

## 4. Produktivitet og konkurrenceevne

---

### 4.1 Indledning

Hvis Danmark vedvarende skal have stigende velstand og bedre levevilkår, kræver det, at produktiviteten løbende øges. Der er en lang række elementer, som kan bidrage til at øge produktiviteten. Det drejer sig blandt andet om teknologiske fremskridt, ny viden, større kapitalapparat, en stadigt bedre uddannet arbejdskraft samt effektiv konkurrence, som fremmer innovation og konkurrencedygtige virksomheder.

I de seneste knap 20 år har væksten i den danske produktivitet været lav. Timeproduktiviteten, som måler antallet af producerede enheder pr. arbejdstime, er kun vokset med knap 1 pct. om året siden 1995. Det er langt mindre end i 1960'erne (hvor væksten var 4-5 pct. om året) og de ca. 2-3 pct. om året, der var normale, før afdæmpningen satte ind omkring midten af 1990'erne. Den lave produktivitetsvækst er en del af et europæisk efterslæb i forhold til USA, men har gennem de sidste to årtier været mere udtalt i Danmark end i Vesteuropa som helhed, herunder fx i Sverige, Tyskland og Holland, *jf. afsnit 4.2 og 4.3.*

Det er især i de erhverv, som ikke er særlig udsat for international konkurrence, at produktivitetsvæksten har været lav. Det er som udgangspunkt også i disse erhverv, at der er størst potentiale for at hæve produktiviteten. Den lave produktivitetsvækst i de hjemmemarkedsorienterede erhverv medvirker til højere priser i Danmark og til lavere realløn og levestandard end ellers, *jf. afsnit 4.2 og 4.3.*

Produktivitets efterslæbet i de hjemmemarkedsorienterede erhverv, som også omfatter forsyningserhvervene, belaster endvidere industriens konkurrenceevne og beskæftigelse. Det skyldes, at servicesektoren lægger beslag på flere arbejdskraftressourcer, i takt med at efterspørgslen efter service stiger mere end sektorens produktivitet. Hertil kommer, at en lav produktivitetsvækst kan indebære højere priser på de indenlandske serviceydelser, som industrien anvender som input i produktionen, *jf. afsnit 4.4.*

Når det handler om at øge dansk velstand og fastholde en position som et af verdens mest velstående lande, kan øget produktivitet i alle brancher bidrage, og der er potentiale i alle brancher. Overordnet vil en stigning i timeproduktiviteten i serviceerhvervene på 1 pct. øge dansk BNP med ca. 0,5 pct., mens en tilsvarende stigning i industrien vil øge BNP med godt 0,1 pct. Det afspejler, at ca. 50 pct. af dansk beskæftigelse er i de private serviceerhverv, mens andelen er ca. 11 pct. for industrien, *jf. afsnit 4.2.*

I Vækstplan DK er der fastsat et mål om, at nye tiltag skal løfte væksten med i alt 20 mia. kr. frem mod 2020 via øget produktivitet (svarende til 1 pct. af BNP) fra reformer, der forbedrer vilkårene for private virksomheder. De gennemførte tiltag i aftaler om Vækstplan DK skønnes at løfte BNP med 6 mia. kr. frem mod 2020, blandt andet i kraft af lavere selskabsskat, der understøtter øgede investeringer i Danmark. I forhold til målet i Vækstplan DK udestår således et krav om nye initiativer, der kan bidrage med 14 mia. kr. (0,7 pct. af BNP), *jf. kapitel 1*.

Produktivitetskommissionens arbejde vil danne grundlag for en fortsat indsats for at indfri vækstmålsætningen og løfte produktivitetsvæksten fremadrettet. Produktivitetskommissionen afslutter sit arbejde i løbet af 1. kvartal 2014.

Som opfølgning på Produktivitetskommissionens arbejde vil der blive udarbejdet konkrete udspil, der kan bidrage til øget produktivitet og velstand, *jf. afsnit 4.2*.

Afsnit 4.2 gennemgår nogle overordnede aspekter af produktivitsudfordringen og mulige reformgevinster. Endvidere diskuterer afsnittet kort forholdet mellem produktivitet, konkurrenceevne og betalingsbalance. Afsnit 4.3 belyser udviklingen i dansk produktivitet i forhold til andre lande samt servicesektorens betydning for industrien. Dernæst ses i afsnit 4.4 på konkurrenceevnen i mere snæver forstand med særligt fokus på industriens lønkonkurrenceevne og markedsandele. Relaterede emner vedrørende handel og outsourcing behandles i afsnit 4.5, og forholdet til betalingsbalancen diskuteres i afsnit 4.6.

**Boks 4.1****Hovedkonklusioner**

- Danmark har haft lav produktivitetsvækst siden 1995 – både i forhold til tidligere og i forhold til mange af de lande, vi normalt sammenligner os med. Øget produktivitet er en forudsætning for, at Danmark kan opretholde en stigende levestandard og et højt velstandsniveau.
- Produktivitetskommissionens analyser har peget på, at det især er i de hjemmemarkedsorienterede erhverv, at produktivitetsvæksten har været lav. Øget konkurrence, bedre regulering og internationalisering er effektive måder at fremme produktiviteten på. Overordnet er der potentiale for øget produktivitet i alle erhverv.
- Produktivitetsefterslæbet i de hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv belaster industriens konkurrenceevne og beskæftigelse og medvirker til det høje prisniveau i Danmark. Sammenlignet med en række OECD-lande er de danske priser ca. 15 pct. højere for tjenester og 7 pct. højere for varer (korrigeret for skat mv.).
- Forsyningsvirksomhederne, som også i historisk og international sammenhæng har haft lav produktivitsfremgang, udgør ligeledes et væsentligt rammevilkår for erhverv og husholdninger og er en sektor, som er pålagt omfattende regulering.
- Øget produktivitet i den private sektor vil ikke kun øge reallønnen for de privatansatte, men vil også smitte af på reallønnen for ansatte i den offentlige sektor og via satsreguleringen øge købekraften for personer på overførselsindkomst. Målet om at øge BNP i den private sektor med 20 mia. kr. via højere produktivitet svarer til en fremgang i det reale rådighedsbeløb for lønmodtagere og overførselsmodtagere på 1¼-1½ pct. Det svarer til fx 5.300 kr. om året for et LO-par med to børn og 3.200 kr. om året for et par, hvor begge er på førtidspension.
- Beregninger i ADAM-modellen peger på, at hvis produktivitetsvæksten i serviceerhvervene over de seneste 15 år havde været ½ pct.-point højere pr. år (svarende til, at det opgjorte efterslæb i forhold til USA var reduceret fra 1½ pct.-point til 1 pct.-point om året), ville reallønnen i Danmark i dag være op mod 4 pct. højere, og industribeskæftigelsen ville være godt 10.000 personer højere.
- I den offentlige debat bruges ordet konkurrenceevne ofte i en bred forstand, som kan forstås som et lands evne til at skabe værdi i forhold til andre lande. Konkurrenceevne i mere snæver forstand dækker over virksomhedernes omkostningskonkurrenceevne, det vil primært sige forholdet mellem timeløn og produktivitet i de udlandskonkurrerende erhverv relativt til udlandet (lønkongurrenceevnen).
- Den danske lønkongurrenceevne målt ved de relative enhedslønomkostninger i industrien blev forværret fra 2000 til 2008. Op mod halvdelen af tabet er siden vundet tilbage. Også når der tages højde for, at danske virksomheder underliggende har haft en mere gunstig prisudvikling på deres varer relativt til udlandet, er der sket en konkurrenceevneforværring siden 2000. Fortsat afdæmpede lønstigninger kan bidrage til at øge beskæftigelsen og genoprette lønsomheden af investeringer i Danmark.
- Det rekordhøje overskud på betalingsbalancen er ikke nødvendigvis et udtryk for god omkostningskonkurrenceevne. Det strukturelle overskud afspejler grundlæggende en høj national opsparing i forhold til de investeringer, som foretages i Danmark.

## 4.2 Udfordringer og reformpotentiale

For at fastholde en position som et af verdens mest velstående lande er det en forudsætning, at velstanden pr. indbygger i Danmark vokser i mindst samme takt som i de øvrige højtudviklede og teknologisk avancerede lande.

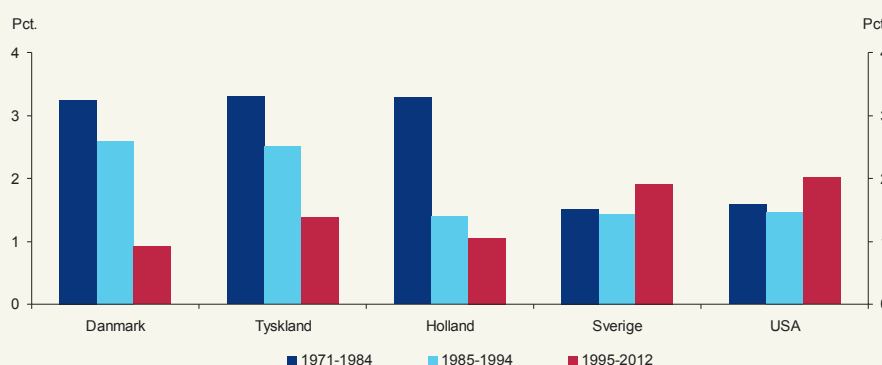
Velstanden pr. indbygger kan vokse, hvis andelen af befolkningen, som er i beskæftigelse, stiger, hvis antallet af arbejdstimer pr. beskæftiget stiger, eller hvis værdiskabelsen pr. arbejdstime stiger. Mens både en høj beskæftigelsesgrad og antallet af arbejdstimer pr. beskæftiget er vigtige for velstandsniveauet og for at sikre holdbare offentlige finanser, kan de ikke sikre en vedvarende vækst i velstanden pr. indbygger. Derfor er vækst i produktivitet og værdiskabelse den primære drivkraft bag stigende velstand og bedre levevilkår over tid.

Øget produktivitet i den private sektor vil ikke kun føre til højere realløn for de privatansatte, men vil også smitte af på reallønnen for ansatte i den offentlige sektor. Samtidig vil personer på overførselsindkomster også opleve øget købekraft via satsreguleringen, *jf. boks 4.2*.

Det er siden 1995, at Danmark har haft en lav timeproduktivtetsvækst. Det er en del af et europæisk efterslæb, men Danmark har også oplevet lavere vækst i timeproduktiviteten end fx Tyskland, Holland og Sverige, *jf. figur 4.1*. Gennem 1990'erne accelererede produktivtetsvæksten i USA, men størstedelen af de europæiske lande fulgte ikke med.

En hastigere produktivtetsfremgang i andre lande end i Danmark har ikke i sig selv negativ betydning for den danske velstand, men vil betyde, at Danmark sakker agterud i forhold til sammenlignelige lande. Den høje relative velstand i Danmark er blandt andet en forudsætning for samtidig at opretholde en levestandard, som kan måle sig med de mest velstående lande, og et offentligt serviceniveau af høj international standard.

**Figur 4.1**  
Timeproduktivtetsvæksten i udvalgte lande, 1971-2012



Anm.: Timeproduktiviteten er opgjort som BNP i faste priser i forhold til præsterede arbejdstimer.  
Kilde: OECD og egne beregninger.

Den skærpede internationale konkurrence i kraft af globaliseringen medfører gevinster for dansk økonomi, men stiller samtidig krav om tilpasning og omstilling. Når produktion og kapital er mere mobil over landegrænser, skærpes kravene til at fastholde attraktive rammevilkår for erhvervslivet blandt andet i form af en velkvalificeret arbejdsstyrke, et fleksibelt arbejdsmarked, god infrastruktur og velfungerende offentlig virksomhedsservice og regulering.

Ambitionen om at hæve produktivitetsvæksten fremadrettet er afspejlet i de økonomiske mål-sætninger i Vækstplan DK, *jf. appendiks 4A*. Der er en række måder, produktiviteten kan fremmes på:

- *Konkurrence og effektiv regulering* er vigtige rammevilkår for at understøtte en høj produktivitetsvækst. Konkurrence, internationalisering og omkostningseffektiv regulering understøtter, at ressourcerne finder vej til de brancher og virksomheder, hvor de udnyttes bedst. Effektiv regulering bidrager samtidig til at mindske de administrative byrder for erhvervslivet. De mest konkurrenceudsatte erhverv er generelt også dem, der historisk har haft den højeste vækst i produktiviteten, *jf. afsnit 4.3*.
- *Investeringer i ny teknologi, produktionsudstyr og forskning* er ligeledes en central kilde til fortsat produktivitetsvækst. Investeringer i et større produktionsapparat vil blandt andet gennem automatisering af produktionsprocesser og bedre digitale løsninger kunne hæve produktiviteten. Det er vigtigt, at danske virksomheder har konkurrencedygtige investeringsvilkår. Forskning er ligeledes centralt i forhold til innovation, herunder udvikling af nye produkter.
- *Stigende kompetencer og uddannelsesniveau* – og gode incitamenter til at dygtiggøre sig – understøtter på længere sigt produktivitetsudviklingen. En velkvalificeret arbejdsstyrke og et uddannelsessystem, som retter sig mod de kompetencer, virksomhederne efterspørger, understøtter høj produktivitet.

**Boks 4.2****Højere produktivitet øger velstanden i hele samfundet**

Høj produktivitetsvækst er en forudsætning for, at Danmark kan have en fortsat fremgang i levestandarden og opretholde et højt velstandsniveau i international sammenligning. Når ressourcerne anvendes mere hensigtsmæssigt, og der skabes større værdi for mindre eller samme ressourceindsats, øges reallønnen. På langt sigt følger lønningerne produktiviteten i den private sektor.

Øget realløn i den private sektor indebærer også øgede reallønninger for offentligt ansatte samt øgede overførselsindkomster som følge af reguleringsmekanismer. Øget produktivitet og øgede lønninger i den private sektor vil derfor komme hele samfundet til gode. Samtidig vil højere reallønninger være omtrent neutrale for indkomstfordelingen mellem privatansatte, offentligt ansatte og overførselsmodtagere.

For eksempel vil indfrielse af målsætningen om at øge produktiviteten svarende til en forøgelse af det strukturelle BNP i den private sektor med 20 mia. kr. indebære, at en familie bestående af to privatansatte funktionærer med to børn får øget det årlige reale rådighedsbeløb med ca. 7.300 kr. Et pensionistpar vil få øget rådighedsbeløbet med ca. 2.300 kr. Det svarer til en nogenlunde parallel stigning i rådighedsbeløbet på 1¼ til 1½ pct., jf. tabel a.

**Tabel a****Forøgelse af reale rådighedsbeløb ved højere produktivitet, udvalgte familietyper**

	Real forøgelse af rådighedsbeløb	Forøgelse af rådighedsbeløb i pct. af disponibel indkomst
<b>2014-niveau</b>		
Pensionistpar	2.300 kr.	1,3 pct.
Par på kontanthjælp med to børn	2.300 kr.	1,2 pct.
Par på førtidspension	3.200 kr.	1,6 pct.
LO-par med to børn	5.300 kr.	1,6 pct.
Privatansatte funktionærer med to børn	7.300 kr.	1,5 pct.

Anm.: Det er forudsat, at pensionistparret modtager ATP og bor i lejebolig. Parret på kontanthjælp forudsættes at have været på kontanthjælp i mere end 6 måneder og bo i lejebolig. Parret på førtidspension forudsættes at være på ny ordning og bo i lejebolig. LO-parret forudsættes at bo i ejerbolig. De privatansatte funktionærer forudsættes at bo i ejerbolig. For alle familietyper med børn forudsættes, at børnene er i børnehave hhv. SFO.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Indenrigsministeriets familietypemodell.

Modstykket til, at øget produktivitet som udgangspunkt vurderes at være omtrent neutral for indkomstfordelingen, er, at øget produktivitet højst giver anledning til begrænsede positive afledte virkninger på de offentlige finanser. Ved uændret realvækst i det offentlige forbrug frem til 2020 vil den nævnte produktivitetsstigning skønsmæssigt forbedre de offentlige finanser med ca. 1½ mia. kr. i 2020. Med de beregningstekniske principper, der anvendes efter 2020, vil øget produktivitetsvækst senere i forløbet som udgangspunkt være neutralt for de offentlige finansers holdbarhed, jf. kapitel 6.

### 4.2.1 Konkurrenceudsatte og hjemmemarkedsorienterede erhverv

Produktivitetskommissionens analyser har peget på, at Danmark har et problem med lav produktivitsvækst – og at der overordnet er potentiale for øget produktivitet i alle brancher.

Produktivitetskommissionen har særligt peget på, at produktivitsvæksten i de indenlandske erhverv, som i mindre grad er udsat for international konkurrence, har været lav, *jf. også afsnit 4.3*. Hvis produktiviteten inden for private, hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv fx var steget som i USA siden 1995, ville det samlet svare til en forøgelse af BNP på ca. 11 pct.

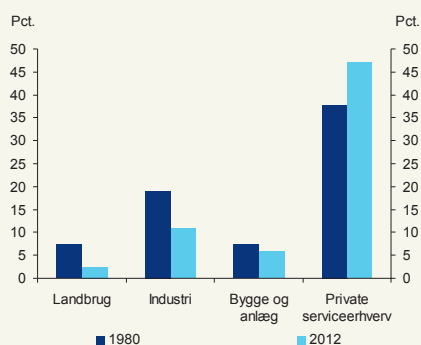
Den lave produktivitsvækst i de hjemmemarkedsorienterede erhverv har blandt andet to konsekvenser:

- Den medvirker til højere priser i Danmark og til lavere realløn og levestandard end ellers. Det danske prisniveau korrigeret for skatter og relativ velstand er 15 pct. højere for tjenester sammenlignet med en række OECD-lande og 7 pct. højere for varer, hvor de højere varepriser til dels kan afspejle højere omkostninger i distribution og detailhandelsled, *jf. Redegørelse om vækst og konkurrenceevne 2013*. Det høje prisniveau kan ses i sammenhæng med utilstrækkelig konkurrence og relativt lav produktivitet i de hjemmemarkedsorienterede erhverv – og er med til at understrege, at der kan være store velstandsgevinster ved øget produktivitet og konkurrence i erhvervene<sup>1</sup>.
- Et produktivitetsefterslæb i de hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv kan endvidere belaste blandt andet industriens vækstbetingelser og beskæftigelse. Det skyldes dels, at servicesektoren lægger beslag på flere arbejdskraftressourcer, i takt med at efterspørgslen efter service stiger, dels at prisen på industriens køb af indenlandske serviceydelser kan stige i forhold til andre lande, *jf. afsnit 4.3*. Generelt har der været en tendens til, at serviceerhvervene udgør en større del af BVT og beskæftigelsen. Serviceerhvervenes andel af den samlede beskæftigelse er vokset fra 38 pct. i 1980 til 47 pct. i 2012, mens industriens andel er faldet fra 19 til 11 pct., *jf. figur 4.2*.

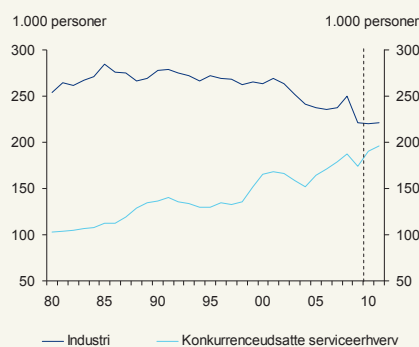
---

<sup>1</sup> På sigt bestemmes det danske lønniveau målt i kroner af produktiviteten målt i kroner i de virksomheder, der er i international konkurrence. Det er betingelsen for, at konkurrenceevnen er i ligevægt over tid. Købekraften heraf – dvs. reallønnen – bestemmes imidlertid også af priserne på ikke-konkurrenceudsatte tjenester. Det er således som udgangspunkt den relative produktivitet mellem de konkurrenceudsatte og hjemmemarkedsorienterede erhverv, der bestemmer, om høj nominal løn omsættes i tilsvarende høj realløn relativt til andre lande. Hertil kommer virkninger af forskelle i afgiftsbelastning og lønspredning på tværs af sektorer og lande mv.

**Figur 4.2**  
Beskæftigelsesandele i udvalgte private erhverv i 1980 og 2012



**Figur 4.3**  
Beskæftigelse afledt af eksport, 1980-2011



Anm.: I figur 4.2 er beskæftigelsesandele opgjort i forhold til samlet beskæftigelse. Til figur 4.3 foreligger der kun input-outputtabeller til og med 2009. Input-outputtabeller er derfor skønsmæssigt fremskrevet til 2011 på baggrund af mere aggregerede nationalregnskabsdata.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

De konkurrenceudsatte dele af de danske serviceerhverv har – i modsætning til de hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv – præsteret pæn produktivitetsvækst. De konkurrenceudsatte serviceerhverv har samtidig haft stigende eksporttrukket beskæftigelse, *jf. figur 4.3*. Den stigende beskæftigelse i blandt andet shipping- og konsulentbrancherne har kompenseret for faldet i industribeskæftigelsen, men har også medvirket til dette fald, fordi flere arbejdskraftressourcer er flyttet over i de serviceeksporterende erhverv, hvor Danmark gradvist har udbygget sine komparative fordele.

En stiliseret beregning i ADAM-modellen peger på, at ved et engangsløft i produktiviteten i de danske serviceerhverv på 1½ pct., ville reelt BNP kunne øges med ¾ pct. eller ca. 14 mia. kr. Det svarer som illustration til det endnu uudmøntede reformkrav i forhold til vækstmålsætningen i Vækstplan DK. Den øgede produktivitet i servicesektoren ville føre til en forøgelse af reallønnen på ca. 1 pct. Den samlede beskæftigelse ville være uændret på sigt, mens beskæftigelsen i industrien ville øges med ca. 1 pct. svarende til ca. 3.000 job, *jf. boks 4.3*.



**Boks 4.3****Øget produktivitet i serviceerhvervene: Mulige virkninger på velstand, beskæftigelse og betalingsbalance**

Et hypotetisk regneeksempel i ADAM-modellen kan belyse de mulige konsekvenser, hvis produktiviteten i serviceerhvervene vokser med 1½ pct., fx gennem en åbning for øget konkurrence og mindre restriktiv regulering. En stigning i serviceerhvervenes produktivetsniveau ville frigøre arbejdskraft til andre erhverv, herunder fx industrien. Ifølge beregningen ville BNP stige med ¾ pct. og industribeskæftigelsen med ca. 1 pct. (ca. 3.000 personer) over 10 år, mens den samlede beskæftigelse ville være uændret. Betalingsbalanceoverskuddet ville være dæmpet i de første fem år med ca. 0,1 pct. af BNP via øgede investeringer og øget import, *jf. tabel a*, og ville derefter være omtrent upåvirket. Den samlede velstand er højere på sigt, og reallønnen øges med ca. 1 pct.

**Tabel a****Hypotetisk regneeksempel i ADAM-modellen, stigning i serviceerhvervenes produktivitet på 1½ pct.**

	BNP	Realløn	Industri- beskæftigelse	Betalingsbalance (pct. af BNP)
Effekt af øget produktivitet i serviceerhvervene	0,8 pct.	1,0 pct.	3.000 personer	-0,1 pct.

Anm.: Beregningen er gennemført ved at øge arbejdskrafteffektiviteten i serviceerhvervene (ekskl. finansiel sektor og sotransport) med 1½ pct. Momsen nedsættes i beregningen med ca. 0,4 pct.-point, så de offentlige finansers holdbarhed er uændret, idet den øgede produktivitet isoleret set styrker finanserne ved uændret reelt offentligt forbrug. Reallønsvirkningen er beregnet i ADAM-modellen med forhøjede priselasticiteter i udenrigshandlen, *jf. appendiks 5C*. Reallønnen øges lidt mindre i den viste beregning end i boks 4.2. Reallønsudviklingen i de to beregninger er ikke sammenlignelige, idet boks 4.2 vedrører den samlede produktivetsmålsætning på 20 mia. kr., mens ovenstående boks fokuserer på det endnu uudmøntede reformkrav på 14 mia. kr.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger i ADAM-modellen.

Som opfølgning på Produktivitetskommissionens arbejde ventes der at blive udarbejdet et regeringsudspil i første halvår 2014, der skal fremme produktivetsudviklingen, *jf. boks 4.4*. Produktiviteten kan fx hæves gennem øget konkurrence, herunder gennem bedre regulering eller ved harmonisering af nationale produktstandarder med internationale standarder. Produktivetsudviklingen kan også understøttes gennem bredere tiltag, som fremmer investeringer og uddannelse samt gode rammevilkår for erhvervslivet.

Den overordnede indsats skal tilrettelægges i lyset af, at virksomhedernes placering af produktion i stadigt stigende grad afhænger af rammevilkårene i de enkelte lande. Det drejer sig blandt andet om arbejdskraftens kvalifikations- og uddannelsesniveau, fleksibiliteten på arbejdsmarkedet samt forhold som infrastruktur og skatteregler. Andre lande arbejder, lige som Danmark, også løbende med at tilbyde attraktive rammevilkår for virksomhedernes investeringer.

**Boks 4.4****Produktivitetskommissionens anbefalinger og andre igangsatte tiltag**

Produktivitetskommissionen, som blev nedsat i juni 2012, ventes at offentliggøre sin afsluttende rapport og anbefalinger i løbet af 1. kvartal 2014. Kommissionen har blandt andet offentliggjort rapporter inden for områderne: Konkurrence, internationalisering og regulering, den offentlige sektor, uddannelse og innovation samt infrastruktur.

*Produktivitetskommissionens foreløbige konklusioner og anbefalinger*

Produktivitetskommissionen vurderer, at produktivetsproblemet i Danmark især afspejler en svag produktivitsudvikling i de hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv, men at der overordnet er potentiale for at hæve produktiviteten i alle brancher. Kommissionen har anvist en række mulige veje til at hæve produktiviteten, herunder:

- Skærpet konkurrence, fx ved at bringe dansk konkurrencelovgivning på niveau med den bedste internationale praksis.
- Øget internationalisering, fx ved øget handel især med serviceydelser, udenlandske direkte investeringer samt mobilitet af arbejdskraft på tværs af landegrænser.
- Bedre regulering, fx bør branchespecifik erhvervsregulering gennemgås med henblik på at fjerne barrierer for produktiviteten og unødige afvigelser i forhold til Danmarks samhandelslande.

Der vil, som opfølgning på Produktivitetskommissionens arbejde, blive udarbejdet et regeringsudspil i første halvår 2014, der skal fremme produktivitsudviklingen. Opfølgningen vil også bidrage til at opfylde vækstmålsætningen i Vækstplan DK.

*Igangsatte reformer og tiltag*

De igangsatte og planlagte reformer på uddannelsesområdet, herunder arbejdet med kvalitet og relevans i uddannelserne, kan navnlig bidrage til øget produktivitet og velstand på længere sigt, *jf. kapitel 6*.

Arbejdet med modernisering og øget effektivitet i den offentlige sektor fortsættes, blandt andet med baggrund i Produktivitetskommissionens anbefalinger.

Der er desuden igangsat en række initiativer for at forbedre erhvervslivets rammevilkår, herunder udspillet *Styrket konkurrence til gavn for Danmark (2012)*, Virksomhedsforum for enklere regler, som blev nedsat i 2012 samt otte vækstteams inden for eksportbrancher, som udmøntes i vækstplaner med konkrete initiativer, *jf. [www.evm.dk](http://www.evm.dk)*.

#### 4.2.2 Produktivitet, konkurrenceevne og betalingsbalance

I medierne og den offentlige debat bruges ordet konkurrenceevne ofte i en *bred forstand* som "evnen til at skabe værdi" eller velstand i forhold til andre lande, *jf. boks 4.5*. Konkurrenceevne i mere *snæver forstand* dækker typisk over et mål for lønkonkurrenceevnen, dvs. et udtryk for, om forholdet mellem timeløn og produktivitet i danske virksomheder er blevet forbedret eller forværret over en given periode, *jf. også afsnit 4.5*.

**Boks 4.5****Konkurrenceevne i bred forstand – eksempler på internationale definitioner**

World Economic Forum (WEF) udgiver årligt en Global Competitiveness Report. WEF definerer konkurrenceevne som *“the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country. The level of productivity, in turn, sets the level of prosperity that can be reached by an economy.”*

Den schweiziske business school IMD udgiver World Competitiveness Yearbook. Ifølge IMD defineres konkurrenceevne som *“how an economy manages the totality of its resources and competencies to increase the prosperity of its population”*.

Økonomiprofessor Michael Porter, Harvard University, har defineret konkurrenceevne som *“the productivity with which a nation utilizes its human, capital and natural resources”*.

Disse definitioner af konkurrenceevne svarer omtrent til “produktivitet” eller “velstand” relativt til andre lande.

Når ordet konkurrenceevne ofte anvendes, afspejler det blandt andet, at betydningen af at være konkurrencedygtig erfares direkte i de enkelte virksomheder. Evnen til at konkurrere med andre virksomheder er afgørende for virksomhedens overlevelse, og lavere omkostninger eller øget produktivitet fører generelt til bedre indtjening og afsætning. På makroøkonomisk niveau er lande ikke i konkurrence på samme måde som virksomheder, og bedre “konkurrenceevne i bred forstand” i ét land har samlet set ikke negative konsekvenser for andre lande. Et land kan være mere produktivt end et andet land i alle sektorer, men man kan ikke heraf slutte, at det højproduktive land er mere konkurrencedygtigt i sin udenrigshandel, da højere produktivitet vil afspejle sig i højere løn. Begge lande vil have gavn af samhandel.

Ved stigende samhandel vil de (synlige) tab af arbejdspladser, lande oplever ved stigende import og offshoring, blive opvejet af andre job, der afledes af øget eksport, samt af de (mindre synlige) job, der følger af den realindkomstfremgang, forbrugere får på grund af den billigere import. Samlet stiger velstanden. En forudsætning for at høste de fulde gevinster af den internationale handel er, at produktionsressourcer relativt let kan omstilles på tværs af virksomheder og brancher, *jf. afsnit 4.5*.

Jo bedre konkurrenceevne et land har i bred forstand, jo højere lønniveau kan landet have. Målet med økonomisk aktivitet er netop også at skabe velstand og forbrugsmuligheder.

I Finansredøgørelsen anvendes “lønkonkurrenceevne” eller “omkostningskonkurrenceevne”, når der specifikt er tale om konkurrenceevnen i mere snæver forstand, mens “konkurrenceevne i bred forstand” anvendes for generelle vilkår for værdiskabelsen sammenlignet med andre lande. “Konkurrenceevne i bred forstand” omtales også som konkurrencekraft i Konkurrenceevneredøgørelse 2009.

Kilde: World Economic Forum (2013), IMD (2013) og Porter (2005).

Forholdet mellem produktivitet og løn samt andre omkostninger kan på kortere sigt have betydning for, hvordan et lands virksomheder klarer sig i den internationale handel, fx med hensyn til udviklingen i markedsandele og handelsbalance. En produktivitetstigning i de udlandskonkurrerende erhverv, uden at lønnen straks følger med op, kan fx bidrage til bedre lønkonkurrenceevne og øget beskæftigelse via fremgang i eksporten (netto).

På kort sigt vil en forbedring af lønkonkurrenceevnen isoleret set styrke handels- og betalingsbalancen. På længere sigt vil lønkonkurrenceevnen vende tilbage til ligevægt, idet løn-

nen vil blive tilpasset den højere produktivitet. Udsving i lønkonkurrenceevnen er således grundlæggende af midlertidig karakter og kan ikke forklare langvarige eller strukturelle overskud (eller underskud) på betalingsbalancen.

Danmark har aktuelt et rekordstort overskud på betalingsbalancen på ca. 6 pct. af BNP, og Danmark har nu haft overskud i ca. 20 år. Danmark er derfor blevet en kreditornation med en udlandsformue i størrelsesordenen 40 pct. af BNP og årlige nettorenteindtægter herfra på 2-3 pct. af BNP.

Det store strukturelle overskud på betalingsbalancen er ikke udtryk for, at dansk konkurrenceevne er "for" god i forhold til andre lande, *jf. også afsnit 4.6*. Derimod er det strukturelle overskud afledt af danskernes høje opsparing (inkl. pensionsopsparing og virksomhedernes opsparing) set i forhold til de investeringer, der foretages i Danmark. Den del af opsparingen, som ikke rentabelt kan investeres i Danmark, investeres i udlandet.

Opsparingsoverskuddet har betydet, at Danmark har opbygget en betydelig udlandsformue gennem de seneste årtier. Afkastet af denne formue bidrager i sig selv til det betydelige overskud på betalingsbalancen. Derudover bidrager produktionen i Nordsøen, som grundlæggende er af midlertidig karakter, også til det store betalingsbalanceoverskud i disse år.

Som led i en øget international arbejdsdeling er det naturligt, at Danmark som et rigt, kapitalintensivt land eksporterer kapital til vækstøkonomier, hvor der er nye investeringsmuligheder og -behov, når disse lande gennemfører markedsreformer og åbner op for udenlandsk kapital. Det samme gør fx Tyskland, andre skandinaviske og nordeuropæiske lande samt Japan<sup>2</sup>.

Flere af landene med store betalingsbalanceoverskud, fx Tyskland og Japan, har lige som Danmark en relativ restriktiv regulering i dele af servicesektoren, som dæmper dynamikken og investeringsmulighederne. OECD og IMF anbefaler lande som Tyskland og Japan at åbne op for mere konkurrence i servicesektoren, blandt andet med henblik på at stimulere den indenlandske efterspørgsel, *jf. World Economic Outlook, oktober 2013 (IMF), OECD (2012) og OECD (2008)*.

Åbning for mere konkurrence og mere enkel regulering, som bidrager til højere produktivitet i de danske hjemmemarkedsorienterede erhverv, vil tilsvarende bidrage til større reallønsfremgang og forbrug via lavere priser samt nye investeringsmuligheder. Som en afledt virkning vil øget produktivitet i serviceerhvervene samtidig styrke blandt andet industriens vækstmuligheder og dæmpe betalingsbalanceoverskuddet i en periode.

---

<sup>2</sup> Det gælder dog ikke rige lande med lav privat og offentlig opsparing de seneste årtier, fx USA og Storbritannien. Tilsvarende kan mindre velstående lande med meget høj opsparing, som fx Kina, have overskud på betalingsbalancen, dvs. eksportere kapital til udlandet.

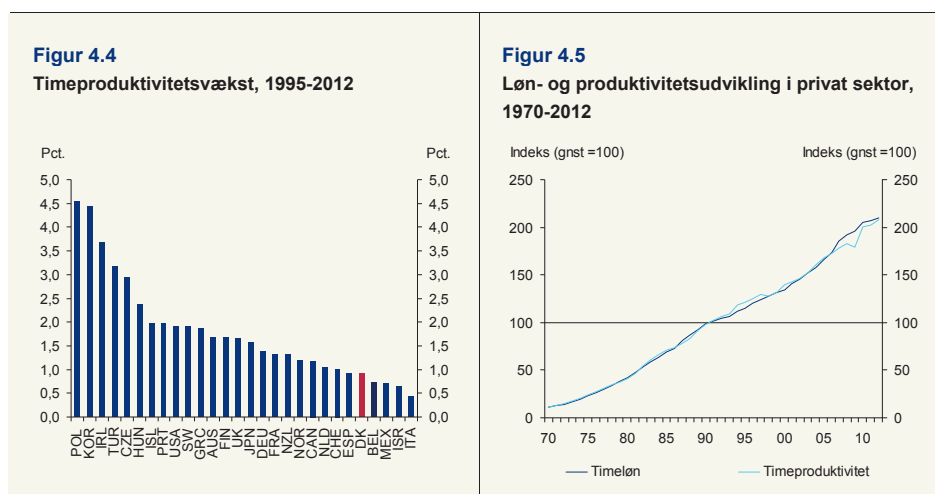
### 4.3 Produktivitetsudviklingen siden 1995

I det følgende belyses udviklingen i henholdsvis timeproduktiviteten og totalfaktorproduktiviteten siden 1995. Timeproduktiviteten måler den reale bruttoværditilvækst pr. præsteret arbejdstime. Hvis et land (eller en branche) har en høj timeproduktivitet, kan det imidlertid både skyldes en stor indsats af kapital, et højt kvalifikationsniveau blandt medarbejderne, eller at de anvendte ressourcer (produktionsudstyr og arbejdskraft) udnyttes effektivt.

Væksten i totalfaktorproduktiviteten (TFP) måler den del af timeproduktivtetsvæksten, der ikke kan henføres til øget kapital og uddannelse. TFP er dermed et beregnet mål for, hvor effektivt produktionsressourcerne anvendes. TFP opfanger eksempelvis betydningen af ledelse, arbejdsgange og teknologi. Væksten i TFP betragtes ofte som den "sande" produktivitetsvækst og er i princippet et mere korrekt mål for, hvor effektivt ressourcerne udnyttes, men i praksis er opgørelserne usikre, *jf. nedenfor*.

Også mere generelt er der en række usikkerheder i målingen af produktivitet og ved sammenligninger af landes produktivets- og velstandsniveauer, *jf. boks 4.6*.

Væksten i timeproduktiviteten i Danmark har været svag gennem de seneste 20 år i forhold til andre OECD-lande, *jf. figur 4.4*. Dette er som nævnt problematisk, fordi produktivetsudviklingen på længere sigt er den primære vækstmotor i økonomien. En fortsat lav produktivitetsvækst vil medføre, at lønningerne (på sigt) vil vokse tilsvarende langsomt, idet timeproduktiviteten driver udviklingen i timelønningerne<sup>3</sup>, *jf. figur 4.5*.



Anm.: I figur 4.4 er timeproduktiviteten beregnet som BNP i faste priser pr. præsteret arbejdstime. I figur 4.5 er timelønnen beregnet som lønsum pr. præsteret time, og den sammenlignelige timeproduktivitet er beregnet som BVT pr. præsteret time i løbende priser.

Kilde: Danmarks Statistik, OECD og egne beregninger.

<sup>3</sup> Det svarer til, at lønkvoten i den private sektor er konstant over tid, hvilket omtrent har været tilfældet.

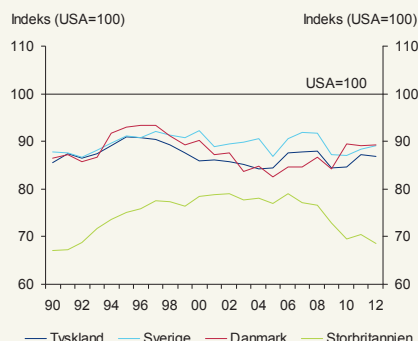
Lande, der i udgangspunktet har et lavt produktivetsniveau, må alt andet lige forventes at kunne realisere en højere produktivetsvækst end lande med et højt produktivetsniveau. Det skyldes muligheden for, at mindre udviklede lande kan lære af de mere udviklede lande og derved tilegne sig eller få overført viden, teknologi og kapital. Denne mekanisme kaldes også *catching-up*.

Danmark var i midten af 1990'erne blandt de mest produktive OECD-lande og var (målt ved nominel timeproduktivitet) kun ca. 7 pct. under produktivetsniveauet i USA, som længe har været blandt de mest produktive lande<sup>4</sup>, jf. figur 4.6. Set i lyset af det høje niveau i midt-1990'erne er det til en vis grad forventeligt, at Danmark siden 1995 har haft en lavere produktivetsvækst end andre OECD-lande, jf. figur 4.7. Imidlertid har Danmark i samme periode også haft lavere produktivetsvækst end USA og andre sammenlignelige lande, som i udgangspunktet havde højere eller samme produktivetsniveau i 1995. Denne udvikling illustrerer den danske produktivetsudfordring.

I de seneste år er den nominelle timeproduktivitet øget lidt i forhold til blandt andet USA. Det vurderes at afspejle en forholdsvis kraftig konjunkturbetinget genopretning i Danmark efter faldende produktivitet under krisen i 2008-2009. Denne udvikling ændrer ikke på, at produktivetsvæksten set over en længere periode har været svag.

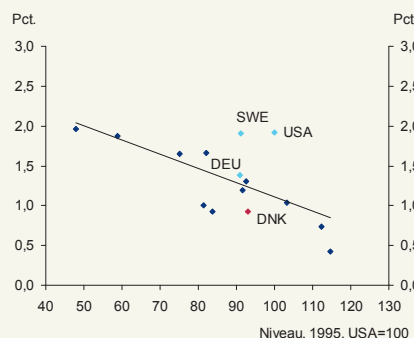
Figur 4.6

Produktivetsniveau i Danmark og andre lande i forhold til USA (løbende priser), 1990-2012



Figur 4.7

Produktivetsniveau i 1995 og efterfølgende real produktivetsvækst, 1995-2012



Anm.: Niveaulet af timeproduktiviteten i figur 4.6 og 4.7 opgøres som BNP pr. arbejdstime i løbende priser, PPP-korrigeret (løbende vægte), hvor Produktivitetskommissionens alternative timeniveauer anvendes, jf. også boks 4.6. De alternative timeniveauer er baseret på arbejdskraftundersøgelser i 2002. Niveauerne de øvrige år er beregnet på baggrund af vækstraterne fra de respektive landes nationalregnskaber. I figur 4.7 er produktivetsvæksten målt på baggrund af BNP pr. arbejdstime i faste priser.

Kilde: Produktivitetskommissionen (2013a), OECD og egne beregninger.

<sup>4</sup> Den relative værdiskabelse er i figur 4.6 opgjort ved BNP pr. arbejdstime i løbende priser, PPP-korrigeret med løbende PPP-vægte, jf. anmærkning til figuren. Derigennem tages der tilnærmelsesvis højde for forskellig udvikling i landenes bytteforhold. Måles den relative værdiskabelse ved BNP i faste priser, PPP-korrigeret med faste vægte, aftager Danmarks relative produktivitet mere end vist i figur 4.6.

**Boks 4.6****Opgørelse af produktivitet**

Produktivitetsvækst kan opgøres på forskellige måder, hvoraf vækst i bruttoværditilvæksten (BVT) pr. præsteret arbejdstime og totalfaktorproduktiviteten (TFP) er de hyppigst anvendte begreber.

BVT pr. præsteret arbejdstime, eller timeproduktiviteten, angiver, hvor meget værdi et land, en branche eller en virksomhed skaber pr. arbejdstime. BVT kan opgøres både i nominelle og faste priser (mængder). Som udgangspunkt anvendes BVT i faste priser for at korrigere for den løbende prisudvikling (højere priser på indenlandske varer hæver ikke velstanden). I enkelte tilfælde kan det imidlertid give mening at anvende nominal BVT i stedet for BVT i faste priser. Det gælder navnlig ved sammenligning af produktiviteten i industrien med andre lande, *jf. Produktivitetskommissionen (2013a)*. Højere priser på varer, som industrien producerer og eksporterer, kan godt betyde højere dansk velstand, når det afspejler, at udenlandske købere er villige til at betale en højere pris for de danske varer. Et bedre bytteforhold på grund af højere eksportpriser betyder således, at Danmark kan købe flere importerede varer for eksportindtægterne.

Væksten i timeproduktiviteten kan dekomponeres i et såkaldt vækstregnskab. Her opdeles produktivitetsvæksten i bidrag fra øget humankapital (i form af bedre uddannet arbejdsstyrke), øget kapitalintensitet (via et bedre og større kapitalapparat) samt bedre udnyttelse af ressourcerne. Sidstnævnte omtales traditionelt som totalfaktorproduktivitet (TFP). TFP opfanger eksempelvis ledelse, arbejdsgange og teknologi. Ud fra et teoretisk perspektiv er TFP den mest korrekte måde at opgøre produktivitet på. I praksis er opgørelse af TFP imidlertid forbundet med stor usikkerhed, *jf. nedenfor og Produktivitetskommissionen (2013a)*. Der er også usikkerhed om opgørelsen af (reale) timeproduktivitsvækstrater. Det gælder fx byggeri og offentlige tjenester. Produktivitetskommissionen (2013a) indeholder en oversigt over opgørelsesmetoder i forskellige erhverv og en vurdering af, hvordan opgørelserne bør anvendes.

*Opgørelse af produktivitsniveauer ved landesammenligninger*

Produktivitsniveauer på tværs af lande sammenlignes typisk med udgangspunkt i BNP pr. arbejdstime. Generelt er der imidlertid usikkerhed om blandt andet timeopgørelserne i de forskellige lande og om købekraftskorrekturen (PPP) af BNP på tværs af lande. Sammenligninger over tid kan tage udgangspunkt i BNP i løbende priser korrigeret med løbende PPP-vægte eller i mængder korrigeret med faste PPP-vægte i et basisår. Opgørelsen i løbende priser og løbende PPP kan overordnet tage højde for bytteforholdsforskydninger, men introducerer til gengæld en anden usikkerhed vedrørende ændringer i PPP-opgørelserne over tid. PPP opgøres ved at beregne prisen for den samme kurv af varer på tværs af lande. Jo højere prisniveau, jo lavere er den PPP-korrigerede velstand isoleret set. Verdensbanken (2008) anfører, at forskelle i købekraftskorrigeret BNP mellem lande på mindre end 5 pct. må betragtes som værende inden for usikkerhedsbåndet.

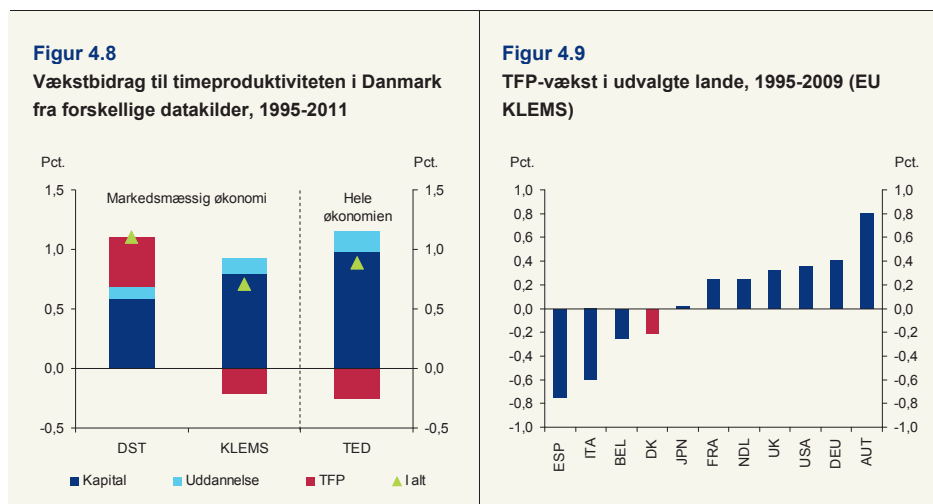
Metoderne til opgørelse af antal arbejdstimer i nationalregnskabet er ikke fuldt sammenlignelige på tværs af lande. Samtidig kan antallet af arbejdstimer løbende blive revideret for de enkelte lande. Ved den seneste revision fra Danmarks Statistik – hvor timeopgørelsen blev ændret til registeropgørelser baseret på arbejdsgiverens indberetning, i modsætning til andre lande – blev produktivitsniveauet i Danmark eksempelvis opjusteret med 7-8 pct. i 2012, *jf. Danmarks Statistik (2013)*. I sammenligningen af produktivitsniveauer i figur 4.6 og 4.7 er der taget udgangspunkt i Produktivitetskommissionens metode til opgørelse af et – så vidt muligt – sammenligneligt antal arbejdstimer på tværs af lande.

I øvrigt bemærkes, at sammenligning af reale produktivitsvækstrater ikke tager højde for forskydninger i bytteforhold og nettorenteindtægter fra udlandet, som også påvirker landenes relative velstand, *jf. boks 4.7*.

Når udviklingen i den reale timeproduktivitet opdeles i bidrag fra kapitalintensitet, uddannelse og TFP, kan den svage vækst blandt andet tilskrives en svag vækst i TFP ifølge en række forskellige opgørelser, *jf. figur 4.8*. Det lave vækstbidrag fra TFP knytter sig ikke til udvalgte erhverv, men er ifølge opgørelserne et fænomen, som gælder på tværs af brancher.

Selv om TFP er et teoretisk mere korrekt begreb for produktiviteten, beregnes TFP-væksten i praksis residualt og er dermed et udtryk for den vækst i timeproduktiviteten, som hverken kan tilskrives en stigning i kapitalintensiteten, eller at arbejdsstyrkens kvalifikationer er forbedret. Det betyder, at fejlkilder i bidraget fra arbejdsstyrkens kvalifikationer eller kapitalintensiteten vil afspejle sig i TFP-opgørelsen. Dermed er TFP forbundet med en høj grad af usikkerhed, hvilket også fremgår af de betydelige forskelle på tværs af opgørelserne<sup>5</sup>, *jf. figur 4.8*.

De forskellige opgørelser, som skal tages med betydelige forbehold, peger på, at Danmark har haft en svag udvikling i TFP i perioden 1995-2012. Danmark er fx væsentligt dårligere placeret end Tyskland og USA ifølge EU KLEMS opgørelsen, *jf. figur 4.9*.



Anm.: I figur 4.8 svarer "DST" til Danmarks Statistiks opgørelse af vækstregnskab, "KLEMS" svarer til EU KLEMS databasens opgørelse, mens "TED" svarer til Conference Board's opgørelse. Dekomponeringen af timeproduktivtetsvæksten på baggrund af EU KLEMS data er for perioden 1995-2007. I figur 4.9 svarer TFP-væksten for Danmark til EU KLEMS. For USA er dekomponeringen beregnet for perioden 1995-2010.

Kilde: Conference Board Total Economy Database (TED), Danmark Statistik, EU KLEMS og egne beregninger.

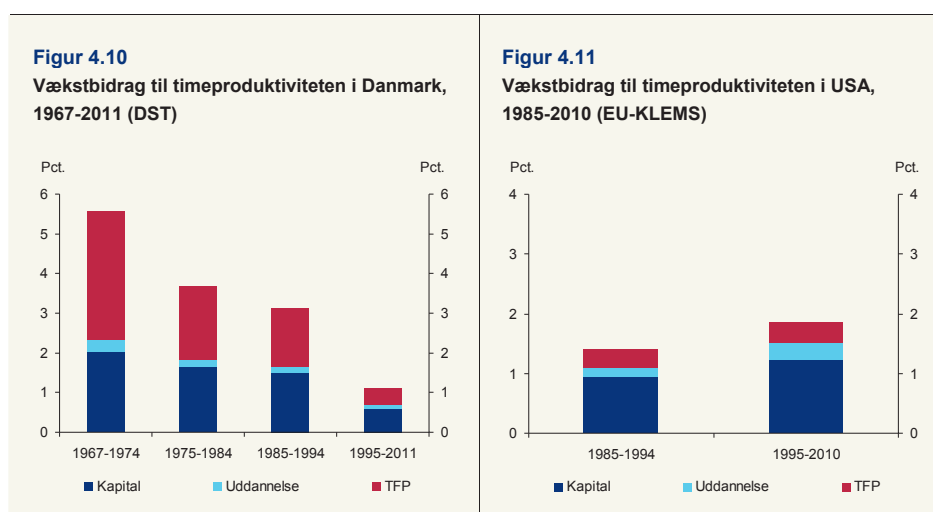
Opgørelserne over en længere tidsperiode peger på, at faldet i timeproduktivtetsvæksten siden 1995 primært afspejler et fald i vækstbidraget fra TFP og mængden af kapital pr. arbejdstime, *jf. figur 4.10*.

<sup>5</sup> På baggrund af usikkerheder om TFP-opgørelser anvender fx Produktivitetskommissionen primært udviklingen i timeproduktiviteten i deres analyser.



Det generelle uddannelsesniveau i arbejdsstyrken har i hele perioden været stigende og har bidraget positivt til produktivitetsvæksten. Det forholdsvis moderate bidrag skyldes, at arbejdsstyrkens uddannelsesniveau kun hæves gradvist, i takt med at bedre uddannede ungdomsårgange erstatter de ældre årgange på arbejdsmarkedet. Med indfrielsen af uddannelsesmålsætningerne – som vil hæve arbejdsstyrkens uddannelsesniveau fremadrettet – forventes frem mod 2030 et tilsvarende årligt vækstbidrag fra øget uddannelse på omkring 0,2 pct.-point, *jf. kapitel 6*.

Det aftagende bidrag fra kapitalintensiteten i Danmark fra perioden 1985-1994 til perioden 1995-2010 står i modsætning til udviklingen i fx USA, hvor bidraget fra kapitalintensiteten er steget over samme periode, *jf. figur 4.11*.



Kilde: Danmarks Statistik, EU KLEMS og egne beregninger.

Produktivitetskommissionens anbefalinger om skærpet konkurrence og bedre regulering skal blandt andet ses på baggrund af den lave TFP-vækst. Konkurrence tilskynder virksomhederne til at blive mere omkostningseffektive og innovative. Det kan bidrage til en effektiv udnyttelse af de anvendte ressourcer og en højere vækst i TFP. Gode generelle rammevilkår er endvidere vigtige for investeringsomfanget i Danmark og derigennem for bidraget fra kapitalintensiteten til produktivitetsvæksten fremadrettet.

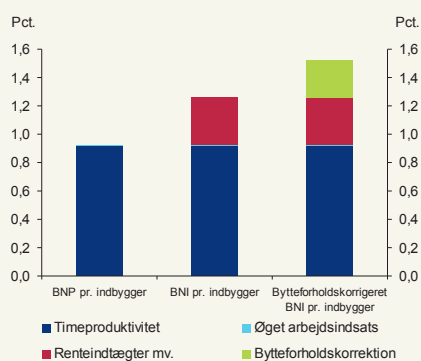
Som nævnt er vækst i produktiviteten den primære kilde til at øge velstanden fremadrettet. Opgørelser af velstandsudviklingen på tværs af lande tager typisk udgangspunkt i BNP pr. indbygger. Det er imidlertid ikke kun stigningen i realt BNP pr. indbygger, der påvirker udviklingen i materiel velstand. Herudover påvirker ændringer i bytteforholdet mellem eksport- og importpriser samt formueindkomst fra udlandet udviklingen i den relative velstand, *jf. boks 4.7*.

**Boks 4.7****BNP, BNI og formueindkomst fra udlandet**

BNP anvendes typisk som udgangspunkt for sammenligning af velstand på tværs af lande. BNP i faste priser tager ikke højde for bytteforholdseffekter, dvs. forskelle i udviklingen i eksport- og importpriser.

Hvis Danmark eksempelvis eksporterer varer og tjenester, der stiger i pris, og importerer varer og tjenester, der falder i pris, vil BNP-væksten i faste priser undervurdere velstandsudviklingen. Det skyldes, at Danmark over tid kan købe flere og flere importvarer for den samme mængde eksportvarer.

BNP er et udtryk for den samlede værditilvækst i Danmark. Derimod udtrykker bruttonationalindkomsten (BNI) den samlede indkomst, som er til rådighed til eksempelvis forbrug og investeringer. Den primære forskel mellem BNP og BNI i Danmark er nettoformueindkomst fra udlandet, som er inkluderet i BNI.

**Figur a****Kilder til velstand, årlig vækstrate, 1995-2012**

Over perioden 1995-2012 steg reelt BNP pr. indbygger med 0,9 pct. om året, *jf. figur a*. Bytteforholdet har yderligere bidraget til velstandsfremgangen med 0,3 pct.-point årligt. Som følge af stigende renteindtægter og udbytter fra udlandet – i takt med at Danmark er gået fra at have udlandsgæld til udlandsformue – har nettoformueindkomsten bidraget med 0,3 pct.-point årligt. Samlet har velstandsfremgangen dermed udgjort 1,5 pct. årligt målt ved bytteforholdskorrigeret BNI<sup>1</sup>.

I opgørelsen af BNP og BNI tages der ikke højde for, at værdien af investeringer i kapitalapparatet forringes over tid som følge af slid. Dette betegnes som forbrug af fast real kapital eller afskrivninger. Afskrivningerne indgår i opgørelsen af BNP og BNI, men øger ikke velstanden i samfundet. Ved at fratække afskrivningerne fra BNI fås nettonationalindkomsten, *jf. også appendiks 4A*.

Målsætningen i Vækstplan DK om øget vækst i den private sektor er formuleret med udgangspunkt i (strukturelt) BNP. I langt de fleste tilfælde vil initiativer, der indebærer en forøgelse af BNP, også føre til en forøgelse af velstanden. I visse tilfælde vil initiativer dog vurderes gunstige i forhold til målsætningen om øget vækst i den private sektor, selv om initiativerne ikke eller kun i mindre grad bidrager til at øge velstanden i samfundet. Derfor skal en række andre forhold inddrages for at understøtte en samlet prioritering af forskellige initiativer, i forhold til hvad der er strukturpolitisk hensigtsmæssigt, *jf. også appendiks 4A*.

1) Til beregningen af BNI pr. indbygger er formueindkomst mv. fra udlandet deflateret med BNP-deflatoren. Bytteforholdskorrigeret BNI er beregnet som bytteforholdskorrigeret BNP tillagt formueindkomst mv. fra udlandet deflateret med BNP-deflatoren. BNP er korrigeret for bytteforholdet ved at deflatere eksporten med importpriserne frem for eksportpriserne.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

### 4.3.1 Produktivitet i de private brancher

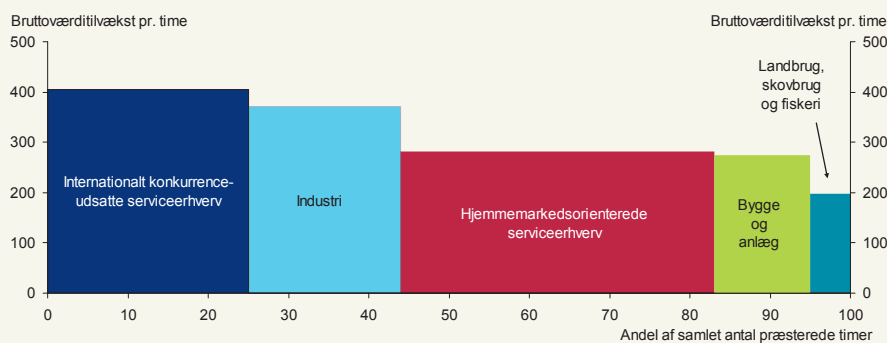
Niveauet for timeproduktiviteten i den private sektor dækker over en betydelig spredning på tværs af de private brancher. Overordnet set har de udlandskonkurrerende serviceerhverv og industrien en højere timeproduktivitet end de hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv, bygge- og anlægsbranchen samt landbrug, fiskeri og skovbrug, *jf. figur 4.12*.

Forskelle i produktivetsniveau på tværs af brancher afspejler imidlertid ikke nødvendigvis alene, hvorvidt en given sektor udnytter sine produktionsressourcer på den mest effektive måde. En branches produktivetsniveau er også et udtryk for branchens kapitalintensitet, medarbejdernes kvalifikationer og uddannelsesniveau samt graden af konkurrence. Eksempelvis er kapitalintensiteten højere i industrien end i de fleste serviceerhverv eller byggebranchen. Det bidrager til at forklare forskellen i timeproduktivitet mellem brancherne.

Tilsvarende kan forskelle i produktivetsniveauer på tværs af brancher ikke i sig selv afgøre, hvorvidt der vil være gevinster, når ressourcer flyttes mellem to brancher. Det danske arbejdsmarked er karakteriseret ved høj fleksibilitet, hvilket understøtter, at ressourcerne finder derhen, hvor aflønningen og produktiviteten af en ekstra medarbejder er størst.

**Figur 4.12**

**De private erhvervs andel af beskæftigelse (målt på timer) og gennemsnitlig timeproduktivitet, 2011**



Anm.: Figuren viser timeproduktivetsniveauet på brancheniveau. Forskellene i timeproduktivitet på tværs af brancher afspejler navnlig forskelle i kapitalintensitet, medarbejderkvalifikationer og uddannelse. Brancherne *råstofindvinding, forsyningsvirksomhed, ejendomsandel og udlejning af erhvervsjendomme* er udeladt af figuren, fordi kapital pr. beskæftiget afviger markant fra de øvrige brancher. Desuden er *offentlig administration, undervisning og sundhed* udeladt. De viste brancher i figuren udgør omkring 84 pct. af den private beskæftigelse i 2011. Se desuden anmærkningen til figur 2.15 for definition af hjemmemarkedsorienterede og udlandskonkurrerende serviceerhverv.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

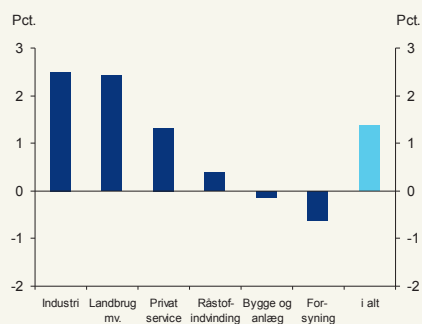
Betragtes timeproduktivetsvæksten i de private erhverv, er der ligeledes betydelige forskelle på tværs af brancherne. De private serviceerhverv har siden 1995 haft en gennemsnitlig produktivetsvækst på 1,3 pct., mens industriens produktivetsvækst har været på 2,5 pct., *jf. figur 4.13*.

Produktivitetsvæksten i bygge- og anlægsbranchen og forsyningsbranchen har umiddelbart været negativ, jf. figur 4.13, om end opgørelsen af produktiviteten for bygge- og anlægssektoren er metodemæssig problematisk og derfor meget usikker, jf. *Produktivitetskommissionen (2013a)*. Såvel bygge- og anlægsbranchen som forsyningsbranchen er, på linje med store dele af serviceerhvervene, relativt beskyttede mod udenlandsk konkurrence.

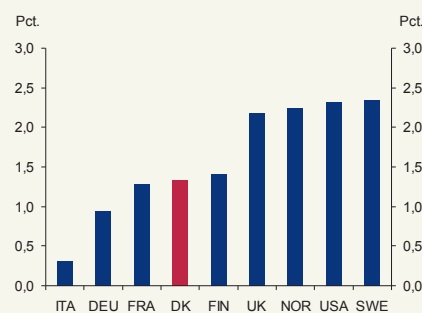
Også set i et internationalt perspektiv har produktivitetsvæksten i den danske forsyningsbranche været lav, jf. *Produktivitetskommissionen (2013a)*. Forsyningsområderne, som vand, spildevand, el mv., er karakteriseret af kvasi-offentlige selskaber med monopollignende status på markederne. Selskaberne er underlagt krav, der skal medvirke til, at virksomhederne opkræver priser, som svarer til (gennemsnits-)omkostningerne, men der er ikke i stort omfang incitament og krav, der sikrer en løbende effektivisering af produktionen. Tilsvarende er der omfattende regulering af virksomhedernes produktionsprocesser og teknologianvendelse.

Forsyningsbranchen udgør en mindre del af dansk økonomi (knap 3 pct. af den samlede BVT). På trods af dette har forsyningsvirksomhederne en vigtig betydning for erhvervslivet, som leverandører af blandt andet energi. For industrien udgør energiinput eksempelvis 5-6 pct. af produktionsværdien. Tilsvarende er varme og el mv. en væsentlig post i husholdningernes økonomi. Forsyningsvirksomhedernes priser og produktivitet er et centralt rammevilkår for virksomheder og husholdninger. Det er derfor vigtigt, at forsyningsvirksomhederne er effektive, så priser og takster ikke er for høje.

**Figur 4.13**  
Årlig real timeproduktivitetsvækst i privat sektor i Danmark, 1995-2012



**Figur 4.14**  
Årlig real timeproduktivitetsvækst i private serviceerhverv, 1995-2012



Anm.: Produktivitetsopgørelsen af *landbrug mv.* i figur 4.13 er pt. i nationalregnskabet fejlbehæftet. Endvidere er deflateringsmetoden for værditilvæksten for *bygge og anlæg*, ifølge Produktivitetskommissionen, uegnet til at opgøre produktiviteten. I figuren indgår *ejendomsandel og udlejning af erhvervsjendomme og boliger* ikke. Figur 4.14 viser gennemsnitlig årlig vækst i mandeproduktiviteten for USA i perioden 1995-2011. Figuren kan derfor undervurdere produktivitetsvæksten i USA. Den årlige vækst i de resterende lande er beregnet på baggrund af timeproduktiviteten. Der tages forbehold for, at brancherindholdet i serviceerhvervene på tværs af lande ikke er standardiseret.

Kilde: Danmarks Statistik, Eurostat, Bureau of Economic Analysis (BEA) og egne beregninger.

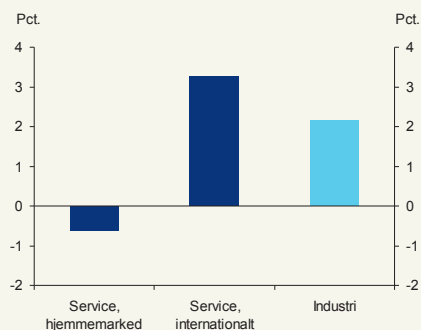
Produktivitetsvæksten er også i andre lande almindeligvis lavere i serviceerhverv end i industrien, hvor der kan være større muligheder for at øge produktiviteten via nyt produktionsudstyr, og som er mere udsat for international konkurrence. Men også i forhold til andre landes serviceerhverv, herunder USA's og Sveriges, har produktivitetsvæksten været svag i de danske serviceerhverv, jf. figur 4.14 og Produktivitetskommissionen (2013a).

Udviklingen siden 1995 peger som nævnt på, at det især er i de hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv (fx detailhandel, rådgivning, hotel og restauranter mv.), at produktivitetsvæksten har været svag i Danmark, jf. figur 4.15 og 4.16. De hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv udgør omkring 65 pct. af den samlede servicesektor. De internationalt konkurrenceudsatte serviceerhverv (fx engroshandel, skibs- og luftfart mv.) har omvendt oplevet en vækst, der mindst er på linje med industrien.

I 1995-2011 har den årlige produktivitetsvækst i de private hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv i Danmark i gennemsnit bidraget 0,7 pct.-point mindre til den årlige BNP-vækst end i USA, jf. Produktivitetskommissionen (2013a). Den akkumulerede danske BNP-vækst ville med andre ord, hypotetisk set, have været 11 pct. højere, hvis serviceerhvervene under ét havde haft samme produktivitetsvækst som i USA i perioden 1995-2011.

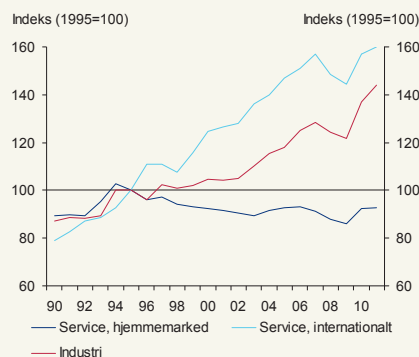
**Figur 4.15**

**Real produktivitetsvækst i de hjemmemarkedsorienterede og internationalt konkurrenceudsatte serviceerhverv, 1995-2011**



**Figur 4.16**

**Produktivitet i de hjemmemarkedsorienterede og internationalt konkurrenceudsatte serviceerhverv samt i industrien, 1990-2011**



Anm.: Begge figurer viser timeproduktiviteten målt som BVT i faste priser i forhold til de præsterede antal timer. Opdelingen på hjemmemarkedsorienterede og internationalt konkurrenceudsatte serviceerhverv følger Produktivitetskommissionens definition, dvs. brancher, der enten har en eksportandel på mindst 25 pct. målt på værditilvæksten, eller hvor mindst 25 pct. af virksomhederne er udenlandsk ejede. På grund af store måleusikkerheder kan det, ifølge Produktivitetskommissionen, ikke entydigt konkluderes, at væksten i de hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv har været negativ. Men det er et robust resultat, at produktivitetsvæksten i de hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv har været markant lavere end i de internationalt konkurrenceudsatte serviceerhverv, jf. Produktivitetskommission (2013b).

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

De hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv er mindre konkurrenceudsatte end fx industrien, blandt andet fordi serviceydelser ofte er vanskeligere at levere over store afstande end industrivarer. Den mindre grad af international konkurrence i serviceerhvervene kan derfor bidrage til, at virksomhederne ikke i samme grad bliver ansporet til at levere produktivitetsgvinster for fortsat at kunne sælge til konkurrencedygtige priser.

Verdensbankens opgørelse af restriktioner på international handel med tjenesteydelser, *Service Trade Restrictiveness Index*, som blandt andet omfatter regler vedrørende markedsadgang og krav om diverse tilladelser mv., peger på, at Danmark har det ottende mest restriktive regelsæt af 19 lande.

I 2012 var andelen af udenlandsk ejede virksomheder i danske brancher som detailhandel, bygge- og anlæg samt erhvervsservice (der spænder bredt fra konsulentvirksomheder over advokater og revisorer til IT-support og rengøring) markant lavere end inden for industri og transport, og også lavere end i fx Sverige og Finland, *jf. OECD (2013a)*.

#### 4.3.2 Konsekvenser af lav produktivitetsvækst i serviceerhvervene

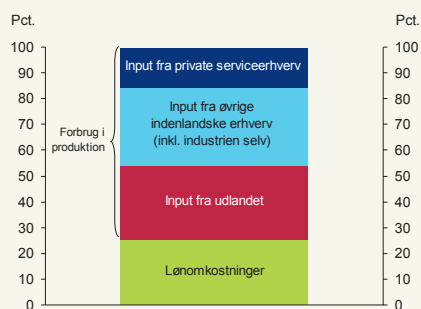
En svag produktivitetudvikling i serviceerhvervene kan, som nævnt, have bidraget til at forværre industrivirksomhedernes konkurrenceevne igennem højere priser. Udover at erhvervene konkurrerer om arbejdskraft og kapital, udgør input fra servicebrancherne ca. 15 pct. af industriens omkostninger<sup>6</sup>, *jf. figur 4.17*.

Serviceerhvervenes input i industriens produktion er vokset fra at udgøre knap 10 pct. af industriens omkostninger i 1970 til ca. 15 pct. i 2009, *jf. figur 4.18*. Leverancer fra de hjemmemarkedsorienterede og internationalt konkurrenceudsatte serviceerhverv udgør omtrent en lige stor del af industriens omkostninger. For de internationalt konkurrenceudsatte serviceerhverv er fx engroshandel en central leverandør til industrien, mens fx landtransport er en vigtig leverandør til industrien blandt de hjemmemarkedsorienterede serviceerhverv.

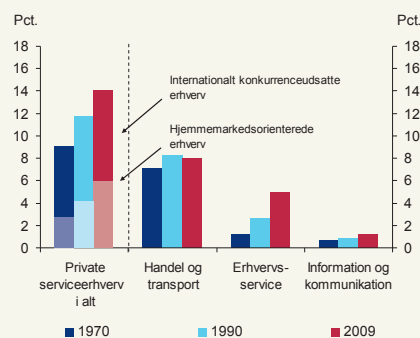
---

<sup>6</sup> Serviceerhvervenes lønomkostninger indgår dermed også indirekte som input i industriens produktion, således at de danske lønomkostningers betydning for industrien samlet set er større, end det umiddelbart fremgår af figuren.

**Figur 4.17**  
Industriens omkostninger (dekomponeret), 2009



**Figur 4.18**  
Andel af serviceinput i industriens samlede omkostninger i 1970, 1990 og 2009



Anm.: I figur 4.17 er produktskatter og andre produktionsskatter netto udeladt af figuren. Omkostningerne er beregnet som produktionsværdien fratrukket bruttooverskud af produktionen.

Kilde: Danmark Statistik og egne beregninger.

En forøgelse af de indenlandske serviceerhvervs produktivitet fremadrettet vil som udgangspunkt frigøre ressourcer til andre erhverv, heriblandt industrien. I det omfang industrivirksomhedernes inputs bliver billigere – eksempelvis gennem billigere inputs fra servicebranchen – vil det også bidrage til at forbedre industriens rammevilkår. Hvis man fx forestiller sig, at produktivitetsvæksten i de indenlandske serviceerhverv de seneste godt 15 år havde været ½ pct. højere om året (svarende til at forskellen til USA blev reduceret fra 1½ pct.-point til 1 pct.-point om året), ville den reale velstand, ifølge en beregning med ADAM-modellen, i dag være 3-4 pct. højere, reallønnen ville være højere, og der ville være ca. 10.000 flere personer beskæftiget i industrien, *jf. boks 4.8*.

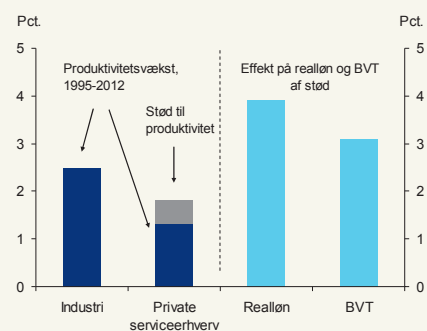
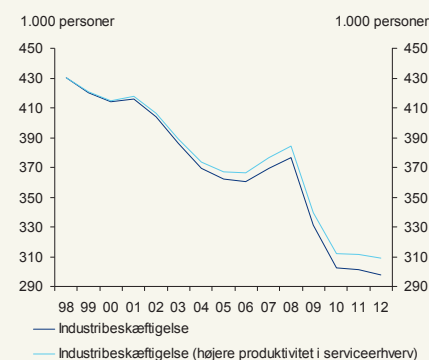
**Boks 4.8****Illustration af virkninger af produktivitetsvækst i de private serviceerhverv**

På baggrund af ADAM-modellen er der foretaget en hypotetisk beregning af de virkninger, som højere produktivitetsvækst i de private serviceerhverv de sidste 15 år kunne have haft på dansk økonomi.

Beregningen er foretaget ved at antage en stigning i arbejdskraftens effektivitet (dvs. produktiviteten ved uændret kapitalindsats mv.) på ekstra ½ pct. om året i de private serviceerhverv (ekskl. finansiel sektor og søtransport). Disse erhverv står for omkring 80 pct. af værdiskabelsen i den samlede servicesektor og omfatter navnlig hjemmemarkedsorienterede servicebrancher (den samlede eksportkvote i sektoren svarer til ca. 15 pct. af produktionsværdien).

Beregningen peger på, at den samlede værdiskabelse i dansk økonomi og reallønnen ville være 3-4 pct. højere end i dag, *jf. figur a*. Samtidig ville serviceerhvervene stå for en mindre del af beskæftigelsen, og beskæftigelsen i fremstillingssektoren ville være i størrelsesordenen 10.000 personer højere end i dag, *jf. figur b*. Den samlede beskæftigelse ville være uændret.

I beregningerne er de offentlige financers holdbarhed holdt uændret, hvilket beregningsteknisk er indlagt som en reduktion af momsatsen til 23 pct., *jf. i øvrigt boks 4.3*.

**Figur a****Produktivitet i beregningen og effekt på realløn og BVT****Figur b****Industribeskæftigelse ved højere produktivitet i serviceerhverv, 1998-2012**

Anm.: Beregningen er gennemført ved at øge arbejdskrafteffektiviteten i de indenlandske serviceerhverv med ½ pct.-point. Industrien er defineret som fremstilling ekskl. energiforsyning og mineralolieindustri. Reallønsvirkningen er beregnet i ADAM-modellen med forhøjede priselasticiteter i udenrigshandlen, *jf. appendiks 5C*.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger i ADAM-modellen.

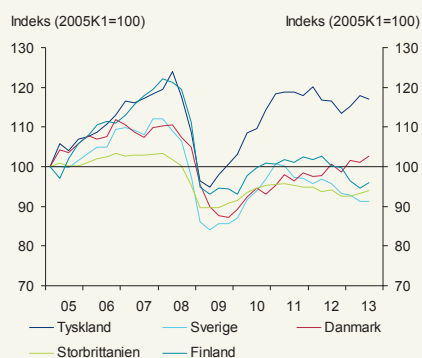


## 4.4 Industriens lønkonkurrenceevne, markedsandele og beskæftigelse

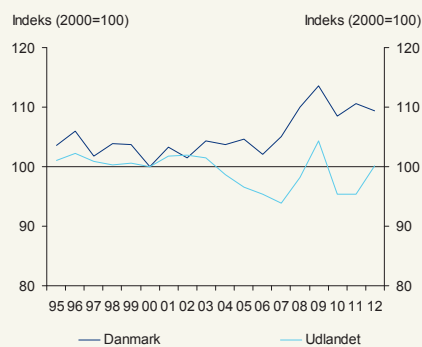
Produktionen og indtjeningsevnen i dansk industri kom under pres, da den økonomiske krise satte ind i 2008-2009. Siden har produktionen delvist rettet sig, *jf. figur 4.19*. Indtjeningen er ligeledes genoprettet noget, blandt andet via afdæmpede lønstigninger og øget produktivitet. Lønkvoten – der måler lønudgifternes andel af værditilvæksten i produktionen – ligger i 2012 stadig højt i forhold til det historiske gennemsnit i industrien, *jf. figur 4.20*. Det peger på et fortsat tilpasningsbehov for at genoprette indtjeningen ved investeringer i Danmark og derved styrke beskæftigelsesmulighederne.

Også i mange andre lande vil der være udsigt til afdæmpede lønstigninger. Det øger isoleret set kravene til fortsat moderate omkostningsstigninger for at sikre god konkurrenceevne (i mere snæver forstand) i Danmark. Øget produktivitet vil isoleret set bidrage til at dæmpe stigningen i omkostninger pr. produceret enhed.

**Figur 4.19**  
Industriproduktionen i udvalgte lande,  
2005-2013



**Figur 4.20**  
Industriens lønkvote i Danmark og udlandet,  
1995-2012



Anm: I beregningen af lønkvoten korrigeres der for antallet af lønmodtagere i erhvervet, *jf. også boks 4.9*.

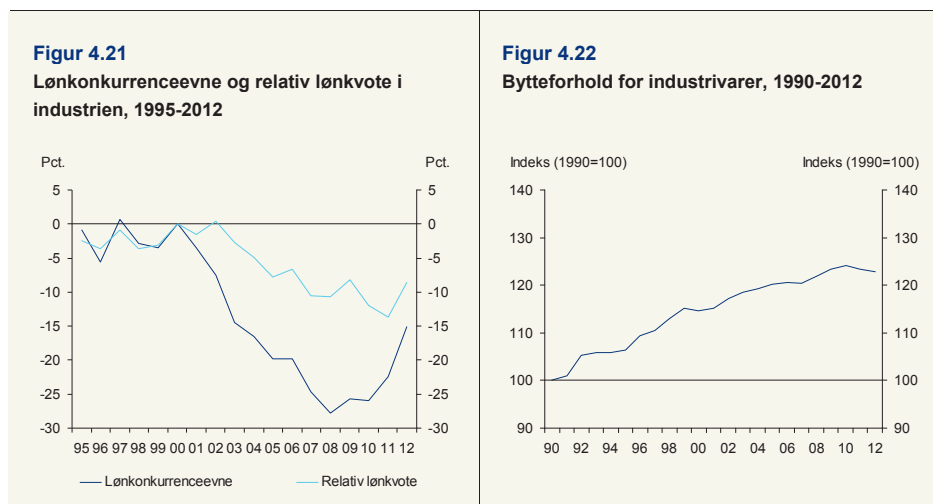
Kilde: OECD (Main Economic Indicators), Økonomisk Redegørelse, december 2013 og egne beregninger.

Dette afsnit fokuserer på konkurrenceevne i en mere snæver forstand. Afsnittet har således fokus på udviklingen i industriens lønkonkurrenceevne og markedsandele<sup>7</sup>.

Lønkonkurrenceevnen i industrien belyses traditionelt ved lønomkostninger pr. produceret enhed (også kaldt enhedslønomkostninger) i Danmark i forhold til udlandet. Set på baggrund af dette mål blev den danske lønkonkurrenceevne svækket med 25-30 pct. i perioden 2000-

<sup>7</sup> I hele kapitlet er industrien defineret som branche C i branchegruppering 10a3, *jf. Danmarks Statistik (2011)*.

2008. I de efterfølgende år er knap halvdelen af denne svækkelse vundet tilbage, *jf. figur 4.21*.



Anm.: Figur 4.21 viser fremstillingsvirksomhed ekskl. energiforsyning, *jf. også boks 4.9 for metodebeskrivelse*. I figur 4.22 er ADAM's databank anvendt.

Kilde: Økonomisk Redegørelse, december 2013, Danmarks Statistik og egne beregninger.

Det traditionelle mål for lønkonkurrenceevne tager ikke højde for strukturelle eller underliggende forskydninger i den relative prisudvikling på tværs af lande. Danske virksomheder har gennem en lang årrække opnået en mere gunstig gennemsnitlig prisudvikling for deres produkter end udenlandske industrivirksomheder, hvilket også afspejles i en løbende forbedring af det danske bytteforhold for industrivarer (forholdet mellem eksport- og importpriser), *jf. figur 4.22*.

Den relativt gunstige prisudvikling kan navnlig afspejle forskellige specialiseringsmønstre, herunder at en del danske virksomheder er specialiseret i produkter, hvor den globale produktivitetsudvikling er forholdsvis moderat, og hvor enhedslønomkostninger og priser derfor vokser mere end de fleste andre landes eksportprodukter, der fx kan have et større indhold af IT-produkter. Produktivitetskommissionen (2013a) anbefaler på den baggrund, at man er varsom med at bruge enhedslønomkostningerne i internationale sammenligninger, hvis de ikke korrigeres for forskelle i prisudvikling.

En supplerende indikator for lønkonkurrenceevnen kan beregnes ved den *relative lønkvote* i Danmark og udlandet, *jf. figur 4.21 og boks 4.9*. Den relative lønkvote er et groft udtryk for, om dansk industris indtjeningssevne er presset af højere enhedslønomkostninger i forhold til udenlandsk industri, eller om højere enhedslønomkostninger snarere er et udtryk for specialisering i brancher med forholdsvis høj omkostnings- og prisivækst.

**Boks 4.9****Mål for lønkonkurrenceevnen***Relative enhedslønomkostninger i fælles valuta (den traditionelle lønkonkurrenceevne)*

Lønkonkurrenceevne måles traditionelt ved lønomkostninger pr. produceret enhed i Danmark i forhold til udlandet. Det beregnes ved den relative udvikling i lønsummen i forhold til real bruttoværditilvækst (BVT) i Danmark og udlandet og korrigeret for kronekursen:

$$lke = \frac{1}{e} \cdot \left( \frac{\sum_{i=1}^I \omega_i \cdot \frac{WL_i}{\text{realt BVT}_i} \cdot \frac{Q_i}{QI_i}}{\frac{WL_{DK}}{\text{realt BVT}_{DK}} \cdot \frac{Q_{DK}}{QI_{DK}}} \right) \quad (1)$$

hvor  $lke$  er lønkonkurrenceevnen,  $e$  angiver den effektive nominelle kronekurs,  $\omega_i$  angiver vægten i det effektive kronekursindeks for land  $i$  og  $WL_i$  er lønsummen (nominel) i land  $i$ , mens  $Q_i$  er den samlede beskæftigelse og  $QI_i$  er beskæftigede lønmodtagere i land  $i$ . I beregningen korrigeres der for forholdet mellem lønmodtagere og selvstændige, idet den samlede lønsum er for lønmodtagere, mens BVT dækker over output produceret af både lønmodtagere og selvstændige.

Fra (1) ses det, at en forværring af lønkonkurrenceevnen kan skyldes, at lønomkostninger pr. produceret enhed stiger mere i Danmark end i udlandet.

*Relativ lønvote*

Hvis dansk industri i betydelig grad er specialiseret i brancher, hvor priserne globalt stiger mere end i de brancher, som udenlandske virksomheder er specialiseret i (primært fordi produktivitetsvæksten globalt er højere i de brancher udenlandske virksomheder er specialiseret i), vil væksten i eksportindtjeningen i højere grad komme fra prisvækst end fra mængdevækst. Ved at anvende lønomkostninger pr. produceret enhed *i løbende priser* tages der højde for prisudviklingen. Det svarer til at sammenligne lønvotten i udlandet i forhold til Danmark:

$$\text{relativ lønvote} = \left( \frac{\sum_{i=1}^I \omega_i \cdot \frac{WL_i}{\text{nom BVT}_i} \cdot \frac{Q_i}{QI_i}}{\frac{WL_{DK}}{\text{nom BVT}_{DK}} \cdot \frac{Q_{DK}}{QI_{DK}}} \right) \quad (2)$$

hvor forskellen til (1) er, at der anvendes nominelt BVT frem for realt BVT (og hvor der ikke korrigeres for kronekursen, eller hvor både omkostninger og priser korrigeres for kronekursen, som dermed går ud).

Kilde: Økonomi- og Indenrigsministeriet (2013b).

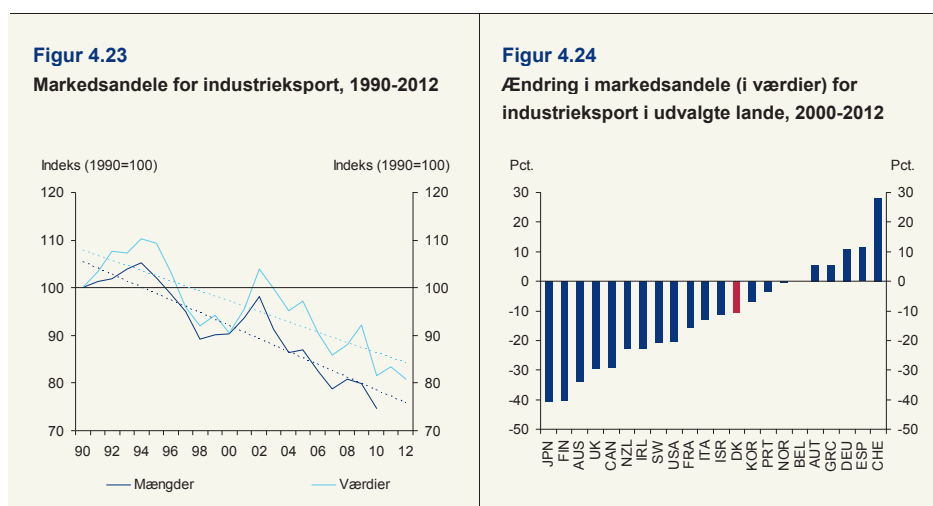
Også når der tages højde for den gunstigere prisudvikling, som danske virksomheder har opnået relativt til udlandet (dvs. den relative lønvote), er der sket en konkurrenceevneforværring siden 2000<sup>8</sup>, jf. figur 4.21.

<sup>8</sup> Det er Finansministeriets vurdering, at både de relative enhedslønomkostninger og den relative lønvote kan være relevante. Man skal være varsom med at benytte de relative enhedslønomkostninger over længere perioder, hvor der kan være trendmæssige bytteforholdsgevinster. Men omvendt kan mange danske eksportvirksomheder godt på kortere sigt blive tvunget til at sætte priserne op i forhold til konkurrenter, når omkostningerne øges. Dermed vil deres afsætningsmuligheder svækkes, selv om den relative lønvote ikke stiger. Den relative lønudvikling (hvor der hverken korrigeres for produktivitet eller bytteforhold) peger også på stigende omkostninger for dansk industri i årene op til finanskrisen, jf. *Økonomisk Redegørelse, december 2013*. Indtjeningsniveauet i den samlede industri kan i denne periode være holdt oppe af gunstige afsætningsmuligheder på hjemmemarkedet sammenlignet med udenlandske konkurrenter.

Omkostningskonkurrenceevnen kan blandt andet have betydning for udviklingen i dansk industris *markedsandele*<sup>9</sup>. Eksportmarkedsandelene beregnes som et lands eksport i forhold til eksportmarkedets størrelse, *jf. appendiks 4B*.

Den danske markedsandel for industrieksport, målt i både mængder og værdier, har overordnet set været aftagende siden 1990, *jf. figur 4.23*.

Tabet af markedsandele for dansk industrieksport har været mindre i værdier end i mængder, *jf. figur 4.23*. Dvs. tabet af markedsandele i mængder i et vist omfang er blevet kompenseret af, at danske virksomheders eksportvarer er steget mere i pris end i andre lande. Opgørelsen af eksportmarkedsandele i mængder er opgjort med større usikkerhed end i værdier. Opgørelsen af markedsandele i mængder bygger på nye beregninger foretaget af Danmarks Statistik, *jf. appendiks 4B*.



Anm.: I figur 4.23 angiver de stiplede linjer en estimeret lineær trend i serierne. Se desuden appendiks 4B for metodebeskrivelse.

Kilde: OECD (International Trade by Commodity Statistics), Danmarks Statistik og egne beregninger.

Den langsigtede udvikling i markedsandelen for dansk industrieksport skal blandt andet ses i lyset af, at flere lande som fx BRIK-landene (Brasilien, Rusland, Indien og Kina) i stigende grad bliver integreret i verdensøkonomien og øger deres deltagelse i den internationale arbejdsdeling. Når flere lande i stigende grad deltager i den globale samhandel, vil det nødvendigvis betyde, at lande, der i forvejen handler med hinanden, taber markedsandele.

Samtidig vil udviklingen i markedsandelen også afhænge af det hjemlige udbud, dvs. hvor hurtigt et lands produktionskapacitet udvides (i forhold til den indenlandske efterspørgsel). Lande med hastigt stigende produktionskapacitet, som fx mange asiatiske lande over de se-

<sup>9</sup> Både på eksport- og hjemmemarked. Dette afsnit har dog alene fokus på eksportmarkedsandele.

neste årtier, oplever typisk en hurtigt voksende eksport, mens lande som Danmark, der har lavere potentiel vækst, naturligt vil tendere til at have lavere eksportvækst<sup>10</sup>.

Set på tværs af lande placerer udviklingen i Danmarks eksportmarkedsandel sig i midterfeltet. Tabet af markedsandele siden 2000 for den danske industrieksport (målt i værdier) er mindre end tabet for lande som Sverige, Storbritannien, USA og Frankrig<sup>11</sup>, *jf. figur 4.24*. Den gunstigere prisudvikling for danske produkter har således været med til at holde eksportindtægterne oppe i forhold til disse lande.

#### 4.4.1 Industriens beskæftigelse i et internationalt perspektiv

Det økonomiske tilbageslag i 2008-2009 og svækket konkurrenceevne har ramt beskæftigelsen i industrien hårdt i de senere år. Siden 2000 er industribeskæftigelsen faldet med godt 115.000 personer svarende til ca. 28 pct. Industrien beskæftiger i dag ca. 11 pct. af den samlede beskæftigelse mod 15 pct. i 2000. Industrien har imidlertid stadig en afgørende betydning for dansk økonomi, *jf. boks 4.10*.

##### Boks 4.10

###### Industriens betydning for dansk økonomi

Industrien har fortsat stor betydning for dansk økonomi til trods for, at industrien står for en mindre del af beskæftigelsen end tidligere. Det skyldes blandt andet at:

- Industrien er en drivkraft for produktivitetudviklingen og står for halvdelen af Danmarks samlede timeproduktivitetsstigning siden 1995.
- Industrien står for knap halvdelen af de private erhvervs udgifter til forskning og udvikling.
- Industrien eksporterer mere end halvdelen af sin produktion.
- Industrien i Danmark har en forholdsvis høj investeringskvote sammenlignet med fx Sverige, Tyskland og Holland.
- Selv om industribeskæftigelsen er faldet, er den steget i brancher, hvor Danmark har komparative fordele, fx i medicinalindustrien samt dele af maskinindustrien.

Kilde: Baseret på data fra Danmarks Statistik, OECD og egne beregninger.

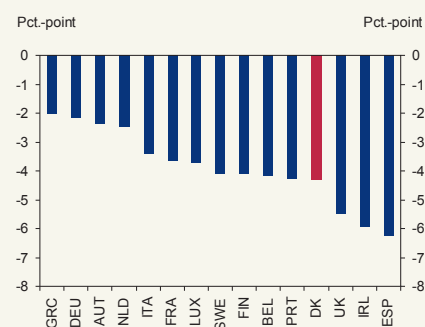
I et internationalt perspektiv har udviklingen i industriens beskæftigelsesandel i Danmark siden 2000 været omtrent på linje med lande som Sverige og Finland, *jf. figur 4.25*. Tyskland har oplevet et relativt beskedent fald siden 2000 efter et relativt stort fald i 1990'erne efter genforeningen.

<sup>10</sup> Det bemærkes i denne forbindelse, at det stigende udbud fra vækstøkonomierne generelt finder efterspørgsel, uden at det kræver løbende real depreciering af deres valutakurs. Det er med til at understrege, at stigende udbud ofte kan finde sin efterspørgsel på sigt uden nedadgående reallønstilpasninger.

<sup>11</sup> Størrelsen af tabet af markedsandele afhænger af den valgte tidsperiode, *jf. også jf. figur 4.23*, men det er et relativt robust resultat, at Danmarks tab er omtrent i midterfeltet i forhold til andre lande.

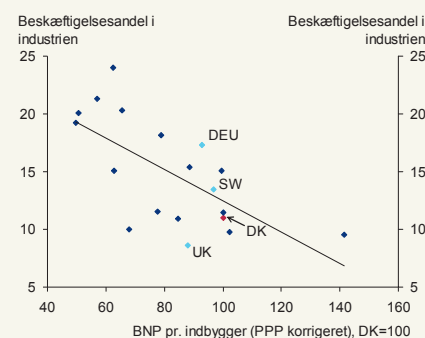
Figur 4.25

Ændring i industriens andel af den samlede beskæftigelse i EU15, 2000-2012



Figur 4.26

Sammenhæng mellem velstand og industriens beskæftigelsesandel i EU-lande, 2010



Kilde: Eurostat, OECD og egne beregninger.

Overordnet er industriens aftagende andel af beskæftigelsen en del af en langsigtet, strukturel trend, som også genfindes i andre velstående lande, *jf. nedenfor*. Samtidig er der en tendens til en negativ sammenhæng mellem industribeskæftigelsen og velstanden på tværs af lande, *jf. figur 4.26*.

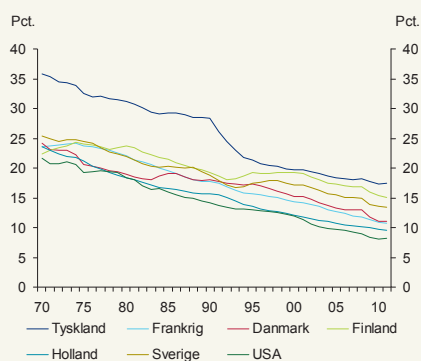
Det afspejler blandt andet en generel tendens til, at en større del af indkomsterne anvendes på serviceydelser, når velstanden i et land stiger. Hertil kommer, at den generelt højere produktivitetsvækst i industrien betyder, at der kan forbruges flere og flere industrivarer samtidig med, at der skal færre til at producere dem. I takt med stigende arbejdsdeling og globalisering vil der desuden være en tendens til, at arbejdskraftintensiv produktion udføres i mindre velstående lande, mens de velstående lande specialiseres i varer og dele af værdikæden med højere værditilvækst, der ofte klassificeres som service, *jf. afsnit 4.5*.

Derudover har industrien udliciteret en række støttefunktioner mv., herunder rengøringsopgaver, marketing, juridisk bistand osv. Det betyder, at serviceydelser, som tidligere blev udført inden for den enkelte industrivirksomhed og dermed klassificeret som industri, nu i stedet klassificeres som service. Dette forhold har ikke ændret på jobindholdet, kun på den statistiske opgørelse, og medvirker således til at overdrive det reelle fald i industribeskæftigelsen<sup>12</sup>.

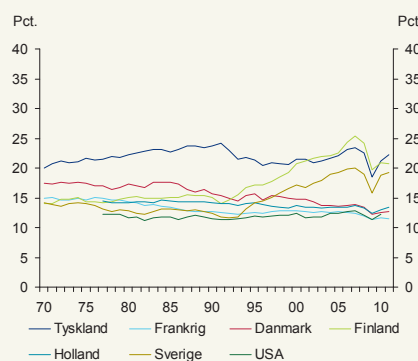
Industriens andel af beskæftigelsen er, som nævnt, også gradvist aftaget i andre velstående lande, *jf. figur 4.27*. Industriens andel af beskæftigelsen i Danmark ligger overordnet midt i feltet af OECD-lande – lavere end i fx Tyskland og Sverige, men højere end i fx USA og Holland.

<sup>12</sup> Omvendt kan der argumenteres for, at mange industrivirksomheder i et vist omfang sælger serviceydelser, fx vedligeholdelse af leverede produkter. Der henvises desuden til Sørensen (2013) samt Bruegel (2013) for en yderligere diskussion af, hvilke faktorer der har været de primære drivkræfter bag faldet i industriens beskæftigelsesandel.

**Figur 4.27**  
Industriens beskæftigelsesandele i udvalgte lande, 1970-2011



**Figur 4.28**  
Industriens andel af bruttoværditilvækst i faste priser i udvalgte lande, 1970-2011



Anm.: I figur 4.28 er data for Danmark fra Danmarks Statistik. I begge figurer er Tyskland i perioden 1970-1990 opgjort som Vesttyskland.

Kilde: Danmarks Statistik, Eurostat, OECD (STAN databasen) og egne beregninger.

Industriens faldende beskæftigelsesandel skal som nævnt ses i sammenhæng med den generelt højere produktivitetsvækst i industrien, som indebærer, at flere industrivarer kan produceres med færre ansatte. Industrien har derimod stået for en omtrent konstant andel af den samlede bruttoværditilvækst målt i mængder i de fleste velstående lande, *jf. figur 4.28*. I lande som Sverige og Finland, hvor der er relativt stort indslag af IT-produktion med høj produktivitetsvækst, har industrien stået for en stigende del af realt BVT siden starten af 1990'erne.

## 4.5 Handel og international outsourcing

Handel med andre lande er en af de helt grundlæggende mekanismer til højere produktivitet og dermed til øget velstand. Det skyldes blandt andet, at handel øger konkurrencen og giver bedre muligheder for specialisering. Danske virksomheder har specialiseret sig i områder, hvor de har komparative fordele, som fx medicinal- og fødevarerindustri, mens virksomheder i andre lande tilsvarende har specialiseret sig i områder, hvor de har komparative fordele, fx i produktion af it-udstyr, transportmidler mv. Igennem specialisering kan produktionen foregå mere effektivt og med en højere produktivitet. Det betyder samtidig, at forhold, der mindsker muligheden for international handel, kan være en barriere for at løfte produktiviteten.

Danmark har, som en lille åben økonomi, haft stor fordel af at deltage i den internationale arbejdsdeling. Danmark er blandt de mest velstående lande, og de fleste teknologiske og videnskabelige fremskridt er kommet udefra. Globaliseringen og nye teknologier medfører gevinster for samfundet som helhed, men stiller samtidig krav om løbende tilpasning og omstilling. Omstillingen kan være forbundet med omkostninger for både virksomheder og ansatte. Sådan har det været i mange år, men processen fortsætter, og omstillingspresset kan brede sig til nye sektorer og grupper på arbejdsmarkedet.

Danmarks fortsat stigende deltagelse i den internationale arbejdsdeling er afgørende for den fortsatte stigning i velstanden i økonomien, herunder stigningen i reallønnen. På sigt er beskæftigelsen i Danmark derimod overordnet bestemt af arbejdsstyrken og den strukturelle ledighed – dvs. grundlæggende af strukturerne på arbejdsmarkedet mv. Det gælder fx reglerne for pension, dagpenge og kontanthjælp, aktivering, regler for ansættelser og afskedigelser samt skat. Det gælder også uddannelse, som blandt andet kan påvirke udbuddet af forskellige typer arbejdskraft.

Globalisering og international outsourcing kan som udgangspunkt både have positive og negative effekter på strukturledigheden. Skærpet konkurrence og øget kapitalmobilitet over grænserne muliggør som udgangspunkt lavere ledighed uden inflationspres, svarende til en lavere strukturledighed. Omvendt kan ny teknologi og handel med lavomkostningslande forskyde efterspørgslen efter arbejdskraft og medføre, at nogle personer, oftest i en overgangsperiode, rammes af ledighed eller må tage et job med lavere løn.

Overordnet er omstillingsevnen på det danske arbejdsmarked høj, blandt andet i kraft af fleksible regler for ansættelser og afskedigelser, mange jobåbninger og en aktiv beskæftigelsesindsats. Samlet er den danske strukturledighed faldet siden 2000, *jf. kapitel 3*, hvilket vurderes at afspejle både gennemførte arbejdsmarkedsreformer og mere effektiv konkurrence for internationalt handlede produkter.

#### 4.5.1 International arbejdsdeling i produktionen

Danmark har stort overskud på vare- og tjenestebalancen, og Danmark har isoleret set også et overskud i samhandlen med lavomkostningslande i Østeuropa og Asien under ét<sup>13</sup>, *jf. figur 4.29*. Mens lavomkostningslandene har komparative fordele i navnlig arbejdskraftintensive industriprodukter, har Danmark og andre rige lande komparative fordele på andre områder. Det er på den baggrund, at de rige landes eksport til lavtlønslande nogenlunde svarer til importen herfra.

Internationaliseringen sker også ved, at virksomheder og kapital er mere mobile over landegrænserne. Hovedparten af de danske udadgående direkte investeringer ligger i andre rige lande, mens direkte investeringer i Østeuropa og Asien (ekskl. Japan) udgør knap 15 pct. af Danmarks samlede udenlandske direkte investeringer, *jf. figur 4.30*.

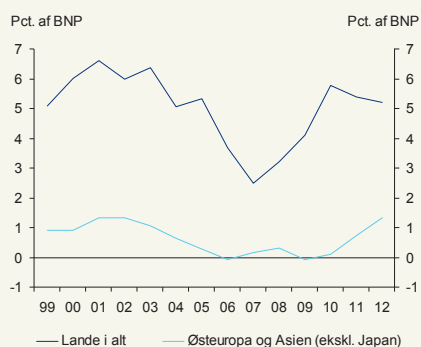
---

<sup>13</sup> Generelt har bilaterale handelsbalancer ikke særlig makroøkonomisk betydning. Givet den samlede handelsbalance har det fx ikke betydning, om Danmark har overskud i forhold til nogle lande og underskud i forhold til andre.

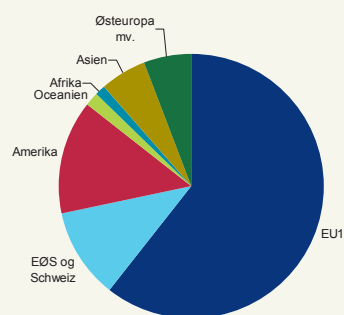
---



**Figur 4.29**  
Danmarks vare- og tjenestebalance, 1999-2012



**Figur 4.30**  
Danske udadgående direkte investeringer fordelt på lande, 2012



Anm.: Figur 4.29 viser forskellen mellem værdien af Danmarks eksport og import af varer og tjenester opgivet i pct. af BNP. Figur 4.30 viser direkte investeringer ekskl. gennemløbsinvesteringer. Tallene er ekskl. offshore finansielle centre samt ufordelte lande. EU15 er uden Grækenland pga. manglende data. Direkte investeringer defineres som grænseoverskridende virksomhedsinvesteringer i aktier og kapitalandele, hvor investorer ejer mindst 10 pct. af stemmerettighederne i en virksomhed. En direkte investering kan være i form af egenkapital eller koncernlån mv.

Kilde: Danmarks Statistik, Nationalbanken og egne beregninger.

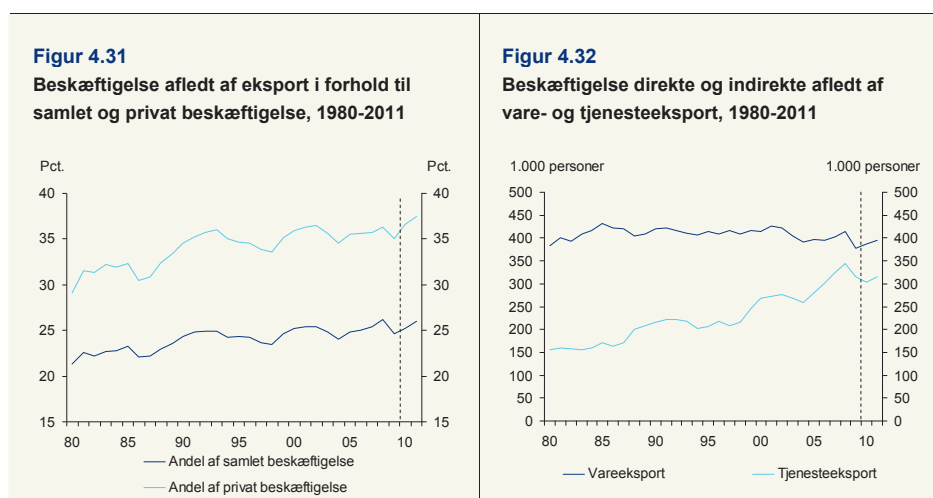
Det er på linje med almindelig økonomisk analyse af international handel, at der kan være store omkostningsfordele ved at lægge bestemte typer produktion i lavtlønslande. Det sker, fordi reallønniveauet i disse lande (som i andre lande) bestemmes af gennemsnitsproduktiviteten i hele økonomien, mens produktiviteten i bestemte virksomheder eller brancher udmærket kan være på niveau med de rige lande, når der fx tilføres udenlandsk kapital, viden og investeringer, jf. fx *Krugman (1997)*. Et lavtlønsland kan imidlertid ikke generelt have høj produktivitet og lav løn. Det generelle lønniveau vil begynde at stige, så det svarer til produktivetsniveauet i brancherne under ét, og konkurrenceevnen vender tilbage mod ligevægt. Denne mekanisme er fx i gang i Kina.

Øget import eller outsourcing kan medføre, at nogle danske virksomheder mister omsætning eller arbejdspladser. Det medfører synlige jobtab i danske virksomheder. Den samlede efterspørgsel efter danske produkter bliver imidlertid ikke lavere som følge af øget handel, heller ikke ved handel med lande, hvor lønniveauet er lavere end i Danmark. Lavtlønslandenes eksport til Danmark modsvares, som nævnt, overordnet af deres import fra Danmark. Desuden omsættes den øgede realløn, som danske forbrugere opnår ved adgang til billige importvarer, i øget efterspørgsel og jobskabelse. Samlet modgår de positive og negative effekter på beskæftigelsesgraden hinanden, men velstanden er højere ved handel.

Mens jobtabene ved udenlandsk konkurrence kan være meget synlige, er jobgevinsterne imidlertid spredte og forbindes kun sjældent med, at de er muliggjort af øget dansk købekraft og eksport, som også skyldes øget international handel.

### 4.5.2 Beskæftigelse og outsourcing

Den samlede andel af den private beskæftigelse, som direkte eller indirekte er beskæftiget med at producere eksportvarer og -tjenester, er steget fra knap 30 pct. i 1980 til ca. 37 pct. i 2011, jf. figur 4.31. For den samlede beskæftigelse svarer det til en stigning fra knap 22 til ca. 26 pct. Udviklingen afspejler, at beskæftigelsen forbundet med tjenesteeksporten er steget betydeligt, mens beskæftigelsen forbundet med vareeksport har været stort set uændret siden 1980, jf. figur 4.32. I dag står eksporten af varer for ca. 14 pct. af den samlede beskæftigelse, mens eksporten af tjenester står for ca. 12 pct. af beskæftigelsen.



Anm.: Der foreligger kun input-outputtabeller til og med 2009. Input-outputtabeller er derfor skønsmæssigt fremskrevet til 2011 på baggrund af mere aggregerede nationalregnskabsdata.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

International outsourcing er typisk et udtryk for, at en virksomhed flytter dele af sine interne aktiviteter til udlandet og derefter importerer mellemprodukter eller ydelser som input i den danske virksomheds fortsatte aktivitet<sup>14</sup>. Det er en måde at udnytte specialiseringen på tværs af landegrænser til at løfte produktiviteten og dermed velstanden.

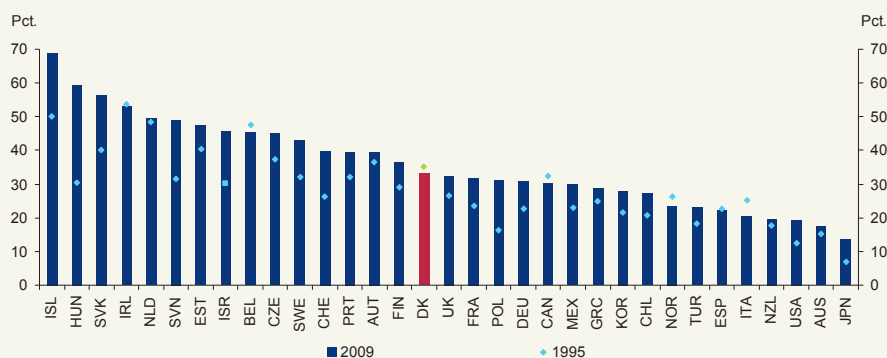
Outsourcing omtales ofte i forbindelse med tab af danske arbejdspladser til udlandet. I den forbindelse bemærkes det, at omfanget af international outsourcing i industrien i dag er omtrent uændret i forhold til 1995, jf. figur 4.33. Her måles outsourcing ved omfanget af de in-

<sup>14</sup> Jf. også Danmarks Statistiks definition af outsourcing til udlandet (international outsourcing). Danmarks Statistik definerer outsourcing som: "hel eller delvis udflytning af forretningsaktiviteter (kerne- eller hjælpefunktioner), der i udgangspunktet udføres internt i virksomheden. Outsourcingen kan foregå til selskaber inden for samme koncern eller til andre (eksterne) virksomheder... i udlandet. Oprettelse af forretningsaktiviteter (kerne- eller hjælpefunktioner) uden effekt på virksomhedens nuværende aktivitet eller beskæftigelse i Danmark, f.eks. etablering af en ny udenlandsk produktionsenhed alene med henblik på udvidelse, er derimod ikke outsourcing."

puts, industrien importerer, og som indgår i industriens danske produktion<sup>15</sup>. Samtidig er omfanget af outsourcing i Danmark omtrent på niveau med sammenlignelige lande som Sverige, Østrig og Finland.

Selv om der løbende sker udflytning af opgaver, og virksomhedernes værdikæde deles op på flere lande, så er værdien af de mellemprodukter og ydelser, som danske virksomheder importerer fra egne datterselskaber eller eksterne enheder i udlandet, ikke vokset hurtigere end de danske erhvervs egen værdiskabelse (opgjort i løbende priser).

**Figur 4.33**  
International outsourcing i industrien, 1995 og 2009



Anm.: Niveaulet for international outsourcing er målt som importeret forbrug i industriproduktionen i forhold til det samlede forbrug i industriproduktionen. Det er forventeligt, at store lande har en mindre grad af international outsourcing målt i forhold til deres produktion.

Kilde: OECD (TiVA databasen).

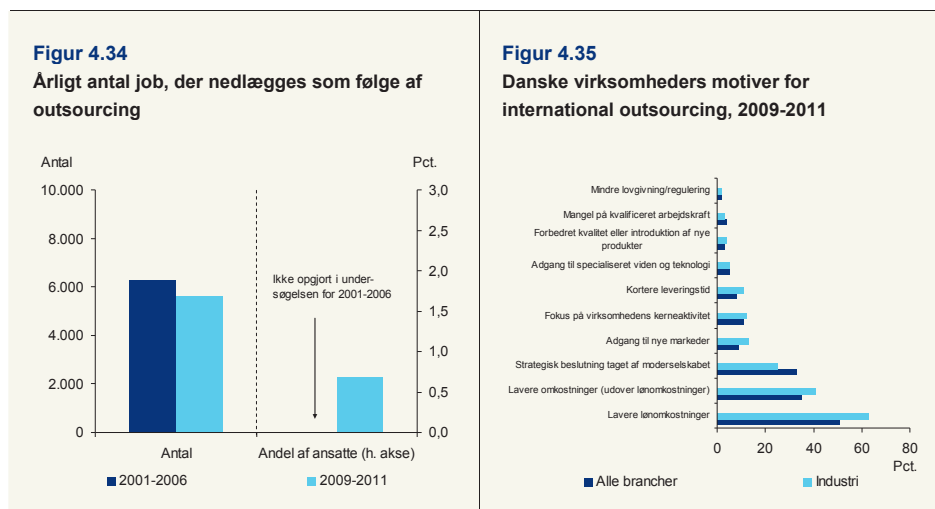
Ifølge en spørgeskemaundersøgelse fra Danmarks Statistik er der, som direkte følge af outsourcing i perioden 2009-2011, årligt nedlagt ca. 5.600 job – svarende til 0,7 pct. af beskæftigelsen i de virksomheder, der indgår i undersøgelsen<sup>16</sup>, jf. figur 4.34. Dette antal jobnedlæggelser som følge af outsourcing kan holdes op mod, at der årligt nedlægges (og skabes) i alt omkring 120.000 job i private byerhverv svarende til omkring 10 pct. af beskæftigelsen i disse erhverv, jf. *Dansk Økonomi efterår 2012 (DØR)*. Dermed står outsourcing kun for en lille del af de samlede årlige jobnedlæggelser, som altså også skyldes ny teknologi, ændrede efterspørgselsmønstre og forskydninger mellem virksomheder inden for de enkelte brancher.

Øget outsourcing kan øge ledighedsrisikoen i visse brancher og funktioner, men størstedelen af de personer, der har mistet job ved større virksomhedsindskrænkninger eller lukninger, fin-

<sup>15</sup> Det bemærkes, at hvis et outsourcet produkt sælges direkte til den udenlandske slutbruger, vil det ikke blive importeret i Danmark. Dette vil ikke indgå i outsourcingmålet. Men udflytningen vil resultere i lavere dansk eksport og dermed blive opfanget i handelsbalancen, jf. *sidst i dette afsnit*.

<sup>16</sup> Undersøgelsen dækker større danske virksomheder, som især må formodes at have kapacitet til outsourcing, og som beskæftiger 824.000 medarbejdere.

der ny beskæftigelse til samme løn som før. Der er dog også personer, der har måttet gå ledig i en kortere eller længere periode eller gå ned i løn. Det gælder, uanset om jobtabet er relateret til outsourcing eller andre årsager, jf. *Geerdsen et al. (2004)* og *Munch et al. (2013)*.



Anm.: Antallet af ansatte opgøres ikke i spørgeskemaundersøgelsen for 2001-2006, og derfor fremgår andelen ikke for denne periode i figur 4.34. Kun virksomheder med over 50 ansatte indgår i spørgeskemaundersøgelsen. Årligt antal jobs, der flytter til udlandet, opgøres for virksomheder, der fortsat eksisterer.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

Igennem outsourcing kan danske virksomheder sænke deres omkostninger eller højne kvaliteten af deres produkter og dermed øge deres produktivitet. Det kommer blandt andet til udtryk ved, at industrivirksomheder, der outsourcer, øger produktiviteten mere end lignende industrivirksomheder, der ikke outsourcer<sup>17</sup>, jf. *Økonomi- og Erhvervsministeriet (2008)*. Desuden kan øget outsourcing bidrage til at forbedre virksomhedernes eksportpræstation og konkurrenceevne, jf. *OECD (2013b)*.

Danske virksomheders væsentligste motiver til at outsource er særligt lavere lønomkostninger samt lavere øvrige omkostninger, jf. figur 4.35. Virksomhederne angiver i mindre omfang lovgivning/regulering, mangel på kvalificeret arbejdskraft eller adgang til specialiseret viden og teknologi som årsager til udflytningen.

Overordnet er outsourcing af opgaver (til lavtlønslande) tæt knyttet til handel. Outsources en opgave, som tidligere blev løst i Danmark og indgik i eksportleverancer til udlandet, vil outsourcing medføre en stigning i importen eller en nedgang i dansk eksport. Outsources en opgave, som tidligere indgik i leverancer til det danske hjemmemarked, vil outsourcing medføre en stigning i dansk import fra det pågældende land.

<sup>17</sup> Undersøgelsen finder dog ikke en signifikant effekt på totalfaktorproduktiviteten (TFP).

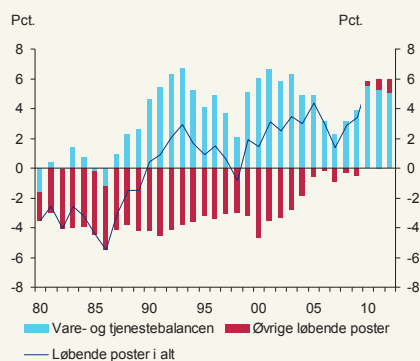
Den samlede import og eksport omfatter imidlertid flere effekter end outsourcing. Hvis fx en dansk virksomhed udkonkurreres af en udenlandsk virksomhed i et lavtlønsland, vil det medføre højere dansk import herfra eller lavere eksport, men ikke tælle med som outsourcing. Som nævnt har Danmark overskud på den samlede handelsbalance og også omtrent balance eller et lille overskud i forhold til lavomkostningslande i Østeuropa og Asien (ekskl. Japan), jf. figur 4.29.

## 4.6 Betalingsbalance, opsparing og investeringer

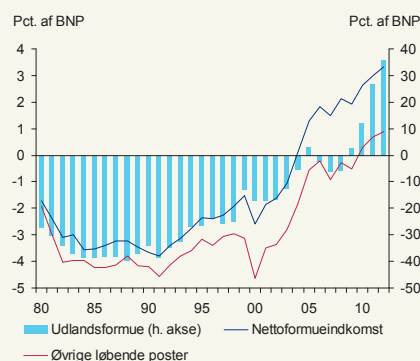
Overskuddet på betalingsbalancens løbende poster har i 2010-2012 udgjort knap 6 pct. af BNP – hvilket er et rekordhøjt niveau – og er blevet løbende forøget siden midten af 1980'erne, jf. figur 4.36. Betalingsbalancen indeholder ud over vare- og tjenestebalancen også øvrige løbende poster, som består af nettoformueindkomsten, lønindkomst fra udlandet og løbende overførsler (netto).

Forbedringen af betalingsbalancen i den betragtede periode skyldes i første instans, at vare- og tjenestebalancen blev forbedret med ca. 8 pct. af BNP fra 1986 til 1993. Forbedringen siden 2000 kan derimod primært tilskrives en forbedring af de øvrige løbende poster, som i høj grad afspejler en stigning i nettoformueindkomsten, jf. figur 4.37. Udviklingen i formueindkomsterne skal blandt andet ses i lyset af, at Danmark over perioden har vendt udlandsgælden til en udlandsformue.

**Figur 4.36**  
Betalingsbalancen, 1980-2012



**Figur 4.37**  
Øvrige løbende poster, nettoformueindkomst og udlandsformue, 1980-2012



Anm.: Vare- og tjenestebalancen svarer til nettoeksporten. Udlandsformuens sammensætning har desuden betydning for afkastet heraf og dermed for nettoformueindkomsten, jf. *Wederkinck (2011)*. Øvrige løbende poster består, udover nettoformueindkomsten, af lønindkomst fra udlandet og løbende overførsler, netto.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

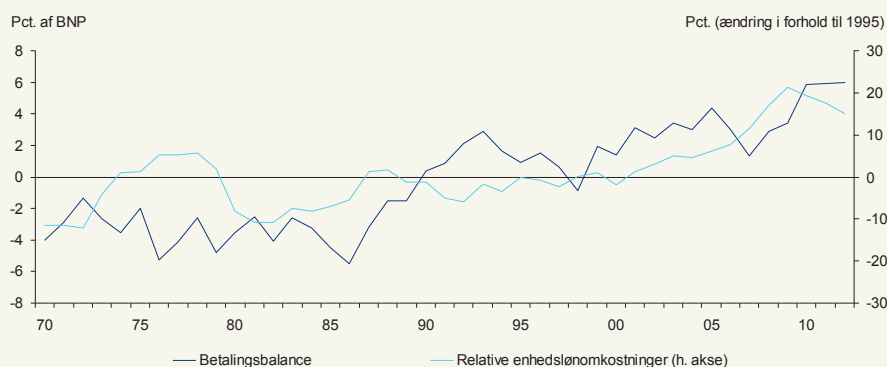
Omsvinget fra et strukturelt underskud på vare- og tjenestebalancen til et overskud siden slutningen af 1980'erne afspejler grundlæggende, at den samlede private og offentlige opsparing i Danmark er øget markant. Dvs. man er gået fra en situation, hvor den samlede indenlandske efterspørgsel – i form af privat og offentligt forbrug og investeringer – væsentligt oversteg den indenlandske produktion, til den modsatte situation, hvor den indenlandske efterspørgsel nu er mindre end den indenlandske produktion.

Skiftet i ressourceallokering fra indenlandsk til udenlandsk efterspørgsel (svarende til i størrelsesordenen 5 pct. af BNP) er opnået uden nedgang i de relative enhedslønombestanden i Danmark i forhold til andre lande<sup>18</sup>, jf. figur 4.38.

Langvarige overskud (eller underskud) på betalingsbalancen er grundlæggende ikke nogen god indikator for lønkonkurrenceevnen, som er et kortsigtsbegreb. Betalingsbalanceoverskuddet er grundlæggende et udtryk for en høj national opsparing – både strukturelt og aktuelt forstærket af svage konjunkturer – i forhold til investeringerne i Danmark. Dermed er de strukturelle overskud på betalingsbalancen og på vare- og tjenestebalancen ikke udtryk for, at den danske lønkonkurrenceevne aktuelt er god<sup>19</sup>.

**Figur 4.38**

**Betalingsbalancen og relative enhedslønombestanden (i hele økonomien), 1970-2012**



Kilde: EU-Kommissionen (Ameco), Danmarks Statistik og egne beregninger.

Isoleret set kan en periodevis forøgelse af de relative produktionsomkostninger i Danmark forventes at indebære lavere nettoeksport og dermed et mindre overskud på vare- og tjenestebalancen. Det gælder, hvad enten den lavere eksport skyldes lavere dansk eksportudbud

<sup>18</sup> Det understøtter, at Danmark over længere tidsperioder fungerer som en lille åben økonomi med høje priselasticiteter i udenrigshandlen, og at nettoeksport opsøger forskelle mellem udbud og indenlandsk efterspørgsel på sigt, uden at det nødvendigvis kræver mærkbare forskydninger i lønkonkurrenceevnen, jf. appendiks 5C.

<sup>19</sup> Med tiden vil det danske strukturelle handelsbalanceoverskud givetvis mindskes. Men hvis dansk økonomi fungerer som en lille åben økonomi, der må tage verdensmarkedspriser for givne på sigt, jf. appendiks 5C, vil dette ikke medføre stigende relative enhedslønombestanden i Danmark.

(ved givne priser på verdensmarkederne) eller lavere efterspørgsel efter danske varer og tjenester (når højere omkostninger væltes over i højere priser). Der er imidlertid heller ikke på kort sigt en entydig sammenhæng mellem lønkonkurrenceevnen og vare- og tjenestebalancen. Det skyldes flere forhold:

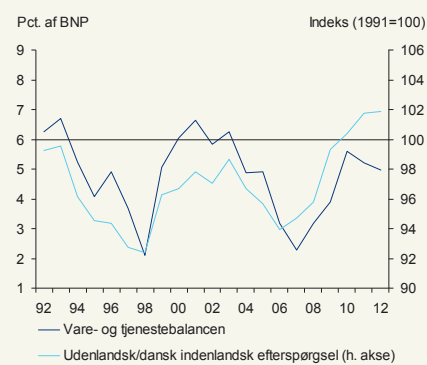
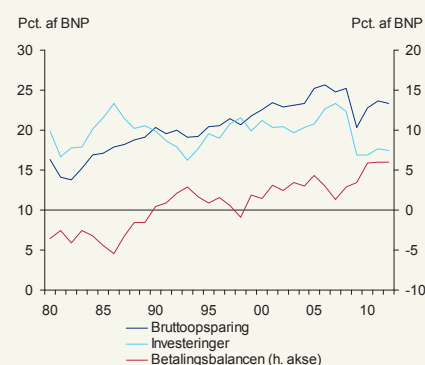
- Relativt kortvarige udsving i vare- og tjenestebalancen omkring dens trendniveau skal primært ses i lyset af konjunkturudsving i Danmark og udlandet. Der er således en høj grad af samvariation mellem overskuddet på vare- og tjenestebalancen og den relative indenlandske efterspørgsel i forhold til Danmarks samhandelspartnere<sup>20</sup>, *jf. figur 4.39*.
- Vare- og tjenestebalancen i disse år styrkes af den danske produktion af olie og gas i Nordsøen, som grundlæggende er af midlertidig karakter.
- Den traditionelle opgørelse af lønkonkurrenceevnen tager ikke højde for bytteforholdet, som har opvejet en betydelig del af den indtrufne stigning i de relative enhedslønomkostninger siden 2000.

Det særligt høje overskud på betalingsbalancen i 2010-2012 på op mod 6 pct. af BNP er udtryk for et lavt samlet investeringsniveau, samtidig med at bruttoopsparingen fortsat er relativt høj, *jf. figur 4.40*.

---

<sup>20</sup> Sammenhængen skyldes, at under en lavkonjunktur i Danmark vil importen være lav, mens eksporten vil blive påvirket af konjunkturerne i udlandet. Hvis Danmark i højere grad er ramt af en lavkonjunktur end udlandet, vil det isoleret set styrke vare- og tjenestebalancen. Den relative indenlandske efterspørgsel i figur 4.39 er ikke korri-  
geret for mulige forskelle i trendvæksten.

---

**Figur 4.39****Relativ indenlandsk efterspørgsel og vare- og tjenestebalancen, 1992-2012****Figur 4.40****Betalingsbalance, opsparing og investeringer, 1980-2012**

Anm.: Den relative indenlandske efterspørgsel i figur 4.39 er et sammenvæjet indeks for den indenlandske efterspørgsel i landene i det effektive kronkursindeks (dog ikke Kina, Tjekkiet, Hongkong, Ungarn og Grækenland) og baseret på vægtene i det effektive kronkursindeks i forhold til indeks for den danske indenlandske efterspørgsel. Beregningen tager ikke højde for forskelle i den strukturelle vækst i indenlandsk efterspørgsel på tværs af lande. I det omfang den strukturelle vækst er lavere i Danmark end i vores samhandelslande, vil det indebære, at beregningen over tid vil overvurdere, hvor meget af overskuddet på vare- og tjenestebalancen, der skyldes lav indenlandsk efterspørgsel.

Kilde: Økonomisk Redegørelse, december 2013, Danmarks Statistik og egne beregninger.

Bruttoopsparingen er vokset jævnt siden starten af 1980'erne, hvilket blandt andet skal ses i lyset af udbredelsen af arbejdsmarkedspensionerne samt lavere kapitalindkomstbeskatning, herunder nedsættelsen af skatteværdien af rentefradraget (som har mindsket husholdningernes incitament til at stifte gæld), *jf. kapitel 2*. Hertil kommer en stor forbedring af de offentlige finanser siden starten af 1990'erne.

I takt med at konjunkturerne forbedres frem mod 2020, og investeringerne stiger, forventes overskuddet på betalingsbalancen at falde noget fra det aktuelt høje niveau til ca. 4 pct. af BNP, *jf. appendiks 1A*.

Et fortsat betalingsbalanceoverskud vil medføre stigende renteindtægter fra udlandet, som øger de danske indkomster og over tid fører til øget indenlandsk efterspørgsel. I den mellemfristede fremskrivning ventes betalingsbalanceoverskuddet som nævnt reduceret til ca. 4 pct. af BNP i 2020 og til 1½-2 pct. af BNP på meget langt sigt. Nettofordringerne på udlandet stiger i forløbet fra ca. 40 pct. af BNP i 2013 til ca. 65 pct. i 2020. På meget langt sigt udgør nettofordringerne på udlandet ca. 60 pct. af BNP i det beregningstekniske forløb. De konkrete talstørrelser er følsomme over for antagelserne om opsparing, investeringer og offentlig saldo på sigt.



## Litteratur

Bruegel (2013): Manufacturing Europe's future, Bruegel, Blueprint 21.

Danmarks Statistik (2011): Ny branchegruppering i Nationalregnskabet i september 2011, notat.

Danmarks Statistik (2013): Ekstraordinær revision af løn, beskæftigelse og timer 2013, notat.

Det Økonomiske Råd (2013): Dansk økonomi, efterår 2013.

Erhvervs- og Vækstministeriet (2013): Redegørelse om vækst og konkurrenceevne 2013.

Geerdsen, P. P, Høgelund, J. og Larsen, M (2004): Lukning og indskrænkning af virksomheder – Konsekvenser af globalisering, Socialforskningsinstituttet, rapport nr. 04:20.

IMD (2013): World Competitiveness Yearbook 2013.

IMF (2013): World Economic Outlook, oktober 2013.

Krugman, Paul (1997): Pop internationalism, MIT Press.

Munch, J. R., Hummels, D. og Xiang, C (2013): Education and labor market policies in an offshoring global economy, Nordic Economy Policy Review, nr. 1.

OECD (2008): OECD Economic Surveys: Japan 2008.

OECD (2012): OECD Economic Surveys: Germany 2012.

OECD (2013a): OECD Economic Surveys: Denmark 2013.

OECD (2013b): Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains.

Porter, M. (2005): What is Competitiveness?  
[http://www.iese.edu/en/ad/anselmorubiralta/apuntes/competitividad\\_en.html](http://www.iese.edu/en/ad/anselmorubiralta/apuntes/competitividad_en.html) (tilgået dec. 2013).

Produktivitetskommissionen (2013a): Analyserapport 1: Danmarks produktivitet – hvor er problemerne?

Produktivitetskommissionen (2013b): Analyserapport 2: Konkurrence, internationalisering og regulering.

Sisay, D. (2013a): Export Market and Market Price Indices, Danmarks Statistik, arbejdspapir.

Sisay, D. (2013b): Export Market and Market Price Indices: comparing alternative datasets, Danmarks Statistik, arbejdspapir.

Sørensen, P. B. (2013): Produktivitet, konkurrenceevne og beskæftigelse, Produktivitetskommissionen, baggrundsnotat.

Verdensbanken (2008): Global Purchasing Power Parities and Real Expenditures – 2005 International Comparison Program.

Wederkinck, R. (2011): Formueindkomst fra udlandet, Danmarks Nationalbank, Kvartaloversigt, 4. kvartal.

World Economic Forum (2013): The Global Competitiveness Report 2013-2014.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2008): Danske virksomheders outsourcing, Økonomisk Tema nr. 6.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2009): Danmark i den globale økonomi, Konkurrenceevne-redegørelse 2009.

Økonomi- og Indenrigsministeriet (2013a): Økonomisk Redegørelse, december 2013.

Økonomi- og Indenrigsministeriet (2013b): Lønkonkurrenceevne i industrien, baggrundsnotat.

## 4A. Produktion, indkomst og velstand

---

Den konkrete vækstmålsætning i Vækstplan DK er, at væksten i den private sektor skal løftes med 20 mia. kr. frem mod 2020 opgjort ved den reale forøgelse af det strukturelle BNP via en forbedring af rammevilkår for erhvervslivet.

BNP er udtryk for et samfunds samlede produktionsværdi i markedspriser fratrukket forbrug af varer og tjenester i produktionen og anvendes typisk som udgangspunkt for sammenligning af materiel velstand på tværs af lande. Ved strukturelt BNP forstås samfundets produktion i en normal konjunktursituation.

Der er en række fordele ved at lade vækstmålsætningen tage udgangspunkt i det reale strukturelle BNP i den private sektor.

For det første er BNP et relativt enkelt mål, der kan anvendes – og ofte bliver anvendt – som en approksimation for økonomisk velstand. Hertil kommer, at BNP er et internationalt anerkendt mål, der opgøres for de fleste lande. BNP kan derfor – med visse forbehold – anvendes i forbindelse med internationale sammenligninger af levestandard. Udviklingen i BNP er således en tilnærmet opgørelse af, hvordan et samfunds velstand udvikler sig over tid, idet forbrugsmulighederne hænger nært sammen med produktionen.

Ved at tage udgangspunkt i det reale strukturelle BNP sikres desuden, at målsætningen understøtter langsigtede strukturpolitiske gevinster. Kortsigtede konjunkturstabiliserende tiltag i den ene eller anden retning påvirker ikke målopfølgelsen.

Det er imidlertid væsentligt at være opmærksom på, at et vækst mål formuleret med udgangspunkt i strukturelt BNP i den private sektor også indebærer en række udfordringer. Det knytter sig netop til, at BNP er et mål for produktionen frem for et direkte mål for indkomsterne i den private sektor.

I langt de fleste tilfælde vil initiativer, der indebærer en forøgelse af produktionen i den private sektor, også indebære en forøgelse af indkomsterne. I visse tilfælde vil initiativer dog vurderes gunstige i forhold til målsætningen om vækst i den private sektor, selv om initiativerne ikke eller kun i mindre grad bidrager til at øge velstanden i samfundet, *jf. nedenfor*. Derfor kan en for mekanisk anvendelse af formuleringen af vækstmålsætningen indebære en skævvridning af prioriteringen af forskellige initiativer i forhold til, hvad der er strukturpolitisk hensigtsmæssigt.

Der knytter sig overordnet fire konkrete udfordringer til et vækstmål formuleret med udgangspunkt i strukturelt BNP:

1. Moms, afgifter og subsidier (påvirker nominelt strukturelt BNP, men ikke velstand).
2. Forbrug af fast realkapital (påvirker strukturelt BNP, men ikke velstand).
3. Renter, udbytter og lønninger til udlandet (påvirker velstand, men ikke strukturelt BNP).
4. Virkninger på miljø, natur, sundhed, fritid eller andre forhold, som påvirker borgernes livskvalitet (påvirker velfærden i bred forstand, men ikke strukturelt BNP).

*Ad 1) Moms, afgifter og subsidier:* BNP opgøres i markedspriser, dvs. inkl. moms, afgifter og subsidier. Det betyder som udgangspunkt, at ændringer i afgiftssystemet slår direkte igennem på det opgjorte niveau for det nominelle strukturelle BNP i den private sektor, uden at det nødvendigvis afspejler sig i ændringer i indkomsterne i den private sektor. Det er derfor væsentligt at være opmærksom på, at vækstmålsætningen er formuleret med udgangspunkt i reelt BNP.

*Ad 2) Forbrug af fast realkapital (afskrivninger):* Afskrivninger er udtryk for den værdiforringelse, der finder sted i form af slid mv. som følge af produktionsprocessen. I opgørelsen af BNP indgår kapitalgoder i (gen)anskaffelsespriser for nyt materiel, og der tages således ikke højde for værdiforringelser. Det kan siges at være udtryk for produktionskapaciteten, men ikke for velstanden i samfundet.

*Ad 3) Renter, udbytter og lønninger til udlandet:* Visse initiativer forøger indkomsten i samfundet, men har ikke i nævneværdigt omfang betydning for produktionen. Det gælder initiativer, der i bred forstand trækker i retning af at øge den private opsparing i Danmark, herunder fx reduktioner af kapitalindkomstbeskatningen eller lavere skatteværdi af negativ nettokapitalindkomst (rentefradraget).

*Ad 4) Ikke-materielle forhold* som fx værdien af miljø, natur, sundhed, fritid mv. samt incitamenter til blandt andet forbrugssammensætning påvirker den samfundsmæssige velfærd og borgernes livskvalitet. En samlet vurdering af virkningerne af givne initiativer bør derfor indtage sådanne forhold, hvor det er relevant og muligt.

Særligt i forbindelse med strukturpolitiske tiltag, der påvirker opsparing, nettoafgifter samt forbrug af fast realkapital (afskrivninger), vil evalueringer af initiativernes virkning på det strukturelle BNP være mindre gode approksimationer for virkningen på den materielle velstand i samfundet.

I *boks 4A.1* gives et eksempel på, at det er væsentligt at fokusere på væksten i den private sektor som opgjort ved den *reale* stigning i det strukturelle BNP.

**Boks 4A.1****Produktion kontra indkomst: Nedsættelse af momssatsen finansieret ved øget arbejdsmarkedsbidrag**

Betragt en skatteomlægning, hvor momssatsen nedsættes finansieret ved en forhøjelse af arbejdsmarkedsbidraget og en samtidig lavere satsregulering af offentlige ydelser, der er neutral for de offentlige finanser.

En sådan omlægning vil være omtrent neutral i forhold til indkomstfordeling, arbejdsudbud og husholdningernes forbrugsmuligheder. Alligevel vil omlægningen indebære, at det nominelle strukturelle BNP i den private sektor reduceres. Det skyldes, at BNP er opgjort inkl. afgifter, og en reduktion af momssatsen vil derfor slå igennem på BNP.

Omlægningen vil imidlertid også slå igennem på prisniveauet, fordi markedspriserne opgøres inkl. afgifter. Opgøres virkningen på det strukturelle BNP i den private sektor i reale termer, vil oplægningen således være neutral for væksten. Det er derfor væsentligt, at målsætningen er opgjort med udgangspunkt i det reale strukturelle BNP i den private sektor.

En udfordring i forhold til at kvantificere bidrag til målsætningen om øget vækst i den private sektor er, at de initiativer, der indebærer strukturpolitiske gevinster, ofte vil påvirke forskellen mellem produktion og indkomst. Det gælder særligt for initiativer, der påvirker investeringer og opsparing i den private sektor.

Initiativer som fx nedsættelser af selskabsskatten, der øger omfanget af investeringer i den private sektor, vil således påvirke produktionen i den private sektor, mens den samlede nettovirkning på velstanden (indkomsterne) vil være lavere, særligt som følge af et øget forbrug af fast realkapital, *jf. også nedenfor*. Det samme gælder initiativer vedrørende reguleringen af det private erhvervsliv i det omfang, initiativerne påvirker afkastet af private erhvervsinvesteringer. Der er således en risiko for at overvurdere de positive virkninger af erhvervsrettede tiltag, hvis der alene fokuseres på virkninger på strukturelt BNP.

Omvendt vil et isoleret fokus på virkninger på strukturelt BNP medføre en risiko for at undervurdere de positive strukturvirkninger af tiltag, der kan øge den private opsparing.

Sådanne initiativer omfatter fx reduktionen af fradraget for nettorenteudgifter (rentefradraget), der løbende er gennemført i en række skattereformer siden 1986. Den gennemførte reduktion af skatteværdien af renteudgifter indebærer en betydelig formindskelse af den skattemæssige tilskyndelse til gældsoptagelse og lav opsparing. Det har isoleret set bidraget til at nedbringe den private sektors nettorenteudgifter, og har i betydeligt omfang øget den private sektors samlede indkomster. Omvendt har virkningen på produktionen – eller BNP – været mere begrænset.

Samlet set understreger disse eksempler, at der er behov for at supplere vækstmålet ved at anvende flere indkomstsmål i forbindelse med evalueringen af initiativers afledte virkninger, ligesom det er væsentligt, at målsætningen er formuleret med udgangspunkt i reale termer. I boks 4A.2 beskrives en række af nationalregnskabets indkomstbegreber.

**Boks 4A.2****Nationalregnskabs indkomstbegreber**

Bruttonationalproduktet, BNP, er udtryk for et samfunds samlede produktionsværdi i markedspriser fratrukket forbrug af varer og tjenester i produktionen.

Fratrækkes renter, udbytter og lønninger til udlandet (netto) fra BNP, fås i første omgang bruttonationalindkomsten, BNI. Bruttonationalindkomsten er udtryk for den del af indkomsten, der tilfalder danskere, og afspejler således i højere grad samfundets forbrugsmuligheder. Værdien af de renter, udbytter og lønninger, der tilgår Danmark fra udlandet, er større end værdien af de renter, udbytter og lønninger, der omvendt tilgår udlandet fra Danmark. Derfor er værdien af denne post positiv, så BNI er større end BNP.

Værdien af investeringer i kapitalapparatet forringes år for år som følge af nedslidning af bygninger, maskiner og andre værdiforringelser. Værdien heraf betegnes forbrug af fast realkapital eller afskrivninger. Fratrækkes forbruget af fast realkapital fra bruttonationalindkomsten fås nettonationalindkomsten, NNI.

Nettonationalindkomsten er – ligesom bruttonationalproduktet og bruttonationalindkomsten – opgjort i markedspriser. Det vil sige, at indkomstbegreberne er opgjort inkl. indirekte skatter og subsidier til erhvervslivet. Fratrækkes de indirekte skatter og subsidier fra nettonationalindkomsten fås nettonationalindkomsten opgjort i faktorpriser. Nettonationalindkomsten i faktorpriser er således tættere på at være et egentligt mål for indkomsterne i samfundet.

Sammenhængen mellem nationalregnskabs indkomstbegreber og værdien af de enkelte elementer i opgørelsen er sammenfattet i nedenstående oversigt med udgangspunkt i nominelle, ikke-konjunkturrensede værdier.

	Niveau, mia. kr.	Indeks (årets BNP=100)	
	2014	1985	2014
<b>(1) Bruttonationalprodukt, BNP</b>	<b>1.915</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
(2) Heraf renter, udbytter og lønninger fra udlandet, netto	58	-2	3
<b>(3) Bruttonationalindkomst, BNI (1+2)</b>	<b>1.973</b>	<b>98</b>	<b>103</b>
(4) Heraf afskrivninger	316	14	16
<b>(5) Nettonationalindkomst, NNI (3-4)</b>	<b>1.658</b>	<b>84</b>	<b>87</b>
(6) Heraf indirekte skatter, netto for subsidier	262	14	14
<b>(7) Nettonationalindkomst i faktorpriser (5-6)</b>	<b>1.396</b>	<b>70</b>	<b>73</b>

Det bemærkes særligt, at Danmark siden 2003 har været nettomtager af renter, udbytter og lønninger fra udlandet. I 1985 blev der netto sendt renter, udbytter og lønninger svarende til knap 2,5 pct. af BNP ud af landet. I 2014 forventes det derimod, at der netto modtages renter, udbytter og lønninger svarende til godt 3 pct. af BNP.

Med henblik på at sikre, at formuleringen af vækstmålsætningen ikke i sig selv indebærer en skævvridning af prioriteringen af initiativer, bør der samlet set ligeledes holdes fokus på initiativers virkning på nettonationalindkomsten i faktorpriser. I boks 4A.3 beskrives et princip for velstandsjusteringer af initiativers bidrag til målopfyldelse.

**Boks 4A.3****Velstandskorrektioner af bidrag til indfrielse af vækstmålsætningen**

I langt de fleste tilfælde vil initiativer, der øger produktionen i den private sektor, også øge indkomsterne. I visse tilfælde vil initiativer dog vurderes gunstige i forhold til målsætningen om vækst i den private sektor, selv om initiativerne slet ikke eller kun i mindre grad bidrager til at øge velstanden i samfundet. Derfor kan en for mekanisk anvendelse af formuleringen af vækstmålsætningen indebære en skævvridning af prioriteringen af forskellige initiativer i forhold til, hvad der er strukturpolitisk hensigtsmæssigt.

Bidrag til indfrielse af målsætningen om øget vækst i den private sektor opgøres som udgangspunkt som bidrag til strukturelt BNP i den private sektor, idet der dog foretages velstandskorrektioner i forbindelse med vurdering af vækstbidrag fra initiativer, der systematisk øger eller reducerer produktionen i samfundet relativt til den private sektors indkomster.

Med henblik på at understøtte en tilgang, hvor bidrag til indfrielse af målsætningen opgøres som strukturelt BNP – idet der dog foretages velstandskorrektioner i forbindelse med vurdering af vækstbidrag fra initiativer, der systematisk øger eller reducerer produktionen i samfundet i forhold til den private sektors indkomster – bør evalueringen af enkelte initiativers bidrag til målsætningen om vækst både omfatte virkningen på produktion og indkomst i den private sektor.

I aftaler om Vækstplan DK er det på basis af (midlertidige) vurderinger lagt til grund, at de gennemførte tiltag øger strukturelt BNP med ca. 6 mia. kr. frem mod 2020 gennem nedsættelser af selskabsskattesatsen og energifgifter på erhverv samt højere offentlige investeringer, der kan øge produktiviteten i den private sektor. Vækstbidraget fra nedsættelsen af selskabsskattesatsen fra 25 pct. til 22 pct. udgør 3¼ mia. kr. heraf.

Nedsættelsen af selskabsskattesatsen er et godt eksempel på, at der er behov for at opgøre virkninger på flere indkomstbegreber.

En nedsættelse af selskabsskattesatsen vil bidrage til øget vækst i den private sektor gennem en række kanaler. Særligt vil investeringsomfanget øges som følge af, at selskabers afkast efter skat af (egenkapitalsfinansierede) investeringer øges. Hertil kommer, at arbejdskraften bliver mere produktiv, når investeringerne i kapitalapparatet øges. Det slår igennem i højere lønninger og øget arbejdsudbud.

En del af vækstbidraget vedrører således øgede afskrivninger som følge af, at nedsættelsen af selskabsskattesatsen ventes at indebære en forøgelse af kapitalapparatet. Hertil kommer, at en del af vækstbidraget vil tilfalde udlændinge. Endelig omfatter en del af vækstbidraget afledte stigninger i de indirekte skatter mv., der øger BNP, men ikke øger velstanden.

Heroverfor står, at nedsættelsen af selskabsskattesatsen indebærer en række samfundsmæssige gevinster i form af bl.a. bedre risikotagning mv. Sådanne gevinster indgår ikke i det opgjorte vækstbidrag fra nedsættelsen af selskabsskattesatsen.

## 4B. Markedsandele for dansk industrieksport

---

Markedsandele for industrieksporten beregnes som et lands industrieksport i forhold til det samlede eksportmarked for industrivarer. Indeks for den danske eksportmarkedsandel af industrivarer i år  $t$  beregnes på baggrund af:

$$MA_{DK,t} = \frac{E_{DK,t}}{EM_{DK,t}} \quad (1B)$$

hvor  $E_{DK,t}$  er samlet dansk industrieksport i år  $t$ , og  $EM_{DK,t}$  er størrelsen på det danske eksportmarked for industrivarer. Eksportmarkedet for industrivarer beregnes som en vægtet sum af OECD-landenes industriimport fra hele verden:

$$EM_{DK,t} = \sum_{i=1}^I \frac{E_{DK,i,2005}}{E_{W,i,2005}} \cdot M_{i,t} \quad (2B)$$

hvor  $M_{i,t}$  er OECD-land  $i$ 's samlede industriimport fra hele verdenen og vægten er givet ved den danske industrieksport til OECD-land  $i$  i forhold til verdens samlede industrieksport til land  $i$  i 2005.

Når eksportmarkedsandele for industrivarer opgøres i værdier, er OECD-landenes eksport og import opgjort i værdier og på detaljeret vareniveau tilgængeligt i OECD's database for *International Trade by Commodity Statistics*. Skal eksportmarkedsandele derimod opgøres i mængder, kræver det eksport og import af industrivarer opgjort i mængder. I 2002 stoppede OECD imidlertid med at offentliggøre disse serier, hvilket har besværliggjort opgørelsen af den danske markedsandel for industrieksport i mængder.

Modelgruppen i Danmarks Statistik har imidlertid fået adgang til udenrigshandelsdata på (meget) disaggregeret niveau. Data indeholder opgørelse af OECD-landenes eksport og import af varer i værdi og antal enheder (kilogram, meter, kubikmeter, antal par mv.) frem til 2010. På baggrund af dette data er det muligt at beregne størrelsen på eksportmarkedet, idet serier for OECD-landenes industriimport i mængder kan konstrueres. Dermed kan markedsandelen for dansk industrieksport opgjort i mængder beregnes.

Med udgangspunkt i udenrigshandelsdata i værdi og enheder beregnes enhedsværdier (værdi i forhold til enhed) på det mest disaggregerede vareniveau for hvert land. Enhedsvær-



dierne sorteres, og outliers samt manglende observationer håndteres. Enhedsværdierne aggregeres for de enkelte undergrupper til overordnede varegrupper, og der udregnes et (Fisher) prisindeks. Prisindekset anvendes til at deflatere importserier af varegrupper, fx industrivarer opgjort i værdier. Hermed fås importserierne for landene i mængder for industrivarer, som indgår i beregningen af eksportmarkedets størrelse, *jf. ligning (2B)*.

Der er en række usikkerheder ved beregningen af importserierne i mængder. Resultaterne skal derfor fortolkes med forbehold. For yderligere beskrivelser henvises til Sisay (2013a) og Sisay (2013b).