

Produktivitet, import og velstand

1. Resume

Produktiviteten i dansk økonomi er meget højere i dag end for 10, 20 eller 50 år siden. Derfor er vi rigere og har flere muligheder for at leve godt.

Men stigningen i produktiviteten har været lavere igennem de sidste årtier end i store dele af efterkrigstiden. Økonomer har mange bud på hvorfor dette er tilfældet - men der er også rigtigt meget, vi ikke ved. Der er enighed om, at en del af vækstnedgangen skyldes færre investeringer - men der er også enighed om, at dette kun forklarer en lille del af nedgangen.

Thorning-regeringen nedsatte i 2012 Produktivitetskommissionen. Den kom med mere end 100 forslag, hvoraf imidlertid kun et mindretal er gennemført. Løkke-regeringen satte i 2017 i Vækst og Velstand 2025 et mål om, at i forhold til den forventede vækst i perioden 2015-25 på 1 ½ pct. om året skulle Danmark have en yderligere vækst på ca. ½ pct. om året, svarende til en ekstravækst frem til 2025 på i alt 80 mia. 2015-kroner. Heraf skulle en udvidelse af arbejdsstyrken give 45 mia. kr. og en ekstra produktivitetsvækst 35 mia. kr.

Ironisk nok er denne produktivitetsvækst nået - ikke på grund af politiske initiativer, men fordi Danmarks Statistik i de mellemliggende år har opjusteret produktivitetstallene (en del heraf vedrører dog også 2015, således at væksten fra 2015 ikke er blevet opskrevet med i tilsvarende omfang).

Den nye Frederiksen-regering har ikke forpligtet sig til tilsvarende mål. Tværtimod har regeringen meldt ud, at den vil nedprioritere arbejdsudbudsreformer - "førstegenerationsreformer" - til gengæld for "andengenerationsreformer", der bl.a. sigter mod mere uddannelse.

Dertil kommer, at et stort politisk flertal har forpligtet sig til at reducere Danmarks klimagasudledning med 70 pct. i 2030 ift. 1990-niveauet. Det medfører en samfundsøkonomisk belastning på ca. 25 mia. kr., som vil slå ud i en lavere produktivitet. Vi har med andre ord besluttet forlods at undvære 1 pct. af produktivitetsstigningerne frem mod 2030 for at nå vores grønne mål.

Begge disse ting øger behovet for højere produktivitet. Og det er baggrunden for, at Lauritzen Consulting i samarbejde med CEPOS har valgt at sætte et nyt fokus på Danmarks produktivitetsudvikling.

Denne produktivetsanalyse er ikke tænkt som dækkende i forhold til alle relevante måder at fremme produktiviteten i Danmark på. Delanalysen kommer således ikke ind på mulighederne for at hæve effektiviteten i den offentlige sektor eller mulighederne for at øge produktiviteten gennem skatte- og afgiftspolitikken, eller gennem uddannelse, forskning og innovation - hvor der er muligheder for endnu større gevinster. Disse områder vil blive taget op i senere analyser.

Denne analyse viser og opsummerer, hvor høj produktiviteten er i forhold til andre lande, vi enten ligner, eller gerne vil sammenligne os med. Danmark har i mere end 100 år hørt til de rigeste lande i verden. Men der er lande, der har klaret sig bedre end os. Og i de sidste årtier er produktivitetsvæksten som nævnt aftaget. Et nærbillede af produktivitetsudviklingen i økonomiens sektorer viser, at der især er et potentiale for højere produktivitet i forsyningssektoren, byggeriet, erhvervsservice, finansiel service og personlig service.

Analysen fokuserer også på virkningerne af udenrigshandel og præsenterer nogle forslag til højere produktivitet. Hovedkonklusionerne er:

- Vi skal væk fra den stærke fokus på eksporten i vurderingen af, om dansk økonomi er stærk. *Importen* er en væsentlig driver for højere velstand - som er mulig, og som vi har råd til, fordi Danmark siden 1980'erne har fået en stærk samfundsøkonomi. Importen er samtidig den vigtigste mulighed for at øge konkurrencen, og dermed produktiviteten, i nogle af de sektorer, hvor produktivitetsudviklingen går langsomt. Eksportens vigtigste økonomiske funktion er at muliggøre import.
- Dette syn på importen skal også indgå i Danmarks holdninger til, hvilken handelspolitik EU skal føre. EU kan spille en væsentlig rolle for at medvirke til, at der igen kommer gang i den internationale handel, som ikke har været en driver for global vækst siden finanskrisen. Konkret kan det traditionelle krav om reciprocitet (gensidighed, eller noget-for-noget) godt lempes på udvalgte områder. Det vil være i Danmarks interesse.
- Vidensservice, der er en del af erhvervsservicen, har en lav produktivitetsudvikling. Produktiviteten på dette område kan øges gennem afbureaukratiseringer og forenklinger, der kan gøre det lettere for nye aktører at tilbyde service, eller for nogle virksomheder og forbrugere selv at udføre nogle af tjenesterne.
- Et nyt syn på konkurrencepolitikken kan supplere behovet for en stram konkurrencelovgivning med en indsats for transparente og velfungerende markeder, hvor forbrugere og virksomheder bedre end i dag kan vælge de bedste og billigste ydelser.

Konkret foreslår papiret følgende initiativer, der vurderes at kunne hæve produktiviteten i Danmark med mindst 16 mia. kr. om året:

- Hvis de offentlige og private bygherrer - med de offentlige bygherrer i spidsen - udbyder større byggeopgaver på en måde, så det er attraktivt for udenlandske entreprenører og rådgivere at byde, kan der opnås en skarpere konkurrence med lavere priser og en højere produktivitet. Potentialet her vurderes at udgøre mindst 4 mia. kr. årligt.
- Notatet anbefaler at liberalisere de nuværende regler på advokatområdet svarende til de forslag, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen netop har offentliggjort. Dette skønnes at kunne give et produktivitetsløft på mere end 600 mio. kr. om året.

- En strammere regulering af den danske forsyningssektor er tidligere vurderet at kunne øge produktiviteten i denne sektor med 7 mia. kr. årligt. Der er taget meget få initiativer på dette område de senere år, og potentialet vurderes fortsat at være af denne størrelsesorden.
- Flere udbud af togruter og af befordring af brevpost vurderes at kunne give en produktivetsgevinst på 2 mia. kr. årligt
- En fjernelse af grænserne for, hvor store detailhandelsbutikker må være, vil øge produktiviteten med 1 mia. kr. om året.
- En højere prioritering af rentabilitets- og produktivitetshensyn ved udbygning af infrastrukturen, samt roadpricing og lavere takster på Storebælt- og Øresundsbron, vil kunne give en årlig velfærdsgevinst på mindst 2 mia. kr., primært som følge af mindre trængsel.

2. Hvorfor er produktiviteten vigtig?

Penge er ikke alt. Men mulighederne for at videreudvikle Danmark som et af verdens bedste samfund, hvor det er godt at leve, og hvor langt de fleste af os har flere muligheder end generationer før os, afhænger først og fremmest af produktiviteten i dansk økonomi.

Heller ikke samfundsøkonomisk er produktivitet alt. En høj produktivitet sikrer ikke automatisk en stærk samfundsøkonomi - hvis lønudviklingen fx løber løbsk i forhold til produktivetsudviklingen, forringes konkurrenceevnen, med tab af arbejdspladser til følge. En stigende produktivitet alene i den private sektor gør det heller ikke muligt at øge den kollektive del af vores velfærd, dvs. det offentlige forbrug, uden et øget skattetryk, idet en stigende produktivitet normalt forplanter sig til en højere løn i både den offentlige og private sektor. Men en stigende produktivitet gør os alle sammen rigere og giver os dermed flere muligheder for at nyde en stigende velstand.

Fra et år til næste er produktivetsstigningerne som regel små, og effekten af en stigende produktivitet på samfundsøkonomien og velstanden er marginal. Men set over længere tidsperioder er det produktiviteten, som betyder, at samfund ændrer karakter og bliver væsentligt rigere.

Vi kan også som samfund blive rigere uden en stigende produktivitet, nemlig hvis vi arbejder mere (fx flere timer om året), eller hvis vi arbejder flere år (jf. aftalen om indeksering af pensionsalderen), eller hvis en større andel af befolkningen arbejder (jf. fx bestræbelserne på at øge indvandreres beskæftigelsesgrad). Men tiltag, der udvider arbejdsstyrken, opfattes ofte i diskussionen om økonomisk politik som "nødvendige onder", dvs. tiltag som er samfundsøkonomisk nødvendige, men som samtidigt "går ud over" nogle.

Produktivitetsfremskridt opfattes på den anden side som "smertefri" gevinster, som på længere sigt kommer alle til gode. Der er derfor fra tid til anden stor fokus på, om den økonomiske politik i bred forstand kan tilrettelægges, så den fremmer produktivitsudviklingen.

Det er imidlertid ikke rigtigt, at produktivitetsfremskridt nødvendigvis er "smertefri". De kan fx kræve en hård, kostbar og langsigtet indsats med forskning og udvikling - som skal finansieres af nogen. Men det er rigtigt, at dem, som på kort sigt kan blive "ramt" af produktivitetsfremskridt, fordi deres job forsvinder, sjældent er lige så synlige og hørbare i den politiske debat som andre grupper.

Det er ikke kun den siddende regering, der ønsker produktivitetsfremskridt. Det gjorde Thorning-regeringen, som i 2012 nedsatte Produktivitetskommissionen, også. Også EU-Kommissionen har taget initiativer til at drøfte, hvad der kan gøres for at øge produktiviteten i alle EU-lande, og har anbefalet alle EU-lande at nedsætte permanente produktivitetskommissioner (productivity boards). I Danmark er vismændene (De økonomiske Råd) bedt om at varetage denne rolle.

Produktiviteten afviger fra mange andre samfundsøkonomiske forhold ved, at der er betydelig uenighed, og mangel på viden, om hvad udviklingen afhænger af. I de fleste økonomiske modeller er produktivitsudviklingen eksogen (dvs. bestemt uden for modellen), eller kommer som "manna fra himlen". Det vigtigste økonomiske redskab, som bruges til at analysere økonomisk vækst, er vækstregnskabet, som tilskrives den stadig levende Robert Solow (Solow, 1957). Vækstregnskabet kan dekomponere væksten i arbejdsproduktiviteten til bidrag fra en øget kapitaludrustning, mere uddannelse, og mere forskning og udvikling - men efterlader en ofte betydelig residual uforklaret.

3. Hvor høj er den danske produktivitet i internationalt lys?

Det giver ikke mening at vurdere produktivitsniveauet og -udviklingen i Danmark isoleret. En meget stor del af de ideer, organisationsmodeller og teknologier, der anvendes i virksomhederne, kommer udefra. I analyserne i dette papir er det valgt at sammenligne Danmark med fem andre lande, som enten ligner Danmark meget, eller som vi handler mest med, eller som har udgjort en væsentlig kilde til produktivitsfremskridt. Det drejer sig om Sverige, Tyskland, UK, USA og Nederlandene (herefter Holland), jf. tabel 1.

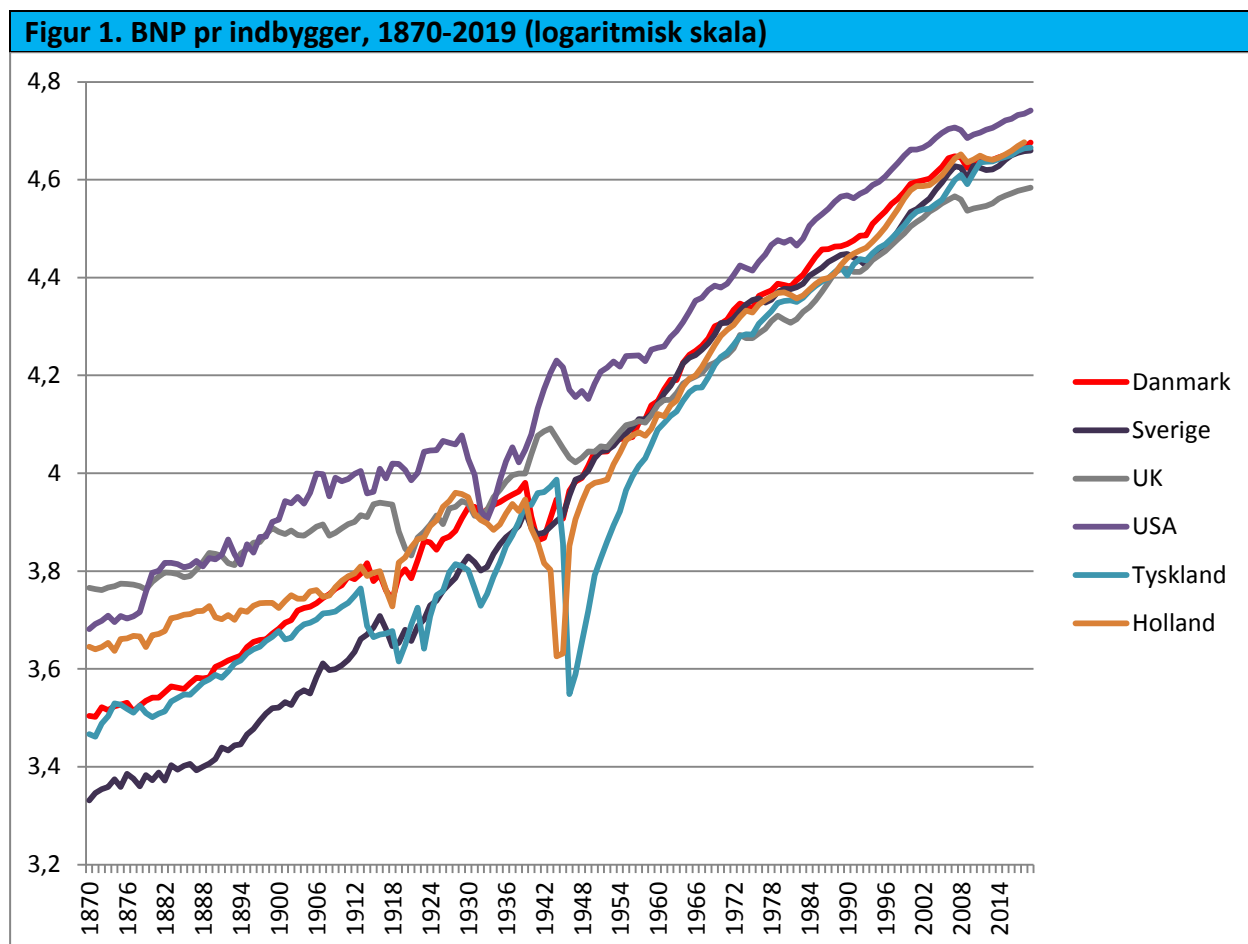
Tabel 1. Store eksport- og importlande for Danmark, 2019

	Sverige	UK	USA	Tyskland	Holland
Vareeksport, andel	10	6	5	14	5
Vareimport, andel	12	4	3	22	8

Kilde: statistikbanken.dk

Norge og Polen fylder omtrent lige så meget som nogle af de viste lande, men teknologipåvirkningen herfra har været væsentligt mindre. Derudover har Norges og Polens produktivtetsudvikling været præget af hhv. olie og udviklingen efter Jerntæppets fald.

I figur 1 er udviklingen i bruttonationalproduktet (BNP) pr indbygger siden 1870¹, hvor industrialiseringen begyndt at slå igennem i Danmark, vist for Danmark og de udvalgte lande.



Kilde: The Maddison project, University of Groningen, 2020 - samt OECD.org

Der er anvendt logaritmisk skala i figuren. Det betyder, at en given afstand mellem to kurver svarer til en given relativ forskel (mål i pct.) på to landes niveau for BNP pr indbygger. Og en given hældning svarer til en given vækstrate. Det betyder fx, at Danmark har "halet ind på"

¹ Maddison projektet opgør BNP i købekraftpariteter, og her opgjort i 2011-dollar, hvilket er mest retvisende ved sammenligninger over lange perioder. Det bemærkes endvidere, at Maddison-projektet anvender lidt andre købekraftpariteter end OECD, hvilket betyder, at USA i figur 1 ligger en smule højere, end hvis der var anvendt OECD-data.

USA, fra et velstandsniveau i 1970 34 pct. under USA's til i dag kun 8 pct. under². De to største relative forskydninger ses for UK og Sverige.

UK var i 1870 verdens rigeste land, med et velstandsniveau 21 pct. over USA. I dag ligger UK 27 pct. under USA. UK's relative fald skete især i første del af perioden, hvor en del andre lande lavede teknologisk "catch-up" i forhold til UK, samt i de sidste 10-15 år.^{3 4}

Sverige havde i 1870 et velstandsniveau 33 pct. under Danmarks. Ved 2. verdenskrigs udbrud var denne forskel reduceret til 12 pct. Forskellen forsvandt under krigen, men er i dag 8 pct. i Danmarks favør.

I begyndelsen af 1930'erne, efter gennemslaget af den store depression, som ramte de fleste andre lande hårdere end Danmark, var Danmark et af verdens rigeste lande. Danmark har i de viste 150 år overhalet UK, halet ind på USA og Holland, og fulgt Tyskland (selvsagt bortset fra perioden fra 1940 til 1960), men er blevet indhentet af Sverige.

Endelig viser figuren, at de fleste af de viste lande havde lidt større vækst i BNP pr. indbygger i perioden fra starten til 1950'erne til starten af 1970'erne, end vi har haft siden - men også stærkere end i de 60 år fra 1870 til 1930. Væksten har også været lavere i de sidste knap 15 år - siden finanskrisen - end i de foregående årtier.

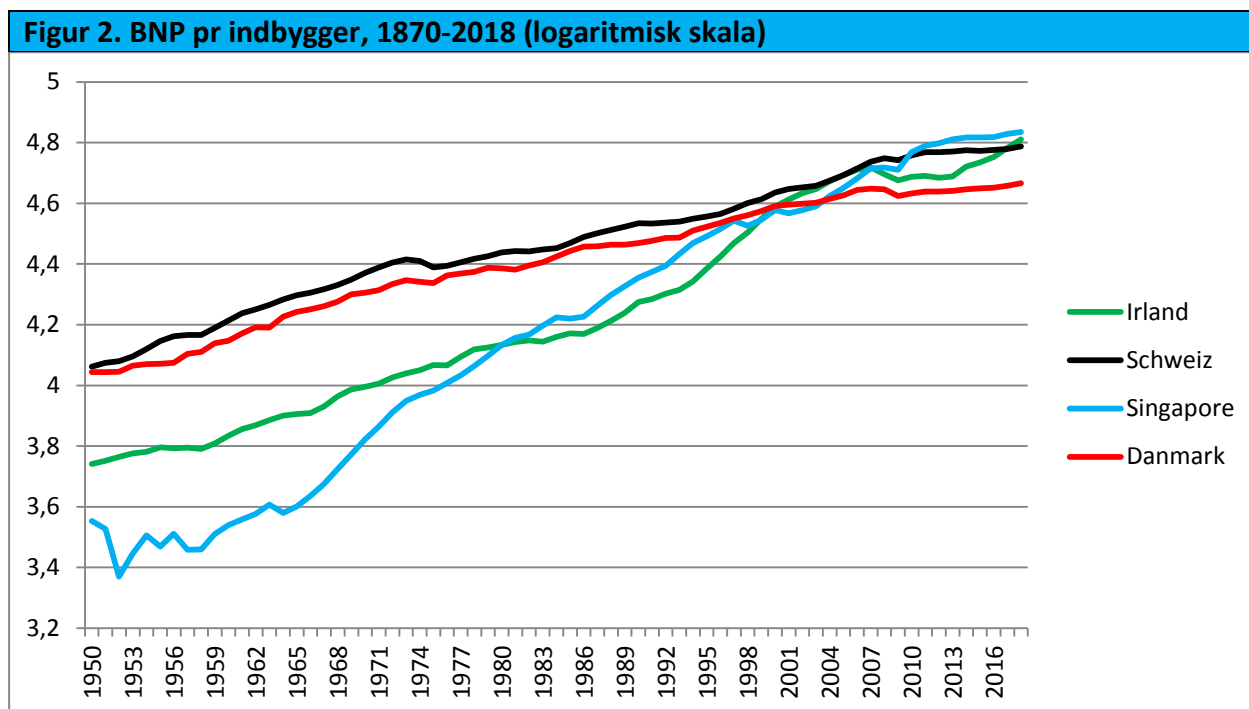
En stor del af forskellen mellem USA og de andre lande vist i figur 1 kan henføres til, at en gennemsnitlig amerikaner arbejder 17 pct. mere end en gennemsnitlig dansker. En forklaring på dette er en længere ugentlig arbejdstid i USA end i Danmark (og det meste af Europa). Hertil kommer, at de fleste i USA kun har 2-3 uger ferie om året, og at der er lidt flere i USA, der har mere end et job.

En produktivetsanalyse, der er ambitiøs på Danmarks vegne, kunne også vælge at benchmarke med nogle af de lande i verden, der har klaret sig bedst - og spørge, om disse lande kan inspirere os. I figur 2 er udviklingen siden 2. verdenskrig sammenholdt med udviklingen i Irland, Schweiz og Singapore.

² Ved angivelserne af forskelle "i dag" i teksten er det valgt at anvende OECD-data for BNP opgjort i købekraftpariteter (med USA som basisland), som afviger marginalt fra Maddison-projektets data.

³ BNP pr indbygger er omregnet til dollar ved anvendelse af de faktiske valutakurser og ikke ved købekraftpariteter. Det betyder, at valutakursændringer slår igennem umiddelbart, og at kortsigtsændringer i figuren derfor skal fortolkes forsigtigt. I øvrigt bemærkes, at BNP-tallene ikke er et særligt godt velstandsmål, bl.a. fordi BNP inkluderer afgifter på varer og tjenester. BNP-tallene overvurderer derfor Danmarks velstandsniveau med 2-4 pct. i ft. de andre europæiske lande og med ca. 10 pct. i ft. USA.

⁴ Et mere ekstremt eksempel på, at en høj velstand ikke nødvendigvis er vedvarende, er Uruguay, som i 1870 var et af verdens rigeste lande, med et velstandsniveau 15 pct. over Danmark, men som i dag har et velstandsniveau 57 pct. under det danske niveau.



Kilde: The Maddison project, University of Groningen, 2020 - samt OECD.org

Som figuren viser, lå Schweiz i 1950 4 pct. højere end Danmark mod i dag 33 pct. over. Irland lå i 1950 50 pct. lavere end Danmark mod i dag 29 pct. over, og Singapore lå 68 pct. under Danmark mod i dag 45 pct. over. En nærmere sammenligning med disse lande, og på hvilke områder, vi kan lære noget, vil kræve en særskilt analyse, men en stærk satsning på uddannelse, teknologi og it/data hører til blandt forklaringerne.

Det skal tilføjes, at der blandt økonomer er delte meninger om årsagerne til de tre viste landes høje vækst. En del af den meget kraftige irske vækst siden midten af 1980'erne skyldes, at 10-15 store amerikanske virksomheder har placeret deres europæiske hovedkontor i Irland, og at en del af virksomhedernes europæiske overskud opsamles her. Det skyldes både Irlands lave selskabsskattesats (på i dag 12,5 pct.) - men også en veluddannet arbejdsstyrke, som taler engelsk og er ubetinget medlem af EU (se fx Murphy, 2000). De amerikanske virksomheder fører en del af deres overskud hjem som udbytter, hvilket betyder, at forskellen mellem Irland og Danmark forsvinder, hvis man i stedet for BNP ser på BNI. Dette ændrer dog ikke ved, at den meget høje opgjorte produktivitet for disse virksomheder i et vist omfang har smittet af på irsk-

ejede virksomheder, og at en bevidst politik om at tiltrække udenlandske virksomheder har øget Irlands velstand væsentligt.⁵

For Singapore peger nogle økonomer på en meget stærk og ambitiøs uddannelsespolitik samt en stærk it-satsning (se fx Quah, 2018). Andre peger dog på, at arbejdstiden i Singapore er endnu længere end i USA⁶.

For Schweiz skyldes det høje niveau for BNP pr indbygger bl.a. et højt niveau af grænsependlere fra de omgivne lande (ca. 325.000, som ikke indgår i nævneren for BNP pr indbygger).⁷

Tallene illustrerer under alle omstændigheder, at lande, der mht. teknologi og erhvervsforhold er beslægtede, og som har betydelig samhandel, ofte følges ad mht. udviklingen i økonomisk velstand, således at perioder med lav produktivitetsvækst kan efterfølges af "catch-up" perioder. På den anden side illustrerer eksemplerne nævnt ovenfor, at dette ikke er en naturlov, og at et relativt faldende produktivetsniveau ikke genoprettes automatisk - men kun ved en bevidst indsats, der både vedrører økonomisk politik, regulering og konkurrence, forskning og uddannelse samt virksomhedernes innovation.

4. Merchanting og fabriksløs produktion

Siden Produktivitetskommissions analyser i 2012-14 har Danmarks Statistik revideret sine opgørelser af produktiviteten - især i industrien - som følge af hhv. *fabriksløs produktion* og *merchanting*. Fabriksløs produktion dækker over, at danske virksomheder - især de 5-10 største - producerer varer i udlandet, som herefter sælges til kunder, der også befinder sig uden for Danmarks grænser. Merchanting dækker over, at danske virksomheder køber og videresælger færdigvarer i udlandet. Begge begreber er naturlige følger af globaliseringen, som i starten mest dækkede over, at danske virksomheder *outsourcede* underleverancer til udenlandske virksomheder, som regel for at spare penge, men undertiden også for at kunne levere hurtigere end ellers, eller evt. i en højere kvalitet. Senere blev *off-shoring*, dvs. at udlægge hele eller dele af en produktionsproces til datterselskaber i andre lande, almindelige, og fabriksløs produktion og merchanting kan ses som en følge af off-shoring.

Udviklingen er som klar hovedregel velstandsfremmende, både for rige, udviklede økonomier som den danske, der har virksomheder, som styrer disse processer, og for de lande, der huser produktionen. Men det bliver mere kompliceret at udarbejde retvisende nationalregnskaber samt produktivetsopgørelser. Danmarks Statistik har således i større revisioner af nationalregnskabet i 2018 og 2019 inddraget fabriksløs produktion og merchanting i opgørelsen

⁵ Irland havde tidligere en endnu lavere selskabsskat (10 pct.), og særlige skatteregimer for bestemte brancher, men er blevet presset af EU til at brede fordelene ud til alle irske erhverv, hvilket også har medvirket til at det ikke alene er de udenlandske virksomheder, der har høj produktivitet i dag.

⁶ Et af mange eksempler på en kritisk holdning til Singapores "vækstmirakel" er Krugman, 1994

⁷ Se bla. Siegenthaler et al., 2015

af værditilvæksten, hvilket har hævet produktiviteten i industrien med i alt ca. 20 pct. (og produktiviteten i private byerhverv med ca. 7 pct.). Dette løft er sket gradvist siden 2007, hvor fabriksløs produktion og merchanting kun udgjorde ca. ½ pct. af industriens værditilvækst mod nu 14 pct.

Det interessante er selvfølgelig ikke kun revisionen af produktivitetstallene, men endnu mere, hvordan revisionen bør påvirke diskussionen om, hvilke tiltag, der er hensigtsmæssige for at understøtte produktivetsudviklingen.

Det er for tidligt at sige noget fast om, i hvilket omfang revisionerne påvirker forholdet mellem produktiviteten i Danmark og i andre lande, for der kan godt udestå lignende revisioner af andre landes opgjorte produktiviteter. Der er heller ikke nødvendigvis grund til at tro, at revisionerne har ledt til, at den danske lønkonkurrenceevne generelt har det bedre end hidtil antaget, idet de "nyopgjorte" indtægter kun tilfalder et begrænset antal større virksomheder (og dernæst primært deres ejere), og idet indtægterne mest retvisende kan ses som et afkast af den videnkapital, der er oparbejdet i de pågældende virksomheder. Der er derimod tale om gevinster, der er slået igennem på den danske betalingsbalance over for udlandet (hvor gevinsten allerede var indgået i betalingsbalancestatistikken).

I produktivets-sammenhæng øger revisionerne forskellen mellem den realiserede produktivetsstigning i industrien og service-erhvervene, hvilket også var en af Produktivetskommissionens centrale pointer, og som vi vender tilbage til.

5. Et mere detaljeret billede

Ved analyser af produktiviteten er det på den ene side den samlede produktivitet i hele samfundsøkonomien, der afgør velstandsniveauet og de forbrugsmuligheder, vi har som individer, familier og samfund. På den anden side er det nødvendigt med mere disaggregerede tal, hvis man skal analysere årsagerne til produktivetsudviklingen og mulighederne for politiske tiltag, der kan påvirke udviklingen.

Som de fleste økonomer, der har analyseret produktivetsudviklingen indgående, ved, er der imidlertid et dilemma ved valget af detaljeringsgrad. Når statistikmyndighederne beregner produktivetsindeks for enkelte brancher, renses væksten i branchernes bruttoværditilvækst for prisændringer, og sammenholdes med væksten i (fx) antal arbejdstimer i branchen. Det er der to problemer ved. Det ene problem er, at en del af virksomhedernes ændrede valg af produktionsmetoder netop kan skyldes ændrede prisforhold og derfor være fuldt ud rationelle for virksomhederne, også selv om de derved reducerer den registrerede produktivetsvækst. Det andet problem er, at et højt niveau for virksomhedernes værditilvækst kan skyldes en høj produktivitet - men også konkurrencebegrænsninger, der betyder, at virksomhederne kan tage højere priser end ved en mere skarp konkurrence.

Det første problem overses af mange økonomer, men kan illustreres ved, at ca. 20 ud af 69 erhverv havde en lavere samlet, opgjort produktivitet⁸ i 2016 end 50 år tidligere. Problemet forsvinder delvist ved aggregering, idet dette typisk reducerer de relative prisbevægelser.

Det andet problem er fundamentalt set uløseligt, men reduceres også ved aggregering, fordi en branches konkurrencegevinst går ud over kunderne, og hvis disse befinder sig i en branche, som "konkurrencegevinst-branchen" slås sammen med, forsvinder det, man ellers kunne kalde en målefejl. Hvis man således betragter den samlede produktivitet for fx hele den private sektor, eller for alle byerhverv, i et land, vil den typisk ikke påvirkes af konkurrenceforhold.

På baggrund af disse overvejelser har vi i denne analyse valgt at opdele dansk økonomi i 9 sektorer, jf. tabel 2.

Tabel 2. Sektoropdeling. Andele, pct. (Danmark)				
Sektor	Beskæftigelse, 1966	Bruttoværdi-tilvækst, 1966	Beskæftigelse, 2019	Bruttoværdi-tilvækst, 2019
Landbrug mv.	14,4	7,5	2,4	1,5
Råstofindvinding	0,2	0,3	0,2	1,1
Industri	23,9	20,3	11,0	15,2
Forsyning	0,6	1,9	0,8	2,0
Byggeri	10,3	9,4	7,4	6,0
Erhvervsservice	9,9	18,0	24,4	33,9
Finansiell service	1,8	5,2	2,8	5,4
Privat service	25,9	21,6	21,4	14,3
Offentlig service	13,0	15,7	29,5	20,8
I alt	100	100	100	100

Kilde: statistikbanken.dk og egne beregninger

Gennem hele perioden er landbrugets og industriens andele af især beskæftigelsen faldet kraftigt, mens erhvervsservice og offentlig service er steget tilsvarende.

Fordelt på årtier faldt produktivitetstigningerne i de fleste af sektorerne, og også samlet for hele økonomien, fra 1960'erne og starten af 1970'erne til de efterfølgende årtier, jf. tabel 3.

⁸ TFP-produktivitet

Tabel 3. Produktivitetsvækst, sektorer. (Danmark)					
Sektor	1966-80	1980-90	1990-2000	2000-10	2010-19
Landbrug mv.	6,4	6,2	8,6	4,0	2,3
Råstofindvinding	3,7	30,6	11,0	-4,3	-8,3
Industri	5,6	1,1	2,1	1,9	3,8
Forsyning	3,1	2,4	-0,9	0,0	0,5
Byggeri	3,2	2,7	-0,4	-0,1	3,0
Finansiell service	-0,4	6,3	2,7	4,6	-0,3
Erhvervsservice	2,5	1,7	-0,3	-0,5	0,8
Privat service	3,0	1,0	-0,3	0,7	2,5
I alt, private sektor	4,7	3,7	2,3	1,4	1,5
Realvækst, BNP/indbygger	2,4	2,1	2,3	0,4	1,4

Kilde: statistikbanken.dk og egne beregninger. Tallene angiver væksten i arbejdsproduktivet

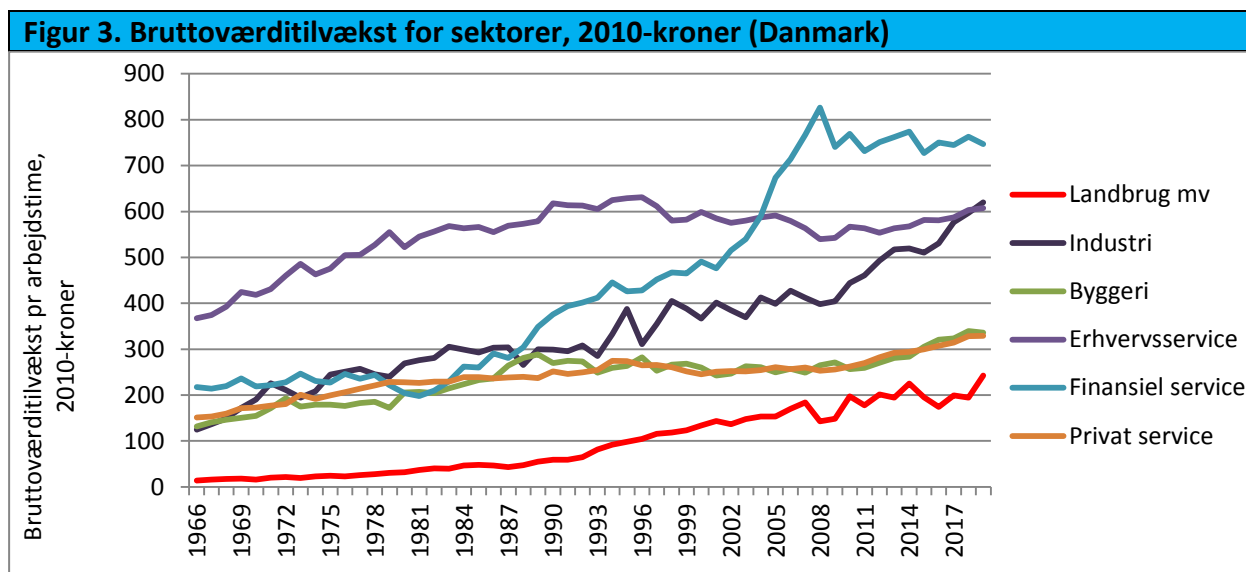
Væksten i BNP pr indbygger (jf. figur 1) var imidlertid frem til 1990 væsentligt lavere end produktivitetsvæksten i den private sektor på grund af væksten i den offentlige sektor, forkortelsen af arbejdstiden (produktivitetsvæksten er opgjort som produktion pr. arbejdstime) og den faldende beskæftigelsesgrad i denne periode.

Men tabel 3 viser, at Danmark har et problem med faldende produktivitetsvækst. Hvis produktivitetsvæksten siden 1990 var fortsat på samme niveau som i perioden 1966-90 havde Danmark haft et meget højere velstandsniveau end i dag, end vi faktisk har.

Som det fremgår af figur 3, har alle erhverv - bortset fra industrien - haft en lav produktivitetsvækst i de sidste ca. 10 år. Uden industriens stærkt voksende produktivitet havde billedet været væsentligt mindre positivt⁹. Industriens værditilvækst pr. arbejdstime lå i 1966 på under det halve af niveauet for erhvervsservice, hvor niveauet i dag er det samme. Den finansielle sektors niveau steg meget kraftigt fra sidst i 1980'erne til i 2008 (finanskrisen), men er siden stagneret. Værditilvæksten i landbrug mv. er steget stærkere end i alle andre sektorer, men ligger fortsat lavest, og trækker derfor det samlede produktivitetsgennemsnit ned.¹⁰

⁹ De industribrancher, der især har haft produktivitetsvækst, er elektronikindustrien (gns. vækst i arbejdsproduktivet 6,9 pct. pa. 1966-2019), medicinalindustri (6,0 pct.), kemisk industri (5,1 pct.) og tekstilindustri (4,5 pct.)

¹⁰ Råstofindvinding (dvs. oliesektoren) og forsyningssektoren er ikke medtaget i figuren, da de er så kapitalintensive, at en arbejdsproduktivetsopgørelse ikke er retvisende.



Kilde: statistikbanken.dk og egne beregninger

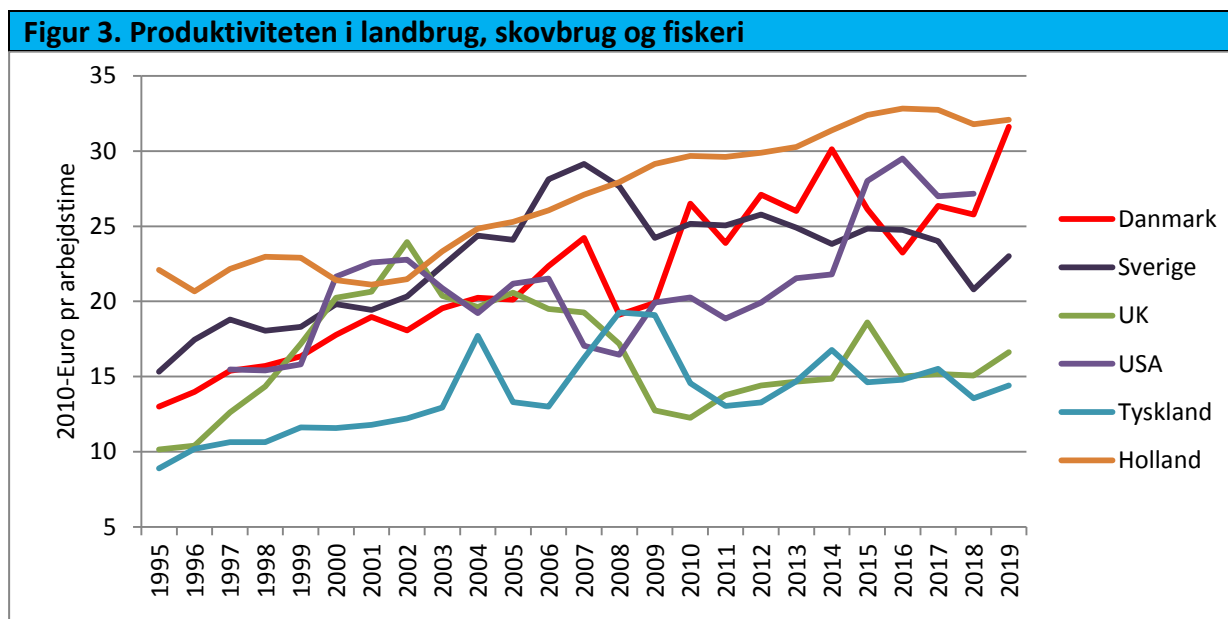
6. Sektorbenchmark med sammenlignelige lande

En nærmere vurdering af produktivetsproblemetets omfang og årsager kræver en benchmark med sammenlignelige lande. Dette gøres i det følgende for perioden siden 1995, hvor der for de fleste OECD-lande foreligger nationale opgørelser med en højere datakvalitet end for tidligere år.

Råstofindvinding dækker i Danmark primært over Nordsøaktiviteterne, men i flere andre lande over minedrift mv. og er derfor usammenlignelige - sektoren udskilles primært for ikke at "forurene" tallene for andre sektorer.

Forsyningssektoren (el, gas, varme, vand og affaldsbehandling) har slet ikke haft stigende produktivitet i de sidste 30 år. Det skyldes primært en for slap regulering gennem de rammer, som forsyningslovgivningen sætter. Selv om elproduktionen er konkurrenceudsat, og elnettet er underlagt indtægtsrammeregulering, er varme- og affaldssystemerne fortsat hvile-i-sig-selv systemer uden særlige incitamenter til øget produktivitet, jf. Lauritzen Consulting (2017 og 2018).

Produktiviteten, opgjort som bruttoværdiskabelsen i 2010-euro pr arbejdstime, for *landbrug, skovbrug og fiskeri* er i figur 3 sammenlignet med de 5 andre lande nævnt i afsnit 3, for de sidste 25 år.



Kilde for figur 3-8: www.euklems.net, The Vienna Institute for International Economic Studies, og egne beregninger

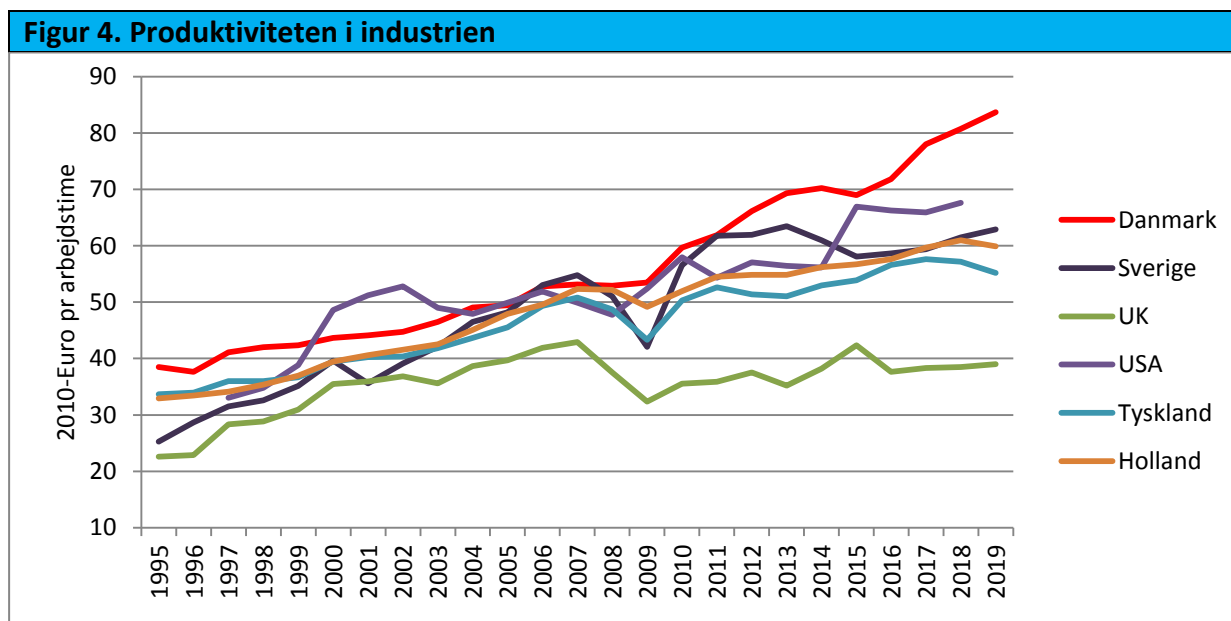
Produktiviteten udviser - endnu mere i Danmark end i de andre lande - voldsomme udsving fra år til år, hvilket hænger sammen med et varierende høstudbytte og store udsving i priserne på korn og kød. Det er i denne sammenhæng interessant, at værditilvæksten i Holland er mere stabil end i Danmark og dermed mere konjunkturresistent. Selv om landbruget i Danmark trækker den gennemsnitlige produktivitet ned, har dansk landbrug siden 1995 ligget på stort set samme niveau som i USA og har øget sin produktivitet sammenlignet med de andre viste lande. Erhvervsreguleringen på området hæmmede tidligere i væsentligt omfang en strukturudvikling i retning mod færre, men større bedrifter i landbruget, og færre, men større både i fiskeriet. I de seneste 10-20 år er de fleste hindringer mod en sådan strukturudvikling fjernet. Landbruget og fiskeriet er til gengæld underlagt flere miljø- og naturkrav, som i økonomiske termer kan begrundes med eksternaliteter¹¹.

Det gælder i øvrigt, at man skal fortolke kortsigtede bevægelser for UK, USA og Sverige forsigtigt. På længere sigt vil valutakurserne afspejle landenes konkurrenceevne og produktivitet, men på kort sigt afspejler ændringerne i værditilvæksten, opgjort i fælles valuta, ofte andre forhold. Alternativt kunne man derfor se på købekraftsjusterede valutakurser, men som imidlertid også er usikre, og idet købekraftjusteringen kan afspejle andre priser end dem, som er relevante for den enkelte sektor.

Industrien har som nævnt ovenfor haft en stærk produktivitetsudvikling i de seneste 10 år, jf. figur 4, og ligger i dag på et højere niveau end de andre viste lande.

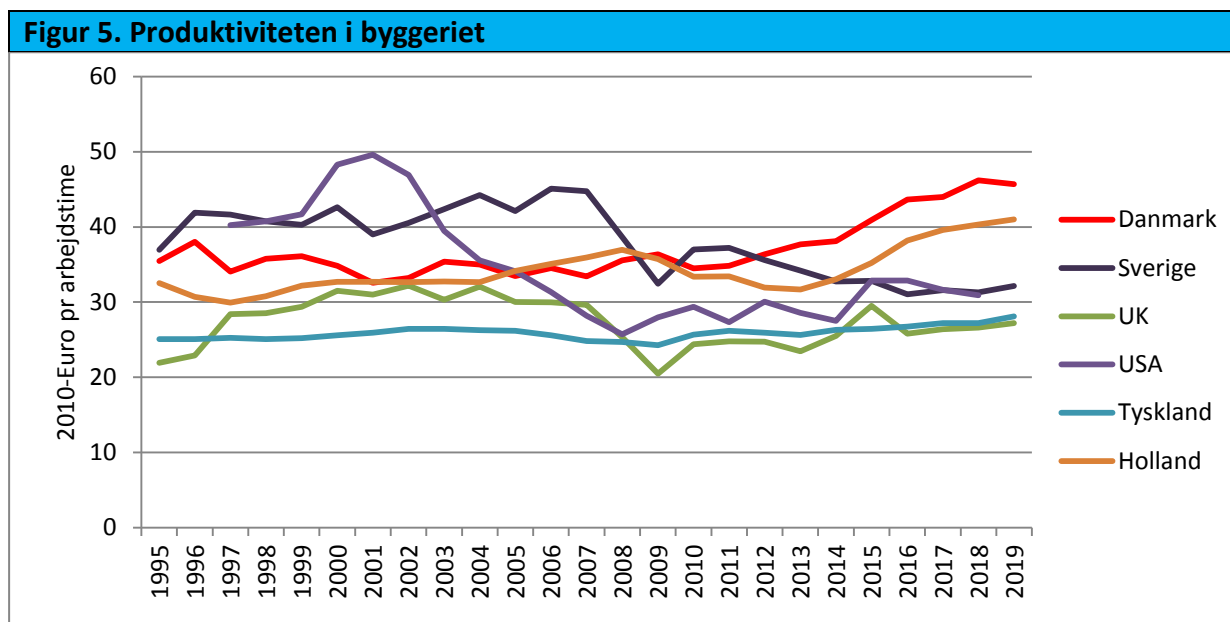
¹¹ Eksterne omkostninger og gevinster indgår dog ikke ved opgørelsen af produktiviteten i et erhverv.

Industrien har endvidere haft et stærkt stigende gennemsnitligt produktivetsniveau som følge af merchanting og fabriksløs produktion, jf. ovenfor.



Byggeriet trækker også den gennemsnitlige danske produktivitet ned, men har klaret sig fint i de sidste 10 år, jf. tabel 2 ovenfor, og også i forhold til andre lande, idet Danmark har højest produktivitet, jf. figur 5.

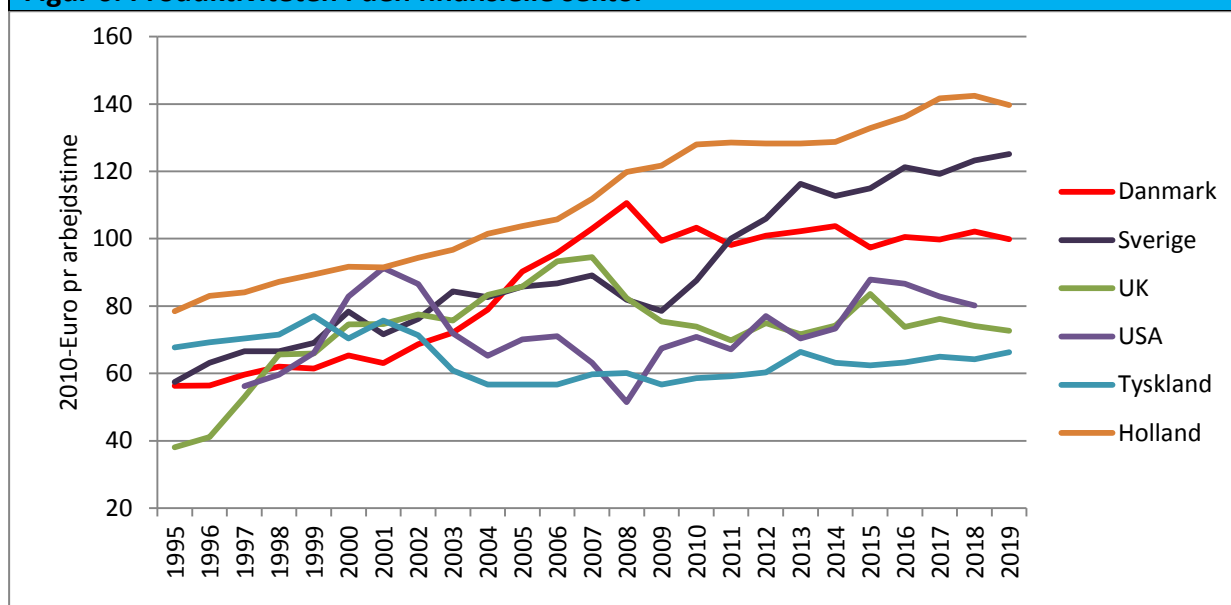
Byggeriet er i mange lande et af de erhverv, der har flest konkurrencesager, og også i Danmark har der været en række kartelsager på byggeområdet. Produktiviteten hæmmes også af en langsom industrialisering og af en langsom digitalisering. Den gennemsnitlige produktivitet i byggeriet afhænger endvidere af, hvor stor en andel renovations- og forbedringsarbejder (hvor produktiviteten er lavere end i nybyggeri) udgør af hele sektorens produktion, og bl.a. af denne grund undlod Produktivitetskommissionen i Danmark at gå nærmere ind i denne sektors forhold.



Det skal dog også bemærkes, at det ”fundamentale identifikationsproblem”, der blev beskrevet ovenfor, formentlig også gør sig gældende for byggeriet. Det betyder konkret, at en del af stigningen i værdiskabelsen pr time for dansk byggeri siden 2010 reelt ikke er produktivitetstigninger, men blot øgede priser, lønninger og avancer som følge af, at byggeriet har bevæget sig ”ud af” finanskrisen og er karakteriseret ved en høj kapacitetsudnyttelse og en meget lav arbejdsløshed for en del byggefag.

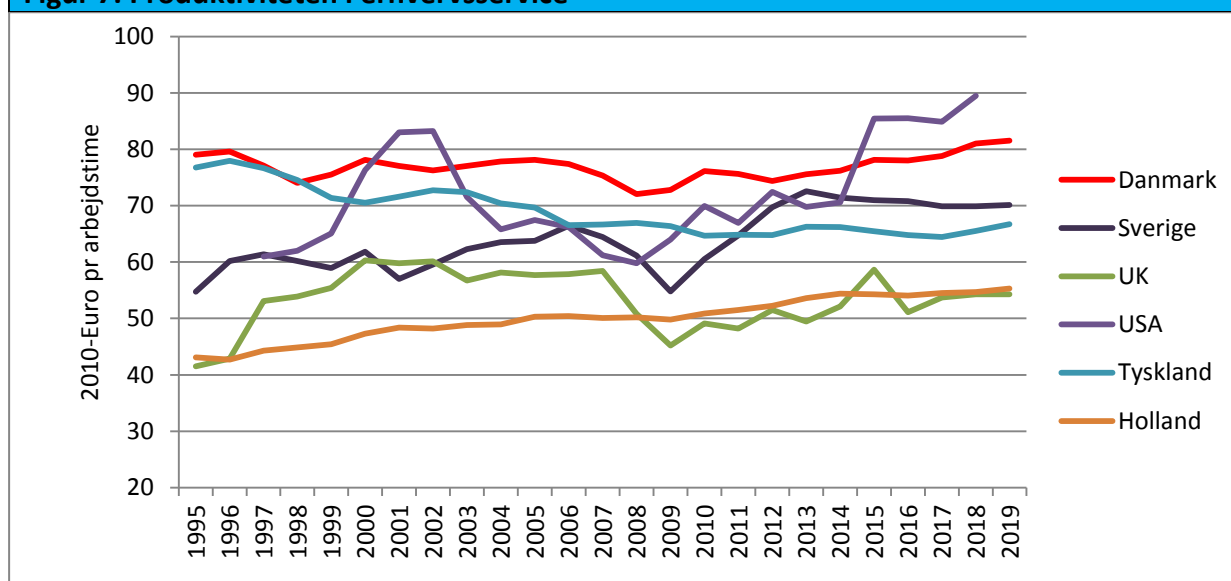
Udviklingen i *den finansielle sektor* er vist i figur 6. Det er ikke kun i Danmark, at produktiviteten er stagneret - det samme har været tilfældet USA, UK og Tyskland. En væsentlig årsag til denne udvikling er formentlig de stærkt voksende ressourcer, sektoren anvender på hvidvask og andre lovbundne opgaver.

Figur 6. Produktiviteten i den finansielle sektor



De to største erhverv, der udgør knap halvdelen af beskæftigelsen og værditilvæksten i hele økonomien, og dermed to tredjedele af den private sektor, er servicefagene. I denne analyse er de opdelt i to sektorer, nemlig *erhvervsservice*, der fortrinsvis leverer service til erhvervene, og *privat service*, der fortrinsvis leverer tjenesteydelser til forbrugerne. I figur 7 er udviklingen i erhvervsservice vist. Erhvervsservice trækker det danske gennemsnit op, jf. figur 2 ovenfor, men ligger på samme niveau i dag som for 25 år siden, jf. figur 7. En - måske beskedne - trøst kan være, at det samme er tilfældet i de andre viste lande.

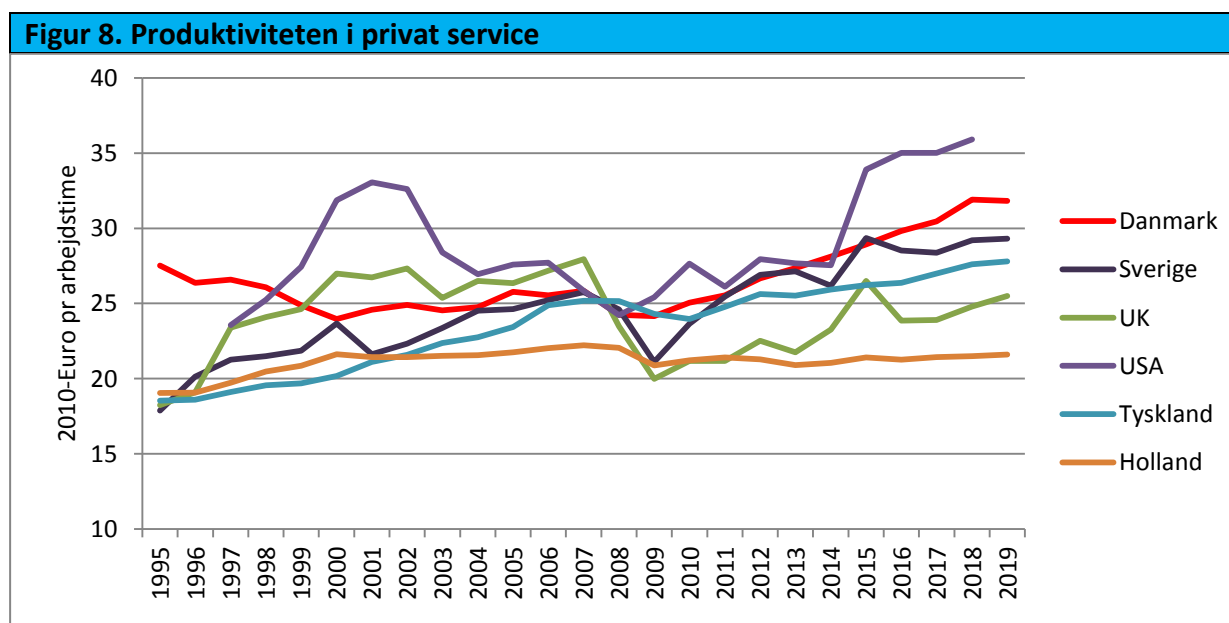
Figur 7. Produktiviteten i erhvervsservice



Erhvervsservice er en meget heterogen sektor, der består af mange forskellige slags serviceydelser. De største undergrupper er engroshandel (29 pct. af sektorens beskæftigelse i 2019), transport (8 pct.), it-ydelser (9 pct.), ejendomsformidling mv. (7 pct.), advokater, revisorer og konsulenter (11 pct.), arkitekter og ingeniører mv. (8 pct.), vikarbureauer (7 pct.) og rengøring mv. (11 pct.), jf. oversigten vist i bilaget. En del af servicen har således fysisk karakter, mens en del kan digitaliseres. En del af sektoren er kun udsat for begrænset konkurrence fra udlandet, enten fordi den er stedbundet, eller fordi tjenesteydelserne i væsentligt omfang formidles eller formuleres på dansk.

Den sidste sektor i vores sektoropdeling er *privat service*, som omfatter 21 pct. af den samlede beskæftigelse og 14 pct. af værditilvæksten, jf. tabel 2. Denne sektor er også blandet. De største brancher i sektoren er detailhandel (29 pct. af beskæftigelsen), transport (13 pct.), bilværksteder mv. (9 pct.), hoteller og restauranter mv. (16 pct.), it, kommunikation og underholdning mv. (17 pct.) samt frisører mv. (4 pct.), jf. også bilaget. En mindre del af servicen kræver menneskelig kontakt, hvilket måske kunne reducere produktivitetens muligheder, men denne del er ikke særligt stor, og mindre end i en del andre lande. Konkurrencen er begrænset af regulering i detailhandelen (gennem planloven) og i transportsektoren, men er omvendt relativt hård blandt fx hoteller og restauranter.

Det bemærkes i øvrigt, at opdelingen mellem erhvervsservice og privat service ikke er skarp, idet de fleste delbrancher både leverer til erhverv og til private.



Produktivitetsudviklingen i privat service i Danmark har for hele perioden været begrænset - men som figur 8 viser, er produktiviteten steget pænt i de sidste godt 10 år, og i forhold til

andre lande ligger produktiviteten i den høje ende, kun overgået af USA. Men relativt til de andre lande er den private servicesektor - som den eneste af de viste sektorer - sakket bagud.

For både erhvervsservice og forbrugsservice peger både Finansministeriets og Vismændenes analyser på, at en selvstændig årsag til, at produktiviteten ikke steger ret meget i serviceerhvervene, er en stigende spredning mellem de virksomheder, der har højest produktivitet, og resten af virksomhederne. Dette kan både skyldes manglende gennemsigthed på servicemarkederne, eller at mindre produktive virksomheder med åbne øjne accepterer en lavere indtjening end de højproduktive konkurrenter, fx fordi mindre virksomheder har vanskeligt ved at digitalisere eller kompetenceudvikle virksomheden i samme omfang som større virksomheder.

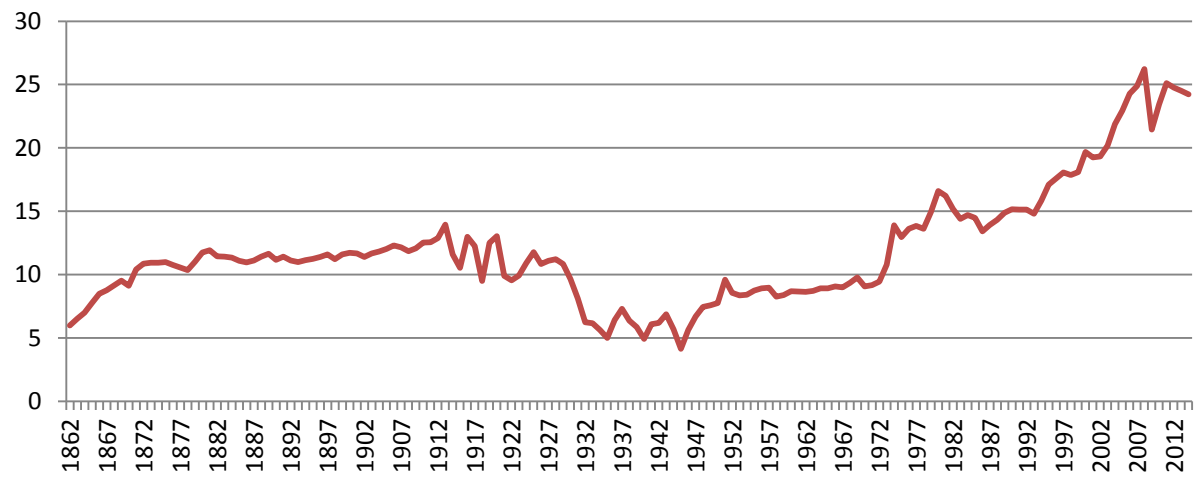
Konklusionen på gennemgangen af sektorerne i dansk økonomi er, at billedet er meget forskelligt fra sektor til sektor. Den generelle afmatning i produktivitetsstigningen er ikke noget isoleret dansk fænomen, men et generelt internationalt fænomen. Især industrien har endvidere sig bedre end den samme sektor i de andre viste lande.

Benchmarkingen i forhold til andre lande ændrer imidlertid ikke ved, at der er klart velstandspotentiale ved at øge produktiviteten i dansk økonomi. Der, hvor potentialet for at øge produktiviteten synes at være størst, er forsyningssektoren, byggeriet og især serviceerhvervene - erhvervsservice, finansiel service og privat service. Det er samtidig disse erhverv, der i dag udgør den største andel af økonomien.

Et simpelt regnestykke kan angive potentialet for dansk økonomi. Hvis produktiviteten for de tre sidste viste erhverv - erhvervsservice, finansiel service og privat service - hæves til niveauet for det bedste land i figurerne, dvs. Holland for finansiel service, og USA for erhvervsservice og privat service, så vil dette øge den samlede produktivitet i dansk økonomi med 8 pct. eller 180 mia. kr.

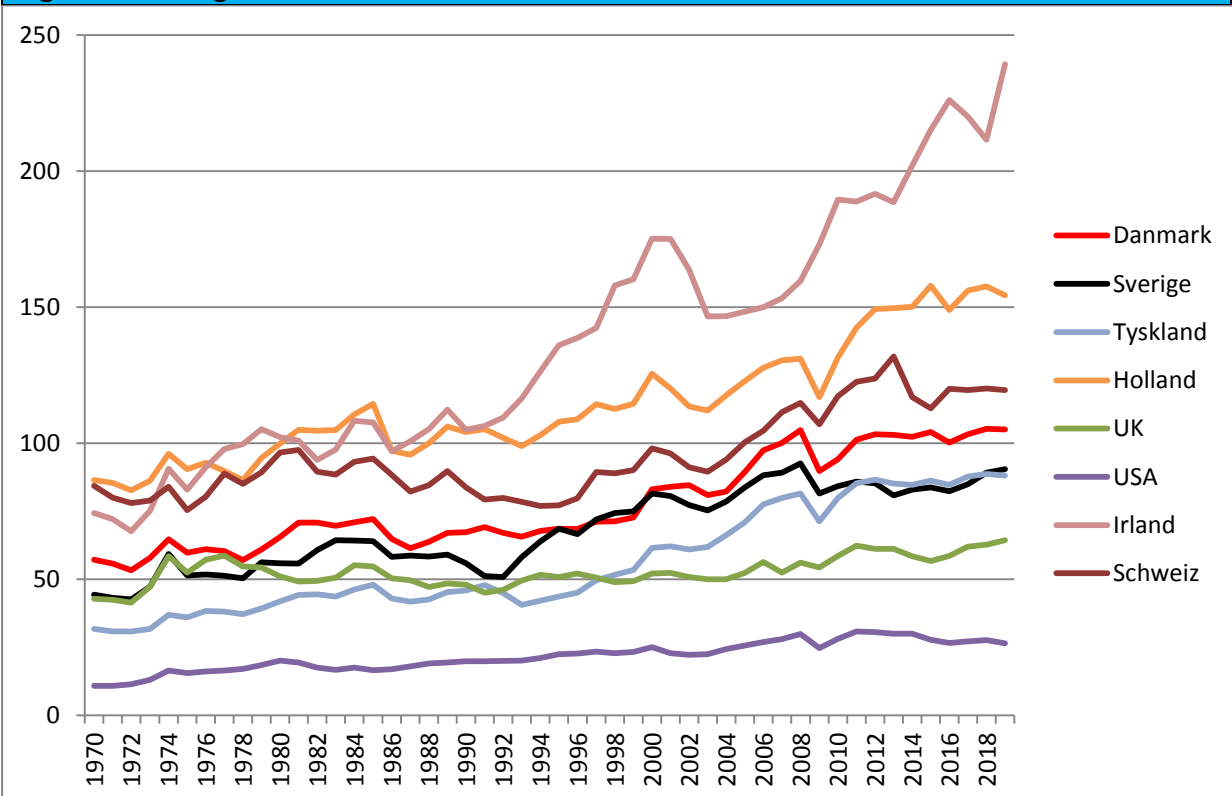
7. Betydningen af international handel og globalisering

Et af de mest afgørende forhold for produktivitetsudviklingen - både i hele verden, og i de enkelte lande - er udviklingen i den internationale handel og globaliseringen. Gennem mange år er værdien af den internationale handel vokset stærkere end globalt BNP. Et langt tilbageblik viser, at de sidste 150 år har været præget af perioder, hvor verdenshandlen steget stærkere end det globale BNP, og andre perioder, hvor verdenshandelen som andel af BNP er stagneret, jf. figur 9. Verdenshandelen steg stærkt under den industrielle revolution, men faldt i 1930'erne og kom først tilbage til niveau fra først i det 20. århundrede i 1970'erne. Efter en stærk vækst frem til 2007 er verdenshandlen efter finanskrisen holdt op med at "trække" væksten.

Figur 9. Verdenshandelen i pct. af globalt BNP

Kilde: Fouquin and Hugot, 2016

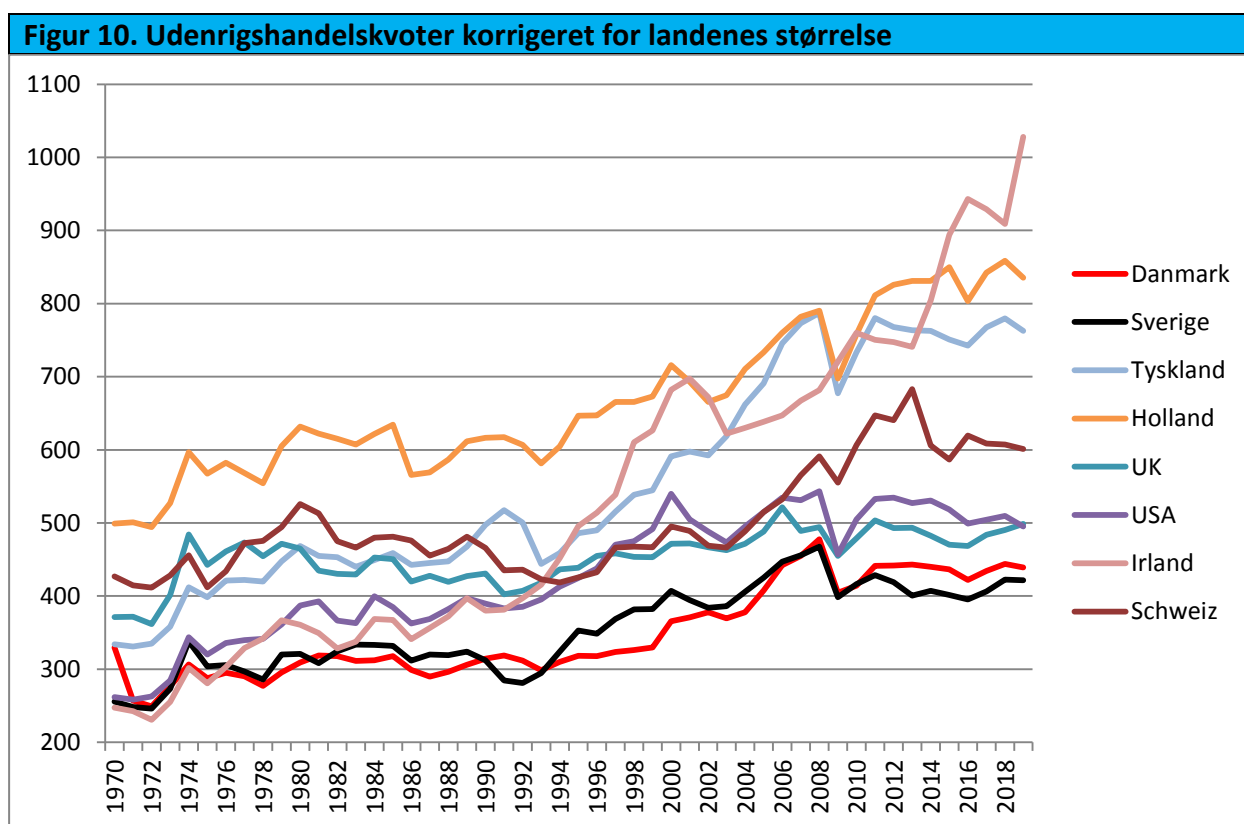
Udenrigshandelskvoten for alle lande i vores analyse er også steget, jf. figur 10.

Figur 9. Udenrigshandelskvoter for enkelte lande

Kilde: www.data.worldbank.org og egne beregninger

De tre lande i analysen, der har højest udenrigshandelskvote, er Irland, Holland og Schweiz - lande, der også har klaret sig godt produktivtæsmæssigt¹². UK, der har haft lavest vækst af alle de viste lande, har også haft den mindste vækst i udenrigshandelskvoten.

Det er imidlertid ikke retvisende at sammenligne store og små landes udenrigshandelskvote. Store lande vil "alt andet lige" have mindre handelskvoter end små, fordi de store landes interne handel - i USA fx mellem delstaterne - ikke tæller med som udenrigshandel. Der findes flere måder at løse dette problem på. Vi har her valgt en korrektion, som følger Kam Ti Tang, University of Queensland (2011)¹³. Udviklingen i de størrelseskorrigerede udenrigshandelskvoter er vist i figur 10.



Kilde: www.data.worldbank.org og egne beregninger.

Også her ligger Irland og Holland øverst. Men tredjepladsen indtages af Tyskland, og Danmark ligger næstnederst og Sverige nederst. Selv om der findes mange måder at størrelseskorrigere

¹² Det forstærker denne pointe, at Singapore, der har haft stærkest vækst af alle de viste lande, også har en endnu højere handelskvote end de andre viste lande, nemlig en kvote på over 300 pct.

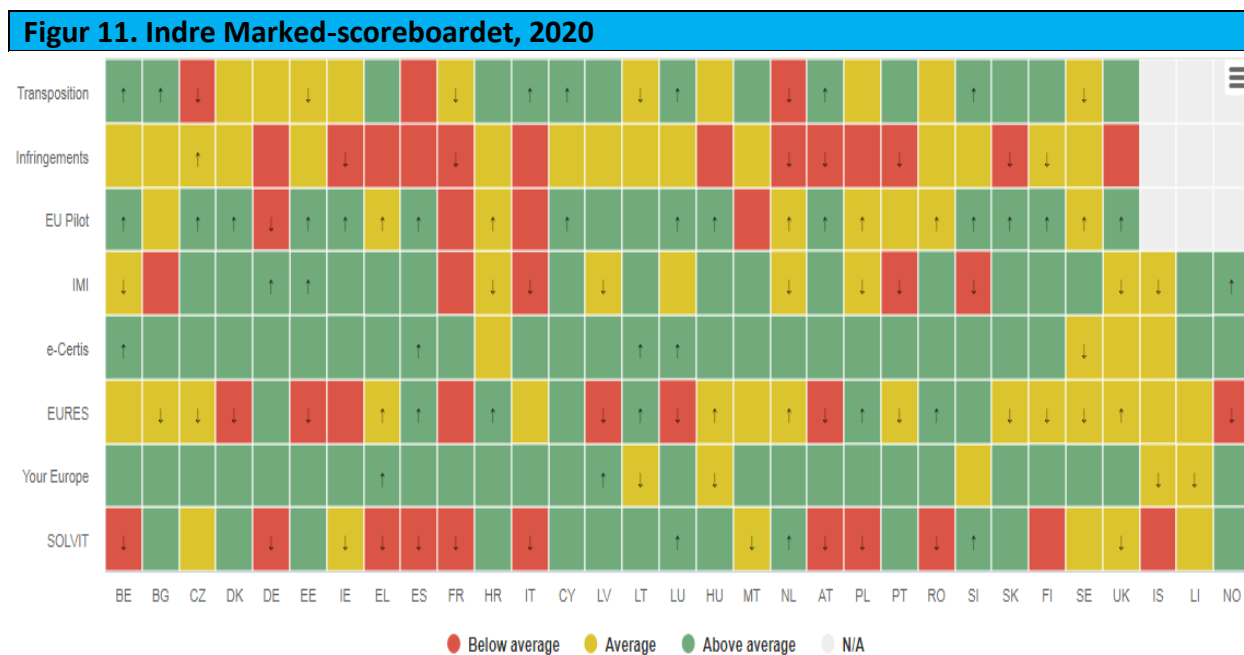
¹³ Tang beregner korrigerede handelskvoter som $(\text{eksport plus import}) / (\text{bnp}^{-0,2} + \text{rowbnp}^{-0,2})^{-5}$, hvor rowbnp er BNP i resten af verden. Fortolkningen af dette CES-udtryk er en antaget substitutionselasticitet mellem på både udbuds- og efterspørgselsiden mellem det enkelte land og resten af verden på 0,8.

handelskvoter på, og korrektionen derfor skal tages med betydelige forbehold, viser tallene, at Danmark ikke nødvendigvis er en "lille, åben økonomi", som det nogle gange fremstilles¹⁴.

8. Danmarks åbenhed og handelspolitik

Danmarks åbenhed og handelspolitik bestemmes af to forhold: Vores handelspolitik fastlægges i EU - i processer, hvor Danmark kan gøre sin indflydelse gældende internt i EU - og af, i hvilket omfang, Danmark reelt er en del af Det indre Marked.

EU offentliggør årligt et såkaldt scoreboard med indikatorer for, hvor godt de enkelte lande lever op til regler og vedtagelser i Det indre Marked, jf. figur 11.



Kilde: EU-Kommissionen, 2020

Scoreboardet er en "kvalitativ optælling" af en række forhold. De omfatter *transposition*, som beskriver, om alle omfattede direktiver er implementeret, og på dette område mangler Danmark pt at implementere EU's jernbanedirektiv. *Infringements* er overtrædelser, hvor EU har rejst en sag (evt. bare med åbningsskrivelse), hvor Danmark pt har 21 sager. *EU Pilot* og *Imi* (*Internal Market Information System*) viser, hvor hurtigt Danmark besvarer klager fra private. *E-Certis* er et informationssystem, der skal hjælpe virksomheder med at byde på offentlige udbud i andre EU-lande. *EURES* er et system, der skal hjælpe arbejdssøgende med at søge arbejde i andre EU-lande. *Your Europe* er et generelt informationssystem. Endeligt er *Solvit* et

¹⁴ Man kunne indvende over for dette åbenhedsmål, at man burde korrigere for, at den offentlige sektor fylder mere i fx den danske og svenske samfundsøkonomi end i de andre lande. Det har vi dog valgt ikke at gøre, idet fx undervisning og sundhedsydelser, der udgør en stor del af den offentlige sektor, fylder lige så meget i andre lande, selv om en del af disse ydelser her er private.

klagesystem, hvor et nationalt Solvit-organ inden 10 uger skal søge at hjælpe borgere eller virksomheder ved sager i andre EU-lande, som ikke er løst på anden måde.

En umiddelbar optælling af scorerne på de 8 kriterier indikerer, at Danmark ligger i den bedste tredjedel af EU-landene - men ikke bedre end fx de baltiske lande og Slovakiet. Forfatteren til dette papir har selv haft (med)ansvar for del af systemet og vurderer, at det på mange måder er et godt system at holde EU-landene "til ilden" på - men på den anden side utilstrækkeligt til at skabe et velfungerende indre marked. Langt de fleste mindre virksomheder, som møder barrierer, opgiver og vil ikke bruge ressourcer på at klage, endsiges finde ud af, hvilket af de ovennævnte klagesystemer, man skal anvende.

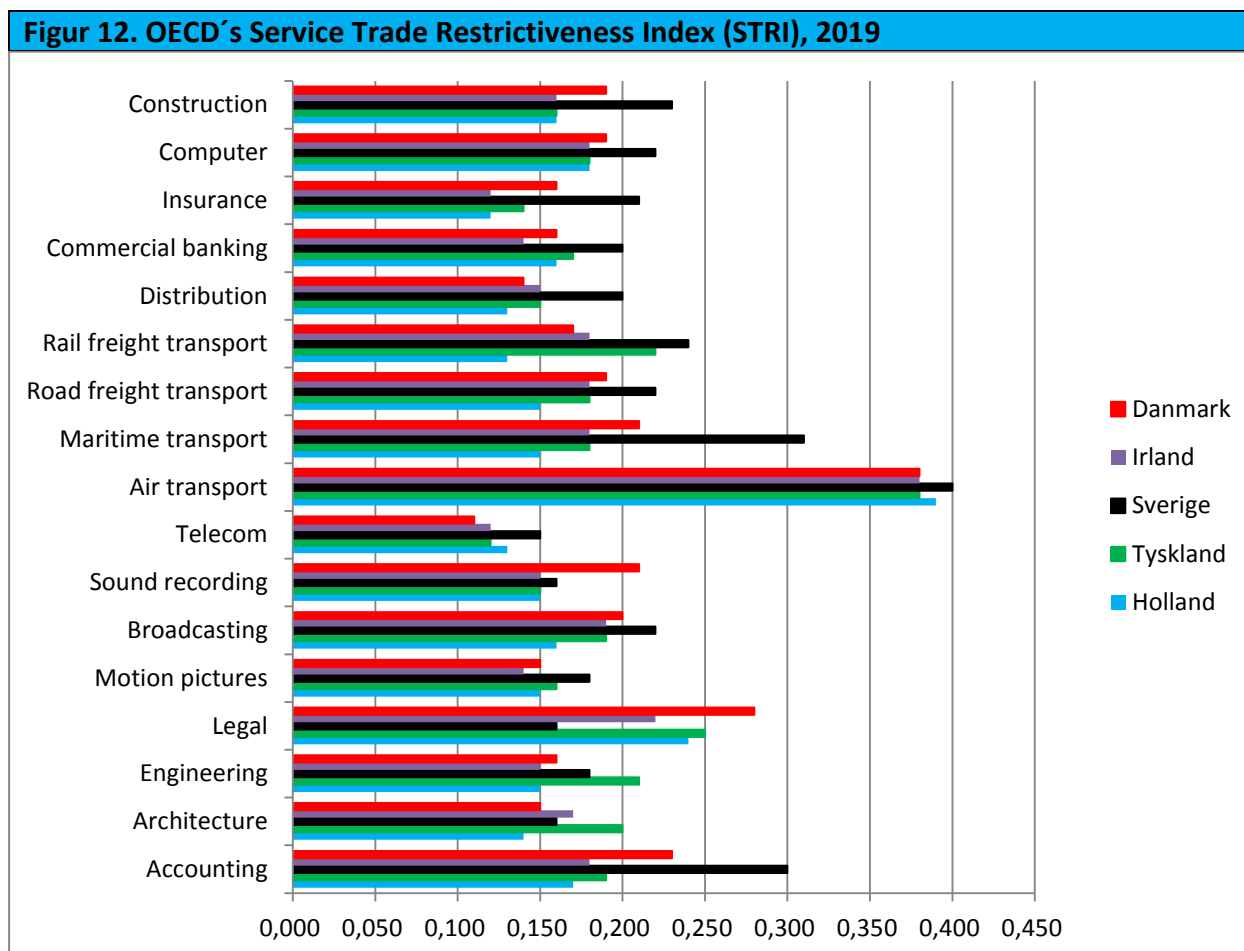
Den mest effektive vej frem er, når de EU-lande, der har solide samfundsøkonomier - som Danmark - selv indser, at det i høj grad er i deres egen interesse at fjerne så mange barrierer som muligt for importen.

Udviklingen i verdenshandelen og i verdenspolitik peger pt. i den forkerte retning. Det er glædeligt, at der blev opnået en sidste-øjeblikks aftale mellem EU og UK om rammerne for den fremtidige handel efter Brexit. Men der bliver under alle omstændigheder tale om en "hård" Brexit, som vil reducere handelen mellem EU og EU, og dermed også mellem Danmark og UK, væsentligt. Internationalt har også handelskonflikter mellem USA og Kina, og Coronaen i 2020, reduceret verdenshandelen, og de handelsmæssige udsigter for de kommende år er usikre. Det er i Danmarks klare interesse i at medvirke til, at EU i dette billede arbejder for en så åben verdenshandel som muligt.

OECD har siden 2014 udarbejdet et indeks for de handelsbarrierer, OECD-landene opstiller for handel over landegrænserne med serviceydelser. Danmark er her bedre end gennemsnittet af OECD-landene, og blandt de valgte benchmark-lande bedre end Schweiz, USA og Sverige - men dårligere end Holland og Irland, jf. figur 12.

De regler, der registreres som en barriere hos OECD, er bl.a. regler om ejerskab (fx må andre end advokater ikke eje advokatfirmaer, regler om nationalt ejerskab (fx af flyselskaber), eller EU-regler, der slår igennem i de enkelte lande, som gør det meget svært for virksomheder uden for EU at byde på EU-opgaver.

Dertil kommer, som en praktisk barriere, der ikke skyldes regulering, og som ikke fanges af EU's og OECD's opgørelser, at mange serviceydelser kan være svære at udbyde på det danske marked på et andet sprog end dansk.



Kilde: OECD.org

9. Importens og eksportens betydning for konkurrencen

En række analyser, fra Produktivitetskommissionen, Vismændene og Finansministeriet, har tidligere peget på, at virksomheder og erhverv, der konkurrerer med udlandet, har et højere produktivetsniveau end andre virksomheder. Her kan kausaliteten gå begge veje. Det er således sandsynligt, at virksomheder, der konkurrerer med udlandet, presses mere end andre virksomheder til at øge deres produktivitet. Man kan også forestille sig en modsatrettet kausalitet, nemlig at de mest produktive virksomheder har størst chance for succes på verdensmarkederne. Formentlig går der en kausalitet begge veje.

For at undersøge, om denne sammenhæng også gælder på brancheniveau, har vi på 69-sektor-niveau sammenholdt stigningen i hver branches TFP-niveau,¹⁵ tiår for tiår, med hhv. erhvervenes eksportkvote og importkvote ved begyndelsen af tiåret. Eksportkvoten er beregnet

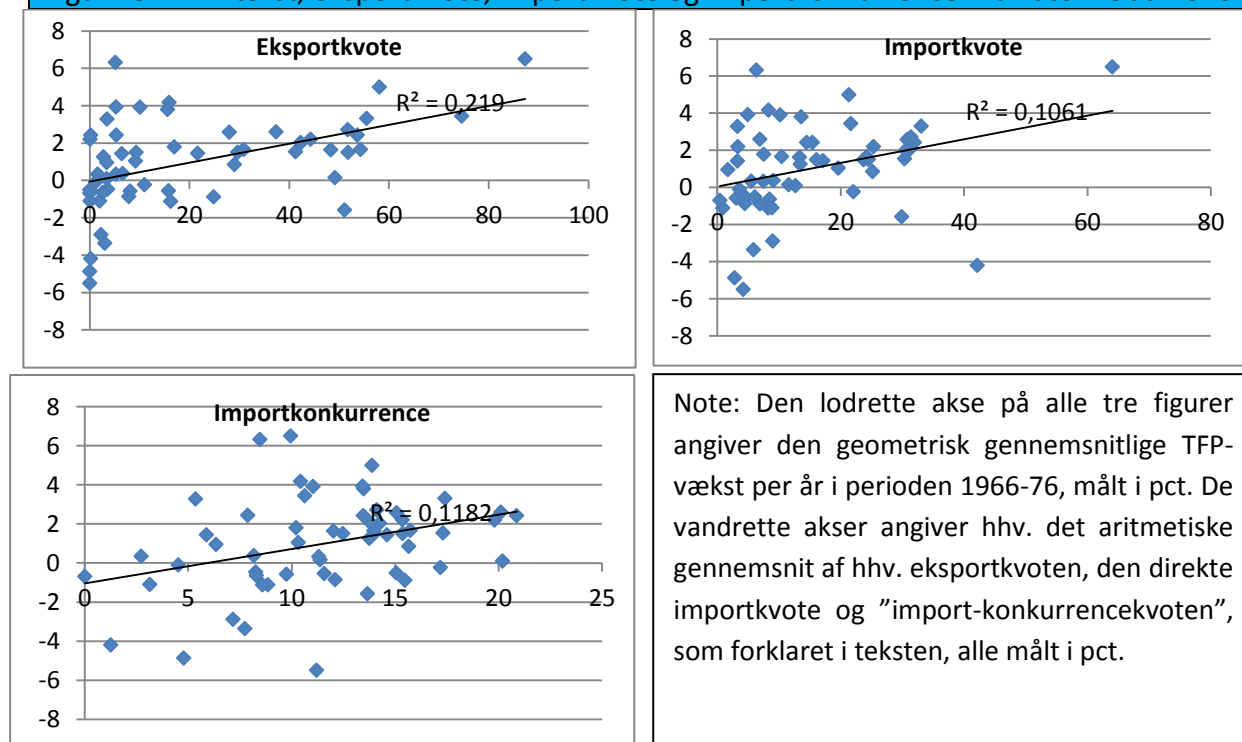
¹⁵ Total-faktor-produktiviteten - dvs. den del af væksten i arbejdsproduktiviteten, der ikke kan forklares ved en større kapitalindsats (bygninger, maskiner, it-kapital mv.) eller af at større del af de beskæftigede har længere uddannelser

som hvert erhvervs eksport i forhold til erhvervets produktionsværdi. Importkvoten er beregnet som erhvervets direkte import i forhold til produktionsværdien.

Eksportkvoten må antages at være et godt mål for, i hvilket omfang erhvervets produktion er udsat for konkurrence på verdensmarkedet. *Importkvoten* måler noget andet, nemlig i hvilket omfang branchen anvender underleverandører i andre lande. Det er ikke udtryk for konkurrence, men for samarbejde - men man kan sagtens forestille sig, at samarbejde med udenlandske underleverandører giver adgang til ny viden, som øger produktiviteten.

Et tredje, muligt mål er den importkonkurrence, hvert erhverv er udsat for på det danske hjemmemarked. Denne importkonkurrence er målt ved, som trin 1, at beregne en importkvote for hvert år for hver anvendelseskategori i input-output-tabellerne (43 forbrugskategorier, 3 kategorier af offentligt konsum, 3 investeringskategorier samt eksporten, i alt 50 anvendelseskategorier). I trin 2 er der beregnet en importkonkurrence-indikator ved at sammenveje importkvoterne for de 69 erhverv, som et givet erhverv leverer til, samt de 50 anvendelseskategorier, med leverancerne til disse 69+50 anvendelser som vægte. Hvis et erhverv således fortrinsvis leverer til andre erhverv, eller til endelige anvendelseskategorier, som har en høj importkvote, får dette erhverv en høj importkonkurrence-indikator.

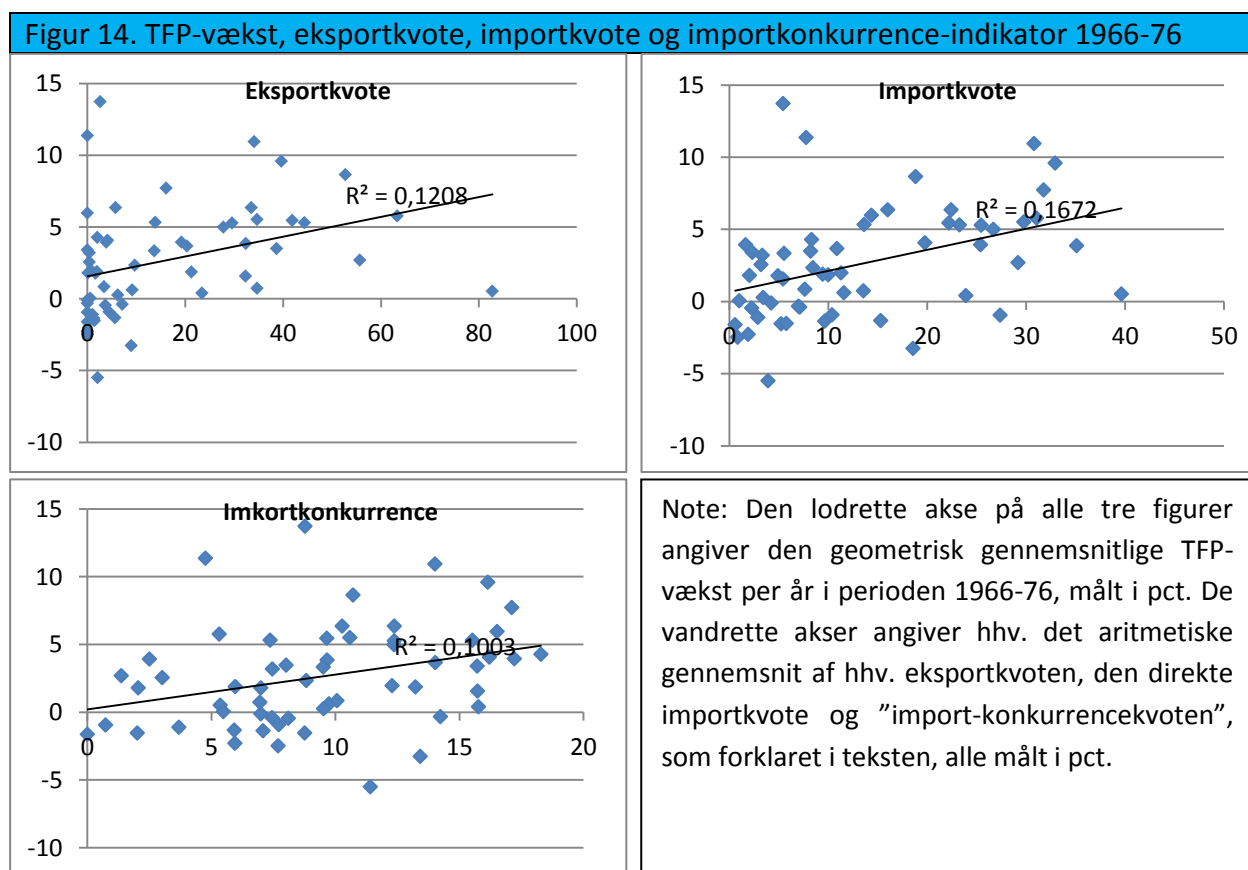
Figur 13. TFP-vækst, eksportkvote, importkvote og importkonkurrence-indikator 1966-2016



Ved at sammenholde stigningen i erhvervenes TPF - både for hele perioden 1966-2016, og tiår (1966-76, 1976-86, 1986-1996, 1996-2006, og 2006-2016) bekræftes, at alle tre mål -

eksportkvoten, importkvoten og importkonkurrence-indikatoren samvarierer positivt med TFP-væksten. Sammenhængene er statistisk signifikant, men ikke stærk, for de fleste delperioder, og for alle 5 delperioder er der en positiv sammenhæng mellem TFP-væksten og alle tre anvendte mål. Dette er tilfredsstillende - givet de mange andre forhold, der påvirker TFP-væksten, og det forhold, at den import, erhvervene konkurrerer med, i en række tilfælde kan være komplementære snarere end konkurrerende produkter, er resultatet ikke overraskende.

Der er endvidere en vis tendens til, at sammenhængene mellem TFP-væksten og de tre forklarede mål er stærkest i de delperioder, hvor den danske lønkonkurrenceevne har været mest under pres, nemlig 1966-1976, og 1996-2006. I figur 13 ovenfor er sammenhængene for hele perioden (1966-2016) vist. I figur 14 er sammenhængen for den første delperiode, 1966-76, vist.



Det kan tilføjes, at der også er en del international litteratur, som viser, at udenrigshandelen fremmer konkurrence og produktivitet. En gruppe IMF-økonomer anslår fx i Ahn et al., 2016, en elasticitet mellem makroproduktiviteten og den "effektive import-told", hvori både indgår told og andre, indirekte handelsbarrierer, på -2. Da den effektive import-told skønnes til 1,7 pct. for alle EU-lande, svarer dette til en produktivitetsgevinst på 3,4 pct. ved afskaffelse af al told og importbarrierer.

10. Generelle anbefalinger

Kun en mindre del af de anbefalinger, som Produktivitetskommissionen kom med i 2012-14, samt de efterfølgende anbefalinger fra vismændene (som har fået overdraget opgaven med at overvåge produktiviteten), er blevet gennemført.

En årsag til, at mange af forslagene til at øge produktiviteten ikke er gennemført, kan være, at den samlede liste af forslag var meget lang, og at mange af forslagene vil have relativt beskedne (om end positive) virkninger. Det gør det svært at få en god, offentlig debat om initiativerne.

Baseret på gennemgangen ovenfor, som kun har fokuseret på nogle af de forhold, som kan fremme produktiviteten, anbefales derfor en to-ledet strategi, hvor der både fokuseres på nogle overordnede principper, og på udvalgte forslag, som hver for sig vil kunne bidrage mærkbart til at hæve den samlede produktivitet.

Vi foreslår derfor at fokusere produktivitetsindsatsen på følgende principper:

- Nyt syn på importen som konkurrence- og velstandsdriver
- Mindre vægt i handelspolitikken på reciprocitet
- Afbureaukratisering og forenkling af vidensservice
- Nyt syn på konkurrencefremme

Et *nyt syn på importen* vil i realiteten være en revolution i den måde, de fleste økonomer og politikere tænker på om samfundsøkonomien. Mange årtier med en utilfredsstillende konkurrenceevne, arbejdsløshed eller kroniske betalingsbalance- og valutaunderskud har givet et stærkt fokus på eksportens betydning for samfundsøkonomien, undertiden endda suppleret med et ønske om også at styrke dansk produktions konkurrencekraft i forhold til importen. Uden at opgive eller stoppe bestræbelserne på at skabe gode rammevilkår for danske virksomheder, der skaber mulighed for at vinde markedsandele på eksportmarkederne, bør disse bestræbelser fremadrettet gå hånd i hånd med initiativer, der gør det lettere for udenlandske virksomheder at eksportere til Danmark - og dermed lettere for danske virksomheder og forbrugere at købe ind i udlandet. Det er i realiteten den bedste, og i nogle tilfælde den eneste, måde at fremme konkurrencen på.

Behovet for importfremme er størst på serviceområderne. Med den opdeling, vi har anvendt i denne analyse, inkluderer det både byggeri, finansiel service, erhvervsservice og privat service.

Man kan tilføje, at når der traditionelt i diskussionen om økonomisk politik har været lagt langt større vægt på eksportfremme end på importfremme, hænger det nok dels sammen med den lange periode fra 2. verdenskrig til ca. 1990, hvor betalingsbalanceunderskud var normen. Dertil kommer, at de virksomheder og erhverv, der eksporterer, har en stærkere stemme i den offentlige debat end dem, der har interesse i billig import. I de mange år, hvor Danmark har haft et Eksportråd, ville det have været svært at forestille sig et "Importråd".

Mindre vægt i handelspolitikken på reciprocitet vil også være en god ide. Danmark fører handelspolitik gennem EU, der - lige som alle andre store lande og handelsblokke - kræver "noget for noget" i internationale forhandlinger. Det er oftest fornuftigt, fordi de kan presse andre handelsblokke til en større åbenhed - og EU hører til de mest åbne handelsblokke i verden. Men der er også en række eksempler på, at det kan være en fordel for Danmark at give køb på kravet om reciprocitet. Hvis Danmark og EU er mere åbne på et givet handelsområde end et tredjeland vil dette øge importen til Danmark mere end eksporten den anden vej - men så længe Danmark har en høj beskæftigelsesgrad og et stort betalingsbalanceoverskud kan det være en "win-win" både for Danmark og for de lande, vi kan øge importen fra.

Afbureaukratisering og forenkling af videnservice vil også kunne øge produktiviteten her. For nogle videnservice-brancher, fx advokater, revisorer og ejendomsmæglere, er det vanskeligt at øge konkurrencen gennem mere import, fordi servicen ofte foregår på dansk, og fordi den kræver kendskab til dansk lovgivning. Konkurrencen begrænses på disse områder bl.a. af regler mod, at personer uden for faget kan eje virksomheder, krav om medlemskab af brancheforeninger, mv. En afbureaukratisering og forenkling vil imidlertid kunne påføre disse erhverv en konkurrence fra personer med kortere uddannelser og andre kompetencer, samt fra virksomheder og private, der er parat til at udføre nogle af funktionerne selv. Eksempler er, hvis private udfører en bogføring og bodeling selv i arvesager, eller hvis private selv står for bolighandler og tinglysning. På revisionsområdet er der ikke revisionspligt, hvis nettoomsætningen er under 8 mio. kr.¹⁶, hvilket gælder langt de fleste små virksomheder og ikke hindrer, at virksomhederne får bistand til bogføring og regnskab.

Endelig indebærer *et nyt syn på konkurrencefremme* et fokus på velfungerende markeder, der er bredere end at sikre en up-to-date konkurrencelovgivning. I mange år var konkurrencelovgivningen i Danmark blødere end i en række andre lande. Det er ikke tilfældet mere, hvilket imidlertid ikke har hindret, at en række brancher fortsat præges af en utilstrækkelig konkurrence, med højere priser i Danmark end i en række andre lande. En bedre konkurrence kan i nogle tilfælde fås med nye krav om *transparens* om priser og vilkår. Et

¹⁶ Mere præcist kræves, at to ud af følgende tre betingelser er opfyldt to år i træk: en balance under 4 mio. kr., en nettoomsætning under 8 mio. kr. og færre end 12 heltidsbeskæftigede.

eksempel herpå er det finansielle område, hvor kunderne fx på realkreditområdet betaler såvel gebyrer som administrationsbidrag og kursskæring, hvilket for mange er uigennemskueligt. Et krav, der vil øge gennemsigtigheden, vil være at kræve nogenlunde omkostningsægte gebyrer og forbyde kursskæring - samtidig med, at der fortsat skal være fri prisdannelse om administrationsbidraget.

Det er velkendt inden for konkurrenceøkonomien, at transparens ikke er et mirakelmiddel - og i nogle tilfælde kan transparens faktisk reducere konkurrencen, fordi den kan gøre det nemmere for udbydere at holde øje med hinandens priser og have stiltiende overenskomster om ikke at have "for hård" priskonkurrence. Men på markeder, hvor udbydere langt bedre end forbrugerne kan overskue markedet, vil mere transparens fremme konkurrencen. Og dette gør sig formentlig gældende på en del finansielle markeder. Ud over realkrediteksemplet nævnt ovenfor kan som et andet eksempel nævnes konkurrencen mellem udbydere af pensionsprodukter, som for de fleste forbrugere er et uoverskueligt marked.

11. Konkrete forslag

Ud over de generelle principper, der er beskrevet ovenfor, vil vi i denne første del af produktivitsanalysen også foreslå følgende initiativer.

11.1 Private og især offentlige bygherrer bør aktivt invitere udenlandske bydende og udbyde på engelsk

Selv om produktiviteten i byggeriet er højere end i de andre lande, Danmark er sammenlignet med, trækker sektoren den samlede, gennemsnitlige produktivitet ned, jf. figur 3. I beskrivelsen af produktiviteten i byggeriet, jf. figur 5, blev det konkluderet, at den tilsyneladende stigning i produktiviteten siden 2010 også kan være et udtryk for stigende priser, avancer og lønninger. Dette er også bekymringen hos en del af køberne. Bygherreforeningen iværksatte derfor i 2014 et initiativ (Store byggeprojekter i et vanskeligt dansk marked), som anbefalede bygherrer ikke blot at være åbne over for tilbud fra udenlandske entreprenører og rådgivere, men aktivt at invitere disse til Danmark.

Det kan bl.a. gøres ved:

- at udbudsmaterialet er på engelsk
- at aftalegrundlaget ikke er det danske AB¹⁷-system, men internationale standarder
- at store bygherrer på forhånd offentliggør planer om deres byggeprojekter flere år frem i tiden for at gøre det mere attraktivt for udenlandske bydende at etablere sig fast på det danske marked, fx gennem et datterselskab

¹⁷ Almindelige Betingelser

- informationsmøder på engelsk, fx gennemført virtuelt, så det ikke kræver at rejse til Danmark, inden en udenlandsk virksomhed har besluttet at byde
- at anvende samarbejdsformer og byggemåder, som entreprenøren kan påvirke, således at entreprenøren bedre kan nyttiggøre erfaringer fra andre lande

Eksemplerne viser, at det er muligt at gøre meget mere for at fremme importen end blot at "fjerne barrierer" eller at have effektive klagesystemer (jf. beskrivelsen af Det indre Marked ovenfor).

Vi har drøftet initiativerne med Bygherreforeningen, som vurderer, at initiativerne ikke har båret frugt i det omfang, man havde håbet, og at anbefalingerne derfor i høj grad stadig er relevante. Det kunne derfor være en god ide, hvis offentlige bygherrer gik foran på dette område og blev pålagt at følge disse anbefalinger, når byggesummen er større end en given minimumsgrænse.

Mere vidtgående kunne man på byggeområdet forestille sig *en gensidig anerkendelse af standarder mv.* i lande, der har en kvalitet i nye bygninger på nogenlunde samme niveau - fx i Norden. Generelt har de nordiske lande nogenlunde samme niveau i bygningsreglementerne mht. energikrav, sundhedskrav (lys, lyd, luftskifte, radon mv), og nogenlunde lige skrappe krav til brandsikkerhed og tilgængelighed (dvs. adgang for bevægelseshæmmede mv.). Men reguleringerne er i detaljen meget forskellige, hvilket er en betydelig hæmsko, især for entreprenørerne, når de byder på opgaver i andre lande.

Byggeriet står for 6 pct. af den samlede værdiskabelse i Danmark (som udgør godt 2.000 mia.kr). En forøgelse af byggeriets produktivitet med 3 pct. vil give en samlet forøgelse af værditilvæksten med 4 mia. kr. om året. Dette er et meget forsigtigt bud sammenlignet med flere analyser på området. Fx anslår IDA (2014) et potentiale for de årlige produktivetsforbedringer i byggeriet et potentiale på 11-15 mia. kr. (endda i 2014-priser), som kan opnås ved en højere grad af industrialisering, samt bedre styrede byggeprocesser, hvor de enkelte fagentreprenører og håndværkere ikke skal vente på andre entreprenører eller håndværkere, eller på materialer.

11.2 Mere konkurrence for advokater

Videnservice, som en del af erhvervsservice, er et område, der både præges af stagnerende produktivitet og af utilstrækkelig konkurrence. Konkurrencemyndighederne i Danmark har flere gang peget på, at konkurrencen kunne skærpes, hvis reglerne om ejerskab for især advokater og apoteker blev liberaliseret. Advokatrådet og Danske Advokater mener, at retssikkerheden vil lide skade ved en liberalisering, fordi man så ikke mere kan være sikker på, at advokaten udelukkende arbejder for klientens interesser og ikke for andres.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har senest, ultimo 2020, offentliggjort en grundig analyse af konkurrenceforholdene for advokater. Styrelsen anbefaler bl.a.:

- at fjerne reglerne om, at advokater har monopol på at eje advokatselskaber
- at tillade "multidisciplinære" virksomheder med både advokater og andre beslægtede liberale erhverv
- at fjerne forbuddet mod, at advokater gennem konkurrence kan tage andre advokaters klienter (såkaldt forbud mod "klientfiskeri")
- at fjerne forbuddet mod, at advokater efter aftale kan dele deres honorar med samarbejdspartnere
- mere konkurrence op det offentlige eller det statslige område, ved regelmæssige udbud af de opgaver, der i dag tilfalder Kammeradvokaten
- mere konkurrence, fx gennem udbud, at hverv som kurator (dvs. for konkursboer) eller bobestyrer (fx dødsboer)

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen opgør ikke et direkte skøn for konkurrencepotentialet. Styrelsen beregner dog en såkaldt "lønpræmie", som er den meraflønning, branchen har i forhold til sammenlignelige erhverv med mere konkurrence, og samme kompetencesammensætning, på 8 pct. 8 pct. af branchens lønsum svarer til 640 mio. kr. om året, hvilket formentligt er et godt skøn for effekten af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens forslag.

Det er imidlertid meget svært at se, hvorfor de gældende regler om kvalitet og sikkerhed på apotekerne, og at advokater ikke må have interesser hos begge parter i en sag, ikke skulle kunne videreføres ved en liberalisering.

11.3 Stram reguleringen af forsyningserhvervene

Forsyningserhvervene står for kun 2 pct. af den samlede værdiskabelse i Danmark - men bør alligevel inddrages, da denne sektor ikke under et har haft produktivitetstigninger i de sidste 30 år, jf. tabel 2 og 3.

I den analyse af området, som Lauritzen Consulting udarbejdede i 2018, vurderede vi - baseret på række tidligere analyser - et samlet potentiale for forsyningserhvervene i forbedret produktivitet på i alt 7 mia. kr. frem mod 2025. Forsyningserhvervene omfatter el, naturgas, fjernvarme, vand, renovation og affaldshåndtering.

På trods af en række politiske drøftelser på området er der imidlertid kun taget få initiativer til at høste dette produktivitetspotentiale. Det er der formentlig flere grunde til. En grund er, at en meget stor del af forsyningsselskaberne enten er kommunalt ejede, eller er forbrugerejede

andelselskaber - i begge tilfælde med en kraftig og dyb forankring hos kommunalpolitikere. Det har givet sektoren en stor politisk indflydelse.

En anden grund er kravene til grøn omstilling, også i forsyningssektoren. Den betyder fx en omlægning i fjernvarmebranchen, med krav om at udfase kul, olie og naturgas som brændsler - men også med nye muligheder som fx muligheden for at producere billig varme gennem varmepumper, når elprisen er lav. Sektoren har gjort gældende, at den ikke samtidigt kan gennemføre effektiviseringer og gå ind i den grønne omstilling. Vi vurderer, at dette i høj grad vil være muligt, og at det vil være realistisk at høste en stor del af produktivetspotentialer på 7 mia. kr., især hvis tidshorizonten er længere end til 2025.

Det vigtigste forslag på forsyningsområdet er at kræve, at forsyningselskaberne vælger mellem status som enten et *omkostningsdækket selskab*, som kun kan indregne en forrentning af sine lån svarende til obligationsrenten, og som skal leve op til givne effektiviseringskrav, eller som et *gevinstmaksimerende selskab*, der kan udbetale udbytter, men til gengæld skal have lavere priser end de omkostningsdækkede selskaber. Endvidere foreslås det at fjerne fjernvarmeselskabernes mulighed for at pålægge kunderne forblivelsespligt.

11.4 Transport og post

Lauritzen Consulting har også gennemført analyser af reguleringen og produktiviteten på transport- og postområderne (Lauritzen Consulting, 2017). Transportområdet omfatter jernbaner, busser og taxi. Det samlede produktivetspotentialer på disse områder er opgjort til i alt 2 mia. kr. Dette er imidlertid kun potentialer i transportsektoren. En øget effektivitet i transportsektoren vil også muliggøre en større effektivitet i andre sektorer, og det samlede produktivetspotentialer er derfor større.

På jernbaneområdet er Transportministeriets udbud af jernbanekørsel - hvor der ellers er gode erfaringer - sat i stå. På taxiområdet blev der i 2018 gennemført en pakke, som gør det meget vanskeligt for nye taxiformer som Uber at vinde fodfæste i Danmark. På postområdet præges udviklingen stadig af færre og færre breve, men flere pakker, og en politisk ulyst til at udbyde den del af brevbefordringen, som har svært ved at løbe rundt.

Især persontransporten må forventes i 2020 at udvise en meget lav produktivitet som følge af, at færre har anvendt offentlige transportmidler som følge af Coronaen. Dette vil selvsagt være en midlertidig effekt - men hvis en langtidsvirkning af Coronaen bliver permanent mere hjemmearbejde for at spare transporttid, bør det følges op af en revurdering af behovet for at subsidiere kollektiv transport, og hvordan samfundet får mest muligt transport for pengene.

11.5 Planlovens grænser for detailhandelsbutikkers størrelse

Planloven sætter bl.a. grænser for, hvor store detailhandelsbutikker må være. Årsagen er et ønske om at sikre et rigt og varieret byliv, med store og små butikker, både med dagligvarer og detailhandelsvarer, som også er nemme at komme til for personer uden egen bil. Der er således nogle steder erfaringer for, at store indkøbscentre uden for mindre byer kan dræne sådanne byer for levedygtige forretninger. På den anden side er det erkendt, at planlovens grænser er en medvirkende årsag til, at produktiviteten i detailhandelen er lavere, end den ellers ville være.

Da planloven sidst blev drøftet politisk, vurderede Finansministeriet (2016), at det samlede produktivitetspotentiale ved at fjerne alle størrelsesgrænser for detailhandelsbutikker størrelse udgjorde 2 mia. kr. (om året). Drøftelserne i 2016 endte med en bred politisk aftale, som bl.a. øgede grænserne for dagligvarebutikker fra 3.500 til 5.000 m². Forbuddet mod at opføre nye såkaldte hypermarkeder, med et areal op til ca. 15.000 m², blev imidlertid opretholdt. Status i dag er således, at Dansk Supermarked, der i dag ejer 17 Bilka'er med et areal betydeligt over 5.000 m²-grænsen, i praksis har monopol på denne type forretninger.

Lempelsen af planloven i 2016 må antages at have givet et vist produktivitetsløft, men der må også antages at være et tilbageværende potentiale for højere produktivitet på mindst 1 mia. kr.

Det kan tilføjes, at gevinsten ved at tillade flere hypermarkeder ikke alene kun vil være lavere priser, opnået gennem højere produktivitet - men formentlig også en større konkurrence mellem forskellige typer af den samme vare (fordi hypermarkederne har plads til flere forskellige varer), og et større, og bredere udbud. I en analyse af bogmarkedet når Brynjolfsson et al (2003) frem til, at kun 10-15 pct. af et ekstra forbrugeroverskud ved Amazons bogsalg skyldes lavere priser - resten skyldes et bredere udbud, end fysiske boghandler har.

11.6 Udbygning og anvendelse af infrastruktur

Et konkurrencefremmende udbud af importerede varer og tjenester kræver også en effektiv fysisk og digital infrastruktur uden for meget trængsel eller for mange "flaskehalse". Det forudsætter både en udbygning der, hvor behovene er størst, og incitamentet til ikke at bruge infrastrukturen samtidigt med, at alle andre gør det.

Produktivitetskommissionen anbefalede, at rentabilitetsberegninger fremover indgår med væsentligt større vægt i prioriteringen af offentlige anlægsinvesteringer af bane og vej. Det er for tidligt at vurdere, i hvilket omfang denne anbefaling følges i praksis, men især i Østjylland og i Hovedstadsområdet er der behov for udbygning af det overordnede vejnet. En generel opprioritering af rentabilitetshensyn frem for ønsker om at styre trafikstrømmene, herunder forbindelser til tyndt befolkede dele af Danmark, vil øge produktiviteten.

Det samme gælder ønsker om at udflytte arbejdspladser fra de store byer til tyndere befolkede områder. I princippet kan sådanne udflytninger, når de er effektive, reducere trængslen i de større byer. Men denne effekt skal vejes op mod de agglomerationseffekter, der er velbelyste i den økonomiske kultur, og som leder til, at de fleste virksomheder opnår højere produktivitet, når de etableres i tæt befolkede områder, hvor der er kvalificeret arbejdskraft og nærhed til leverandører, kunder og konkurrenter.

Anvendelsen af infrastrukturer kan effektiviseres med brugerbetaling, eller road pricing, der afspejler den ulempe, den enkelte trafikant påfører andre ved at øge trængslen. Også dette hørte til Produktivitetskommissionens anbefalinger, som endnu ikke er ført ud i livet - hvilket dog på dette område er naturligt som følge af, at effektiv road pricing heller ikke er gennemført andre steder i verden.

Men dette brugerprincip bør gå begge veje, hvilket ville kunne medføre en reduktion af priserne for at anvende Storebælts- og Øresundsbroerne. Priserne her på 150-200 kr. pr tur for en personbil (med de gældende rabatordninger) er mere end dobbelt så høje som de relativt små vedligeholdelsesomkostninger og trængselsvirkningerne.

Det er samtidig vigtigt, at priserne afspejler reelle trængselsomkostninger, og at trængselspriserne anvendes til at styre udbygningen af vejnettet. Vejnettet bør udbygges, hvor trængselsomkostningerne overstiger omkostningerne ved udvidelsen.

En reduktion af de nuværende årlige trængselsomkostninger knyttet til vejnettet på 30 mia. kr.¹⁸ vurderes at kunne give et velstandsløft svarende til mindst 2 mia. kr. om året. Dette skøn svarer til Produktivitetskommissionens vurdering af tabet ved urentable trafikinvesteringer pr år, foretaget i tiåret op til Produktivitetskommissionens analyser (herunder tabet ved, at trængselsomkostningerne ikke er indgået med tilstrækkelig vægt i prioriteringerne). Hvis afledte arbejdsudbuds- og konkurrenceeffekter medtages, bliver gevinsten større.

¹⁸ DI, december 2019.

Litteratur

Ahn, Jay Bin; Era Dabla-Norris, Romain Duval, Bingjie Hu og Lamin Njie, 2016: Reassessing the Productivity Gains from Trade Liberalisation, IMF Working Paper WP/16/77

Brynjolfsson, Erik; Yu Hu og Michael D. Smith, 2003: Consumer surplus in the digital economy: Estimating the Value of Increased Product Variety at Online Booksellers. Management Science, 2003.

Bygherreforeningen, 2014: Store byggeprojekter i et vanskeligt dansk marked

Copenhagen Economics, 2018: Betydning af international handel for økonomi og beskæftigelse i Danmark

Conseil National de Productivité, France, 2019: Productivity and competitiveness: Where does France stand in the Euro zone?

DI, december 2019: Omkostninger ved spildtid i trafikken

DORS, 2017: Produktivitet 2017

DORS, 2019: Produktivitet 2019

DORS, 2020: Produktivitet 2020

EU-Kommissionen, 2014: EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective

EU-Kommissionen, 2020: Single Market Scoreboard, 2020

Facken inom industrien, Sverige, 2019: Produktivitetsutvecklingen i Sverige och omvärlden 1998-2018

Finansministeriet, 2016: Økonomisk analyse: Produktivitet og konkurrence

Finansministeriet, 2016: Effekt ved aftale om planloven

Fouquin, Michel & Jules Hugot, 2016. "Two Centuries of Bilateral Trade and Gravity Data: 1827-2014," CEPII Working Paper 2016-14, May 2016, CEPII

German Council of Economic Experts, 2020: Productivity: Improving Conditions for Growth

IDA (Ingeniørforeningen i Danmark), 2014: Produktivitet i byggeriet

Knudsen, Dan, Danmarks Statistik, 2018: Dansk BNP påvirkes af produktion i udlandet

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, 2020: Konkurrence i advokatbranchen

Krugman, Paul, Foreign Affairs, Vol 6, 1994: The Myth of Asia's Miracle

Lauritzen Consulting, 2017: Regulering af taxi, post og tog

Lauritzen Consulting, 2018: Regulering af forsyningssektoren

Murphy, Antoin, 2000: The "Celtic Tiger" . An Analysis of Ireland's Economic Growth Performance. EUI Working Papers 2000/16

National Productivity Board, Belgium, 2019: Annual report, 2019

National Competitiveness Council, Ireland, 2018: Irelands Competitiveness Challenge

OECD, 2019: OECD Compendium of Productivity Indicators

Ortiz-Ospina, Esteban og Beltekian, Diana, 2018: www.ourworldindata.org

Produktivitetskommissionen, 2012-14: En lang række rapporter på www.produktivitskommissionen.dk

Siegenthaler, Michael; Graff, Michael and Mannini, Massimo, ETH Zürich, 2015: Characteristics and Drivers of the Swiss "Job Miracle"

Quah, Jon, Public Administration and Policy - Asia-Pacific Journal, 2018: Why Singapore Works: 5 Secrets of Singapores Succes

Solow, R., Review of Economics and Statistics 39: Technical change and the aggregate production function.

Tang, Kam Ti University of Queensland, Global Economy Journal 2011/3: Correcting the Size Bias in Trade Openness and Globalization Measures

University of Groningen, 2020: The Maddison project

The Vienna Institute for International Economic Studies, 2020: www.euklems.net

Wladawsky-Berger, Irving, MIT, 2019: Deconstructing the Productivity Paradox

Økonomi- og Indenrigsministeriet, 2018: Status på Danmarks produktivitetsudfordring

Bilag: Brancher i sektorerne erhvervsservice og privat service

Fordeling af arbejdstimer, pct.	1966	2019
46000 Engroshandel	44,6	28,9
50000 Skibsfart	11,4	2,8
52000 Hjælpevirksomhed til transport	3,5	5,0
62630 It- og informationstjenester	0,5	9,1
68100 Ejendomsmæglere mv.	1,0	2,3
68300 Ejendomsadministration mv. .	4,2	4,4
69700 Advokater, revisorer og virksomhedskonsulenter	8,6	11,0
71000 Arkitekter og rådgivende ingeniører	8,4	7,8
72001 Forskning og udvikling, markedsfølsig	0,6	2,1
72002 Forskning og udvikling, ikke-markedsfølsig	1,7	0,2
73000 Reklame- og analysebureauer	1,8	2,0
74750 Dyrlæger og anden vidensservice	2,8	3,8
77000 Udlejning og leasing af materiel	0,4	1,4
78000 Arbejdsformidling og vikarbureauer	1,6	7,0
79000 Rejsebureauer	2,8	1,0
80820 Rengøring og anden operationel service	6,1	11,3
I alt	100	100

Fordeling af arbejdstimer, pct.	1966	2019
45000 Bilhandel og -værksteder mv.	9,9	9,1
47000 Detailhandel	33,4	29,4
49000 Landtransport	14,3	11,6
51000 Luftfart	1,2	0,9
53000 Post og kurer-tjeneste	4,2	3,0
55560 Hoteller og restauranter	7,2	16,3
58000 Udgivervirksomhed	3,8	3,1
59600 Radio- og tv-stationer samt produktion af film mv.	0,6	2,4
61000 Telekommunikation	2,3	2,4
90920 Kunst, kultur og spil	1,6	4,3
93000 Sport, forlystelsesparker og andre fritidsaktiviteter	0,6	3,5
94000 Organisationer og foreninger	1,0	5,5
95000 Reparation af husholdningsudstyr	4,0	1,2
96000 Frisører, vaskerier og andre serviceydelser	6,3	3,9
97000 Private husholdninger med ansat medhjælp	9,6	3,2
I alt	100	100