

Bætt samkeppnisstaða Íslands
til aukinnar verðmætasköpunar og atvinnu

Fyrirlestrar - Erindi

Iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti
Fjármálaráðuneyti
Nóvember 1996

Efnisyfirlit

INNGANGUR	3
I. ALÞJÓÐLEG ÞRÓUN	5
ÁVARP	6
<i>Finnur Ingólfsson, iðnaðar- og viðskiptaráðherra</i>	<i>6</i>
SAMKEPPNISHÆFNI - LEIÐ TIL BÆTTRA LÍFSKJARA.....	10
<i>Davíð Sch. Thorsteinsson</i>	<i>10</i>
STEFNA Á SVIÐI SAMKEPPNISSEMIÞRÓUNARÍ KANADA - FRAMLEIÐNI OG ATVINNA.....	21
<i>Jerry Beausoleil, framkvæmdastjóri stefnumörkunarsviðs kanadíska iðnaðarráðuneytisins</i>	<i>22</i>
STEFNA Á SVIÐI SAMKEPPNISHÆFNI Í NOREGI – HELSTU VERKEFNI OG STEFNUSVIÐ.....	36
<i>Tor Hernæs framkvæmdastjóri stefnumörkunarsviðs norska iðnaðar- orkumálaráðuneytisins.....</i>	<i>36</i>
STEFNA Á SVIÐI SAMKEPPNISHÆFNI Í BRETLANDI - SKILNINGUR Á MIKILVÆGI SAMKEPPNISHÆFNI.....	51
<i>R.C. Dobbie, framkvæmdastjóri samkeppnishæfnisdeildar breska forsætisráðuneytisins.....</i>	<i>51</i>
STEFNA Á SVIÐI SAMKEPPNISHÆFNI Á ÍSLANDI - ALMENNAR AÐGERÐIR - LEIÐIR TIL ÚRBÓTA	69
<i>Þórður Friðjónsson, forstjóri Þjóðhagsstofnunar</i>	<i>69</i>
SAMKEPPNISSTEFNA - RAUNHÆFIR MÖGULEIKAR Í ALÞJÓÐLEGU SAMHENGI.....	75
<i>Hans Peter Gassmann, framkvæmdastjóri iðnaðarsviðs OECD</i>	<i>75</i>
II. ÁHERSLUR TIL BÆTTRAR SAMKEPPNISSTÖÐU.....	94
ÁHERSLUR Í SAMKEPPNISHÆFNI	95
<i>Sigurður Helgason, forstjóri Flugleiða.....</i>	<i>95</i>
VIÐHORF VERKALÝÐSHREYFINGARINNAR.....	115
<i>Gylfi Arnbjörnsson.....</i>	<i>115</i>
STAÐA, ÁHERSLUR OG AÐFERÐIR	125
<i>Vigdís Wangchao Bóasson, MBA, viðskiptaráðgjafi.</i>	<i>125</i>
HVER ER FRAMTÍÐ OKKAR Á 21. ÖLDinni - SJÓNARMÍÐ UNGA FÓLKSINS.....	133
<i>Albertína Elíasdóttir, nemi Ísafirði.....</i>	<i>133</i>
III. SAMANTEKT OG NIÐURSTÖÐUR	136
STJÓRN MÁL OG SAMKEPPNISHÆFNI.....	137
<i>Friðrik Sophusson, fjármálaráðherra</i>	<i>137</i>

ISBN 9979-871-14-8

Inngangur

Þann 26. september 1996 var í Reykjavík haldin ráðstefna um stöðu Íslands í alþjóðlegri samkeppni. Að ráðstefnunni stóðu ráðuneyti iðnaðar- og viðskipta, fjármálaráðuneytið svo og nefnd um lítil og meðalstór fyrirtæki og samkeppnishæfni atvinnulífs.

Á ráðstefnunni var fjallað um mótun samkeppnisstefnu hjá nokkrum ríkjum innan OECD, svo sem einföldun laga og reglugerða, einkavæðingu, lítil og meðalstór fyrirtæki, stuðningskerfi atvinnulífsins, áhættufjármagn, upplýsingatækni, rannsóknir og þróun, menntun og þjálfun o.fl.

Með ráðstefnunni var stefnt að því að draga lærdóm af reynslu þessara þjóða og á hvern hátt megi heimfæra það sem best hefur tekist erlendis til íslenskra aðstæðna. Auk þess var rætt um innlendar aðgerðir á þessu sviði og er ráðstefnan hluti af starfi stjórnvalda til að bæta samkeppnisstöðu Íslands.

Margir góðir gestir komu til ráðstefnunnar. Má þar m.a. nefna framkvæmdastjóra iðnaðarsviðs OECD, Hans Peter Gassmann, og sérfræðinga frá Bretlandi, Kanada og Noregi. Þeir kynntu hver stefnumótun stjórnvalda síns heimalands til aukinnar samkeppnishæfni en þeir eru helstu sérfræðingar á þessu sviði í viðkomandi löndum. Frá Bretlandi kom t.d. R.C. Dobbie, helsti ráðgjafi Majors forsætisráðherra, en hann veitir forstöðu sérstakri deild á þessu sviði í breska forsætisráðuneytinu.

Finnur Ingólfsson iðnaðar- og viðskiptaráðherra og Friðrik Sophusson fjármálaráðherra, og Davíð Scheving Thorsteinsson, formaður nefndar um lítil og meðalstór fyrirtæki ávörpuðu ráðstefnuna, auk annarra innlendra og erlendra fyrirlesara.

Íslenskt atvinnulíf er á æ fleiri sviðum að verða hluti af hinum alþjóðlega markaði og keppinautar þess því í vaxandi mæli fyrirtæki út um allan heim, sem þau verða að standast samkeppni við eigi að vera unnt að stuðla að aukinni verðmætasköpun, atvinnu og bættum lífskjörum. Samkeppnisstefna einstakra ríkja byggir í auknum mæli á almennri og víðtækri stefnumótun í stað sérgreindrar atvinnustefnu byggðri á hagsmunum einstakra atvinnugreina. Mikilvægi stefnumótunar stjórnvalda til aukinnar samkeppnishæfni atvinnulífs og verðmætasköpunar með almennum aðgerðum hefur því aukist með vaxandi samkeppni þjóða, ekki síður en mikilvægi stefnumótunar innan fyrirtækjanna sjálfra.

Með ráðstefnunni gafst einstakt tækifæri til að kynna sér það helsta sem aðhafst er í næstu nágranna- og samkeppnislöndum til eflingar atvinnulífsins og hvaða aðgerðir og stefnumið eru stjórnvöldum tiltæk hér á landi til að bæta samkeppnisstöðu íslensks atvinnulífs í framtíðinni.

Bætt samkeppnisstaða Íslands
til aukinnar verðmætasköpunar og atvinnu
Ráðstefna haldin á Hótel Loftleiðum
fimmtudaginn 26. september 1996 kl. 9:00-16:00

Dagskrá

9:00 Skráning og afhending gagna.

I. Alþjóðleg þróun

9:30 **Ávarp:**

Finnur Ingólfsson, iðnaðar- og viðskiptaráðherra.

9:45 **Samkeppnishæfni, leið til bættra lífskjara:**

Davíð Scheving Thorsteinsson, formaður nefndar um lítil og meðalstór fyrirtæki og samkeppnishæfni atvinnulífs.

10:00 **Samkeppnisstefna í Kanada - framleiðni og atvinna: 1)**

Jerry Beausoleil, framkvæmdastjóri stefnumörkunarsviðs kanadíska iðnaðarráðuneytisins.

10:30 Kaffihlé.

11:00 **Samkeppnisstefna í Noregi - helstu verkefni og stefnumið: 1)**

Tor Hernæs framkvæmdastjóri stefnumörkunarsviðs norska iðnaðar- orkumálaráðuneytisins.

11:30 **Samkeppnisstefna í Bretlandi - skilningur á mikilvægi samkeppnishæfni: 1)**

R.C. Dobbie, framkvæmdastjóri samkeppnishæfnisdeildar breska forsætisráðuneytisins.

12:00 Hádegisverður.

13:15 **Samkeppnisstefna á Íslandi - almennar aðgerðir - leiðir til úrbóta: 1)**

Þórður Friðjónsson, forstjóri Þjóðhagsstofnunar.

13:45 **Samkeppnisstefna - raunhæfir möguleikar í alþjóðlegu samhengi: 1)**

Hans Peter Gassmann, framkvæmdastjóri iðnaðarsviðs OECD.

14:15 Kaffihlé.

II. Áherslur til bættrar samkeppnisstöðu

14:30 **Áherslur í samkeppnishæfni: 2)**

Sigurður Helgason, forstjóri Flugleiða.

14:50 **Viðhorf verkalýðshreyfingar: 2)**

Gylfi Arnbjörnsson, hagfræðingur ASÍ.

15:10: **Staða, áherslur og aðferðir: 2)**

Vigdís Wangchao Bóasson, MBA, viðskiptaráðgjafi.

15:10: **Hver er framtíð okkar á 21. öldinni - sjónarmið unga fólksins:**

Albertína Elíasdóttir, nemi Ísafirði.

III. Samantekt og niðurstöður

15:30 **Stjórnsmál og samkeppnishæfni:**

Friðrik Sophusson, fjármálaráðherra.

15:50 **Ráðstefnulok.**

Fundarstjórar 9:00 - 12:00, Páll Kr. Pálsson, forstjóri, Sól hf. og

13:15 - 15:50, Guðrún Pétursdóttir, forstöðumaður Sjávarútvegsstofnunar H.Í.

Skráning: Afgreiðsla iðnaðar- og viðskiptaráðuneytis, sími: 560-9420.

Innlendir fyrirlestrar verða á íslensku, erlendir á ensku en þýtt verður jafnóðum.

Verð: Aðgangseyrir á ráðstefnuna er kr. 8.500.

1) Meðtalið er, 5 - 10 mínútur, spurningar og svör. 2) Meðtalið er, 3 - 5 mínútur, spurningar og svör.

*Iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti, fjármálaráðuneyti,
Nefnd um lítil og meðalstór fyrirtæki og samkeppnishæfni atvinnulífs*

I. Alþjóðleg þróun

Ávarp

Finnur Ingólfsson, iðnaðar- og viðskiptaráðherra

I.

First of all, it is a pleasure to welcome to this Conference on Competitiveness Policy all our foreign guests, Mr. Gassmann from OECD, Mr. Dobbie from the United Kingdom, Mr. Bausoleil from Canada and Mr. Hernæs from Norway. We appreciate very much the time and effort they have spent in coming to Iceland and I look forward to their presentations. Allow me to revert back to Icelandic for some brief opening remarks.

II.

Ágætu ráðstefnugestir.

Mikilvægasta verkefni stjórnvalda og atvinnulífs á næstu árum er að greina styrkleika Íslands í alþjóðlegu viðskiptaumhverfi og finna leiðir til að nýta auðlindir og mannauð til atvinnusköpunar. Vöxtur og nýsköpun ræðst af hæfni fyrirtækjanna til að byggja á styrk Íslands. Stjórnvöld þurfa að móta almenna umgjörð og almennar stuðningsaðgerðir sem styðja fyrirtækin á þeirri braut. Skipulega er unnið að því í ráðuneytum iðnaðar, viðskipta og fjármála. Fjármálaráðuneytið gaf síðastliðið vor út skýrslu nefndar forystumanna í atvinnulífi um bætt samkeppnisstöðu Íslands. Iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti hefur um eins árs skeið kannað leiðir til að bæta vaxtarskilyrði lítilla og meðalstórra fyrirtækja og hefur sérstök nefnd leitt það starf.

Ráðstefna þessi er hluti af þessari viðleitni og er ætlað að auka umfjöllun um þau atriði sem bætt geta samkeppnisstöðu Íslands. Jafnframt þarf að draga lærdóm af reynslu nágrannalanda og heimfæra það sem best hefur tekist erlendis yfir á íslenskar aðstæður.

Fljótlega verður dreift nýútkomnu riti um bætt samkeppnisstöðu Íslands. Að ritinu hefur verið unnið í iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti í samstarfi við fjármálaráðuneyti. Í ritinu er útlistuð stefna ríkisstjórnarinnar á sviðum er varða samkeppnishæfni atvinnulífs. Lögð er áhersla á það að samkeppnisstaða verður ekki bætt með því að einblína á einn þátt umfram annan heldur mótast samkeppnisstaða af mörgum samverkandi þáttum. Ég vonast til að ritið verði þarft innlegg í umræðuna um bætt samkeppnisstöðu Íslands en nánari útfærsla ritsins er væntanleg innan tíðar.

III.

Íslenskt atvinnulíf býr við hagstæð efnahagsskilyrði um þessar mundir. Batinn í efnahagslífinu gefur svigrúm til að stuðla að nauðsynlegum búaðtabreytingum í

íslensku atvinnulífi og til þess að leggja grunn að enn frekari framfarasókn. Rétt greining á styrk Íslands mun ráða miklu um framtíð þjóðarinnar hvernig til tekst á næstu árum.

Í þessu sambandi er forvitnilegt að velta vöngum yfir stöðu Íslands. Í nýútkominni skýrslu World Economic Forum um alþjóðlega samkeppnisstöðu kemur fram að Ísland er í 25. sæti 46 ríkja. Við erum, sem sagt, um miðjan hóp ríkustu þjóða veraldar. Helstu styrkleikar hagkerfisins eru, samkvæmt þessari skýrslu, fólkið í landinu og innviðir þjóðfélagsins. Ísland fær meðaleinkunn fyrir efnahagslegan styrkleika, stjórnvöld, stjórnun fyrirtækja og vísindi og tækni. Ljóst er af lestri skýrslunnar að bæta má verulega samkeppnisstöðuna með því að nýta betur tækifæri tengd aukinni alþjóðavæðingu atvinnustarfsemi og með styrkingu á fjármagnsmarkaði.

IV.

Umræða um bættu samkeppnisstöðu Íslands varðar fyrst og fremst framtíðina, þótt ávallt sé hollt að líta yfir farinn veg. Hvernig getum við stuðlað að vexti og viðgangi íslensks atvinnulífs? Þetta er lykilspurning. Atvinnulífið er aflið sem knýr vélina áfram. Stjórnvöld sjá síðan um að smyrja vélina svo hún gangi snurðulaust og hiksti ekki. Aflið er fyrirtækjanna. Um það efast enginn sem fór á sjávarútvegssýninguna um síðustu helgi og varð vitni að allri þeirri grósku sem einkennir íslenskan sjávarútveg og þann hátækniiðnað sem myndast hefur með sjávarútveg að bakhjarli. Þessi iðnfyrirtæki búa við öflugan heimamarkað og nýta sér þá þekkingu sem þau öðlast heima fyrir þegar þau sækja út fyrir landsteinanna. Það fé sem fyrirtækin leggja í atvinnustarfsemi erlendis skilar sér margfalt til baka fyrir íslenskt þjóðarbú. Þannig hafa til að mynda Danir metið að hver króna sem varið er til fjárfestingar erlendis skili þremur og hálfri krónu til baka inn í danskt þjóðarbú.

Samkeppnisstaða einstakra ríkja byggir í auknum mæli á almennri og víðtækri stefnumótun í stað sérgreindrar atvinnustefnu byggðri á hagsmunum einstakra atvinnugreina. Með ört stækkandi alþjóðlegum markaði eykst einnig samkeppni milli þjóða. Mikilvægi stefnumótunar stjórnvalda til aukinnar samkeppnishæfni atvinnulífs hefur aukist með vaxandi samkeppni þjóða, ekki síður en mikilvægi stefnumótunar innan fyrirtækja.

Til að auka samkeppnisstöðu atvinnulífs dugar ekki að beina spjótum að einu eða fáum sviðum. Við verðum að samhæfa aðgerðir á öllum sviðum til að ná sem bestum árangri. Þessu standa fyrirtæki frammi fyrir í sínum rekstri. Hið sama á við um þjóðfélagið í heild. Engin keðja er sterkari en veikasti hlekkurinn.

V.

Búa þarf atvinnulífinu gott heildarumhverfi til að nýta styrkleika Íslands, þ.e. - stöðugt efnahagsumhverfi, - einfalt laga- og reglugerðarumhverfi, - traustan

fjármagnsmarkað, - frjálst utanríkisviðskiptaumhverfi, - aukin erlend fjárfesting, - skilvirkar stuðningsaðgerðir og þekkingarumhverfi. Ég vil í orstuttu máli tæpa á hlutverki stjórnvalda varðandi hvern þessara þátta.

Hlutverk stjórnvalda varðandi efnahagsumhverfið er að búa svo um hnúta að stöðugleiki haldist, verðbólga verði sambærileg og í viðskiptaríkjum og samkeppnisstaða, mæld með raungengi, versni ekki. Stjórnvöld skulu stuðla að því að skattaumhverfi sé svipað og gerist meðal viðskiptaríkja. Stjórnvöld eiga einnig að koma því til leiðar að virk samkeppni ríki á sem flestum sviðum atvinnulífs.

Bæta þarf laga- og reglugerðarumhverfi með því að einfalda og grisja lög og reglugerðir. Einfalda þarf skrifinnsku varðandi stofnun fyrirtækja sem og almenn samskipti fyrirtækja við stjórnvöld. Nýta þarf upplýsingatækni í auknum mæli til að bæta aðgang atvinnulífsins að upplýsingum. Síðast en ekki síst er brýn þörf á að gera laga- og skattaumhverfið stöðugra þannig að atvinnulífið geti treyst því að ekki sé verið að tjalda til einnar nætur.

Varðandi utanríkisviðskiptaumhverfi er hlutverk stjórnvalda fyrst og fremst að stuðla að því að hér ríki alþjóðlegt viðskiptaumhverfi, góð skilyrði séu til frjálsra viðskipta og vörur, fé og fólk geti flutt óhindrað milli landa. Stjórnvöld skulu einnig gera tvísköttunar- og fjárfestingarsamninga eins og kostur er.

Á fjármagnsmarkaði skulu stjórnvöld í auknum mæli beina athyglinni að flóknari fjárfestingarfyrirgreiðslu svo sem verkefnafjármögnun og beinni áhættufjármögnun. Þar er þörfin brýnust því að reynslan sýni, hér á landi sem erlendis, að einkafjármagnið leitar síður á þau áhættusömu mið. Í flestum ríkjum sem búa við þróaðan fjármagnsmarkað hafa stjórnvöld einskorðað beina þátttöku sína við áhættufjármögnun en hætt afskiptum af viðskiptabankastarfsemi.

Stjórnvöld þurfa að skapa hagstæð skilyrði fyrir beinar fjárfestingar milli ríkja. Þar er bæði þörf aukinnar fjárfestingar erlendra aðila hér á landi og fjárfestingar Íslendinga erlendis. Alþekkt er að áhugi erlendra aðila á beinni fjárfestingu á Íslandi hefur lengst af verið takmarkaður. Bein erlend fjárfesting hefur verið sáralítill hér á landi en víðast hvar erlendis nemur hún 2-3% af landsframleiðslu á hverju ári. Erlend fjárfesting hefur mikil margfeldisáhrif í þjóðarbúskapnum og styður því vöxt lítilla og meðalstórra fyrirtækja.

Stuðningsaðgerðir eru mikilvægur hlekkur í keðjunni. Hér er um að ræða almennar stuðningsaðgerðir sem örva atvinnulíf en eru ekki markaðstruflandi. Þetta eru til að mynda aðgerðir á sviði þjálfunar, þekkingaröflunar, ráðgjafar, samstarfs fyrirtækja, upplýsingamiðlunar, útflutnings, rannsókna, vöruþróunar og stofnunar fyrirtækja. Þessar aðgerðir eru sérstaklega mikilvægar við að hjálpa smáfyrirtækjum og frumkvöðlum til að koma nýjum hugmyndum í framkvæmd.

Síðasti hlekkurinn í keðjunni er þekkingarumhverfi. Mikilvægi menntunar og rannsókna- og þróunarstarfs verður seint ofmetið í þekkingarsamfélagi

nútímans. Fyrirtæki verða að sækja þekkingu til fólksins í landinu. Fólkið er okkar helsta auðlind.

VI.

Góðir ráðstefnugestir.

Þessir sjö hlutar sem ég hef rakið mynda eina samverkandi heild. Ekki er hægt að segja að einn hluti öðrum fremur leiði til betri samkeppnisstöðu. Ef stjórnvöld móta farsæla umgjörð á þessum sjö sviðum þá efast ég ekki um getu atvinnulífsins til að byggja á styrk Íslands, auðlindum og mannaúði. Vísbendingar benda til að störfum muni fjölga á þessu ári um tæplega þrjú þúsund. Flest þessara starfa eru í iðnaði, verslun, þjónustu og samgöngum. Þetta eru góð tíðindi og sýnir hvers atvinnulífið er megnugt fái það hagstæð skilyrði til vaxtar. Við erum að byggja grunninn og verðum að halda áfram á sömu braut.

Atvinnulífið þarf að byggjast á vexti og viðgangi lítilla og meðalstórra fyrirtækja. Þau eru hvarvetna burðarásar hagvaxtar. Vissulega mun stóriðja vera mikilvæg viðbót við þann vöxt og styðja vöxt smárra fyrirtækja. Við getum hins vegar ekki vænst að stóriðja verði grundvöllur efnahagslegra framfara á næstu áratugum og auðlindir hafins eru ekki lengur óþrjótandi ávísun á verðmæti. Sá auður sem í fólkinu býr skiptir því sköpum í harðnandi samkeppni. Það verðum við að hafa í huga við mótun samkeppnisstefnu.

Samkeppnishæfni - leið til bættra lífskjara.

Davíð Sch. Thorsteinsson

Ráðherrar, fundarstjóri, ágætu ráðstefnugestir.

Það er sem formaður nefndar iðnaðar- og viðskiptaráðuneytis um lítil og meðalstór fyrirtæki, sem ég ávarpa ykkur hér í dag.

Í nefndinni eiga sæti fulltrúar viðskipta- fjármála- og sjávarútvegsráðuneyta, Byggðastofnunar, atvinnuveganna og aðila vinnumarkaðarins og í erindisbréfi nefndarinnar segir m.a. að nefndin skuli :

1. Kanna þá möguleika, sem EES samningurinn skapar fyrir íslenskt atvinnulíf.
Höfum við gefið út upplýsingarit um Evrópuverkeni á sviði lítilla og meðalstórra fyrirtækja.
2. Vinna að mótun sérstakrar atvinnuþróunar- og nýsköpunarstefnu er miði að aukinni samkeppnishæfni atvinnulífs.
Er ráðstefna þessi haldin sem liður í því starfi.

Að fenginni margra áratuga reynslu höfum við í nefndinni komist að þeirri niðurstöðu að ekki sé vænlegt til árangurs að skrifa enn eina stóra skýrslu með ótal tillögum. Nóg er komið af skýrslum, sem stungið er undir stól.

Vænlegra til árangurs sé að nota svokallaða spægipylsu aðferð, það er að koma fremur með einfaldar, auðframkvæmanlegar og hnitmiðaðar tillögur, sem miði að því að auka samkeppnishæfni atvinnulífsins.

Sem dæmi má nefna tillögur frá nefndinni um :

að meta skuli stjórnarfrumvörp á frumvapsstigi, þ.e. þau áhrif, sem lögín mundu hafa á á samkeppnishæfni atvinnulífsins, ef samþykkt yrðu,

að fara skuli fram athugun á fjármagnskostnaði fyrirtækja héraendis miðað við helstu samkeppnislönd,

að frádráttur vegna eftirstöðva rekstrartapa verði framlengdur til allt að 10 ára í stað 5 ára, eins og nú er og

að einfalda lög og reglugerðir, sem snerta atvinnulífið og aðgang atvinnulífsins að þeim.

Ég held að þessi aðferð sé nokkuð góð og sér þess þegar stað, því nokkrar af tillögum nefndarinnar hafa þegar hlotið blessun ríkisstjórnarinnar og aðrar eru í athugun.

Nú ekki meira um það.

Ég heyrði einu sinni spakmæli í Hong Kong, sem hljóðaði e-ð á þessa leið :

“ Þegar hendurnar hætta að vinna hættir munnurinn að tryggja.”

Þetta hljómar etv. harðneskjulega fyrir þá, sem í velferðarríki búa, en sé skyggst undir yfirborðið sést að kjarninn er sannur, hvort sem búið er í vestrænu velferðarríki, eða í frumstæðu þróunarríki.

Því undirstaða þess að maðurinn geti fullnægt fyrstu frumþörfunum, að sjá sér og sínum fyrir fæði, klæðum og skýli, er vinna í einhverju formi og að afrakstur vinnunnar sé hægt að nota til að fullnægja þessum frumþörfum, svo og þeim þörfum, sem á eftir koma, þegar frumþörfunum hefur verið fullnægt, hversu nauðsynlegar sem viðbótarþarfirnar eru nú í raun.

Við hittumst hér í dag, einmitt til þess að fræðast um hvernig við getum bætt samkeppnisstöðu okkar Íslendinga, þ.e.:

Hvernig getum við hagað vinnu okkar þannig, að við fáum sem allra mest fyrir hana, svo við getum fullnægt þeim kröfum, sem við gerum til lífsins, á sem auðveldastan hátt ? Hvernig bætum við líf skjörin ?

Svörin virðast ofur einföld :

Gera betur en aðrir.

Gera betur í dag en í gær.

Skara fram úr í samkeppninni.

Vandinn er bara sá að Palli er ekki einn í heiminum og ég tel mig geta fullyrt að allar þjóðir heims séu sí og æ að fást við þetta sama viðfangsefni, þ.e.:

Hvernig geta þær bætt samkeppnisstöðu sína og þá er aðeins eitt sem gildir fyrir okkur, : það er að hlaupa hraðar en aðrar þjóðir heimsins.

Og þar með er enn og aftur komið að Darwin. “Survival of the fittest”.

Til þess að gera þjóðum heims auðveldara að meta stöðu sína í þessu samhengi lifa margir aðilar góðu lífi á því að meta og skilgreina samkeppnishæfni þjóða og mörgum skógum hefur verið eytt til að koma niðurstöðum þessara spekinga til skila.

Nýjasta skilgreiningin og sú, sem mér geðjast best að, er sú, sem helst er í tísku núna, er ættuð frá :

“World Economic Forum” í Sviss og er miklum mun einfaldari en þær skilgreiningar, sem helst hefur verið notast við hingað til, en skilgreining þeirra hljóðar e-ð á þessa leið :

GLÆRA # 1 :

Samkeppnishæfni þjóðar felst í hæfileika þjóðar til að viðhalda miklum viðvarandi vexti þjóðarframleiðslu á mann.

Annað nýmæli í mati World Economic Forum er að þeir leggja ekki alla þá þætti, sem koma inn í matið að jöfnu, eins og áður tíðkaðist, heldur leggja þeir mun þyngri áherslu á fjóra meginþætti í skilgreiningu sinni, en telja aðra þætti léttvægari.

GLÆRA # 2 :

Pungaviktarpunktarnir, sem vege 2/3 hluta af mati World Economic Forum á samkeppnishæfni, eru eftirfarandi :

1. Opið hagkerfi, bæði hvað snertir viðskipi og fjárfestingu.
2. Ríkisfjármál, þ.e. umsvif ríkisins sem hlutfall af þjóðarframleiðslu og álagning og framkvæmd jaðarskatta.
3. Hagkvæmni fjármagsmarkaðarins.
4. Vinumarkaður, sveigjanleiki, viðhorf, menntun, þjálfun og færni.

Það eru síðan, að sjálfsgöðu, aragrúi undirþátta, sem skipta mörgum tugum, sem mynda svörin við þessum þungaviktarpunktum.

1/3 hluti af mati þeirra á samkeppnishæfni þjóða skapast síðan af :

GLÆRA # 3 :

5. Gæðum fyrirtækjastjórnunar.
6. Grunngerð, þ.e. innviðum og þjónustustigi þjóðfélagsins, (infrastructure).
7. Tæknistigi.
8. Skilvirkni og áreiðanleika dómstóla og pólitískra stofnana.

Þættirnir, sem mynda samkeppnishæfni þjóða eru því býsna margir og þar eð engin keðja er sterkari en veikasti hlekkurinn þarf að reyna að gera sér grein fyrir allri þessari flóknu mynd, þegar reynt er að bæta samkeppnishæfni þjóðar.

En hvernig kemur Ísland út í þessum samanburði ?
Hver er og hefur alþjóðleg samkeppnishæfni Íslands verið ?

E.t.v. er fljótfundnasta svarið að finna í þróun útflutnings héðan.

Ísland er lítið land með lítinn heimamarkað og vöxtur af þeirri stærðargráðu, sem við þurfum á að halda til að auka hagsæld ört vaxandi þjóðar, og sjá til að hver vinnufús hönd geti fengið starf við sitt hæfi, verður að koma að utan, þ.e. að skapast af auknum útflutningi og þar, einmitt þar, stendur hnífurinn í kúnni. Því að :

Á árabílinu 1980 til 1990 vantaði okkur 45 milljarða í gjaldeyrisöflun til að halda í við þróunina í öðrum OECD ríkjum.

Haldi þessi þróun áfram til aldamóta mun okkur þá vanta um 118 milljarða króna til þess eins að standa í sömu sporum og fyrir 20 árum, sé miðað við þær þjóðir, sem við erum sífellt að bera okkur saman við.

Ég er hér með mynd af þróun skiptingar vöruútflutnings frá Íslandi :

GLÆRAN GÓÐA, # 4 : Því miður ekki prentvilla.

Maður hlýtur að spyrja: Getur þetta verið satt? Og sé svarið: Já, þá:

HVERNIG STENDUR Á ÞESSUM ÓSKÖPUM?

Hví stöndum við nánast í sömu sporum og 1889 og það þrátt fyrir ÁLVER, JÁRNBLENDI, KÍSILÍÐJU, inngöngu í EFTA, EES samninginn, osfrv., osfrv.

Skyldi ein ástæðan geta verið sú að störfum í iðnaði hefur fækkað um rúmlega 4000 síðan 1987, en störfum hjá því opinbera fjölgað um 13.000 á síðustu 20 árum?

Önnur ástæða er vafalaust sú, að við bjuggum ýmist við verðbólgu eða óðaverðbólgu í marga undanfarna áratugi, allt þar til fyrir 4-5 árum og að íslenska krónan var lengst af mikils til of hátt skráð allan þann tíma.

Laun gátu jafnvel tvöfaldast á einu ári, án þess að gengið breyttist.

Þetta ástand, verðbólgan og fylgifiskar hennar, óvissan, jafnvægisleysið og sveiflurnar, sem riðu hér röftum allt þetta tímabil hér voru algerlega banvænar fyrir allar hugmyndir um þróun útflutningsiðnaðar.

Og enda þótt Svisslendingarnir hjá World Economic Forum viti ekkert um þetta þá setja þeir okkur í 27. sæti hvað snertir samkeppnishæfni og 31. sæti hvað snertir efnahagslegt frelsi af 49 þjóðum.

Og þá vaknar spurningin:

HVAÐ ER TIL RÁÐA? HVAD EIGUM VIÐ AÐ GERA, HVAD GETUM VIÐ GERT, TIL AÐ AUKA SAMKEPPNISHÆFNI ÍSLANDS?

FRUMFORSENDAN ER HUGARFARSBREYTING ÞJÓÐARINNAR, AÐ VIÐ BREYTUM OKKAR EIGIN HUGSUNARHÆTTI, ÁHERSLUM OG VIÐHORFUM OG GERUM OKKUR GREIN FYRIR ÞVÍ AÐ Í ÞETTA SINN VERÐUM VIÐ AÐ LEYSA ÞESSI MÁL SJÁLF.

Við verðum að: Gera okkur grein fyrir því að við höfum lifað um efni fram í marga áratugi, það er að segja

Við höfum fengið mikinn hluta af hinum góðu lífskjörum á Íslandi, sem við státum okkur gjarnan af, að láni, bæði erlendis og hérlendis.

Sænski forsætisráðherrann orðaði þetta eitthvað á þá leið á þriðjudaginn var hér í Reykjavík. Ég vil þó taka það fram, til að forða misskilningi að ég er ekki sammála aðfararorðum þess mæta manns, en niðurlagið var gott hjá honum:

“Velferð er ekki hægt að byggja á lánsfé.

Hún verður að byggjast á framleiðslu fyrirtækja og getu landsmanna til að greiða skatta, ekki á viðskiptavild í bönkum”.

Við verðum að : Hætta að bíða eftir því að einhver annar komi og leysi málin fyrir okkur, hætta að halda og vona að lausnin, upphefðin, komi að utan.

Við verðum að : Hætta að bíða eftir stóra Lottó vinningnum.

Við verðum að : Hætta landlægum gullgrafara og veiðimanna hugsunarhætti.

Við verðum að : Hætta að hlusta á og trúá hjalinu um að við munum :

VINNA OKKUR ÚR ÞESSUM VANDA, EINS OG VIÐ HÖFUM GERT HINGAÐ TIL, því þessi gatslitni frasi er ekki sannur.

Svo dæmi sé tekið þá komumst við ekki úr Kreppunni miklu og þeim hörmungum, sem henni fylgdu, fátækt og atvinnuleysi af eigin rammleik.

Það var heimsstyrjöldin síðari og hernámið, sem leysti okkur undan því böli.

Vandinn, sem við okkur blasir er svo mikill, að ekkert dugir annað en grundvallar-breyting á öllu viðhorfi okkar til atvinnulífsins, svo og til þess hvað til þarf að koma, til að von sé til þess að okkur takist að vinna bug á vandanum.

Við verðum að : Fara að skilja það að við fáum hvorki hernám, né Marshall aðstoð aftur, til að hjálpa okkur.

Við verðum að : Fara að skilja það að það eru engar patentlausnir, sem geta leyst þann vanda, sem við okkur blasir.

Ekki álver, ekki rafstrengur til Skotlands, ekki aðild að Evrópu-bandalaginu.

Margt af þessu er góðra gjalda vert og að sjálfsögðu eigum við að nýta orku- og náttúruauðlindir okkar á sem allra vistvænastan og hagkvæmastan hátt, en :

Við verðum að : Fara að skilja að við getum ekki stækkað landhelgina aftur úr þrem mílum í tvö hundrað mílur.

Við fáum þann vinning ekki aftur.

Við verðum að : Fara að skilja að verð á þorski mun ekki tífoldast aftur, eins og gerðist á tímabilinu 1960 til dagsins í dag.

Ég endurtek : NÚ VERÐUM VIÐ AÐ GERA ÞETTA SJÁLF.

Við verðum að : Breyta hinni óvinsamlegu afstöðu okkar til atvinnurekstrar.

Öfundin er þjóðarlöstur okkar Íslendinga og hugsunarhátturinn :

Ef þú græðir, þá ertu ÞJÓFUR, en,
ef þú tapar, þá ertu AUMINGI,
þessi hugsunarháttur VERÐUR að breytast.

Við verðum að : Forðast allar kollsteypur í kaupgjalds-, verðlags- og gengismálum.

Sporin hræða og það er skylda okkar allra að hegða þannig gjörðum okkar og kröfum að verðbólgan og þær hörmungar, sem henni fylgja, nái aftur völdum á Íslandi.

Við verðum að : Tryggja aðgang atvinnulífsins að lánsfé á sambærilegum kjörum og eru í þeim löndum, sem við erum að keppa við.

Við verðum að : Greiða fyrir, hvetja til og vera opnir fyrir fjárfestingu erlendra aðila í atvinnulífinu á Íslandi.

Segja ber hverja sögu eins og hún er og það er því miður staðreynd að allt of mörg íslensk fyrirtæki eru mjög lokuð fyrir því að hleypa nýjum aðilum að sem hluthöfum í rekstri sínum.

Allt í lagi að fá lán, en alls ekki að fá nýja hluthafa og það þótt þessi sömu fyrirtæki vanti sárlega þolinmótt fé til nýsköpunar og vöruþróunar.

Þessi landlægi hugsunarháttur verður líka að breytast.

Við verðum að : Gera okkur grein fyrir því að út um gjörvalla heim ganga menn með grasið í skónum og ótal gylliboð í hendi að reyna að fá erlenda fjárfesta til að leggja fé í atvinnurekstur.

Það þarf enginn að halda að útlendingar bíði í biðröðum, með fullar hendur fjár, eftir því að fá að fjárfesta á Íslandi, amk. ekki í þeim greinum atvinnulífs, sem við viljum leyfa þeim að fjárfesta í.

Sem dæmi má nefna að frændur okkar Írar bjóða starfandi og nýjum iðnfyrirtækjum m.a. 10 % tekjuskatt, niðurgreidda vexti, tilbúin verksmiðjuhús, sérstaka styrki til þjálfunar starfsfólks, svo og vegna atvinnuaukningar, vöruþróunar og aðgerða til bættra vinnsluaðferða, aragrúa af öðrum styrkjum og þar má draga allan rannsókn- og þróunarkostnað fram yfir 2,5 milljón krónur fjórfaldan frá tekjum ár hvert og auðvitað má draga rekstrartap frá tekjum svo lengi sem eitthvað tap er ójafnað.

Árangurinn hefur heldur ekki látið á sér standa, 1200 alþjóðleg framleiðslu- og þjónustufyrirtæki hafa verið stofnsett þar á undanförunum 25 árum með samtals um 100.000 starfsmenn.

Þrátt fyrir allt hið neikvæða, sem ég hef bent hér á, þykist ég þó sjá ýmis teikn um að skilningur okkar sé að aukast og sé ýmis merki um betri tíma.

Mér finnst greinilegt að stjórnvöld gera sér betur grein fyrir því en áður að megin hlutverk þeirra er að skapa viðunandi rekstrarumhverfi, sem atvinnurekstur getur vaxið og dafnað í.

Við sjáum loks fram á möguleika á hallalausum fjárlögum.

Söfnun skulda, sem afkomendur okkar sitja uppi með og þurfa að greiða, þar með loks stöðvuð. Enginn smá árangur það.

Nýlegar ákvarðanir um stækkun álversins, orkusamningar við Columbia í höfn, hugsanleg stækkun járnblendiverksmiðjunnar síðar, og raforkuvirkjun á Nesjavöllum.

Sjáum loks fram á að geta farið að selja rafmagn frá löngu byggðum raforkuverum. Allt mikil gleðitíðindi og enginn smá árangur.

Mér finnst verkalýðsförystan líka hafa verið ábyrg í afstöðu sinni undanfarin ár og árangurinn hefur heldur ekki látið á sér standa :

5 % raun kaupmáttaraukning á ári í tvö ár í röð. Enginn smá árangur það.

Má ekki undir neinum kringumstæðum glutrast niður í næstu kjarasamningum.

Frjálsir fjármagnsflutningar í kjölfar EES samninganna og þau tækifæri, sem við það bjóðast.

Engir smá möguleikar í framfaraátt það, ef við nýtum tækifærin rétt.

Að stjórnvöl skuli standa fyrir þessari ráðstefnu um hvernig hægt sé að bæta samkeppnishæfni Íslands, þar sem þau gera sér grein fyrir að betur má, ef duga skal. Enginn smá áfangi það.

Sjávarútvegssýningin um daginn sýndi, svo ekki verður um villst, að við stöndum í fremstu víglínu hvað snertir hátæknibúnað bæði til veiða og vinnslu sjávarfangs.

Hugbúnaðarútflytningur og útflytningur lyfja hefur margfaldast undanfarið.

Og að enn skuli vera eitthvað eftir af hinum almenna samkeppnisiðni eftir fimbulvetur óðaverðbólgu, gengisfellinga og fastgengisstefnu undanfarinna áratuga má teljast kraftaverk.

Þá er heldur enginn vafi er á því að fiskiskipafloti okkar er fullkomnasti, afkastamesti og hátæknivæddasti fiskveiðifloti í heimi.

Og síðast en ekki síst, þá er vinnuaflið, fólkið í landinu, vinnufúst og vel menntað og vel flestir eiga sér þann draum að fá vinnu við sitt hæfi hér á Íslandi, enda er atgerfisflótti eitthvert ömurlegasta hlutskipti nokkurrar þjóðar, sem hugsast getur.

Gestir okkar í dag eru sérfræðingar á ýmsum sviðum þess verkefnis, að bæta samkeppnisstöðu þjóða og við erum komin hingað í dag til að læra af þeim hvernig lönd þeirra hafa leitast við að mæta kalli tímans og bæta samkeppnishæfni landa sinna á hinum ýmsu sviðum.

Archimedes, stærðfræðingurinn, eðlisfræðingurinn, hönnuðurinn og snillingurinn sagði :

“Fáið mér stað til að standa á og ég skal lyfta jörðinni”.

Nú er ég ekki að segja að íslenskir atvinnurekendur geti lyft jörðinni, en þeir geta lyft Grettistöku til hagsbóta fyrir íslenska þjóð, aðeins ef þeim er sköpuð viðunandi starfsskilyrði.

Vonandi tekst svo til hér í dag að við lærum eitthvað, sem getur hjálpað okkur að búa þannig í haginn fyrir okkar atvinnulíf, að draumar okkar um Ísland framtíðarinnar rætist.

Þannig lauk ræðunni og svo mörg voru þau orð.

Kæru félagar, það er ekki nema vonlegt, þótt ykkur finnist þið hafa heyrt þetta allt áður, því þetta er að stofni til sama ræðan, sem ég, og ég held að ég megi fullyrða að allir forystumenn atvinnuveganna hafa um þessi mál flutt undanfrain 25 ár eða svo.

Samkeppnishæfni þjóðar
felst í hæfileikum hennar til að
viðhalda miklum viðvarandi vexti
þjóðarframleiðslu á mann.

2

2

**Þungaviktarpunktarnir, sem veða 2/3 hluta af heildarmati
World Economic Forum á samkeppnishæfni þjóða :**

- 1. Opið hagkerfi, bæði hvað snertir viðskipi og fjárfestingu.**
- 2. Ríkisfjármál, þ.e. umsvif ríkisins sem hlutfall af
þjóðarframleiðslu, svo og álagning og framkvæmd
jaðarskatta.**
- 3. Hagkvæmni fjármagsmarkaðarins.**
- 4. Vinnumarkaður, sveigjanleiki, viðhorf, menntun, þjálfun
og færni.**

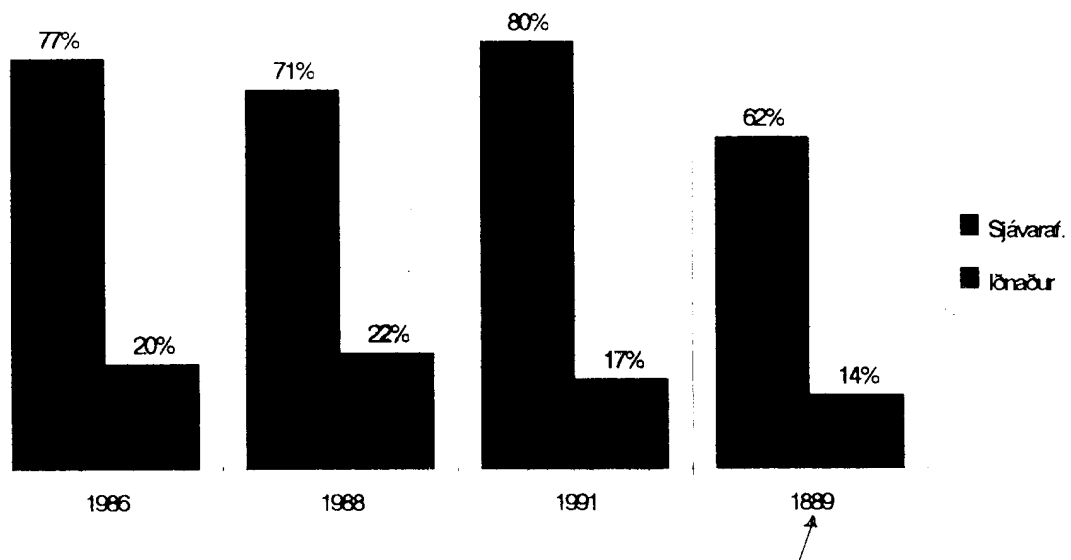
3

Eftirtaldi atriði vega 1/3 hluta af heildarmati World Economic Forum á samkeppnishæfni þjóða :

- 5. Gæði fyrirtækjastjórnunar.**
- 6. Grunngerð, þ.e. innviðir og þjónustustig þjóðfélagsins, (infrastructure).**
- 7. Tæknistig.**
- 8. Skilvirkni og áreiðanleika dómstóla og pólitískra stofnana.**

4

Þróun útflutningsgreina



Útflutningsráð.

Slide

Stefna á sviði samkeppnisshæfni í Kanada - framleiðni og atvinna

Jerry Beausoleil, framkvæmdastjóri stefnumörkunarsviðs kanadíska iðnaðarráðuneytisins

Canadian Competitiveness Policy: Productivity and Jobs

Introduction

Thank you to the Competitiveness Committee, the Ministry of Industry and Commerce, and the Ministry of Finance for the invitation to Iceland. I appreciate the opportunity to speak to you today.

The subject of your conference -- competitiveness policy -- is at the very heart of the socio-economic debate which is emerging internationally. I commend you for having the foresight more than a year ago to organize such a conference. I look forward to learning from your experiences and sharing our Canadian experiences with you.

Iceland is similar to Canada in many ways. Both Canada and Iceland are northern countries with great natural beauty. Both countries have achieved a high standard of living, and both of our economies benefit greatly from trade.

I would also note that Iceland and Canada are both liberalizing their economies, reducing government deficits, lifting restrictions on the private sector, and privatising government-owned enterprises. I believe these measures are of growing importance in an increasingly competitive international trade environment.

Canada is doing all of these things and more. In the next 20 minutes, I will outline the Canadian story, focusing on our efforts to improve productivity by building an economic framework for private sector job creation.

Canada's recent economic history

In some areas, Canada is doing very well. According to the UN Human Development Index, Canada has the highest living standard in the world.

Canada has created over 600,000 new jobs since 1993, despite the loss of 80,000 public sector jobs. This is more than the total number of jobs created in the economies of Germany, France and Italy. Canada also has the second best employment growth rate in G-7 (*slide 2*).

Our exports are breaking records. Canada's real trade surplus just reached an 11 year high. In July, exports rose 2.1%, to reach a record \$22.5 billion.

But, despite these recent successes, serious economic problems remain to be dealt with. Personal income growth has stagnated: after accounting for inflation, Canada has had negligible growth in personal disposable income since the early 1980s.

Although the unemployment rate has fallen by around 2 percentage points, the unemployment rate is still unacceptably high at 9.4% (August 1996). Moreover, the government is concerned that young people have experienced consistently higher unemployment rates and are finding it very challenging to get meaningful jobs.

In Canada, we have managed to maintain our standard of living by borrowing. We now know that we can no longer afford to do so. Canada's debt/GDP ratio is too high -- debt was 75% of GDP at the end of 1995-96. And the cost of servicing that debt was \$47 billion -- this was the largest single federal government expenditure last year.

The productivity solution

So, what is at the heart of these disturbing trends? In my view, it is a lack of productivity growth (*slide 3*).

Last year, we undertook a few simple calculations to assess the impact of our lack of productivity growth. The results were amazing. If productivity in Canada had continued to grow at the same rate during the past twenty years as it did between 1960 and 1973, our per capita income would be 42 percent higher than it is today and there would be no fiscal deficit in Canada today.

So, what happened? Beginning around 1973, overall productivity growth rates fell in all major industrialised countries.

A number of reasons have been put forward for this: a decline in labour quality, slower growth in R&D spending, slower growth in infrastructure spending, lower capacity utilization rates, and a slower rate of capital accumulation.

No one of these factors explains the productivity slowdown or our economic problems. Many factors are at work. But in total, we would characterize many of these problems as arising from the difficulty in adjusting to change, and a lack of innovation.

Last year, the OECD concluded in its economic assessment of Canada that we suffered an "innovation gap". While Canada has a strong tradition of achievement in fields such as telecommunications, medicine and software, there is evidence that our overall performance is lagging behind our international competitors.

Canada ranked 18th out of 45 countries in the World Economic Forum's 1995 review of S&T performance. This "innovation gap" as the OECD has described it, has contributed to weak productivity performance over the past two decades, resulting in sub-optimal employment growth and contributing to high government deficits.

Canada's Dual Approach

The Canadian government is seeking to address Canada's productivity challenge through promoting change in the economy, increasing flexibility, and seizing opportunities created by globalization and the growth of the knowledge-based economy.

Canada has adopted a dual framework policy approach to encourage economic growth and job creation: macro-economic policies designed to provide stability and to get our economic house in order and

micro-economic or structural policies to provide the framework within which the private sector can create jobs and growth.

Macro-economic success

Macro-economic policy in Canada has the advantage of a few, powerful levers in relatively few hands -- the Department of Finance and the Bank of Canada.

Canada's macro-economic targets have been set, and what we are now seeing is the consistent implementation of those policies.

We have had success in meeting our targets. By 1996-97, the ratio of federal borrowing requirements to GDP will decline to 1.7%, the lowest among the G-7. In 1997-98, requirements are expected to drop to less than 1%.

The 1996 federal Budget set a target of reducing the deficit to 2% of GDP by the 1997-1998 fiscal year, from an initial target of 3% this year. For 1996-97, expectations are that the deficit will be below the 3% target (*Slide 4*).

I would also note that the emphasis in Canada is on expenditure reduction, not tax increases. Program spending declined by \$1.5 billion from April to July this year.

Canada is also meeting its inflation goals. The Canadian Government and the Bank of Canada jointly established a target range of one to 3 per cent for inflation that will extend to the end of 1998. Currently, inflation is in the low end of the target range and at its lowest sustained level in 30 years (*Slide 5*).

And, of course, as we continue to meet our targets, we are seeing dividends. For example, we are making progress on improving the investment climate and reducing real interest rates. The Bank of Canada has cut its key lending rate 16 times since May 1995. The short term interest rate spread with the U.S. declined every month in the first half of 1996.

Micro-economic/structural challenge

The key remaining economic policy issues in Canada are micro-economic or structural.

The over-riding economic question facing the government is: what can governments do to help firms and individuals make decisions about investment, technology and trade that will create the conditions for private sector job creation and economic growth?

OECD member countries describe the policy approach in varying ways: framework conditions, structural reform, or competitiveness policy. The terms differ, but the issue is the same: how to increase productivity. Productivity is the key to competitiveness, economic growth and jobs.

Successful micro-economic policy requires influencing large numbers of decision makers in the private sector -- companies, workers and consumers.

Canada is working to meet this challenge in an era of fiscal restraint, declining program spending, and economic change.

The rise of the knowledge-based economy also calls for different policy approaches.

In Canada's view, the OECD Report on Technology, Productivity and Job Creation points the way (*slide 6*). What I will do in the remainder of my presentation is use the OECD framework to show how Canada is responding to its "innovation gap".

Canada's Micro-Economic Strategy

Canada is actively developing its strategy in every area highlighted by the OECD Report, with a focus on using partnerships, meeting the goals of fiscal responsibility and recognizing the realities of globalisation and knowledge-based growth.

We are using new approaches. The traditional tools of micro-economic policy -- grants and subsidies -- are not only unaffordable, but also discredited. Canada reduced business subsidies by 61% between 1994-95 and 1998-99.

Globalisation

Canada relies heavily on trade, and has accepted the reality of globalisation. The Canadian ratio of trade in goods and services to economic output is the highest in the G-7 -- exports and imports were 71.5% of GDP in 1995.

We have opened our markets to the world, by aggressively pursuing the liberalization of global trade:

- we have signed NAFTA and implemented the Uruguay Round;
- we are enhancing trade with South America and the Pacific Rim; and
- we are negotiating trade agreements with Chile and Israel.

We are helping Canadian companies, especially small and medium sized enterprises, access the world's market. For example my Minister, Industry Minister John Manley, has announced that Canada will host the 1997 Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) Ministerial meeting for Ministers in charge of small- and medium-sized enterprises. In connection with the Ministerial, Canada will host a variety of events throughout the country that will strengthen Canada's ties with partners in the Asia-Pacific.

Policy coherence

The Government of Canada has restructured the way it does business to enhance policy coherence. For example, a large number of micro-economic policy areas have been brought under the responsibility of the Industry Minister (*see slide 7*), most recently regional development. A principal objective is to encourage co-ordinated and integrated policy development and service delivery.

A second example of policy coherence is the release of the federal Science and Technology Strategy in March 1996. The strategy included national goals for Canada's innovation system and concrete action plans for all of Canada's major S&T departments and agencies.

The S&T Strategy is the outcome of consultations with thousands of interested Canadians. Its main theme is partnership with the private sector, academic institutions and other levels of government to build a stronger Canadian system of innovation.

It provides a governance mechanism to realize a coherent set of policies, programs, and institutions that will maximize the value to Canada of the government's \$5.5 billion direct investment in S&T.

The strategy requires federal departments and agencies to report annually to Parliament on their S&T expenditures, activities and priorities. Canadians will be able to judge for themselves progress in strengthening the Canadian innovation system.

The next area identified in the OECD's Technology, Productivity and Job Creation framework (*slide 8*) is human resources.

Fostering Human Resources: Encouraging integration into the labour market

On human resources, Canada has modernized its employment insurance program to increase incentives to work, and the federal government is working with the provinces to develop more active reemployment measures, such as self employment assistance and skills loans and grants. A special emphasis is being placed on providing youth with assistance in making the transition to the labour market.

My department's contribution to the youth agenda focuses on ways to help youth strengthen the Canadian economy through:

- developing export markets;
- stimulating the growth and expansion of SMEs;
- performing scientific research; and
- developing and promoting the use of the information highway.

For example, the "Community Futures Youth Investment Fund" in Western Canada provides financial assistance, business counselling and mentoring to young entrepreneurs (under 25) who wish to start or expand a business.

The program has been highly successful, as has the "International Trade Personnel Program". This program helps small businesses hire recently graduated professionals to help with international trade development.

Realize the potential of small business: Reducing barriers to growth of Canada's motor of job creation

Small business created almost 90 percent of all new jobs in Canada in the last 10 years, and 99 percent of Canadian businesses have less than 100 employees. The Canadian government is committed to removing barriers to their growth.

Small Business Loans Act program has been made fully cost-recoverable. In 1994-95, the SBLA helped entrepreneurs create over 24,000 new businesses and 162,000 new jobs. The 1995 loan portfolio was \$4.4 billion.

Business Development Bank of Canada. One in five SMEs has used the Bank's services. Businesses receiving BDC loans in 1995 employed 188,000 workers. There are plans to expand lending to smaller, knowledge-based businesses, exporters, and growth oriented businesses. The 1995 loan portfolio was \$3.2 billion.

Student Connections is a three-year program which will hire 2,000 students to show 50,000 SMEs how to use the information highway. They will provide each of the 50,000 small and medium-sized businesses with introductory three-day training sessions aimed at showing them the business benefits to be gained through Internet and on-line connections.

Canadian Community Investment Plan aims to draw on the existing resources of communities to help small and medium-sized growth-oriented firms gain access to risk capital across Canada.

Promoting structural change: making our marketplace framework laws the best in the world

Canada has launched far-reaching reforms of all our marketplace framework policies to ensure they reflect the changing domestic and global economy. Our objective is to develop frameworks that are international benchmarks, and that will promote Canadian standards globally, thus supporting Canadian firms in their efforts to do business outside of the country. We want to become world leaders in developing modern and efficient policies which encourage trade, entrepreneurship, and innovation.

Planned amendments to our major framework legislation include:

- **Copyright Act:** Proposed amendments will offer new rights and better protection to creators of works and strengthen Canadian cultural industries. For example, there will be a levy on recordable audio cassettes and tape, with the aim of strengthening performers' rights.
- **Bankruptcy and Insolvency Act:** the proposed changes will help save jobs by allowing insolvent companies to reorganize their affairs and keep operating, and help reduce environmental risk by clarifying the rules involving clean-up of the contaminated sites of bankrupt firms.
- **Canada Business Corporations Act**
- **Competition Act**
- **Standards Council of Canada Act.** The act has been redesigned to be more flexible and less prescriptive, and will help provide low cost alternatives to government regulation. The leadership role of the Standards Council has been clarified, and the Council has been streamlined to increase its efficiency and effectiveness.

All of this work has involved extensive consultations with stakeholders and clients.

We have paid special attention to small and medium sized enterprises, for instance through a survey of SMEs on their incorporation service needs, and a research program on the intellectual property needs of SMEs.

We are also working with international groups on international framework setting in intellectual property, competition law and legal metrology.

Stimulating new demand in network based services: building the information society for all Canadians (*slide 9*)

The Information Highway creates jobs and growth. We are aggressively moving to make all Canadians part of it.

Canadian policy has four goals: building the information highway, increasing Canadian content, realizing economic and social benefits, and getting the rules of the marketplace right.

Some of our concrete actions include:

- we announced a convergence strategy which will allow telephone companies and cable television distributors to fully compete in providing communications and information services;
- we increased consumer choice by licensing providers of new generation wireless services, such as Personal Communications Services and Local Multi point services;
- we are establishing electronic commerce as preferred means for the federal government to conduct its business;
- we are developing, in cooperation with stakeholders, a legislative framework for the protection of personal data and privacy; and
- we will connect all of Canada's 16,500 schools and 3400 libraries to the Internet by 1998 through the SchoolNet program.

Improve the system of knowledge production, access and diffusion through developing innovative programming: Technology Partnerships Canada

This program is designed to address the innovation gap for Canada - our generous R&D tax credits are important but not sufficient.

The program will focus on environmental technologies; on strategic 'enabling' technologies -- those which, like biotechnology, make many industries more efficient and productive; and on the aerospace and defence industries, including defence conversion.

The program is an investment approach to technology - fully repayable, not a subsidy. It involves real risk and reward sharing with the private sector. It has rigorous sharing ratios of 25 - 30% in most cases. Plans are to recycle all repaid funds back into the program for future investments.

By 1998-99, Technology Partnerships Canada will invest \$250 million annually.

A private sector advisory board will advise on technology and market trends, and benchmarking of Canadian firms.

Improve the system of knowledge production, access and diffusion through developing innovative service delivery: TECHSOURCE

TECHSOURCE is a ten-year project to fully automate the Canadian Patent system and will be available this fall. Developed in close cooperation with users, the new system will:

- provide Canadians with state-of-the-art access to current technological information;
- ensure equal access to patent information from all parts of Canada;
- facilitate small business access; and
- help patent users find solutions, avoid duplication and enhance productivity.

Improve the system of knowledge production, access and diffusion through developing innovative information services: Strategis

Strategis was launched this year and is Canada's largest business web site (*Slide 10*).

In includes:

- markets, trade and investment opportunities, intelligence and contacts;
- detailed information about Canadian industries;
- access to over 35,000 licensable technologies;
- information on managing your business: access to management experts, graduates for hire, and government programs;
- marketplace services: from how to get a radio license, to understanding competition laws.

Our clients have been closely involved in the development and testing of the site.

It is already being accessed by over 1000 users a day.

Planned improvements will allow clients to file applications, register, and conduct commercial transactions.

We realize that it is not enough just to develop a WWW site. We are also providing full support services and training to maximize use.

Conclusions

Canadian competitiveness strategy has a long term focus which includes macro-economic and micro-economic elements. We are using partnerships to help ensure success.

The approach is working:

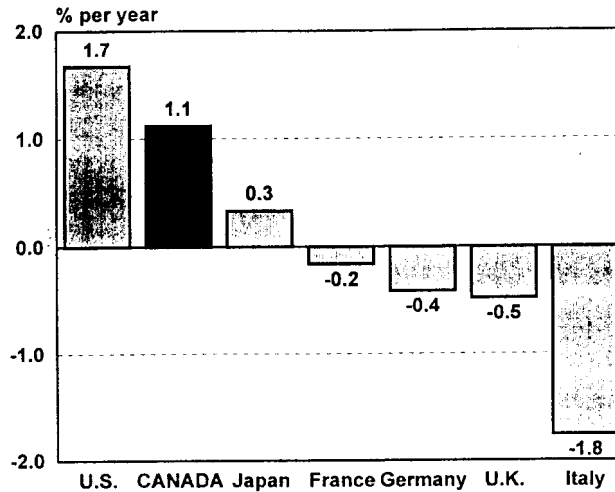
- Canada is meeting targets on the deficit and inflation rates: and
- jobs are being created, since 1993 over 600,000 new jobs.

At the G-7 Jobs Conference in Lille, Canada's relatively positive economic performance was highlighted. We have shown that it is possible to create jobs, and protect the most vulnerable.

The challenge will be to meet the public pressure for immediate results, while realising that building an innovative economy takes time and effort.

Employment Growth in Canada is Second Highest in the G-7

Employment Growth in G-7: 1991-95



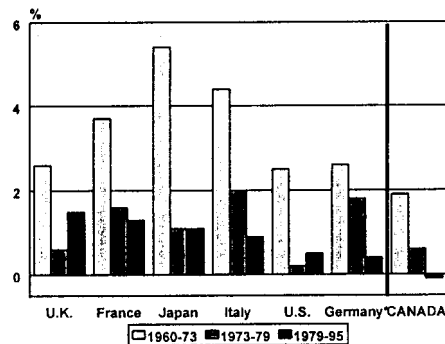
Source: OECD

Productivity Growth Puzzle

Productivity growth, which is the key to long term competitiveness and rising incomes, has been very slow in Canada for some time

- While Canada has one the the highest levels of productivity among industrial countries, we had the lowest rate of growth in productivity among G-7 countries over the last fifteen years.

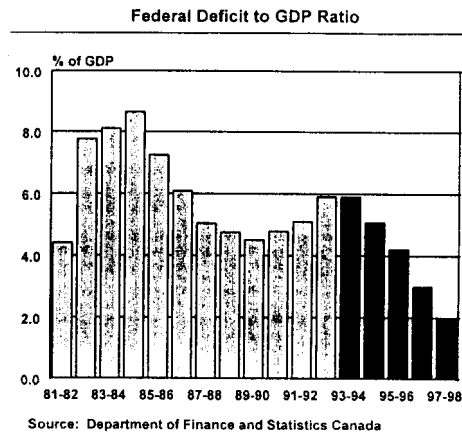
Total Factor Productivity (TFP) Growth in G-7



Source: OECD
 * Or the latest years available, 1993 for Germany and 1994 for Japan, France and the U.K.

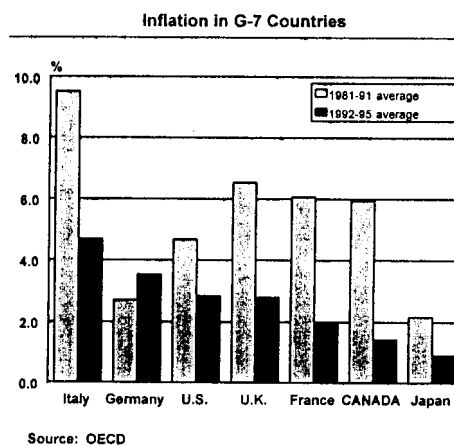
After more than a decade of high deficits, a balanced fiscal situation is in sight

- Today, the deficit (as a % of GDP) is half of what it was in 1993-94.
- It will fall to 2 per cent of GDP, or \$17 billion, in 1997-98 -- the lowest deficit level relative to GDP since the mid-1970s.
- Further, financial requirements will decline to 0.7% of GDP (\$6 billion) in 1997-98 -- the lowest level in 20 years and the lowest of any G-7 country.



Dramatic Turnaround on Inflation Front

- In the last four years, Canada's inflation rate has gone from one of the highest in G-7 economies to one of the lowest in the world:
 - Over the last four years, Canadian inflation averaged under 2%.
- The inflation target locks the inflation rate in the 1%-3% range for the future.
 - The average inflation rate to date in 1996 is under 1.5%.



Elements of a Knowledge-based Micro-economic Agenda

OECD Report on *Technology, Productivity and Job Creation* recommends:

- developing policy coherence
- fostering human resource development
- realizing the potential of small business
- promoting structural change
- stimulating new demand in network based services
- improving the system of knowledge production, access and diffusion

Developing Policy Coherence: Industry Portfolio

Research and development: National Research Council;
Canadian Space Agency, Communications Research Centre

Basic research (granting councils) Natural Sciences and
Engineering Research Council; Social Sciences and Humanities
Research Council

Economic and social data: Statistics Canada

Technology development and diffusion: Industry Canada;
National Research Council

Regional Development: Regional agencies

Micro-Economic Policy Framework: Industry Canada

Selected Policy Directions from OECD Report:

Foster human
resource
development



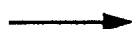
Encouraging
integration into the
labour market

Realize the potential of
small business



Reducing barriers to growth
of Canada's motor of job
creation

Promote structural change



Making our marketplace
framework laws the
best in the world

Selected Policy Directions from OECD Report:

Stimulate new demand
in network based
services



Building the information
society for all Canadians

Improve the system of
knowledge production,
access and diffusion



Developing innovative
programming, service
delivery, and information
services

Canadian Competitiveness Policy: Productivity and Jobs

Presentation by Jerry Beausoleil
Industry Canada

Conference on Competitiveness Policy
Reykjavik, Iceland

September 26, 1996

Strategis

<http://strategis.ic.gc.ca>

Stefna á sviði samkeppnishæfni í Noregi – helstu verkefni og stefnusvið

Tor Hernæs framkvæmdastjóri stefnumörkunarsviðs norska iðnaðar- orkumálaráðuneytisins

COMPETITIVENESS POLICY IN NORWAY Main challenges and strategies

Reykjavik 26. september 1996

**Director General Tor Hernæs
The Royal Norwegian Ministry of Industry and Energy**

Ministers, Ladies and Gentlemen,

First of all, I would like to thank the Ministry of Industry and Commerce in Iceland for the invitation to speak here today at the “Conference on Competitiveness policy”. It is important to summarise and to exchange experience on the subject of competitiveness policy, in order to increase mutual understanding of the policy.

In my presentation, I will reflect upon the Norwegian Government’s present competitiveness policy. In addition I will present some main elements in a report from an advisory commission established by the Norwegian Government. The commission had a mandate to look into Norwegian industrial policy. Their report has recently been finalised.

1 Introduction

It is difficult to define the boundaries of competitiveness policy. Different debaters will include different aspects - competitiveness policy on a national level, local or regional, for different business sectors or companies - and will include a varying list of policy areas. One possible approach is to include all the policy elements that affects industry. This makes tax policies, labour policies, environmental and transport policies, education, competition and trade policies elements in a national strategy to strengthen competitiveness.

Slide 1 Enterprises’ Framework Conditions

This figure was presented in the Government’s Long-Term Programme for 1994-1997. It shows the complexity and width of some framework conditions affecting the business sector, and the policy areas that are most relevant to our industry.

It will be of no surprise to you that between these different policy areas there may be conflicts of interests. On the one hand, for example, the Government strives to achieve a fair distribution of income.

At the same time the tax system aims to secure sound incentive structures for industry. The challenge is to balance the different considerations in order to build a sustainable and coordinated strategy.

The cooperation and division of roles between the public and private sectors is an essential part of competitiveness policy. The government is responsible for creating the basis for good communications systems, education and research, to mention some areas. The government also determines rules and regulations to play within, and requirements to how the markets should function. It is the responsibility of the companies to determine which company strategy is profitable, in order to achieve the best possible results. Within the constraints laid by the authorities it is the businesses' ability to adapt to changing conditions that determines the competitiveness of the business sector.

Continuously we face changing conditions and development. Examples are accelerated internationalization and new technology. Competitiveness policy therefore needs to be considered and adjusted accordingly.

In order to ensure a sound Norwegian competitiveness policy, emphasis is placed on extensive co-operation and co-ordination between the different ministries, and between the authorities and the industry sector. In several areas it is an advantage to be a large country, but when it comes to co-operation and co-ordination I believe it may be an advantage to be a small country.

To create a better understanding of conditions that can strengthen competitiveness, the National Forum for Industrial Development has been established. This Forum includes representatives from the unions and the employers' associations, as well as from proprietary interests, finance institutions and research and educational institutions. The Forum is an advisory body, and is chaired by the Prime Minister.

One of the main reasons to establish the Forum was to create a meetingplace where different approaches to competitiveness can be discussed. We see the Forum as a means to introduce competitiveness as an element to be considered in all the policy areas shown on the slide.

2 Elements of the Norwegian competitiveness policy

Let me now present to you parts of the Norwegian competitiveness policy.

Slide 2 Elements of the Norwegian competitiveness strategy

General economic policy

General factors, like cost development and the development of the general level of economic activity, are of crucial importance for the business sector. We must bear this in mind when considering and deciding upon the general economic policy.

The so-called "Solidarity alternative", which was introduced by an Employment Commission in 1993, has been the basis for the Governments' Economic Policy in the present Long-Term Programme period. This strategy includes the co-operation on income policies between the unions and the employers' associations, and has made an important contribution to secure moderate growth in total labour costs during the last four year period and to strengthening of the industry's cost competitiveness. Budget discipline is a prerequisite for a competitive industry.

The fiscal budget for 1996 shows a surplus of NOK 25 billion. Budget discipline is secured because we allocate the surplus to the Government Petroleum Fund. This is done in order to cope with expected decline in petroleum revenues at the beginning of the next century, at a time when welfare expenditures increase due to ageing of the population.

Export related support

In the broad industrial strategy, we attach special importance to securing market access abroad for Norwegian industry. This is of special importance to Norway, being a small, open economy, and being member of the European Economic Agreement, but having chosen to stand outside the EU. Spreading information abroad about the fact that Norwegian companies have access to the large European market due to the EEA-agreement is considered very important. Many companies in other EEA-countries, and to some extent public purchasers, seem to lack this knowledge. We also stimulate companies to active globalisation. This includes promoting knowledge of technological and market developments.

Investment support and venture capital

The Norwegian Industrial and Regional Development Fund was established in 1993 in order to increase the efficiency of the total system of industry-directed instruments, and to simplify procedures for potential users in business and industry. The body, which is administratively sub-ordinated to the Ministry of Industry and Energy, has five regional offices. It has several schemes for loans, guarantees and grants. In 1995, the fund had a total budget of NOK 2 666 millions (ECU 320 millions) for loans and guarantees, and NOK 1 485 (ECU 180 millions) for grants. The fund also has an equity scheme that can be used to invest in shares in small and medium-sized enterprises.

Research and development

The Government pursues a policy which stimulates increases in industry's own R&D activities. Considerable resources have been invested in such activities (approximately NOK 8.3 billions in 1993, ECU 1 billion). The public sector also supports institutes carrying out research work for business and industry, and finances and organises international research collaborations. The Norwegian Research Council is the most important official body in this area.

The Research Council and the Industrial and Regional Development Fund agree upon a strategy of cooperation, that include frequent meetings between representatives from the two bodies. In the process of developing a product, there is an unclear area *between* research and financing. We risk losing good projects if they don't fit into the defined schemes. The cooperation strategy has been developed in order to pick up such projects.

Information technology

Creativity and information technology is of increasing importance to the competitiveness of the companies, especially to the small and medium-sized enterprises, and to enterprises in the more sparsely populated regions. The Norwegian business sector has made large investments in information technology. The density of personal computers in Norway is among the highest in the world. The same applies to Internet accesses. What is important, however, is not the amount of investments, but the ability to make use of the technology in an efficient way. Also, this area is fast developing, and there is a need for continuous following up. A committee of state secretaries finalised a report on the subject in

January 1996. The aim of the report was to form a basis for the Government's policy in this area. The future IT-policy will be based on this report, and on the signals coming from the industry.

Labour related measures (education and training)

The existence of qualified labour, which can contribute to solving the challenges companies are facing, is among the most important factors for industry. Correspondingly the needs of the business sector should be considered when formulating the educational policy. It is neither possible nor desirable to specialise training in the schools in accordance with the needs of individual companies. Specialised knowledge needed to carry out specific tasks must be the responsibility of the employer. The Government's role is to provide the basic knowledge and competence as a fundament for specialized learning. The Government has, over the last years, given high priority to a considerable strengthening of the educational system. We also contribute to better correspondence between the qualifications of the unemployed and the business sector, and thus aiming at a more efficient labour market policy.

Regulatory reform

Laws and regulations based on previous needs do not necessarily take into consideration the needs of present day business and industry. This can hamper the establishment or development of a profitable industry. The Business Legislative Committee, a Government committee that has been in function since 1990, was established to investigate such conditions. The committee's main task is to point to legislation that restricts competition and to propose simplifications or removal of legislation that obstructs the development of business.

3 Challenges

So much about current Norwegian industrial policy. As mentioned in my introductory remarks, the Industrial Policy Advisory Commission presented their report to the Norwegian Minister of Industry and Energy in August. I would like to present some of their conclusions:

Slide 3: Main challenges

The Commission identifies five main challenges facing Norwegian industry and society in general:

- The welfare challenge: Due to the population pattern the number of retirement pensioners and hence the public social expenditure will rise considerably within 10 to 15 years. Meanwhile Norway must expect a reduction in income from the petroleum sector. This calls for growth in other parts of the Norwegian industry.
- The environmental challenge: The Commission underlines the industry's responsibility to evaluate and to adjust the production in order to obtain sustainable development.
- The employment challenge: The rise in the working force over the next 10 to 15 years demands a growth in the number of new working places, in order to obtain full employment.
- The competition challenge: The globalisation and the technological development will increase competition in most sectors. Knowledge and human resources are the keywords for enhancing the industry's competitiveness.

- The technological challenge: Norwegian industry has continuously gone through re-adjustments, and is to a large extent characterised by being based on the exploitation of natural resources. Nevertheless, it is the service-industry that has experienced growth the last 20 years. The transformation to a knowledge-based economy poses much the same challenges for most OECD-countries which means that the most countries will have a similar policy agenda enabling benchmarking and a search for best-practice-policies.

4 Strategies

In general terms the Commission's recommendations concerning industrial policy is to continue to follow a horizontal and neutral approach, and to create a healthy business environment for *all types of businesses*, regardless of size or sector. In other words the Government doesn't pick the winners. The Commission does however recognize the need for special actions regarding SMEs in areas such as information, seed capital, research, and education.

Slide 4 Strategies for a Competitiveness Policy

The Commission identifies three strategies for the Industrial Policy. The competition strategy will help strengthen the competitiveness of the Norwegian enterprises. One of the main priority actions suggested within this area is to establish a capital seed fund. The knowledge and human capital strategy is meant to increase the level of knowledge in industry. The Commission is in favour of schemes to ensure lifelong learning, provided that such actions are based on the needs of industry. The environmental strategy will ensure that Norwegian enterprises are at the front when it comes to environmental concerns.

5 The implementation of the policies

Every fourth year the Norwegian Government states the long-term policy-lines in a paper presented to the Parliament. The next Long-Term Programme will be presented in February 1997. Based on the advises from the Commission the Government will also present a so-called White paper in the spring of 1997, drawing out the elements of Industrial Policy in greater detail.

5 Conclusion

I have slightly touched some elements of current Norwegian competitiveness policy. The development features mentioned by The Industrial Policy Commission are in my opinion some of the most important challenges that Norwegian businesses - and I believe industry in other countries as well - will face in the future. We are experiencing - and will continue to experience - fast changes in our surroundings. What does this imply? Do we need a paradigmatic shift in our current policies? Does it mean that we need to think of something altogether new? Do we need new economic theory?

Slide 2 Elements of current Norwegian industrial policy

I don't think so. I was not surprised to see that the Norwegian Industrial Policy Commission suggested that we continue our broad approach. I interpret the Commission's suggestions in the way that our current competitiveness policy strategy does contain the right elements. There is, however, a need for us

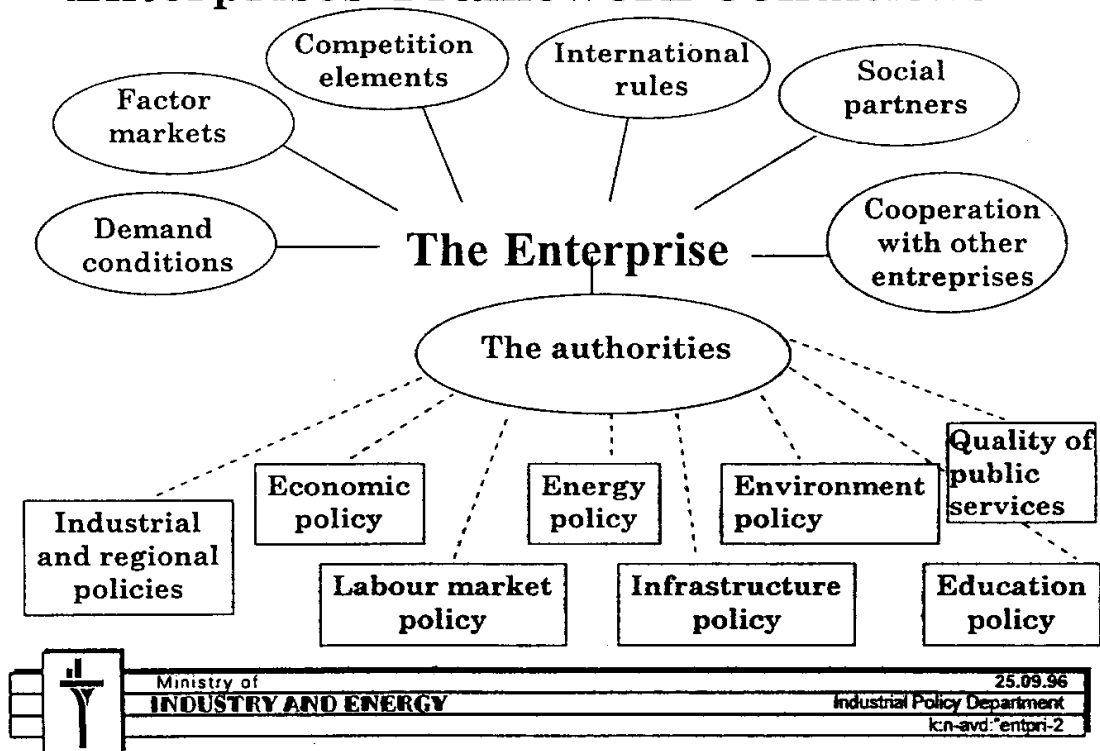
to become even better at what we do. Nations across the world compete about being a good place for business. This calls for an active competitiveness strategy from the national authorities.

We need to look into the different elements of our policy and see if the arrangements are satisfactory, whether there are ways we can help the companies become competitive and achieve their best. Do we, for example, care for the needs of SMEs in a satisfactory way?

As companies increase their efficiency to become successful in business, so must we to become successful in creating stimulating framework conditions. Active authorities in dialogue with industry: this is how I see a successful competitiveness strategy at the turn of the millenium.

Thank you for your attention!

Enterprises' Framework Conditions



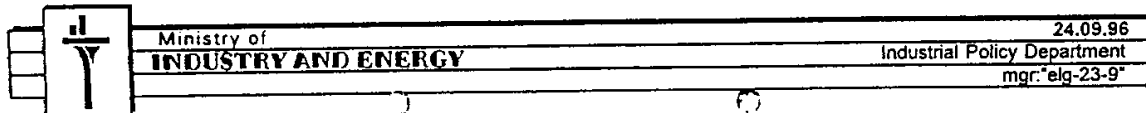
89

Norwegian Competitiveness Policy

- General Economic Policy
- Export related support
- Investments support and venture capital
- R & D
- IT
- Labour related measures
- Regulatory reform

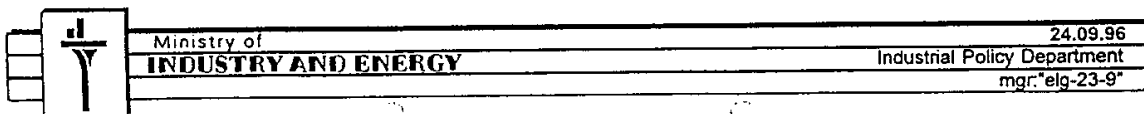
Main challenges facing the industry and the society in general

- The welfare challenge
- The environmental challenge
- The employment challenge
- The competition challenge
- The technological challenge




Strategies for a competitiveness policy

- The competition strategy
- The knowledge and human capital strategy
- The environmental strategy



Venture capital

- USA: NASDAQ stook exchange
 - private venture funds are continously being traded.
- Europe: Parallel under establishment
 - European Association of Security Dealers
 - Automated Quation (EASDAQ)
 - will help securing realistic evaluation of and satisfactory liquidity in international, growth oriented, newly established enterprises. Focus on SMEs.


	Ministry of	25.09.96
	INDUSTRY AND ENERGY	N-avd.
		h:ebe/overhead/elg25-9

The Norwegian economy Key-figures 1995-1997

(Percentage change from preceding year)

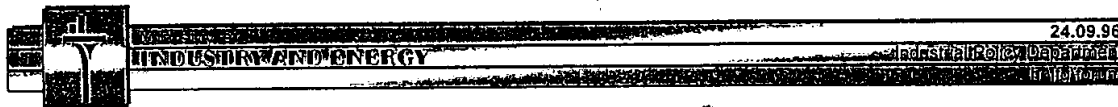
	1995	1996*	1997*
Gross Domestic Product	3,3	4,3	2,3
- of which: Mainland Norway	2,7	3,0	2,4
Private consumption	2,6	3,5	2,7
Gross fixed capital formation,	4,5	6,9	1,8
- of which: Mainland Norway	13,5	5,6	2,9
Export	3,8	7,2	4,8
Import	5,1	5,8	4,7
 Rate of unemployment			
/total labour force	4,9	4,5	4,2
Consumer price inflation	2,4	1,4	2,2
 Surplus on Current account			
(billions kroner)	28,4	52	60
Money market rate	5,4	5,0	5,0

Source: Statistics Norway - ØA 6/96, *: projections

	Ministry of	24.09.96
	INDUSTRY AND ENERGY	N-avdelingen
		h:ebe/overhead/elg25-9

The national forum for industrial development - I

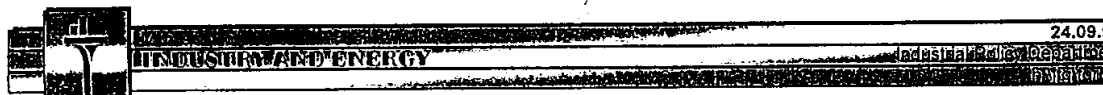
- The Forum was established in April 1993
- Its mission is to identify and analyze possibilities for, and limitations to, increased value added in the economy. The Forum seeks to foster a broader understanding of measures required to enhance the competitiveness of the business sector
- The Forum has 39 members representing the Norwegian government, leaders of trade unions and business confederations, industrialists, investors, and representatives from the technological, educational and research sectors



The national forum for industrial development - II

Issues discussed so far:

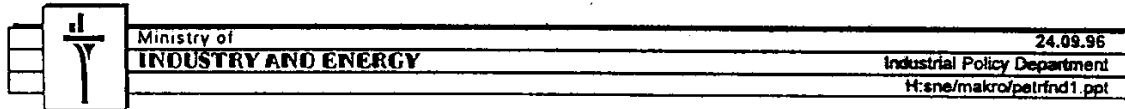
- The development of know-how and technology in the business sector
- How to increase exports and internationalization
- The impacts of ownership and availability of capital for industrial development
- Challenges related to the developments of Information Technology
- "The road from ideas, science, and know-how to profitable products"



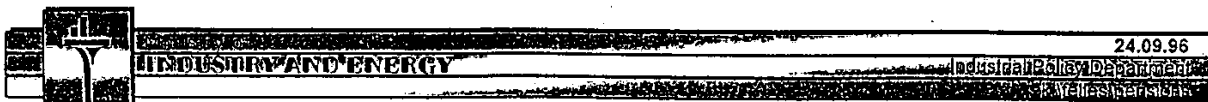
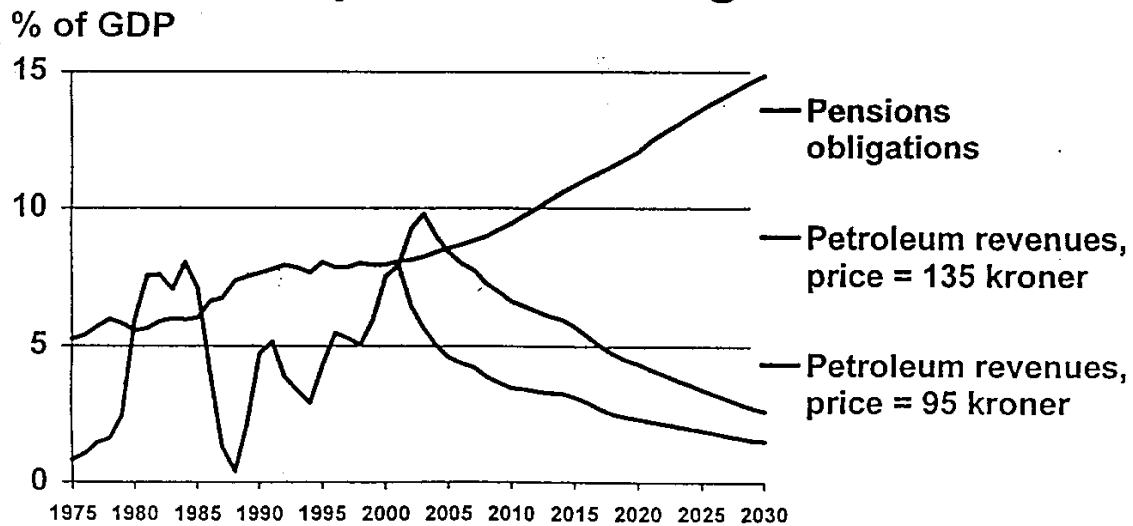
Government Petroleum Fund - I

A TOOL AIMED AT:

- **Accumulating financial reserves in order to meet future pressures on public sector finances**
 - Significant future pensions obligations
 - Gradually falling state income from the petroleum sector
- **Uncertainty due the special nature of petroleum revenues.**
 - Non-renewable natural resources
 - Fluctuating prices while representing a considerable share of state revenues



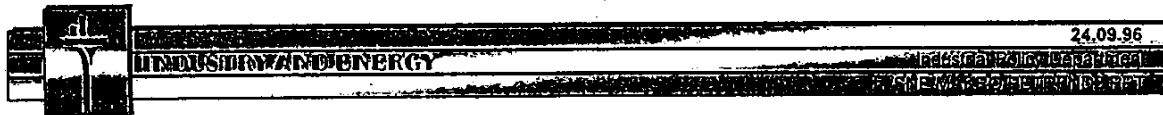
Projected petroleum revenues and pensions obligations



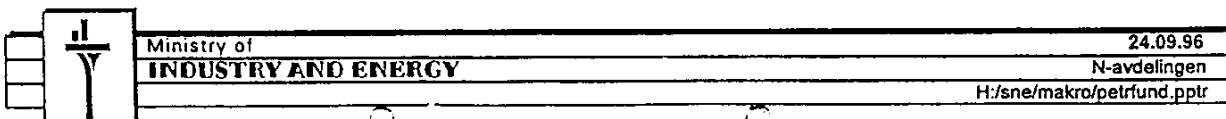
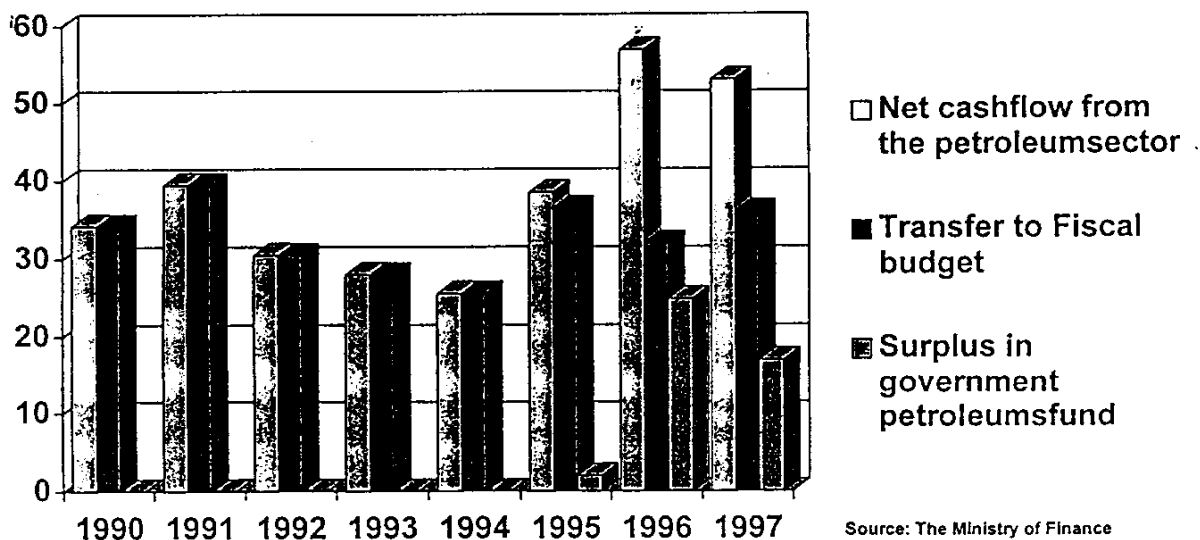
Government Petroleum Fund - II

GUIDELINES FOR THE PETROLEUM FUND:

- **Financial buffer facilitating the division between use of petroleum revenues and government expenses**
- **A coherent inclusion of the management of the Fund's resources in the budgetary process**
 - Petroleum revenues are transferred to the state budget following special parliamentary resolutions
- **The Fund shall not accumulate assets without this reflecting actual surpluses in central government finances**
 - The fund is considered a reserve, posing severe demands on the financial policies of the country



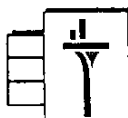
The Norwegian Government Petroleum Fund



The Norwegian Industrial and Regional Development Fund 1996

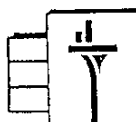
(NOK mill.)

Secured loans	1.000
Venture capital loans, national	550
Venture capital loans, regional	511
Guarantees national and regional	111
Equity capital investment	342
Development grants, national	285
Development grants, regional	849
Public sector/industrial research and development contracts	183
Administration grant, SND	93

	Ministry of	25.09.96
	INDUSTRY AND ENERGY	Industrial Policy Department
		mgr:"elg-23-9"

Equity investments directed by the SND

- > Total budget 2.000 mill. NOK
- > The SND aims to be a long-term, stable shareholder
- > General upper limit of 35 pst. of the total share capital, must under no circumstances not exceed 49 pst.
- > Self-financing
- > Demand of return after a period of 6 years

	Ministry of	23.09.96
	INDUSTRY AND ENERGY	Industrial Policy Department
		mgr:"aeu-23-9"

Main elements in the report from the Committee of state secretaries on information technology

- The regulatory and legal framework (regarding among others telecommunications infrastructure and services, protection of intellectual property rights and privacy)
- Research and development (in particular to strengthen areas where Norway has a strong position)
- Knowledge and human resources (in particular concerning peoples possibility to learn about and how to use IT)
- The Linguistic and cultural dimensions of the Information society (to ensure that the Norwegian language and Norwegian language based software are available, and to promote the Norwegian content industry)
- The public sector as advanced user of IT

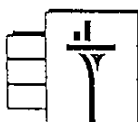


Ministry of
INDUSTRY AND ENERGY

23/9/1996

Survey of some of the proposals advanced by the Business Legislation Committee

- Regulations relating to time limits
- The Business Hours Act
- The Licence Arrangement for Coach Transport
- The Hotel Act
- Sale and distribution of alcoholic beverages
- Company legislation
- Enterprises' reporting duty to public authorities
- Planning and building legislation
- The Food Safety Report



Ministry of
INDUSTRY AND ENERGY

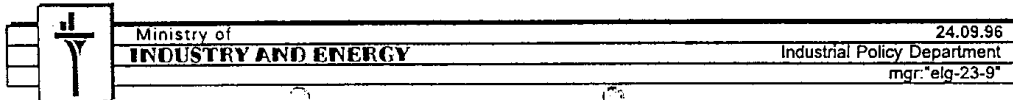
23.09.96
Industrial Policy Department
mgr:"eig-23-9"

The solidarity alternative

- Suggested by the Employment Commission in 1993
- A strategy designed to reduce unemployment significantly and to strengthen cost competitiveness
- Based on the assumption of a binding cooperation on wage formation and incomes policy

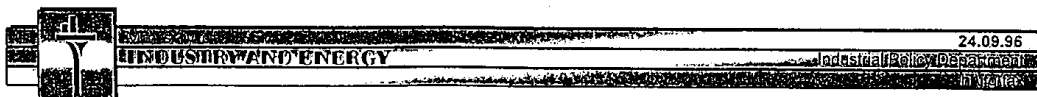
Results:

- strengthened mainland economy
- employment: in growth
- unemployment: reduced
- inflation: low
- interest rates: low
- trade balance: surplus
- state finances: surplus



Taxation of Norwegian corporations

- Neutrality between different investments, financing, ownership, and industry sectors
- No double taxation on gains in share value or share dividends
- Flat tax rate: 28%



Stefna á sviði samkeppnishæfni í Bretlandi - skilningur á mikilvægi samkeppnishæfni

R.C. Dobbie, framkvæmdastjóri samkeppnishæfnisdeildar breska forsætisráðuneytisins

Competitiveness Policy in the United Kingdom Encouragement of wide recognition of the issue

Minister, ladies and gentlemen. Thank you very much for the kind hospitality which I have already received here in my first visit to Iceland.

I am not English, I am Scottish and there is a good deal more I think between our nations, Scotland and Iceland, than there is between England and Iceland. It is a great pleasure to me to be here today to tell you something of our experience in Britain in working on competitiveness and also to hear about your work here in Iceland and the views of my fellow guests from other countries.

Now we have heard about the definition of competitiveness. I think myself that national competitiveness demands a new culture, a culture which does not simply accept change but which instead welcomes change and looks to make progress and improvement in all aspects of our national life. And that is the mission which I have been working on now for four years or so since my unit was first established by Michael Heseltine in the Department of Trade and Industry in 1992.

Now the best measure of competitiveness is not, as the World Economic Forum tells us, a mix of indices which seems to me to provide some rather scattergun numbers. It is best instead to look at income per head. That tells us about each country's competitiveness. We can see the position of the UK on the slide and also the position of Iceland, Canada, Norway and other OECD nations.

I think the position of Iceland and Canada at present is relatively comfortable but I agree with previous speakers that competitiveness is not an issue which must be dealt with here and now - a short term issue - it is a long term issue and it needs to be addressed through policies that address long term problems as well as short term problems. We can see an illustration of this in the next slide.

This gives a comparison of manufacturing productivity between the UK and some of our major competitors - large competitor nations. We can see the UK here with the manufacturing productivity level taken as 100 throughout. What we see is that over this period the productivity of the UK has improved faster than that of the United States, France and Germany and it has stayed level with the Japanese. And that is good news. It confirms some of the earlier slides from Canada - that the UK's productivity is increasing relative to other countries.

Nevertheless, we can see that we still have a gap of about 15 or 20 per cent in productivity levels with France and Germany, rather more with the United States and about 30 per cent against Japanese levels. Productivity is the key measure of prosperity and of course higher productivity generates higher incomes - and that allows us to make choices which are critical to our well being and quality of life.

The next slide reminds us about OECD productivity levels. OECD countries are relatively rich and so we have productivity levels of around 45 thousand dollars per head.

We can see that a number of developing countries - for example China - have very much lower productivity levels than the OECD members. That gives developing countries an opportunity to catch up with the West. It is harder for us with high productivity to increase it further - not impossible of course - but harder. It is easier for others to learn from us and to improve their position. We must remember that and not be too pessimistic when we consider the relative performance of countries. The next slide is the inverse of the last slide - the high increase in output comes from the tigers and other fast growing economies in South-East Asia. OECD growth rise have been quite stagnant at about 2 per cent a year over the last decade.

And these factors are shown together on this slide which is a way of illustrating quite graphically the difference between the G7 economies and a number of the fast growing economies. This shows average growth between 1980-1994 along the horizontal axis. It shows increase or decrease in share of world trade along the vertical axis. The size of the circles is proportional to the size of the economy - not at market exchange rates but instead at purchasing power parities. And that is why China appears so large - a little bit larger than Japan and second in size to the United States economy. Now, there are many who interpret this as a threat. But the competitiveness of nations is not a matter of doing better by climbing on the shoulders of another nation, by pushing another nation down. I think that the kind of race that we have here is not a race round a track, where there is only one winner. Instead it is a race like a cycle race. I do not know if any of you watch the "Tour de France" cycle race. What you see there is one or two riders out in front and then the pack, those who have enough energy to ride together very efficiently, slipstreaming to reduce wind resistance. That is the way in which competitiveness between nations operates. If you are able to maintain a good performance within your nation than you can use the mechanisms of trade and technology transfer to improve your performance at the same time as the performance of another nation improves.

So we in Britain can benefit from Iceland's competitiveness for example through buying from you sophisticated machinery or software. You can benefit by buying from us as well and in that way we can both increase our standard of living. And that is I think an important difference between nations and firms. If Coca Cola and Pepsi Cola compete, one does better than the other so there is a winner and a loser. That is not true of nations. That is why opportunities to share information and to share knowledge are so important. They allow us to acknowledge the contribution that we can make to improving performance at home and in competitor countries.

When we have examined competitiveness in the United Kingdom we have taken a very wide ranging view. When my boss Michael Heseltine talks about competitiveness he talks about the economy being like an organ in a church with one thousand organ stops. When each one of these organ stops is in the right position then the economy will be very competitive.

This slide gives my list not af a thousand but of ten or so organ stops. We want to be involved and engaged in all of these activities. Each of them involves both the public and private sectors.

No part of the economy is just a matter for the public sector or just for the private sector. I support the concept of partnership - of working together - which a number of other speakers have stressed. Even the macro-economy, which in the UK is under the control of the Treasury and the Bank of England, is strongly dependent on the private sector: the financial markets have a powerful influence on interest

rates and on exchange rates. The markets are able to move the economy significantly themselves if they so decide.

Competitiveness is a matter for all of us. Improving competitiveness in firms is a matter for business. It involves producing the goods and services that the customer wants at the price the customer is prepared to pay. But Government has a role to play. First, it creates the framework within which business can prosper and second it "helps business to help itself". Later in this talk I would like to mention one or two of the ways in which these two activities are carried out.

This means that the Government is also interested in the efficient and effective provision of public services. Part of the competitiveness agenda is to improve the performance of the public sector - to make the way in which we collect taxes more efficient and less burdensome - to try to ensure that the rules that we apply to business are realistic ones and not to impose excessive requirements on business.

We can make some international comparison of regulation but perhaps a more vivid, if simplistic, approach to the examination of regulation is shown in the following comparison.

In Britain everything which is not forbidden is permitted. In Germany everything which is not permitted is forbidden. In some Mediterranean countries everything which is forbidden is permitted and I think that it would be true in Romania in the 1980s that everything which was permitted was forbidden. So we can see that international comparisons are even possible for regulation!

Now I would like to tell you something about how we carry out our work in the United Kingdom because I sense that the way in which I would describe our dealings with the different factors that contribute to competitiveness are much the same as in Canada and Norway and that convergence of our approach is in itself interesting and encouraging. It is being stimulated by the activity of the OECD who are represented here today.

We now work in the Cabinet Office close to Downing Street. I would say "close to" because it is the Deputy Prime Minister, Michael Heseltine, that I work for rather than the Prime Minister. The Deputy Prime Minister because he started off the work when he was the Minister for Trade and Industry in 1992 and he took me and my unit with him when he became the Deputy Prime Minister last year. And in doing that work it is obviously sensible for us to have contacts in the public and the private sectors through many networks of people. My job could be described as made up of three components: first, analysis of competitiveness; second, developing policy; and third, if you will allow me to use the word, marketing. Yes, it is important to market competitiveness. Let me take each of these three aspects. First, analysis. In carrying out our analysis of competitiveness we feel that we need to make international comparisons. Why after all should the United Kingdom have a lower standard of living than France or Germany? We need to make comparisons across all of the factors that influence competitiveness. Not so that we can copy the policies of other countries but so that we can see why they are doing something and then see what we might do in the United Kingdom to improve our performance. We need to work with universities, with research institutes and with other organisations in this analytical work.

We have resources to carry out competitiveness work - but we have many different activities to do. We need to engage the academics to work on the projects and the problems that we think are important to national competitiveness. That has been quite successful, so increasingly academics are working on projects that are important in the competitiveness agenda. And then we publish the analysis.

I want to say more about publication, I have here one of the key publications - a telephone directory you might think. This telephone directory is our competitiveness White Paper. It is a very substantial body of

work. It took my team 4-5 months to write. Of course we are not just authors, we are developing policy. We are asking questions. We are talking to our contacts so we can present as full and as accurate a picture as we can. But we think that being comprehensive is important. The White Paper is a national audit of our performance. It is an annual report on the nation.

Other speakers have said that long documents are not read. That is correct. This White Paper is read by only a few people - though they are influential people. But it is there as a mine of information, as a source. And we can also produce other versions. I have here a summary, a short version and indeed we have here another kind of White Paper. This is really a Ministerial version, if you will excuse me, Minister. It is a serious small postcard in fact, to remind colleagues what is going on. So that is the analysis.

Second I want to talk about policy development. Strictly, I have responsibility for no policy, apart from this competitiveness work. But nevertheless the Deputy Prime Minister expects me to give him advice on every policy throughout the Government. And so I have to know what is going on and have to be able to speak to colleagues in other departments and to take a pin or a dagger and stab them and remind them about what is important for national competitiveness and what the impact of the policy will be.

So we have to network with officials in other departments. Then at the Ministerial level there is a special Cabinet committee which looks at competitiveness, which is chaired by the Deputy Prime Minister and has all the powerful Ministers on it. So we can refer matters to Ministerial level when we need to.

Third, I said that I would talk also about marketing competitiveness, the idea of trying to spread the message. The competitiveness White Paper is one of the tools we use in marketing and then we have to make presentations, we have to speak at conferences, we have seminars, we organise discussion groups, we meet academics, and opinion formers.

In addition, we write articles for newspapers, and we are interviewed by journalists. All of these activities are part of the way in which we try to stimulate competitiveness. But of course it is not possible for a group of 30 to have a serious impact upon the opinion of all of the millions of people in my country. So what we have to do is to use what is described in the slide as intermediaries - and by that we mean the banks, accountants, lawyers - nearly every business after all has a bank account. If it does not then we must wonder about the business, because the money is kept under the bed. So we have to contact the banks and we speak to them about competitiveness and about what contribution they could make and how they can contact firms.

And then we have to think about the audiences that we approach in the public sector. An important audience for me is the Government itself. The White Paper is meant as much for Government as it is for opinion formers outside Government. There are always stresses and strains inside a Government. My job in supporting the Deputy Prime Minister is to make sure that we use this publication to extract the maximum possible policy development from other departments. This can be remarkably successful.

When I say to an official in another Department "what are you doing about so and so?" they might respond "we have got a review on this issue and it may come to a conclusion in three months time". I could then remind them that the deadline set by the printing of the White Paper is 15 April so they need to reach a conclusion by then, if possible. So the White Paper can be used to speed up policy development - and to make colleagues think about policies they might otherwise overlook.

You will notice though that the list on the slide does not include small businesses. To reach them I have a videotape which my Group has made which is again not for small businesses but for business support organisations like Chambers of Commerce. We also have a special network of advisory and counselling bodies called Business Links and the staff of Business Links use these materials.

The videotape shows how companies have succeeded in overcoming difficulties and how they have improved their competitiveness and how they have worked with agencies to do that. We have also an audiotape which is meant for business people to listen to as they drive along. This emphasis on getting the right products is very important.

Mr Chairman, if I might turn to describe how we have developed our approach and some current issues. First of all we began by looking at national competitiveness and then in the second year we examined sectoral performance, and the performance of the different regions of the United Kingdom which is necessary in a country with a large population.

In addition to a national publication we have this year taken forward the idea of plans for improving competitiveness in each region of the United Kingdom. Here I have the publications that we produced in one region, the South West of England, in July. These set out special problems that region sees in improving its performance which are naturally slightly different from the national picture.

So this shows another way of getting the message forward - to activate others to carry out their competitiveness analysis. We have done the same in sectors as well. Your fishing industry faces different problems from the knitting industry, and from the financial services industry and each no doubt would be able to say something about how they could improve their performance.

I would like to describe some of the issues which we have dealt with in the 1996 White Paper, taking first the long tail of poorly performing companies that we have in the UK, second, the skills audit which we have carried out and third, our system of business support.

"The long tail" is really a description of the make-up of our manufacturing sector. The slide shows a sample of 600 companies in three countries. A group of researchers found that we have a reasonable proportion of UK companies that perform well compared to Germany and a higher proportion of top performers than the Netherlands. But the UK has a much larger proportion of companies which lag behind the average.

Because national performance depends not on the best but instead on the average it is important to acknowledge and then to address this feature. It is not restricted to manufacturing. This slide presents the result of a benchmarking survey of 70 two-star hotels. We can again see the very large variation in performance between the best, the average and the worse. If the performance of the worst could be raised you can imagine how much that would do to our overall standard and the impact on tourists and tourism.

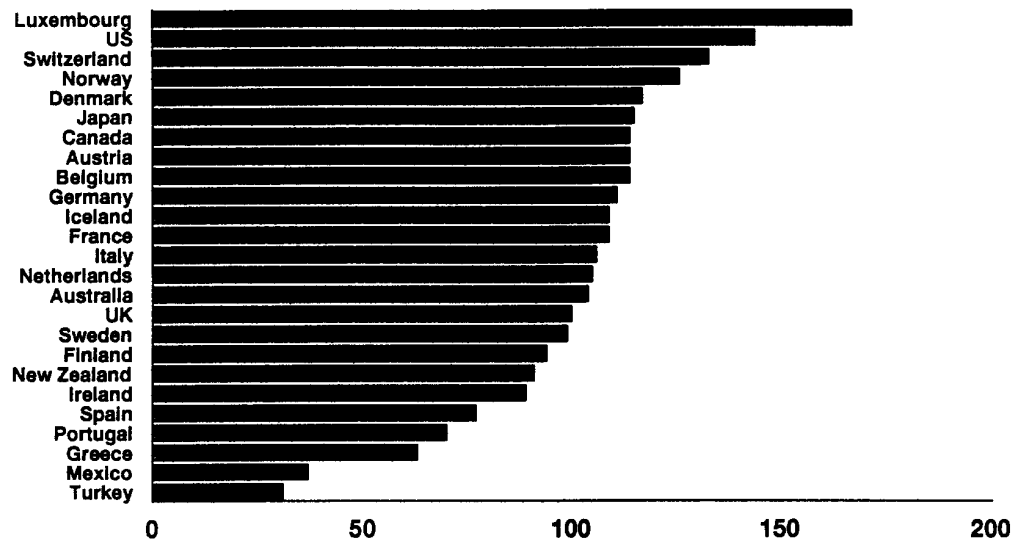
Another current issue I would like to raise is the skills audit. This is a comparison of the education and training system of the UK with other countries - with Germany, France, the US and Singapore. It is difficult to make the comparison between qualifications and I think it is the first reliable study that has been done apart from international tests which do not reveal what happens throughout the economy. This slide presents the results. Very briefly it shows that the United Kingdom has a fairly high proportion of the population with a university degree or professional qualification. This is increasing further because we have been expanding our university system quite successfully.

A problem is the weakness further down the education system. You can see in the slides that of the population almost 35 per cent do not have good qualifications by the time they leave school. This is not a new problem in the UK. It was recognised by Queen Victoria's husband in 1860. But for the past 10 years the Government has been aggressively addressing these weaknesses and is making progress. This is an area of the economy that takes a long time to bring about radical improvements, which shows the need for patience and long-term commitment in competitiveness work.

Mr Chairman, you and the audience here have all shown considerable patience today in listening to this account. I hope you have found it interesting.

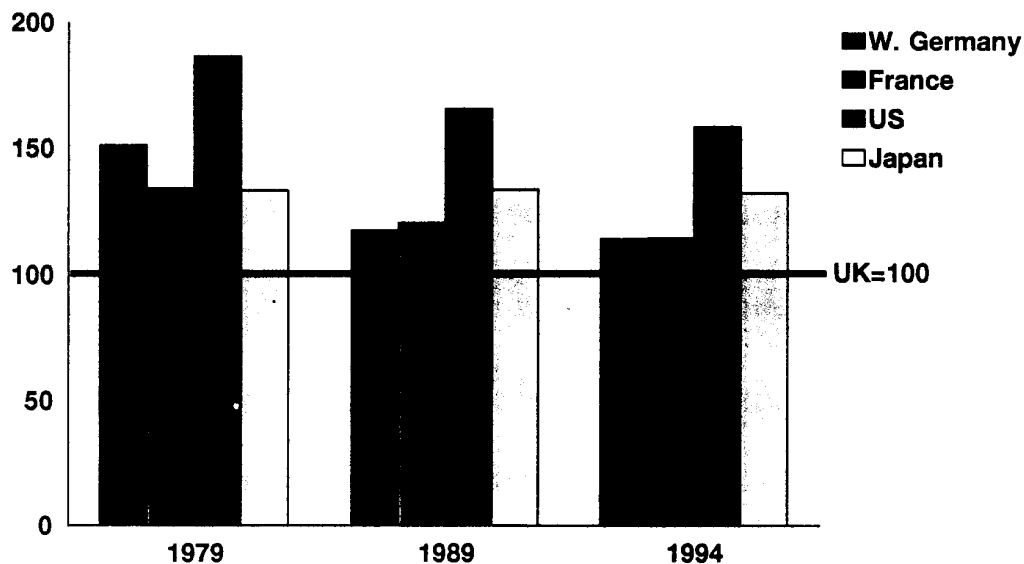
Competitiveness in the United Kingdom

GDP per head at purchasing power parities in 1995 (UK=100)



Source: OECD

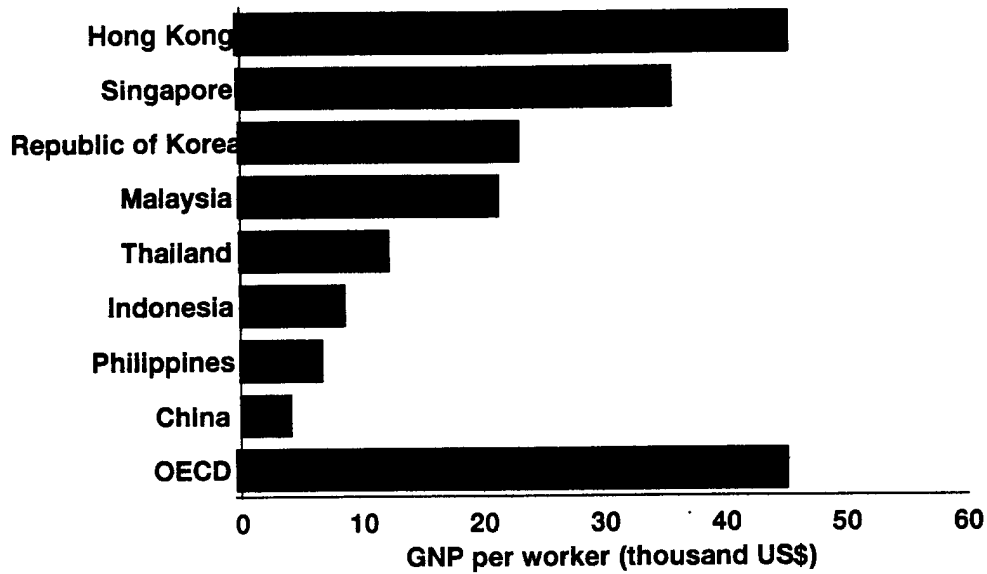
Manufacturing productivity



Note: Productivity is measured by output per hour worked.

Source: van Ark; 1994 figures extrapolated using IMF data

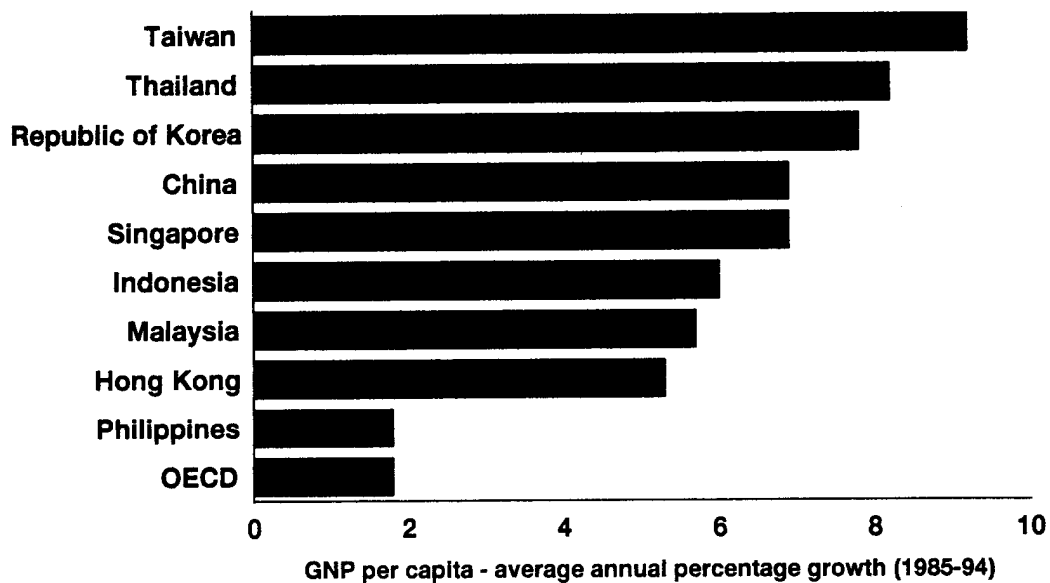
Productivity compared: East Asia and OECD (1994)



Note: At purchasing power parities.

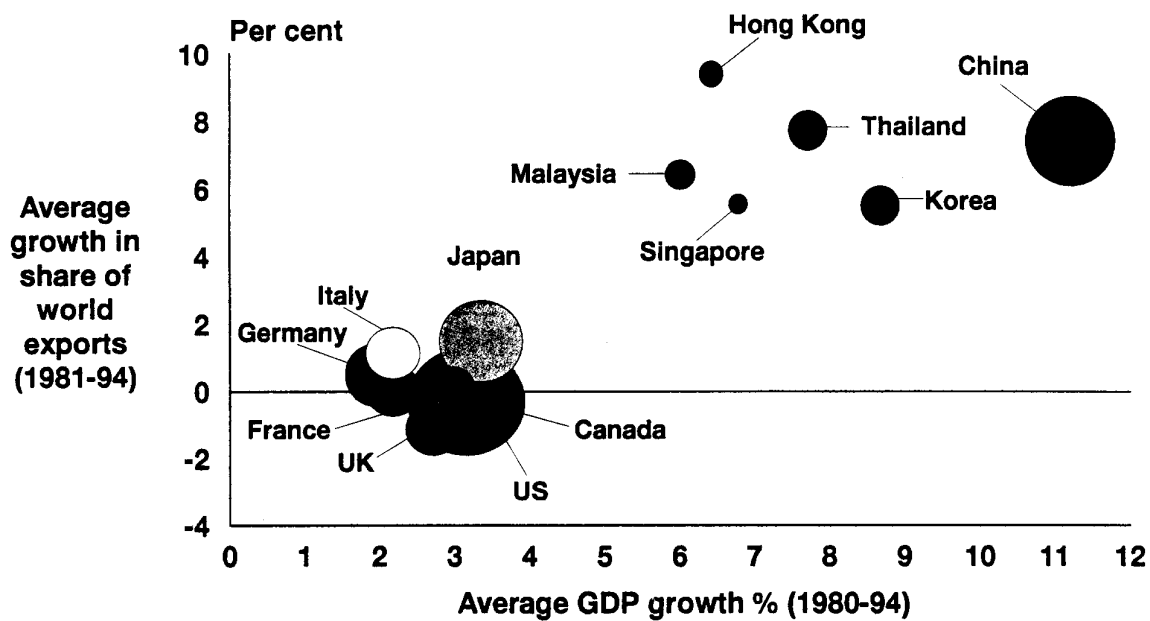
Source: Asian Development Bank, IMF, OECD

Output growth compared: East Asia and OECD



Source: Asian Development Bank, IMF, OECD

Emerging economies are joining the race



Competitiveness depends on many factors

- Macroeconomy
- Learning and skills
- Employment
- Management
- Innovation
- Fair and open markets
- Finance
- Communications and physical infrastructure
- Commercial framework

The Government's approach

- Improving competitiveness is primarily a matter for business
- But Government helps by:
 - Creating the framework for business to prosper
 - Helping business to help itself

Competitiveness Division

- **Located in the Cabinet Office**
- **Contacts throughout public and private sectors**
- **Reports to the Deputy Prime Minister**
 - **Analysis**
 - **Policy development**
 - **Marketing**

Analysis

- **International comparisons and historic comparisons**
- **Collaboration with universities, research institutes and other organisations**
- **Special publications on competitiveness**
- **White Papers**

Policy development

- **Responsible for no policy but answerable for all**
- **Networking with officials**
- **Cabinet Committee on Competitiveness**

Marketing competitiveness

- **Tools**
 - **CWPs**
 - **Presentations**
 - **Articles**
 - **Exemplars**
 - **Intermediaries**
- **Audiences**
 - **UK Government**
 - **EU and OECD Governments**
 - **Opinion formers**
 - **Large companies**
 - **Business support organisations**

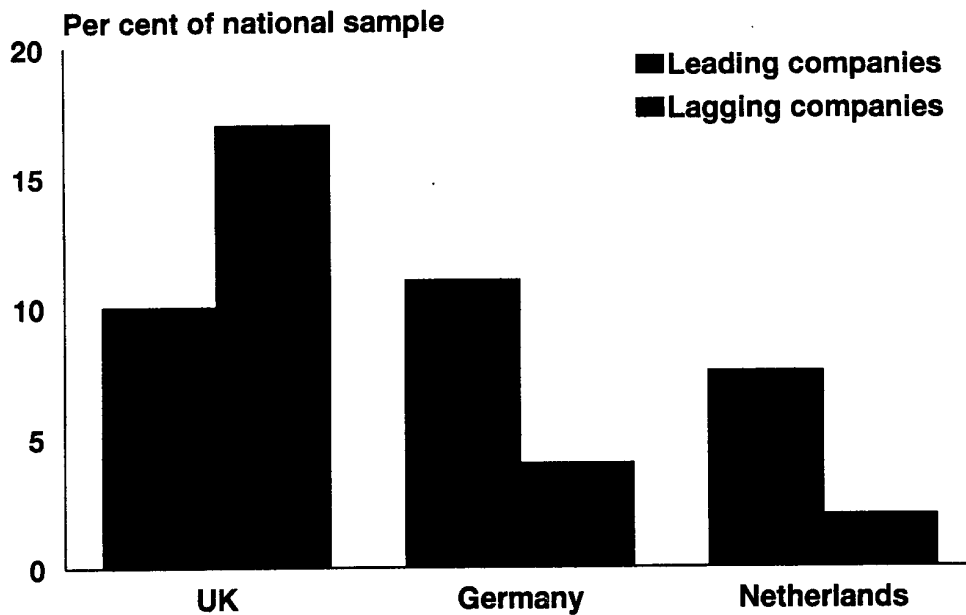
Progress in competitiveness work

- **National picture in CWP1 (1994)**
- **Extending the work in CWP2 (1995)**
 - **Sectoral**
 - **Regional and local**
- **Activating change through CWP3 (1996)**
 - **National**
 - **Sectoral**
 - **Regional and local**

CWP3: Some issues

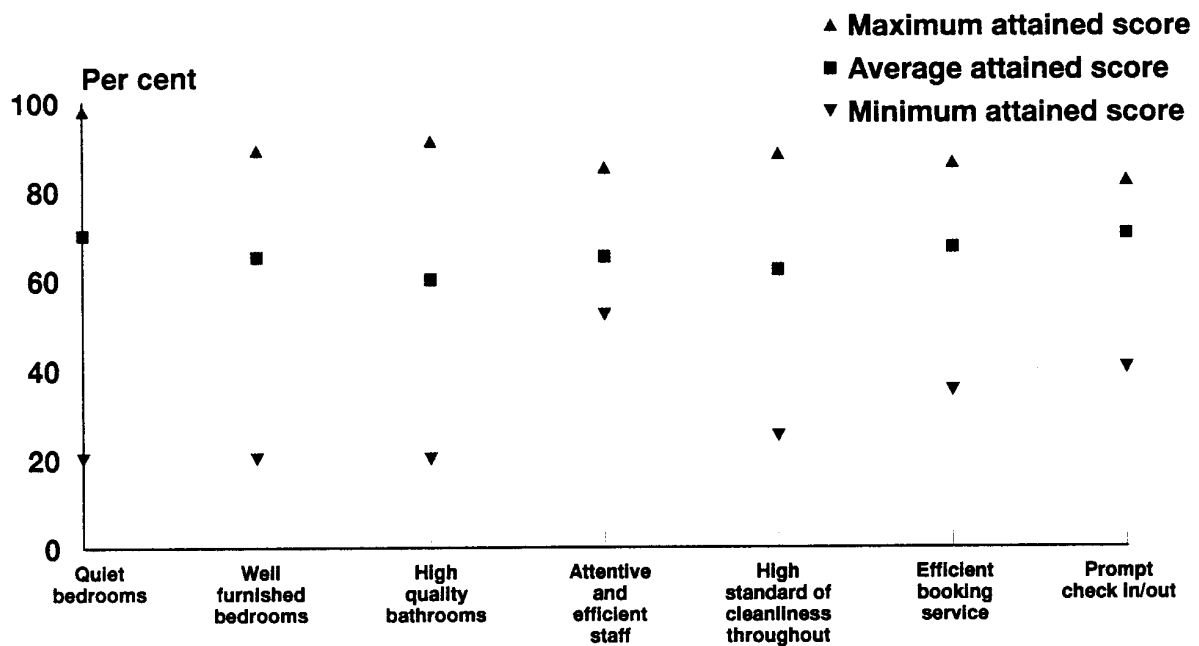
- **The "long tail"**
- **Skills audit**
- **Simplification of business support**

The "long tail" - more to do in manufacturing



Note: Leading companies are top 10% of whole sample, lagging companies are bottom 10%.

The "long tail" - more to do in services



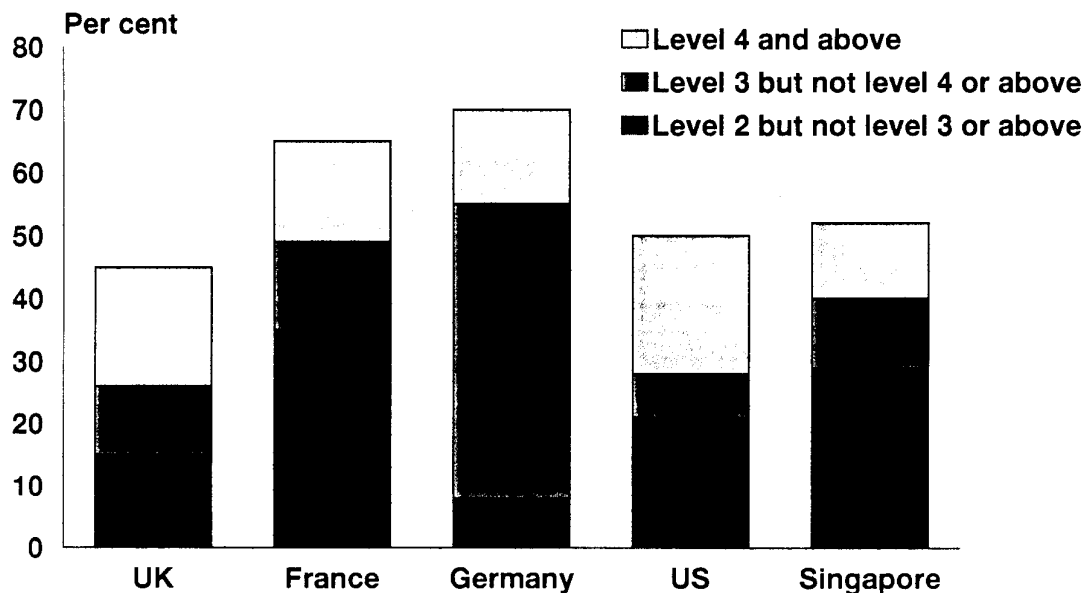
87

Note: Best and worst performers in the hotel industry in a survey of 2 star hotels

Skills Audit

- Compares UK with the US, France, Germany and Singapore
- Serious and thorough analysis
- But international comparisons are difficult
- Must treat results with caution

National performance at each major level of qualification - adults (1994)



Simplification of business support current problems

What UK small firms tell us:

"The government is running a lot of potentially useful schemes that most small firms have never heard of"

"The government is not doing a very good job of getting information across to small businesses."

Simplification of business support proposals for change

- **Delegating authority to local level;
and to sectors**
- **"Challenge" funding**
- **Reducing bureaucracy**

Summary

- **Competitiveness matters**
- **No short-term fixes**
- **Catching up but more to do**
- **Business in the lead**
- **Partnership focus**

Stefna á sviði samkeppnishæfni á Íslandi - almennar aðgerðir - leiðir til úrbóta

Þórður Friðjónsson, forstjóri Þjóðhagsstofnunar

Samkeppnisstefna á Íslandi

Almennar aðgerðir - leiðir til úrbóta

Hvað ræður hagsæld þjóða? Hvers vegna gengur betur hjá einni þjóð en annarri? Hvers konar hagkerfi, hvers konar hagskipulag er líklegast til að stuðla að varanlegum hagvexti og bættum lífskjörum? Spurningum af þessu tagi hafa menn velt fyrir sér öldum saman - að minnsta kosti frá því Adam Smith gaf út bók sína *Wealth of Nations* árið 1776.

Þótt sitt sýnist hverjum í þessum efnunum hafa sjónarmið manna nálgast á undanförunum árum og kemur þar auðvitað margt til. Þar á meðal má nefna aukið vægi alþjóðviðskipta og alþjóðasamskipta hvers konar. Einnig má nefna aukna þekkingu, aukið flæði upplýsinga, upplýsingaöldina og fleira af því tagi. Loks gerði hrun kommúnismans það að verkum að í raun er ekki lengur deilt um að markaðsbúskapur hafi yfirburði yfir áætlunarbúskap.

En umræður um þessi efni eru þó enn heitar og skiptar skoðanir eru um margt. Að undanförunu hafa skoðanaskiptin ekki síst tengst hugtakinu samkeppnisstaða. Og þá er spurt hvernig geta þjóðir bætt samkeppnisstöðu sína. Sumir hafa gagnrýnt þessa nálgun harðlega og er Paul Krugman, prófessor við Stanford í Bandaríkjunum, þekktastur meðal gagnrýnenda. Hann telur að notkun hugtaksins samkeppnisstaða geti leitt menn á villigötur, einkum stjórnámamenn og embættismenn, og hefur nokkuð til síns máls í því sambandi. Aðrir telja að hugtakið samkeppnisstaða geti verið gagnlegt ef rétt sé með það farið.

Til þess að skýra þetta nánar er rétt að skoða hvað er átt við með hugtakinu samkeppnisstaða. Lítum á tvær algengar skilgreiningar.

1. Samkeppnisstaða þjóðar er geta hennar til að framleiða vörur og þjónustu sem svara kröfum á alþjóðlegum markaði við skilyrði frjálstrar og eðlilegrar samkeppni.
2. Samkeppnisstaða þjóðar er geta hennar til að bæta lífskjör sín á varanlegum grunni.

Samandregið fela þessar skilgreiningar í sér að samkeppnisstaða sé einfaldlega geta þjóðar til að laða fram öran hagvöxt og bætt lífskjör á varanlegum grunni. Það mætti því með öðrum orðum alveg eins nota framleiðni sem lykilhugtak í þessu efni eins og samkeppnisstöðu. Bætt lífskjör snúast um að auka framleiðni og afköst. Þetta er nálgun sem Paul Krugman kys fremur en að nota hugtakið samkeppnisstaða, meðal annars vegna þess að hann telur hættu á því að hugtakið samkeppnisstaða feli í sér tilhneigingu til verndarstefnu af hálfu stjórnvalda og annarra afskipta af atvinnu- og efnahagslífi sem séu skaðleg þegar til lengri tíma er litið. En látum þetta liggja á milli hluta.

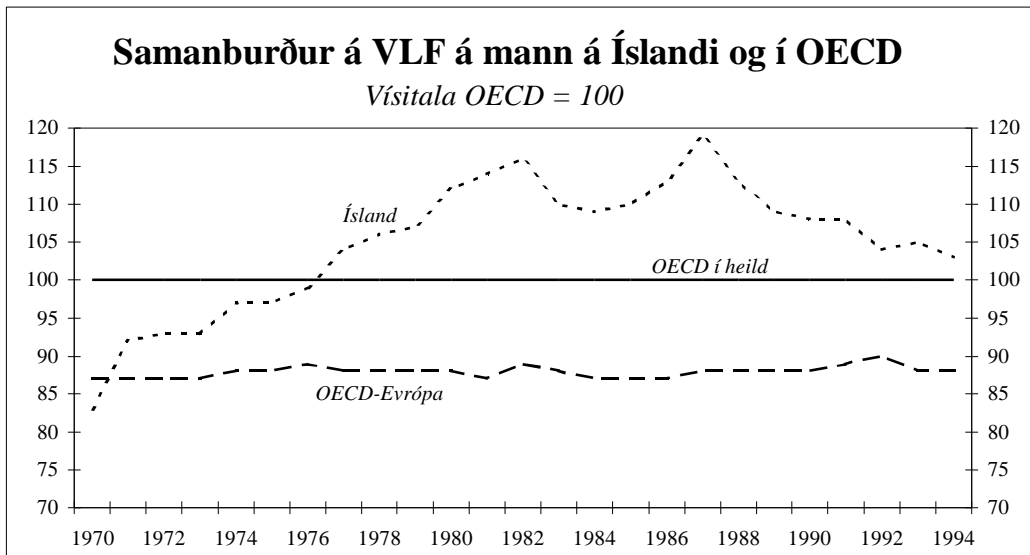
Með hugtakinu samkeppnisstaða á alþjóðvettvangi hefur vaxið mikil flóra kenninga og aðferða til að mæla samkeppnisstöðu og skylda hluti og bera saman milli landa. Enginn vafi er á því að gagn má hafa af slíkum samanburði við stefnumótum stjórnvalda í efnahagsmálum. Meðal efnis af þessu tagi má nefna svonefndar vísitölur efnahagsfrelsis; þær hafa til dæmis verið birtar í bókinni *Economic Freedom of the World: 1975-1995* eftir þrjá þekktu hagfræðinga James Gwartney, Robert Lawson og Walter Block. Jafnframt hafa tvær svissneskar stofnanir reiknað vísitölu samkeppnisstöðu: World Economic Forum og International Institute for Management Development. Hér á eftir mun ég einkum styðjast við efni World Economic Forum sem birt er í ritinu *The Global Competitiveness Report 1996*. Aðrar athuganir um þetta efni segja svipaða sögu.

Vísitala samkeppnisstöðu er tilraun til að meta getu hagkerfis til að laða fram hagvöxt þegar til lengri tíma er litið, til dæmis 5-10 ár. Því er reynt að líta alveg fram hjá venjubundnum hagsveiflum. Kenningar um aflvaka hagvaxtar snúa einkum að tveimur atriðum: þróunarstigi og efnahagsgerð. Fyrri atriðið varðar þá einföldu staðreynd að fátækar þjóðir geta vaxið hraðar en ríkar vegna þess að fyrirhafnarminna er að nýta sér tiltæka þekkingu og tækni en að skapa nýja. Seinna atriðið - og það sem skiptir meginmáli í því samhengi sem þetta er skrifað - er efnahagsgerðin. Hugtakið efnahagsgerð er margþætt, meðal annars felur það í sér hagskipulag, tengsl við aðrar þjóðir, stjórnkerfi, menntun, auðlindir og fleira. Til ábendingar er nefnt að fræðilegur grunnur hagvaxtarkenninga er til dæmis vel skýrður í bók Roberts Barro og Xavier Sala-i-Martins *Economic Growth* (1995).

Í svona vangaveltum er því lítil áhersla lögð á gildi stöðugleika sem einkennir svo mjög umræðu um efnahagsmál hér frá degi til dags. Þar með er ekki verið að draga úr gildi hans, heldur beina athyglinni í ríkara mæli að þáttum sem eru til þess fallnir að auka framleiðni og bæta lífskjör þegar til lengri tíma er litið. Stöðugleikinn er auðvitað mikilvægur en hagskipulagið skiptir ekki minna máli í þessu samhengi.

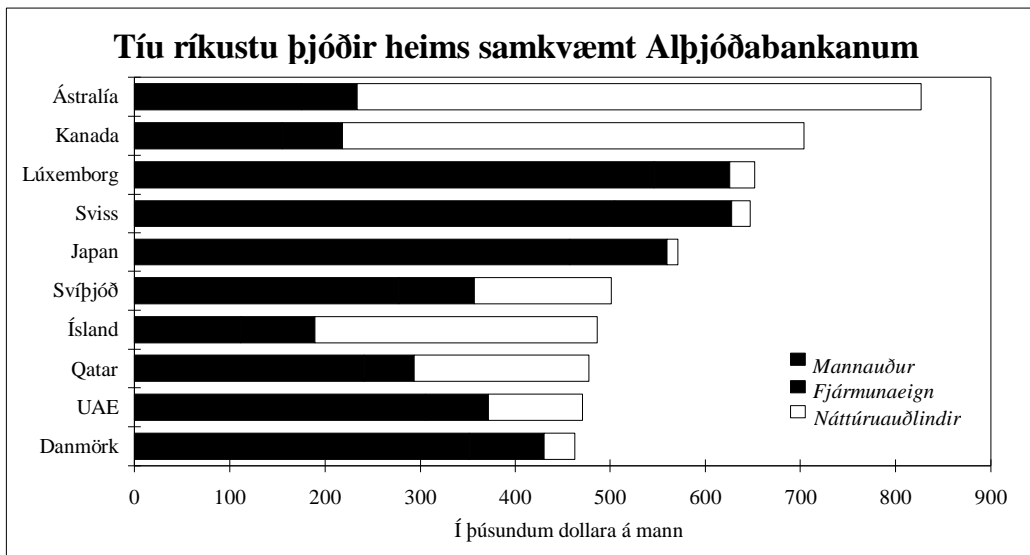
Áður en ég ræði frekar vísitölur samkeppnisstöðu, hvernig þær eru byggðar upp og hvaða vísbendingar þær gefa um aðgerðir sem líklegar eru til árangurs hér á landi, ætla ég að fjalla stuttlega um stöðu Íslands í samfélagi efnaðra þjóða.

Efnahagur Íslendinga er tiltölulega góður í samanburði við þær þjóðir sem við berum okkur helst saman við. Þannig er landsframleiðsla á mann á Íslandi nokkru meiri en að meðaltali í aðildarríkjum OECD og mun meiri en að meðaltali í OECD-ríkjum Evrópu. Þegar á allt er litið hefur hagvöxtur hér á landi jafnframt fyllilega staðist samanburð við OECD undanfarna áratugi. Þetta kemur fram á mynd sem fylgir hér á eftir. Þar má sjá þróun hagvaxtar á Íslandi í samanburði við OECD í heild og aðildarríki OECD í Evrópu.



Heimild: OECD

Annar áhugaverður mælikvarði á efnahag þjóða er mat Alþjóðabankans á ríkidæmi þeirra. Á mynd sem fylgir hér með er yfirlit um tíu ríkustu þjóðir heims samkvæmt bankanum. Eins og fram kemur á myndinni er Ísland í sjöunda sæti næst á eftir Svíþjóð og Japan. Efst er Ástralía á þessum lista bankans og á eftir koma Kanada, Lúxemborg og Sviss. Þessi mælikvarði Alþjóðabankans byggir á því að meta eignir þjóða; samtölu fjármunaeygnar, náttúruauðlinda og mannaúðs. Kvarðinn er því annar en landsframleiðsla sem felur í sér mat á tekjum þjóðar. En skilaboðin eru þau að hvort sem litið er til eigna eða tekna flokkast Ísland meðal ríkja sem standa sig best.

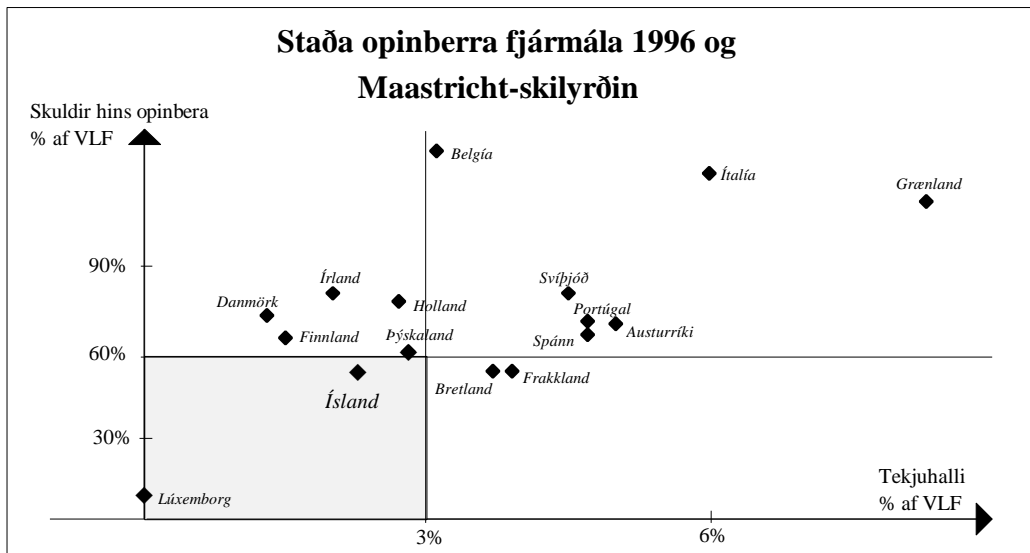


Heimild: Alþjóðabankinn

Enn eitt sjónarhornið á efnahag þjóða eru svonefnd Maastricht-skilyrði um myntsamruna ESB-ríkjanna. Þessi skilyrði fela í sér einhvers konar mat á efnahagslegri heilsu þjóða; hvort hún er nógu góð til að þær geti orðið þátttakendur í umræddum myntsamruna án þess að vera þar öðrum þjóðum til byrði. Skilyrðin lúta eins og kunnugt er að verðbólgu,

vöxtum, afkomu hins opinbera og skuldum þess. Skemmst er frá því að segja að á þessu ári fullnægir Ísland þessum skilyrðum en aðeins Lúxemborg fullnægir þeim af ESB-ríkjunum.

Myndin sem fylgir hér með sýnir stöðu opinberra fjármála í ESB-ríkjunum og á Íslandi fyrir árið 1996. Lóðrétti ásinn sýnir skuldir hins opinbera sem hlutfall af landsframleiðslu og lárétti ásinn hallann á rekstri þess. Skyggði flöturinn afmarkar svæðið sem samrýmist Maastricht-skilyrðunum.



Heimild: OECD og Þjóðhagsstofnun

Þessa mælikvarða verður náttúrliga að taka með fyrirvörum. Það fer ekki á milli mála að samkvæmt þeim geta Íslendingar tiltölulega vel við unað. Svo gripið sé til líkingarmáls úr fótbolta má segja að við höfum verið að spila ofarlega í 1.deild. Á hagvaxtarmælikvarðann höfum við þó látið undan síga á undanförunum árum en á móti hefur verið betra jafnvægi í þjóðarbúskapnum. Þetta kemur til dæmis fram í hagstæðu mati á lánshæfi Íslands samkvæmt fyrirtækjum sem sérhæfa sig í slíku. Á hinn bóginn má ekki mikið út af bera til að við færumst í neðri hluta 1. deildar svo haldið sé áfram með samlíkinguna úr fótboltamáli. Í því efni er einkum brýnt að láta ekki undan síga gagnvart verðbólgunni.

En það getur verið gagnlegt að skoða þjóðarbúskapinn á fleiri mælikvarða en þá þrjá sem ræddir hafa verið hér á undan. Er þá komið að þeim mælikvörðum sem lýst var í byrjun erindisins, það er að segja vísitölum efnahagsfrelsis og vísitölum samkeppnisstöðu. Slíkir mælikvarðar lúta meira að gerð hagkerfisins; í brennidepli er hversu vel það er skipulagt frá þeim sjónarhóli að kalla fram hagvöxt og framfarir þegar til lengri tíma er litið.

Athyglisvert er að þegar við lítum á mælikvarða af þessu tagi lendir Ísland mun neðar heldur en þegar lesið er af áðurnefndum kvörðum um landsframleiðslu, ríkidæmi og Maastricht-skilyrðin. Þannig lendir Ísland í 31. sæti samkvæmt vísitölu efnahagslegs frelsis í bókinni *Economic Freedom of the World* og í 27. sæti af 49 löndum samkvæmt vísitölu samkeppnisstöðu í ritinu *The Global Competitiveness Report 1996*. Ísland lendir svona neðarlega þó rétt sé og skylt að benda á miklar umbætur á efnahagsgerðinni á síðustu árum.

Hvers vegna kemur Ísland svona illa út á þessa mælikvarða? Hvað er það sem dregur okkur niður? Að hvaða leyti er skipulag hagkerfisins lakara hér á landi en annars staðar þar sem líf skjör eru sambærileg? Svárið við slíkum spurningum blasir við þegar umræddir mælikvarðar eru skoðaðir nánar. Í þessu skyni getum við látið nægja að líta á vísitölu

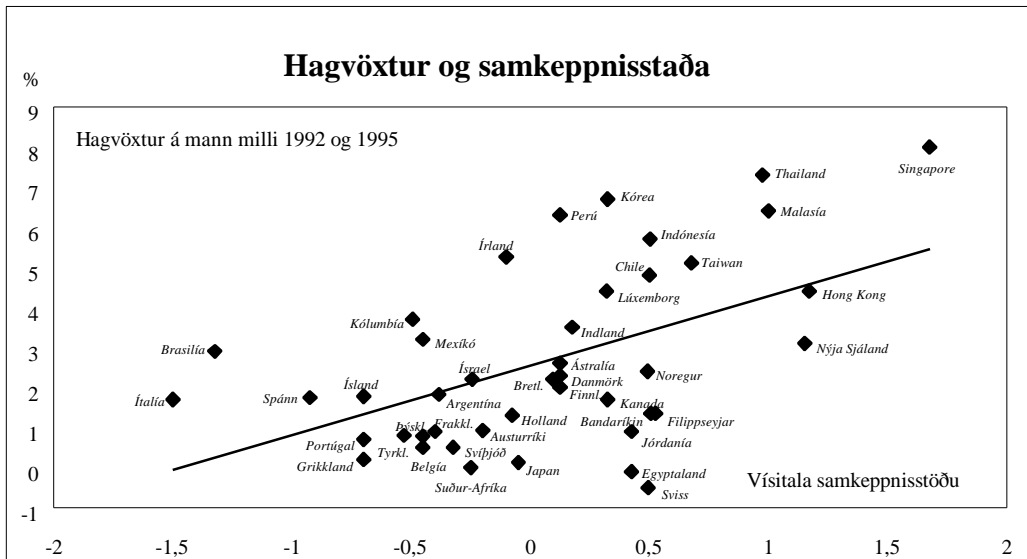
Samkeppnisstöðu eins og stofnunin World Economic Forum reiknar hana og birtir í ritinu *The Global Competitiveness Report 1996*. Aðrar athuganir er svipaðar að gerð og gefa áþekkar niðurstöður.

Mat stofnunarinnar er unnið úr átta höfuðþáttum sem hver um sig er ofinn úr mörgum grennri þáttum. Þessir átta höfuðþættir eru:

1. Hversu opið er hagkerfið fyrir alþjóðaviðskiptum.
2. Hlutverk hins opinbera.
3. Skilvirkni fjármagnsmarkaða.
4. Styrkur innviða efnahagslífsins.
5. Tæknistig.
6. Hæfni stjórnenda í viðskiptalífnum.
7. Sveigjanleiki vinnumarkaðar.
8. Áreiðanleiki dómskerfis og pólitískra stofnana.

Ekki vinnst tími til að fjalla ítarlega um hvern þessara þátta en þó verður gripið á nokkrum þeirra. Fyrst eru tengsl hagkerfisins við alþjóðlega markaði, það er að segja hversu opið hagkerfið er gagnvart viðskiptum við útlönd. Að baki liggur að þeim mun opnara sem hagkerfið er þeim mun meiri er hagvöxturinn að öðru jöfnu. Um hlutverk hins opinbera er það að segja að gert er ráð fyrir að mikil afskipti hamli hagvexti. Reiknað er með ákveðnu sambandi milli þróaðra fjármálamarkaða á samkeppnisgrunni og hagvaxtar. Sterkir innviðir auka einnig getu efnahagslífsins og sama má segja um hátt tæknistig og hæfni stjórnenda í viðskiptalífnum. Þá er gengið út frá að sveigjanlegur vinnumarkaður stuðli að hagvexti og einnig er mikilvægt að dómskerfið og pólitískar stofnanir séu áreiðanlegar.

Flest þessara atriða byggja á tiltölulega traustum faglegum grunni; misjafnlega traustum þó og því þarf að fara varlega við túlkun á þessu efni. Niðurstöður World Economic Forum um samband hagvaxtar og samkeppnisstöðu eru dregnar saman á mynd sem fylgir hér með. Á lóðrétta ásnum er hagvöxtur árána 1992-1995 og á lárétta ásnum er vísitala samkeppnisstöðu. Þar kemur glögg fram að þeim mun betri sem samkeppnisstaðan er á umræddan mælikvarða þeim mun meiri er hagvöxturinn. Og á fagmálinu er þetta samband jafnframt bæði tölfræðilega og efnahagslega marktækt. Við þetta má bæta að fjölmargar sjálfstæðar athuganir styðja þessi sjónarmið (Barro og Sala-i-Martin, 1995).



Heimild: World Economic Forum

Þegar horft er til Íslands í þessu samhengi stendur upp úr að við erum skemmra á veg komnir í að virkja markaðsöflin en aðrar þjóðri í fremstu röð. Þetta kemur fram á mörgum sviðum. Þannig er áberandi minni samkeppni í ýmsum greinum en annars staðar og hlutverk hins opinbera er stærra. Dæmi um slík svið eru fjármálastarfsemi, orkubúskapurinn og fjarskiptakerfið. Þar sem skortur á samkeppni vegur þungt í umræddum vísitölum dregur þetta okkur niður í samanburði við aðrar þjóðir.

Staða Íslands á umrædda mælikvarða felur því í sér skýrar ábendingar um að ferkari umbætur á markaðsgrunni séu brýnar í íslenskum þjóðarbúskap. Reynslan annars staðar frá sýnir að slíkar umbætur í hlutaðeigandi greinum hafa skilað aukinni framleiðni þegar vel hefur tekist til. Reynslan hér á landi er á sömu lund á þeim sviðum þar sem gengið hefur verið í þessa átt á undanförunum árum. Er þá meðal annars vísað til reynslunnar af markaðsákvörðun fiskverðs, vaxta og gengis; frjálsum fjármagnsflutningum og hlutabréfamörkuðum. Fáir sjá nú eftir gamla skipulaginu í þessum efnunum, þótt ekki hafi vantað athugasemdir í þá veru að slíkar markaðslausnir hentuðu ekki á Íslandi áður en þessum breytingum var hrint í framkvæmd.

Þótt aukna samkeppni beri hæst í þeim skilaboðum sem felast í samanburði á vísitölum af þessu tagi kemur fleira að gagni. Hér verður látið nægja að benda á tvennt. Annars vegar er ljóst að gott menntakerfi vegur þungt í framförum og hins vegar er mikilvægt að þjóðhagslegur sparnaður sé nægilega mikill. Í því skyni að búa í haginn fyrir framtíðina er því vænlegast fyrir Íslendinga að leggja áherslu á þessa þætti og samhliða halda áfram umbótum á skipulagsgerð hagkerfisins sem miða að aukinni samkeppni og markaðsbúskap.

Samkeppnisstefna - raunhæfir möguleikar í alþjóðlegu samhengi

Hans Peter Gassmann, framkvæmdastjóri iðnaðarsviðs OECD

Competitiveness Policy - Strategic Options in a Global Perspective

by

Hanspeter Gassmann
OECD, Paris

Conference on Competitiveness Policy
Reykjavik, Iceland
September 26, 1996

Note: The opinions expressed in this paper are those of the author alone and not necessarily those of the Organisation he belongs to.

Competitiveness Policy - Strategic Options in a Global Perspective

I - Introduction

In recent years, there has been much debate on the increasing globalisation of economies, their effects on trade and investment, and on competitiveness and living standards of countries. There can be no doubt that we have changed from „internationalisation“ to „globalisation“. What is the difference? To some extent many economies were internationalised already 100 years ago, when in the pre- first world war period we enjoyed a long period of free trade and unrestricted capital movements. But time was slow-moving, and transport of goods and information took sometimes months over the oceans. To-day, air transport and telecommunications married to information technologies (ICTs) have changed all that: we now live the experience of time-compression, where astronauts circle the planet earth in 90 minutes, internet is ubiquitous, and capital and money flow around the world in seconds.

This vastly expanded real economic space is affecting the competitiveness of firms, regions and nations, and living standards of nations. Free trade has always contributed to economic growth; physical investments, in machines and equipment, construction and infrastructures have in general a driving character for employment growth, and investments in education have improved human capital and knowledge.

But this period of time-compression through technology brings with it also difficult adjustments, as inward and outward globalisation increases competition. It also brings with it more rapid structural changes than we were used to in the past, and Schumpeter´s „creative destruction“ is accelerating. The challenge before us is to make sure that the global economic cake is growing for the whole humanity, so that every nation draws benefits from this process. We must avoid that the gains in growth and jobs in rapidly developing nations become losses in developed countries.

II - New Dimensions

Before discussing new dimensions and aspects of competitiveness, it is useful to recall a generic definition used in recent secretariat reports prepared for the OECD Industry Committee. Competitiveness policy is **“supporting the ability of companies, industries, regions, nations or supra-national regions to generate, while being and remaining exposed to international competition, relatively higher factor income and factor employment levels on a sustainable basis.”**

How to meet the challenge of not falling back in the global competitiveness race, and to ensure a continuing growth of the economy and in employment as we move into knowledge-based economies was the subject of a recent OECD report on „Technology, Productivity and Job Creation“, published in May 1996 (1). This report was prepared on the invitation of the G-7 Employment Summit held two years ago in Detroit. It was presented to a similar meeting in 1996 in Lille. The main argument of the report is that the Member countries of the OECD are moving towards „Knowledge-based economies“, where the codification of knowledge becomes a main element under the continuing innovation push of information and communication technologies. It argues that OECD economies are currently undergoing a transition towards a new growth model, in which increasing returns on investment in knowledge are generated endogenously by the process of growth, and are embodied in physical and human capital. In this new model, capital and product markets are adapting faster than the labour market, since they are more mobile. It points to two major implications of this transformation.

On the one hand, rising unemployment and increasing salary inequalities are correlated with declining productivity growth. On the other hand, technical change is less biased against certain types of skills than against the inability to learn. The report also argues that technical change must be accompanied by reforms in work organisation and production, leading towards more decentralised firm structures, which require a more flexible and a higher skilled workforce.

This is reflected in the general trend of downsizing in large enterprises, and the increased use of outsourcing as more specialised firms provide lower cost production. This in turn gives the small and medium-sized firm structures a more important role, given their flexibility to adapt to new circumstances and also their ability to innovate, which is particularly important in newly emerging industries.

The report recommends five guiding principles for the promotion of a job-creating, knowledge-based growth:

- A. Enhancing productivity growth through improved creation, access and distribution of knowledge
- B. Promoting organisational change to achieve more effective knowledge management
- C. Co-ordinating technological and human resource development
- D. Stimulating new demand, including through regulatory reforms
- E. Realising the innovative and job-creating potential of SMEs

The report concludes that governments will increasingly have to address the distributional issues arising from the widespread diffusion of information and

communications technologies and the emerging knowledge-based economy. This is especially important as there is evidence that the situation of unskilled workers has deteriorated, while those possessing higher skills, especially in ICT-related activities, have considerably improved their earning potential. The challenge to governments is to maintain social cohesion, and avoid or minimise the dangers of a new duality in society resulting from these wage inequalities.

This report has described the basis of a new policy framework. The OECD has now been invited to pursue this policy research in a second phase, which will focus on more concrete issues such as identifying best practices policies in technology diffusion, in high performance work places, and in policies to ensure social cohesion. A follow-up report will be completed in early 1998, bringing together experiences from Member countries in addressing this new policy framework.

III - A closer look at intangible investments

One of the implications of this OECD report is that there is a growing role of so-called intangible investments, as distinct from physical investments. (Table 1). How important are both to the competitiveness of a country? What role do these intangible investments play as we enter the knowledge-based economy? The OECD report has in many cases drawn attention to the importance of research and development expenditures for innovation, and of training and education for the development of human capital.

This echoes the findings of an earlier important OECD report on Technology and the Economy - the key relationships, published in 1992, which already examined the growth and management of intangible investments (2).

What are these intangible investments? This is a matter of definition, and it must be said that so far there is no general consensus on these forms of investment or assets. Intangible investments are those inputs which are important for the future of an enterprise, or which constitute essential qualitative elements which characterise a successful enterprise. At least five forms of intangible investments are important:

- Research and development expenditures
- Education and Training resulting in high skills
- Marketing expenditures, including advertising
- Organisational skills, entrepreneurial quality
- Software used in enterprises

Let us consider some of these intangible assets in more detail. A general characteristic is that they can, if at all, only be measured by their inputs (expenditures), not by their outputs. In this they share the general characteristic of services - their productivity is hard to measure. This is not surprising, since most of these intangible assets are, in fact, services, and are therefore different from physical investments, which are tangible goods with a certain acquisition cost. These can be depreciated over time, and can be measured as a stock, while this so far is not the case with intangible assets, although these also may lose their value over time.

Research & Development is perhaps the most concrete intangible investment, and can be measured by its expenditures. Design of products is also often included under this rubric, since it influences the newness or originality of a product, in cars, in textile fashion, in shoes etc. Many large firms regularly publish in their annual reports the percentage of sales they spend on R&D, since this is typically regarded as a value or image-enhancing information.

Education and training is already more difficult to value at the enterprise level, since these expenditures refer to the improvement of certain skills, which are embodied in persons, forming the human capital. It is hard or impossible for enterprises to value the stock of their skilled personnel, although it is universally agreed that this is their most important resource. Enterprises know that they depend on these skills; the fact that some firms publish in their annual reports the amount they spend on training of their staff, indicates that they regard this information as a signal to the outside world that they are a high-skill, and therefore a modern and advanced company. But these skills are portable, and if a highly trained scientist, engineer or worker leaves the company, the person takes along its skills, which means a loss for the company. But it can be assumed that since that person presumably will obtain a new job in another company, for the economy as a whole there is an averaging out of the intangible asset education and training.

Marketing is another important intangible asset, especially the expenditures for advertising campaigns, which aim at creating or maintaining a quality brand name, or more generally at promoting sales of the products of a firm. This also includes adding value through better packaging, for instance in transforming a generic product, such as food, wine, textiles, cosmetics, and other consumption goods into a higher-priced, branded product, which carries greater value because of the advertising investments which were made to promote it and to make it better known.

Organisational skills and good entrepreneurial quality are obvious assets of a competitive firm, but are almost impossible to measure. On the other hand, many business services, especially management consultant services, have grown very rapidly in recent years, as have management courses. These services all aim at improving the quality of management, clearly considered as vital for the success of a firm; so enterprises have recognised the value and the need for improvements in such skills.

Finally **software**, especially software and computer services tailored to the specific needs of a company, bank or government, greatly contributes to the efficiency of the business, and hence to its competitiveness. While the value of computers and of telecommunications systems a firm buys can be measured and depreciated, the software needed to run these computers is much harder to evaluate, and to depreciate. This applies also to „up-grades“ of computer services of a firm: while the hardware has to be changed rather frequently because computing technology relentlessly increases its performance, the software used for these systems changes much more slowly. This may be due to the fact that software often represents a considerable investment over years, and reflects the daily operations of a company or bank, which cannot be disrupted or changed radically.

From this short discussion it appears that the problems of defining and measuring intangible investments are indeed many and difficult. No wonder that so far reliable statistics on such investments (with the exception of R&D) are either only scarce or inexistent. Nevertheless, it is clear that for the future knowledge-based economy, it would seem vital to have a clearer assessment and a better measurement of these intangible assets, since they are all growing in importance.

The above mentioned 1992 Technology and the Economy report concluded the chapter on intangible investments as follows: “Corporate strategies and new corporate structures are being built on greater inputs of intangible investments. The level and composition of intangible investments and the complementary way in which they are employed and used in conjunction with physical investment are the key elements determining firm competitiveness, growth and productivity performance.” (3)

These conclusions have been confirmed by the new OECD report. Unfortunately, progress on collecting better statistics on such intangible investments, with the exception of R&D expenditures, has been desperately slow since 1992. There is an urgent need to improve this state of affairs, both at national and international level. This would seem to be especially important concerning the relation between physical and intangible investments. Is it possible that these intangible investments are becoming as important, or even more important, than physical investments? In the United Kingdom, for example, it was calculated that for 1987 total expenditures on intangible assets (but excluding software) totalled 11.7% of GDP, while gross domestic fixed capital formation was 17.6% (Table 2) (4). That was 9 years ago; since then this proportion of intangible expenditure to GDP may well have increased further in the UK, and including software perhaps reached a similar level than physical investment, especially as the latter had dropped to only 15% of GDP in 1994 in that country (see Table 4).

It is quite possible that our present statistics, which do not measure all intangible investments, seriously understate the total investments, physical and intangible, which are effectuated every year in our economies. If this would be

the case, one could argue that what distinguishes developed economies from newly industrialising countries (such as the fast-growing economies of South-East Asia, which typically have a fast growth in physical investments), is the formers' much larger investments in intangible assets.

As we move towards the 21st century, often heralded as the „information age“, and towards the knowledge-based economy, there is an urgent need to better define and measure intangible investments. It is no wonder that there has been over the past years a call for better intellectual property protection: this represents nothing else than a better protection of intangible investments on which our economies increasingly depend.

IV - Strategic Options for Iceland

In the light of these perspectives for the future, the question can now be asked: How relevant are they for a country like Iceland? Since Iceland's economy has traditionally been a natural resource-based economy, with a very great dependence on fishing and related industries, is there scope to apply these future perspectives to inflect the country's over-dependence on fishing resources, especially as these have continued to shrink over the last decade? How can they be applied to increase Iceland's competitiveness in the coming years?

Without going into a detail of statistics on Iceland, which would exceed the scope of this paper, some facts need special attention:

1) Gross fixed capital formation (GFCF) as a proportion of gross domestic product has been constantly declining since the end of the '70s in Iceland. While during the '60s and '70s it was about 28%, in 1994 it was 15.3%. This was one of the lowest rates of OECD countries (Table 3 and table 4). For machinery and equipment, which is the part of GFCF especially important for industry, it was only 3.9% of GDP in 1994. In Iceland, the lowest of those OECD countries on which information was available.

2) The export specialisation for manufacturing industries in Iceland was the highest of all OECD member countries for resource-intensive industries, which shows the overwhelming role of fishing exports. At the same time, it was, together with Turkey, the lowest in science-based industries. (Table 5) (5)

3) The R&D expenditures average between 1990-1994 was 1.16% of GDP, and its performance in the business sector relative to the higher education or government research institutes was only 0.24%. Although these R&D expenditures have doubled their GDP percentage since the 1970s, they are relatively low in international comparison, as is their performance in the business sector. (Table 6) (6).

If Iceland wants to maintain or improve its competitiveness, there would seem to be an urgent need to improve the situation shown above. It can be argued that improving intangible investments may be a key strategy for such improvement. Let us briefly examine the five main components of intangible investments mentioned above:

1) R&D Expenditures

Increasing these intangible investments to a relative level more comparable to OECD averages, and having this increase preponderantly performed in the business sector would seem to be indispensable. This would mean putting the focus on applied research in industry and services, which would strengthen their innovation potential. For industry, it may be advisable to perform the bulk of applied research in those sectors or clusters for which Iceland either has a competitive advantage (like fishing and related industries, or geothermal applications), or a domestic need (like health industry, printing, software).

2) Training and education

Here Iceland already has built up a strong position over the last decades, but it is important not to diminish the effort, and especially not to reduce it. So continuing efforts in education and training at all levels are necessary, perhaps with a need to place an emphasis on greater flexibility to enable people to move from resource-based industries to other industries and services, which might imply significant re-training. In this respect, it would seem important also to always keep in mind the "absorptive capacity" of the country for highly skilled or educated people. If there are not enough job openings corresponding to the high level of education and training, there is a risk of "brain-drain": the country may lose those highly educated people when they emigrate to use their skills in other countries.

3) Marketing and advertising

If intangible investments are increased in this area, they might serve the purpose to add value to existing exports, especially fishing exports. This might take the form of creating brand names, emphasising the special quality and environmental purity of products; This applies also to special new packaging or conditioning (like frozen food), which is indispensable for up-grading natural products. Such emphasis on nature and environmental factors to-day are well-paying and prized aspects in markets of developed countries. Similar efforts in marketing and advertising are also important for the tourist industry, including nature, athletic and health tourism. Investments in marketing and advertising are

crucial in opening up new markets and finding new market niches in the world economy.

4) Organisational skills, entrepreneurial quality

The great majority of Icelandic firms are small. Like small and medium-sized firms (SMEs) in other countries, they often lack management training, or information on foreign markets, and marketing skills. Enhancing entrepreneurial quality and organisational skills could greatly benefit Icelandic SMEs. Such improvements could be carried out mostly through increased business services such as management consultants, services which could be promoted through tax incentives or regulation. There might also be scope to extend the business advisory services offered by public institutions, such as universities.

5) Software

Iceland already has some small software and computer service firms, and interest in information and telecommunications technologies is rapidly growing. It is interesting to note that Iceland in July 1996 had one of the highest number of Internet hosts per thousand of inhabitants of OECD countries, only topped by Finland. Iceland had 40.92, while the US had 31.26 of Internet hosts per thousand of inhabitants (Table 7). This interesting fact does not indicate a high profitability or potential high export earnings of the Icelandic software industry; rather it indicates a high degree of computer literacy and interest in Internet globalisation in Icelandic business and population at large. Here is an ideal tool for Iceland to better participate in the international scene and overcome disadvantages of remoteness. Such a resource needs to be harnessed and developed in order to increase the competitiveness of Iceland and linking it better to the global economy.

V - Conclusion

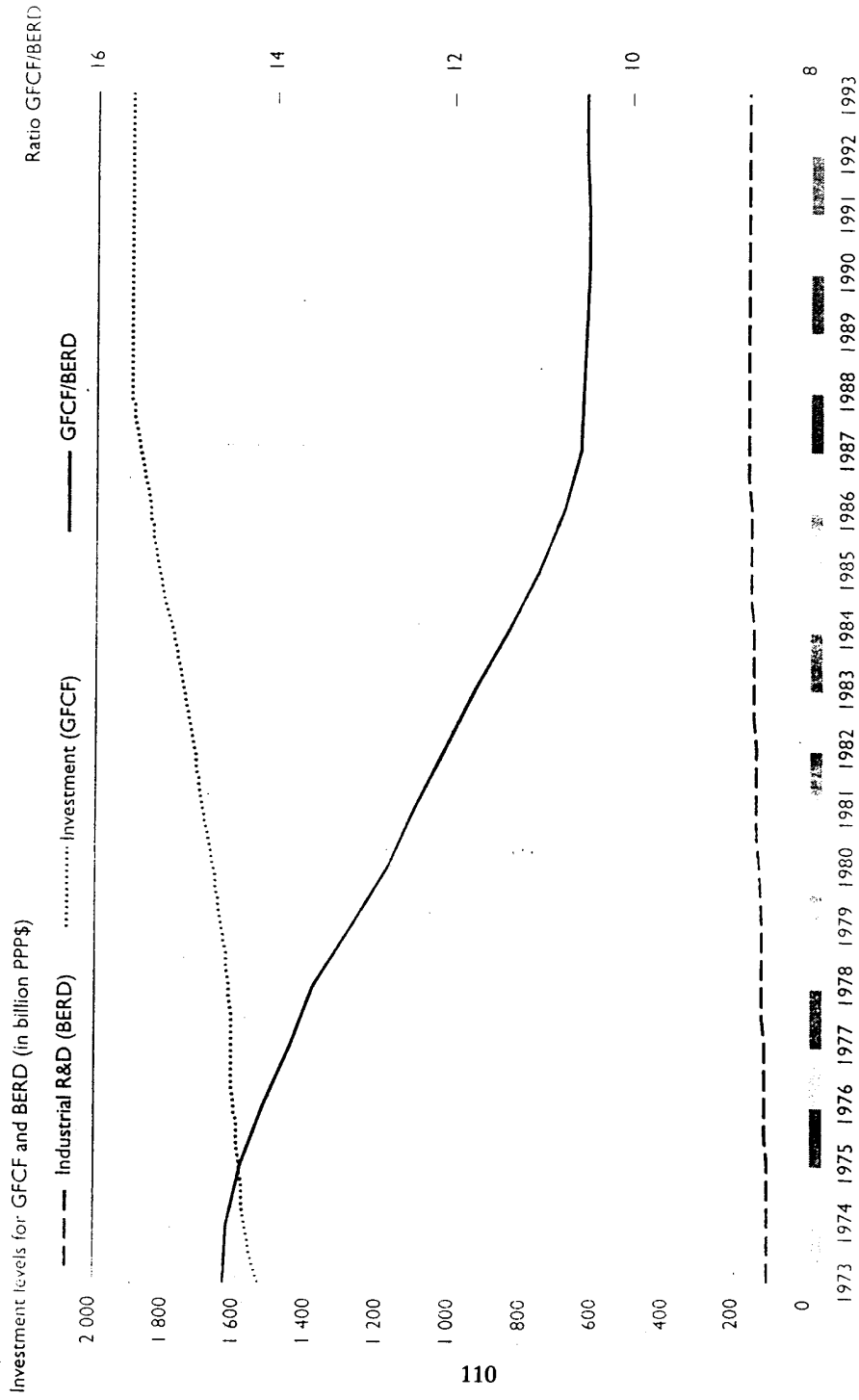
In the definition of competitiveness mentioned at the beginning of this paper, there is an emphasis on "sustainable basis". As considerations of durable, sustainable development are increasingly important for the 21st century, every opportunity of developing policies which favour a country's competitiveness on a sustainable basis should be exploited. Giving more attention to the promotion of intangible investments would seem to be a major policy challenge for Iceland in the coming years. Such policies would maintain and enhance the already existing comparative advantages of Iceland, while at the same time contributing to promoting its greater participation in the global economy. Time is pressing, as international competition through globalisation will very probably accelerate in the coming years. Therefore, there is a need to put in place competitiveness-enhancing policies now, by giving a major attention to the promotion of intangible investments.

References

1. OECD: Technology, Productivity and Job Creation:
Vol.1 Highlights, Vol.2 Analytical Report (1996)
2. OECD: Technology and the Economy: The Key relationships (1992)
3. *ibid.* page 132
- 4, *ibid.* page 118
5. OECD: OECD Economies at a glance - Structural Indicators (1996)
6. OECD: Technology and Industry: Scoreboard of indicators (1995)

Table 1 Physical and intangible investment in G-7 countries

1-year moving average



Source: OECD Analytical Databank and Main Science and Technology Indicators.

**Table 2 Expenditures on intangible assets:
United Kingdom, 1987**

Percentage of value added

	Manufacturing	GDP
R&D	6.3	2.3
Training	3.9	8.0
Advertising ¹	2.4	1.4
Total	12.6	11.7
For comparison:		
Gross domestic fixed capital formation	11.5	17.6

1. All advertising, including advertising of imported goods.

Source: OECD, drawn from data supplied by United Kingdom Department of Trade and Industry. All expenditures included. For example, total training expenditures include funding by public and private sectors.

Table 3 Saving and Investment Rates

	Saving rate ¹					Investment rate ²				
	1960-69	1970-79	1980-89	1990-94 ³	1990-91 ⁴	1960-69	1970-79	1980-89	1990-91 ⁴	1990-91 ⁴
United States	20.0	19.8	17.8	15.4	16.3	18.3	19.1	19.0	16.3	16.3
Japan	34.4	35.3	31.8	33.5	33.5	31.6	33.1	29.1	30.6	30.6
Germany	27.3	24.4	22.4	22.2	22.2	24.8	22.6	20.3	20.1	20.1
France	26.3	25.9	20.4	19.9	19.9	23.4	24.1	20.6	19.9	19.9
Italy	28.2	26.0	21.8	18.4	18.4	24.7	24.0	21.3	18.5	18.5
United Kingdom	18.5	18.0	16.6	13.3	13.3	18.0	19.2	17.5	16.5	16.5
Canada	21.5	22.4	20.1	14.7	14.7	22.5	23.0	21.5	19.4	19.4
Australia	24.4	23.7	20.2	16.3	16.3	25.6	24.3	24.3	20.7	20.7
Austria	27.6	27.8	24.1	25.4	25.4	26.2	27.1	23.5	24.8	24.8
Belgium	22.6	23.2	16.6	21.3	21.3	21.5	21.9	17.3	18.8	18.8
Denmark	23.3	20.8	14.8	17.5	17.5	23.5	23.1	17.9	15.8	15.8
Finland	25.2	26.3	23.7	15.9	15.9	25.9	27.4	25.0	19.4	19.4
Greece	19.6	26.5	17.8	14.9	14.9	20.9	24.2	19.6	18.4	18.4
Iceland	26.3	25.3	17.6	15.4	15.4	28.1	28.3	21.7	17.3	17.3
Ireland	17.1	19.2	15.3	19.6	19.6	18.8	24.3	21.1	16.2	16.2
Luxembourg	31.7	42.3	57.8	60.7	60.7	25.8	25.7	23.8	27.9	27.9
Mexico	18.7	18.6	21.4	16.8	16.8	18.0	20.8	20.4	20.0	20.0
Netherlands	27.7	25.0	23.1	24.4	24.4	25.8	22.9	20.1	20.0	20.0
New Zealand	21.1	21.9	19.2	17.3	17.3	21.7	24.4	22.8	17.9	17.9
Norway	27.1	26.3	26.9	22.7	22.7	28.3	31.1	26.5	19.6	19.6
Portugal	24.5	27.4	24.7	25.2	25.2	25.9	28.7	28.9	26.3	26.3
Spain	24.6	25.4	20.9	19.9	19.9	23.6	24.8	21.1	22.0	22.0
Sweden	24.0	21.1	17.3	14.6	14.6	23.8	21.1	19.4	17.2	17.2
Switzerland	30.1	29.7	29.9	30.6	30.6	27.5	25.2	24.5	24.3	24.3
Turkey	14.9	18.1	20.6	21.0	21.0	15.7	19.2	21.3	23.9	23.9
OECD Average ⁴	24.3	24.8	22.5	21.5	21.5	23.6	24.4	21.9	20.5	20.5

1. Gross national saving as a per cent of gross domestic output. Presented averages are average of yearly rates.
2. Gross fixed capital formation as a per cent of gross domestic product. Presented averages are average of yearly rates.
3. The latest available year is 1993 for Greece and Norway and 1992 for Luxembourg.
4. Unweighted average.

Source: OECD, *National Accounts*.

Table 4 Physical Investment in OECD Countries

	Gross fixed capital formation (GFCF) as % GDP		Machinery & equipment of GFCF as % GDP		Residential construction of GFCF as % GDP		Average annual volume growth over previous 5 years %
	1994	1993	1993	1993	1993	1994	
Australia	21.4	9.8		5.2		0.8	
Austria	24.8	8.7		6.3		3.7	
Belgium	17.4	7.8		4.6		0.4	
Canada	18.7	6.2		6.1		-0.1	
Denmark	14.8	7.2		2.9		-2.8	
Finland	14.3	5.9		3.7		-12.9	
France	18.1	8.1		4.9		-1.0	
Germany	18.5	7.5		6.5		0.8	
Greece	17.4 (93)	7.8		3.6		2.7 (93)	
Iceland	15.2	3.9		4.4		-4.0	
Ireland	15.1	6.3		4.1		1.0	
Italy	16.4	7.4		5.3		-2.3	
Japan	28.6	11.5		5.4		1.4	
Luxembourg	20.4 (93)		6.5 (92)	
Mexico	20.7	9.4		4.9		7.7	
Netherlands	19.3	8.6		5.1		0.4	
New Zealand	20.0	9.3		4.9		5.8	
Norway	22.0 (93)		-3.9	
Portugal	25.7		2.7	
Spain	19.8	5.7		4.1		-1.2	
Sweden	13.7	5.7		4.0		-7.6	
Switzerland	22.8	7.5		14.9		-0.4	
Turkey	24.5	10.3		9.1		5.1	
United Kingdom	15.0	7.3		3.1		-2.1	
United States	17.2	7.7		4.0		4.6	

Source: OECD

Table 5 Export specialisation for manufacturing industries, 1992

Indices, OECD = 100

	Type of industry							
	High-wage	Medium-wage	Low-wage	Resource-intensive	Labour-intensive	Scale-intensive	Specialised supplier	Science-based
United States	118	95	82	88	62	82	110	178
Japan	108	121	55	21	52	115	156	102
Germany	104	104	84	71	95	113	112	76
France	108	85	114	120	98	106	76	104
Italy	56	106	161	92	247	69	107	54
United Kingdom	113	93	89	93	95	89	94	146
Canada	123	93	76	153	33	148	50	55
Australia	52	88	198	360	120	48	35	40
Austria	63	128	111	90	148	100	116	44
Belgium	107	76	130	141	160	122	46	37
Denmark	49	97	188	247	105	54	87	78
Finland	48	168	71	114	57	146	81	33
Greece	32	60	277	285	320	38	20	10
Iceland	2	40	360	614	23	10	2	5
Ireland	110	62	151	186	65	59	69	198
Netherlands	99	79	136	202	91	87	63	88
New Zealand	16	54	314	438	106	42	22	12
Norway	70	142	79	251	42	109	51	41
Portugal	42	62	259	137	372	55	60	16
Spain	116	84	101	126	101	132	63	49
Sweden	82	137	64	87	60	121	107	77
Switzerland	76	48	..	65	121	..
Turkey	28	65	276	148	404	62	31	5

1. Export specialisation is the proportion of a country's exports in an industry over total exports for that country, divided by the OECD exports of that same industry over OECD total exports. The definitions of the various types of industry are to be found in the annex.

Source: OECD Structural Analysis Industrial (STAN) Database.

Table 6 R & D Expenditure

Per cent of GDP

	Gross Domestic Total			Sector of performance								
				Business Enterprise			Higher Education			Government Intrastructural		
	1970-79	1980-89	1990-94	1970-79	1980-89	1990-94	1970-79	1980-89	1990-94	1970-79	1980-89	1990-94
United States	2.36	2.70	2.76	1.58	1.93	1.99	0.35	0.38	0.40	0.37	0.31	0.28
Japan ²	1.97	2.63	3.02	1.14	1.71	2.08	0.54	0.56	0.56	0.25	0.25	0.25
Germany	2.18	2.67	2.59	1.39	1.93	1.79	0.44	0.39	0.42	0.35	0.35	0.37
France	1.79	2.15	2.41	1.05	1.27	1.49	0.28	0.33	0.37	0.44	0.54	0.53
Italy	0.80	1.04	1.29	0.44	0.60	0.75	0.18	0.20	0.26	0.18	0.24	0.27
United Kingdom	2.15	2.25	2.19	1.31	1.47	1.45	0.25	0.33	0.35	0.51	0.38	0.30
Canada	1.14	1.36	1.49	0.42	0.70	0.81	0.35	0.35	0.39	0.36	0.30	0.27
Australia	1.06	1.17	1.36	0.23	0.41	0.61	0.30	0.32	0.35	0.45	0.43	0.44
Austria	0.77	1.28	1.53	0.46	0.72	..	0.27	0.42	..	0.07	0.11	..
Belgium	1.38	1.66	1.66	0.85	1.16	1.11	0.36	0.33	0.44	0.17	0.09	0.10
Denmark	0.98	1.27	1.67	0.46	0.68	1.00	0.28	0.32	0.38	0.23	0.26	0.30
Finland	0.95	1.59	2.10	0.50	0.93	1.23	0.19	0.33	0.44	0.23	0.32	0.42
Greece	0.18	0.31	0.46	..	0.09	0.12	0.03	0.08	0.16	0.15	0.17	0.19
Iceland	0.59	0.75	1.16	0.03	0.12	0.24	0.14	0.20	0.33	0.41	0.39	0.53
Ireland	0.73	0.78	0.98	0.25	0.40	0.60	0.12	0.15	0.22	0.34	0.22	0.14
Mexico	0.32	..	0.08	0.07	0.13	0.16
Netherlands	1.93	2.04	1.93	1.04	1.14	1.04	0.46	0.47	0.48	0.39	0.38	0.37
New Zealand	0.86	0.87	0.88	0.18	0.28	0.28	0.15	0.17	0.17	0.51	0.42	0.44
Norway	1.30	1.52	1.89	0.60	0.87	1.02	0.42	0.38	0.51	0.26	0.26	0.36
Portugal	0.34	0.41	0.66	0.07	0.11	0.16	0.06	0.11	0.27	0.19	0.16	0.16
Spain	0.31	0.56	0.87	0.16	0.30	0.46	0.03	0.12	0.23	0.12	0.15	0.18
Sweden	1.74	2.73	2.99	1.15	1.80	2.05	0.43	0.80	0.81	0.16	0.13	0.13
Switzerland	2.33	2.58	2.68	1.79	1.94	1.88	0.36	0.47	0.67	0.15	0.14	0.10
Turkey	0.45	0.10	0.31	0.04
Total OECD	..	2.24	2.31	..	1.52	1.58	..	0.35	0.38	..	0.31	0.29

1. The components may not add up to the total since R&D performed by private non-profit organisations is not shown separately. In addition, for some countries, period averages are calculated using data series that have missing values for different years (e.g. Mexico).

2. The data for "total R&D" and for R&D performed in the higher education sector is biased upward because R&D personnel and labour cost for higher education are not adjusted for non-research activities.

Source: *Main Science and Technology Indicators 1995-1*, OECD 1995.

Table 7. Internet hosts per thousand inhabitants

Host	July 1995	July 1996 ²
Australia	11.47	21.98
Austria	5.05	8.83
Belgium	2.34	4.28
Canada	8.87	14.33
Czech Republic	1.44	3.12
Denmark	7.07	14.73
Finland	21.90	54.27
France	1.96	3.27
Germany	4.28	6.70
Greece	0.53	1.21
Hungary	1.10	2.45
Iceland	25.37	40.34
Ireland	2.77	5.99
Italy	0.81	2.00
Japan	1.28	3.96
Luxembourg	3.72	7.05
Mexico	0.09	0.22
Netherlands	8.76	13.89
New Zealand	12.42	22.06
Norway	15.30	27.75
Poland	0.41	1.00
Portugal	0.88	1.77
Spain	1.02	1.59
Sweden	12.09	21.10
Switzerland	9.06	14.59
Turkey	0.05	0.12
United Kingdom	4.98	9.90
United States	16.23	31.26
OECD Total	6.23	11.97

Notes: 1. US figure comprises edu,com,gov,mil,org,net,us.

2. 1995 population data was used to calculate 1996 hosts per 1000 inhabitants.

Source: Network Wizards at <http://www.nw.com/>

Annex 1

Wage-based industry groups

This classification of industries into high-, medium-, and low-wage groups is based on the average labour compensation (calculated in US PPPs as labour compensation per number engaged) across nine countries (Australia, Canada, Finland, Germany, Japan, Norway, Sweden, United States and United Kingdom) for 1985. The high wage grouping then was defined as industries in which the wage was more than 15 per cent above the median, the medium-wage grouping as industries within 15 per cent of the median and the low-wage grouping as industries with wages at least 15 per cent below the median. The groupings appear to be quite stable to two other time periods (1975 and 1980) and for additional countries. The numbers refer to ISIC codes.

High-wage industries

351 + 352-3522	Chemicals excluding drugs
3522	Pharmaceuticals
353 + 354	Petroleum refining
3825	Computers office equipment
3843	Motor vehicles
3845	Aerospace

Medium-wage industries

3300	Paper and printing
355 + 356	Rubber and plastic
3600	Non-metallic mineral products
3710	Iron and steel
3720	Non-ferrous metals
3810	Metal products
382-3825	Non-electrical machinery
3832	Communication equipment and semiconductors
3841	Shipbuilding
3850	Scientific instruments

Low-wage industries

3100	Food, beverages and tobacco
3200	Textiles, apparel and leather
3400	Wood products
383-3832	Electrical machinery
3842 + 3844 + 3849	Other transport
3900	Other manufacturing

Annex 2

Orientation-based industry groups

This classification is based on the primary factors believed to affect competitiveness. Industries are classified into resource-intensive (access to natural resources), labour-intensive (labour costs), scale-intensive (length of production runs), specialised supplier (differentiated products) and science-based (rapid application of scientific advance) (see OECD [1987], *Structural Adjustment and Economic Performance*). The numbers refer to ISIC codes.

Resource-intensive

3100	Food, beverages and tobacco
3400	Wood products
353 + 354	Petroleum refining
3600	Non-metallic mineral products
3720	Non-ferrous metals

Labour-intensive

3200	Textiles, apparel and leather
3810	Fabricated metal products
3900	Other manufacturing

Scale-intensive

3300	Paper and printing
351 + 352-3522	Chemicals excluding drugs
355 + 356	Rubber and plastic
3710	Iron and steel
3841	Shipbuilding
3842 + 3844 + 3849	Other transport
3843	Motor vehicles

Specialised supplier

382-3825	Non-electrical machinery
383-3832	Electrical machinery
3832	Communication equipment and semiconductors

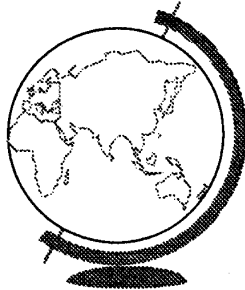
Science-based

3522	Pharmaceuticals
3825	Computers and office equipment
3845	Aerospace
3850	Scientific instruments

II. Áherslur til bættrar samkeppnisstöðu

Áherslur í samkeppnishæfni

Sigurður Helgason, forstjóri Flugleiða



Áherslur í samkeppnishæfni

Sigurður Helgason

26. september 1996

Fjármálaráðherra, iðnaðarráðherra
aðrir ráðstefnugestir

Stjórnendur fyrirtækja, sérfræðingar í rekstri, fjölmiðlamenn og stjórnáamenn grípa oft í ræðu og riti til hugakanna samkeppnishæfni og samkeppnisfærni - og nota stundum þessi hugtök hugsunarlítið og í mjög almennri merkingu til að gefa hugmynd um að tiltekið fyrirtæki, stofnun, heilar framleiðslugreinar og jafnvel þjóðfélög séu sérstaklega í stakk búinn til að ná árangri annaðhvort á einstökum þjóðmörkuðum eða alþjóðlegum markaði.

Aukin samkeppnishæfni

◆ Tvær meginhliðar

- samkeppnishæfni í kostnaði
- samkeppnishæfni í öðrum þáttum



Ég vil auðvitað ekki draga úr mikilvægi hugtaksins samkeppnishæfni eða gera lítið úr áherslu á að fyrirtæki, stofnanir og jafnvel heilar atvinnugreinar leggi sig sérstaklega eftir því að auka samkeppnishæfni sína.

Ég vil aðeins undirstrika að samkeppnishæfni hefur margar hliðar og er flóknara fyrirbæri en við gerum okkur oft grein fyrir.

Ef við einblínum um of á einn þátt og vanrækjum aðra eigum við á hættu að allt okkar streð til að styrkja þennan eina verði til einskis.

Það má kanski skipta samkeppnishæfni í tvo meginþætti.

Sá þáttur sem margir einblína á og trúá að sé langmikilvægastur er geta til að lækka stöðugt kostnað og þar með verð.

Mjög margt bendir til þess að mikilvægi hans í heildarmyndinni sé í raun mun minna en flestir telja.

Aðrir þættir, sem marga er erfitt að mæla með hefðbundnum aðferðum koma til sögunnar og virðast hafa mun meira með það að gera en kostnaður og verð hversu samkeppnishæf vara, fyrirtæki eða einhverjar stærri einingar eru á alþjóðamarkaðnum.

Flugleiðir á alþjóðlegum samkeppnismarkaði

- ◆ 73% af tekjum Flugleiða í millilandaflugi (11,4 milljarðar kr.) af alþjóðlegum samkeppnismarkaði
- ◆ Vöxtur í viðskiptum á erlendum markaði á 5 ára tímabili nam 3 milljörðum króna
- ◆ Eigin starfsemi í 10 löndum
- ◆ Sala í gegnum umboðsmannakerfi um **allan heim**



Mig langar til að draga fram nokkrar staðreyndir úr rekstri Flugleiða sem geta ef til vill varpað nokkru ljósi á þetta.

Fyrst er rétt að gefa mynd af umfangi alþjóðlegrar starfsemi fyrirtækisins. Flugleiðir eru fyrirtæki í mjög alþjóðlegum rekstri. Í fyrra komu um 73% af tekjum í millilandaflugi af erlendum markaði. Það eru um 11,5 milljarðar króna.

Á fimm árum jukust viðskipti erlendis um 3 milljarða króna

Viðskiptavinir skipta hundruðum þúsunda á ári.

Félagið hefur eigin starfsemi í 10 löndum og selur beint í gegnum eigin söluskrifstofur og umboðsmenn um allan heim.

Ég nefni þessa þætti til að undirstrika alþjóðlegt eðli þessara viðskipta og það væri sennilega rétt að bæta við nokkrum þáttum til að undirstrika hvernig samkeppnisumhverfið er nú orðið.

Samkeppnisumhverfi

♦ Ferðaþjónusta:

- Samkeppni á alþjóðlegum markaði við ferðaþjónustu í öðrum löndum

♦ Flugflutningar:

- Innan Evrópu allt millilandaflug frjálst innan EES
- Milli Íslands og Bandaríkjanna er allt flug opið íslenskum og bandarískum félögum auk nokkurra evrópskra félaga
- Innanlands allar meginleiðir opnar 1997



Verulegur þáttur í starfsemi Flugleiða er markaðssetning og sala á íslenski ferðaþjónustu um allan heim. Þar er fyrirtækið vitaskuld í algerlega opinni samkeppni við ferðaþjónustugreinar annarra landa.

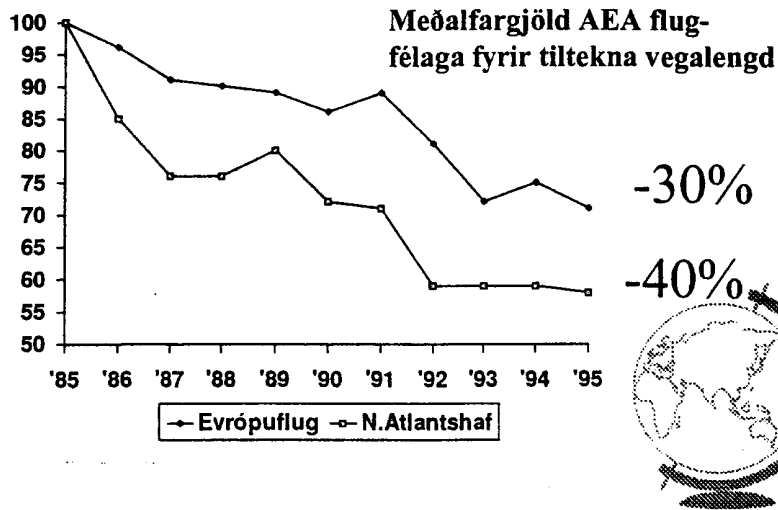
Í flugi yfir Norður Atlantshaf hefur félagið alla tíð frá tímum Loftleiða keppt af hörku og það eru um fjórðungur farþega í millilandafluginu.

Mikil umskipti hafa orðið í flugflutningum. Innan Evrópu má segja að allt millilandaflug sé frjálst vegna EES samningsins.

Á undangengnum áratugum hafa Flugleiðir því fengið að reyna flest það sem alþjóðleg samkeppni býður uppá og hefur í för með sér.

Félagið hefur sótt inná opna markaði og einnig reynt hvað það kostar að markaðir, sem það hefur líkt og önnur flugfélög notið verndar á, opnast uppá gátt.

Þróun á alþjóðamarkaði Flugleiða



Það er athyglisvert að sjá hvernig einingatekjur evrópskra flugfélaga hafa þróast undanfarin 10 ár. Þetta er helsti samkeppnismarkaður Flugleiða.

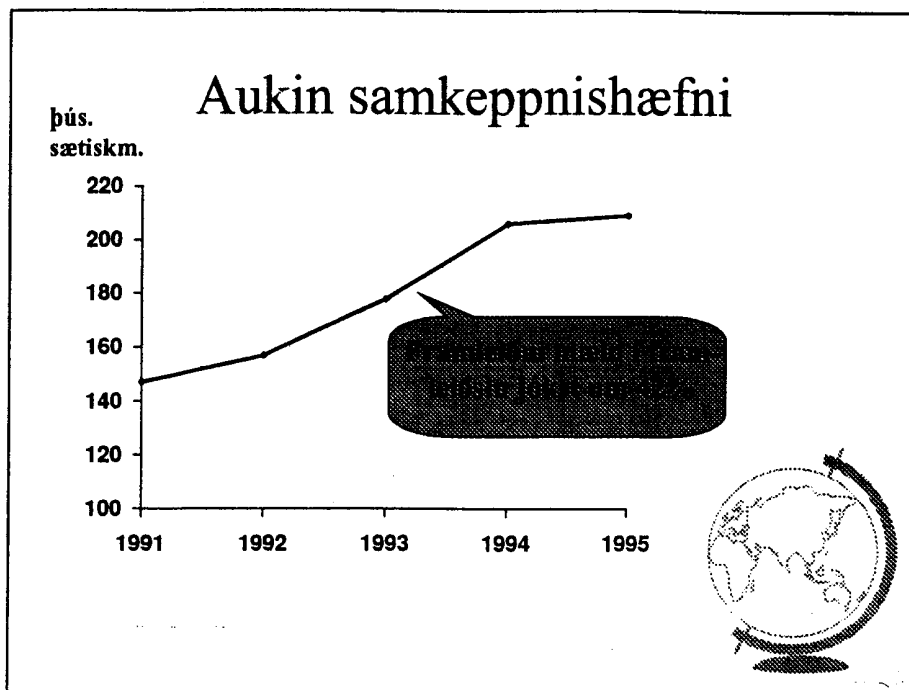
Tekjur af því að fljúga hverjum farþega tiltekna vegalengd hafa á þessu tímabili lækkað að raungildi um 30% í Evrópuflugi og ríflega 40% í Norður Atlantshafsflugi.

Það er eðlilegt að við þessar kringumstæður kappkosti fyrirtækin að hagræða í rekstrinum og að áherslan verði fyrst og fremst á samkeppnishæfni í kostnaði.

Við þær kringumstæður er hætt á að aðrir þættir verði útundan, menn einblíni um of á kostnaðarþættina og vanræki það sem í raun gefur þeim færi á að skapa svigrúm til arðsamari rekstrar.

Þessar kringumstæður sem myndin lýsir geta orðið sérstaklega erfiðar fyrir minni fyrirtæki á markaðnum, sem eru í flestum tilvikum ekki leiðandi í þjónustu eða verðsetningu.

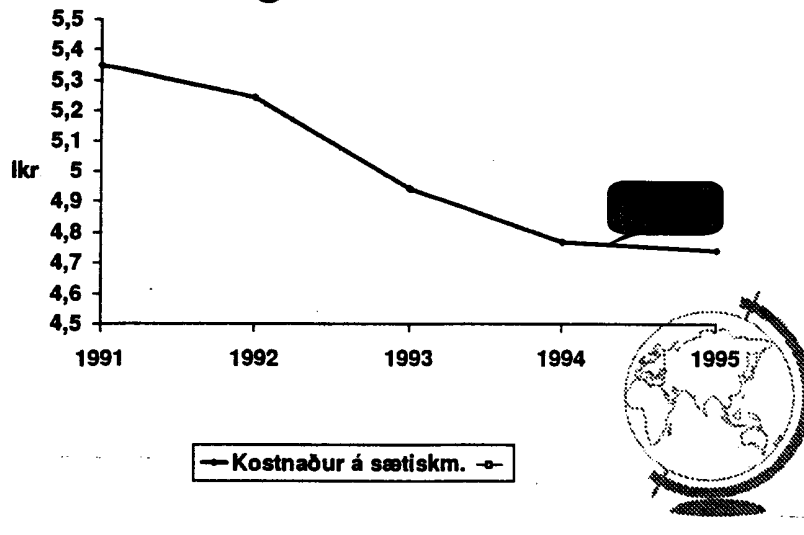
Stærri fyrirtæki ná í krafti stærðarhagkvæmni frumkvæði í lökkun kostnaðar og skapa smærri fyrirtækjum þröngt svigrúm þar sem þau eru í raun í stöðugri vörn og við þau skilyrði sjá menn ekki alltaf þau tækifæri sem ákveðin sérstaða kann að skapa.



Flugleiðir hafa í gegnum tíðina reynt flest sem að gagni hefur mátt koma til að tryggja stöðu sína á þessum markaði.

Félagið hefur skorið niður kostnað sem verða má, reynt að stækka markað sinn með eins hagkvæmum hætti og kostur er. Þetta hefur skilað árangri. Framleiðslan á hvern starfsmann hefur stóraukist eða um ríflega 40%.

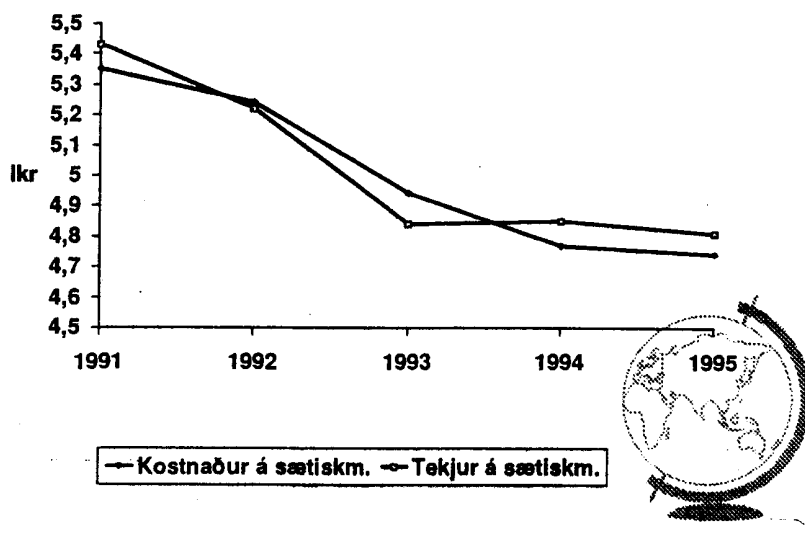
Kostnaður á framleiðslueiningu hefur lækkað



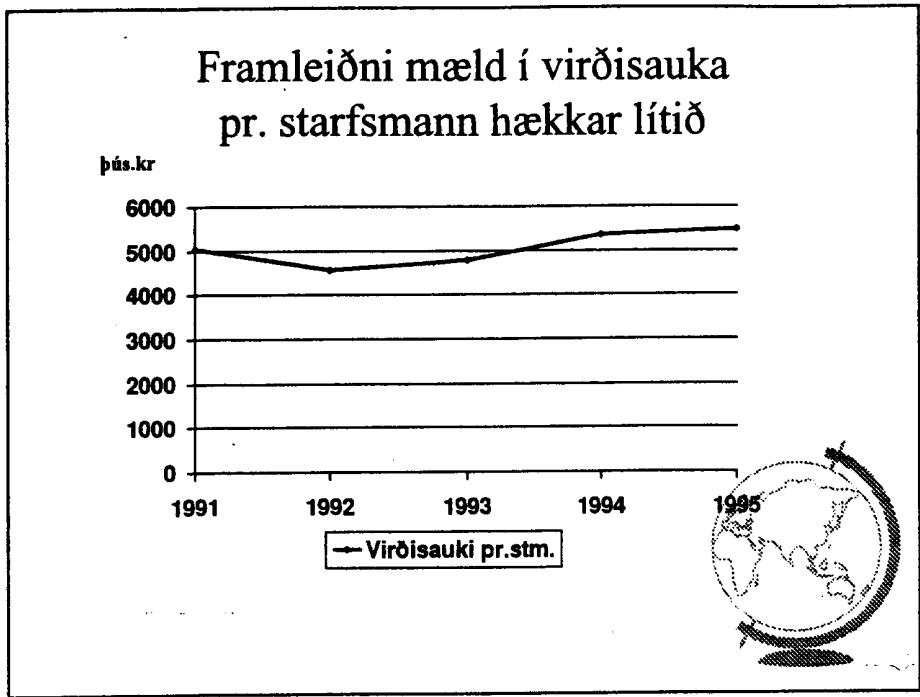
Við sjáum glögg merki um þetta í kostnaði á hvern sätiskílómeter, sem er mælieining á framleiðslu flugfélaga.

Þessi kostnaður á framleiðslueiningu hefur lækkað eins og hér sést síðustu fimm árin um 12% að raungildi.

...tekjur á framleiðslueiningu lækka líka og fyrirtækið stendur því í stað



Þetta væri vitaskuld ágætis árangur ef allt stæði í stað. En það er nú vandinn. Við hlaupum sífellt hraðar, en gerum ekki nema að rétt halda í við keppinautana sem herða stöðugt á sér. Fyrir vikið keyrir samkeppnin verðið niður og þrátt fyrir mjög góðan árangur í lækkun kostnaðar er afkoman nokkurn vegin sù sama og fyrir fimm árum. Þetta væri vitaskuld ágætis árangur ef allt stæði í stað. En það er nú vandinn. Við hlaupum sífellt hraðar, en gerum ekki nema að rétt halda í við keppinautana sem herða stöðugt á sér. Fyrir vikið keyrir samkeppnin verðið niður og þrátt fyrir mjög góðan árangur í lækkun kostnaðar er afkoman nokkurn vegin sù sama og fyrir fimm árum.



Þótt velta fyrirtækisins hafi aukist um 27% á fimm árum og veruleg hagræðing náðst eins og ég gat um að framan, þótt framleiðni mældi í framleiðslu pr.starfsmann hafi aukist um 42% hefur virðisaukinn á hvern starfsmann lítið aukist eins og sést á þessari mynd.

Þróun í alþjóðlegu markaðsumhverfi

- ◆ Vaxandi markaðsfrelsi
- ◆ Vöxtur nýrra greina
og hnignun annarra á tilteknum svæðum
- ◆ Stigvaxandi hraði breytinga
- ◆ Ör tækniþróun
- ◆ Samkeppni eykst og þrýstir á einingaverð



Við erum í þessari grein að fást við áhrif af

- hraðvaxandi markaðsfrelsi - samkeppni - og lækkandi einingaverði
- vexti nýrra greina og hnignun annarra
- stigvaxandi hraða breytinga
- Tækniþróun sem er mjög ör breytir mjög mörgum forsendum í starfseminni
- stækkun eininga með samruna og markaðsbandalögum

Við höfum með ýmsu móti reynt að fást við þessa þróun en mest með lækkun einingakostnaðar til að fylgja eftir verðlækkun á markaðnum.

Aukin samkeppnishæfni

◆ Tvær hliðar

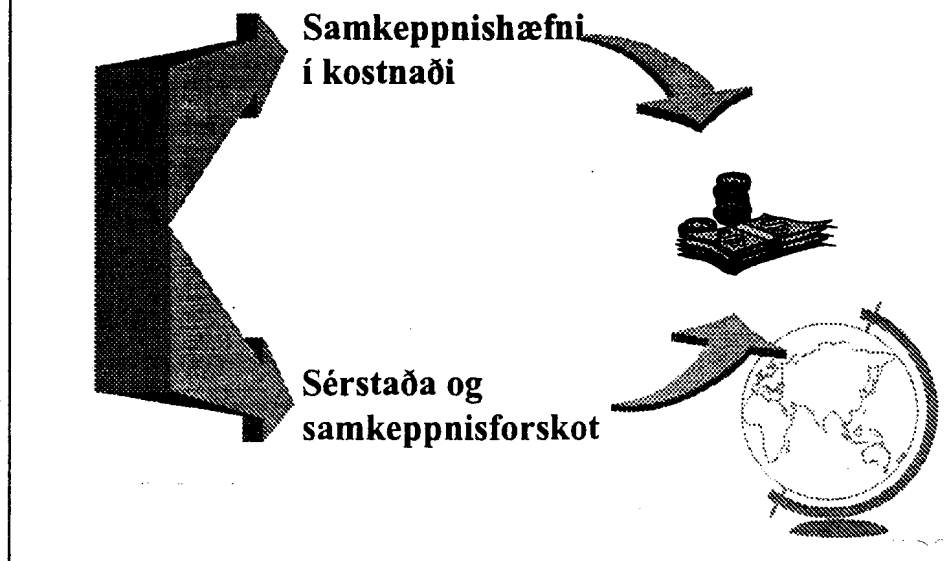
- samkeppnishæfni í kostnaði
- samkeppnishæfni í öðrum þáttum



Þetta leiðir mig aftur að fyrri mynd til að undirstrika að við teljum ekki að við getum lengur fengist við þessa þróun einungis með megináherslu á kostnaðarþátt samkeppnishæfninnar.

Við teljum að við verðum að huga með öflugri hætti að öðrum þáttum sem skipta sennilega jafnmiklu eða meira máli.

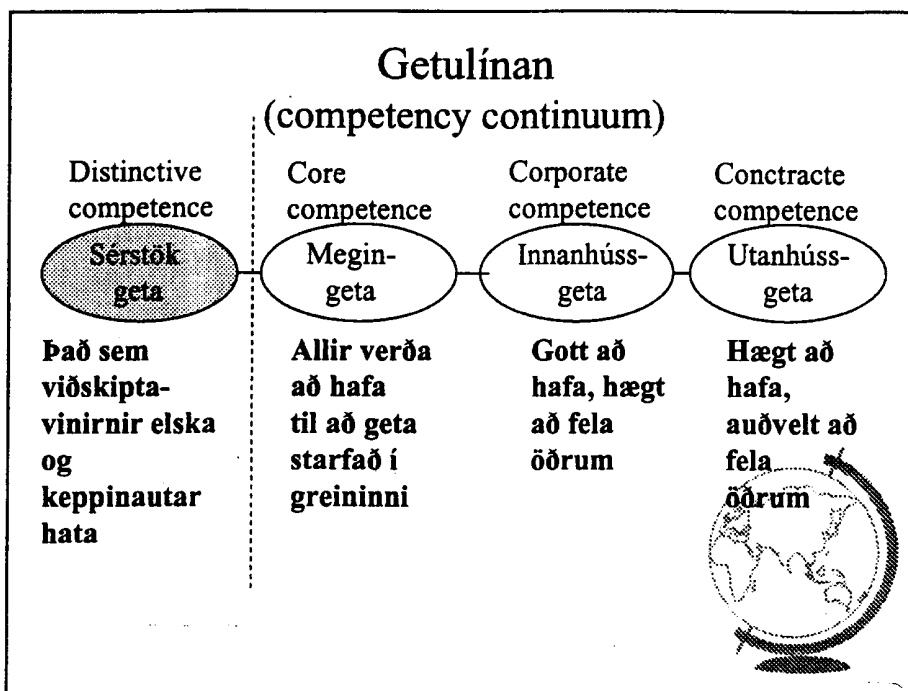
Tvær leiðir samtímis



Það er vitaskuld mikilvægt að missa ekki sjónar af kostnaðarþættinum, en þættir á borð við sérstöðu og samkeppnisforskot verða að vega þyngra í framtíðarstefnunni.

Við eigum vegna smæðar ekki færi á að ná kostnaði jafn langt niður og risafyrirtæki á þessum markaði.

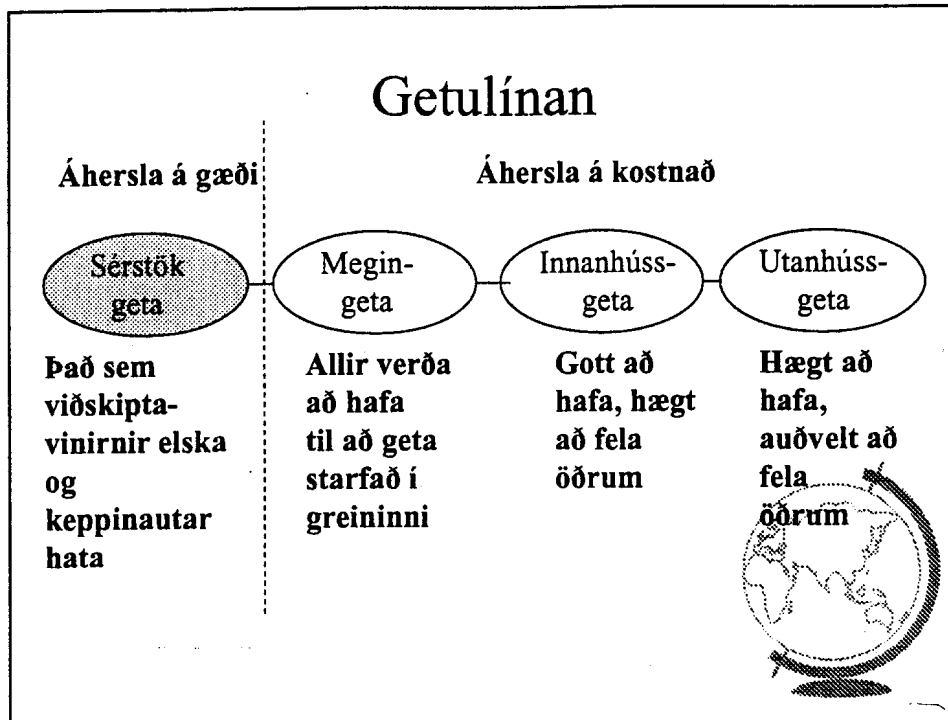
Við verðum því að leita leiða til að greina þjónustu okkar frá því sem aðrir eru að bjóða á markaðnum og leitast við að skapa eitthvað sem viðskiptavinir telja peninga virði að greiða meira fyrir.



Hér er mynd sem við höfum horft nokkuð á og er kölluð getulínan. Hún er nokkurs konar yfirlit eða flokkunarkerfi yfir þætti í starfsemi fyrirtækisins.

Lengst til hægri féllu þættir í starfseminni sem hægt er að hafa innanhúss en jafnvel betra að fela öðrum sem birgjum og verktökum.

Í hringinn sem merktur er Megingeta kæmu þættir sem allir, sem vilja starfa í þessari atvinnugrein, ættu helst að hafa á eigin hendi.

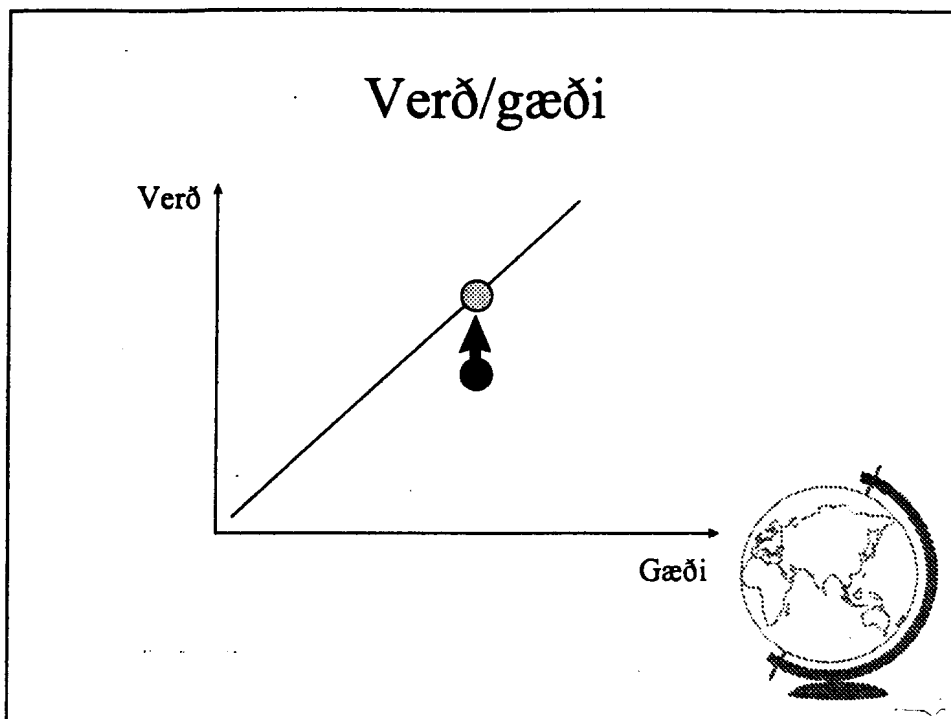


Það sem er sammerkt öllum verkþáttum sem falla hægra megin við brotalínuna er að til að styrkja samkeppnishæfni sína er höfuðáhersla lögð á að halda kostnaði við þá í skefjum og því er jafnan tilhneiging til að finna leiðir til að ýta þeim til hægri á línunni.

Vinstra megin við brotalínuna er gulur hringur merktur sérstök geta. Þeir þættir í starfseminni sem falla innan þessa hrings er það sem fyrirtækið ætti að halda dauðahaldi í, styrkja og skirrast ekki við að eyða í peningum.

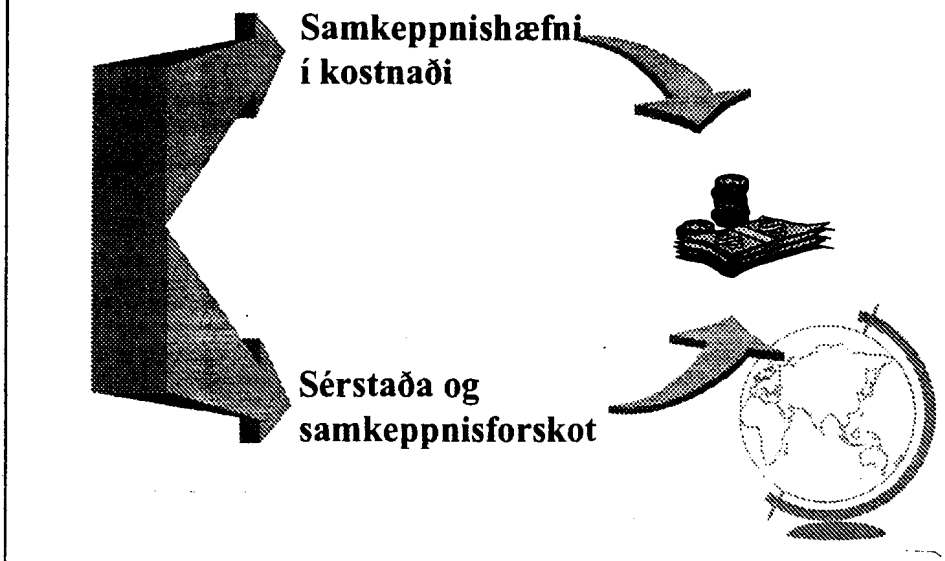
Þetta er það sem skapar fyrirtækinu sérstöðu og það getur forðað að aðrir komist í. Þetta er sá þáttur samkeppnishæfninnar sem er mikilvægastur til lengdar, oft er erfitt að mæla, menn vinna óskipulegast að því að styrkja og margir vanmæta.

Þegar rætt er um samkeppnishæfni eru margir sem telja að einingaverð sé eini lykill að markaðshlutdeild. Rannsókn sem frá var greint nýlega bendir eindregið til hins gagnstæða. Það virðist ekki samhengi milli hlutfallslegs kostnaðar og áunninnar eða tapaðrar markaðshlutdeildar. Keppinautar geta elt verðhreyfingar nær samstundis, en það getur tekið þá mörg ár að apa eftir sérstaðu annarra fyrirtækja á markaðnum á markaðnum, nýsköpun, gæðaimynd og aðra þætti sem erfitt er að mæla.



Þessi hugsun gerir vitaskuld ráð fyrir því að því meiri sem áherslan er á þá þætti sem við getum kallað einu nafni gæðabætti þeim mun betra verð fáiast á markaðnum. Málið er reyndar ekki svo einfalt og fyrirtæki geta lent í þeirri stöðu sem táknuð er með rauða hringnum. Þau hafa í krafti gæðaáherslu samkeppnisforskot, sem ekki nýtist vegna þess til dæmis að einn þáttur gæðaáherslunnar, ímyndin, hefur verið vanræktur og markaðurinn annað hvort þekkir ekki eða treystir ekki á það sem í boði er.

Tvær leiðir samtímis



Undanfarin misseri hafa tvær nefndir starfað á vegum fjármálaráðuneytisins að því að gera tillögur um og setja í framkvæmd ýmis atriði sem lúta að því að styrkja samkeppnishæfni íslenskra fyrirtækja.

Ég sat í annarri þessara nefnda, framkvæmdanefnd um bættu samkeppnisstöðu Íslands. Það er kanski dálítið fróðlegt að skoða þau verkefni sem nefndirnar tóku á í starfi sínu og fengist hefur niðurstaða í og skipta þeim niður eftir því hvort þau styrkja samkeppnishæfni á sviði kostnaðar eða á sviði sérstöðu og samkeppnisforskots.

Það er kanski ekkert undarlegt að flest verkefnin sem eru konkret og til þess fallin að skila áþreifanlegri niðurstöðu fljótt skuli flest falla undir skilgreininguna samkeppnishæfni á sviði kostnaðar.

Hin verkefnin, sem styrkja samkeppnishæfni á sviði sérstöðu og samkeppnisforskots, eru færri, almennari, lausar skilgreind og ólíklegt að þau skili áþreifanlegri niðurstöðu skjótt.

Hvað höfum við gert?

◆ Kostnaður

- ný hlutafélagalög
- breytt vörugjöld
- jafnað skattlagningu fjármagnstekna
- rýmka heimild til erlendra fjárfestinga
- tvísköttunarsamningar
- lækka kostnað ríkisins
- vaxtaákvörðun á markað



Ef við lítum yfir það sem hrint hefur verið í framkvæmd og fellum undir þessi kaflaheiti má telja þau verkefni sem styðja fremur samkeppnishæfni á kostnaðarhliðinni eftirfarandi:

Ný hlutafélagalög

Breytt vörugjald

Jöfnuð skattlagning fjármagnstekna

Rýmkuð heimild til erlendra fjárfestinga

Tvísköttunarsamningar

Lækkaður kostnaður í ríkisrekstri

Vaxtaákvörðanir á markað

Útboð og þjónustusamningar ríkisins

Skilgreining byggða- og þjónustukjarna

og ný vinnulöggjöf.

Hvað höfum við gert?

- ◆ **Kostnaður**
 - útboð og þjónstusamningar ríkisins
 - skilgreining byggða og þjónustukjarna
 - ný vinnulöggjöf



(ljúka að lesa af mynd)

Hvað höfum við gert?

◆ Sérstaða

- markað stefnu í upplýsingamálum
- mótað stefnu í ferðamálum
- bætt tungumálakennslu
- endurskipulagt skólamál
- mótað vísinda- og rannsóknarstefnu
- nýsköpunarverkefni



sem
Þau verkefni hrint hefur verið í framkvæmd og fremur styðja þann þátt samkeppnishæfni sem byggir á sérstöðu og samkeppnisforskoti eru þá:

- opinber stefnumörkun í upplýsingamálum
- opinber stefnumörkun í ferðamálum
- bætt tungumálakennsla
- endurskipulagning skólamála
- opinber stefna í vísindum og rannsóknum
- nýsköpunarverkefni

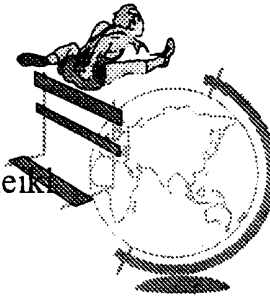
Ég er ekki að draga fram þennan mun til að gera lítið úr því sem gert hefur verið á kostnaðarhlíðinni. Það eru allt bráðnauðsynleg verkefni og við þurfum að ganga þar mun lengra, t.d. með samsköttun móður og dótturfélaga og með rýmri reglum um nýtingu á yfirfæranlegu tapi.

Við þurfum að svara þeirri spurningu hvort hið opinbera á að gera eða getur gert eitthvað meira sem styrkir hinn þáttinn í samkeppnishæfni íslenskra fyrirtækja, hvort það er eitthvað sem atvinnugreinar hver um sig eiga að taka sig saman um eða hvort fyrirtækin eiga að vinna ein og sér.

Ég er fyrst og fremst að draga þetta fram til að vekja athygli á því að þarna er þáttur sem er að líkindum vanræktur.

Þurfum að hlaupa hraðar til að standa í stað

- ◆ Þurfum aukna samkeppnishæfni til að halda í horfinu og enn djarfari sókn til að sækja meira
- ◆ Lægri kostnaður \neq Aukin samkeppnishæfni
- ◆ Aukin samkeppnishæfni = áhersla á kostnað OG þættir sem erfiðara er að mæla líkt og gæði, nýsköpun og sveigjanleik



Að lokum þetta.

Við þurfum örugglega að auka samkeppnishæfni þótt ekki væri nema til að halda í horfinu og við þurfum enn djarfari sókn til að sækja stærri hlut á alþjóðamarkaðnum.

Við þurfum að átta okkur á að það er ekki samasemmerki milli aukinnar samkeppnishæfni og lægri kostnaðar.

Aukin samkeppnishæfni leiðir af áherslu á að halda kostnaði í skefjum og áherslu á þætti sem erfiðara er að mæla líkt og gæði, sveigjanleika í rekstri, nýsköpun og fleiri þætti.

Viðhorf verkalýðshreyfingarinnar

Gylfi Arnbjörnsson

Ráðherra og ágætu ráðstefnugestir

Eins og kemur fram í ráðstefnugögnunum þá ætla ég aðeins að fara yfir afstöðu verkalýðshreyfingarinnar í tengslum við mótun samkeppnisstefnu og reyndar atvinnustefnu, eins og við verðum kannske að horfa á í heild sinni. Það er svolítið athyglisvert þegar við erum að horfa á þetta að á undanförunum árum, þá hafa bæði verkalýðshreyfing, atvinnurekendur, stjórnvöld sest niður, vafalaust í ljósi þess samdráttar sem hefur verið á undanförunum mörgum árum og líka í ljósi þess að við erum að nálgast það sem við höfum alltaf skilgreint sem framtíðin, þ.e.a.s. við erum að nálgast árið 2000, og þá hefst eins og við vitum framtíðin. Þetta hefur gert það að verkum að þessar hafa kannske meira hvor um sig, verið að móta sér sína stefnu, sína afkomu og forsendur þeirrar afkomu að því hvernig við sjáum fyrir okkur þessi mál í framtíðinni.

Verkalýðshreyfingin hefur á undanförunum 3-4-5 árum í vaxandi mæli verið að fjalla um atvinnumál og tengist það að sjálfsögðu atvinnuleysi og samdrætti, tengist líka stöðu kaupmáttar og tengist reyndar okkar markmiðum það sem við höfum kallað með því hvernig við stöndum á velferðinni. Við höfum verið að móta okkur stefnu til nýrrar aldar og það er framtíðarsýn okkar í efnahags-, atvinnu- og kjaramálum og einfaldast til að ná markmiðum okkar um aukna velferð. Reyndar er það forsenda okkar og nálgunin í þessu er sú að markmiðið með allri þessari efnahagsstarfsemi, öllum þessum fyrirtækjum og allri þessari samkeppnisstöðu er auðvitað það eitt að auka velferð okkar sem íbúa í þessu landi. (Gripið fram í) Já, já. Þú skammtar mér fleiri mínútur. Ég skal reyna að hægja á mér. Þetta er spurning um að lækka framleiðnina.

Til dæmis þetta varðandi það að skilgreina forsendurnar um það hvernig við nálgumst þetta. Ég held að það sé mjög mikilvægt þrátt fyrir það að við hvert í sínu horni svona skoðum okkar stöðu og okkar afstöðu, þá held ég að það sé mjög mikilvægt að við Íslendingar áttum okkur líka á því að það er líka hluti af verkefninu, það er hluti af mótun samkeppnisstöðunnar að velja okkur það líkan sem við viljum vinna með í framtíðinni, það samkeppnislíkan.

Ég tók eftir því t.d. hér í morgun í þeim erindum sem við höfum heyrt frá okkar ágætu gestum erlendis frá, að þetta er líka atriði sem þeir hafa lagt áherslu á. Viljum við móta

framtíðina í samstarfi þannig að það sé svona þokkaleg sátt um stefnuna, um aðferðirnar, um nálgunina eða viljum við það ekki. Og ég held að það sé alveg tvímælaust ef við horfum yfir þessar vísitölur samkeppnisstöðu og hvað þetta heitir, þessir mælikvarðar, að þeim ríkjum sem hefur tekist að mynda svona þokkalega og í það að vera bara allgóða sátt um stefnumörkunina, þeim hefur líka tekist að ala af sér miklu betri og meiri hagvöxt og þar af leiðandi velferðardraum öðrum.

Við í verkalýðshreyfingunni höfum t.d. lagt áherslu á það að við erum tilbúin í samstarf um þetta, við að móta atvinnustefnu og teljum okkur vera tilbúin í þá vinnu. Við auðvitað nálgumst það samstarf á þeirri forsendi að svona stefna byggji á auðvitað félagslegu og atvinnulegu öryggi fólks. Til dæmis í því að það sé lögð áhersla á aðlögun í fyrirtækjunum og aðlögunarhæfni fyrirtækjanna með aukinni menntun, með aukinni fræðslu. Þetta hefur komið fram í þessum erindum sem við höfum heyrt t.d. frá OECD og frá þessum erlendu gestum. En við erum hins vegar á móti því að atvinnurekendur fái ótakmarkaðan sveigjanleika. Og þetta er auðvitað atriði sem skiptir verulegu máli og ef okkur á að takast að halda sátt um málið, þá er þetta ákveðin forsenda.

Þegar ég segi ótakmarkaðan sveigjanleika stjórnenda þá er ég t.d. að tala um möguleika fyrirtækja á því að ráða og reka fólk nánast innan dagsins, möguleika fyrirtækja á því að hafa hlutina nákvæmlega eins og þeim hentar án þess að vera í neinu samráði við starfsmenn. Við erum hins vegar á því að það eigi að stórauka og það sé mikilvægt, að stórauka aðlögunarhæfni fyrirtækjanna. Við erum t.d. tilbúin í það, og menn hafa - svo náttúrulega tengist inn í þessa næstu kjarasamninga, þó að það sé kannske dægurmál í þessu samhengi, þá erum við þeirrar skoðunar að það sé mjög brýnt að færa kjarasamninga nær fyrirtækjunum, að fyrirtækin komi að samningum til þess að geta aðlagð þessa kjarasamninga á þörfum fyrirtækjanna. Það kann að vera í skilgreiningu vinnusímans, það kann að vera að ýmsu leyti. Og ég held að þetta atriði geti t.d. haft í för með sér mjög mikið potents í það að auka framleiðni í þessum fyrirtækjum, að fyrirtæki og starfsmenn nálgist í samstarfi um það að auka getu fyrirtækjanna til þess bæði að standast í samkeppninni og að sjálfsögðu borga hærra kaup. Við höfum reyndar líka verið þeirrar skoðunar að svona formlegt samstarf eigi að móta formlegan sess.

Við teljum að það sé mjög mikilvægt að miðla upplýsingum milli þessara aðila um þróun mála. Það kom mjög vel fram hjá okkar breska ágæta gesti, mikilvægi miðlunar upplýsinga. Úttektir, kannanir, markaðssetning upplýsinga, það held ég að sé mjög mikilvægt og þetta eigi

aðilar að vinna að. Líka til þess að móta okkur svona markvissari stuðningsaðgerðir, ekki í formi niðurgreiðslna kannske, en aðgerðir í formi þess hvernig við viljum nálgast og hvetja atvinnulífið til sóknar og reyndar líka það að huga að hlutunum. Við verðum að koma í veg fyrir að hér komi aftur upp sprengja offjárfestinga sem við sáum á myndum hér bæði í erindi Davíðs í morgun og reyndar líka í ágætis erindi Þórðar, þá er ég nú reyndar að stríða honum á þessu.

Það sem við leggjum til grundvallar er það að við teljum og jafnvel þessari alþjóðavæðingu, þá höfum við verið að færa og bæta stöðu fyrirtækjanna. Við höfum verið að færa þeirra umhverfi í átt við það sem er í nágrannalöndunum, sama mót. Það er búið að færa aðstöðu fyrirtækjanna þannig að þau búa núna í dag við mjög þokkaleg skilyrði, mjög góð skilyrði meira að segja. Við auðvitað bönkum upp á vegna þess að það eru ekki bara fyrirtækin sem þurfa að hafa skilyrði í samræmi við það sem er í nágrannalöndunum. Auðvitað þarf launafólk líka að hafa skilyrði í formi þeirra kjara sem launafólk býr við á við það sem gerist í nágrannalöndunum. Að öðrum kosti eigum við á hættu að fólk flytji eitthvað annað.

Við höfum t.d. í þessu lagt mjög mikla áherslu á að við verðum að auka verðmætasköpunina. Við verðum markvisst að nálgast það að búa okkur til svigrúm til bættra kjara og það gerum við með því að auka menntun, formlega menntun, starfsþjálfun, tæknimenntun. Þá erum við í leiðinni að gefa okkur möguleika, það er lykillinn að því að skapa okkur afkomu með því að auka framleiðnina og bæta gæðin í atvinnulífinu, sem er auðvitað grundvallarforsendan að því að búa til þetta svigrúm til kjara og jafnframt að standa sig að sjálfsögðu í samkeppninni. En við erum líka á því að þessi nálgun, þ.e.a.s. aukin menntun, aukin starfsþjálfun og þessi daglega vinna að aukinni framleiðni úti í fyrirtækjunum í þessu jákvæða samstarfi starfsmanna og fyrirtækja, þá værum við að leggja miklu öflugri grunn að nýsköpun.

Ég er svo sem alveg sammála Vilhjálmí í því að það þyrfti að sexfalda framlög atvinnulífsins til rannsóknar og þróunarstarfsemi til þess að við komumst með atvinnulífið upp í það að vera meðaltal í OECD. Við þyrftum að sexfalda það miðað við þann kostnað sem ég tók fyrir í morgun. Auðvitað skiptir það líka máli, en grunnurinn úti í fyrirtækjunum þarf líka að vera til staðar og þetta held ég að verði ekki öðru vísi heldur en í þessu samstarfi og ég ítreka að þetta teljum við að sé auðvitað til þess að skapa okkur, að búa til svigrúm til meiri kaupmáttaraukningar til þess að launastig hér á Íslandi verði hátt launastig. Að það sé líka efni

inn í þessa bættu samkeppnisstöðu og hafi jákvæð áhrif á bættu samkeppnisstöðu, að launastigið sjálft sé ekki bundið við lág laun heldur sé bundið við hærri laun, byggðan á vísindastarfsemi og iðnað byggðan á verðmætari framleiðslu.

Það er ósköp einfalt, og mörg ykkar hafa heyrt mig segja þetta hundrað sinnum og ég þreystist aldrei á að segja þetta, það er ósköp einfalt að við Íslendingar stöndum frammi fyrir því að verðum að fara að virkja okkur aðra uppsprettu hagvaxtar. Við verðum að byggja sem sagt á þekkingu, á reynslu, á menntun og hæfni. Öll þessi intensible, þessi atriði sem við getum ekki sett puttann á og mælt endilega í þessum stóru störfum, að þetta ásamt gildi langtímahugsunar og langtímauppbyggingar verðum við að leggja áherslu á í stað þess að horfa á þessa hráefnaúrvinnslu og skammtímagróða sem því miður við gerum og höfum verið og því miður held ég fram að við séum ennþá mjög bundin af.

Við erum líka þeirrar skoðunar að það er nóg að hugsa bara til framtíðar, þó að hún sé að breyta á. Við erum líka þeirrar skoðunar að til þess að halda svona þokkalegri sátt um málið þá verðum við líka að takast á við þann mikla atvinnuleysisvanda sem er og hefur verið, sem betur fer erum við að gera það, að það er að minnka atvinnuleysið og við getum skilgreint okkar sókn. Það kom ágætlega fram í erindinu frá framkvæmdastjóra iðnaðarsviðs OECD, að við erum að gera þetta og við getum gert þetta. Við eigum okkur tiltekin svið sem við höfum haft meira og minna ónýtt og það er einmitt að byggja á því sem við kunnum nú þegar og með því að leggja áherslu á að hanna og framleiða þann búnað og tæki sem þarf til til þess að gera það. Eitt af þessu t.d. eru þeir möguleikar sem við höfum á sjávarútvegssviðinu.

Við erum alltaf að barma okkur yfir því að Ísland er svo lítið land og íslensku fyrirtækin eru svo lítil og íslenski markaðurinn er svo lítill. Hér höfum við einn markað sem er sem sagt íslenskur sjávarútvegur sem í fyrsta lagi á heimsmælikvarða er mjög stór markaður. Íslendingar eru sem sagt mjög stór sjávarútvegspjóð eins og við vitum og þetta er ekki bara stór markaður, hann er alveg gríðarlega kröfuharður, þessi markaður, vegna þess að íslenski sjávarútvegurinn, bæði fiskveiðarnar og fiskvinnslan, er rekinn án ríkisstyrkja og keppir við norskan fiskiðnað, niðurgreiddan í verulegum mæli, evrópskan fiskiðnað og fiskiðnað bara flestra annarra landa sem byggir meira og minna á ríkisstyrkjum. Og þegar við getum búið til einhverja afurð, einhver tæki og einhver tól sem íslenski sjávarútvegurinn vill kaupa, þá er ég alveg sannfærður um það að þau fyrirtæki sem geta selt þessum íslensku sjávarútvegsfyrirtækjum þennan búnað eru um margt samkeppnishæf á heimsmarkaði og það er að sýna sig, nota bene. Þannig að þetta

er auðvitað mjög góður grunnur að vel heppnuðum útflutningi, þessi markaður sem er í þessum sjávarútvegi.

Við höfum auðvitað alla þessa þekkingu og reynslu á því hvað þurfi til til þess að veiða og vinna og flytja og selja fisk og allt þarna á milli og svo fyrir ofan og neðan. Við erum sérfræðingarnir í málinu, en við erum hins vegar kannske ekki mikið á því að selja öðrum löndum þessa þekkingu og höfum ekki gert. Súlurnar frá honum Davíð frá því í morgun, 1889 anno 1995, þær eru nánast eins. Það er vegna þess að við höfum sem sagt haldið okkur við hráefnið, en létum aðra hafa þekkinguna til þess að selja okkur síðan aftur í þeim vélum og tækjum sem við notum í þessari grein, batertæki og hvað þetta heitir allt saman. Þetta er allt byggt á íslensku hugviti eins og við vitum.

Þetta hefur líka komið fram í því, og svo sem ber að endurtaka margt af því sem hefur hér komið fram. Hvað er það sem einkennir þennan iðnað sem á síðan að standa undir þessu öllu saman, iðnaður sem tengist sjávarútvegi. Það er í fyrsta lagi þessi vanþróaða og lárétta verkaskipting sem einkennir þetta og sérhæfing á milli fyrirtækja. Íslensk málmiðnaðarfyrirtæki sinna öllu eins og við vitum frá því að gera við þakrennuna og nánast í það að byggja upp skuttogara. Þau sérhæfa sig mjög lítið. Þetta eru fyrirtæki sem eru almennt mjög lítil, ég held að meðalstærð málmiðnaðarfyrirtækis á Íslandi eru fimm starfsmenn til að bæta því við og þau eru í fjölskyldueign og það er alveg rótgróin andstaða í þessum fyrirtækjum virðist vera, við sjáum það bara í hagtölum, það virðist vera rótgróin andstaða við að stækka. Um leið og ellefti maðurinn bætist við málmiðnaðarfyrirtækið, þá fara tveir og stofna nýtt. Þetta gerist svona.

Ég vil halda því fram að að mörgu leyti séu menn með tiltölulega lágt mennta- og tæknistig. Ég verð nú að viðurkenna það að ég hef nú verið skammaður fyrir þetta hjá iðnaðarmönnum hjá mér. En ég vil þó meina það að við séum að vinna með tiltölulega lágt mennta- og tæknistig í þessum greinum vegna þess að við höfum ekki nýtt okkur þá tölvutækni sem er til staðar í þessum greinum. Það þarf reyndar að flytja inn þá tækni sem er og færa yfir þá tækni sem verið er að nota í nágrannalöndunum gætum við aukið framleiðni í þessum greinum alveg gríðarlega. Og þetta gerir það að verkum að þó að við komum alveg ágætlega út í þessum stóru samanburðartölum, sem Þórður var með og einhverjir fleiri með það, að landsframleiðsla á mann á mann á Íslandi sé mjög góð og við séum þarna í einhverju 6. eða 7. sæti svona í þessum alþjóðlega samanburði, þá er framleiðsluverðmæti á hverja einingu og hverja vinnustund á Íslandi einhver sú lægsta sem finnst í Evrópu, því miður. Við erum að sýsla

við það ákaflega mörg vegna þess að atvinnuþátttaka er mjög há á Íslandi eins og við vitum, bæði meðal unglunga og eldra fólks og kvenna. Við erum mjög mörg sem vinnum mjög langan vinnudag við að framleiða afskaplega einfaldar og ódýrar afurðir. Þetta gefur af sér auðvitað mjög miklar tekjur vegna þess að við vinnum að meðaltali þrjá til fjóra mánuði heldur en nágrannalöndin og höfum þess vegna svona þokkalegar tekjur. Við sem sagt rústum bara fjölskyldunum okkar og því ætlum við að gera þetta. Við erum ekkert að eyða tímanum með börnunum okkar og ala þau upp. Þau gera það bara sjálf. Við höfum það verk að vinna og þetta verk vil ég meina, að hægt er að gera í þessu, að skoða þessa samkeppnisstöðu og fara í þetta samstarf, en það er líka hægt að móta sér miklu praktískari nálgun í þessu.

Við þurfum að auka hæfni starfsmanna og stjórnenda og þetta er bara ákveðið verkefni sem við höfum sett í gang og auðvitað sorglegt að heyra síðan umræðurnar um framhaldsskólakerfið í dag og áætlanir fyrir næsta ár og fleiri kannske segja okkur betur frá. Starfsmannþjálfun, endurmenntun, nútímalegri stjórnunaraðferðir eru auðvitað atriði sem við verðum að fara að skoða, skipulag fyrirtækjanna. Tæknistigið, það þarf að fara undir tækniráðgjafa, nýsköpunarþörfin í yfirfærslu tækni frá öðrum löndum. Þetta er líka ákveðið verkefni sem ég veit að er verið að vinna og ég held að þurfi að efla. Þetta eru stjórnendur sem þurfa leggja þarna að mörkum til þess að skapa þessa afkomu, að sjálfsögðu verða síðan fyrirtækin að átta sig og skynja þörf sína fyrir að móta það.

Við þurfum auðvitað líka að skoða þessa verkaskiptingu milli fyrirtækjanna og auka þessa láréttu verkaskiptingu og sérhæfingu. Við verðum að koma á einhverjum þróunarklösum og samstarfi milli fyrirtækja til þess að þessi litlu fyrirtæki nái svona að bindast stærri einingum. Þetta er líka ákveðið verkefni sem hægt er að fara út í og í síðasta lagi, þá held ég að við verðum að horfast í augu við það að þessi fjölskyldubúskapur, hvort sem er í landbúnaði eða iðnaði, það gengur bara ekkert upp. Þannig að við verðum að sameina, efla og stækka þessi fyrirtæki þannig að þau hafi burði til þess að leggja pening í rannsóknir og þróun, leggja pening í markaðssetningu, fá til sín áhættufé, en ekki bara lánsfé eins og virðist hafa verið rótgróið. Þetta eru verkefni sem við eigum að fara að kasta okkur út í. Bara þessi verkefni myndu stórauka samkeppnishæfni Íslands hér á næsta ári og skapa okkur þessa möguleika sem okkur eru svo brýnir til þess að auka hér mjög velferð og kaupmátt.

Ég held ég ljúki með þessu, takk fyrir.



Atvinnustefna til nýrrar aldar

*Framtíðarsýn ASÍ um
efnahags-, atvinnu- og kjaramál
til að ná markmiðum um aukna velferð*

ASÍ reyðubúið til þríhliða sam- starfs um mótun atvinnustefnu



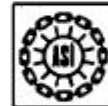
- ***sem byggir á félagslegu og atvinnulegu öryggi***
 - *þar sem áhersla er lögð aukna aðlögunar-hæfni með aukinni menntun og fræðslu, en ekki ótakmarkaðan sveigjanleika stjórnenda*
- ***sem mótað verði formlegri sess***
 - *til miðlun upplýsinga um þróun mála*
 - *til mótun markvissari stuðningsaðgerða*
 - *til að koma í veg fyrir offjárfestingar tímalega*

*Góð störf
sem tryggja hátt launastig*



- *Megináhersla á aukna verðmætasköpun*
- *með aukinni menntun og starfsþjálfun*
- *sem gefur möguleika á aukinni framleiðni og bættum gæðum*
- *og sem leiðir til öflugri nýsköpunar*

Hefðbundnar leiðir duga ekki



- *Virkja verður nýja uppsprettu hagvaxtar*
 - *áherslu á þekkingu, reynslu, menntun og hæfni ásamt gildi langtímauppbyggingar*
 - *í stað hráefnaúrvinnslu og skammtímagróða*
- *Skilgreina sóknarsvið til næstu ára*
 - *sem byggja á því sem kunnur nú þegar*
 - *með áherslu á að hanna og framleiða þann búnað og tæki sem til þarf*

Sjávarútvegssvið hvaða möguleikar eru þar?



- *stór og kröfuharður heimamarkaður*
 - *góður grunnur að velheppnuðum útflutningi*
- *þekking og reynsla á því hvað þarf til til þess að veiða, vinna, flytja og selja sjávarafurðir og allt þar á milli og til hliðar.*
- *þörf bæði héraendis og annarra þjóða fyrir þessa þekkingu, þessi tæki og þennann búnað.*

Hvað einkennir iðnað sem tengist sjávarútvegi



- *vanþróuð lárétt verkaskipting og sérhæfing milli fyrirtækja*
- *fyrirtæki almennt mjög lítil í fjölskyldueign og rótgróinn andstaða við að stækka*
- *tiltölulega lágt mennta- og tæknistig*
- *framleiðni og verðmætasköpun á hverja einingu mjög lágt*

Það er verk að vinna!



- *Auka hæfni starfsmanna og stjórnenda*
 - *starfsþjálfun og endurmenntun*
 - *nútímalegri stjórnunaraðferðir*
- *Hækka tæknistig verulega*
 - *tækniráðgjafa, nýsköpunarþörf, tækniyfirfærsla*
- *Auka lárétta verkaskiptingu og sérhæfingu*
 - *koma á þróunarklössum/fyrirtækjanetum*
- *Sameina, efla og stækka fyrirtækin*

Staða, áherslur og aðferðir

Vigdís Wangchao Bóasson, MBA, viðskiptaráðgjafi.

Vigdís Wangchao Bóasson, MBA Business Consultant
PhD Candidate State University of New York at Buffalo, USA

Iceland: An International Competitive Strategy

erindi á ráðstefnu Iðnaðar- og viðskiptaráðuneytis og Fjármálaráðuneytis
um bættu samkeppnisstöðu Íslands
26. september 1996

Chairman,
Your Excellency Mr. Finur Ingólfsson, Minister of Industry and Commerce,
Your Excellency Mr. Friðrik Sophusson, Minister of Finance
Ladies and Gentlemen,

I have travelled 5.000 kilometres from Nigrafalls- the border between Canada and USA to attend this exciting conference today. Two years ago, I carried out a research on national competitive advantage and strategy of Iceland in the global market. Presently I am working on my doctoral study with research focus on global competitive advantage and strategy. Today, I am delighted to see that this topic has become the national agenda of present day Icelandic government.

1. Current Position in World Competition

What is Iceland's current position in world competition? Let's first look at the current structure of Icelandic trade.

Almost 80 percent of all exports come from primary marine products and a further 10 % from the export of aluminium commodities. In contrast, the primary commodity exports among OECD average is only 12%. Iceland's manufactured exports which are basically aluminium and other basic metals account for 17 percent, while the OECD average in manufactured exports is 80 percent. Many Icelandic fish exporters are basically competing on price, using cost-based strategies, thinking in terms of quantity instead of quality. In Figure 1 the upper left bracket contains Icelandic main export which has very little scope for differentiation while the lower right bracket contains the export of more sophisticated products which account for only a fraction of Icelandic total merchandise exports. The fundamental structure of Iceland's trade indicates that Iceland is an exporter of resource-based commodities sensitive to price and volume fluctuations in the world market while an importer of sophisticated products in high-profitability industries.

Figure 1. Cost-based strategies with little scope for differentiation

Competitive advantage through:

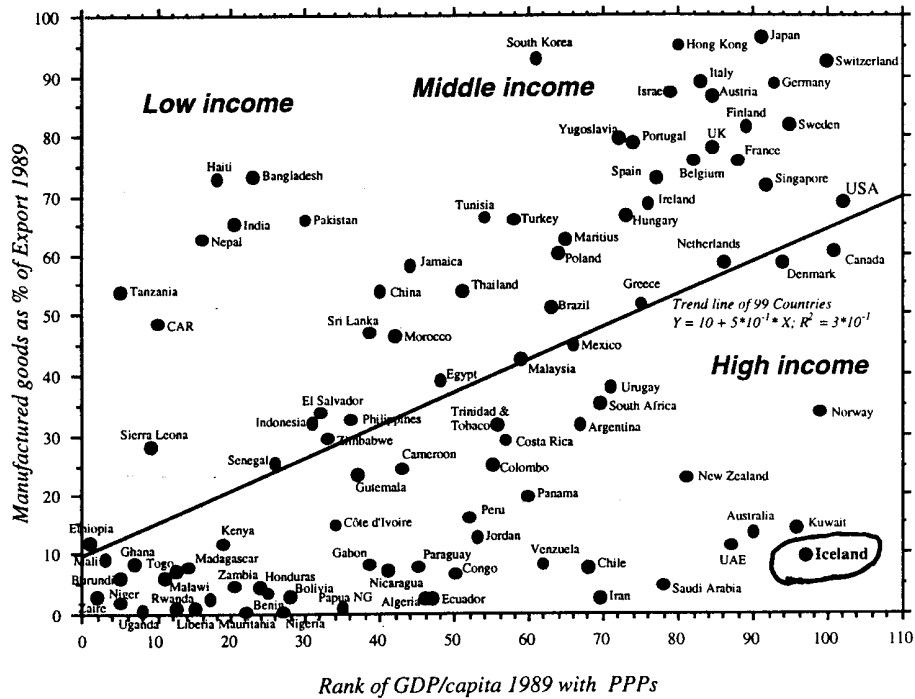
		Low cost	Differentiation
Competitive scope	Broad	Marine products Aluminium Ferro-silicon Wool and skins	
	Narrow		Consumer seafood packages Electronic scales Electronic products for fishing industry Fish processing and fishing equipments machinery Computer softwares Artificial legs Management consultancy for fishing industry

Adapted from Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: The Free Press, 1985.

In terms of living standard, Iceland is ranked among those industrialised and advanced nations in the world, while its export pattern is more similar to the one-resource exporting countries such as Kuwait and UAE rather than industrial countries. (See Figure 2).

There has been a deep-seated belief in Iceland that the most important value-added production is in physically catching and processing the fish and that the national independence can only be preserved by controlling the primary-production end of the value chain. This attitude has hampered efforts for the Icelandic fishing industry to compete in industries or segments that require a different focus. In energy industry, the government is only interested in controlling the primary energy extraction and power-supply segments of the value chain without encouraging further downstream value-added activities.

Figure 2. The percentage of the export of manufactured goods vs. standard of living.



Source: United Nations Department of Economic and Social Development Statistical Office. 1991 International Trade Statistics Yearbook . New York: United Nations, 1993 and Economist, The Book of Vital World Statistics, Hutchinson Business Books Limited, London, 1990.

2. Strategic Alternatives

It is apparent that a high and rising standard of living is unlikely to be maintained by an economy that relies on the shrinking fish stock and the export of unsophisticated, price-sensitive primary marine products and basic metals. Iceland therefore has to look for ways of economic growth other than depending on exploitation of natural resources. The experience of Japanese and Swiss companies has provided a good example for achieving competitive advantage without relying on natural resources.

A few alternatives have been suggested in Iceland:

1. Export electricity via a long cable to Europe by the year 2000? This alternative will lead to the same trap of depending on natural resources as depending on fish.
2. Build another aluminium smelter so that we can sell our cheap electricity? As pointed out by GATT, these basic metal industries contribute actually far less to net export earnings and national value-added than their gross figures imply, because they must import most of

Iceland: An International Competitive Strategy

their raw materials and make interest and dividend payments abroad. The aluminium smelter in Iceland is in fact an isolated big factory which has not yet developed into an industry cluster in Iceland. It exports primary metal commodities which compete on basic factor advantage. Moreover, its pollution can eventually affect Icelandic fishing and tourist industries.

3. Tighten up our belts through raising income taxes, cutting wages, cutting investment in education and R&D, and waiting for the fish to come back? This alternative is a sure road to backwardness and will undermine our long-term advanced factor conditions, and demand conditions.
4. Beg for more foreign loans to support our current level of living standard? This alternative is a short route to an overnight national bankruptcy.
5. Join the bandwagon of European Union? This will not solve the fundamental problems of the nation's economy if we do not upgrade and broaden our industry and competitive advantage. So many EU members have just as many economic problems as Iceland. We have to calculate the actual cost and benefit of joining this or that economic bloc. How much Iceland has to pay for its membership? How much benefits Iceland can get out of this membership? Finland for example, believed that it would be better off by joining EU, but now it is debated if Finland has in fact paid more than what it can benefit. Switzerland for instance, is not a member of EU, yet Swiss companies are operating all over EU. Many successful MNC do not need to get a membership of any economic block to be able to operate all over the world. Passively joining this or that economic block is a reactive strategy. A proactive strategy for Iceland is to aggressively build up our real competitive strength. With certain trade barriers, it can actually add pressures on companies to innovate and compete on sophisticated segments rather than price-sensitive segments. With today's information superhighway, national physical boundaries and custom tariffs have become less significant trade barriers.

3. Upgrading the National Diamond of Competitive Advantage

The only alternative for Iceland to maintain its long-term sustainable competitive advantage and long-term prosperity is by relentlessly upgrading its national diamond of competitive advantage and by competing on higher-order and more sophisticated factors. To sustain competitive advantage, Porter recommends to "*destroy its old advantages by creating new ones*" and to practice "*what Schumpeter called creative destruction on itself.*" (Porter, 1990). We must change our traditional focus and should focus instead on exploiting our created assets and well-educated human resources. We must deliberately nullify or supplant today's basic factor advantages in order to sustain international competitive advantage.

1. Focus on Advanced, Specialised Factor Creation

The industries that support a high and rising standard of living today and in the 21 century are technology-driven and knowledge-intensive industries that rely on created assets. We should therefore increase the level of investment in education and R&D and in upgrading ourselves and our children to be able to compete on the information superhighway. Iceland has only 270,000 people. Instead of hunting fish at sea, we should train ourselves and our children to be fish marketers, commodity brokers, fish distributors, consultants, managers, marine scientists, engineers, and computer specialists.

2. Seek Opportunities over the World Wide Web

Iceland: An International Competitive Strategy

Over the Internet, we can buy and sell fish from all over the world on the futures and commodity markets, make the business deals, and then hire British fishermen to come and pick up the stock from the Icelandic sea or Russian sea and deliver it to German consumers. Instead of fishing at sea, we should become entrepreneurs controlling every single network on the world wide web. Icelandic financial institutions and software companies should be quick today to take advantage of the Internet and expand their territories in the world market over the world wide web before it is too late. *"Successful business strategy is about actively shaping the game you play, not just playing the game you find"*(Brandenburger and Nalebuff 1995). We should become the writer and designer of a competitive game, assigning roles to various players, rather than taking up roles in a game set by others.

3. Stimulate Vigorous Domestic Rivalry

Research evidence indicates that there is a strong association between intense domestic competition and the creation of competitive advantage. Lack of vigorous domestic rivalry is the weakest link in the Icelandic national diamond. *"In a closed economy, monopoly is profitable. In global competition, monopolies or cartels will lose to firms from more competitive environments."*

4. Seek Opportunities in International Emerging Markets

Icelandic companies can upgrade their competitive advantage faster by selling technology- and knowledge-intensive products to emerging and growing mega-markets such as China and Far East, than selling primary products to the triad markets.

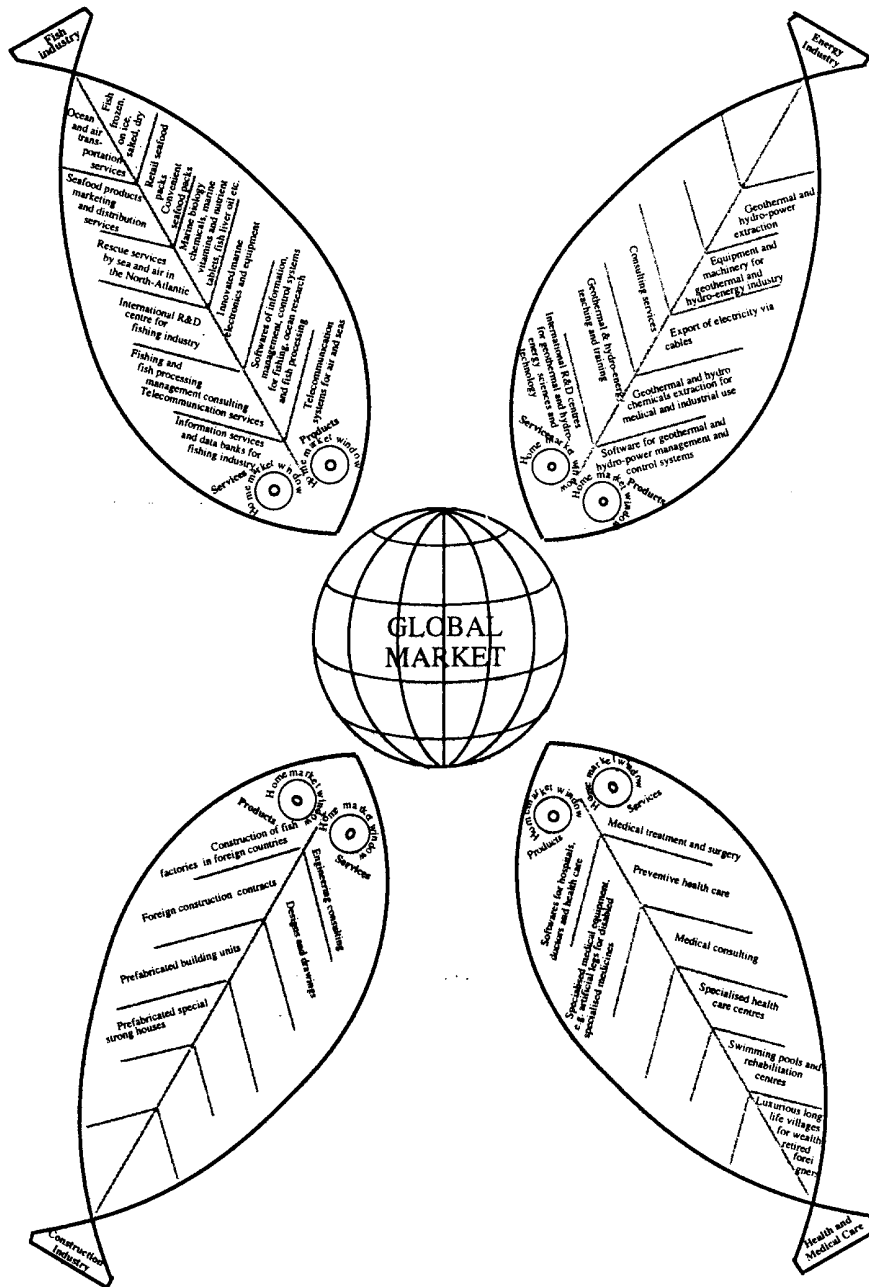
5. Develop Industry Clusters and Encourage New Business Formation

To speed up our upgrading process, building industry clusters based on maximising our existing competitive advantages present in the national diamond seems to be the most effective strategy for our upgrading. My study on Icelandic national diamond leads to the conclusion that the existing four industry clusters have the most potential to upgrade our competitive advantage (Fig. 3)

1. The Fishing Industry Cluster

In the fishing industry cluster, downstream and related industries can be developed. For instance: 1. High-quality food industry. 2. Marine biology industry. 3. Marine electronics and equipment industry. 3. Software for fishing management. 4. International R & D centre for fishing industry. 5. International marketing and distribution service for seafood products not only for Icelandic producers but also for foreign producers. 6. Management consulting services. 7. Information centre and data bank for fishing industry.

Figure 2. Strategic development of Icelandic industry clusters:



2. The Energy Industry Cluster

Iceland: An International Competitive Strategy

Instead of focusing on the primary extraction of its natural hydro-power and geothermal resources, we should direct our efforts to develop downstream, upstream, related and supporting industries. If we concentrate our efforts on developing the technologies and knowhow segments rather than on attracting foreign aluminium smelters for primary metal production, or passive exporting of cheap electricity via cables, Iceland will be able to export the cutting-edge technologies in electricity transmission and in advanced segments of energy industry.

3. Health- and Medical Care Industry Cluster

In the health care and medical industry, there are several potentials:

Very specialised medical equipment and medicine, software for hospitals and health care industry, medical treatment and surgery, preventive health care, medical consulting, specialised health care services, and rehabilitation centres.

4. Construction Industry Cluster

In the *construction industry cluster*, export potentials include prefabricated strong building units designed to withstand harsh climate and natural disasters; engineering consulting, designing, and turnkey projects, and building advanced fish processing factories in foreign countries.

5. Other Related Clusters

1. Software industry

The software industry is one of the most promising industries in Iceland because it can take advantage of the highly educated Icelandic human resources, and flexible organisational structure of small Icelandic companies. It can overcome the Icelandic factor disadvantages of its physical location and does not depend on heavy raw material imports.

2. Tourist industry

To further expand the tourist industry, we need to develop a sophisticated global network and create specialised attractions, such as health-related tourism, science, culture and education-related tourism, adventure- and expedition-related tourism, luxurious long life villages for wealthy retired foreigners.

In general, to overcome the constraints of a peripheral location relative to the mainstream markets, Iceland can concentrate on developing those industries that can produce goods and services with higher value per weight; to overcome the constraints of a small home market, Iceland can concentrate on developing those industries that are highly dynamic and highly flexible so that economies of scale are less important than innovation and change.

Conclusion

Upgrading Icelandic national competitive advantage in international competition is fundamental to sustain our high living standard and prosperity well into the future. We should develop a well-functioning advanced factor creation mechanism. We should motivate our human resources, stimulate active domestic rivalry, and develop new business formation mechanisms. We should broaden and deepen the existing industry clusters through development of upstream, downstream, or related industries which are less sensitive to factor costs.

Hver er framtíð okkar á 21. öldinni - sjónarmið unga fólksins

Albertína Elíasdóttir, nemi Ísafirði

Ágæti fundarstjóri - aðrir ráðstefnugestir.

Ísland er landið, sagði þjóðskáldið. En hver er framtíð okkar?

Strax og ég var beðin um að tala hér á þessari ráðstefnu sökkta ég mér niður í pælingar um framtíðina. Vissuð þið það að talið er að eftir um 50 ár muni meðalhitastig á jörðinni hafa hækkað um 4,5°C eða það að olíubirgðir jarðarinnar munu sennilega aðeins duga í rúmlega 100 ár í viðbót. Þegar ég fór að tala við krakka á mínum aldri um framtíðina, spurði ég þau hvort þau hefðu áhyggjur af framtíðinni var svarið því miður of oft: “Ég þarf ekki að hafa áhyggjur, við verðum öll dauð fyrir aldamót.”

Hvaða áhrif hefur framtíðin á líf mitt í dag? Geri ég eitthvað öðruvísi en ég mundi annars gera ef ég hefði ekki áhyggjur af framtíðinni? Mundi líf mitt vera öðruvísi ef þetta geigvænlega orð “framtíð” vofði ekki alltaf yfir mér.

Hverju sækist ég eftir í þjóðfélagi framtíðarinnar? Háum launum? Þægindum? Sagan sýnir að mannkynið hefur þróast mikið með árunum, bæði jákvætt og neikvætt, þannig að maður ósjálfrátt gerir ráð fyrir áframhaldandi þróun, þá í flestum tilvikum jákvæðri. En við hverju má maður í raun og veru búast? Í haust byrjaði ég eins og margir krakkar á mínum aldri í menntaskóla. Fólk hefur mismunandi ástæður t.d. félagsskapur, nenna ekki að vinna en þó er ástæðan í flestum tilvikum sú að fólk fer í menntaskóla til að eiga möguleika á að fá þá vinnu sem áhugi þeirra stendur til að fá í framtíðinni.

Hvað verður eftir menntaskóla?

Þegar ég útskrifast úr framhaldsskóla Vestfjarða - skólanum mínum verða aldamót - árið 2000. Merkis ár fyrir margt annað en útskrift mína. Hvað mun verða? Hvað mun breytast? Hvaða möguleika mun ég hafa? Það liggur beint við hjá flestum að fara í Háskóla, þó gera það ekki allir, að læra þá grein sem þeir ætla að vinna að í framtíðinni. Hvort sem það er hálaunað eða láglaunað starf. Það sést þó greinilega að fólk sækir í hálaunuðu störfin og þá er vert að íhuga það hvort þau verði hálaunuð mikið lengur ef mikil ásókn er í þau, því er rétt að beina straumi unga fólksins inn á önnur störf en bara þessi hálaunuðu. Meðal annars með því að reyna að hækka launin á þeim starfssviðum sem láglaunuð eru í dag. Hvað kemur til greina eftir menntaskóla?

Mun ég stoltur Vestfirðingurinn, þá neyðast til þess að flytja til annars landshluta eða jafnvel til annars lands til að fá vinnu eða til að komast í almennilegt nám??? Eða get ég lært allt sem læra þarf í gegnum tölvu með nýrri tækni.

Það hefur sína kosti ef að nemendur úti á landi geti farið í háskólanám, með fjarnámi með aðstoð tölvutækninnar. En þó má tölvunotkun, bæði almenn og til lærdóms ekki ganga það langt að mannleg samskipti minnki, eða jafnvel hætti.

Kemur það á óvart, þó að ungt fólk, sem er að útskrifast úr skóla nú um aldamótin, fari í hrönnum til, meðal annars, aðildarlanda EES, bæði til lærdóms og/eða vinnu. Er það slæmt? Undanfarið hefur verið neikvæð umræða um alla þá Íslendinga sem eru við nám og störf erlendis. Til hvers er verið að gera samninga við önnur lönd um jafnan rétt til náms og starfa hvar sem er á svæðinu, ef ekki á að nýta hann? Til að koma í veg fyrir flóttu hæfileikaríks fólks úr landi verður þjóðfélagið að vera samkeppnishæft við önnur lönd bæði í menntun, kaupum og kjörum. En hvað getum við á landsbyggðinni gert til að koma í veg fyrir þennan landflótta?

Mín kynslóð stendur frammi fyrir því að það verði ekki nóg að veiða og flaka eða frysta og salta fiskinn, heldur verðum við að taka til annarra ráða til að komast áfram í framtíðinni, til þess að auka tekjur okkar og standast samanburð við aðrar þjóðir. Ef við lítum t.d. á Vestfirðinga þá sjáum við margt sem hægt væri að gera þar. Svo ég tali af eigin reynslu, þá vann ég eitt sumar hjá Íshúsfélaginu heima á Ísafirði. Þar sá maður og lærði margt um sjávarafurðir en hægt væri t.d. að stíla sjávarafurðirnar meira inn á neytendur. Í dag snýst verkunin of mikið um magn en ekki gæði. Hvernig væri ef fiskvinnsluhúsin færu að fullvinna hráefnið sem myndi þá bæði auka störf, gróða og gæði. Einnig myndi þá aukast þörfin fyrir öll undirfyrirtækin t.d. tölvu- og hugbúnaðarfyrirtæki. Hægt væri út frá auknum gæðum að flytja afurðirnar út í meiri mæli en áður.

Við siglum hraðfara inn í öld upplýsinganna, sem er að vissu leyti mjög jákvætt. En hvernig verður það í framtíðinni? Verður vinnan þannig að maður gengur inn í herbergi og sest fyrir framan skjá og stjórnar þar vélmanni sem vinnur alla þá líkamlegu vinnu sem maður þyrfti annars að vinna? Eða kannske maður bara ýti á gulan takka þegar maður vaknar, fer síðan í skvass eftir morgunmat, kemur heim aftur, ýtir þá á rauðan takka, borðar hádegismat, ýtir aftur á takka, í þetta sinn grænan, gerir það sem maður vill, ýtir síðan á bláan takka klukkan fimm, slappar síðan af og er þá búin í vinnunni?

Í dag er ekki hægt að segja að mikið framboð sé á störfum, en þó er það aðeins einn af þeim hlutum sem unga fólkið kvíðir fyrir þegar það fer að fara út á vinnumarkaðinn. Oft veitir skólakerfið ekki nægan undirbúning undir það að takast á við hinn stóra og mikla vinnumarkað. Margt ungt fólk veit ekki hvernig á að sækja um vinnu, hvernig skattakerfið vinnur o.m.fl. Því væri hægt að koma af stað einskonar “Atvinnumarkaðsaðstoð” sem hjálpar fólki að “læra” á kerfið og hvernig vinnumarkaðurinn virkar.

Hverju verður sóst eftir í fari fólks í þjóðfélagi framtíðarinnar?

Hvort verður sótt eftir fólki sem er vel menntað og hefur góða tjáningar- og stjórnunarhæfileika eða fólki sem hefur hæfileika til að sitja á rassinum allan daginn fyrir framan tölvuskjá og stjórna vélmennum?

Mun fólk heldur velja það að fara út í náttúruna heldur en að sitja fyrir framan tölvur eða sjónvarp í framtíðinni og ef svo er mun þá náttúran vera til ennþá þrátt fyrir ágang og mengun af mannavöldum í dag.

Ég sem Vestfirðingur hallast að sjálfsgöðu að því að Vestfirðirnir séu og verði bestir. Það sést best á því, þegar ég var á Andrés Andar leikunum, þegar ég var yngri að maður öskraði sig hása á því að lýsa því yfir að Ísfirðingar væru bestir. En þó er ég þó farin að hugsa þessa skoðun mína betur og hef komist að þeirri niðurstöðu að ef Ísland á virkilega að komast á spjöld sögunnar verði allir, hvort sem þeir eru vest.-norð.-sunn.- eða austfirðingar að standa saman og koma fram sem ein þjóð en ekki hugsa bara um hagsmuni eins landshluta fyrir sig.

En þrátt fyrir stöðugan, neikvæðan og svartsýnan fréttaplutning og umræðu um framtíðina þá er ég virkilega bjartsýn á framtíðina vegna þess að ég hef mikla trú á Íslendingum og heiminum öllum, hef trú á því að við “plummum” okkur í framtíðinni.

Takk fyrir.

III. Samantekt og niðurstöður

Stjórnmal og samkeppnishæfni

Friðrik Sophusson, fjármálaráðherra

Bætt samkeppnisstaða Íslands í framtíðinni.

I. Inngangur: Hlutverk stjórnmalanna

Spurningin sem ég mun leitast við að svara í þessu erindi er: Hvernig geta stjórnmalamenn bætt samkeppnisstöðu Íslands?

Það er ekki að ástæðulausu sem þessi spurning er sett fram hér. Við Íslendingar höfum því miður brennt okkur á því að ofmeta hlutverk ríkisvaldsins í efnahags- og atvinnumálum og það hefur oft leitt til þess að skattfé var varið á óarðbæran hátt í atvinnufyrirtæki. Lausatök í ríkisfjármálum í góðæri hafa rýrt möguleika okkar þegar árferðið versnaði. Offjárfestingar og ofveiði viðgengust um langt skeið á Íslandi og auðvitað hlaut að skuldadögum.

II. Hugarfarsbreyting á Íslandi

Sem betur fer sýnist hins vegar að hugarfarsbreyting sé að eiga sér stað á Íslandi. Við virðumst hafa lært af fortíðarvandnum.

Í **fyrsta lagi** viðurkenna flestir nú að stjórnmalamenn búa ekki til störf. Hugmyndir um hlutverk stjórnmalamanna hafa breyst í því efni á skömmum tíma. Það eru fyrirtækin sem búa til störf en ekki stjórnmalamenn. Stjórnmalamenn geta hins vegar skapað gott rekstrarumhverfi fyrir fyrirtækin. Ríkið á ekki að vasast í atvinnurekstri heldur hasla völlinn fyrir atvinnufyrirtækin. Ástæða er til að minna á að án beinna ríkisafskipta varð þreföldun í útflutningi hugbúnaðar milli árána 1994 og 1995 og það segir okkur hversu mikilvægt er að stuðla að því að nýgræðingar í atvinnulífinu fái að dafna í stöðugu og rekstrarvænu umhverfi. Þannig verða til vel launuð störf.

Í **öðru lagi** vitum við að aukin framleiðni er forsenda meiri kaupmáttar. Röng gengisskráning eða tveggja stafa prósentuhækkningar launa sem velt er út í verðlag ganga ekki til lengdar heldur valda verðbólgu, sem skaðar atvinnulífið og kemur verst þeim sem minnst mega sín.

Í **þriðja lagi** skilja menn betur nú en áður nauðsyn þess að draga úr ríkisumsvifum og ríkisforsjá þar á meðal í fjármálakerfinu til að tryggja betri arðsemi.

III. Breytingar á íslensku samfélagi síðustu tíu ár.

Það er afar athyglisvert að rifja upp brot úr efnahagssögu landsins síðastliðin tíu ár eða svo og skoða þær gífurlegu breytingar sem hafa orðið á rekstrarumhverfi fyrirtækja og hugmyndum stjórnmalamanna um atvinnulífið. Við höfum sannarlega losað okkur að mestu úr viðjum hafta og banna, eða öllu heldur því forsjárhugarfari, sem ríkti hér um árabíl.

Hvar sem gripið er niður í sögu undanfarinna ára blasa við okkur skipulagsbreytingar sem hafa skilað sér í meiri stöðugleika og athafnafrelsi. Breytingarnar hafa flestar miðað að því að draga úr boðum og bönnum en setja þess í stað almennar leikreglur. Flestir stjórnmalaflokkar landsins hafa átt hlut að máli. Aðilar vinnumarkaðarins hafa fjallað faglegar um málefni en áður og stutt flestar þær umbætur sem gerðar hafa verið. Ég nefni nokkrar breytingar í frjálsræðisátt:

Í fyrsta lagi hafa verðlagshöft verið afnumin. Samkeppnislögin frá 1993 hafa eflt samkeppnisvitund viðskiptalífsins. Verðlag hefur aldrei verið stöðugra í sögu lýðveldisins.

Í öðru lagi hafa vextir verið gefnir frjálssir. Tæplega tíu ár eru síðan vaxtalög tóku gildi en þau fólu í sér samningsfrelsi um vexti. Á sama tíma voru okurlögin svonefndu jafnframt afnumin. Aðeins eru tæp þrjú ár síðan ríkissjóður hafði ótakmarkaða heimild til yfirdráttar í Seðlabankanum. Sú heimild hefur nú verið að fullu afnumin og vaxtaákvarðanir færðar út á markaðinn. Vextir hafa lækkað til lengri tíma litið.

Í þriðja lagi hefur hindrunum og áratuga skömmtunarkerfi í gjaldeyrisviðskiptum verið rutt úr vegi. Laga- og reglugerðarbreytingar allt frá lokum níunda áratugarins hafa beinst að því að draga úr höftum og auka frelsi til fjármagnsflutninga. Nú er svo komið að nær engar hömlur eru á gjaldeyrisviðskiptum. Það eflir samkeppni og veitir aðhald. Betra jafnvægi er á viðskiptum við útlönd.

Í fjórða lagi hefur ríkisreksturinn tekið stakkaskiptum. Með rammafjárlögum, útboðum, einkavæðingu og bættri stjórnun hefur útgjöldum ríkisins verið haldið í skefjum. Þá hefur tekist að hamlu gegn fjölgun ríkisstarfsmanna allt frá árinu 1991 en fyrir þann tíma hafði þeim fjölgað um rúmlega helming frá 1970.

Í fimmta lagi hafa skuldbindingar okkar í EES samningnum átt þátt í að treysta starfsskilyrði og efla samkeppni í atvinnulífinu auk þess sem samningurinn hefur opnað okkur aðgang að markaðri Evrópubandalagsins.

Í sjötta lagi hefur skattkerfið allt verið tekið til endurskoðunar á þessum tíma. Umbætur í skattkerfinu hafa miðað að því að fækka undanþágum, breikka skattstofna og samræma skattkerfið því sem gerist í samkeppnislöndum okkar. Eftirágreiddir skattar hafa vikið, en þeir voru verðbólguhvetjandi og juku á óstöðugleikann. Unnið er að gerð tvísköttunarsamninga.

Í sjöunda lagi hefur orðið hugarfarsbreyting í landbúnaði. Með GATT samningnum var bann við innflutningi landabúnaðarvara afnumið. Smám saman mun árangur þessara breytinga koma fram. Þar er kannski mikilvægust sú hugarfarsbreyting sem orðin er í landbúnaðinum þar sem nýjar leiðir eru reyndar til að efla samkeppni.

IV. Grundvöllur nýrra tækifæra

Okkur gefst nú tækifæri til að treysta grundvöllinn fyrir langvarandi stöðugleika, aukinn hagvöxt og bættan kaupmátt. Við höfum búið við stöðugt verðlag og gengi nú í samfelld lengri tíma en nokkurn tíma fyrr. Til að okkur farnist vel þurfum við að varðveita þennan stöðugleika en glutra honum ekki niður með því að slá slöku við í stjórn efnahags- og ríkisfjármála.

Íslenskt efnahagslíf er smám saman að komast upp úr djúpri efnahagslægð sem leiddi til þess að líf skjör hér versnuðu í samanburði við önnur OECD ríki. Til að líf skjör hér verði með því besta sem þekkist í heiminum verðum við Íslendingar að bæta samkeppnishæfni Íslands sem er öruggasta ávísun á kjarabót heimilanna í landinu.

Okkur nægir ekki að tryggja jafna samkeppnisstöðu gagnvart öðrum. Íslenskt atvinnulíf þarf að skara fram úr. Þótt pólitískt dægurþras skyggi oft á umræður um stefnumörkun til lengri tíma, skynja sem betur fer stöðugt fleiri mikilvægi þess að við setjum okkur markmið um bættu samkeppnisstöðu Íslands og að við vinnum að því á hverjum einasta degi að færa okkur nær markmiðinu.

V. Hver er samkeppnisstaða okkar?

Í "The World Competitiveness Yearbook" fyrir árið 1996 eru Íslendingar í 25. sæti af 46 á lista

yfir samkeppnishæfustu þjóðir heims. Skýrsluhöfundar byggja á ýmsum þáttum sem máli skipta þegar samkeppnishæfni þjóða er skoðuð. Þar á meðal er menntunarstig, grunngerð, verðlag og efnahagslíf, ríkisfjármál, alþjóðavæðingu, fjármálakerfi og auðvitað mannauður.

Samkvæmt skýrslunni er íslenskt vinnuafli afar samkeppnishæft og grunngerðin traust. Veikleikar okkar eru að mati skýrsluhöfunda þeir að við eru ekki nægjanlega alþjóðavædd. Hlutfall erlendra fjárfestinga er lágt og viðskiptahöft einkum í innflutningi eru talin mikil í samanburði við keppinautana.

En það er kannski ekki síður mikilvægt að skoða hvernig við stöndum í samanburði við aðrar þjóðir með tilliti til athafna- og viðskiptafrelsis. Það er ekki síður sá mælikvarði sem gefur hugmynd um hvernig lífsgæði og hagvöxtur þróast á næstu árum og áratugum. Á mælikvarða vísitölu efnahagsfrelsis sem birt var m.a. í The Economist fyrr á þessu ári erum við í 43 sæti af 103 þjóðum hvað frelsi í viðskiptum varðar. (Reyndar í 31. sæti þegar á allt er litið.) Þó svona samanburður sé umdeilanlegur gefur hann hugmynd um stöðu okkar og býr til ímynd hjá erlendum fjárfestum.

VI. Stefnunótun um bætta samkeppnisstöðu

Til þess að við getum staðið okkur betur gagnvart öðrum þjóðum verðum við að skilgreina samkeppnisstöðu okkar og gera okkur grein fyrir hvað þurfi til þess að við náum betri árangri. Í ágúst mánuði 1994 skipaði ég starfshóp sem var falið að kanna samkeppnisstöðu Íslands gagnvart öðrum löndum og gera tillögur um hvernig megi styrkja hana. Formaður starfshópsins var Sigurður B. Stefánsson forstjóri VÍB.

Í niðurstöðu starfshópsins er bent á þrenns konar úrbætur sem hópurinn telur nauðsynlegar til að tekjur þjóðarinnar aukist til jafns við tekjur annarra þjóða. **Í fyrsta lagi** leggur starfshópurinn áherslu á að efla almenna menntun og tækniþekkingu. Mikilvægt sé að efla tæknimenntun og tungumálakennslu á lægri stigum. Þá sé forsenda framfara í skólamállum að lagt sé mat á árangur í skólustarfi. **Í öðru lagi** leggur starfshópurinn áherslu á að samkeppni þurfi að auka á flestum sviðum. Skortur á samkeppni og opinber íhlutun vinna gegn því að atvinnustarfsemin sé rekin á eins hagkvæman hátt og kostur er. **Í þriðja lagi** leggur starfshópurinn áherslu á að aðhalds og hófsemi sé gætt í fjármálum ríkisins og þau skipulögð til lengri tíma en áður. Á næstu árum þurfi aðhald og hófsemi í fjármálum að verða að eðlilegum og sjálfsögðum hlut við rekstur fyrirtækja, heimila og hins opinbera.

Þegar ný ríkisstjórn tók við í apríl 1995 var ákveðið að skipa nefnd beggja stjórnarflokkanna til að yfirfara skýrsluna og leggja fram framkvæmdaáætlun um bætta samkeppnisstöðu Íslands. Formaður nefndarinnar var Sigurður Helgason forstjóri Flugleiða. Skýrsla nefndanna og framkvæmdaáætlun liggja hér frammi og hefur Sigurður Helgason þegar gert grein fyrir efni þeirra í stærstum dráttum. Eins og Sigurður nefndi má sjá að töluvert hefur áunnist af því sem nefnt var í henni.

VII. Tillögur um næstu verkefni við að bæta samkeppnisstöðuna

Í framhaldi af niðurstöðum þessarar vinnu tel ég að leggja beri áherslu á efrifarandi sjö atriði til þess að treysta samkeppnisstöðu Íslands í framtíðinni.

Í fyrsta lagi verður að leggja á það áherslu að ríkissjóðurskili **tekjuafgangi** sem fyrst þannig að unnt verði að grynna á erlendum skuldum á næstu árum. Til þess að draga úr ríkisútgjöldum þarf að sameina stofnanir, hætta starfsemi sem einkaaðilar geta alfarið sinnt og bjóða út rekstrarverkefni í auknum mæli. Þá þarf að gera breytingar á Lífeyrissjóði ríkisins þannig að stöðvuð verði sú skuldaförningun sem þar fer fram og leggjast mun þungt á komandi kynslóðir ef ekkert er að gert. (Athuga bókhald ríkisins, gjaldfærslu og óáþreifanlega fjárfestinguna ("Intangible investment")).

Í öðru lagi verður að setja menntamál á oddinn. Hinn heimsþekkti stjórnunarfræðingur Peter Drucker bendir á í nýlegri bók, The Post Capitalist Society að fyrir einungis 40 árum var annað hvert starf tengt framleiðslu. Árið 2010 er reiknað með að eitt af hverjum tíu störfum verði tengt framleiðslu. Bætt menntun er lykill að því að við getum betur tileinkað okkur nýja tækni og stuðlað að því að fyrirtæki skapi vel launuð störf í upplýsinga- og þjónustusamfélaginu. Við megum ekki dreifa kröftunum og eigum að nýta fjármuni betur. (Ekki þarf alltaf nýja fjármuni - höfum sett fé í grunnskólann.)

Í þriðja lagi þurfum við að efla samkeppni og athafnafrelsi. Um þriðjungur atvinnustarfseminnar í landinu er rekinn án þess að um nokkra samkeppni sé að ræða. Á öllum sviðum ber að skoða hvernig efla megi samkeppni. Það á ekki síst við um fjármálamarkaðinn, samgöngu- og fjarskiptakerfið, orkugeirann og loks stofnanir á borð við sjúkrahús og skóla. Á þessum sviðum má koma á aukinni samkeppnisvitund m.a. með því að auka sjálfstæði stofnana og heimila innlendum og erlendum einkafyrirtækjum að keppa við þau fyrirtæki og stofnanir sem fyrir eru. Þá ber að skoða hvernig efla megi samkeppni á vinnumarkaði. Athafnafrelsi leysir einnig úr læðingi kraft, sem felst í atvinnuþátttöku kvenna, þegar launamyndun er ókynbundin. Loks legg ég áherslu á aukið viðskiptafrelsi og markaðssókn á sem flestum sviðum. Um leið og við óskum eftir að lönd opni landamæri sín fyrir okkar vörum og þjónustu verðum við að gera slíkt sama, enda er gagnkvæmur ávinningur af auknum viðskiptum.

Í fjórða lagi þurfum við að sjá til þess að skattalegt umhverfi verði fyrsta flokks á Íslandi. Skatttekjur ríkissjóðs sem hlutfall af landsframleiðslu eru með því lægsta sem þekktist í Evrópu. Byggja þarf einfalt og hagkvæmt skattkerfi sem gefur íslenskum fyrirtækjum forskot í samkeppni við fyrirtæki í samkeppnislöndum. Í tekjuskattkerfinu þarf að lækka jaðarskatta til að hvetja fólk til að vinna.

Í fimmta lagi þarf að opna fyrir erlendar fjárfestingar. Gefa þarf erlendum fjárfestum meira svigrúm hérlendis m.a. í sjávarútvegi og vinnslu. Í stað þess að byggja eingöngu á erlendu lánsfé er eðlilegt að leita eftir áhættufé frá erlendum fjárfestum sem í vissum tilvikum geta að auki lagt til tækni- og markaðsþekkingu. (Einnig þarf að örva útflutning á sviðum þar sem atvinnulífið er sterkt.)

Í sjötta lagi þarf að gera Ísland að öflugum upplýsingaþjóðfélagi. Bill Gates stofnandi Microsoft í Bandaríkjunum gaf nýlega út bók sem ber heitið "The Road Ahead". Þar segir hann m.a. að fámennari svæði geti notað upplýsingabyltinguna til þess að tryggja framgang sinn. Einangrun minni svæða og byggða rofnar með upplýsingabyltingunni og framtíðin er því björt fyrir fámenn lönd eins og Ísland ef við höldum rétt á málum, treystum samkeppnisstöðu okkar og tökum fordóma- og hindrunarlaust á móti þeim breytingum sem í vendum eru.

Í sjöunda lagi þurfum við einfalt og skilvirkt opinbert stjórnkerfi, þar sem hægt er að taka skjótar ákvarðanir. Víða annars staðar þar sem stjórnsýslustig eru fleiri en hér háir flókin og seinvirk stjórnsýsla atvinnulífinu. Hlutverk ríkisins á að vera að liðka fyrir fólk og fyrirtækjum en ekki að þvælast fyrir. (Dæmi: Pappírslaus viðskipti.) Snæðin: Styrkur ekki veikleiki.

VIII. Verkefni stjórnmalanna:

Eins og ég sagði í upphafi þurfa stjórnmalamenn að þekkja sín takmörk og ætla ekki ríkinu að standa í atvinnurekstri. Slík starfsemi á að vera í annarra höndum. Þetta þýðir hins vegar ekki að þeir eigi að sitja með hendur í skauti og bíða þess sem verða vill.

Mikilvægasta verkefni stjórnmalamanna er að móta stefnu og skýra framtíðarsýn sem hefur fyrst og fremst að markmiði að efla frelsi og ábyrgð. Það er lykilatriði að okkur sé öllum ljóst hvert sé

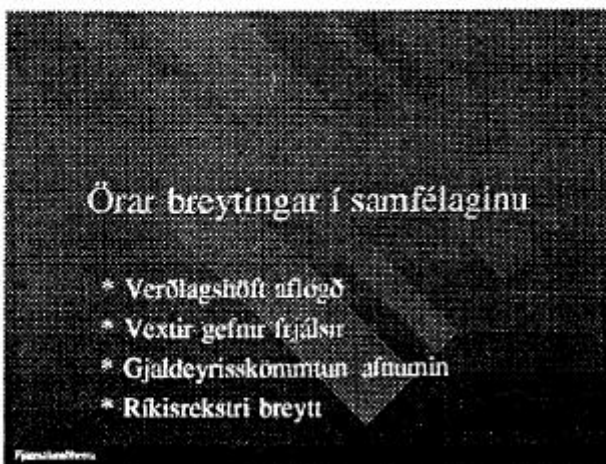
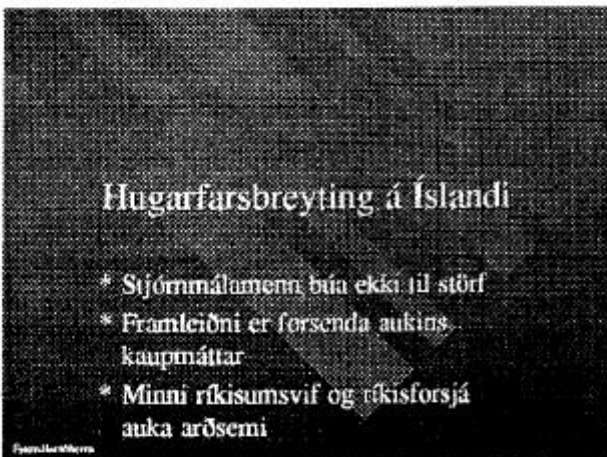
stefnt og af hverju. Það tryggir að samhengið sé ljóst og að fólk hafi trú á nauðsynlegum aðgerðum. Það er m.ö.o. ekki nóg að ráða yfir gangmiklu skipi, ef enginn er áttavitinn og stýrið óvirkt. (Stöðugleikinn opnar nýja sýn.)

Til að ná árangri þurfa allir að leggja sitt af mörkum, einstaklingar, fyrirtæki og stjórnvöld. Hlutverk einstaklinga og fyrirtækja er afar mikilvægt. Hversu skilvirkt og samkeppnishæft sem við viljum að skólakerfið sé getur t.d. ekkert komið í staðinn fyrir þátttöku foreldra í skólastarfinu. Hversu öflug sem rannsókn- og þróunaraðstoð stjórnvalda verður getur hún aldrei komið í staðinn fyrir þann áhuga sem þarf að vera hjá fyrirtækjum til nýsköpunar. Frumkvæði og aðhald þarf að koma frá fólki og fyrirtækjum. (FI: Fólk er auðlind. Aflið verður að koma frá fyrirtækjunum.)

Traust samkeppnisstaða landsins þýðir að við getum keppt við aðrar þjóðir um vinnuafli og fyrirtæki. Þannig getur atvinnulífið lagt grunn að fjölbreyttum og vel launuðum atvinnutækifærum og góðum lífskjörum fyrir alla landsmenn. Þess vegna þurfum við alltaf að vera vakandi yfir því að við séum að stefna í rétta átt - í átt til öflugra samkeppnisþjóðfélags á Íslandi.

Fjármálaráðherra

asköpunar og



Fjármálaráðherra

...asköpunar og

Órar breytingar í samfélaginu

- * EES samningurinn jók samkeppni
- * Skattkerfið endurskóðað
- * Innflutningsbann afnumið

Fjármálaráðherra

Grundvöllur nýrra tækifæra

- * Langvinnur stöðugleiki
- * Íslenskt atvinnulíf skari framúr

Fjármálaráðherra

Hver er samkeppnisstaða okkar?

- * Í 25. sæti yfir samkeppnishæfustu þjóðir heims.
- * Í 43. sæti í samanburði á athafna- og viðskiptafrelsi.

Fjármálaráðherra

*Iðnaðar- og viðskiptaráðuneytið
Íslands
26. september 1996
atvinnu*

*Ráðstefna um bættu samkeppnisstaðu
til aukinnar verðmætasköpunar og*