til 20 % i 2020, uden at det går ud over EU's konkurrenceevne.

Skiftet til en CO₂-begrænset økonomi udgør et reelt potentiale i form af voksende markeder for "miljøvenlige" produkter. Det skaber også muligheder for denne sektors konkurrenceevne på de internationale markeder. Den europæiske industri har allerede gjort betydelige fremskridt med at forbedre sin energi- og ressourceeffektivitet og er i vigtige industrier på

⁷ KOM(2008) 30 endelig, KOM(2008) 13 endelig, KOM(2008) 16 endelig, KOM(2008) 17 endelig, KOM(2008) 18 endelig og KOM(2008) 19 endelig.

forkant med udviklingen⁸. Men hindringer hæmmer stadig markedsindtrængning af sådanne produkter og teknologier. En sådan hindring resulterer fra, at forbrugerne ofte ikke er klar over eksistensen af disse produkter eller bliver afskrækket af deres høje oprindelige priser trods efterfølgende besparelser på længere sigt.

Der foreligger beviser for, at en større andel af markedet for energi- og ressourceeffektive produkter og teknologier indebærer meget betydelige potentielle fordele for både økonomien og miljøet. Til at udløse et sådant potentiale har Kommissionen for nylig vedtaget en handlingsplan for bæredygtigt forbrug og bæredygtig produktion og bæredygtig industripolitik, som opstiller en harmoniseret, integreret og dynamisk ramme, der tager sigte på at forbedre de energi- og miljømæssige resultater af varer⁹. De foreslåede rammer sigter mod at forbedre de overordnede miljøpræstationer for produkter i hele deres livscyklus, fremme og stimulere efterspørgslen efter bedre produkter og teknologier og hjælpe forbrugerne til at træffe valg gennem en mere sammenhængende og forenklet mærkning. Som sådan bør de bidrage til at styrke EU's konkurrenceevne.

4.2. Virksomhedernes sociale ansvar

I forbindelse med sin relancering af Lissabon-strategien i 2005 erklærede Kommissionen, at virksomhedernes sociale ansvar (VSA)¹⁰ "kan spille en central rolle i at bidrage til en bæredygtig udvikling og samtidig fremme Europas innovative potentiale og konkurrenceevne"¹¹. Betydningen af VSA kan ikke overvurderes, ikke mindst fordi en lærestreg fra den aktuelle finansielle krise er, at socialt ansvarlige iværksættere og ledere er af allerstørste betydning for velfærd i vores samfund.

VSA har en positiv indvirkning på virksomhedernes konkurrenceevne

En oversigt over virkningerne af VSA på seks forskellige determinanter for konkurrenceevne på virksomhedsniveau - omkostningsstruktur, menneskelige ressourcer, kundens perspektiv, innovation, risiko- og omdømmeforvaltning og finansielle resultater - viser, at det kan have en positiv indvirkning på konkurrenceevnen. De stærkeste beviser for en positiv effekt af VSA på konkurrenceevnen ser ud til at være i forbindelse med menneskelige ressourcer, risiko- og omdømmeforvaltning og innovation. Omdømmet for et selskab i form af VSA bliver stadig vigtigere for chancen for at få succes med at rekruttere personale på et stærkt konkurrencepræget arbejdsmarked.

De foreliggende oplysninger tyder på en vigtig positiv sammenhæng mellem VSA og konkurrenceevne via forvaltningen af menneskelige ressourcer, selv om meromkostningerne i forbindelse med VSA for nogle selskaber i første omgang kan være større end fordelene. VSA er et væsentligt element af risiko- og omdømmeforvaltning for mange virksomheder, og bliver stadig vigtigere, jo mere virksomheder er udsat for større offentlig indsigt. Aktiviteter i forbindelse med VSA-spørgsmål såsom åbenhed, menneskerettigheder og

⁸ Vindenergi, hvor EU's virksomheder har 60 % af verdensmarkedet, er et eksempel herpå. Solenergi er et andet eksempel.

⁹ KOM(2008) 397.

¹⁰ VSA er et koncept, hvor virksomhederne frivilligt integrerer sociale og miljømæssige hensyn i deres forretningsaktiviteter og i deres interaktion med deres interessenter på frivillig basis.

¹¹ Meddelelse til Det Europæiske Råds forårsmøde - "Vækst og beskæftigelse: en fælles opgave. Et nyt afsæt for Lissabon-strategien", KOM(2005) 24.

forsyningskædekrav har fra et risikostyringsperspektiv ført til, at nogle virksomheder har opdaget yderligere positive virkninger af VSA.

Visse aspekter af VSA, såsom oprettelse af medarbejdervenlige arbejdspladser, kan øge en virksomheds evne til innovation. Den positive sammenhæng mellem VSA og innovation er styrket af den omstændighed, at innovation i stigende grad er teamwork og tendensen til skabelse af nye forretningsmæssige værdier fra innovationer, der er rettet mod samfundsmæssige problemer.

Forholdet mellem VSA og konkurrenceevne synes at være blevet stærkere

Mange af de faktorer, der påvirker de forretningsmæssige fordele af VSA er i sig selv dynamiske og intensiveres, sådan som de ansattes forventninger, forbrugernes bevidsthed, tendenser i private og offentlige indkøb, arten af innovationsprocesser, og den betydning, som de finansielle markeder tillægger sociale og miljømæssige spørgsmål. Erhvervslivets interesse i VSA er i stigende grad baseret på muligheder for ny værdiskabelse og ikke kun på værdibeskyttelse ved hjælp af risiko- og omdømmeforvaltning.

Styrken af de forretningsmæssige fordele af VSA i en given virksomhed er stadig afhængig af dens konkurrenceposition. For nogle virksomheder kan overstigning af sociale og miljømæssige lovkrav generere omkostninger, der underminerer konkurrenceevnen. Men for et stigende antal virksomheder i et voksende antal industrier er VSA ved at blive en konkurrencemæssig nødvendighed. Hertil kommer, at VSA som en konkurrencedygtig differentiator skal være en del af en central erhvervsstrategi. Virksomheder, hvor VSA fortsat er en perifer prioritet, hovedsagelig begrænset til public relations-funktioner, vil sandsynligvis gå glip af muligheder for øget konkurrenceevne.

5. Politiske konsekvenser

Dette års rapport om konkurrenceevnen har vigtige politiske konsekvenser: godt udformede og gennemførte politikker på nogle specifikke områder som handel, innovation og iværksættervirksomhed eller energi kan bidrage til at styrke konkurrenceevnen for EU's økonomi.

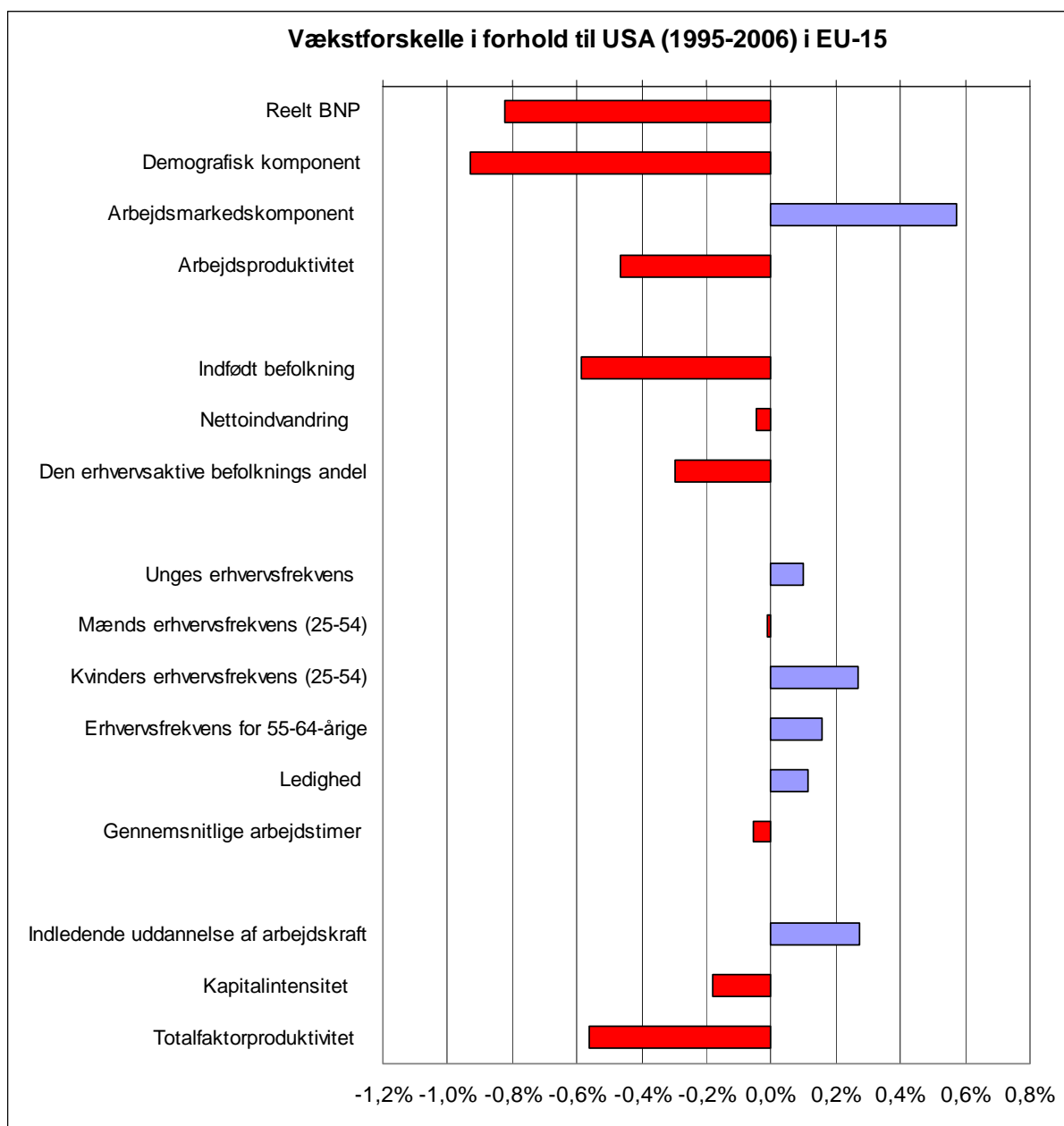
Analysen af dette års rapport har vist, at de politiske prioriteter og henstillinger fra 2008-2010-cyklussen for EU's strategi for vækst og beskæftigelse fortsat er yderst relevant. EU har behov for yderligere at styrke innovation, anvendelse af IKT og konkurrence på detail- og produktmarkeder. Hvis *Small Business Act* gennemføres på alle niveauer vil der ske en forbedring af erhvervsklimaet og fremme af iværksætterånden. Den vil fremme iværksætter-eksperimenter og det generelle erhvervsklima i EU.

For så vidt angår den eksterne dimension af konkurrenceevnen bør handelspolitikker være målrettet mod en reduktion af bag-grænsen-omkostninger, nemlig et internationalt lovgivningsmæssigt samarbejde og politikker, der sigter på at reducere de ikke-toldmæssige hindringer og toldprocedurer. Dette kan bidrage til betydelige produktivitetsgevinster for EU's økonomi.

Tidlig indsats inden for bæredygtig produktion kan føre til "*first mover*"-fordele og kan give meget betydelige potentielle fordele for både økonomien og miljøet. Den nyligt vedtagne handlingsplan for bæredygtigt forbrug og bæredygtig produktion og bæredygtig industripolitik er et vigtigt skridt i retning af en konkurrencedygtig CO2-begrænset økonomi.

Endelig har dette års rapport om konkurrenceevnen peget på en positiv sammenhæng mellem konkurrenceevne og virksomhedernes sociale ansvar. Kommissionen vil fortsætte med at give politiske impulser og praktisk støtte til alle interessenter, der er involveret i VSA.

Bilag: Vækstfaktorer i EU-15 i forhold til USA (1995-2006)



Kilde: Mourre, G. (2008), "What Drives Income Differentials, Underutilisation of Labour and Economic Growth in Europe? A Detailed GDP Accounting Exercise", manuskript, Université Libre de Bruxelles.