

Analyse

8. maj 2025

Gode takter for Europas produktivitet og konkurrenceevne

Af Solveig Prag Blicher

Den meget omtalte EU-rapport fra tidligere centralbanks direktør, Mario Draghi, konkluderede at Europas produktivitet og konkurrenceevne halter efter USA's. Det er vigtigt for produktivitetsvækst er selve motoren bag vores velstandsstigninger. I denne analyse undersøger vi, om det virkelig står så slemt til i Europa, ved bl.a. at beregne den købekraftsjusterede produktivitet.

- Europas købekraftsjusterede produktivitet er halet ind på USA's siden årtusindeskiftet.
- Historien er endnu bedre i en dansk kontekst. Danmarks købekraftsjusterede produktivitet har historisk været lavere end USA's. Det ændrede sig op igennem 10'erne og i en årrække var Danmarks købekraftsjusterede produktivitet faktisk højere end USA's.
- Produktivitet er et udtryk for, hvor meget værdi der skabes ved en times arbejde. Den købekraftsjusterede produktivitet kan bruges til at sammenligne niveauet af to landes produktivitet. Analysens resultater adskiller sig fra Draghi-rapportens fordi vi bruger en metode, der tager højde for, at USA har haft en højere inflation end EU.
- Europas udvikling i den købekraftsjusterede produktivitet kan til dels forklares af USA's relativt højere inflation samtidig med, at de amerikanske vækstrater er faldet siden 00'erne. Siden 2010 har Europa og USA haft ca. samme nationale produktivitetsvækst.
- Europa viser tegn på en god konkurrenceevne. Både Euroområdet og Danmark har haft et højere overskud på betalingsbalancen end USA siden 2000, uanset hvilken konjunktursituation landene har været i. Det indikerer, at hverken Danmark eller Euro-landene har et problem med konkurrenceevnen i den snævre forstand, vi har defineret det her.
- Samlet set viser analysen, at Draghi-rapporten tegner et for dystert et billede af Europas produktivitet og konkurrenceevne. Og når det kommer til Danmark, er billedet endnu pænere.

Kontakt

Økonom
Solveig Prag Blicher
Tlf. 5371 5385
E-mail sbl@kraka.dk

[Titel]
[Navn]
Tlf. [#####] [#####]
E-mail [init]@kraka.dk

1. Europas produktivitet har været til debat

Draghi: EU's produktivitet sakker bagud

Den europæiske produktivitet følger ikke med den amerikanske. Sådan har en fortælling lydt i lang tid, og der kom ekstra tryk på netop den fortælling, da der udkom en meget omtalt EU-rapport om emnet i efteråret 2024 fra den tidligere europæiske centralbanksdirektør, Mario Draghi.¹ Europa har ikke en tilstrækkelig førerposition inden for afgørende industrier, innovationen halter og færre startups vokser sig store. Disse faktorer hæmmer vores produktivitet, lyder det blandt andet.

Produktivitet er Europas vækstmotor

Produktivitet udtrykker, hvor meget værdi man kan producere med en given mængde arbejdskraft. Jo mere en befolkning kan producere pr. time, jo højere et velstandsniveau kan befolkningen opnå. Diskussionen om produktivitet er vigtig, for produktivitetsvækst er selve motoren bag den velstandsstigning, som danskerne og europæerne historisk har kunnet nyde godt af. Og det er også fortsat produktivitetsvækst, der vil kunne sikre, at fremtidige generationer også vil opleve velstandsstigninger. Men det er ikke ligetil at sammenligne produktivitetsudviklingen mellem lande, og afhængigt af hvordan man spørger, kan man få forskellige svar. Derfor undersøger vi i denne analyse, hvordan dansk og europæisk produktivitet har udviklet sig ift. den amerikanske, med to forskellige par briller.

Metode 1: Købekraftsjusteret produktivitet

Den ene opgørelse kalder vi den *købekraftsjusterede produktivitet*. Den købekraftsjusterede produktivitet kan bruges til at sammenligne *niveauet* af to landes produktivitet over tid. Denne metode kan fx bruges til at besvare spørgsmål som: "hvor meget mere produktive er amerikanerne end europæerne i dag?" og "hvordan så det ud for 20 år siden?". Denne opgørelse er mere retvisende end den metode, der bruges i Draghi-rapporten, hvis man er interesseret i at vurdere, om Europas produktivitet historisk har haltet efter den amerikanske.

Metode 2: National produktivitetsvækst

Den anden opgørelse kalder vi den *nationale produktivitetsvækst*. Den opgør *væksten* i landenes produktivitet. Det giver et indtryk af, hvor meget mere effektiv produktionen i et givent land er i dag, sammenlignet med tidligere. Det er den bedste metode til at beregne produktivitetsvækst i enkelte lande over tid og bruges bl.a. af Nationalbanken i deres seneste analyse på området (Nationalbanken, 2025). Med denne metode kan man svare på spørgsmål som: "hvor mange flere varer, producerer danskerne når de går på arbejde i dag, ift. for 20 år siden?" og "hvor mange flere producerer amerikanerne?". Den nationale produktivitetsvækst svarer til vækstraterne i Draghi-rapporten.

Metoderne kan vise noget forskelligt

Det kan umiddelbart lyde mærkeligt, at den ene metode kun kan bruges til at sammenligne produktivets*niveauet* mellem lande over tid, mens den anden kun kan bruges til at sammenligne produktivets*væksten* inden for lande over tid. Men forskellen på metoderne er vigtig, for der er risiko for at drage forkerte konklusioner, hvis ikke man holder sig forskellene for øje.

Metoderne håndterer købekraft forskelligt

Kort sagt skyldes forskellen på metoderne, hvordan de håndterer, at BNP og dermed produktivitet opgøres i landenes egen valuta. For at kunne sammenligne produktivitet mellem lande, skal man derfor omregne til en fælles valuta. Her er det ikke nok at omregne ved hjælp af den officielle valutakurs, da valutakurser ikke fuldt ud afspejler forskelle i købekraften mellem lande. Selv om en dollar fx kan veksles til syv kroner på valutamarkedet, er det ikke sikkert, at man i USA kan købe det samme med en dollar, som man kan med syv kroner i Danmark.² Det kan man tage højde for ved at benytte en såkaldt købekraftsjusteret valutakurs. Den købekraftsjusterede valutakurs kan ændre sig over tid grundet både ændringer i valutakursen og inflation. De to metoder håndterer udviklingen i den købekraftsjusterede valutakurs forskelligt.

Når man opgør *købekraftsjusteret produktivitet*, omregner man hvert års produktivitet vha. de enkelte års købekraftsjustering. Når man opgør *national produktivitetsvækst*, anvender man enten ikke en købekraftsjustering, eller også benytter den samme købekraftsjustering for alle år.

¹ EU-kommissionen (2024). Herefter blot: "Draghi-rapporten".

² Fx kan en burger koste 14 kroner i Danmark. Hvis valutakursen er 7 kr. pr. dollar, ville en ren omregning tilsi, at burgeren skulle koste 2 dollars i USA. Hvis burgeren faktisk koster 3 dollars i USA, giver forskellen anledning til en købekraftsjustering. Så i dette tilfælde er den (burger-)købekraftsjusterede valutakurs 1 dollar til 4,7 kroner (14 kroner $\approx$ 3 dollar) selvom den officielle valutakurs er 1 dollar til 7 kroner. Det er den købekraftsjusterede valutakurs man vil benytte, når man beregner købekraftsjusteret produktivitet.

Valg afhænger af
interesse for niveau
eller vækst

Købekraftsjusteringen betyder, at hvis man beregner vækstrater på den købekraftsjusterede produktivitet, vil væksten blive "forurennet" af den løbende udvikling i købekraften. Derfor skal man bruge målet for *national produktivitetsvækst*, hvis man vil beregne væksten i produktivitet over tid. Disse vækstrater kan man så sammenligne mellem lande. Ønsker man derimod at sammenligne produktivetsniveauet over tid, vil det være misvisende *ikke* at tage højde for udviklingen i købekraft, da værdien af valutaerne ændrer sig - særligt over længere tidsperioder. Derfor skal man bruge *den købekraftsjusterede produktivitet* for at sammenligne produktivetsniveauer over tid. Forklaringen er uddybet i boks 1.

Boks 1 Forskel mellem købekraftsjusteret produktivitet og national produktivitetsvækst

Produktivitet kan opgøres på flere forskellige måder. Særligt kan arbejdskraften opgøres pr. time (timeproduktiviteten) eller pr. beskæftiget. I denne analyse undersøger vi udviklingen i timeproduktiviteten. Timeproduktiviteten har bl.a. den fordel, at den tager højde for forskelle i gennemsnitlig arbejdstid mellem lande. Desuden kan arbejdstiden i et givent land udvikle sig over tid. I Danmark såvel som i stort set alle andre industrialiserede lande er arbejdstiden faldet i takt med, at befolkningen er blevet rigere. Hvis man ikke tager højde for dette fald i arbejdstiden, kan man risikere at undervurdere den danske produktivitetsudvikling. I analysen henviser "produktivitet" altid til timeproduktiviteten.

Købekraftsjusteret produktivitet

Den købekraftsjusterede produktivitet tager højde for udviklingen i købekraften, når man sammenligner produktivetsniveauer på tværs af lande. Men hvorfor er det så vigtigt? Det handler om valutakurser og inflation.

Det er vigtigt at omregne til en fælles valuta, når man sammenligner produktivetsniveauer mellem lande. Dansk produktivitet måles som udgangspunkt i kroner, tysk produktivitet måles i euro og amerikansk produktivitet i dollar. Derudover skal der tages højde for, at værdien af en dollar er forskellig i forskellige lande. Hvad man kan købe for en dollar i USA og Danmark (efter man har vekslet til kroner med den gældende valutakurs) er fx ikke nødvendigvis det samme - og det kan ændre sig over tid. Det kaldes købekraften. Hvis inflationen i USA fx er højere end i Danmark, og valutakurserne er uændrede, vil amerikanerne over tid kunne købe mindre for deres dollar, end danskerne kan. Det gør derfor værdien af amerikanernes penge mindre værd. Samlet set kan man gøre værdien af produktiviteten sammenlignelig ved at tage højde for både valutakurser og forskellige priser. Det kaldes at købekraftsjustere. Idet man sammenligner mellem lande men inden for enkelte år, er det ikke nødvendigt at omregne fra nominelle værdier til reale størrelser - sammenligningen kan derfor foretages i løbende priser.

Når vi beregner den *købekraftsjusterede produktivitet*, tager vi dermed højde for købekraften i hvert enkelt år. Herefter beregner vi forholdet mellem de europæiske landes produktivitet og den amerikanske produktivitet i hvert enkelt år.

Metoden er ikke ny, men den bruges sjældent til sammenligning af landes produktivitet over en tidsperiode. Vi bidrager derfor med en ny brug af metoden, som er bedre end andre gængse metoder, når man vil sammenligne værdien af Europas og USA's produktivitet over tid. Metodens fordele og ulemper er beskrevet i flere detaljer i Dey-Chowdhury (2007), som bl.a. også danner grundlag for Produktivitetskommissionens arbejde (Produktivtetskommissionen, 2014).

National produktivitetsvækst og Draghi-rapporten

Draghi-rapporten benytter en anden metode til at sammenligne europæisk og amerikansk produktivitet. Metoden lyder måske på overfladen som den købekraftsjusterede produktivitet, men der er afgørende forskelle. Med denne metode tager man udgangspunkt i realvæksten i produktivitet, opgjort i landenes egne valutaer. Hermed kan man beregne real produktivitetsvækst i de enkelte lande, og sammenligne disse vækstrater mellem lande, uden at det påvirkes af ændringer i købekraften.

Draghi-rapporten bruger denne metode, men omregner produktivetsniveauerne for alle år ved hjælp af købekraftsjusteringen i et enkelt år, nemlig 2010. Herved er vækstraterne uændrede, men sammenligningen af produktivetsniveauer er kun retvisende for året 2010. Jo længere væk man kommer fra dette år, jo mere forkert kan sammenligningen af niveauerne blive pga. forskelle i udviklingen i købekraft.

Resultaterne fra de to metoder er ret forskellige, fordi købekraften af dollars relativt til euro har udviklet sig ganske kraftigt de sidste 25 år. Den amerikanske inflation har været højere end den europæiske, og valutakursen ca. uændret.³ Det vil sige, at amerikanerne efterhånden kan købe mindre og mindre for fx 100 dollars, end europæerne kan for et tilsvarende antal euro (ved den gældende valutakurs). Helt konkret var købekraften af en euro i 2000 1,2 dollar, hvilket i 2023 var steget med knap 30 pct. til 1,5 dollar. Se også bilag 1. udvikling i .

³OECD Data Explorer. Data for: 2001-2023, Tabel: Consumer price indices (SPIs, HICPs), COICOP 1999 og Annual Purchasing Power Parities and exchange rates

2. Europa haler ind på USA's købekraftsjusterede produktivitet

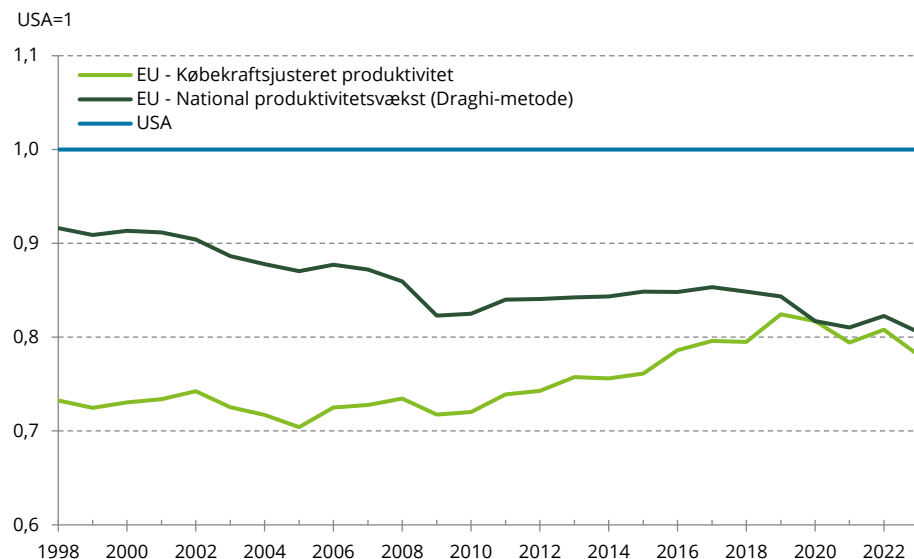
Sammenligning af de to metoder

EU haler ind på USA's købekraftsjusterede produktivitet

Figur 1 viser forholdet mellem amerikansk og europæisk produktivitet, hvor produktiviteten er beregnet som hhv. *købekraftsjusteret produktivitet* og *national produktivitetsvækst*. Amerikansk produktivitet er sat til 1 i alle år. Figuren illustrerer dermed forskellen på de to metoder.

Den lysegrønne kurve viser EU's købekraftsjusterede produktivitet relativt til USA's. Europa har halet ind på USA's produktivetsniveau over perioden 1998 til 2023. Europæerne kunne i 2023 købe ca. 80 pct. af det, som amerikanerne kunne købe for en times arbejde. Tilbage i 2000 var denne forskel større, og europæerne kunne kun købe ca. 70 pct. af det, som amerikanerne kunne købe for en times arbejde. Dermed har EU's købekraftsjusterede produktivitet halet ind på den amerikanske købekraftsjusterede produktivitet siden årtusindeskiftet, hvilket er den stik modsatte konklusion af den, som Draghi-rapporten kommer frem til.

Figur 1 Europæisk produktivitet ift. den amerikanske beregnet med to forskellige metoder



Anm.: Lysegrøn: EU's timeproduktivitet i løbende priser, med årlig købekraftsjustering relativt til USA's.
 Mørkegrøn: EU's timeproduktivitet i faste priser, købekraftsjustering 2020 relativt til USA's. Begge metoder er ekskl. niveauekorrektion fra Produktivitetskommissionen grundet manglende data. Se også bilag 2. korrektion af arbejdstidsregnskab fra produktivitetskommissionen
 Kilde: Egne beregninger pba. OECD.

Draghi-metoden er nem at misforstå

Den mørkegrønne kurve viser EU's produktivitet relativt til USA's, som Draghi-rapporten beregner den.⁴ Denne kurve sammenligner *væksten* i produktivitet mellem de to lande. Her kan det ses, at EU's *vækst* relativt til USA's har været lavere siden årtusindeskiftet idet den mørkegrønne kurve falder relativt til den blå. Faldet er særligt kraftigt før 2010, hvorefter kurven flader ud. Den mørkegrønne kurve kan dog nemt misfortolkes for det kan se ud som om *niveauet* af den europæiske produktivitet er faldet yderligere bagud ift. USA siden årtusindeskiftet. Men det er ikke korrekt. For der købekraftsjusteres kun i et enkelt år (2020), og derfor kan man kun sammenligne *niveauet* mellem de to kurver i dette år. Jo længere væk man kommer fra det år, jo mere misvisende bliver sammenligningen.

Vi modificerer fortællingen fra Draghi-rapporten

Den købekraftsjusterede produktivetsopgørelse modificerer kraftigt den gængse fortælling fra bl.a. Draghi-rapporten om, at Europas produktivitet i stigende grad halter efter den amerikanske. Den europæiske købekraftsjusterede produktivitet var ganske vist ca. 20 pct. lavere end den amerikanske i 2023, men Europa har siden årtusindeskiftet tydeligt halet ind på det amerikanske

⁴ Den mørkegrønne kurve svarer til figur 1 i Draghi-rapporten, der dog bruger 2010 som indeks-år. Forskellen i indeks-år svarer til en parallelforskydning af kurven og har ikke betydning for hældningen.

produktivetsniveau. Det skyldes i høj grad USA's relativt dårlige udvikling i købekraft, hvilket også er beskrevet yderligere i bilag 1. udvikling i

Seneste år kan tyde på en svag tendens

Hvis man kun betragter udviklingen siden 2019 er der imidlertid overensstemmelse mellem de to metoder. Her viser begge opgørelser en svag tendens til, at Europa har saktet bagud ift. USA. Spørgsmålet er, om dette er begyndelsen på en ny, længerevarende tendens, eller om det skyldes midlertidige udsving. I næste afsnit zoomer vi ind på Danmark og nogle af de andre europæiske lande for at få et billede af, hvordan produktiviteten er forskellig på tværs af Europa.

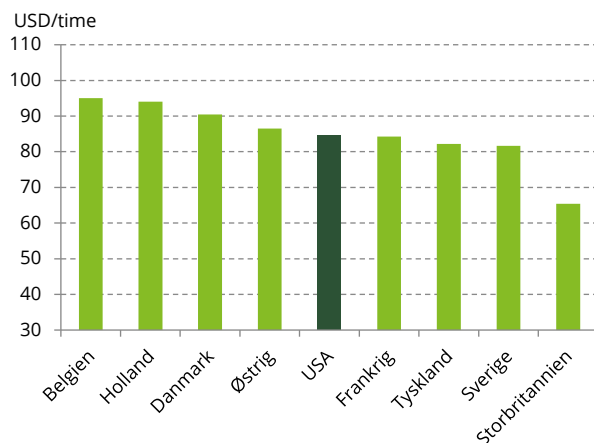
3. Europæiske lande har høj købekraftsjusteret produktivitet

Europas store lande er mindre produktive end USA

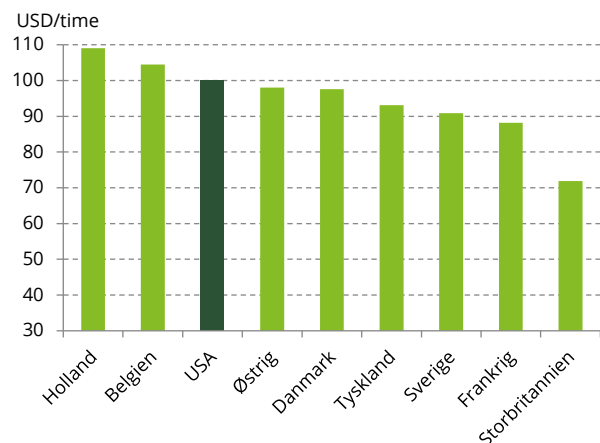
Produktiviteten varierer på tværs af de europæiske lande. Produktiviteten i Europas største økonomier, Frankrig, Tyskland og Storbritannien, var i både 2020 og 2023 lavere end den amerikanske, jf. figur 2. I 2023 producerede amerikanerne værdi for ca. 100 dollars i timen. EU's to største økonomier, Tyskland og Frankrig, havde en produktivitet, der var en smule lavere på hhv. 93 og 88 dollars i timen. Den tredje af Europas store økonomier, Storbritannien, holdte langt bagefter – både ift. de to andre såvel som til USA. I 2023 producerede Storbritannien, hvad der svarer til 72 dollar i timen, hvilket er knap 30 pct. mindre end USA.

Figur 2 Købekraftsjusteret produktivitet i udvalgte lande

Figur 2.a 2020



Figur 2.b 2023



Anm.: Købekraftsjusteret produktivitet: Timeproduktivitet opgjort i løbende priser, med årlig købekraftsjustering, inkl. niveau-korrektion af arbejdstidsregnskab fra Produktivitetskommissionen. Se også bilag 2. korrektion af arbejdstidsregnskab fra produktivitetskommissionen.

Kilde: Egne beregninger pba. OECD og Produktivitetskommissionen (2014).

Nogle af de mindre lande klarer sig bedre end USA

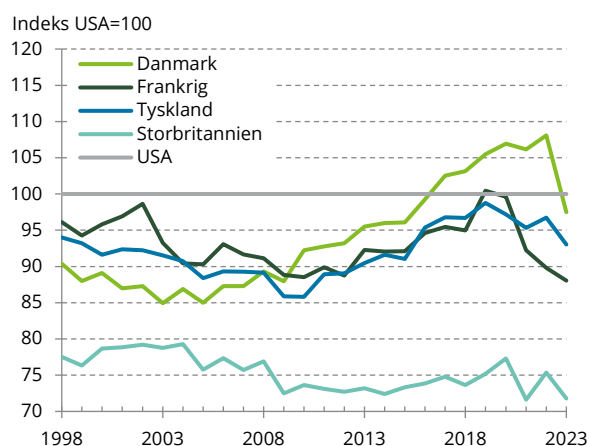
I nogle af de mindre europæiske lande går det bedre. Holland og Belgiens købekraftsjusterede produktivitet var en smule højere end den amerikanske i både 2020 og 2023, hvorimod Danmark og Østrig havde stort set samme købekraftsjusterede produktivitet som USA i begge år, jf. figur 2.

Dansk produktivitet har halet ind på USA's siden 90'erne

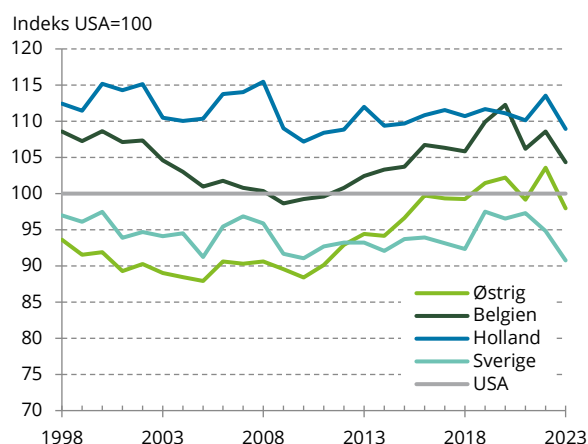
Dansk købekraftsjusteret produktivitet har ikke altid været så tæt på det amerikanske niveau, som det er i dag. I figur 3 sammenligner vi udvalgte europæiske landes købekraftsjusterede produktivitet med USA's fra 1998 til 2023. USA's produktivitet er sat lig med 1 i alle år. Figuren er altså sammenlignelig med figur 1, som vi viste for hele Europa relativt til USA. Figur 3 viser, at Danmarks produktivitet var ca. 10 pct. under den amerikanske indtil 2010, hvor Danmark begyndte at hale ind på USA. I 2016 overhalede dansk købekraftsjusteret produktivitet den amerikanske og forblev højere indtil 2023.

Figur 3 Købekraftsjusteret produktivitet for Danmark og udvalgte europæiske lande, sammenlignet med USA

Figur 3.a Danmark og store lande



Figur 3.b Små lande



Anm.: Købekraftsjusteret produktivitet relativt til USA: Timeproduktivitet opgjort i løbende priser, med årlig købekraftsjustering, inkl. niveau-korrektion af arbejdstidsregnskab fra Produktivitetskommissionen. Se også bilag 2. korrektion af arbejdstidsregnskab fra produktivitetskommissionen

Kilde: Egne beregninger pba. OECD og Produktivitetskommissionen (2014).

Tysk og fransk produktivitet har halet ind siden 2010

Tyskland og Frankrig havde et bedre udgangspunkt end Danmark i slutningen af 90'erne, men tabte terræn til USA efter årtusindeskiftet. Siden 2010 har de også halet ind på USA igen, og i 2019-2020 - inden corona og inflationskrisen ramte - var begge lande ca. på niveau med USA. Storbritanniens købekraftsjusterede produktivitet har ligget betydeligt under USA's og de andre landes i hele perioden.

Små europæiske lande er relativt forskellige

Når vi betragter nogle af de mindre nordeuropæiske lande, er historien også positiv set med europæiske øjne, selvom der er stor forskel på de enkelte lande. Holland og Belgien har generelt en højere produktivitet end USA, selvom Belgien i årene efter finanskrisen kommer ned på det amerikanske niveau. Østrig starter ligesom Danmark med en produktivitet der er betydeligt lavere end USA's, men haler op gennem 10'erne ind på USA og ender på ca. samme niveau fra 2016 og frem. I Sverige ser vi ikke helt samme tendens. Svenskerne har et lavere produktivitetniveau end amerikanerne gennem hele perioden, og viser ikke tegn på at hale ind på USA.

Konklusion: EU-lande har generelt halet ind på USA

Mange europæiske lande har altså frem til 2020 halet ind på USA's købekraftsjusterede produktivitet, hvilket stemmer overens med vores konklusion fra figur 1 om, at EU generelt har halet ind på USA. Derudover har flere europæiske lande, herunder Danmark, et produktivitetniveau, der er sammenligneligt eller højere end det amerikanske. Det modsiger altså fortællingen fra Draghi-rapporten om, at Europa sakker bagud ift. USA. Hvordan kan dette forliges med fortællingen om et Europa, hvor produktiviteten sakker bagud? Som vi viste tidligere, skal en del af forklaringen findes i brugen af en anden metode, der ikke tager højde for udviklingen i købekraften.

4. Den amerikanske produktivetsvækst var højere end den europæiske

Nu undersøger vi væksten i produktivitet

I dette afsnit undersøger vi, hvor meget mere effektiv den europæiske produktion er blevet siden årtusindeskiftet. Det kalder vi den *nationale produktivetsvækst*. Vi besvarer altså spørgsmålene: "hvor mange flere varer og tjenester producerer Europa i dag ift. for 25 år siden?" og "hvordan ser det ud for USA?".

Metoden er sammenlignelig med Draghi-rapporten

Opgørelserne i dette afsnit anvender samme metode som opgørelsen i Draghi-rapporten, nemlig den nationale produktivetsvækst. Denne opgørelse blev også vist i figur 1. For at undgå de potentielle faldgruber i fortolkningen af *niveauet* for den nationale produktivitet, som vi diskuterede

tidligere, viser vi kun resultaterne som en relativ udvikling. Det vil sige, at produktiviteten for hvert land sættes til 100 i et bestemt år.

USA havde højere produktivitetsvækst i 00'erne

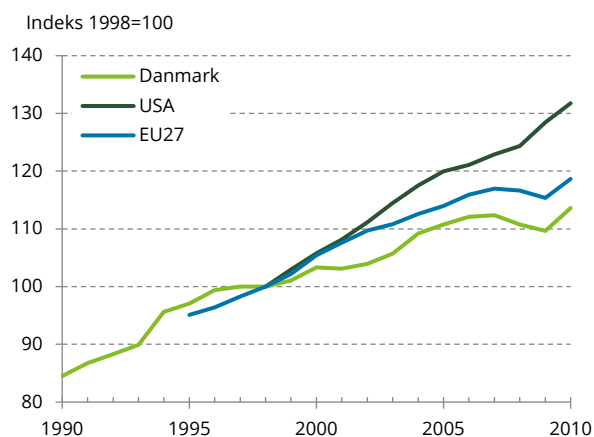
USA's nationale produktivitetsvækst var højere end den europæiske gennem 00'erne, som vist i figur 4.a. Den amerikanske produktivitet voksede med godt 30 pct. fra 1998 til 2010, hvorimod den europæiske produktivitet voksede med knap 20 pct. og den danske med knap 15 pct. Mens amerikanerne kunne producere ca. 30 pct. flere varer og tjenester på en time i 2010 ift. 1998, kunne europæerne altså kun producere ca. 20 pct. flere.

I dag har USA og EU samme vækst

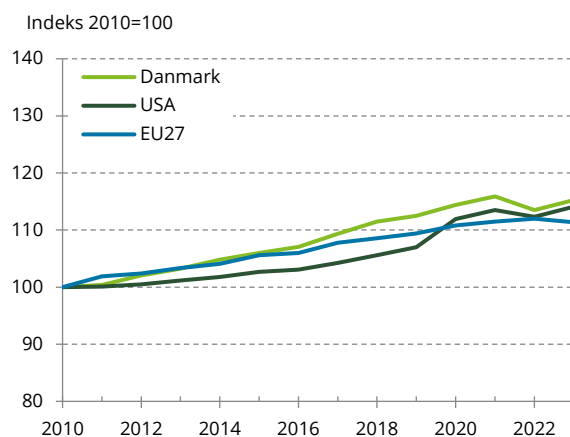
Efter 2010 faldt USA's høje vækstrater til ca. samme niveau som den europæiske. Fra 2010 til 2023 voksede både EU's, USA's og Danmarks produktivitet med mellem 11 og 15 pct., som vist i panel b. Vi ser dermed, at historien fra Draghi-rapporten stemmer overens med de nationale vækstrater inden 2010, hvor USA havde en meget flot produktivitetsvækst mens Europa og Danmark havde en mere moderat vækst. Efter 2010 er væksten dog ca. lige høj på begge sider af Atlanten.

Figur 4 Den nationale produktivitetsvækst

Figur 4.a 1990-2010



Figur 4.b 2010-2023



Anm.: National produktivitetsvækst: vækst i realt BNP (i national valuta) pr. arbejdstime.
Kilde: Egne beregninger pba. OECD.

Danmarks vækst er bl.a. baseret på få store virksomheder

Danmarks store virksomheder spiller en særlig rolle, når man skal forstå udviklingen i dansk produktivitet efter 2010. Få store danske virksomheder kan nemlig tilskrives en ganske betydelig del af den danske produktivitetsstigning. De Økonomiske Råd viste i en analyse fra 2024, at ca. 17 pct. af produktivitetsvæksten i private byerhverv siden 2000 kan tilskrives fem såkaldte superstjerne-virksomheder. Langt størstedelen af denne produktivitetsvækst sker efter 2010 (DØRS, 2024). Disse virksomheder er særlige - ikke kun pga. deres størrelse, men også fordi en betydelig del af deres vareproduktion foregår i udlandet.⁵

Stadig høj vækst uden medicinalindustrien

I forbindelse med debatten om store virksomheders betydning for dansk økonomi, tales der særligt ofte om medicinalindustriens meget høje vækstrater. Medicinalindustrien har rigtig nok også været vigtig for dansk produktivitetsvækst. Nationalbanken viser i en analyse, at dansk industri har haft 60 pct. højere produktivitetsvækst end amerikanerne siden 2000, hvoraf stort set hele forskellen på de to, kan tilskrives vækst i medicinalindustrien. Nationalbankens analyse viser også, at den danske produktivitetsvækst i industrien er særligt stærk efter 2010, hvorimod USA's vækst er størst fra 2000 til 2010 og mere moderat herefter. Det gælder både inkl. og ekskl. medicinalindustrien og stemmer dermed overens med konklusionerne fra vores analyse. Dermed konkluderer Nationalbanken, at der selv uden medicinalindustrien er tegn på god produktivitetsudvikling i dansk økonomi (Nationalbanken, 2025).

⁵ Denne type produktion kaldes merchandising and processing. Det kan være produktion gennem datterselskaber i udlandet, hvor den danske virksomhed ejer produkterne, der bliver produceret i udlandet.

5. Danmark er mester i at eksportere

Hvad er konkurrenceevne?

Produktivitet er kun ét tal i diskussionen om, hvorvidt Europa er ved at tabe kapløbet med USA. Ofte er det dog ikke produktivitet, der egentlig henvises til i diskussionen, men det bredere begreb "konkurrenceevne". Konkurrenceevne er dog ikke et entydigt defineret begreb, og forskellige institutioner og personer kan dermed have en forskellig opfattelse af, hvad det egentligt betyder at have en "dårlig konkurrenceevne". For nogle er konkurrenceevne ensbetydende med produktivitet eller løn, men det er en for snæver måde at forstå konkurrenceevne på. For lande med en lav produktivitet kan have en god konkurrenceevne, hvis borgernes lønninger er tilstrækkeligt lave til at de producerede produkter stadig kan afsættes på de internationale markeder. Og omvendt kan lande med høje lønninger have god konkurrenceevne, hvis produktiviteten er tilstrækkelig høj.

Konkurrenceevne afhænger af mange faktorer

Det leder os til en forståelse af konkurrenceevne, som er, at konkurrenceevnen afhænger af, hvorvidt det er muligt for landets virksomheder at sælge på det internationale marked. Dvs. om det er muligt for et lands virksomheder at sælge sine varer i udlandet i samme grad, som andre landes virksomheder kan sælge deres varer i landet. Og tilsvarende, hvordan virksomhederne klarer sig i den internationale konkurrence inden for landets egne grænser. Hvis et lands virksomheder ikke kan sælge deres varer, kan det skyldes et mismatch mellem prisen på varerne og kvaliteten. Det afhænger naturligvis af virksomhedernes produktivitet og lønninger, men også af andre faktorer som adgang til kvalificeret arbejdskraft, velfungerende infrastruktur og institutioner, mængden af bureaukrati, skatteregler og meget mere.

Konkurrenceevne er et spørgsmål om handelsbalancen

Når alt kommer til alt, er spørgsmålet om dansk konkurrenceevne altså et spørgsmål om hvorvidt det kan betale sig at producere varer og tjenester i Danmark, der kan blive solgt i udlandet såvel som i Danmark. Med den definition af konkurrenceevne bliver det afgørende at undersøge Danmarks handelsbalance, hvor et underskud på handelsbalancen netop indikerer, at Danmark importerer flere varer og tjenester, end det eksporterer. I analysen bruger vi betalingsbalancen frem for handelsbalancen af hensyn til datatilgængelighed. Der er ikke en én-til-én-sammenhæng mellem de to opgørelser, idet betalingsbalancen omfatter alle økonomiske transaktioner Danmark har med udlandet. Handelsbalancen udgør dog langt størstedelen af betalingsbalancen.⁶ De resterende poster på betalingsbalancen er indkomst og overførster, som fx er afkast af udlandsformue og overførsler til udlandet som fx ulandsbistand.⁷

Betalingsbalancen afhænger af konjunkturer

Det er dog ikke i sig selv nok at kigge på betalingsbalancen, hvis man vil vurdere et lands konkurrenceevne. Virksomheders mulighed for at sælge varer indenlands og eksportere afhænger nemlig også af konjunktursituationen i ind- og udland. En positiv konjunktursituation i indlandet relativ til udlandet kan have en negativ indvirkning på betalingsbalancen.

Højkonjunktur kan medføre underskud på betalingsbalancen

Hvis Danmark fx er i en højkonjunktur, mens vores vigtigste samhandelspartnere er i en lavkonjunktur, vil det trække i retning af et underskud på betalingsbalancen. I en højkonjunktur vil danskerne typisk have et større forbrug af varer og tjenester. Det øgede forbrug kan komme fra en øget produktion i Danmark, men vil også typisk komme fra en øget import. Det skyldes, at den stigende danske produktion kan føre til højere lønninger og priser i Danmark, samtidig med at de udenlandske priser er uændrede. På samme tid er udlandet i dette scenarie i en lavkonjunktur, som reducerer deres forbrug og derfor også deres import fra Danmark. Samlet set trækker denne kombination af en dansk højkonjunktur og en udenlands lavkonjunktur i retning af et underskud på Danmarks handelsbalance. Omvendt vil en dansk lavkonjunktur og udenlandsk højkonjunktur alt andet lige trække i retning af et overskud på handelsbalancen.

⁶ Ca. 85 pct. af hhv. indtægter og udgifter på den danske betalingsbalance i 2023 var handel med varer og tjenester.

⁷ Hovedparten af disse aktiviteter afhænger ikke af konkurrenceevnen. En undtagelse er dog afkast fra virksomheders direkte investeringer i udlandet, der er en del af dansk produktion (og dermed afhænger af dansk konkurrenceevne). Det indgår som formueindkomst fra udlandet.

Udenlandske konjunkturer kan påvirke den danske

Man kan dog også komme i en situation, hvor en højkonjunktur i fx Tyskland øger efterspørgslen efter danske varer så betragteligt, at Danmark kommer i en eksportdrevet højkonjunktur. Den danske højkonjunktur vil i dette tilfælde stadig være mildere end den tyske, hvorfor vores indenlandske efterspørgsel stadig godt kan være beskeden. Det gælder både efter danske og udenlandske varer. Det vil sige, at man har en situation, hvor Danmark er i en højkonjunktur og vores samhandelspartnere er i en endnu stærkere højkonjunktur, hvilket giver Danmark et overskud på handelsbalancen.

Vores definition af konkurrenceevne

På baggrund af disse betragtninger kan man sige, at Danmark har en god konkurrenceevne, hvis landet har en positiv handelsbalance og befinder sig i den samme konjunktursituation som sine samhandelspartnere. Konjunktursituationen refererer ideelt set til forskellen mellem landets konjunktursituation og dets samhandelspartners som beskrevet ovenfor. Det kan dog være vanskeligt at finde tilstrækkelige data til at beregne en sådan konjunkturdifference, hvorfor vi i denne analyse anvender en mere simpel tilgang baseret på den indenlandske konjunktursituation.

Hvordan har vi undersøgt konkurrenceevnen?

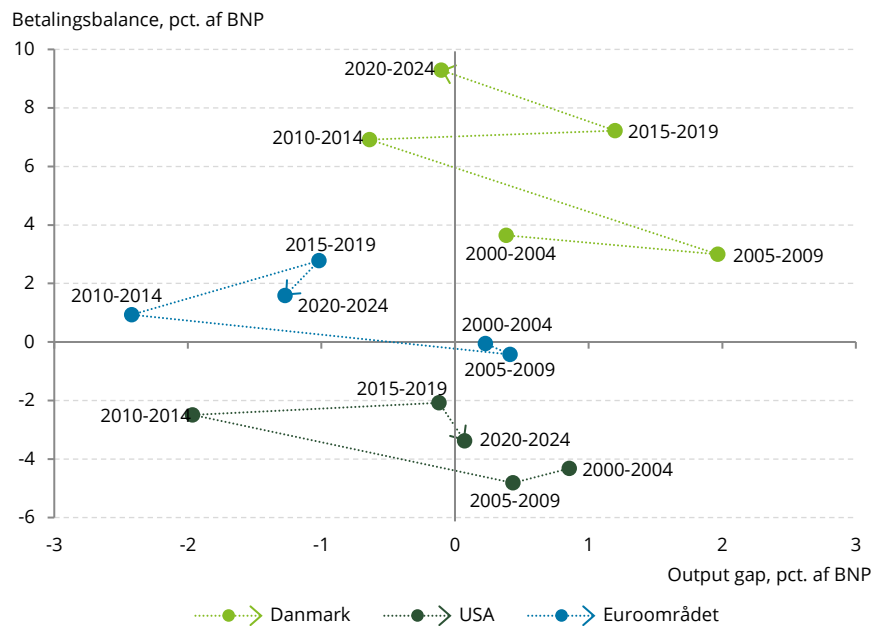
Dermed undersøger vi Danmarks, Euroområdet⁸ og USA's konkurrenceevne ved at sammenligne betalingsbalancen med de indenlandske konjunktursituationer. Det gør vi for alle årene fra 2000 til 2024. Perioden er valgt, fordi den indfanger forskellige faser af konjunkturcyklen frem til i dag.⁹

DK og Euroområdet har et overskud på betalingsbalancen ...

Både Euroområdet og Danmark har haft et højere betalingsbalanceoverskud end USA i hele perioden, hvilket er vist i figur 5. Det betyder, at uanset hvilken konjunktursituation, der har været i Danmark og Euroområdet, har de europæiske virksomheder i højere grad end de amerikanske virksomheder formået at sælge deres varer internationalt. Danmarks overskud er det største, og Danmark har haft overskud på betalingsbalancen i hele perioden. Det betyder, at uanset konjunktursituationen i Danmark, har vi siden 2000 været i stand til at sælge vores varer på det internationale marked. Samtidig tyder resultaterne på, at danskerne i en højkonjunktur ikke er tilbøjelige til at øge efterspørgslen efter udenlandske varer i sådan en grad, at Danmark får underskud på betalingsbalancen.

⁸ Der er konkret tale om de 20 lande, der er medlem af Euroområdet: Belgien, Spanien, Malta, Slovakiet, Tyskland, Frankrig, Holland, Finland, Estland, Letland, Litauen, Italien, Østrig, Irland, Cypern, Portugal, Grækenland, Luxembourg, Slovenien, Kroatien.

⁹ Data er fra IMF for at få internationalt sammenlignelige data. Det betyder også, at data for Danmark kan afvige fra de officielle nationale opgørelser.

Figur 5 Outputgab og betalingsbalanceoverskud i perioden 2000-2024 (5 års intervaller)

Anm.: Gennemsnit over 5 års intervaller: 2000-2004, 2005-2009, 2010-2014, 2015-2019, 2020-2024.

Kilde: Egne beregninger pba. IMF.

... det indikerer god konkurrenceevne

Figuren viser også en svag negativ sammenhæng mellem betalingsbalancen og outputgabet for både Danmark, USA og Euroområdet. Det tyder på, at der er en sammenhæng mellem en indenlandsk drevet højkonjunktur og lavere betalingsbalance, som vi argumenterede for tidligere. Samlet set viser figuren tydeligt, at der er grundlæggende forskelle på betalingsbalancen mellem USA, Euroområdet og Danmark, som ikke kan forklares af de indenlandske konjunkturer. Det kan indikere nogle strukturelle forskelle mellem landene, hvor dansk og europæisk konkurrenceevne – i den snævre forstand, der er anvendt i dette kapitel – umiddelbart fremstår stærk.

Politisk fokus på USA's betalingsbalance

Der har den sidste tid været stort fokus på den USA's betalingsbalance. Underskuddet på den amerikanske betalingsbalance, eller mere præcist varebalancen, som er en delkomponent af betalingsbalancen, har faktisk været et af den amerikanske administrations bærende argumenter for at indføre told på en række lande. Begrundelsen er, at USA er udsat for unfair konkurrence fra sine handelspartnere. Vi viser, at det er rigtigt, at USA har haft et vedvarende underskud på betalingsbalancen gennem de sidste 25 år. Men det skyldes formentlig ikke unfair konkurrence.

USA's offentlige underskud påvirker betalingsbalancen

En vigtig forklaring er, at USA de seneste 20 år har haft årlige underskud på de offentlige budgetter, hvilket har givet dem en stor offentlig gæld. Det reducerer den amerikanske opsparingsrate og øger det amerikanske forbrug, hvilket trækker i retning af mere import og mindre eksport og kan dermed føre til et underskud på betalingsbalancen. Desuden har mange års underskud givet USA store renteudgifter til udlandet, hvorimod et land som Danmark har renteindtægter fra udlandet. Dette bidrager også til et underskud på betalingsbalancen.

Ny analyse fra Nationalbanken bakker resultater op

Samlet set tyder vores analyse på, at Danmark og Euroområdet har en god konkurrenceevne ift. USA, når man opgør konkurrenceevne som betalingsbalancens stilling gennem forskellige faser af konjunkturcyklen. Danmarks gode konkurrenceevne bakkes også op af en analyse fra Nationalbanken, der udkom i marts 2025. Her konkluderer de, at dansk industri overordnet tyder på at have en god konkurrenceevne, når der måles på tværs af en del forskellige indikatorer (Nationalbanken, 2025).

6. Overordnet set har Europa ikke et produktivetsproblem ift. USA

Draghi-rapporten tegner et for dystert et billede

Analysen viser et betydeligt mere positivt billede af Europas produktivitet, end det der tegnes i Draghi-rapporten. Den europæiske produktivetsvækst var rigtig nok lavere end den amerikanske i 00'erne, men efter 2010 har Europa og USA haft stort set samme nationale produktivetsvækst. Der er altså i højere grad tale om et vækstproblem, der ligger 15 år tilbage i tiden, end der er tale om en nuværende krise.

EU's produktivitet er halet ind på USA's...

Når vi ydermere tager højde for, at værdien af den amerikanske dollar er faldet relativt til euroen de sidste 25 år, er Europas købekraftsjusterede produktivitet faktisk halet ind på USA's. Den gennemsnitlige værdi, der produceres pr. time i Europa, var i 2023 ca. 20 pct. lavere end i USA. Det er selvfølgelig betydeligt, men i 2000 var tallet ca. 30 pct. Og Europa har dermed halet ind på USA siden årtusindeskiftet. Det kan være udmærket at holde fokus på Europas lavere produktivetsniveau, for det har betydning for Europas fremtidige velstand, men tallene viser på ingen måde en eskalerende krise.

... og DK's produktivitet er på niveau med USA's

Det er vigtigt at holde sig for øje, at der er stor forskel på de europæiske landes produktivitet, og at det gennemsnitlige købekraftsjusterede produktivetsniveau bliver trukket ned af nogle af de lande, der ikke er præsenteret i vores analyse. Det er bl.a. nogle af de østeuropæiske lande, som kun har været med i EU i relativt kort tid, og som trådte ind med relativt lave produktivetsniveauer. Betragtes landene i stedet hver for sig, fremgår det af analysen, at flere af de europæiske landes købekraftsjusterede produktivitet er omtrent på niveau med den amerikanske. Det gælder også den danske. Så når man i Danmark diskuterer produktivitet, er det vigtigt at huske, at udgangspunktet er godt. Danmark har en høj købekraftsjusteret produktivitet og en national produktivetsvækst på niveau med USA og EU.

Tegn på god konkurrenceevne i DK og Euroområdet

Den sidste vigtige modifikation til Draghi-rapporten er, at Euroområdet faktisk viser tegn på en stærk konkurrenceevne, som defineret her i rapporten. Vi viser i analysen, at både Euroområdet og Danmark har haft et højere betalingsbalanceoverskud end USA i hele perioden 2000-2024, uanset hvilken konjunktursituation landene har været i. Dermed indikerer vores resultater, at hverken Danmark eller Euro-landene har et problem med konkurrenceevnen i den snævre forstand, vi har defineret det her.

7. Bilag 1. Udvikling i den købekraftsjusterede valutakurs

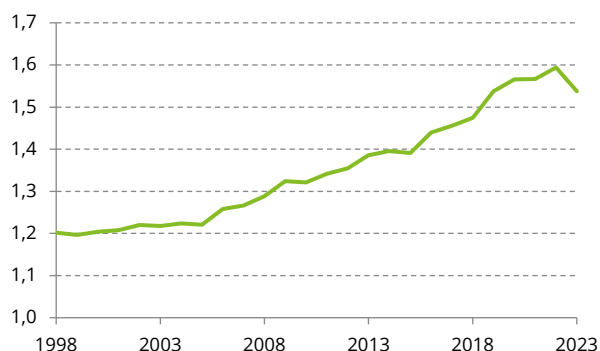
Euroen er steget ganske betragteligt i værdi ift. dollaren siden årtusindeskiftet, jf. figur 6. Det vil sige, at europæerne efterhånden kan købe mere for 100 euro end amerikanerne kan for et tilsvarende antal dollars (ved den gældende valutakurs). Helt konkret var købekraften af en euro i 2000 1,2 dollar, hvilket i 2023 var steget med knap 30 pct. til 1,5 dollar. Ændringen skyldes, at den amerikanske inflation har været højere end den europæiske, og valutakursen ca. uændret.¹⁰ Billedet er stort set det samme for Danmark, hvor den købekraftsjusterede valutakurs også er steget med ca. 35 pct. fra 2000 til 2023, jf. panel b.

Det er denne stigning i den købekraftsjusterede værdi af euro ift. dollars, der er med til at forklare forskellen mellem den købekraftsjusterede produktivitet og den nationale produktivetsvækst, som vist i figur 1. Efter 2010 har den europæiske og amerikanske nationale produktivetsvækst været på samme niveau, men den relativt store stigning i den købekraftsjusterede værdi af euroen ift. dollaren betyder, at EU's købekraftsjusterede produktivitet haler ind på USA's.

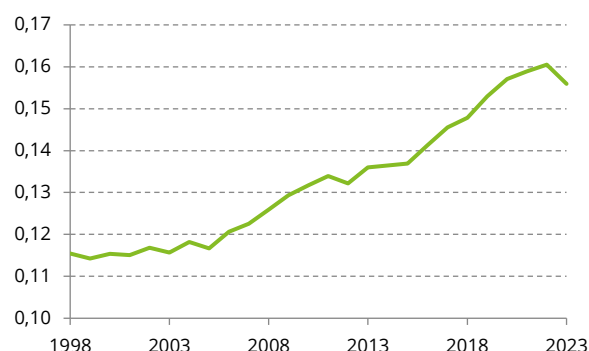
¹⁰OECD Data Explorer. Data for: 2001-2023, Tabel: Consumer price indices (SPIs, HICPs), COICOP 1999 og Annual Purchasing Power Parities and exchange rates

Figur 6 USA's købekraftsjusterede valutakurs ift. euroen og kronen

Figur 6.a US dollars pr. euro



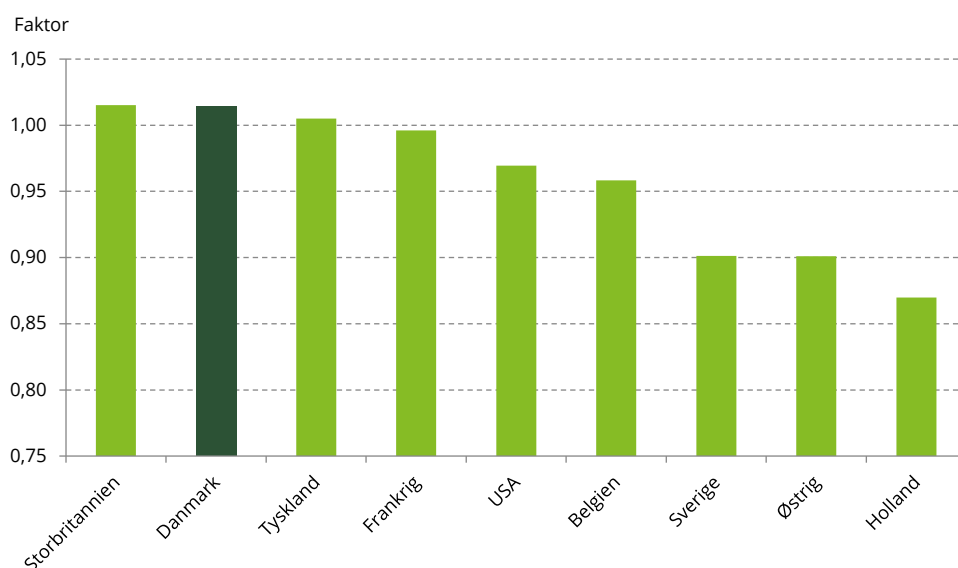
Figur 6.b US dollars pr. krone (DKK)



Kilde: Egne beregninger pba. OECD

8. Bilag 2. Korrektion af arbejdstidsregnskab fra produktivitetskommissionen

Kilder og beregningsmetoder for årligt arbejdede timer fra OECD varierer på tværs af lande. Det giver anledning til systematiske forskelle i niveauet af arbejdstimer mellem lande, hvilket er beskrevet af Produktivitetskommissionen (2014). Derfor benytter vi i analysen, hvor muligt, en korrektion af arbejdstidsregnskabet udviklet i forbindelse med Produktivitetskommissionen. Korrektionen betyder, at årligt arbejdede timer for Danmark bliver opjusteret marginalt ift. OECD's opgørelse, jf. figur 7. Derimod bliver USA's årligt arbejdede timer nedjusteret ca. 3 pct. Korrektionen foretages i 2002 og fremskrives med væksten i antal arbejdstimer fra OECD.

Figur 7 Korrektionsfaktor til OECD's timeregnskab fra Produktivitetskommissionen

Anm.: Korrektionsfaktoren er beregnet som antallet af arbejdede timer i 2002 ifølge Produktivitetskommissionen, divideret med antallet af arbejdede timer i 2002 ifølge OECD.

Kilde: Egne beregninger pba. OECD og Produktivitetskommissionen (2014)

Idet antallet af årligt arbejdede timer opjusteres i Danmark og nedjusteres i USA, medfører korrektionen samlet set, at dansk produktivetsniveau er marginalt lavere og amerikansk

produktivitet en smule højere efter korrektion. Beregning af produktivetsniveauer pba. OECD-data ekskl. korrektionen vil derfor medføre, at niveauet af dansk produktivitet ser uforholdsmæssigt højt ud ift. USA.

Data for korrektionen findes for de udvalgte lande præsenteret i figur 7. Korrektionen kan derfor ikke foretages for EU-gennemsnittet. Som det fremgår af figur 7 har Danmark en særligt høj korrektionsfaktor relativt til USA, hvor flere andre europæiske lande er tættere på den amerikanske. Der er både europæiske lande, der har en højere korrektionsfaktor og en lavere korrektionsfaktor end USA idet kilder og datagrundlag også varierer på tværs af de europæiske lande. Korrektionen fra produktivetskommissionen kan derfor formodes at være mindre betydningsfuld for en sammenligning af EU-gennemsnittet med USA, end den er for sammenligning af Danmark og USA.

9. Referencer

De Økonomiske Råd (DØRS) (2024). *Produktivitet - Kapitel III. Betydningen af merchanting and processing for økonomien*. <https://dors.dk/vismandsrapporter/produktivitet-2024/kapitel-iii-betydningen-merchanting-processing-oekonomien>

Dey-Chowdhury (2007). *International comparisons of productivity: the current and constant PPP approach*.

EU-kommissionen (2024). *Report on the Future of European Competitiveness: Prepared by the High-Level Group on Competitiveness, Chaired by Mario Draghi*. https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en

Nationalbanken (2025). *Dansk produktivitet og konkurrenceevne i en globaliseret verden*. <https://www.nationalbanken.dk/da/viden-og-nyheder/publikationer-og-taler/analyse/2025/dansk-produktivitet-og-konkurrenceevne-i-en-globaliseret-verden>

Produktivetskommissionen (2014). *Slutrapport, Det handler om velstand og velfærd*. <https://web.archive.org/web/20140331153149/http://produktivetskommissionen.dk/media/164482/Slutrapport.pdf>