



REDEGØRELSE OM VÆKST OG KONKURRENCEEVNE

JUNI 2023

Indholdsfortegnelse

Indholdsfortegnelse	2
Forord	3
En stærk dansk økonomi i en usikker tid	4
1 Dansk erhvervsliv er konkurrencedygtigt	4
2 En ny geopolitisk æra	5
3 Dansk økonomi berøres særligt af globale forandringer	9
4 Fortsat gode vækst- og konkurrencevilkår for dansk erhvervsliv	10
5 Redegørelsens struktur	13
Gode rammevilkår for stærke og innovative virksomheder	15
1.1 Danmark har en stærk konkurrenceevne	15
1.2 Fleksibelt arbejdsmarked med et højt arbejdsudbud og en veluddannet befolkning	18
1.3 Konkurrencedygtige og stabile vilkår for at drive virksomhed	23
1.4 Den offentlige sektor som aktiv medspiller	28
1.5 Kan Danmark forblive konkurrencedygtig?	31
Geopolitik, investeringer og internationale forsyningskæder	39
2.1 Danmark er tæt økonomisk integreret i den globale økonomi	39
2.2 Fra globalisering til slowbalisering	42
2.3 Øget international varsomhed	44
2.4 Covid-19-pandemien tydeliggjorde forsyningsmæssige sårbarheder verden over	47
2.5 Kritiske afhængigheder i en verden i forandring	50
2.6 Hvad kommer efter globalisering?	54
Styrkepositioner og deres betydning for dansk økonomi	57
3.1 Hvorfor er styrkepositioner vigtige?	57
3.2 Et detaljeret blik på vareeksporten	65
3.3 Styrkepositioner ændrer sig over tid	68
Små og mellemstore virksomheder	72
Fakta 1 I Danmark er der mange SMV'er. De står for halvdelen af beskæftigelsen, men gradvist mindre af omsætningen	73
Fakta 2 Alle lande har mange SMV'er. I Danmark er andelen en smule lavere end OECD-gennemsnittet	74
Fakta 3 Mikro- og små virksomheder er godt repræsenteret i de fleste erhverv, undtagen industri og finansiering	76
Fakta 4 Mange har stadig lyst til at drive selvstændig virksomhed	77
Fakta 5 I mikro- og små virksomheder er der flere ufaglærte	78
Fakta 6 Primært større SMV'er eksporterer	82
Fakta 7 De fleste af de eksporterende SMV'er indgår i en koncern eller er udenlandsk ejet	84
Fakta 8 SMV'er investerer meget lidt i forskning og udvikling (FoU), men øget FoU-fradrag kan hjælpe	85
Fakta 9 SMV'er har fået bedre adgang til både indenlandsk venture- og accelerationskapital	88
Fakta 10 SMV'er er mindre digitale end de store virksomheder – men er mere digitaliserede end smv'er i mange andre lande	89

Forord

Danske virksomheder lever i en uforudsigelig og udfordrende tid. Der er krig i Europa, og Putins invasion af Ukraine har lagt et massivt pres på verdens forsyningskæder, inflationen præger stadig den globale økonomi, og der er øgede spændinger mellem USA og Kina. Samtidig står mange virksomheder midt i en grøn omstilling, der både giver udfordringer og muligheder for fremtiden.

Midt i det hele står vi i Danmark. Dansk økonomi er stærk, men dybt afhængig af handel og investeringer på tværs af lande for at skabe vækst og velstand. Derfor bliver dansk økonomi særligt ramt, når der er global ustabilitet, og det rejser spørgsmålet: Er Danmark godt nok rustet til fremtiden?

Redegørelsen viser, at vi står et godt sted, men også, at vi ikke kan hvile på laurbærrene. For fortsat at have en stærk dansk konkurrenceevne, skal vi være i stand til at tilpasse os, så danske virksomheder fortsat er i stand til at udnytte nye globale tendenser og skabe vækst, velfærd og arbejdspladser i fremtiden. Der er derfor hårdt arbejde foran os, hvis vi fortsat skal være et af de bedste lande i verden at starte og drive virksomhed i.

I erkendelse af at erhvervspolitik er blevet sikkerhedspolitik, skal vi gøre vores internationale forbindelser mere robuste. De geopolitiske udfordringer sætter krav til virksomhedernes omstillingsevne, og krig i Europa og skrøbelige forsyningskæder kræver, at vi holder vores venner og allierede tæt. Derfor vil regeringen blandt andet præsentere en ny globaliseringsstrategi, der skal styrke dansk vækst. Med blandt andet en robust europæisk handels- og industripolitik kan vi gøre vores for at styrke rammerne for danske virksomheder og styrke global samhandel og samtale.

Som andre højtudviklede, mindre økonomier, beror dansk velstand på en stærk specialisering, som er væsentlig at fastholde og udbygge. Vi skal understøtte danske styrkepositioner – gamle og nye – og skabe plads til mere iværksætteri. For en styrket konkurrenceevne handler også om, at vi gør det, vi er bedst til. Danske virksomheder har en god omstillingsevne, og vi er blandt de bedste, når det gælder fx bæredygtighed. Det giver et godt afsæt for at gribe det kæmpe vækstpotentiale, der ligger i Danmarks grønne industripolitik. Især har vi et ansvar for, at investeringer i den grønne omstilling ikke forsinkes af bøvlede administrative processer, og at vilkårene for at udvikle og udrulle grønne løsninger er fordelagtige og understøtter, at vi kan styrke danske virksomheders muligheder for at producere, udvikle og eksportere grønne løsninger.

Samtidig skal vi nedbringe fejl og sikre mindre unødigt bureaukrati. Her kan automatisering være en nøgle til at lette virksomheders håndtering af administrative byrder og blive endnu bedre til at bruge data til at forbedre virksomhedernes konkurrenceevne.

Som det fremgår af redegørelsen, er der rigtig meget, vi allerede gør rigtigt. Men vi kan ikke læne os tilbage, når den internationale konkurrence kun bliver skarpere, for så risikerer vi at sakke agterud.

Det kræver hårdt og fokuseret arbejde. Og det fokus kræver et solidt grundlag og solid viden om vores vækst og konkurrenceevne.

God læselyst!
Morten Bødskov

Sammenfatning

En stærk dansk økonomi i en usikker tid

Dansk erhvervsliv står i dag et godt sted med en stærk konkurrenceevne og et godt fundament for fortsat fremgang. En verden præget af øgede globale spændinger udfordrer imidlertid den ene side konkurrenceevnen, men skaber på den anden side også nye erhvervsmuligheder. Hvis danske virksomheder fortsat skal være at finde blandt verdenseliten, kræver det de rigtige rammevilkår, der kan understøtte dem i en ny geopolitisk virkelighed.

1 DANSK ERHVERVSLIV ER KONKURRENCEDYGTIGT

Danmark er et af de rigeste lande i verden med mange vellønnede job og små indkomstforskelle.¹ Det afspejler en stærk konkurrenceevne og en stærk dansk økonomi.

Danmark i top målt på konkurrenceevne

Gang på gang opnår Danmark placeringer i top 10, når forskellige internationale organisationer opgør konkurrenceevne og rammevilkår for erhvervslivet, se figur 1. Senest i 2023 topper Danmark ranglisten i konkurrencedygtighedsrapporten fra schweiziske International Institute for Management Development (IMD).

Førstepladsen afspejler konkurrencedygtighed på en række parametre som infrastruktur, virksomheders og det offentlige effektivitet og de overordnede økonomiske rammevilkår. Set over de seneste 10 år er Danmark støt rykket længere op ad ranglisten fra at være nummer 13 i 2012 til en førsteplads i 2023.

Figur 1 Danmarks placering i udvalgte internationale målinger

		Placering
World Competitiveness Yearbook 2023		1 (1)
Innovation Scoreboard 2022		3 (3)
Ease of Doing Business 2020		4 (2)
Economic Freedom of the World 2022		5 (7)
Best Countries for Business 2018		7 (6)
Index of Economic Freedom 2023		9 (10)
Global Competitiveness Report 2019		10 (8)

Anm.: Årstal er offentliggørelsesåret. Tal i parentes angiver Danmarks placering i forrige opgørelse

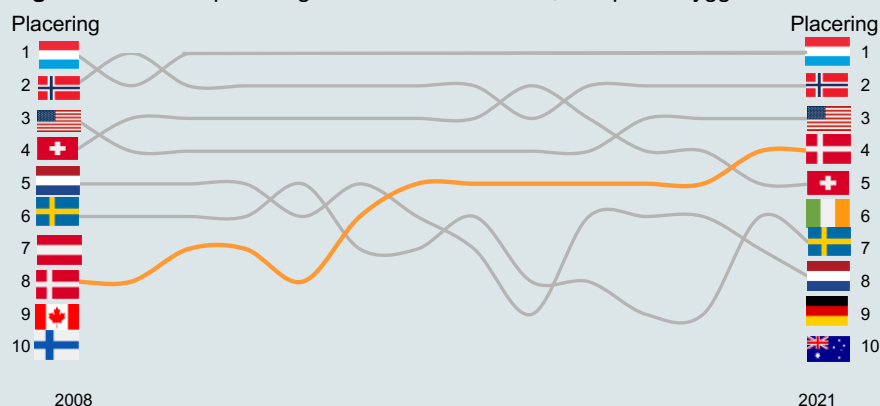
Velstanden i Danmark er blandt de højeste i OECD og forbedret efter finanskrisen

Danmark er også et af de mest velstående lande i verden. Målt på bruttonationalindkomst (BNI) pr. indbygger var Danmark både i 2020 og 2021 det fjerde mest velstående land blandt OECD-landene, kun overgået af Luxembourg, Norge og USA, og højere end fx Sverige og Tyskland.

Siden finanskrisen er Danmarks placering i OECD forbedret, når det gælder velstand. I 2008 var Danmark nummer otte blandt OECD-landene. Siden da har Danmark overhalet lande som Schweiz, Sverige og Nederlandene, se figur 2.

¹ Finansministeriet (2021): *Ulighedssredøgørelsen 2021*, december 2021.

Figur 2 Danmarks placering blandt OECD-landene, BNI pr. indbygger 2008-2021



Anm.: Placering blandt OECD-landene opgjort for BNI pr. indbygger i årets priser, købekraftskorrigeret (løbende vægтет). Se også figur 1.1
Kilde: OECD.

Denne redegørelse sætter spot på de tendenser, der kan udfordre dansk konkurrenceevne

De gode placeringer på internationale ranglister og den høje danske velstand sætter en tyk streg under, at Danmark har en stærk konkurrenceevne. Men de gode placeringer siger ikke noget om *hvorfor*. Og baggrunden er væsentlig at forstå. For en stærk konkurrenceevne er ikke naturgiven. Konkurrenceevne kan komme under pres, og lande, der tidligere var førende, kan sakke agterud.

De seneste år har vist, hvordan den ene krise har afløst den anden. Det rejser spørgsmålet, om Danmark er tilstrækkeligt rustet til fremtiden? Derfor sætter denne redegørelse spot på tre tendenser, der kan udfordre dansk konkurrenceevne.

2 EN NY GEOPOLITISK ÆRA

Globale usikkerheder og klimakrise ændrer rammevilkårene

Danske virksomheder har i de senere år i stadig højere grad skulle navigere i en verden præget af forøgede globale spændinger og stigende geopolitisk usikkerhed. Samtidig har klimakrisen for alvor sat sit præg med nye grønne ambitioner verden over. Det udfordrer dansk erhvervsliv, men kan samtidig skabe nye erhvervsmuligheder. På tværs af sektorer – i bestyrelseslokalerne hos de danske virksomheder såvel som hos myndighederne – må man forholde sig til en ny geopolitisk æra, hvor globale forandringer kalder på et *reality check* af de danske rammebetingelser for at drive virksomhed.

Geopolitiske forandringer

Krigen i Ukraine og den efterfølgende energikrise i Europa er tydelige eksempler på ændrede rammevilkår. Konsekvenserne er blandt andet, at erhvervslivets forsyningskæder sættes under pres, og adgangen til import- og eksportmarkeder risikerer at blive begrænset. Samtidig har en række lande i disse år taget meget markante tiltag for at tiltrække og støtte de virksomheder, der udvikler, producerer og eksporterer grønne teknologier. Det mest markante er USA's *Inflation Reduction Act* (IRA), hvor EU's modsvar er en ny grøn industripolitik, Green Deal Industrial Plan (GDIP).

Et andet eksempel er mikrochips, hvor virksomheders forsyningsikkerhed blev særligt presset under pandemien i 2020 med lange leveringstider og høje omkostninger. Det blotlagde sårbarheder verden over af en markedssituation, hvor Kina,

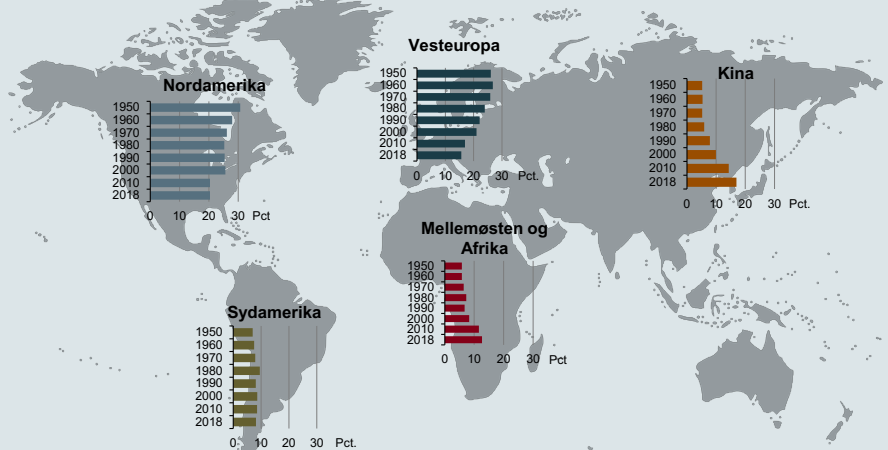
Taiwan, Japan og Sydkorea samlet set sidder på omkring 72 pct. af verdensmarkedet for mikrochipproduktion², og hvor Taiwan alene har en markedsandel på omkring 92 pct., når det gælder de mest avancerede mikrochips. Som følge heraf har EU og USA iværksat hver sin Chips Act med nye initiativer for at tiltrække investeringer og øge markedsandelene.

Fra EU's side er der sidenhen iværksat en række industripolitiske indsatser, som skal positionere europæiske virksomheder bedst muligt i den skærpede internationale konkurrence. Det gælder navnlig Net Zero Industry Act (NZIA) og Critical Raw Material Act (CRMA), ligesom lempede statsstøtteregele og *Nødinstrumentet for det indre marked* (Single Market Emergency Instrument) udgør EU's seneste udspil for at sikre en robust og modstandsdygtig europæisk industri med en styrket konkurrenceevne og forsyningssikkerhed.

Verdens tyngdepunkt er rykket mod øst

Udviklingen hænger blandt andet sammen med, at verdens økonomiske tyngdepunkt over de seneste årtier har rykket sig mod øst. Andelen af global BNP er således øget i Kina samt Mellemøsten og Afrika, mens BNP i mindre grad end tidligere skabes i Nordamerika og Vesteuropa, se figur 3.

Figur 3 Global BNP-andel for udvalgte verdensdele, 1950-2018



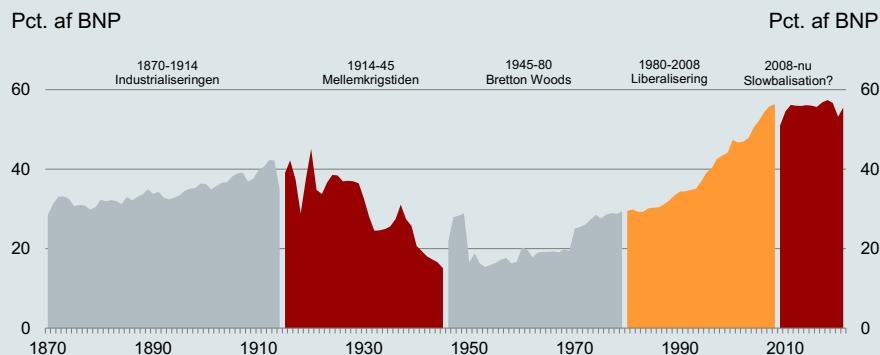
Anm.: Andel af global BNP opgjort i real BNP faste 2011-priser USD. 'Mellemøsten og Afrika' udgør Mellemøsten og Afrika syd for Sahara. De fem viste verdensdele summer ikke til global BNP, da 'resten af verden' ikke er illustreret i figuren.
 Kilde: Maddison Project Database 2020

Tegn på en ny global æra i tiden efter finanskrisen

Der er flere tegn på, at globaliseringen er gået ind i en ny epoke. Opgør man globalisering som handel relativt til BNP, ses tydelige ændringer historisk. Mens protektionisme prægede den globale handel i mellemkrigsårene, så tiltog tempoet i globaliseringen efter afslutningen af anden verdenskrig. Navnlig var globaliseringen i galop fra 1980'erne og frem til finanskrisen med talrige handelsliberaliserende tiltag, Kina der trådte ind i WTO, integration af den tidligere Sovjet-blok i den globale økonomi og teknologiske nybrud, der gjorde handel på tværs af landegrænser lettere. Men efter finanskrisen er der nu tegn på, at handlen verden over er ændret endnu en gang, og udviklingen i den globale handel er stagneret, se figur 4.

² BCG & SIA (2021), "Strengthening the global semiconductor supply chain in an uncertain era".

Figur 4 Global handelsintensitet



Anm.: Summen af global import og eksport i forhold til BNP.
Kilde: IMF.

Erhvervspolitik er på en række områder blevet tættere relateret til sikkerhedspolitik

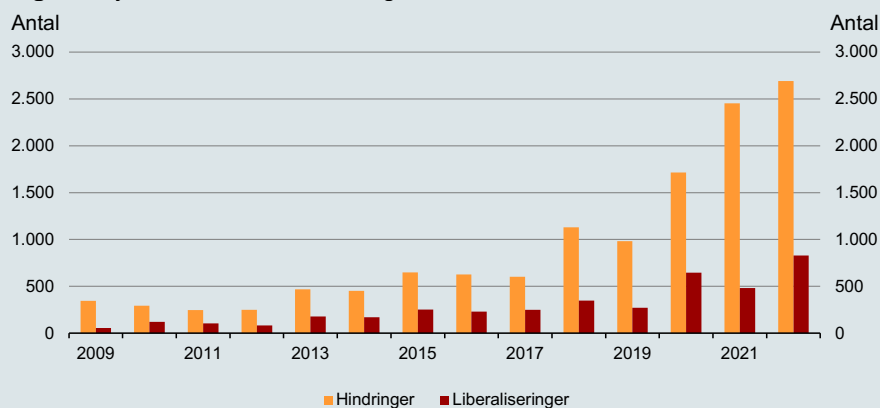
Tilsammen tegner dette et billede af, at erhvervspolitik på en række områder blevet tættere relateret til sikkerhedspolitik. Det er fx blevet et grundvilkår for virksomheder ikke blot at kunne fokusere på at minimere omkostninger eller maksimere afsætning, men også at kunne navigere i et foranderligt geopolitisk landskab. Tilsvarende er energipolitik, råvareforsyning, chipproduktion mv. alle blevet storpolitik.

Spændinger geopolitisk viser sig fx i flere handelshindrende tiltag verden over

Geopolitiske ændringer og voksende geopolitisk usikkerhed ses nu med tiltagende tydelighed oven på årtier med stigende globalisering. Det sker som følge af krigen i Ukraine og Ruslands invasion, energikrise, fødevarekrise, cybertrusler, handelsdefensive tiltag, øget statsstøtte og øget rivalisering i forhold til Kina, hvor også spændinger omkring Taiwan bidrager til den geopolitiske usikkerhed.

Forandringerne kommer blandt andet til udtryk i flere handelshindringer. Over de seneste godt 10 år er antallet af ny handelsinterventioner steget, og der er indført væsentligt flere nye handelshindringer end handelsliberaliseringer, se figur 5.

Figur 5 Nye handelsinterventioner globalt



Anm.: Antallet af handelsinterventioner er både import- og eksportrettede og er opdelt efter, om der er tale om handelshindrende tiltag eller liberaliseringer. Antallet er korrigeret for forsinkelser i indberetningstidspunkt, opgjort med årlig skæringsdato ultimo året (31. dec.) og fokuseret mod handelsinterventioner for varer, investeringer og service.

Kilde: Global Trade Alert og egne beregninger.

Klimaforandringer og ambitiøse klimamålsætninger

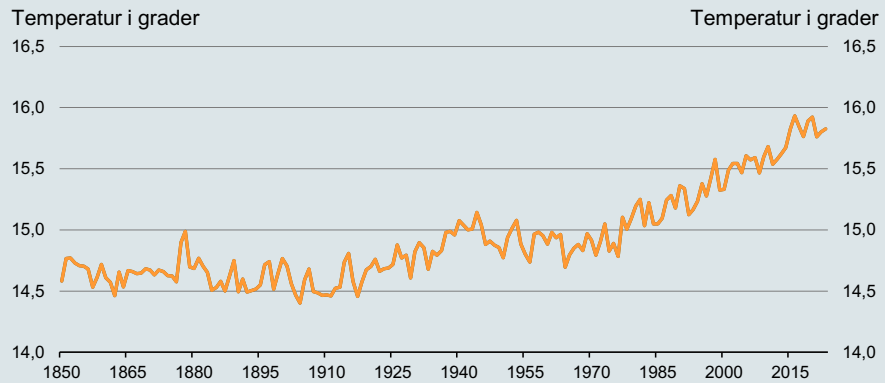
Verden står i en klimakrise, hvor koncentrationen af CO₂ i atmosfæren aldrig har været højere. De globale temperaturer er steget markant over de seneste 150 år,

se figur 6. En udvikling, som er menneskeskabt, og som har alvorlige konsekvenser verden over.

Grøn omstilling stiller krav til virksomhederne om at tilpasse forretningen og dokumentere sit klimaaftryk

Klimaforandringer og ambitiøse klimamålsætninger stiller krav til virksomheder om at omlægge produktionsprocesser og grøn dokumentation. Det skaber samtidig nye forretningsmuligheder for danske virksomheder inden for fx grøn energi og energieffektivisering. Men eksporten forudsætter adgang til især kapital og produktionsinput som kritiske råstoffer og kvalificeret arbejdskraft. Samtidig udfordres eksporten af blandt andet tidskrævende regulering.

Figur 6 Global middeltemperatur



Anm.: Udviklingen i observerede globale middeltemperaturer fra 1850 til 2023 (HadCRUT5). Temperaturafvigelse fra Jordens officielle middeltemperatur for perioden 1961-1990 på 15,0°C
Kilde: DMI på basis af Met Office Hadley Centre.

Teknologiske gennembrud

Teknologisk udvikling vil fortsat være en af de primære katalysatorer for produktivitet og forandring i verden, efterhånden som udvikling af teknologi skaber nye markeder for produkter og services.

Ny teknologi kan understøtte effektive arbejdsgange, så vi arbejder mere produktivt

Med digitale løsninger, automatisering og data kan virksomheder gentænke og effektivisere arbejdsgange, som kan forbedre deres konkurrenceevne. I analyser fra McKinsey skønnes det, at omkring hver anden arbejdsopgave globalt set vil kunne automatiseres ved hjælp af teknologi, mens andelen er lidt lavere for Danmark, se figur 7.

Figur 7 Brug af ny teknologi kan understøtte mere effektive arbejdsgange
Globalt skønnes omkring 50 pct. For Danmark er tallet 40 pct.

50 pct.

af arbejdsopgaver at kunne automatiseres.

40 pct.

Det gælder bredt i økonomien, blandt andet inden for industrien samt finans- og forretningstjenester.

Kilde: McKinsey Global Institute (2017), "Jobs lost, jobs gained: What the future of work will mean for jobs, skills and wages", og McKinsey Denmark (2017), "A Future That Works: The impact of automation in Denmark".

Samtidig ses et teknologisk kapløb. En konkurrence om at sidde på udviklingen af ny teknologi er især ledt an af USA og Kina. Det gælder ikke mindst inden for nyere teknologier som kunstig intelligens og kvanteteknologi, der har store potentialer, se

figur 8. Derimod har EU gennem årtier især byttet sig til teknologi, der er udviklet og modnet i andre dele af verden, og til gengæld været først til at implementere nye teknologier. På den måde er EU gået forrest ved at fastlægge standarder og regulering for anvendelsen af mange nye teknologier. Aktuelt ses det fx med EU's regulering af kunstig intelligens, som kan understøtte en fastsættelse af globale standarder for brugen.

At høste gevinster af teknologi kræver et stærkt fundament

At opnå gevinster ved ny teknologi stiller krav til virksomhedernes fleksibilitet og omstilling til nye forretningsmodeller og indebærer behov for medarbejdere med de rette kompetencer og viden, ligesom finansiering, regulering og it-sikkerhedsforanstaltninger skal være på plads.

Figur 8 Kvanteteknologi kan procesoptimere

Et regnestykke, som ville være løst af verdens største supercomputer på ca.

... blev løst af Google's kvante-computer på godt

4
uger

3
minutter

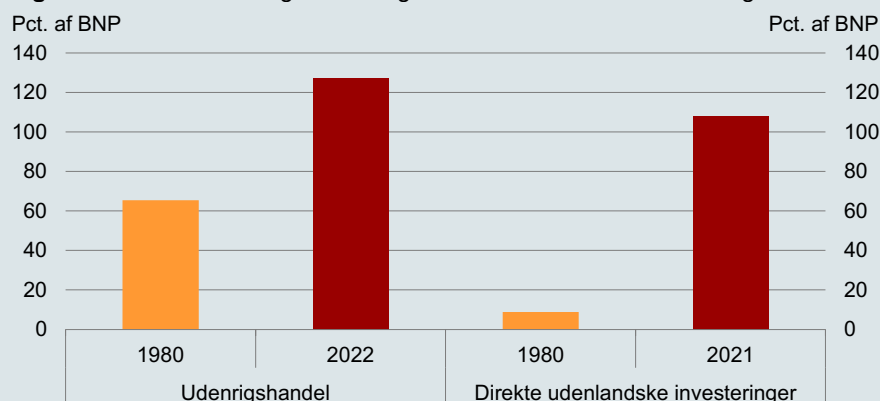
Anm.: Eksempel fra 2019 på baggrund af Googles kvante-computer med en regnekraft på 53 kvantebits.
Kilde: Videnskab.dk (maj 2022): *Kvante-computeren kan ændre vores verden radikalt! Men hvorfor er den så vild?*

3 DANSK ØKONOMI BERØRES SÆRLIGT AF GLOBALE FORANDRINGER

Fra 1980 til i dag er dansk samhandel med udlandet og udenlandske investeringer øget væsentligt

Danmark er som en lille åben økonomi dybt afhængig af handel og investeringer på tværs af lande for at skabe vækst og velstand. Siden 1980 er dansk eksport og import næsten fordoblet og udgør nu tilsammen knap 130 pct. af BNP. Samtidig er danske virksomheders engagement og tilstedeværelse i udlandet øget, så danske direkte investeringer til og fra udlandet udgjorde knap 110 pct. af BNP i 2021, mod blot 9 pct. i 1980, se figur 9.

Figur 9 Danmarks udenrigshandel og direkte udenlandske investeringer



Anm.: *Udenrigshandel* udgør summen af import og eksport i forhold til BNP og indeholder både varer og tjenester. *Direkte udenlandske investeringer* udgør summen af beholdningen af indadgående og udadgående direkte udenlandske investeringer i forhold til BNP. Data for investeringer går til 2021.
Kilde: Danmarks Statistik og UNCTAD.

Derfor har det betydning, når dansk erhvervsliv som i dag står over for en ny geopolitisk virkelighed og strømninger, som ændrer rammevilkårene for at drive virksomhed globalt. Danmark er et lille, dybt internationalt eksponeret land, hvilket gør os særligt udsatte over for nye globale strømninger. Samtidig har danske virksomheder gennem en årrække vist sig dygtige til at udnytte de globale muligheder.

Dansk erhvervsliv har således i høj grad taget del i globaliseringen. Det har medvirket til, at dansk erhvervsstruktur har ændret sig i retning af en højere grad af international specialisering ved at være forrest i feltet inden for fx grønne teknologier, life science, søfart, vand og fødevarer.

Danske styrkepositioner har stor betydning for væksten

De danske erhverv med styrkepositioner har haft stor betydning for væksten i dansk økonomi. Det ses blandt andet ved, at de seks største danske styrkepositioner har stået for knap halvdelen af den samlede vækst i værdiskabelsen i perioden 2005-2021, selvom de kun udgør godt en fjerdedel af erhvervslivet målt på værdiskabelsen, se figur 10.

Figur 10

Erhverv med styrkepositioner står for

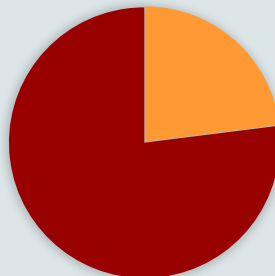
... og styrkepositionerne tegner sig samtidig for

23 pct.

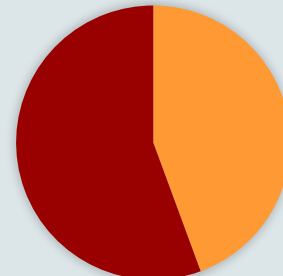
44 pct.

af Danmarks værdiskabelse i 2021...

af Danmarks vækst gennem de seneste godt 15 år



■ Styrkepositioner ■ Øvrige sektorer



■ Styrkepositioner ■ Øvrige sektorer

Anm.: Værdiskabelse opgjort som BVT-andel i løbende priser 2021. Vækst opgjort for perioden 2005-2021 i 2010-priser, kædede værdier. Styrkepositioner angiver de seks erhverv med højeste relative eksportandel i forhold til OECD-landene under ét og udgør hhv. medicinalindustrien, maskinindustri, skibsfart, engros-handel, hjælpevirksomhed til transport samt føde-, drikke- og tobaksvarerindustri, se også kapitel 3. Øvrige sektorer dækker alle erhverv inkl. offentlig forvaltning og service.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger

En stærk evne til at begå sig på de internationale markeder fordrer, at vækst- og konkurrencevilkårene for erhvervslivet fortsat udvikles og tilpasses den virkelighed, som erhvervslivet i Danmark møder.

4 FORTSAT GODE VÆKST- OG KONKURRENCEVILKÅR FOR DANSK ERHVERVSLIV

De stærkeste virksomheder forventes at blive dem, der bedst kan tilpasse sig de globale hovedtendenser, som forventes at påvirke den økonomiske dagsorden i mange år frem.

Det skal erhvervspolitikken indrettes efter.

Derfor vil regeringen blandt andet **forbedre rammevilkårene for vækst og innovation** ved løbende at tilpasse rammebetingelserne, så blandt andet danske styrkepositioner og iværksættere får gode muligheder for vækst og eksport.

Regeringen vil blandt andet præsentere en globaliseringsstrategi for dansk erhvervsliv, som skal understøtte en fortsat god konkurrenceevne for danske virksomheder frem mod 2030 med henblik på at styrke dansk vækst ud fra et langsigtet perspektiv. Dette i erkendelse af, at erhvervspolitik på visse områder nu også er blevet tættere relateret til det sikkerhedspolitiske. Derfor vil regeringen støtte en **aktiv og grøn industripolitik i EU for en robust og sikker global samhandel**, hvor Danmark har en aktiv stemme i EU. Det skal blandt andet realiseres gennem en mere robust handels- og industripolitik, der skaber vækst og velstand, men samtidig understøtter europæisk forsyningssikkerhed og sikrer EU's rolle i morgendagens teknologier – uden at EU lukker sig om sig selv. Blandt andet ved at tage ansvar for, at investeringer i den grønne omstilling ikke forsinkes af unødigt byrdeadministrative processer, og at vilkårene for at udvikle og udrulle grønne løsninger er fordelagtige og understøtter virksomheders muligheder for til at kunne producere, udvikle og eksportere grønne løsninger.

Det skal være nemt at drive virksomhed, og derfor vil regeringen arbejde for, at det bliver **lettere at håndtere administrative byrder og undgå unødigt bureaukrati**, så erhvervslivet kan fokusere på forretningen, fx fordi digitale løsninger gør hverdagen nemmere.

Regeringen vil blandt andet arbejde for...

Bedre vilkår for vækst og innovation for danske styrkepositioner og iværksættere

- Fremlægge en globaliseringsstrategi for dansk erhvervsliv for at understøtte danske virksomheders konkurrenceevne i en ny geopolitisk virkelighed
- Udarbejde vækstplaner for at udvikle danske styrkepositioner i tæt samarbejde med erhvervslivet – og fremme opbygning af nye erhvervsområder
- Fremlægge en ny life science-strategi, der skal løfte den danske life science-sektor yderligere til gavn for patienter, vækst og velfærd
- Fremlægge en iværksætterstrategi, der styrker iværksætteri i hele Danmark ved at gøre det lettere, fx for danskerne at investere i iværksættervirksomheder og at tiltrække kapital, samt mere attraktivt at være iværksætter uanset køn
- Etablere et nyt erhvervsstøttesystem
- Være på forkant med den teknologiske udvikling på fx kvanteområdet
- Fortsætte ambitiøse investeringer i digitalisering og automatisering på tværs af både den offentlige og private sektor så Danmark kan fastholde og udvikle sin position som digitalt foregangsland

Grøn og aktiv industripolitik i EU for øget sikkerhed og en robust global samhandel

- Arbejde for en aktiv og grøn industripolitik i EU i forbindelse med en kommende globaliseringsstrategi for dansk erhvervsliv. Arbejdet vil styrke danske virksomheders muligheder for at producere, udvikle og eksportere grønne løsninger i lyset af EU's *Green Deal Industrial Plan*. Det skal understøtte en mere robust handels- og industripolitik i EU for stabile, sikre og bæredygtige forsyningskæder, hvor handelsbarrierer fjernes, og der skabes øget global samhandel – uden at EU lukker sig om sig selv
- Implementere *Aftale om Danmarks Havplan*, som styrker naturbeskyttelse af havet, udbygning af vedvarende energi og en mere bæredygtig udvikling af fiskeriet
- Afkorte sagsbehandlingstid for etablering af vedvarende energi, så den ikke sættes på pause på grund af bureaukrati. Herunder se på, om der kan etableres smidigere modeller for udbygning af havvind, samtidig med at samfundet sikres en rimelig del af indtægterne fra energiudvindingen på land og til vands
- Udvide eksportlæneordningen hos Danmarks Eksport- og Investeringsfond (EIFO) fra 25 mia. kr. til 50 mia. kr. og samtidig forlænge ordningen til 2035
- Gennemføre et statsligt udbud på 1,25 mia. kr. for at sætte skub i dansk produktion af grøn brint, som kan bidrage til udviklingen af bæredygtige brændstoffer til fly, skibe og industrien

Lettere håndtering af byrder og mindre bureaukrati

- Fortsætte arbejdet med implementering af Automatisk Erhvervsrapportering, der skal understøtte realiseringen af den største administrative byrdelettelse for dansk erhvervsliv, der nogensinde er målt
- Præsentere en konkret plan for at nedbringe fejl og sikre mindre unødigt bureaukrati. Herunder udbrede flere digitale automatiseringsløsninger, som følge af at der stilles større krav til danske virksomheder, fx på det grønne område og med kommende EU-rapporteringskrav om bæredygtighed, som skal være eksekverbar og så vidt muligt automatiserbar for virksomhederne i praksis
- Arbejde for at undgå utilsigtet overimplementering af EU-regler

5 REDEGØRELSENS STRUKTUR

Denne redegørelse tager temperaturen på vækst- og konkurrencevilkår for dansk erhvervsliv. Udfordringer og muligheder kort skitseret ovenfor bliver udfoldet yderligere med fire kapitler. De belyser hver, hvordan erhvervslivet er stillet over for nye tendenser og grundlæggende strukturelle forhold.

Med **kapitel 1** kigges der nærmere på, hvad der ligger bag Danmarks stærke konkurrenceevne. Det drejer sig fx om arbejdsudbud, men også andre indikatorer som fx arbejdsstyrkens kvalitet (kompetencer og innovationskraft), infrastruktur, forskning og udvikling samt investeringsforhold. Derudover inddrages institutionelle forhold og rammevilkår i en bredere forstand, herunder hvordan samfundet er indrettet og dets evne til at omstille sig. Hensigten er at belyse (nogle af) de mange brikker, der tilsammen danner grundlag for Danmarks stærke økonomi.

1

Hovedkonklusioner fra kapitel 1

I international sammenligning ligger Danmark godt på mange områder, der er vigtige for virksomhedernes konkurrenceevne og vækst. Det gælder fx en konkurrencedygtig regulering, veludbygget infrastruktur, et fleksibelt arbejdsmarked, sunde offentlige finanser og et højt niveau af investeringer i forskning og udvikling.

Der er fortsat områder, hvor Danmark kan forbedre sin placering. Eksempelvis har Sverige både flere vækstvirksomheder og bedre adgang til kapital relativt til Danmark, selvom Danmark på begge områder ligger over OECD set under ét. Samtidig kan der peges på potentialer i at øge brugen af efteruddannelse, hvor mulighederne anvendes i mindre grad end i vores nabolande, ligesom Danmark heller ikke ligger i toppen i PISA-undersøgelsen, der måler elevers kompetencer på tværs af lande.

Danmark har et godt udgangspunkt til også at være konkurrencedygtig i fremtiden, men det er ikke en naturlov, og globale megatrends stiller krav til fortsat innovation, investeringer og nytænkning i dansk erhvervsliv.

Kapitel 2 belyser implikationerne af de geopolitiske forandringer og spændinger, der præger både Danmark og resten af verden.

2

Hovedkonklusioner fra kapitel 2

Danmark er økonomisk tæt forbundet med andre lande. Danske virksomheder eksporterer varer og tjenester verden over og importerer i stor stil input til produktionen fra udenlandske underleverandører. Samtidig er udenlandske investeringer til og fra danske virksomheder øget væsentligt over de seneste årtier.

Tempoet i globaliseringen er gået ned. Globalt er handelsintensiteten (handel som andel af BNP) stagneret, og der indføres flere nye handelshindringer, men globale investeringer stiger fortsat.

Det er blevet tydeligt, hvor vigtigt det er at have kendskab til egne forsyningssårbarheder. Det erfarede mange virksomheder fx under corona, hvor presset på de globale forsyningskæder nåede et højt niveau, og efter Ruslands invasion af Ukraine, der udløste en energikrise.

Dansk produktion er på en række punkter afhængig af at kunne importere varer, teknologier og særlige råstoffer fra udlandet – og især fra Kina.

Der ses tendenser til, at virksomheder som konsekvens af, at usikkerhederne ved globale forsyningskæder er blevet tydeligere, diversificerer deres engagement for at mindske eksponeringen over for enkeltlande.

I **Kapitel 3** er der fokus på noget af det, som sætter danske fodaftryk i hele verden og gavner vækst og velstand herhjemme – nemlig de etablerede og nye styrkepositioner i dansk erhvervsliv.

3

Hovedkonklusioner fra kapitel 3

Erhverv med styrkepositioner har stor betydning for dansk økonomi. De danske styrkepositioner inden for medicinalindustri, maskinindustri, skibsfart og fødevarer har i 2005-2021 stået for over halvdelen af fremgangen i værdiskabelsen.

Primære eksportstyrker står for ca. 55 pct. af den danske vareeksport, hvoraf medicinalindustrien og fødevarerindustrien er de klart største eksporterhverv.

Styrkepositioner er ikke bestandige, hvilket kalder på et vedvarende fokus på at understøtte rammevilkårene for erhvervslivet og videnbaseret innovation. Det er til gavn for både etablerede styrkepositioner og udvikling af nye styrkepositioner.

Nogle af de virksomheder, som kan blive udfordret mest af fremtidens megatrends, er små og mellemstore virksomheder (SMV'erne). Samtidig udgør de langt størstedelen af dansk erhvervsliv målt på antal virksomheder, og de danner grundlag for vækst og beskæftigelse i hele landet. **Kapitel 4** udfolder derfor de udfordringer og muligheder, som SMV'er har i dansk erhvervsliv.

4

Hovedkonklusioner fra kapitel 4

SMV'erne er meget forskelligartede. Der er mange SMV'er i Danmark og i alle lande generelt. SMV'er kan være alt fra enkeltmandsvirksomheder til mellemstore internationale virksomheder – ligesom der er SMV'er i alle erhverv. Derfor er de udfordringer og muligheder, SMV'erne står overfor, også forskellige.

Jo større SMV'er er, jo flere eksporterer. Langt hovedparten af SMV'erne opererer udelukkende på det danske marked. Men jo større virksomhederne bliver, jo flere eksporterer. SMV'ernes eksport udgør knap 40 pct. af den samlede vareeksport.

SMV'er beskæftiger oftere lavere uddannet arbejdskraft, herunder ufaglærte, og investerer relativt lidt i forskning og udvikling, sammenlignet med store virksomheder. Det er ellers faktorer, som generelt set understøtter mulighederne for at øge produktiviteten og væksten, herunder også for SMV'er.

1

Gode rammevilkår for stærke og innovative virksomheder

Kapitlet gør status på Danmarks konkurrenceevne og undersøger, hvad der skal til, for at et land som Danmark også fremadrettet kan stå stærkt i den internationale konkurrence.

Konkurrenceevne kan defineres på mange måder. I denne redegørelse betragtes konkurrenceevne i et strukturelt perspektiv. En tilgang, der ikke begrænser sig til fx konjunkturforskel, men som også omfatter forhold som fx skat, regulering, uddannelse, infrastruktur og investeringer i forskning og udviklingsaktiviteter.

Hovedkonklusioner i kapitel 1:



I international sammenligning ligger Danmark godt på mange områder, der er vigtige for virksomhedernes konkurrenceevne og vækst. Det gælder fx en konkurrencedygtig regulering, veludbygget infrastruktur, et fleksibelt arbejdsmarked, sunde offentlige finanser og et højt niveau af investeringer i forskning og udvikling.



Der er fortsat områder, hvor Danmark kan forbedre sin placering. Eksempelvis har Sverige både flere vækstvirksomheder og bedre adgang til kapital relativt til Danmark, selvom Danmark på begge områder ligger over OECD set under ét. Samtidig kan der peges på potentialer i at øge brugen af efteruddannelse, hvor mulighederne anvendes i mindre grad end i vores nabolande, ligesom Danmark heller ikke ligger i toppen i PISA-undersøgelsen, der måler elevernes kompetencer på tværs af lande.



Danmark har et godt udgangspunkt til også at være konkurrencedygtig i fremtiden, men det er ikke en naturlov, og globale megatrends stiller krav til fortsat innovation, investeringer og nytænkning i dansk erhvervsliv.

1.1 DANMARK HAR EN STÆRK KONKURRENCEEVNE

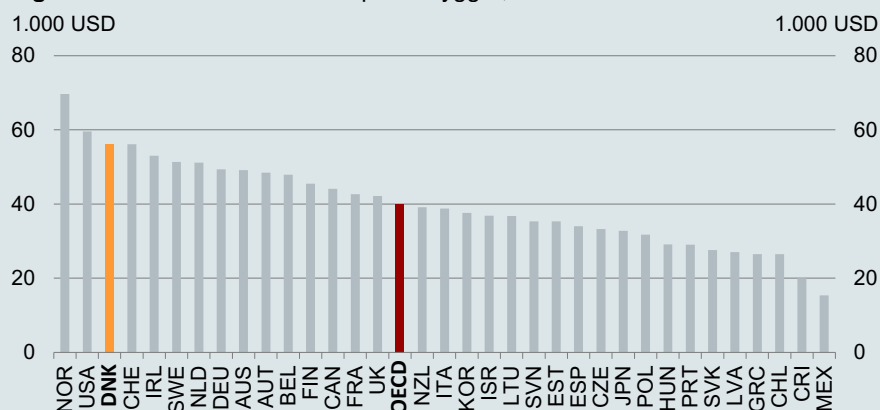
Danmark velstandsniveau er blandt OECD's højeste

Helt overordnet har Danmark en god konkurrenceevne. Det er en af grundene til, at Danmark i dag er et af de mest velstående OECD-lande målt ved BNI (bruttonationalindkomst) pr. indbygger, se figur 1.1. Det danske velstandsniveau er i dag på højde med fx Schweiz og overstiger vores nabolande Sverige og Tyskland.

Et højt velstandsniveau er et resultat af en stærk evne til at skabe værdi med den arbejdskraft, kapital og innovationsevne, et land har til rådighed. Derfor giver det et godt billede af, om et land er konkurrencedygtigt.

Danmark har historisk set haft et højt velstandsniveau relativt til andre lande. Gennem de seneste godt 15 år har Danmark været at finde blandt de 10 mest velstående OECD-lande.

Figur 1.1 Velstand målt ved BNI pr. indbygger, 2021

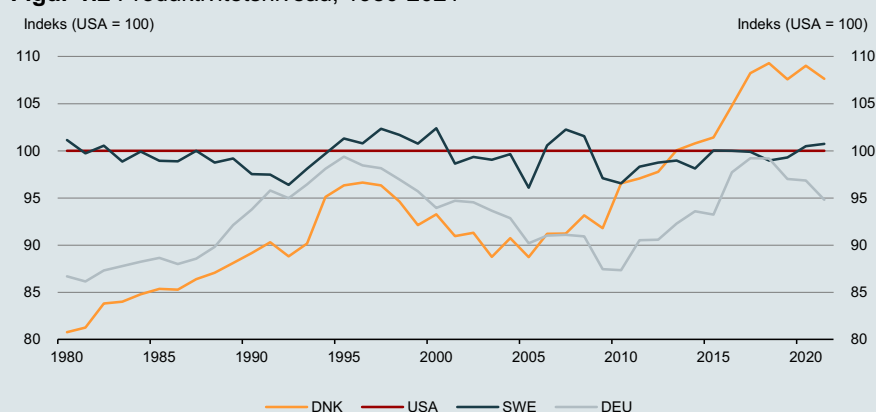


Anm.: I årets priser, købekraftskorrigeret (løbende vægte). Der ses i figuren bort fra Luxembourg, der ligger i top med \$76,4.
Kilde: OECD.

Produktivitetsvækst er den primære drivkraft for velstandsfremgang og er på sigt forudsætningen for en høj værdiskabelse – i Danmark såvel som i andre lande. Produktiviteten kan blandt andet øges, når der er en stærk og ensartet konkurrence på markederne, fordi det ansporer virksomhederne til at producere mere effektivt og understøtter, at ressourcer allokeres til de mest effektive virksomheder.³

I en international sammenligning klarer Danmark sig også godt målt på produktiviteten, hvor Danmarks produktivitet er relativt forbedret over flere årtier. Det danske produktivetsniveau har fx ligget under det amerikanske i en årrække, men siden 2013 har det danske produktivetsniveau været højere, se figur 1.2. USA anvendes typisk som sammenligning, fordi det siden midten af 1990'erne har været anset for et af verdens førende lande, når det kommer til produktivitet.⁴ Størstedelen af det samlede vækstbidrag fra industrien til BVT i 2022 kan tilskrives medicinalindustrien.

Figur 1.2 Produktivetsniveau, 1980-2021



Anm.: BNP pr. arbejdstime i årets priser, købekraftskorrigeret (løbende vægtet). Opgørelsesmetoden kan variere på tværs af lande, når det gælder arbejdstimer, se også figur 1.3.
Kilde: OECD og egne beregninger.

Velstand kan også opgøres på andre måder end BNI, fx ved BNP, hvor forskellen er forklaret i boks 1.1.

³ Se fx De Økonomiske Råd (2022), *Rapport fra Produktivetsrådet: Produktivitet 2022*, og Finansministeriet (2016), *Økonomisk analyse: Produktivitet og konkurrence*.

⁴ Se fx Produktivetskommissionen (2013), *Analysereport 1: Danmarks produktivitet – hvor er problemerne?* og *Analysereport 2: Konkurrence, internationalisering og regulering*.

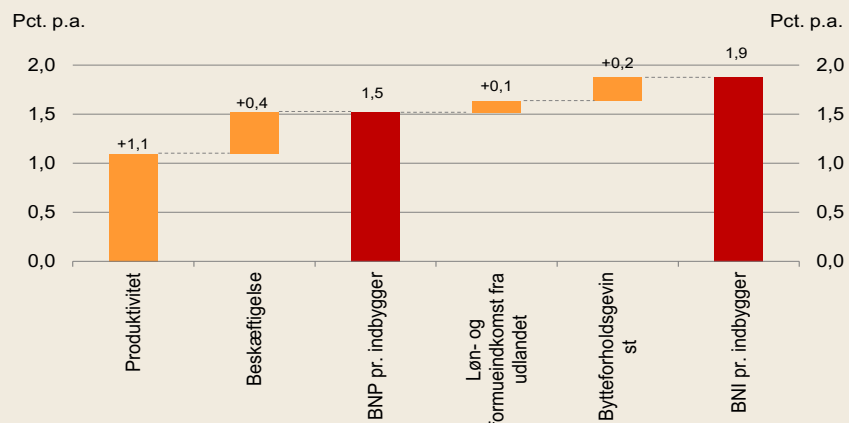
Boks 1.1 Mål af velstand

Både BNP (bruttonationalproduktet) og BNI (bruttonationalindkomsten) er udtryk for et lands velstand. BNP opgør, hvor meget værdi der er dansk produceret, dvs. landets samlede produktion og dermed, hvad der er til rådighed for anvendelse til privat forbrug, offentlig forbrug, investeringer og netto-eksport. BNI dækker over den samlede danske indkomst og medregner ud over BNP også værdi skabt af danskejede virksomheder mv. i udlandet (løninger, formuer og skatter mv.).

BNI er generelt et bedre mål for velstand end BNP. Det skyldes, at et lands velstandsniveau ikke alene afhænger af produktionens størrelse, men også afkastet af investeringer og formue i udlandet mv. BNI tager altså også højde for værdi skabt af danskejede virksomheder mv. i udlandet samt rente- og aktieindkomst fra udlandet. Dertil tager BNI højde for, at et lands velstand også kan øges fra forbedringer i det såkaldte bytteforhold, der afspejler mængden af varer og tjenester, der kan importeres for en given mængde eksport. Når eksportens priser stiger hurtigere end importpriserne, øger det købekraften og dermed velstanden.

Forskellen mellem BNP og BNI er illustreret i figur 1.A. I de sidste ti år har fremgang i produktiviteten tegnet sig for omtrent to tredjedele af Danmarks samlede velstandsfremgang. Det svarer til et gennemsnitligt bidrag på 1,1 pct.-point af væksten i BNI i Danmark. Til sammenligning er velstanden øget med 0,4 pct.-point af, at flere i Danmark er på arbejdsmarkedet. Derudover drager Danmark fordel af afkast skabt af investeringer og formue i udlandet mv., ligesom dansk velstand øges af et positivt bytteforhold til udlandet, da danske eksportpriser igennem en årrække er vokset mere end priserne på de varer og tjenester, som Danmark importerer.

Figur 1.A Bidrag til vækst i velstanden, 2012-2022



Anm.: Velstand er i figuren illustreret ved både BNP pr. indbygger og BNI pr. indbygger, som er bytteforholdskorrigeret. Velstanden øges, når der hhv. er en produktivitsfremgang, flere arbejdstimer, flere personer i beskæftigelsen, øget indkomst fra aktiviteter i udlandet, og når prisudviklingen for den danske eksport overstiger danske importprisers udvikling.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

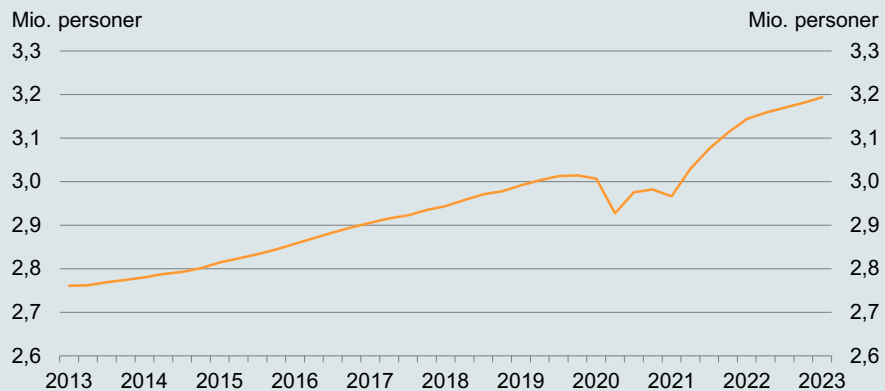
At en god konkurrenceevne resulterer i et højt velstandsniveau eller et højt produktivitsniveau siger imidlertid ikke noget om, *hvorfor* det forholder sig sådan. I de næste afsnit ses der derfor nærmere på, hvad der ligger bag Danmarks stærke konkurrenceevne.

En stærk konkurrenceevne kan overordnet siges at stå på tre ben. For det første muliggør et fleksibelt arbejdsmarked med et højt arbejdsudbud, at arbejdskraften kan tilpasse sig, så ressourcer og kompetencer udnyttes bedst muligt til gavn for produktiviteten. For det andet understøtter stabile og konkurrencedygtige vilkår for at drive virksomhed, at virksomheder trygt kan foretage investeringer, som typisk har en lang horisont. Et tredje centralt element er en offentlige sektor som en aktiv medspiller, der kan tilvejebringe og give adgang til offentlige goder såsom viden og infrastruktur.

1.2 FLEKSIBELT ARBEJDSMARKED MED ET HØJT ARBEJDSUDBUD OG EN VELUDDANNET BEFOLKNING

En vigtig faktor for høj velstand er arbejdsudbuddet. Overordnet kan man sige, at jo flere timer, der arbejdes, desto mere værdi kan der skabes. Siden 2013 er beskæftigelsen i Danmark øget væsentligt fra godt 2,7 mio. personer til et historisk højt niveau på knap 3,2 mio. personer i første kvartal 2023, se figur 1.3.

Figur 1.3 Beskæftigede, 2013-2023



Anm.: Samlet antal beskæftigede, sæsonkorrigeret.
Kilde: Danmarks Statistik.

Det er samtidig også centralt, at arbejdsmarkedet er indrettet fleksibelt. Et fleksibelt arbejdsmarked skal understøtte, at arbejdskraftressourcer udnyttes bedst muligt, og at der er et effektivt match mellem arbejdsgivere og arbejdstagere. Det afhænger fx af, om arbejdsstyrken har de kompetencer, som erhvervslivet efterspørger, og om det er nemt og hurtigt at skifte fra et job til et andet.

Her står Danmark stærkt i kraft af den danske arbejdsmarkedsmodel ved blandt andet at gøre det nemt at ansætte og afskedige medarbejdere. Dertil er den danske befolkning veluddannet, hvor mange har en erhvervskompetencegivende uddannelse og mulighed for løbende efteruddannelse. Det understøtter herudover, at erhvervslivet har adgang til at kunne rekruttere kvalificerede medarbejdere til gavn for produktiviteten.

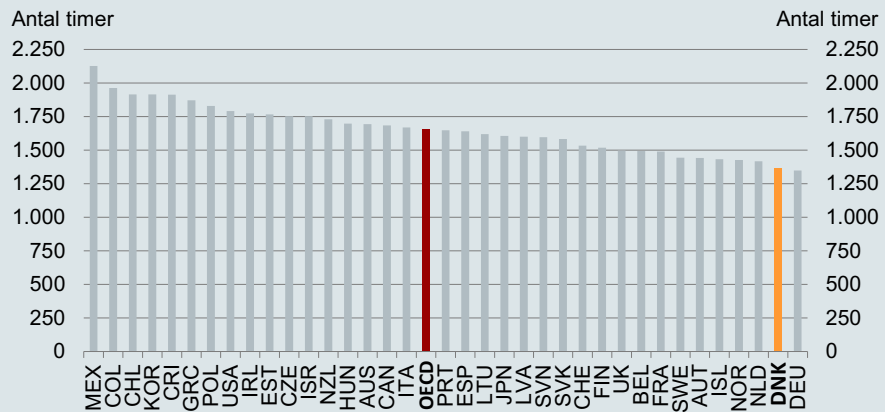
Arbejdsudbud

Målt på det årlige antal arbejdstimer pr. beskæftiget ligger Danmark lavt. Kun i få andre OECD-lande arbejder man færre timer end i Danmark, se figur 1.4.

Det er normalt, at mange vælger mere fritid i takt med et stigende velstandsniveau. Andre velstående lande som Norge, Nederlandene og Tyskland har også forholdsvis få arbejdstimer pr. beskæftiget. Men sammenhængen er ikke én-til-én. I lande som USA, Canada og Japan er arbejdstiden høj trods et højt velstandsniveau, mens et velstående land som Australien ligger lige omkring OECD-gennemsnittet.

Danskerne arbejder færre timer end i andre lande

Figur 1.4 Arbejdstimer, 2021



Anm.: Arbejdstimer pr. beskæftiget. Opgørelsen af arbejdstimer er forbundet med usikkerhed og kan variere på tværs af lande. Data for, COL og TUR er fra 2020 som også indgår i OECD-gennemsnit
Kilde: OECD.

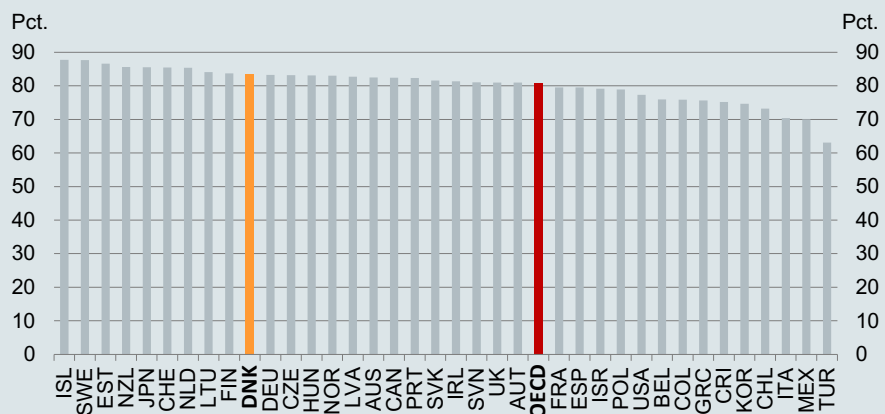
Men deltagelsen på arbejdsmarkedet er højere end i andre lande

Til gengæld deltager mange på det danske arbejdsmarked. Det afspejler sig i en høj erhvervsfrekvens, hvilket udgør modstykket til den lave arbejdstid i Danmark.

En høj erhvervsfrekvens har ikke kun betydning for arbejdsudbuddet målt i timer. Det medvirker også til at underbygge produktiviteten. Det skyldes, at jo mere arbejdskraft og større talentmasse, der kan bringes i spil, desto større er sandsynligheden for at opnå det rette jobmatch, hvor den enkeltes ressourcer udnyttes mest effektivt.⁵

Over 83 pct. af alle i den erhvervsaktive alder i Danmark står til rådighed for arbejdsmarkedet. Det er betydeligt over gennemsnittet for OECD-landene under ét og omtrent på niveau med nabolande som Norge, Tyskland, og Nederlandene, se figur 1.5.

Figur 1.5 Erhvervsfrekvens, 2022



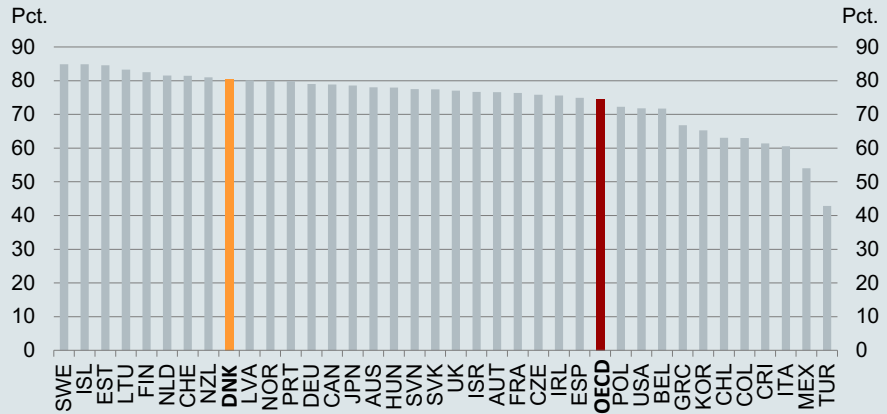
Anm.: Erhvervsfrekvens for personer mellem 20 og 64 år. Opgørelsen medtager derfor ikke effekt af pensionsalder højere end 64 år, hvilket blandt andet gør sig gældende for Danmark.
Kilde: OECD.

En central årsag til Danmarks høje erhvervsfrekvens er en relativt høj erhvervsfrekvens hos kvinder. Kvinders erhvervsdeltagelse relativt set ligger over OECD-gennemsnittet, men det er lavere end topplaceringen hos Sverige, ligesom fx Finland og Nederlandene overgår Danmark, se figur 1.6.

⁵ Dagpengekommissionen, Det danske arbejdsmarked, arbejdspapir 2015.

Deltidsarbejde kan understøtte, at kvinder deltager i arbejdsstyrken, frem for at træde ud af arbejdsmarkedet. Omtrent 31 pct. af de danske kvinder er beskæftiget på deltid i 2022, mens det tilsvarende tal er 27 pct. i Sverige, 21 pct. i Finland og på tværs af EU er 28 pct. af kvinderne deltidsbeskæftiget.

Figur 1.6 Kvinders erhvervsdeltagelse, 2022



Anm.: Kvinders erhvervsdeltagelse i arbejdsstyrken er opgjort som andelen af erhvervsaktive kvinder, herunder deltidsansatte, i aldersgruppen 20-64 årige.
Kilde: OECD.

Den danske arbejdsmarkedsmodel

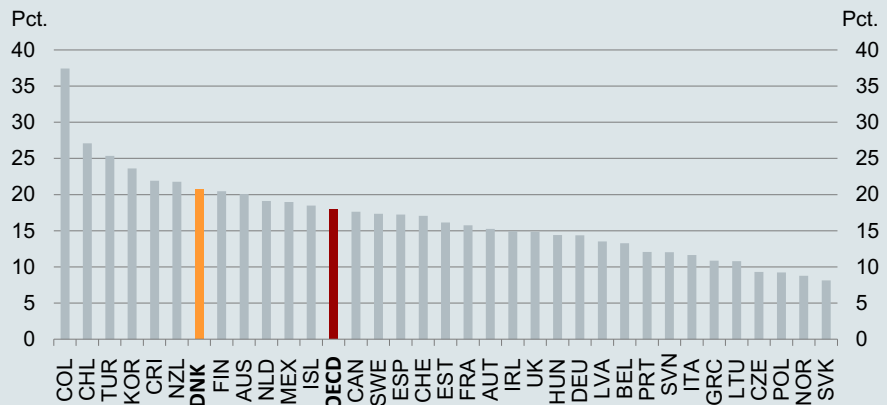
Det danske arbejdsmarked har en høj grad af fleksibilitet i kraft af den danske arbejdsmarkedsmodel – den såkaldte flexicurity-model. Sammen med et højt arbejdsudbud, er det væsentligt for konkurrenceevnen, så arbejdskraft nemt og effektivt finder derhen, hvor den anvendes bedst.

Fleksibiliteten på arbejdsmarkedet i Danmark er høj

Flexicurity-modellen i Danmark består af, at det er nemt at ansætte og afskedige medarbejdere, samtidig med at der er et finmasket sikkerhedsnet i tilfælde af ledighed og en aktiv indsats for at hjælpe ledige tilbage i job, fx med mulighed for efteruddannelse. Gevinsten ved flexicurity-modellen i forhold til dansk konkurrenceevne er, at den både er til gavn for lønmodtagerne og samtidig understøtter et dynamisk arbejdsmarked til gavn for erhvervslivet.

Dynamikken kommer blandt andet til udtryk ved en høj jobmobilitet. Danmark er blandt de OECD-lande, hvor flest beskæftigede skifter job årligt, se figur 1.7.

Figur 1.7 Andel beskæftigede, der har skiftet job i det seneste år, 2021

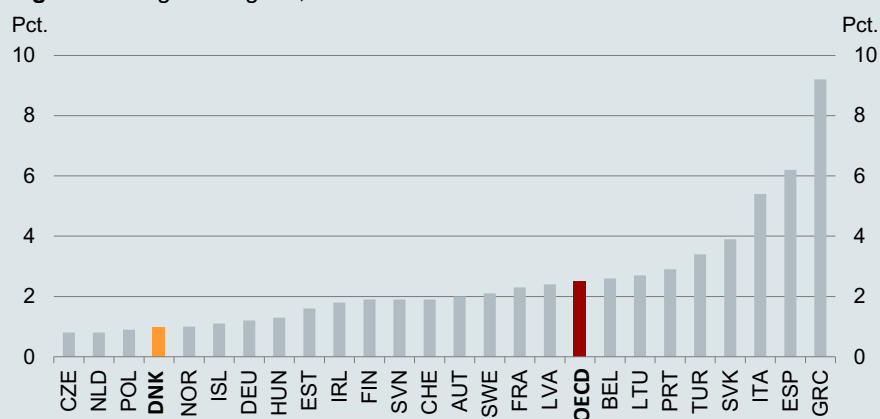


Anm.: Andelen af beskæftigede, der har været i deres nuværende job i mindre end et år. 2019-tal for AUS. Der indgår ikke USA, ISR, COL og JPN i opgørelsen.
Kilde: OECD.

Når mange skifter job, er der også mange jobåbninger. Det gør det nemmere for ledige at finde tilbage i job og medvirker til et arbejdsmarked med en lav langtidsledighed. Langtidsledigheden i Danmark er blandt de laveste hos OECD-landene, se figur 1.8. En placering, som Danmark har haft gennem en årrække.

En lav langtidsledighed indebærer, at humankapital såsom uddannelse og erfaring anvendes produktivt, og at der dermed tabes mindre viden – til gavn for konkurrenceevnen. Det skyldes, at langtidsledighed vil have negative effekter både for den enkelte, som gradvist får sværere ved at finde beskæftigelse igen, og for samfundet i form af en højere strukturel ledighed med tab af kompetencer, som i sidste ende sætter sig i lavere produktivitet.⁶

Figur 1.8 Langtidsledighed, 2021



Anm.: Andel af 20-64 årige i arbejdsstyrken opgjort ved arbejdskraftundersøgelsen (AKU), der har været ledige i mindst 12 måneder pba. Eurostats definition
Kilde: Eurostat.

Uddannelse og kompetencer

Uddannelse, kompetenceopbygning og viden er alle vigtige forudsætninger for et lands langsigtede udvikling og dermed vækst og velstand. Uddannelse øger generelt deltagelsen på arbejdsmarkedet, produktivitet og livsindkomst.⁷

Det danske velfærdssamfund tilbyder uddannelse uden egenbetaling fra grundskolen til og med videregående uddannelser finansieret over skatterne.

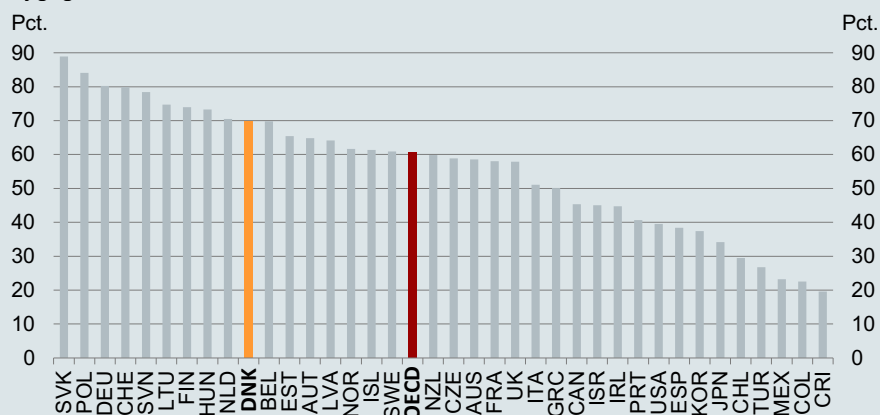
Befolkningens uddannelsesniveau ligger over OECD-gennemsnittet, når det kommer til andelen med en erhvervskompetencegivende uddannelse, dvs. en erhvervsfaglig uddannelse eller en videregående uddannelse, se figur 1.9. Bag gennemsnitsbetragtningen kan der være spredning på tværs af lande, fx i kraft af eliteuddannelser i visse lande til gavn for innovation og vækst.

Mange har en erhvervskompetencegivende uddannelse i Danmark

⁶ Analyse: Danske unges ledighed er blandt EU's laveste, Danmarks Statistik 2019.

⁷ Se fx Beskæftigelsesministeriet (2023): *Mænd og kvinder på arbejdsmarkedet 2023*, Dansk Arbejdsgiverforening (2018): *Ufaglærte på arbejdsmarkedet* og De Økonomiske Råd (2018): *Dansk økonomi, efterår 2018*.

Figur 1.9 Erhvervskompetencegivende uddannelse hos personer i den arbejdsdygtige alder, 2021



Anm.: Data for Chile er fra 2020.
Kilde: OECD.

Men læring foregår hele livet, ikke kun i barndommen og ungdomsårene. Her er der et stort udvalg med gode muligheder for efter- og videreuddannelse i Danmark.

Muligheder for efteruddannelse anvendes i mindre grad end i vores nabolande

Selv om der er et veludbygget voksen- og efteruddannelsessystem i Danmark, er der et væsentligt potentiale til at øge deltagelsen. Blandt andre har Reformkommissionen peget på, at deltagelsesniveauet i voksen- og efteruddannelse ikke er højt relativt til andre sammenlignelige lande, og at formel uddannelse i Danmark fylder klart mest i de unge år. Det er til trods for, at tilbuddene i Danmark er blevet udvidet væsentligt over de seneste mange år med politiske initiativer og aftaler med arbejdsmarkedets parter, og at arbejdsmarkedet oplever nye kompetencebehov inden for fx digital og grøn omstilling. Eksempelvis har deltagelsen i formel og uformel voksen- og efteruddannelse i både offentlig og privat regi i Danmark gennem de seneste 15 år været lidt lavere end i de nordiske nabolande, mens deltagelsen er lidt højere end gennemsnittet på tværs af EU. Deltagelsen i offentlig erhvervsrettet VEU – dvs. AMU-kurser – er lavere end tidligere. Det gælder både for ufaglærte og faglærte. Samtidig er udviklingen i deltagelsen i videregående VEU – fx akademi-, diplom- og masteruddannelser – stagneret.⁸

Og PIRLS-undersøgelsen viser, at danske elevers læsefærdigheder er faldet signifikant de seneste fem år

Forbedringsmuligheder viser sig også i forhold til uddannelse i de unge år. Danske 4.-klasseelevers opnåede i 2021 det dårligste resultat i PIRLS-undersøgelsen siden Danmark deltog for første gang i 2006. De fleste lande har oplevet tilbagegang i elevernes læseniveau siden 2016 og de danske elevers tilbagegang er den laveste i Norden. Trods faldet placerer de danske elever sig i den øvre del blandt de deltagende lande sammen med bl.a. Norge og Sverige, mens eleverne i blandt andet Finland og England i gennemsnit læser signifikant bedre end de danske.

Danmark ligger heller ikke i toppen i PISA-undersøgelsen, der måler grundskoleelevers kompetencer på tværs af lande. OECD har siden 2000 testet 15-årige skoleelevers kompetencer hvert tredje år i PISA-undersøgelserne. PISA-undersøgelsen foretages i alle OECD-lande og i en række partnerlande, og gør det muligt at sammenligne elevers kompetencer på tværs af lande. Den seneste PISA-undersøgelse er fra 2018.⁹

⁸ Reformkommissionen (2022): *Nye reformveje I*.

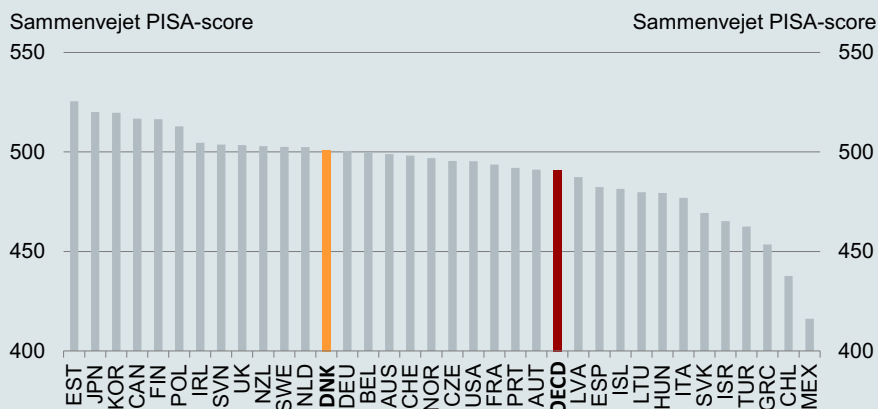
⁹ Grundet COVID-19 er den nye PISA-undersøgelse, som var planlagt til at blive gennemført i 2021 udskudt med et år og bliver i stedet gennemført i 2022.

Desuden viser PISA-resultater, at grundskoleelevers kompetencer er lavere end i andre velstående lande

Undersøgelsen viser, at danske grundskoleelevers kompetencer er højere end OECD-gennemsnittet og på niveau med eksempelvis Tyskland, Nederlandene, Sverige, New Zealand og Storbritannien, se figur 1.10.

Danmark er dog langt fra de lande, der har de højeste PISA-score, hvor der samtidig kan stilles spørgsmål ved, om den danske grundskole kan sammenlignes på alle de samme parametre, som karakteriserer landene med topplaceringer.

Figur 1.10 Faglige færdigheder i grundskolen (PISA-score), 2018



Anm.: PISA (Programme for International Student Assessment) måler 15-åriges kompetencer inden for tre faglige områder; læsning, matematik og naturfag. PISA-scoren angiver landes gennemsnitlige PISA-resultater fordelt på de tre faglige områder. Af de 79 lande og regioner, der deltog i PISA 2018, scorede 10 lande signifikant bedre end de danske 15-årige i læsning, 10 lande bedre i matematik og 20 lande bedre i naturfag.
Kilde: OECD.

Der laves ligeledes også internationale målinger af landenes voksne befolknings kompetencer. Gennem PIAAC ("Programme for the International Assessment of Adult Competencies") ses der blandt andet på *læsefærdigheder* i at finde, forstå, vurdere og bruge skriftlig information, ligesom der ses på *regnefærdigheder* til at finde, fortolke og anvende matematiske informationer. Og endelig ses der på *problemløsningsfærdigheder* til at definere problemer, søge information og anvende løsningsmuligheder i forskellige kontekster. Danmark har en relativt høj PIAAC-score, men lavere end Norge og Sverige.¹⁰ Når det gælder læsefærdigheder ligger Danmark under OECD-gennemsnittet, mens Danmark i regning og IT-færdigheder ligger over OECD-gennemsnittet.

1.3 KONKURRENCEDYGTIGE OG STABILE VILKÅR FOR AT DRIVE VIRKSOMHED

Det at etablere, drive og investere i en virksomhed er typisk en langsigtet beslutning. Derfor er det væsentligt, at der er stabile og fair vilkår for at stifte og drive virksomhed. Det omfatter blandt andet regulering, der fremmer en fair konkurrence, sunde offentlige finanser, der understøtter et stabilt renteniveau og adgang til kapital.

Velfungerende konkurrence

Et velfungerende marked præget af fair konkurrence mellem virksomheder er forudsætningen for, at forbrugerne har adgang til et bredt udbud af varer og services til de lavest mulige priser i forhold til kvaliteten. På et velfungerende marked vil de

¹⁰ Survey of Adult Skills (PIAAC) - PIAAC, the OECD's programme of assessment and analysis of adult skills.

mest effektive virksomheder vinde markedsandele, mens mindre effektive virksomheder taber terræn. En stærk og ensartet konkurrence mellem virksomheder vil således øge produktiviteten og derved den økonomiske vækst.

Dertil kan større forbrugsmuligheder være en afledt effekt af sund konkurrence mellem virksomheder. Konkurrence reducerer overnormale avancer og styrker forbrugernes reale købekraft gennem konkurrencedygtige priser. Det kommer alle til gode, fordi det øger forbrugsmulighederne i husholdningerne.¹¹

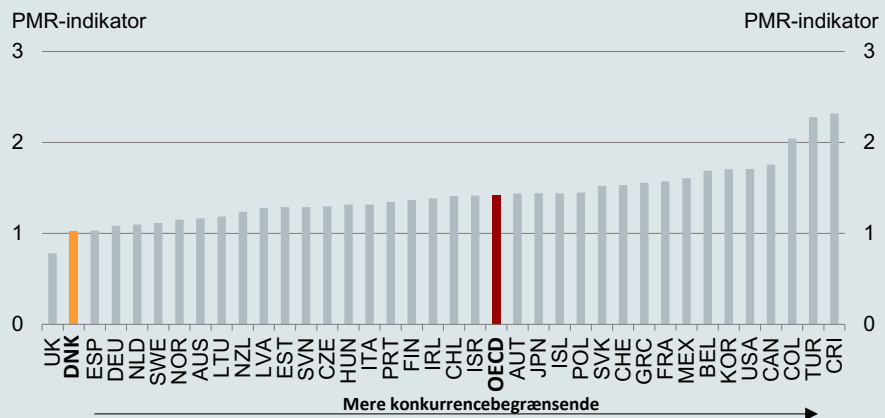
Alle lande har regulering af erhvervslivet for at varetage samfundsmæssige hensyn som fx miljøbeskyttelse, sikkerhed og sundhed. Det er imidlertid vigtigt, at reguleringen indrettes på en måde, så den ikke unødigt hæmmer konkurrencen.

OECD undersøger hvert femte år, i hvor høj grad regulering skaber begrænsninger for konkurrencen. Dette måles via en indikator for produktmarksregulering (PMR-indikator), som senest blev opdateret i 2018.

Målt på PMR-indikatoren ligger Danmark i toppen blandt de OECD-lande, hvor reguleringen er mest konkurrencevenlig og fleksibel, dvs. den danske regulering på et overordnet niveau er blandt de mindst konkurrencebegrænsende, se figur 1.11. Danmarks placering er gradvist forbedret over en årrække og understøttes blandt andet af, at det er let at etablere og drive virksomhed i Danmark. Ikke desto mindre kan der peges på forbedringsmuligheder i forhold til offentligt ejerskab og mulighed for yderligere deregulering på visse områder, fx advokatbranchen, elektricitets-, gas- og vandsektoren.

Danmark er i top med en konkurrencefremmende erhvervsregulering

Figur 1.11 Erhvervsregulering, 2018



Anm.: OECD's indikator for produktmarksregulering (PMR-indikatoren) er baseret på spørgeskemaundersøgelser fra de individuelle landes myndigheder. Besvarelserne tildeles en indekseværdi mellem nul og seks, som vægtes sammen. PMR-indikatoren er derfor selv et indeks, der kan antage værdier fra nul til seks, hvor seks angiver, at reguleringen er mest konkurrencebegrænsende. USA er et gennemsnit for to stater (Texas og New York).

Kilde: OECD.

Til trods for en generel konkurrencevenlig regulering i Danmark, viser Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i en analyse, at markedsconcentrationen er steget siden 2000. Samme tendens ses også i andre lande. Det betyder, at omsætningen bliver koncentreret på færre virksomheder og kan være et tegn på, at konkurrencen på en række markeder er svækket. Analysen peger på, at der er betydeligt potentiale for at forbedre konkurrencen.¹² Konkurrencemyndighederne har i tidligere analyser

¹¹ Se fx Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (2022): Konkurrence øger velstanden og kan reducere formue- og indkomstforskelle.

¹² Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (2022): Konkurrence øger velstanden og kan reducere formue- og indkomstforskelle.

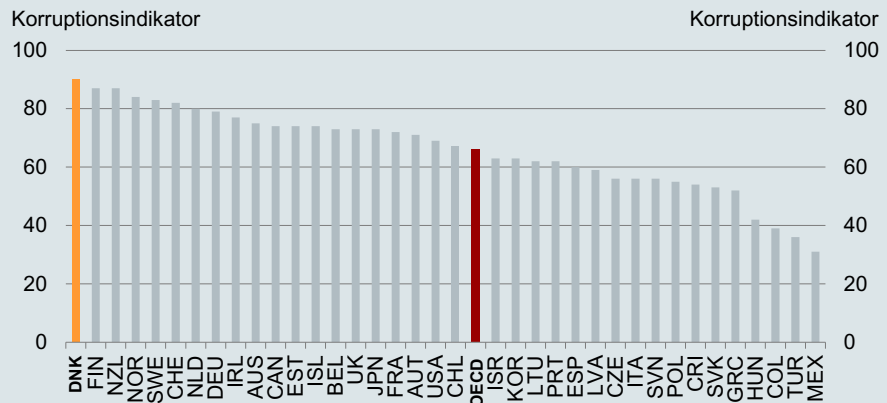
eksempelvis foreslået mere konkurrencevenlig regulering af apotekersektoren, den finansielle sektor og advokatbranchen.

Det har samtidig betydning for investeringslysten, at man kan stole på, at regulering håndteres fair og ensrettet, og at der er tillid både mellem virksomheder og myndigheder samt virksomhederne imellem.

Graden af tillid til den offentlige sektor påvirkes blandt andet af fravær af korruption. Det medfører blandt andet, at produktive virksomheder ikke kan udkonkurreres gennem fx bestikkelse af embedsmænd. Et velfungerende og åbent samarbejde mellem myndigheder og erhvervsliv er vigtigt både når det gælder virksomhedernes evne til at agere smidigt og hurtigt og når det gælder mulighederne for at tiltrække virksomheder fra udlandet.

Danmark indtager en førsteplads som det land i verden, der opfattes som havende den laveste grad af korruption, se figur 1.12. Danmark har haft en stabil placering helt i top gennem de seneste ti år og har i hele statistikkens historie været blandt top fem.

Figur 1.12 Fravær af korruption i det offentlige sektor, 2022



Anm.: Transparency Internationals indikator for korruption er et sammensat indeks af 13 spørgeskemaer og vurderinger fra uafhængige institutioner. Hvert land tildeles en indekssværdi mellem 0-100, hvor 0 er meget korrupt og omvendt. Indekset bruger spørgeskemadata fra investorer, forretningsfolk, markedsanalytikere og lignende til at måle den private sektors opfattede niveau af korruption i den offentlige sektor.
Kilde: Transparency International

Adgang til kapital

Adgang til finansiering er en vigtig forudsætning for at kunne udvikle virksomheden og få den til at vokse. Stabile finansielle vilkår med forudsigelighed i omkostningerne forbundet med finansiering, og hvor kreditvurdering sker ud fra fair og gennemsigtige principper, tilskynder at rejse kapital og udvikle forretningen.

Den primære finansieringskilde for danske virksomheders investeringer er lån gennem bank og realkreditinstitut. Men særligt nystartede virksomheder kan have begrænset mulighed for at opnå lånefinansiering, fordi de kan være forbundet med større usikkerhed relativt til lån til etablerede virksomheder.

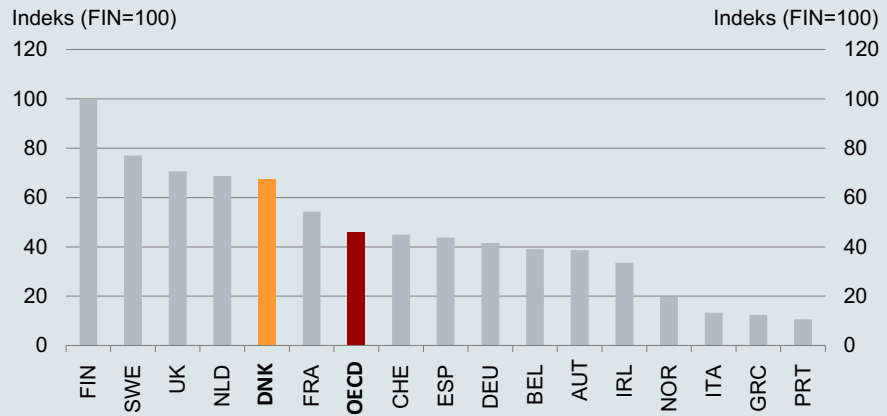
Adgang til kapital gennem venturemarkedet i Danmark er højere end i fx Sverige og Norge

En alternativ finansieringskilde kan være indskud af egenkapital, som blandt andet kan udgøre venturekapital og accelerationskapital. Med egenkapital tager investoren en del af risikoen med mulighed for at få del i virksomhedens potentielle gevinst. Virksomheder kan ligeledes få adgang til investorer ved at børsnotere sig, hvilket dog er en begrænset mulighed for virksomheder i startfasen.

I de tidlige vækstfaser kan særligt virksomheders adgang til venturekapital spille en rolle. Venturekapital er typisk rettet mod mindre og/eller nyere virksomheder

med en relativt høj risikoprofil. Ud over kapital tilfører ventureinvestorerne i flere tilfælde forretningsmæssige kompetencer til virksomhederne. Det danske niveau for ventureinvesteringer, målt relativt til BNP, ligger væsentligt over OECD-gennemsnittet i perioden 2020-2022. Ventureinvesteringsniveauet i Danmark er betydeligt højere end i fx Norge, men lavere end i Sverige, som i mange år har ligget i den internationale top, se figur 1.13. Adgangen til risikovillig kapital for iværksættere har dog taget et dyk fra 2021 til 2022.

Figur 1.13 Ventureinvesteringer i de pågældende lande ift. BNP, gns. for 2020-2022



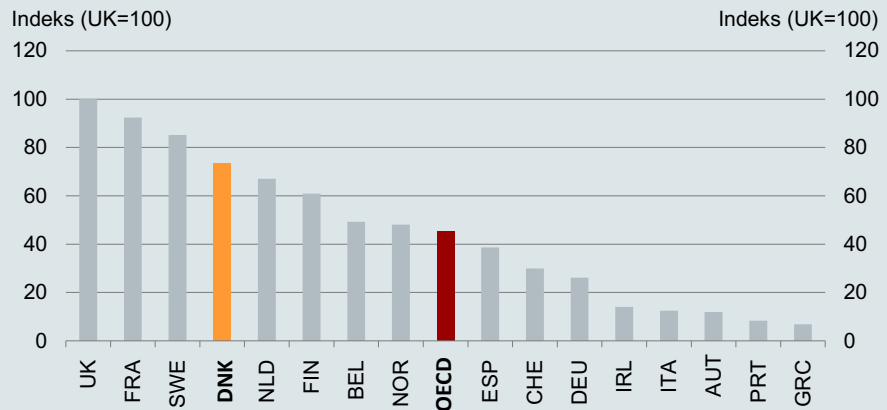
Anm.: Ventureinvesteringer i de pågældende lande – både fra indenlandske og udenlandske investorer – i pct. af BNP. Ventureinvesteringer er beregnet som et gennemsnit for årene 2020-2022 pga. store årlige udsving. Offentligt ejede fondes ventureinvesteringer er inkluderet i opgørelsen. Det førende land (FIN) er sat til indeks 100. Investeringerne dækker både seed-, opstarts- og ekspansionsinvesteringer.
Kilde: Invest Europe, Eurostat og OECD.

Investeringer til at kunne accelerere væksten i virksomheder er over gennemsnitlige for OECD

I de senere vækstfaser, hvor særligt hurtigt voksende virksomheder søger at ekspandere og indtage nye markeder for at accelerere virksomhedens vækst, kan behovet rette sig mod accelerationskapital.

Danske virksomheders tiltrækning af accelerationsinvesteringer har tidligere været meget lavt i international sammenligning. En betragtelig stigning i 2021 har imidlertid medført, at Danmark for perioden 2020-2022 ligger højere end OECD-gennemsnittet målt i pct. af BNP. Kun Sverige, Frankrig og Storbritannien har flere investeringer til at accelerere væksten hos virksomheder, mens blandt andet Norge ligger lavere, se figur 1.14.

Figur 1.14 Accelerationsinvesteringer ift. BNP, gns. for 2020-2022



Anm.: Accelerationsinvesteringer ("Growth capital") fra både indenlandske og udenlandske investorer og fonde i forhold til BNP. Offentligt ejede fondes investeringer er med i opgørelsen. Accelerationsinvesteringer er beregnet som et 3-årigt gennemsnit pga. store årlige udsving. Det førende land (UK) er sat til indeks 100.
Kilde: Invest Europe, Eurostat og OECD.

Iværksættere kan, når virksomheden skal i gang med at vokse for alvor, også rejse kapital ved at notere deres virksomhed på børsen. Der er relativt få børsnoteringer i Danmark sammenlignet med fx Sverige.

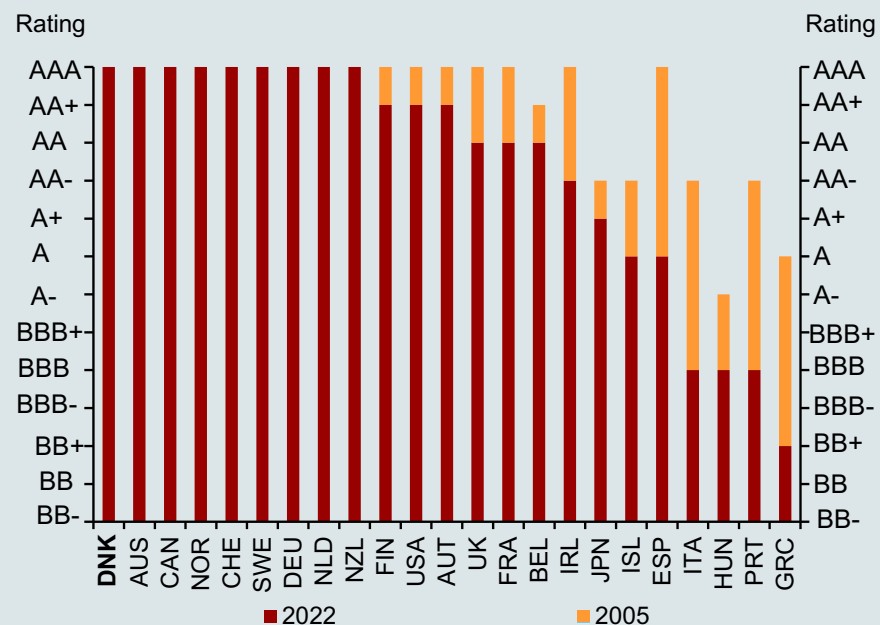
Sunde offentlige finanser og stabil beskatning

Virksomheders planlægning og investeringer sker under hensynstagen til, at der er stabile rammevilkår nu og på sigt. En stabil makroøkonomisk udvikling kræver en ansvarlig økonomisk politik og holdbare offentlige finanser, hvilket understøtter lave renter, og at der ikke er risiko for uventede skatteændringer.

Høj dansk kreditværdighed

De offentlige finanser i Danmark er sunde, og Danmark er blandt de lande, der har lavest offentlig gæld. Det afspejles i relativt lave renter og en høj kreditværdighed, se figur 1.15.

Figur 1.15 Udvikling i kreditvurdering, 2005-2022



Anm.: Baseret på Standard & Poor's kreditvurdering fra juni 2022. Siden 2005 er ingen af de viste landes kreditvurdering steget.
Kilde: Standard & Poor's,

Såvel niveauet for beskatning som måden skatterne opkræves på, har betydning. Nogle skatter og afgifter er mere forvridende end andre over for borgere og virksomheders økonomiske beslutninger om forbrug, arbejdsudbud, opsparing og investeringer mv.

Jo mere forvridende en skat er, desto større negative konsekvenser har den pågældende skat på samfundsøkonomien – herunder den økonomiske vækst. Det hænger sammen med, at skatter kan ændre på de økonomiske incitamenter ved at tilskynde til en anden adfærd, end der ville have været i fravær af skatten. Derfor kan skatter indebære, at fx visse handler, ansættelser eller forbrug, som ellers var rentable eller ønsket, ikke finder sted. Eksempelvis indebærer den danske moms på varer, at danskernes forbrug er lavere, end det ville have været i fravær af momsbetalingen, og skat for virksomheder kan indebære ansættelse af færre medarbejdere eller lavere produktivitet.¹³

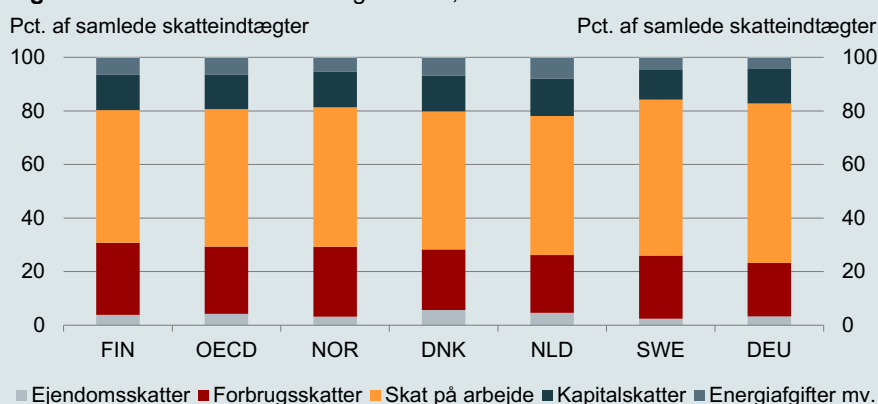
¹³ Se fx Produktivitetskommissionen (2014), *Baggrundsrapport: Skat og produktivitet*.

Danmarks skattestruktur er en smule mere forvridende end i sammenlignelige lande

De enkelte skatter tilvejebringer forskellige hensyn. Grundlæggende er det statens rolle at indkræve skat for at finansiere offentlige udgifter, som kommer borger og virksomheder bredt til gode. Det muliggør, at den offentlige sektor kan levere service, fx sundhed, sikkerhed, infrastruktur, erhvervsservice, uddannelse, forskning og offentlig understøttelse. Det gælder også konkrete hensyn til fx klima, sundhed og miljøbeskyttelse, så negative eksternaliteter mindskes, ligesom skat understøtter en mere lige indkomstfordeling. En hensigtsmæssig skatteopkrævning er på den måde vigtig for et velfærdssamfund.

Ser man på sammensætningen, minder den danske skattestruktur om OECD-gennemsnittet. Samlet set vurderes sammensætningen af den danske skattestruktur at være omtrent lige så forvridende som OECD-gennemsnittet og lidt mere forvridende end de lande Danmark oftest sammenlignes med, se figur 1.16.

Figur 1.16 Skattestruktur i udvalgte lande, 2020



Anm.: I hvilket omfang den konkrete skat og afgift er forvridende vil blandt andet afhænge af skattesatsen og skattebasens elasticitet. OECD kategoriserer hhv. ejendomsskatter og forbrugsskatter som de mindst forvridende skatter, og figuren er sorteret efter disse. Kapitalskatter omfatter blandt andet selskabsskat, pensionsafkastbeskatning, ejendomsskatter, aktieindkomstbeskatning og beskatning af personlig kapitalindkomst.

Kilde: EU-kommissionen

1.4 DEN OFFENTLIGE SEKTOR SOM AKTIV MEDSPILLER

Serviceydelse, som den offentlige sektor stiller til rådighed for danskerne, har endelig betydning for erhvervslivets rammevilkår, og at erhvervslivet kan koncentrere sig om dét, de er bedst til – nemlig at drive virksomhed. Det drejer sig blandt andet om velfungerende infrastruktur, velfærdsydelser som børnepasning mv., forskning og udvikling og erhvervsservice.

I mange OECD-lande bliver den type ydelser privatfinansieret. Men Danmark og andre skandinaviske lande er generelt kendt for at have en stor offentlig sektor, som går hånd i hånd med et sundt erhvervsklima. Den danske samfundsmodel er kendetegnet ved et tæt samarbejde mellem det offentlige og private virksomheder, der bidrager til løsninger på forskellige samfundsudfordringer. Reformkommissionen, regeringens klimapartnerskaber, de 4 missionsdrevne grønne partnerskaber under Danmarks Innovationsfond, Grønt Erhvervsforum og Virksomhedsforum for Globale Risici er eksempler herpå.

Danmark gør det godt, når det kommer til digital og fysisk infrastruktur, og de offentlige bevillinger til forskning er relativt høje. Dog er der også en række forbedringspunkter. Det gælder eksempelvis i forhold til kommercialisering af viden, hvor

Infrastruktur for mobil og bredbånd er særlig høj

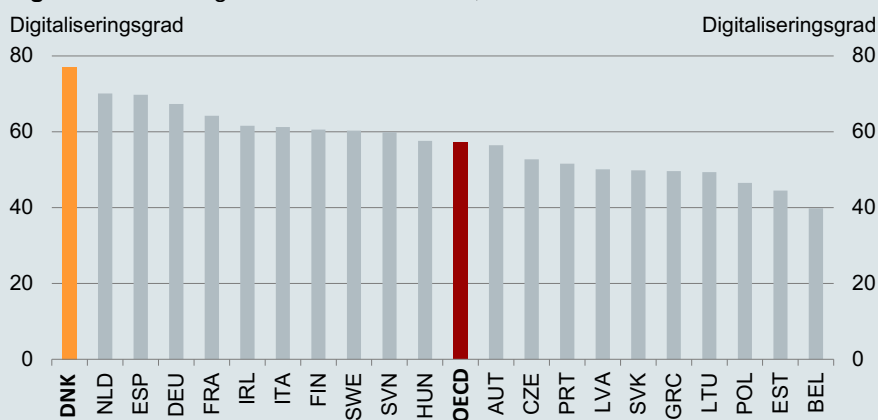
de små og mellemstore virksomheder (SMV) innoverer mindre end deres udenlandske konkurrenter, se også kapitel 4.

Veludbygget digital og fysisk infrastruktur

Infrastruktur af høj kvalitet, fysisk såvel som digital, er med til at understøtte virksomhedernes vækstmuligheder. Fx viser flere analyser, at højt digitaliserede lande som Danmark har klaret sig økonomisk bedre gennem corona-pandemien takket være e-handel, hjemmearbejde mv.¹⁴

Når det gælder den digitale infrastruktur, er kvalitet og tilgængelighed i Danmark blandt de bedste. EU's årlige Digital Economy and Society Index (DESI) rapport viser, at Danmark er førende i EU, når det gælder den samlede vurdering af landenes mobil- og bredbåndsinfrastruktur, se figur 1.17. Det skyldes især, at Danmark er langt fremme med udrulning af 5G¹⁵.

Figur 1.17 Mobil- og bredbåndsinfrastruktur, 2022



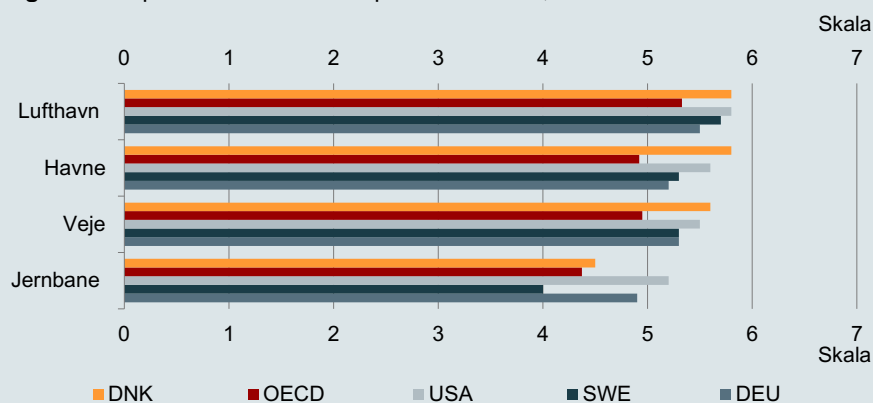
Anm.: Digitaliseringsgraden (connectivity score) er summen af de vægtede gennemsnit af de 4 indikatorer, fastnet bredbånd, dækning af fastnetsbredbånd, mobil bredbånd og prisindeks for bredbånd
Kilde: EU-Kommissionens DESI 2022.

Når der ses på den fysiske infrastruktur, placerer Danmark sig også godt. Den oplevede kvalitet af den samlede transportinfrastruktur i Danmark vurderes at ligge over OECD-gennemsnittet på alle fire kategorier (Lufthavn, havne, veje og jernbane), se figur 1.18.

¹⁴ Se fx Digitaliserings- og Ligestillingsministeriet (2023): *Redegørelse om Danmarks digitale vækst 2023*, og Danmarks Nationalbank (2021): *Digitaliserede økonomier har klaret sig bedre gennem pandemien*.

¹⁵ Erhvervsministeriet (2022): *Redegørelse om Danmarks digitale vækst 2022*.

Figur 1.18 Oplevet kvalitet af transportinfrastruktur, 2019



Anm.: Undersøgelsen er en spørgeskemaundersøgelse fra WEF Executive Opinion Survey, som undersøger holdninger fra over 14.000 virksomhedsledere i 144 lande. Respondenterne bliver spurgt om at give en bedømmelse på landets veje, jernbaner, havne og lufthavne (4 spørgsmål) på en skala fra 1-7, hvor 7 er højeste score. Svarene aggregeres til landeniveau.

Kilde: TheGlobalEconomy.com, World Economic Forum.

En velfungerende infrastruktur kan reducere transporttiden, så varer kan leveres mere effektivt, til fordel for leverandører og kunder. Samtidig øger det arbejdskraftens mobilitet ved at understøtte flere jobskifte over større geografiske afstande rundt i Danmark, som kan gøre arbejdsmarkedet mere dynamisk og fleksibelt. Det kan både mindske risikoen for flaskehalsproblemer på arbejdsmarkedet og understøtte at arbejdskraftens kvalifikationer udnyttes bedst.

Investeringer i forskning og innovation

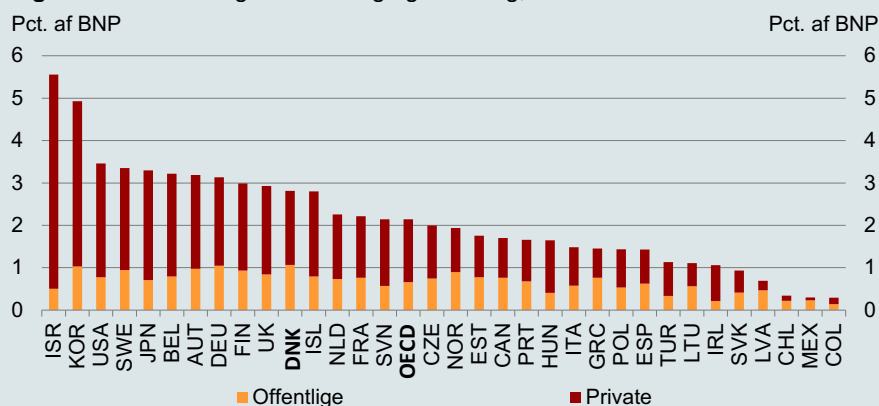
Forskning har skabt fundamentet for mange af de videnbaserede innovative og teknologiske løsninger, som danske virksomheder sælger både herhjemme og i hele verden. Forskning og udvikling danner samtidig grundlag for fortsat vækst, fornyelse og konkurrenceevne i erhvervslivet.¹⁶

Meget forskning foregår privat. Men det offentlige spiller også en aktiv rolle i mange lande, herunder i Danmark, hvor offentlige investeringer til forskning og udvikling er relativt høje sammenlignet med øvrige OECD-lande. Det understøttes af forskningsmålsætningen i Danmark.¹⁷ Samlet set investeres der i Danmark fra både offentlig og privat side relativt mere end for OECD-landene i gennemsnit, se figur 1.19.

¹⁶ Se fx Danmarks Statistik (2019): *Innovation og forskning 2019*, og Skatteministeriet (2018): *Studie af litteraturen om effekter af skatteincitamenter til private FoU*.

¹⁷ Regeringen har to målsætninger for forsknings- og udviklingsinvesteringer, hhv. at Danmark skal investere mindst 1 pct. af BNP i offentlig finansieret forskning, og den danske implementering af EUs Barcelona-målsætning, der fastsætter, at medlemslandene samlet set skal udføre forskning og udvikling for 3 pct. af BNP.

Figur 1.19 Investeringer i forskning og udvikling, 2021



Anm.: Regnskabstal for investeringer i forskning og udvikling. Data er fra 2021 eller fra senest tilgængelige. 2021-tal for Danmark er foreløbige.
Kilde: OECD, Danmarks Statistik og egne beregninger.

Når det gælder innovationsaktiviteter, så har Danmark et godt udgangspunkt sammenlignet med andre EU-lande. EU-Kommissionen placerer i 2022 ydeevnen i det danske innovationssystem blandt EU's top.¹⁸

1.5 KAN DANMARK FORBLIVE KONKURRENCEDYGTIG?

Gennemgangen ovenfor sætter en tyk streg under, at Danmark – trods en række forbedringspunkter – står i en stærk position med en god konkurrenceevne. Det er resultatet af en lang række parametre, der tilsammen udgør den danske samfundsmodel. Men et godt udgangspunkt er ikke en garanti for en fortsat stærk position i fremtiden.

I de kommende årtier vil nye tendenser og kræfter sætte den danske konkurrenceevne under pres. Globale tendenser som geopolitiske forandringer, klimaforandringer og grøn omstilling samt teknologiske gennembrud er virkeligheden, som dansk erhvervsliv møder. Nedenfor ses der derfor på indikatorer for, om Danmark kan forblive konkurrencedygtig.

Samlet set står Danmark et godt sted. På mange parametre er der gode muligheder for, at dansk erhvervsliv kan forblive konkurrencedygtigt. Danmark er med helt i front internationalt, når det gælder digitalisering og erhvervsregulering, der fremmer en fair konkurrence. Danmark har en veludbygget infrastruktur, stabile rammer for erhvervslivet, sunde offentlige finanser og et højt niveau af investeringer i forskning og udvikling. Arbejdsmarkedet er fleksibelt, og befolkningens niveau af uddannelse er højt. Det giver et godt afsæt for dansk konkurrencekraft fremadrettet.

Men den gode danske position må ikke blive en sovepude. De løsninger, som bringer danske virksomheder i front i dag, kan udfordres af globale tendenser. Ramevilkårene for at drive virksomhed ændres af geopolitiske forandringer og voksende geopolitiske usikkerheder, af ambitiøse klimamålsætninger og af teknologiske nybrud. Således har danske virksomheder i de senere år i stadigt højere grad

¹⁸ Danmark er kategoriseret med en performance som Innovation Leader sammen med Sverige, Finland, Nederlandene og Belgien i EU's Innovation Score Board 2022.

En relativ høj virksomhedsdynamik hænger sammen med, at det er let at etablere virksomhed i Danmark

skulle navigere i en verden præget af ændringer i handelsvilkår og stigende geopolitisk usikkerhed, samtidig med at grønne mål sætter nye høje ambitioner verden over.

International handel skal i stigende grad ske under hensyn til sikkerhedspolitik. Energikrisen i Europa er et tydeligt eksempel på fundamentalt ændrede rammevilkår, som blandt andet sætter erhvervslivets forsyningskæder under pres, og adgangen til import- og eksportmarkeder risikerer at blive begrænset i perioder, men giver også danske virksomheder nye potentialer til øget vækst. Det kalder på, at dansk erhvervsliv fortsat skal have fokus på at være omstillingsparat og robust indrettet.

Der er derfor fortsat grund til at være opmærksom på indretningen af rammevilkårene for erhvervslivet i Danmark. Særlige opmærksomhedspunkter er blandt andet, at danske industrivirksomheder fortsat skal tage nye teknologiske løsninger til sig, hvilket fx kan være inden for industrirobotter, kvanteteknologi mv. At erhvervslivet skal have adgang til kvalificeret arbejdskraft, og danske uddannelser skal være indrettet bedst muligt. Og der skal være gode muligheder for, at flere virksomheder kan vokse sig store, herunder fx adgang til vækstkapital i Danmark til at understøtte deres skalering på globale markeder. Vi skal samtidig sikre gode rammevilkår, der fasholder, at virksomhederne bliver i Danmark og udvikler deres forretning frem for at flytte til udlandet.

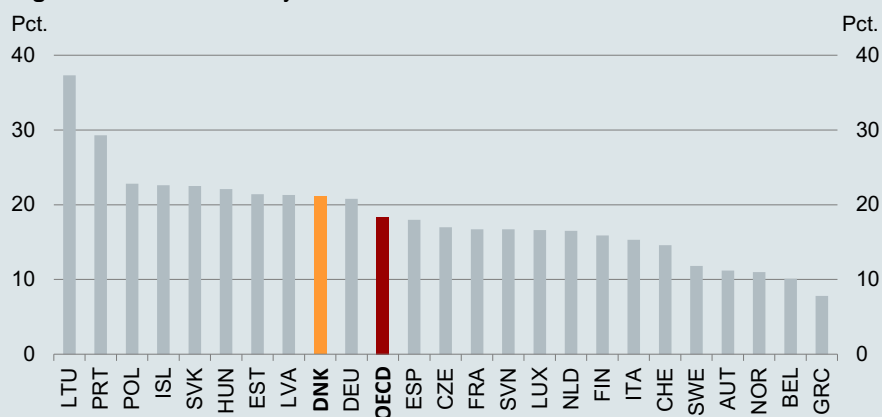
Et omstillingsparat erhvervsliv

Nye tendenser skaber muligheder og risici og påvirker hvilke erhverv og arbejdsfunktioner der vil tegne sig for væksten fremadrettet. Det stiller krav til et robust og omstillingsparat erhvervsliv.

Erhvervslivets omstillingsevne kommer blandt andet til udtryk i virksomhedsdynamikken. Dynamik bidrager til en kontinuerlig fornyelse, hvor de mest konkurrencedygtige virksomheder udkonkurrerer de mindre konkurrencedygtige. En høj virksomhedsdynamik understøttes blandt andet af, at det er let at etablere nye virksomheder.

Danmark ligger en smule over OECD-gennemsnittet med en relativt høj grad af virksomhedsdynamik. Det har været omtrent tilfældet gennem de seneste ti år og afspejler, at der i Danmark relativt til OECD-landene både sker nedlukninger af virksomheder og at mange med ønske om at starte egen virksomhed kan realisere det, se figur 1.20. Der er altså tegn på, at dansk erhvervsliv vil være i stand til at tilpasse sig.

Figur 1.20 Virksomhedsdynamik



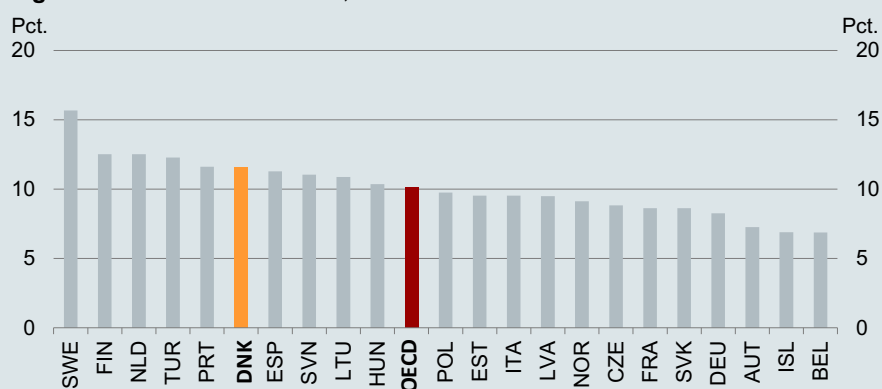
Anm.: Tallene er ekskl. holdingselskaber. Virksomhedsdynamik omfatter summen af etableringsraten for nye virksomheder og ophørsrate for gamle virksomheder ift. det samlede antal virksomheder.
Kilde: OECD.

Og flere virksomheder vokser sig store i Danmark, end for OECD i gennemsnit, men Sverige er fortsat foran

Nye virksomheder kan især skabe værdi, når de vokser og bliver større spillere i markedet. Når nye virksomheder vokser, kan de udfordre de eksisterende spillere og på den måde, via øget konkurrence, øge produktiviteten – ikke kun gennem deres egen produktion af varer og tjenester, men også blandt de øvrige aktører i markedet. At en virksomhed er i hurtig vækst, kan i mange tilfælde være et udtryk for, at den producerer en vare mere effektivt end sine etablerede konkurrenter eller leverer en vare, der er efterspurgt i markedet, men ikke leveres af andre.

Flere virksomheder i Danmark formår at komme ind i markante vækstforløb, sammenlignet med OECD-gennemsnittet. Lande som fx Sverige, Finland og Nederlandene har dog relativt set flere vækstvirksomheder, mens Danmark er placeret over fx Tyskland og Frankrig, se figur 1.21.

Figur 1.21 Vækstvirksomheder, 2020



Anm.: Procentmæssig andel af vækstvirksomheder ud af alle aktive virksomheder. Vækstvirksomheder er opgjort som virksomheder, der har oplevet en vækst på minimum 10 pct. i antallet af ansatte i en treårige periode og i startperioden havde minimum 10 ansatte. Det bemærkes, at Danmarks Statistiks genaflevering af danske data for højvækstvirksomheder til eurostat for perioden 2012-2022 af 2. juni 2023 indebærer, at figuren afviger i forhold til tilsvarende opgørelse præsenteret i Erhvervsministeriet (2023): *Iværksætteri i Danmark – Aktuelle udfordringer, juni 2023*.
Kilde: Eurostat.

Årsagerne kan være mangefarvede. For nogle iværksættere kan det være et udtryk for, at vækst ikke er det primære mål, mens vejen til vækst for andre virksomheder kan være forholdsvis lang – eksempelvis hvis virksomheden baserer sig på udvikling af helt nye løsninger eller produkter, hvilket kan gøre det vanskeligere at rejse den nødvendige kapital.

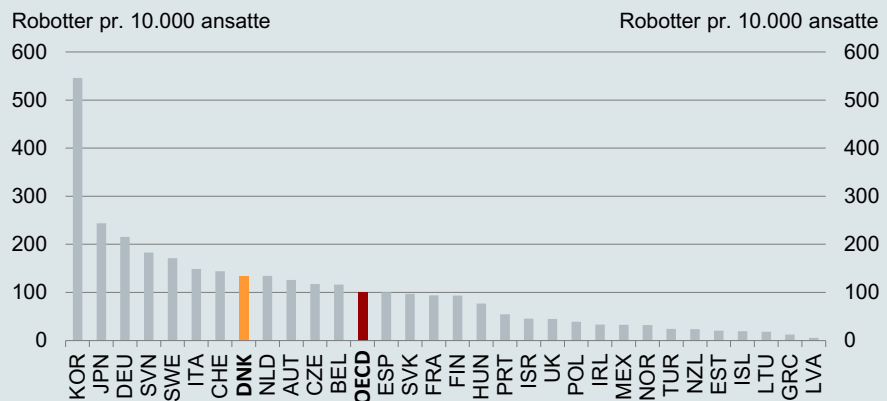
Teknologiske gennembrud

Teknologiske fremskridt vil grundlæggende fortsat være en af de primære drivkræfter bag produktivetsfremgang og udvikling i verden. Med nye teknologiske fremskridt er der løbende skabt bedre muligheder for at producere, kommunikere og transportere varer og tjenester på tværs af landegrænser. Produkter og services, der baserer sig på teknologiske gennembrud, er et vigtigt konkurrenceparameter, der byder på både muligheder og udfordringer for danske virksomheder.

En vej til øget produktivitet og vækst i virksomhederne er ved at tage ny teknologi i brug, fx robotløsninger. Danmark er allerede blandt de lande, der har flest industrirobotter pr. medarbejder i industrien, se figur 1.22. Det er særligt imponerende, da Danmark ikke har nogen nævneværdig bilindustri, som i særlig grad ellers er kendetegnet ved at en høj koncentration af robotter.

Fremgangen i antallet af industrirobotter i Danmark er dog i de seneste godt fem år aftaget i tempo. I 2016-2021 var der således knap 5 pct. flere industrirobotter årligt, mens fremgangen i Danmark i den foregående periode i 2001-2016 var knap 9 pct. flere industrirobotter årligt. Siden 2016 er fremgangen i Danmarks brug af industrirobotter derfor lavere end i lande som Tyskland, UK, Norge, Nederlandene og for OECD-landene under ét.

Figur 1.22 Industrirobotter, 2021



Anm.: Robottæthed er opgjort i antal industrirobotter pr 10.000 ansatte i industrien. BEL dækker over både Belgien og Luxembourg
Kilde: Eurostat.

Men det kræver bl.a. medarbejdere med it-færdigheder, for at opnå fordele ved ny teknologi

Mulighederne er langt fra udtømte, og flere muligheder vil åbne sig op, efterhånden som teknologien udvikler sig. Det kan fx være inden for avancerede teknologier som kunstig intelligens (AI) og Internet of Things (IoT). Dertil kan automatisering og digitalisering være med til at løfte en række nedslidende funktioner fx inden for sundhedssektoren, og mindske fejl og frigøre arbejdskraft til andre, mere værdiskabende formål.¹⁹ Samtidigt viser nye analyser, at automatisering i industrien ikke har været forbundet med en nedgang i beskæftigelsen²⁰.

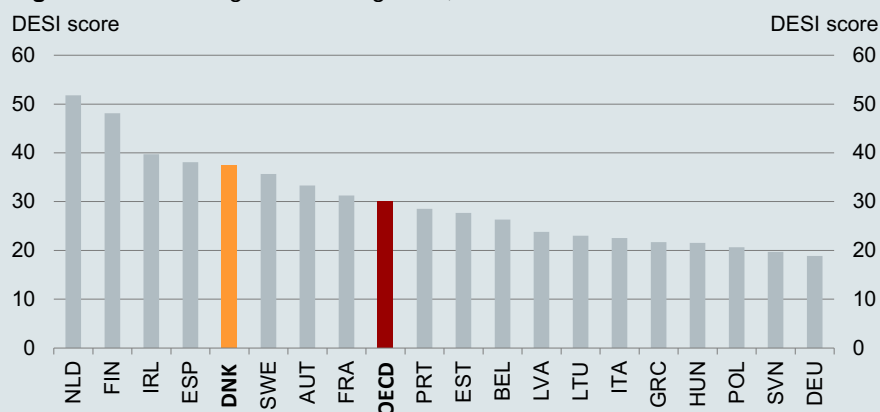
Danmark er godt med, når det gælder anvendelse af ny teknologi, fx industrirobotter

At opnå gevinster fra ny teknologi stiller krav til virksomhedernes fleksibilitet og omstilling til nye forretningsmodeller. Det indebærer blandt andet behov for medarbejdere med specialiserede kompetencer. Her står Danmark relativt set et godt sted, hvor danskernes it-færdigheder ligger over OECD-gennemsnittet, men lavere end fx frontplaceringerne hos Nederlandene og Finland, se figur 1.23.

¹⁹ Erhvervsministeriet (2021), *Analyse: Robotter, automatisering og kompetencer*.

²⁰ Økonomiministeriet (2023), *Økonomisk Analyse: Robotter på det danske arbejdsmarked*

Figur 1.23 Befolkningens IT-færdigheder, 2022



Anm.: Færdigheder inden for IT målt på information, kommunikation, problemløsning og softwareskabelse.
Kilde: Eurostat, DESI 2022

Og kræver gode muligheder for tiltrækning af udenlandsk kvalificeret arbejdskraft

Det er også vigtigt at have gode muligheder for at tiltrække udenlandsk kvalificeret arbejdskraft. OECD har i 2023 undersøgt, hvilke lande der er mest attraktive for potentielle migranter, herunder særligt for højtuddannede²¹ potentielle migranter, ud fra faktorer som fx lønniveau, muligheden for statsborgerskab og mere generelt livskvalitet. Danmark er i undersøgelsen placeret blandt den bedste halvdel, men ikke i top ti og med en lavere placering end fx Sverige og Norge.²²

Ny teknologi kalder også på, at de rette it-sikkerhedsforanstaltninger er på plads. Brug af kvanteteknologi kan blandt andet beskytte danske virksomheder mod trusler fra cyberangreb. Kvanteteknologi er i hastig udvikling særligt i Danmark, se boks 1.2.

Boks 1.2 Kvanteteknologi i hastig udvikling

I de seneste år har der været stor teknologisk udvikling på kvanteområdet, og der tages hastige skridt fra grundforskning til innovation og anvendelse.

Kvanteteknologi kan aktivt kontrollere kvanteeffekter inden for fire overordnede grupper: kvantecomputere, -sensorer, -kommunikation og -simulation. Dette åbner for bl.a. hidtil uset regnekraft, ultrapræcise målinger og ubrydelig kryptering, hvilket har en lang række fremtidige anvendelsesmuligheder. Det gælder bl.a. inden for den grønne omstilling, hvor regnekraften i kvantecomputere kan bidrage til bedre simulationer af energieffektivitet og forsyningssikkerhed.

Dansk kvanteforskning er på en række områder i verdensklasse, og danske forskningsmiljøer anses for at være attraktive samarbejdspartnere. Samtidig findes der en række danske virksomheder, som udvikler og anvender kvanteteknologi.

For at fremme udvikling og kommercialisering af kvanteteknologi er der nedsat et tværministerielt kvanteseekretariat, som skal udarbejde en strategisk indsats for den videre udvikling af kvanteteknologi i Danmark.

Med forskningsreserven i 2023 investeres der over 200 mio. kr. i kvanteområdet, blandt andet i et nyt strategisk program for kvanteforskning og -teknologi.

Danmark er et grønt foregangsland

Klimaforandringer og grøn omstilling

På samme måde som med ny teknologi er også den grønne omstilling blevet en konkurrenceparameter. Ny teknologi og grøn omstilling hænger også sammen, da nye teknologiske løsninger kan være en løftestang for den grønne omstilling fx ved

²¹ Fri oversættelse af OECDs "highly educated workers" eller "highly skilled workers".

²² OECD, Talent Attractiveness for highly skilled workers, 2023.

Men der er en skærpet international konkurrence om grønne teknologier

at drive vindmøller mere effektivt ved hjælp af sensorer eller lagring af CO₂ i undergrunden. Hele verden står over for en markant grøn omstilling, som kræver store investeringer i virksomhederne og kræver at infrastrukturen er på plads inden for områder, der kan være kritiske, fx fremtidens energisystem med flere energiformer. Samtidig byder den grønne omstilling også på nye markedsmuligheder for grønne virksomheder.

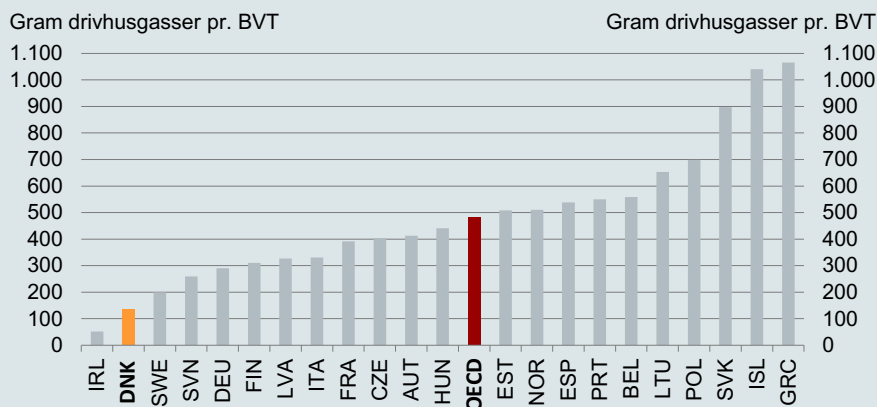
Den globale konkurrence om grønne teknologier er skærpet, hvilket senest er aktualiseret med USA's Inflation Reduction Act. Det er centralt, at EU også sikrer lige så gode rammevilkår med Net Zero Industry Act. Det øgede industripolitiske fokus i USA og EU giver nye muligheder for virksomheder, der specialiserer sig i udvikling og produktion af grønne teknologier.

Det er derfor afgørende, at de danske virksomheder har forudsætningerne for at omstille sig, og at rammerne er til stede for, at dansk erhvervsliv kan udnytte de forretningsmuligheder, som den grønne omstilling globalt også repræsenterer.

Økonomisk vækst og CO₂-reduktion kan gå hånd i hånd i Danmark

Det er siden 1990 lykkedes for danske virksomheder at gennemføre reduktioner i CO₂-udledningen, samtidig med at dansk økonomi er vokset. Danmark har dermed vist, at grøn omstilling og økonomisk vækst kan følges ad. Danmark er nu blandt de lande i OECD, hvor industrien udleder mindst CO₂ i forhold til værdiskabelsen (BVT), se figur 1.24.

Figur 1.24 CO₂-intensitet i industrien, 2021



Anm.: CO₂-intensiteten er opgjort som gram CO₂ pr. bruttoværditilvækst i euro.
Kilde: Eurostat

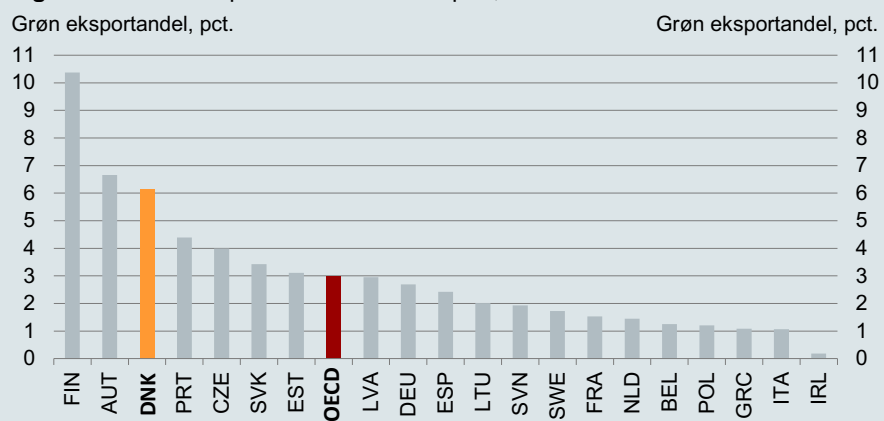
Indsatsen mod global opvarmning med fx Parisaftalen, skaber efterspørgsel efter ressourceeffektive løsninger, hvilket er en af dansk erhvervslivs styrkepositioner, se kapitel 3. Samtidig oplever virksomhederne, at både deres kunder og investorer har stigende krav eller forventning til, at virksomhederne arbejder med bæredygtighed.²³

Den grønne eksportandel i Danmark udgør godt 6 pct. af Danmarks samlede eksport, hvilket placerer Danmark i toppen af OECD-landene, se figur 1.25.

Det er særligt inden for energiteknologi, herunder vindenergi og energieffektivitet, at danske virksomheder i høj grad eksporterer.

²³ DI (2021), Bæredygtighed – en vigtig konkurrenceparameter

Figur 1.25 Grøn eksport ud af samlet eksport, 2020



Anm.: Eksport er opgjort som grøn eksport i pct. af samlede eksport af varer og tjenester i det pågældende land.
Kilde: Eurostat og egne beregninger.

Figur 1.26 Centrale indikatorer for konkurrenceevne

Danmark har en stærk konkurrenceevne

OECD nr. 5

Velstand målt ved BNI pr. indbygger

Produktivitetsniveau

Produktivitetsvækst (2012-2021)

Fleksibelt arbejdsmarked med et højt arbejdsudbud og en veluddannet befolkning

Arbejdsudbud pr. 20-64 årige

Kvindens erhvervsdeltagelse

Andel af de beskæftigede, der har skiftet job i det seneste år

Langtidsledighed

Erhvervskompetencegivende uddannelse af alle i den arbejdsdygtige sektor

Faglige færdigheder i grundskolen (PISA-score)

Stabile og fair vilkår for at drive virksomhed

Fleksibilitet i markedsreguleringen for produkter (PMR-indikator)

Fravær af korruption i den offentlige sektor

Ventureinvesteringer

Accelerationsinvesteringer

"Vækstfremmende" skattestruktur (skattesystemet indretning efter skattetyper)

Indkomstforskelle (Gini)

Den offentlige sektor som aktiv medspiller

Digital infrastruktur

Oplevet kvalitet af transportinfrastruktur

Bevillinger til forskning og udvikling, pct. af BNP

Kan Danmark forblive konkurrencedygtig?

Virksomhedsdynamik

Vækstvirksomheder

Antal robotter i industrien pr. 10.000 ansatte

Befolkningens it-færdigheder (information, kommunikation, problemløsning og softwareskabelse)

CO2-intensitet i industrien (BVT pr. CO2-udledning)

Grøn eksportandel



2

Geopolitik, investeringer og internationale forsyningskæder

Danmark er som en lille, åben økonomi dybt afhængig af andre lande – både direkte i form af import, eksport og investeringer og mere indirekte gennem virksomheders værdikæder, der ofte er komplekse og strækker sig over mange led. Handel er en stor del af fundamentet for, at vi har erhverv med globale styrkepositioner, som i årtier har bidraget til dansk vækst og velstand, se kapitel 3.

Men vilkårene for at handle og investere på tværs af landegrænser er i disse år under forandring. Det kommer blandt andet til udtryk ved tiltagende geopolitisk rivalisering mellem USA og Kina, den russiske invasion af Ukraine og flere nye handelshindrende tiltag. Det medvirker til en bevægelse mod en ny geopolitisk virkelighed, hvor blandt andet Kina, USA og EU i stigende grad ønsker at øge deres strategiske autonomi. For fortsat at kunne høste gevinsterne af samhandel med andre lande skal dansk erhvervsliv altså lære at navigere i en virkelighed under forandring. Det rejser en række spørgsmål.

Kapitel 2 belyser implikationerne af de geopolitiske forandringer og spændinger, der præger både Danmark og resten af verden. Kapitlet står på to ben, hvor den første del belyser aktuelle tendenser og udvikling inden for handel og handelsbarrierer, mens anden del belyser forsyningskæder og kritiske afhængigheder.

Hovedkonklusioner i kapitel 2:



Danmark er økonomisk tæt forbundet med andre lande. Danske virksomheder eksporterer varer og tjenester verden over og importerer i stor stil input til produktionen fra udenlandske underleverandører. Samtidig er udenlandske investeringer til og fra danske virksomheder øget væsentligt over de seneste årtier.



Tempoet i globaliseringen er aftaget. Globalt er handelsintensiteten (handel som andel af BNP) stagneret, og der indføres flere nye handelshindringer, men globale investeringer stiger fortsat.



Det er blevet tydeligt, hvor vigtigt det er at have kendskab til egne forsyningsårbarheder. Det erfarer mange virksomheder fx under corona, hvor presset på de globale forsyningskæder nåede et højt niveau, og efter Ruslands invasion af Ukraine, der udløste en energikrise.



Dansk produktion er på en række punkter afhængig af at kunne importere varer, teknologier og særlige råstoffer fra udlandet – og især fra Kina.



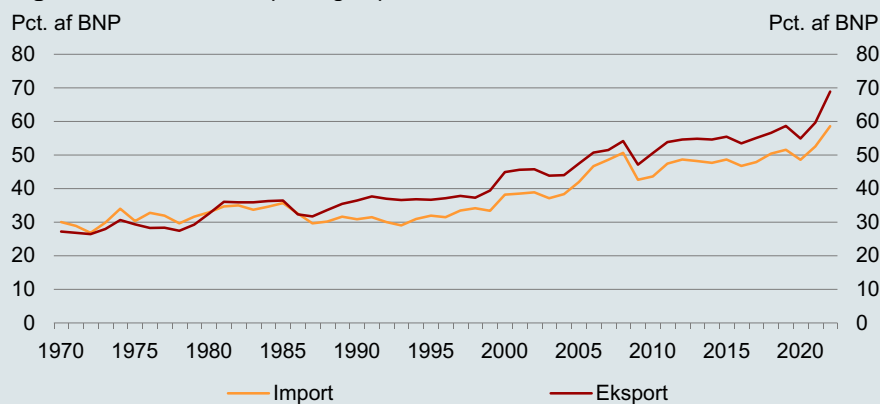
Der ses tendenser til, at virksomheder som implikation af, at usikkerhederne ved globale forsyningskæder er blevet tydeligere, diversificerer deres engagement for at mindske eksponeringen over for enkeltlande.

2.1 DANMARK ER TÆT ØKONOMISK INTEGRERET I DEN GLOBALE ØKONOMI

Danmark har i årtier øget sin samhandel med udlandet. Det gælder både eksport og import. I 1970 udgjorde dansk eksport 27 pct. af BNP og dansk import 30 pct.

af BNP. I 2022 var andelene mere end fordoblet til hhv. 69 pct. af BNP og 59 pct. af BNP, se figur 2.1

Figur 2.1 Danmarks eksport og import, 1970-2022



Anm.: Indeholder både varer og tjenester
Kilde: Danmarks Statistik

Udviklingen over de seneste årtier er sket parallelt med, at teknologiske fremskridt har skabt bedre muligheder for at handle, kommunikere og transportere varer og tjenester på tværs af landegrænser.

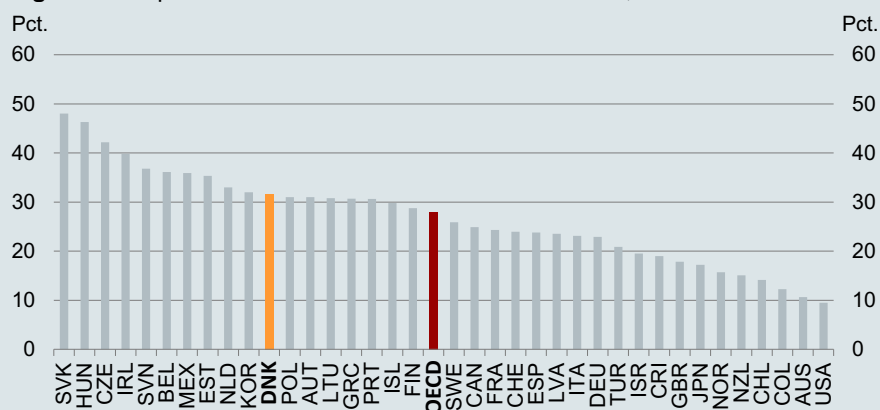
Samhandel er relativt vigtigere for små økonomier end for store økonomier

Små økonomier som Danmark har typisk en større samhandel med udlandet sammenlignet med større økonomier – altså en højere handelsintensitet. Det afspejler små økonomiers relativt mindre hjemmemarked og færre muligheder for selv effektivt at producere de varer og tjenester, som virksomheder og forbrugere efterspørger. Udenrigshandlen er derfor, især for små økonomier, en fordel for både virksomheder og forbrugere. Forbrugerne får adgang til både et større og billigere udvalg af varer, og virksomhederne kan i højere grad specialisere sig ved fx at importere halvfabrikata til videre produktion og derved udnytte deres ressourcer der, hvor de bruges mest effektivt. Det øger virksomhedernes produktivitet og konkurrenceevne.

Mindre landes eksport har ofte en høj importandel

Handel med udlandet er således vigtigere for små økonomiers muligheder for en konkurrencedygtig eksportsektor end for større landes. Det kommer til udtryk ved, at importerede varer og tjenester typisk fylder mere i eksporten hos mindre økonomier. Danske eksportvirksomheder har altså brug for import for at kunne drive deres forretning. Dansk eksport har således også et relativt højt indhold af udenlandsk værditilvækst, se figur 2.2. En høj importandel afspejler en højere grad af integration i globale værdikæder.

Figur 2.2 Eksportens indhold af udenlandsk værditilvækst, 2018



Anm.: Opgørelsen er ikke sammenlignelig med Danmarks Statistiks opgørelse af eksportens importindhold.
Kilde: OECD TIVA.

Mange produkter har et væsentligt indhold af udenlandsk værditilvækst

– fx tøj, der er produceret i udlandet, eller medicin med importerede farmaceutiske ingredienser

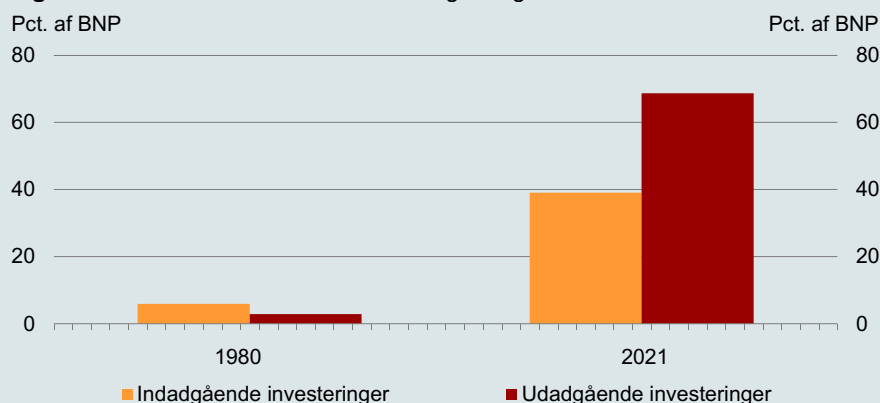
Stigning i verdenshandel har øget de direkte udenlandske investeringer

Mange forskellige typer af produkter har et højt importindhold. Et eksempel er tøj. Når en dansk virksomhed eksempelvis designer et stykke tøj, så ligger en høj grad af værdiskabelsen ofte i udlandet. Det hænger sammen med produktionens organisering, hvor den danske designvirksomhed fx kan få en udenlandsk underleverandør til at masseproducere tøjet. Hvis tøjet importeres til Danmark og efterfølgende eksporteres til kunder i andre lande, så vil den del af værditilvæksten, der kan tilskrives produktionen være sket i udlandet, mens den del af værditilvæksten der kan tilskrives brandværdi og design vil være sket i Danmark.

Et andet eksempel er medicin. Selvom en stor del af værdiskabelsen sker gennem danskejede patenter, er danske medicinalvirksomheder ofte afhængige af at kunne importere fx aktive farmaceutiske ingredienser. Hvis en dansk medicinalvirksomhed importerer aktive farmaceutiske ingredienser, maskiner og laboratorieudstyr mv. fra udlandet, som bruges til at producere medicin i Danmark, så har den medicin også et væsentligt importindhold.

Hele verden har øget handlen med hinanden betragteligt, især siden 1980'erne. Herudover er den globale økonomiske integration også blevet større, i takt med at det er blevet lettere for virksomheder at etablere sig i andre lande. Det ses bl.a. ved en stor stigning i direkte investeringer på tværs af landegrænser. Fra at de direkte udenlandske investeringer i Danmark i 1980 udgjorde omkring 5 pct. af BNP for Danmark [og på verdensplan], så er investeringerne sidenhen øget væsentligt. Danske virksomheders investeringer i udlandet er især steget kraftigt, så den samlede beholdning af direkte udenlandske investeringer i udlandet i 2021 udgjorde omkring 70 pct. af Danmarks BNP, se figur 2.3.

Figur 2.3 Direkte udenlandske investeringer i og fra Danmark



Anm.: Beholdningen af direkte udenlandske investeringer (FDI) udgør investeringer, hvor investor ejer mindst 10 pct. af egenkapitalen eller stemmerettighederne i en udenlandsk virksomhed, fx gennem opkøb eller etablering af fabrik eller filial i udlandet. Indadgående FDI'er udgør udenlandske investorers beholdning af investeringer i fx danske virksomheder, mens udadgående FDI'er er fx danske investorers beholdning af investeringer i udenlandske virksomheder

Kilde: UNCTAD

Danmarks direkte udenlandske investeringer sker overvejende til og fra EU/EØS-lande samt Storbritannien, Nordamerika, Singapore og Japan. Knap 40 pct. af danske virksomheders investeringer i udlandet sker i lande uden for EU. De investeringer er koncentreret på relativt få lande, hvor USA, Singapore og Kina tegner sig for størstedelen.

Siden 1980 er omfanget af udlandets direkte investeringer i Danmark steget markant. Det afspejler, at Danmark er tæt økonomisk integreret i den globale økonomi. Udenlandske investorer havde samlet set direkte investeringer i danske virksomheder for en værdi af 936 mia. kr. i 2021, svarende til knap 40 pct. af BNP, hvor USA er det største investerland i Danmark.

Direkte udenlandske investeringer i Danmark bidrager positivt til dansk produktivitetstilvækst. Udenlandske ejede virksomheder i Danmark er i gennemsnit mere produktive end danskejede virksomheder, ligesom deres tilstedeværelse bidrager til effektive og velfungerende markeder gennem en øget konkurrence. Samtidigt skaber det danske arbejdspladser og bidrager til en overførsel af viden om fx produkter og nye teknologier. Når danske virksomheder etablerer sig i udlandet, bidrager det positivt til dansk økonomi.

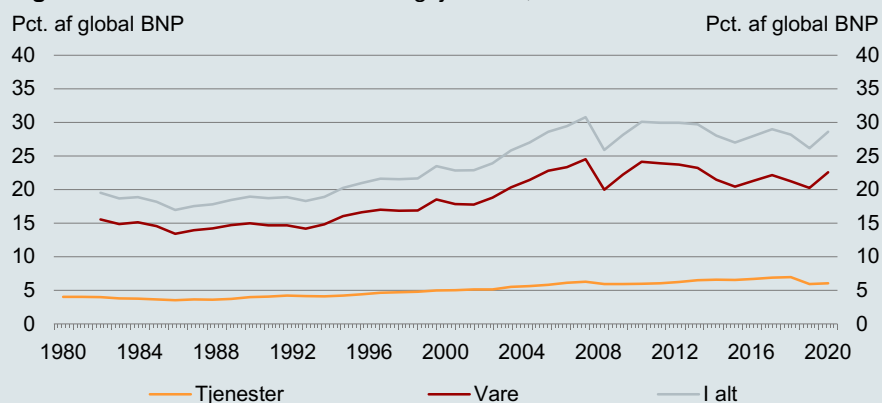
Udenlandske investeringer i Danmark kan have positive produktivitetseffekter

Verdenshandlen er stagneret siden finanskrisen

2.2 FRA GLOBALISERING TIL SLOWBALISERING

På verdensplan er der imidlertid tendenser til, at den udvikling, vi hidtil har set er under forandring. Mens de internationale direkte investeringer gennem det seneste årti er fortsat med at stige på verdensplan såvel som i Danmark, er der sket et skifte i tempoet på globale handel, der er stagneret siden finanskrisen. Det kan tilskrives et fald i handlen med varer som andel af BNP, der på globalt plan ikke opvejes af en stigning i handlen med tjenester, se figur 2.4.

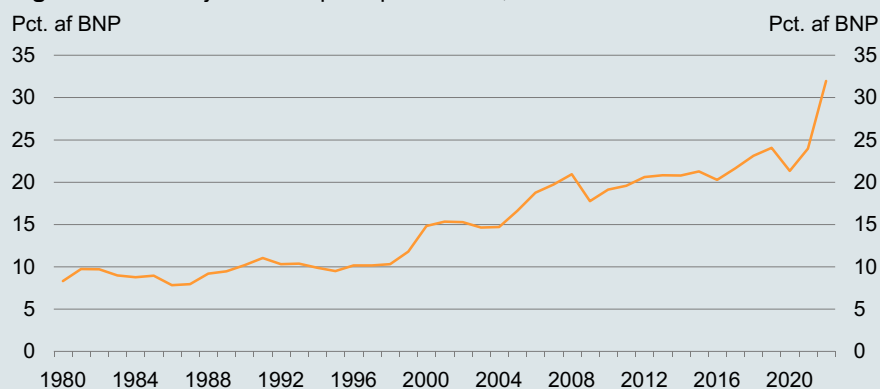
Figur 2.4 Verdenshandel med varer og tjenester, 1980-2021



Anm.: Handel med varer og tjenester er opgjort som et gennemsnit af import og eksport. En stagnerende handel med varer som andel af BNP er ikke et udtryk, for at vi handler mindre med omverdenen, men derimod at handlen med varer er steget med samme vækstrate som BNP
Kilde: Verdensbanken og egne beregninger.

Også i Danmark har handlen med varer tabt fart målt som andel af BNP, men det opvejes til gengæld af handlen med tjenester, der som andel af BNP er mere end fordoblet siden slutningen af 1990'erne, se figur 2.5.

Figur 2.5 Dansk tjenesteeksport i pct. af BNP, 1980-2022

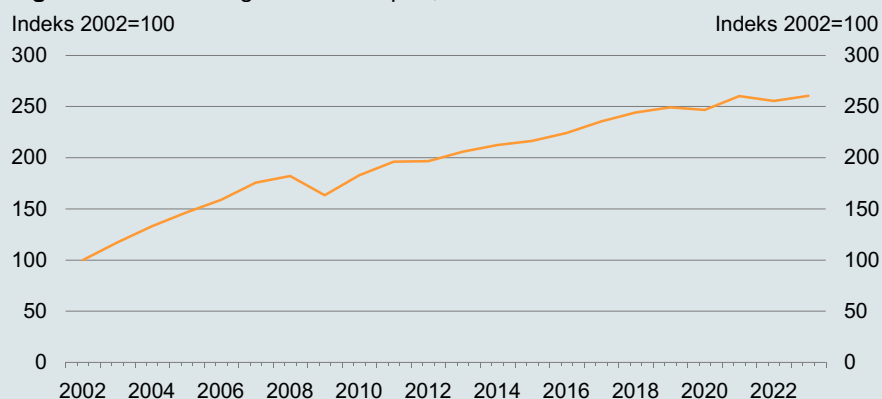


Anm.: Årets priser. Tjenesteeksport i pct. af BNP er opgjort med udgangspunkt i nationalregnskabet
Kilde: Danmarks statistisk og egne beregninger.

Globale fragtafstande er aftaget de seneste år

At handlen globalt er under forandring kommer også til udtryk i de globale fragtafstande. Den gennemsnitlige vare er over en årrække blevet fragtet længere og længere, med et dyk under finanskrisen. De seneste år har fragtafstandene for søtransporten nået et højt niveau historisk set, mens stigningstakten er lavere end tidligere, se figur 2.6.

Figur 2.6 Afstand for global søtransport, 2002-2023



Anm.: Figuren viser mil pr. ton for søtransport, dvs. hvor mange mil et ton fragtes. Opgørelsen omfatter alle skibstyper, herunder containerskibe, tankskibe og tørlast.
Kilde: Danske Rederier og Clarksons.

Stagnation i fragtafstande kan have flere forklaringer

Mulige forklaringer på den lavere stigningstakt i fragtafstande kan være en øget regionalisering i de internationale handelsstrømme, men også en øget handel internt i visse regioner, fx i Asien, som følge af en generel levestandardsforbedring. Det er begge forhold der samlet set vil forkorte fragtafstandene. I modsat retning trækker, når Rusland som følge af sanktioner fra EU skal afsætte deres energiprodukter på markeder længere væk. Derudover kan der tænkes at være en slags øvre naturlig grænse for fragtafstandene, idet kloden nu engang er så stor, som den er. Udviklingen i fragtafstande kan således dække over forskellige sammensatte effekter.

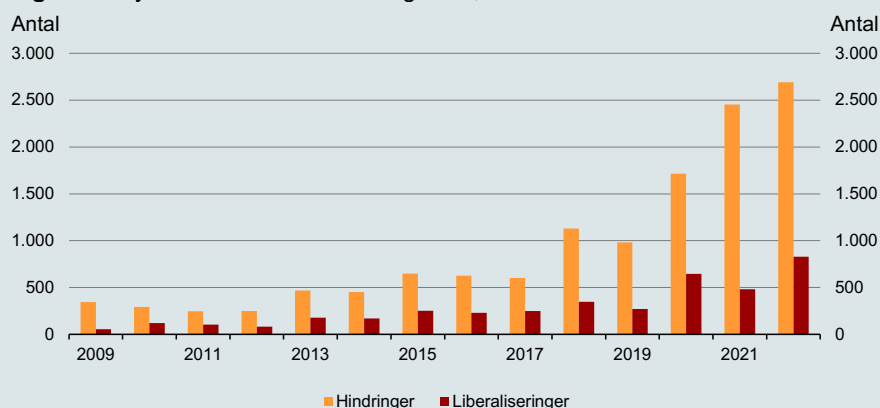
2.3 ØGET INTERNATIONAL VARSOMHED

Markant stigning i antal handelshindringer i løbet af de sidste 10 år

Temposkiftet i den globale handel er sket parallelt med en stigning i handelshindringer. Handelshindringer kan fx være i form af øget told eller eksporttilskud, men kan også dække over nye produktstandarder, kvoter eller beskyttede geografiske betegnelser.

Antallet af nye handelsinterventioner er således steget over de seneste godt 10 år, samtidigt med at der på globalt plan er indført væsentligt flere nye handelshindringer end handelsliberaliseringer, se figur 2.7.

Figur 2.7 Nye handelsinterventioner globalt, 2009-2022



Anm.: Antallet af handelsinterventioner er både import- og eksportrettede og er opdelt efter om der er tale om handelshindrende tiltag eller liberaliseringer. Antallet er korrigeret for forsinkelser i indberetningstidspunkt, er opgjort med årlig skæringsdato ultimo året (31. dec.), og hvor der fokuseres på handelsinterventioner rettet mod varer, investeringer og service, mens der ses bort fra migration.
Kilde: Global Trade Alert.

Der er omvendt også lande, der går den anden vej og indfører nye handelsliberaliseringer i form af frihandelsaftaler eller afskaffelse af eksisterende handelshindringer. Eksempelvis trådte en frihandelsaftale mellem EU og Japan i kraft den 1. februar 2019 og mellem EU og Singapore 21. november 2019.

Antal handelsinterventioner siger ikke i sig selv noget om omfanget

Samtidig er det vigtigt at have for øje, at antallet af liberaliseringer og handelshindringer ikke siger noget om omfanget. En handelsliberalisering kan fx være en stor frihandelsaftale, som den mellem EU og Japan, mens en handelshindring kan være en mindre stramning af en standard på et specifikt produkt.

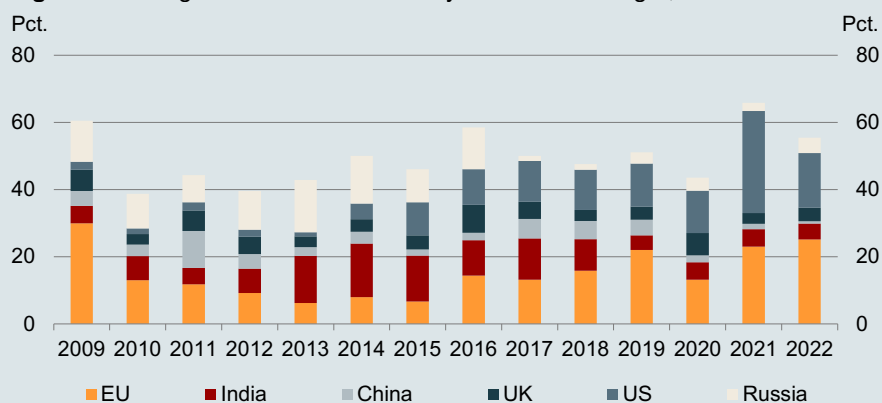
Handelshindringer kan have flere formål og kan fx bruges som et politisk signal

Handelshindringer trækker i sig selv i retning af at gøre handel på tværs af landegrænser mere vanskeligt, og vil alt andet lige hæmme konkurrencen og produktiviteten, bl.a. ved at mindske importen. Der kan dog være hensyn, som begrundet indførelse af begrænsninger på handel. Et helt oplagt eksempel er de sanktioner, der er indført over for Rusland i kølvandet på invasionen af Ukraine, eller arbejdet i EU med at regulere handel med produkter, der har medvirket til afskovning eller tvangsarbejde.

Der er også andre eksempler, hvor handelshindringer fx har til formål at adressere en konkurrencemæssig ubalance. Det kan være tilfældet, hvis andre lande bruger unfair metoder i forhold til immaterielle rettigheder eller til at få adgang til forretningshemmeligheder. Derfor har EU siden 2019 offentliggjort en række handelsdefensive instrumenter, blandt andet tiltag der skal sikre adgang til tredjelands udbudsmarkeder og større kontrol med unfair statsstøtte på EUs indre marked. Det seneste skud på stammen af defensive handelsinstrumenter er forslag om nye EU-værktøjer (såkaldte modforanstaltninger), der skal modvirke økonomisk tvang og skærme for urimelig handelspraksis fra tredjelande, som forsøger at presse EU eller enkelte medlemslande til at træffe bestemte politiske valg.

En stor andel af det samlede antal nye handelshindringer kommer fra store lande, i særlig grad USA, ligesom EU iværksætter nye handelshindringer, se figur 2.8.

Figur 2.8 Udvalgte landes andel af alle nye handelshindringer, 2009-2022



Anm.: Landene er udvalgt pba. deres økonomiske størrelse og vigtighed
Kilde: Global Trade Alert og egne beregninger

Handelshindringer kan både være direkte, fx i form af et importforbud, men også mere indirekte, fx handelsdefensive tiltag, der støtter hjemmeproduktionen i en sådan grad, at det i praksis fungerer som en handelshindring for andre lande.

Både USA og EU indfører handelsdefensive tiltag

En række af sidstnævnte type tiltag indgår eksempelvis i den amerikanske Inflation Reduction Act (IRA), der blev vedtaget i august 2022, se boks 2.1. Det er ikke kun USA, der indfører tiltag for at booste egen industri. I EU følges udviklingen ligeledes tæt, hvilket blandt andet har givet udslag i den grønne industripolitik, Net Zero Industrial Act, og Critical Raw Materials Act, som beskrevet i boks 2.5.

Boks 2.1 Inflation Reduction Act (IRA)

IRA blev underskrevet af den amerikanske præsident Joe Biden d. 16. august 2022 og trådte i kraft den 1. januar 2023. Den indeholder støtteordninger til fremme af klimavenlige investeringer og produktion i USA, men også tiltag på f.eks. sundhedsområdet. Klimatiltagene skønnes at beløbe sig til ca. \$370 mia. over 10 år, og udgør hjørnesteinen i USA's grønne omstilling. Beløbet er behæftet med usikkerhed, da væsentlige dele af støtten gives indirekte som skatterabatter.

Foruden omfattende subsidier til den grønne omstilling og andre vidtrækkende klimatiltag, har USA også indført implicite handelsbarrierer som fx skattefordele ved køb af amerikansk producerede varer og produkter med amerikansk indhold samt statsstøtte til etablering af drift/produktion i USA.

På den ene side skaber IRA'en nye forretningsmuligheder for danske virksomheder, fx for danske virksomheder, der leverer teknologi og udstyr til produktion og brint, der står til at modtage både investerings- og produktionsstøtte. Omvendt kan IRA'en trække investeringer i teknologiske nøglesektorer, fx grønne teknologier, væk fra Europa og til USA, fordi tiltagene giver USA en komparativ fordel ift. "investment attractiveness".

Et handelsdefensivt tiltag kan være investeringscreeninger

Blandt de defensive tiltag, der er i vækst i disse år, er begrænsninger på udenlandsk ejerskab, fx direkte udenlandske investeringer. Her er intentionen at skærme for visse kapitalstrømme på tværs af landegrænser. FN opgør, at 63 pct. af verdens investeringsflows i 2021 gennemgik en investeringscreening. Det er en stigning ift. 2020, hvor tallet var 52 pct.²⁴ Fra amerikansk side bliver der direkte blokeret for langt flere konkrete virksomheders investeringer i USA. Fra 2018 til

²⁴ UNCTAD, World Investment Report 2022, International tax reforms and sustainable investment.

Investeringscreening skal begrænse udenlandsk ejerskab i følsomme sektorer

2022 er listen af blokerede virksomheder således næsten fordoblet til i alt godt 1.800 firmaer, hvilket især skyldes flere kinesisk baserede firmaer.²⁵

Fra dansk side er der ligesom hos en række andre EU-lande indført en investeringscreeningslov. Formålet med investeringscreeningsloven er at forhindre udenlandske direkte investeringer og særlige økonomiske aftaler, der kan udgøre en trussel mod den nationale sikkerhed eller offentlige orden i Danmark, se boks 2.2.

Boks 2.2 Investeringscreeningsloven

Investeringscreeningsloven trådte i kraft den 1. juli 2021 og består af en kombination af en lovpligtig tilladelsesordning inden for særligt følsomme sektorer (forsvar, dual-use, it-sikkerhed, kritisk teknologi og kritisk infrastruktur) og en frivillig anmeldelsesordning for øvrige sektorer.

Ud over screening af investeringer, herunder investeringer ved stiftelse af nye virksomheder i Danmark, medtager loven også screening af særlige økonomiske aftaler i form af visse joint ventures, samt service- og driftsaftaler, hvormed der opnås kontrol med eller betydelig indflydelse på den danske virksomhed eller enhed.

Loven retter sig mod alle udenlandske investorer. Ved særlige økonomiske aftaler er investorer fra EU/EFTA dog undtaget, medmindre investoren kontrolleres af tredjeland.

Erhvervsstyrelsen træffer afgørelse om tilladelse/godkendelse til investeringen eller aftalen evt. på nærmere vilkår, mens erhvervsministeren i mere komplicerede sager kan træffe afgørelse om tilladelse/godkende evt. med nærmere vilkår, afslag eller påbud om afvikling.

2.4 COVID-19-PANDEMIEN TYDELIGGJORDE FORSYNINGSMÆSSIGE SÅRBARHEDER VERDEN OVER

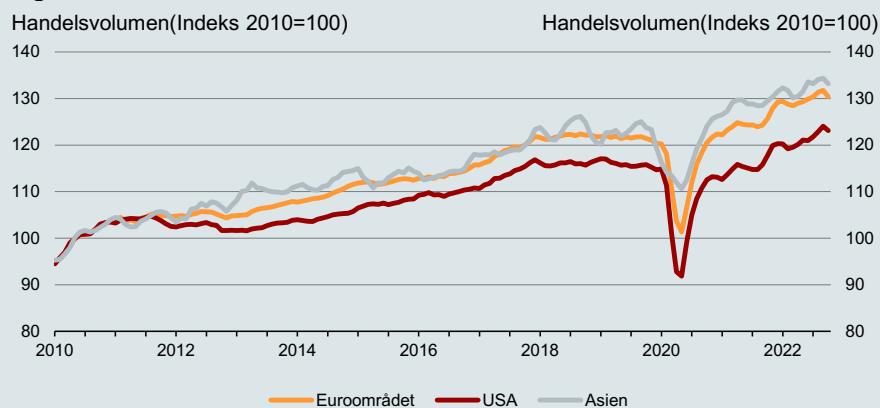
Forsyningskæder med mange led over store afstande vil som oftest være mere sårbare over for forstyrrelser verden over. Det blev for alvor tydeligt, da Covid-19-pandemien i 2020 først spredte sig i Kina og siden hen over hele verden. På kort tid opstod mangelsituationer på vitale og samfundskritiske varer, dels grundet de omfattende nedlukninger, og dels fordi efterspørgslen på specifikke produkter på kort sigt oversteg den kapacitet, som udbuddet på kort sigt kunne tilpasse sig til. Det tydeliggjorde risici og sårbarheder ved lange forsyningskæder over store afstande.

Markant fald i den globale handel i begyndelse af Covid-19-pandemien

I starten af pandemien dykkede den globale handel med varer skarpt, i takt med at produktion lukkede ned på tværs af lande, da frygten for sygdommen var værst. Men tendensen vendte allerede i sommeren 2020, og ved udgangen af året var handlen med varer (i reale termer) tilbage på niveau fra før pandemien, se figur 2.9.

²⁵ Opgørelse af "The Entity List", fra Carnegie Endowment for International Peace (2022), *U.S.-China Technological "Decoupling" – a strategy and policy framework*.

Figur 2.9 Handelsvolumen, 2010-2022



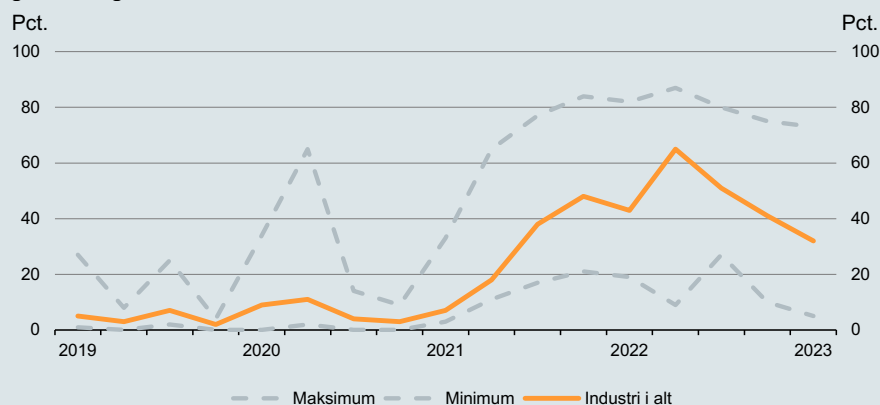
Anm.: Summen af data for 2010 er angivet som et indeks på 100. Der er lavet et 3 måneders glidende gennemsnit. Mængdeudvikling (rensset for prisudvikling).
Kilde: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis og egne beregninger.

Udviklingen tog fart i 2021 og 2022, hvor forbrugere verden over flyttede deres efterspørgsel fra tjenesteydelser, som var forbundet med smittefare fx inden for turisme og oplevelsesindustrien, til varer. I kombination med blandt andet nedlukninger af en række både fabrikker og havne i Kina var konsekvensen et betydeligt pres på de globale forsyningskæder.

Pressede forsyningskæder ledte til produktionsbegrænsninger i virksomhederne

Presset kom blandt andet til udtryk i en voldsom stigning i virksomhedernes vanskeligheder med at skaffe de nødvendige materialer og udstyr til produktionen. I industrien steg andelen af virksomheder, der meldte om mangel på materialer og/eller udstyr som en begrænsning for produktionen, fra 7 pct. af industrivirksomhederne i første kvartal 2021 til et toppunkt på 65 pct. i andet kvartal 2022. Presset er dog aftagende, og i første kvartal 2023 svarer 32 pct., at de forventer at opleve produktionsbegrænsninger i det kommende kvartal, se figur 2.10.

Figur 2.10 Erhverv inden for industrien, der forventer at opleve produktionsbegrænsninger, 2019-2023



Anm.: Maksimum og minimum viser spændet på brancheniveau og er konstrueret ud fra min/max for hver enkelt periode. Data er kvartalsvis og går fra andet kvartal 2019 til første kvartal 2023. Baseret på af et spørgeskema fra Danmarks Statistik, hvor virksomhederne svarer på, om de forventer at opleve produktionsbegrænsninger som følge af mangel på materialer og/eller udstyr
Kilde: Danmarks Statistik

Der er forskel på, hvor hårdt de individuelle erhverv har været ramt af presset på forsyningskæderne, og i hvor høj grad presset er aftaget igen. I eksempelvis

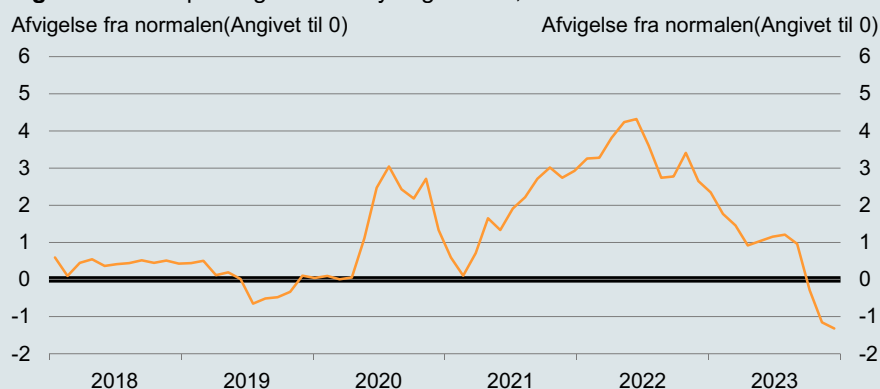
føde-, drikke- og tobaksvareindustrien forventer 38 pct. af virksomhederne at opleve produktionsbegrænsninger i tredje kvartal 2023 som følge af mangel på materialer eller udstyr. Inden for andre industrierhverv er det langt færre virksomheder, der forventer at opleve produktionsbegrænsninger. Eksempelvis er det 21 pct. af de adspurgte virksomheder inden for elektronik, der forventer at opleve produktionsbegrænsninger og kun 7 pct. af de adspurgte virksomheder inden for medicinalindustrien. Spændvidden på tværs af erhverv afspejler blandt andet forskelle i afhængigheden af import fra tredjelande, men udviklingen indikerer, at presset generelt er aftaget på tværs af alle brancher.

Presset på forsyningskæder er aftaget

Udviklingen under pandemien illustrerede, hvordan tendenser til afglobalisering kan påvirke produktivitet negativt. Mindre personmobilitet og forsyningskædeforstyrrelser kan svække den internationale arbejdsdeling, så konkurrencen forringes med færre specialiseringsgevinster gennem mindre handel.²⁶

Globalt ses der også tegn på, at presset på forsyningskæderne er aftaget og niveauet er lavere, end det var før Covid-19-pandemien, se figur 2.11.

Figur 2.11 Pres på de globale forsyningskæder, 2018-2023



Anm.: Figuren viser afvigelser fra normalen målt ved Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI). Normalen er angivet til nul.

Kilde: Federal Reserve Bank of New York

Det samme billede tegner sig, når der tages udgangspunkt i prisen for at få fragtet varer fra de store kinesiske havne. De globale containerfragtrater steg markant i forbindelse med Covid-19-pandemien og toppede i januar 2022. Containerfragtraterne er dog faldet kraftigt siden toppen i 2022, og nærmer sig niveauet før Covid-19-pandemien, se figur 2.12.

²⁶ Se fx De Økonomiske Råd (2022), *Produktivitet 2022*.

Figur 2.12 Globale containerfragrater, SCFI, 2012-2023



Anm.: Figuren viser udviklingen i Shanghai Containerized Freight Index (SCFI), der er en af de mest benyttede indikatorer. Data er fra januar 2012 til maj 2023.
Kilde: Refinitiv

Det indikerer tydeligt, at det ekstraordinære pres på de globale forsyningskæder er aftaget. Samtidig er den hastige og meget voldsomme reaktion på forstyrrelser af forsyningskæderne en påmindelse om, hvor gensidigt afhængig landene er blevet af hinanden.

2.5 KRITISKE AFHÆNGIGHEDER I EN VERDEN I FOR- ANDRING

Kritisk afhængighed opstår ved begrænset adgang til en nødvendig importvare, som ikke kan substitueres

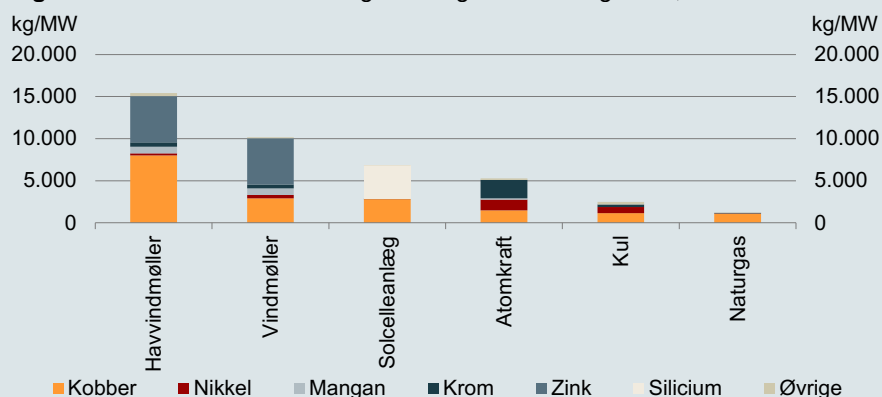
Covid-19-pandemien er et eksempel på, at udefrakommende faktorer pludselig kan sætte forsyningskæder under pres. Men det er langt fra det eneste eksempel. Med den aktuelt øgede geopolitiske usikkerhed, navnlig efter Ruslands invasion af Ukraine, er den globale usikkerhed steget. Oftest er forstyrrelser i forsyningskæderne midlertidige og ikke kritiske af karakter, men i nogle tilfælde er der sårbarheder af mere strukturel karakter. Derfor er det vigtigt at kende egne sårbarheder, i forhold til hvor danske forsyningskæder har kritiske afhængigheder.

Der kan være flere årsager til, at input kan være kritiske for virksomhederne at kunne importere. Det kan fx være input til produktion inden for visse erhverv, der afhænger af udenlandske produkter, der kun produceres eller forarbejdes få steder i verden. Sådanne varer kan udgøre en kritisk afhængighed for Danmark, hvis de er nødvendige for danske virksomheders produktion af andre varer og tjenester, ikke kan substitueres med andre varer, og forsyningskæden er sårbar. En forsyningskæde kan også være sårbar, hvis eksempelvis få lande sidder på den nødvendige teknologi, de nødvendige materialer og råstoffer eller den nødvendige viden til at producere varen. Sårbarheden forstærkes, når disse lande er ustabile eller styres af autoritære regimer.

Specielt inden for grøn omstilling er der kritisk afhængighed af råstoffer

Det er blandt andet inden for den grønne omstilling, at Danmark har en række kritiske importafhængigheder, især i form af kritiske råstoffer. Det skyldes, at grønne teknologier kræver betydeligt flere kritiske mineralske råstoffer end konventionelle teknologier. Eksempelvis kræver det et væsentligt større forbrug af disse kritiske råstoffer at producere elektricitet fra solceller og vindmøller end fra kraftværker baseret på kul og gas, se figur 2.13.

Figur 2.13 Mineralske råstoffer i grønne og fossile energikilder, 2021



Anm.: Figuren viser råstofforbrug ved at producere udvalgte teknologier.

Kilde: International Energy Agency (IEA), 2021, "The Role of Critical Minerals in Clean Energy Transitions".

Kina har de facto monopol på udvinding og forarbejdning af sjældne jordartsmetaller

Danmarks kritiske råstofafhængighed er ikke kun en udfordring i forhold til at komme i mål med den grønne omstilling og opretholde dansk erhvervslivs nuværende grønne styrkeposition. Kritiske råstoffer anvendes som nævnt i alle dele af dansk erhvervsliv – i fremstillingen af alt fra teknologi til fødevarer og medicin.

Importafhængigheden kan både være i form af rene, ubearbejdede råstoffer, bearbejdede råstoffer og produkter, der indeholder råstoffer. Udover at nogle lande har flere naturlige forekomster af kritiske råstoffer, så er et vigtigt aspekt også, at nogle af lande, særligt Kina, har investeret strategisk i at udvikle teknologien til effektivt at forarbejde og anvende råstoffer, samt derudover har minimale eller ikke eksisterende miljøkrav.

Eksempelvis har Kina over de seneste 30 år udviklet alle dele af værdikæderne for sjældne jordartsmetaller fra udvinding og forarbejdning til den endelige anvendelse af de sjældne jordartsmetaller i avancerede færdigprodukter. I dag har Kina de facto monopol ikke bare på sjældne jordartsmetaller, men også på produkter der indeholder sjældne jordartsmetaller. Det gælder fx permanente magneter, som anvendes i en lang række teknologier, herunder vindmøller.²⁷ Sjældne jordartsmetaller er til trods for deres navn ikke sjældne. De findes derimod mange steder – også i Europa. Kinas monopol kan derfor i høj grad tilskrives strategiske investeringer i miner og teknologi samt viljen til at acceptere de negative miljøpåvirkninger ved minedrift.

Inspireret af Kina ønsker flere lande i stigende grad at holde flere led af værdikæden indenlands

Andre lande er i stigende grad begyndt at ytre intentioner om at følge Kinas eksempel med hensigten at holde flere led af værdikæden indenlands og hermed få større andel i værdiskabelsen. Eksempelvis har Indonesien indført forbud mod eksport af nikkelmalm – og overvejer et tilsvarende forbud for kobbermalm. Nikkel anvendes eksempelvis i fremstillingen af rustfrit stål, mens kobber blandt andet anvendes i ledninger.

Udover kritiske råstoffer har Danmark også en andre kritiske importafhængigheder. Internationale værdikæder og handelsmønstre er komplekse, og virksomhedernes forsyningskæder involverer ofte mange lande og er præget af mange mellemled. Det gør det kompliceret at kortlægge danske og europæiske virksomheders kritiske importafhængigheder.

²⁷ GEUS (2021), MiMa-rapport, "Sjældne jordartsmetaller (REE)".

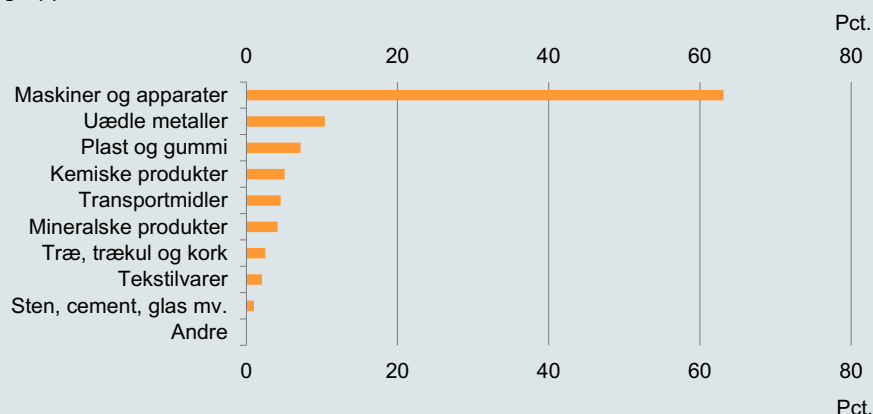
Med internationale handelsdata er det muligt at få et indtryk af, hvilke varer Danmark og EU er afhængig af at importere fra udlandet. Det er også muligt at kortlægge, om få lande sidder på markedet for disse varer. Handelsdata giver dog ikke et svar på, hvilke varer der er essentielle for dansk og europæiske produktion og ikke kan substitueres med andre varer.

Både EU og Danmark har en høj eksponering over for Kina når det kommer til kritiske afhængigheder

EU-Kommissionen har identificeret produkter, hvor EU må anses som værende meget afhængig af import fra tredjelande (lande uden for EU). Importafhængighederne dækker særligt råstoffer, der anvendes i energiintensive industrier, farmaceutiske produkter samt input og produkter, der er relevante i forbindelse med den grønne såvel som den digitale omstilling. Kortlægningen viser desuden, at det særligt er Kina, som EU er afhængig af at importere fra.²⁸

En kortlægning for Danmark viser, at mange mønstre går igen fra EU's kortlægning. I alt identificeres 683 ud af knap 5400 varer som potentielt kritiske importafhængigheder. Varerne er potentielt kritiske, fordi de kun produceres i få lande og forsyningen således er sårbar. Disse produkter udgjorde samlet set godt 9 pct. af Danmarks samlede import i 2019. Størstedelen af den kritiske import falder under varekategorien *maskiner og apparater*, efterfulgt af *uædle metaller*, *plast og gummi* samt *kemiske produkter*, se figur 2.14.

Figur 2.14 Fordeling af Danmarks import af potentielle kritiske varer på varegruppe, 2019



Anm.: Fordelingen er opgjort på baggrund af handelsværdi. Det er en kompliceret øvelse at kortlægge Danmarks kritiske importafhængigheder, idet datagrundlaget har sine begrænsninger. Resultaterne er således behæftet med en vis usikkerhed.

Kilde: Erhvervsministeriet baseret på BACI-databasen, 2019

Maskiner og apparater udgøres særligt af elektronik, fx computere og dele hertil, microchips, transformere, motorer, batterier og permanente magneter samt diverse maskiner fx til byggeri, svejsning mv. Disse varer produceres hovedsagligt i Asien og særligt i Kina.

Elektronik udgør en høj andel af Danmarks import af potentielt kritiske varer

Kategorien *uædle metaller* indeholder fx aluminium, jern, magnesium, wolfram og titanium og varer deraf, som anvendes i produktionen af utallige varer, mens *plast og gummi* dækker over disse materialer samt varer deraf. Blandt de potentielt kritiske varer i kategorien *kemiske produkter* er en række kemikalier, herunder aktive farmaceutiske ingredienser, enzymer, antibiotika, vitaminer mv., men også varer som fx gødning.

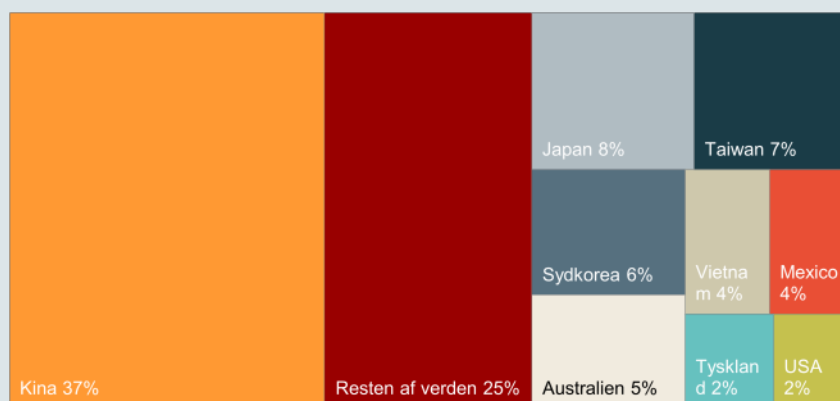
Produktionen²⁹ af de potentielt kritiske varer er i høj grad koncentreret i Asien. Heraf producerer Kina over en tredjedel af de potentielt kritiske varers samlede

²⁸ EU-Kommissionen (2021), "Commission staff working document: Strategic dependencies and capacities".

²⁹ Produktionen er i denne analyse approksimeret ved nettoeksporten.

værdi, men også Taiwan, Sydkorea og Japan sidder på relativt store dele af produktionen af de potentielt kritiske varer, se figur 2.15.

Figur 2.15 Danmarks potentielt kritiske importafhængigheder fordelt på produktionslande, 2019



Anm.: De kritiske importafhængigheder er opgjort ift. varenes handelsværdi. Produktionen er approksimeret med nettoeksporten.
Kilde: Erhvervsministeriet baseret på BACI-databasen, 2019

Det er særligt computere og anden elektronik, som produceres i Kina. For Taiwan, Sydkorea og Japan er det særligt microchips og anden elektronik. Australien producerer meget jern og aluminium.

Især mikrochips har vist sig som en kritisk afhængighed på tværs af flere produktionsprocesser. Det har givet anledning til, at flere lande har indført handelspolitiske tiltag, se boks 2.3.

Boks 2.3 Regulering af mikrochips

Mikrochips er en af grundstenene i det moderne samfund. De indgår i alt fra industrimaskiner og medicinsk udstyr til mobiltelefoner og computere. Betydningen af mikrochips blev understreget, da der i 2020 opstod globale forsyningsudfordringer som følge af COVID-pandemien, hvilket medførte flerdobbele leveringstider med store erhvervs- og samfundsøkonomiske omkostninger til følge. Sidenhen er forsyningsituationen generelt blevet mindre kritisk, men udfordringerne kan stadig mærkes i virksomhederne.

Manglen på mikrochips var med til at blotlægge, at Danmark og EU i meget høj grad er afhængige af tredjelande i forhold til produktionen af mikrochips. Alene Kina, Taiwan, Japan og Sydkorea sidder samlet set på omkring 72 pct. af verdensmarkedet for mikrochipproduktion³⁰. For de mest avancerede mikrochips er den geografiske koncentration endnu større, idet Taiwan har en markedsandel på omkring 92 pct.

Ud fra en stigende erkendelse af den afgørende betydning mikrochips har, kombineret med den globale markedssituation, har EU og USA med hver sin Chips Act iværksat nye initiativer for at tiltrække investeringer og øge sine markedsandele. I den amerikanske Chips Act har man afsat 53 mia. dollars med det sigte, at USA skal genvinde sin globale førerrolle inden for udvikling og produktion af mikrochips. I EU-Kommissionens forslag til en europæisk Chips Act er ambitionen at fordoble EU's globale markedsandel i 2030 fra de nuværende knap 10 pct. til 20 pct. blandt andet ved at mobilisere investeringer for ca. 43 mia. euro frem mod 2030.

En høj eksponering over for ét land øger sårbarheden overfor eksempelvis nye handelsbarrierer og uforudsete begivenheder.

Langt størstedelen af dansk vareimport er ikke kritisk

Men det er vigtigt at have for øje, at langt størstedelen af de varer, vi importerer, ikke er kritiske. Det kan eksempelvis være, hvis varerne produceres i mange

³⁰ BCG & SIA (2021), "Strengthening the global semiconductor supply chain in an uncertain era".

lande eller kan substitueres med andre varer. Med ovenstående afgrænsning vurderes godt 9 pct. af Danmarks import i 2019 at være potentielt kritisk – hvorved hele 91 pct. af importen ikke vurderes sådan. Blandt ikke-kritiske varer er eksempelvis mange typer forbrugsvarer såsom mad- og drikkevarer, tøj, møbler mv., men også mange varer i andre kategorier, herunder maskiner, apparater, kemikalier mv. Selvom man som virksomhed i stigende grad bliver nødt til at være opmærksom på sine forsyningskæder og potentielt kritiske afhængigheder, er der fortsat en række områder, hvor vi fortsat kan handle på tværs af landegrænser som hidtil.

2.6 HVAD KOMMER EFTER GLOBALISERING?

Tegn på at danske virksomheder spreder investeringer i Asien for at reducere sårbarheder

International handel er essentiel for en lille åben økonomi som Danmark, og danske virksomheder vil næppe handle mindre globalt i fremtiden. Men der er tegn på, at international handel fremadrettet vil blive indrettet på nye måder. Allerede nu ser vi indikationer på, at danske virksomheder i stigende grad er blevet bevidste om at diversificere risici ved at sprede eksponering på flere lande.

Eksempelvis ses en tendens til, at virksomhederne foretrækker at sprede deres engagement i Asien, så produktion ikke kun er placeret i Kina, men også i andre dele af Asien. Denne tendens omtales ofte som en *China+1*-strategi.

Mange danske virksomheder ønsker at reducere eksponering over for Kina

Blandt andet viser en spørgeskemaundersøgelse fra Dansk Industri, at 25 pct. af deres adspurgte medlemsvirksomheder vil investere mindre i Kina. Samtidigt vil 33 pct. imidlertid investere mere i resten af Asien.³¹ Men det kan tage lang tid, før et ændret engagement for alvor kan ses i de internationale handelsmønstre, fordi det er omkostningstungt for virksomhederne at omlægge deres produktion og at gå ind på nye markeder.

Det kan også have den konsekvens, at danske virksomheder i højere grad tænker risici ind i designfasen, når nye produkter udvikles. Fx ved at have fokus på såkaldt *dual source*, hvor produkter udvikles, så de videst muligt kan bruges med forskellige teknologiinput. Et designhensyn, som kan sikre, at nødvendige produktionsinputs kan skaffes flere steder fra verden over – hvad end de input leveres fra fx USA eller Kina.

Regeringen vil præsentere globaliseringsstrategi for dansk erhvervsliv

I erkendelse af eksporterhvervenes centrale rolle for det danske samfund vil regeringen bl.a. præsentere en globaliseringsstrategi. Den skal bidrage til, at dansk erhvervsliv griber mulighederne fra globale tendenser fx på det grønne område, teknologiske nybrud og fra EUs aktive industripolitik.

Fra dansk side er der fokus på at følge danske virksomheders afhængigheder i forsyningskæderne tæt. Derfor har regeringen taget initiativ til aktiv dialog med erhvervslivet bl.a. i Virksomhedsforum for globale risici, se boks 2.4. Forummet skal blandt andet levere anbefalinger til regeringen som input til udarbejdelsen af en globaliseringsstrategi.

³¹ DI (2022): *Globaliseringen lider ingen nød i Danmark*.

Boks 2.4 Virksomhedsforum for globale risici

Der er behov for en tæt dialog med erhvervslivet for at forstå, hvordan fx nye handelsrestriktioner og en forringet adgang til produktionsinput påvirker danske virksomheder, og hvad løsningerne kan være.

Virksomhedsforum for globale risici nedsættes med formålet at vidensdele og skabe dialog med danske virksomheder om udfordringer med aktuelle globale risici og deres muligheder i den forbindelse. Forummets opgave er at rådgive regeringen om afhængigheder, der er særligt kritiske for dansk erhvervslivs forsyningskæder og de danske styrkepositioner. Derudover har forummet til opgave at levere konkrete anbefalinger til regeringen om, hvordan man kan nedbringe danske virksomheders forsyningskæders sårbarhed over for globale risici, som input til den kommende globaliseringsstrategi for dansk erhvervsliv. Forummet skal mødes med en skiftende kreds af medlemmer fra andre relevante fora, ligesom andre fora også har mulighed for at komme med input til, hvad globaliseringsstrategien skal indeholde.

EU sætter fokus på at mindske afhængighed af tredjelande

Også i EU følges udviklingen tæt. For at mindske eksponering og sårbarhed over for visse tredjelande, har EU i de seneste år haft fokus på at styrke sin modstandsdygtighed, herunder med et fokus på at adressere EU's kritiske afhængigheder af tredjelande. Her har dels diversificering fx gennem nye handelsaftaler, substituering, eksportrestriktioner, cirkulære løsninger mv. været en del af debatten om måder til at imødegå EU's afhængigheder og styrke udenrigspolitisk autonomi. Eksempelvis har EU præsenteret forslag om både en ny grøn industripolitik og forslag om forsyningssikkerhed af kritiske råstoffer, se boks 2.5.

Boks 2.5 Net Zero Industry Act (NZIA) og Critical Raw Material Act

Net Zero Industry Act skal styrke EU's fremstillingskapacitet inden for produktion af udvalgte grønne nøgleteknologier. Forslaget indeholder bl.a. målsætninger for fremstillingskapacitet for vind- og solenergi, batterier, energilagring, varmepumper, geotermi, brint, biogas, CCUS og energinetværk. Projekter i disse sektorer vil blive underlagt hurtigere, mere lempelige til-ladelsesprocedurer. Forslaget indeholder også krav om at fastsætte og vægte kriterier ift. miljø og forsyningssikkerhed i offentlige udbud.

Critical Raw Material Act har til formål at øge EU's forsyningssikkerhed omkring kritiske råstoffer, herunder sjældne jordarter og andre råstoffer som er centrale for den grønne omstilling. Forslaget indeholder bl.a. forslag om cirkulære løsninger, internationale partnerskaber, fælles indkøb af kritiske råstoffer og fremme af investeringer i minedrift eller videreforarbejdningsanlæg på europæisk jord og i tredjelande samt informationsudveksling omkring medlemslandes strategiske lagre.

EU arbejder strategisk med hjemtagning af produktion

Opbygning af europæisk produktion inden for særlige styrkepositioner er også formålet med EU's projekter af fælleseuropæisk interesse (IPCEI), se boks 2.6.

Eksempelvis har IPCEI for batteriteknologi bidraget til, at den europæiske batteriproduktion fra 3 pct. af verdensmarkedet i 2017 til 17 pct. i 2020. En lignende satsning (IPCEI) findes også inden for brintteknologi, som Danmark deltager i.

Boks 2.6 IPCEI (Important Project of Common European Interest)

IPCEI er indsatsområder, som EU-medlemsstaterne og EU-Kommissionen har besluttet sig for skal være bærende for EU's fremtid. IPCEI-retningslinjerne indebærer desuden, at en betydelig del af projektet skal være kendetegnet ved forsknings- og udviklingsaktiviteter, og at projektet skal bidrage til opbyggelsen eller udvidelse af strategisk udvalgte forsyningskæder og teknologier, der kan føre til industriel produktion – fx nye batterier, mikro-elektronik eller anvendelse af brint.

IPCEI fungerer som et statsstøtteinstrument, der efter en række kriterier om samarbejde mellem virksomheder og medlemsstater på tværs af EU kan godkendes efter statsstøttere-gerne. Der er således mulighed for med nationale statsstøttebeløb for at afhjælpe markedsfejl eller samfundsmæssige udfordringer, der ellers ikke kan afhjælpes. Fælleseuropæiske mål er fx fremsat i brintstrategien, handlingsplanen for kritiske råstoffer og EU's mål for klima og energi. Danmark deltager i to IPCEI inden for brint.

3

Styrkepositioner og deres betydning for dansk økonomi

Dette kapitel viser, hvorfor udenrigshandel og erhverv med styrkepositioner er vigtige for Danmark, hvilke erhverv og varer, der kan siges at have styrkepositioner, samt hvorfor, det er vigtigt fortsat at understøtte rammevilkårene for udviklingen af styrkepositioner.

Hovedkonklusioner i kapitel 3:



Erhverv med styrkepositioner har stor betydning for dansk økonomi. De danske styrkepositioner inden for medicinalindustri, maskinindustri, skibsfart og fødevarer har i 2005-2021 stået for over halvdelen af fremgangen i værdiskabelsen.



Primære eksportstyrker står for ca. 55 pct. af den danske vareeksport, hvoraf medicinalindustrien og fødevarerindustrien er de klart største eksporterhverv.



Styrkepositioner er ikke bestandige, hvilket kalder på et vedvarende fokus på at understøtte rammevilkårene for erhvervslivet og videnbaseret innovation. Det er til gavn for både etablerede styrkepositioner og udvikling af nye styrkepositioner.

3.1 HVORFOR ER STYRKEPOSITIONER VIGTIGE?

Danmark er som en lille åben økonomi i betydelig grad forbundet med udlandet. Det kommer blandt andet til udtryk ved en høj og voksende grad af samhandel med udlandet. Den danske import og eksport udgjorde i 2022 hhv. 60 pct. og 70 pct. af BNP, mens begge i 1970 var ca. 30 pct.

Handel med udlandet øger dansk velstand gennem specialisering af danske erhverv

Der er betydelige økonomiske gevinster for Danmark forbundet med samhandel, fordi det giver mulighed for, at lande specialiserer sig i at producere de varer og tjenester, hvor de har komparative fordele. På den måde bidrager det til en mere effektiv international arbejdsdeling og dermed højere produktivitet og velstand.

Ved at handle med udlandet kan danske virksomheder således producere det, de er specialiseret i, og importere resten fra udlandet. Samhandel giver også danske virksomheder adgang til et større marked og dermed mulighed for at opnå størrelsesfordele, fordi de kan producere og eksportere til hele verden. Derudover øges konkurrencen, hvilket tilskynder danske virksomheders produkt- og procesinnovation samt til produktivetsforbedringer.

I de tilfælde, hvor danske virksomheder succesfuldt innoverer og specialiserer sig, kan der være tale om danske styrkepositioner. Det afspejler områder, hvor danske virksomheder er særligt internationalt konkurrencedygtige.

Forbrugerne får gavn af international handel pga. bredere udvalg og lavere priser

Samhandel indebærer gevinster for både forbrugere og virksomheder, fordi det bidrager til et større udvalg og lavere priser. I den forstand er det gennem øget import, at forbrugernes velfærd øges af samhandel. Men muligheden for at importere er i sidste ende afhængig af, at Danmark eksporterer. Derfor er det vigtigt både at fastholde, men også udvikle nye danske forsknings- og erhvervsmæssige styrkepositioner, så Danmark kan sælge varer og tjenester med høj værdi i udland.

det. Derudover er internationalt samarbejde med strategisk udvalgte lande væsentligt for at vidnehjemtage og tiltrække udenlandske investeringer inden for både eksisterende og spirende styrkepositioner til gavn for Danmark.

Mulighederne for at handle og investere internationalt har ændret sig med en ny geopolitisk virkelighed, se kapitel 2. Ændrede globale vilkår vil især have betydning for de danske styrkepositioner, som i deres natur er meget internationalt orienterede. Derfor er det relevant at få en bedre forståelse for, hvad der er danske styrkepositioner og deres betydning for dansk økonomi. Det er fokus i dette kapitel.

Hvordan måles danske styrkepositioner?

Dette afsnit ser nærmere på erhverv med styrkepositioner i Danmark, og hvilken betydning de har for dansk økonomi.

Der findes flere tilgange til at identificere erhverv med styrkepositioner. I dette kapitel anskues styrkepositioner derfor ud fra flere tilgange, der tilsammen inddrager flere relevante dimensioner:

Styrkepositioner kommer i høj grad til udtryk ved samhandel med udlandet. Når danske erhverv i højere grad eksporterer end de tilsvarende erhverv i udlandet, er det tegn på, at de danske erhverv er specialiserede og relativt bedre til at producere varer og tjenester end vores samhandelspartnere. Dette sammenfattes i den *relative eksportandel* for hvert erhverv, der viser, hvor meget et erhvervs eksport udgør af den samlede eksport i Danmark i forhold til andre lande. En forholdsvis høj relativ eksportandel kendetegner et erhverv med en styrkeposition.

Denne tilgang har sine styrker i at være baseret på eksportdata, som er sammenligneligt på tværs af OECD-landene. Danske erhverv kan således sammenlignes konsistent med vores samhandelslande, og der er en klar økonomisk tolkning i forhold til, hvordan man identificerer en styrkeposition. Til gengæld inddrager tilgangen som udgangspunkt ikke fx værdikæder og deres betydning for produktionen. Tallene er baseret på handels- og nationalregnskabsdata, hvorfor erhvervene er opgjort på et forholdsvis aggregeret niveau.

Den anden tilgang til at identificere styrkepositioner er at betragte såkaldte *viden- og erhvervsklynger*, som i højere grad fokuserer på sammenhængende erhvervs- og teknologiområder. Ved at inddrage parametre som forsknings- og teknologistyrker, er det muligt at pege på områder, hvor danske erhverv kan opnå eller videreudvikle eksport og konkurrenceevne. Ulempen her er, at det kan være svært at afgrænse, hvad der betegnes som styrkepositioner, herunder at der kan være overlap mellem forskellige erhverv.

En tredje tilgang er at se på, hvilke varer danske virksomheder eksporterer relativt mest af sammenlignet med andre. Ved at opgøre de *relative eksportandele for varer* kan man nøjagtigt se, hvilke varer der eksporteres forholdsvis meget af fra Danmark og dermed tegne et detaljeret billede af, hvilke varer danske virksomheder er særligt gode til at producere. Ulempen her er, at eksport af tjenester ikke er omfattet.

Styrkepositioner som relative eksportandele

Opgjort efter tilgangen med *relative eksportandele* har Danmark styrkepositioner inden for særligt *skibsfart*, *medicinalindustri* og *engroshandel*, samt en række andre industrierhverv, se figur 3.1.

Denne redegørelse præsenterer tre tilgange til at måle danske styrkepositioner

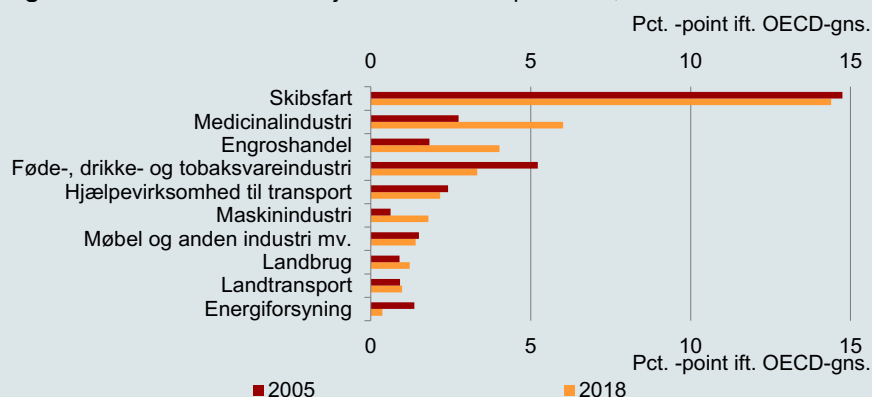
Første tilgang er, at en styrkeposition kan kendetegnes som et erhverv med høj eksportandel relativt til udlandet

Anden tilgang er at identificere styrkepositioner via viden- og erhvervsklynger

Tredje tilgang er, at en styrkeposition udgør erhverv med varer, der har relativt høj eksportandel

Første tilgang peger på styrkepositionerne inden for flere dele af industrien

Figur 3.1 De ti erhverv med højeste relative eksportandel, 2018



Anm.: Figuren viser den danske eksportandel fratrukket eksportandelen for OECD-landene under ét for hvert erhverv. Fx er eksportandelen for skibsfart 15,9 pct. for Danmark, mens eksportandelen i gennemsnit er 1,3 i OECD-landene, dvs. en forskel på 14,6 pct.-point.
Kilde: OECD og egne beregninger.

Føde-, drikke- og tobaksvarerindustri, der også er en styrkeposition, dækker blandt andet over forarbejdning af svinekød og mejerier, *maskinindustri* dækker blandt andet over vindmølleindustrien, mens *Møbel og anden industri mv.* blandt andet dækker over legetøj.

Både *engroshandel* og *hjelpevirksomhed til transport* skal ses i sammenhæng med Danmarks styrkeposition inden for *skibsfart*. En analyse fra Europa-kommissionen peger på, at engroshandel blandt andet udgør en støttefunktion til søtransport og havneaktivitet, fx i form af videresalg af importerede varer. Derudover er en betydelig andel af de største engrosvirksomheder i EU datterselskaber af multinationale virksomheder fra andre brancher. Det betyder, at den europæiske engroshandelssektor hovedsageligt består af multinationale virksomheder fra andre sektorer, der har valgt at integrere engrosfunktionen i deres forretning.³²

Gode rammevilkår understøtter at fastholde og udvikle nye styrkepositioner

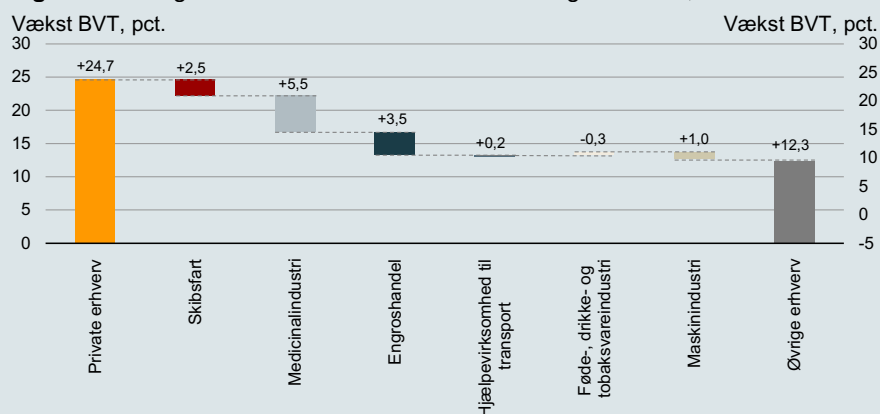
Selvom et erhverv har en styrkeposition og bidrager med meget økonomisk aktivitet, er styrkepositionerne ikke nødvendigvis varige. Siden 2005 er de relative eksportandele inden for især *medicinalindustri*, *engroshandel* samt *maskinindustri* øget, mens den er faldet inden for *føde-, drikke-, og tobaksvarerindustri*, se også figur 3.1. Det understreger behovet for løbende at understøtte, at der kan udvikles nye styrkepositioner, og at eksisterende styrkepositioner har de bedste vilkår til at vedligeholde og udbygge deres position. Dette skal ses i tæt sammenhæng med udvikling af både eksisterende samt spirende forskningsmæssige styrkepositioner.

De seks største styrkepositioner står for knap halvdelen af de private erhvervs fremgang i værdiskabelsen

De danske styrkepositioner har haft stor betydning for væksten i dansk økonomi. Det ses blandt andet ved, at de seks største styrkepositioner har stået for godt halvdelen af den samlede fremgang i værdiskabelsen i private erhverv i perioden 2005-2021, selvom de kun udgør omkring en fjerdedel af det private erhvervsliv målt på værdiskabelsen. Det er især *medicinalindustri*, som har bidraget til øget værdiskabelse, se figur 3.2.

³² Dachs m.fl. (2016), EU wholesale trade: Analysis of the sector and value chains, *Austrian Institute for Economic Research (WIFO)*. Udarbejdet til brug for EuropaKommissionen.

Figur 3.2 Bidrag til vækst i værdiskabelsen fra udvalgte erhverv, 2005-2021

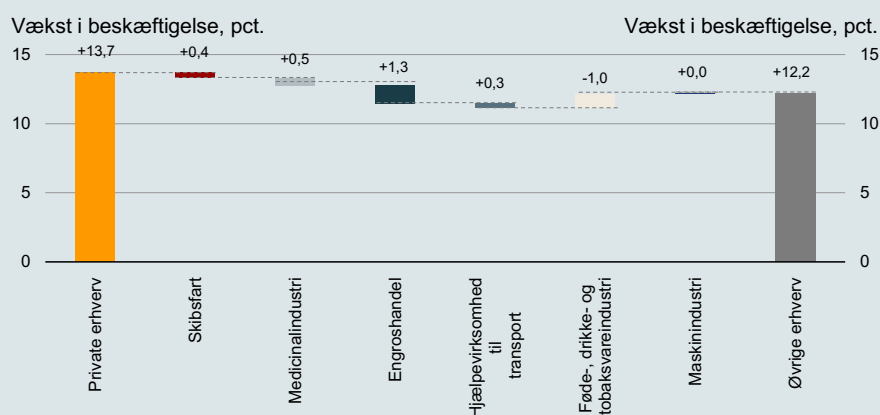


Anm.: 2010-priser, kædede værdier. *Private erhverv* dækker over alle erhverv ekskl. offentlig forvaltning og service. *Øvrige erhverv* dækker over alle private erhverv ud over dem, som er vist i figuren.
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

Beskæftigelsen er kun øget beskedent for de seks største erhverv med styrkepositioner

Det betydelige bidrag til værdiskabelsen er ikke på samme måde direkte afspejlet i beskæftigelsen. I samme periode er der kun skabt få nye job i de seks erhverv med mest markante styrkepositioner, hvilket bl.a. afspejler, at der er tale om forholdsvis kapitalintensive erhverv. Inden for *føde-, drikke- og tobaksvareindustri* har der endda været aftagende beskæftigelse, se figur 3.3.

Figur 3.3 Fordeling af vækst i den private beskæftigelse fra udvalgte erhverv, 2005-2021

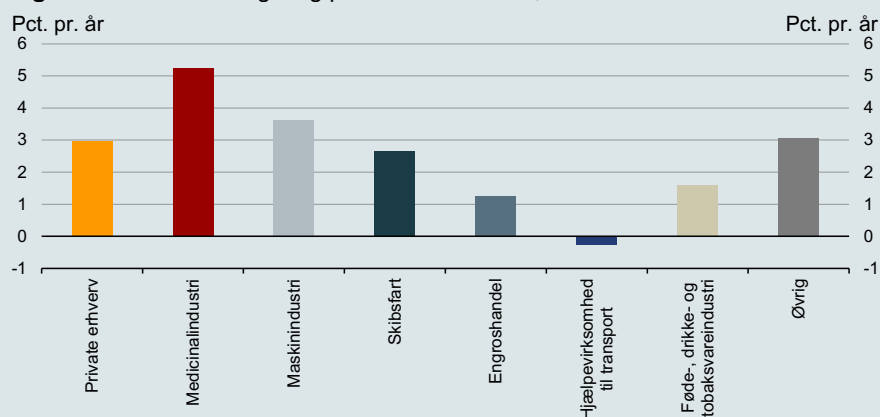


Anm.: *Private erhverv* dækker over alle erhverv ekskl. offentlig forvaltning og service. *Øvrige erhverv* dækker over alle private erhverv ud over dem, som er vist i figuren.
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

Produktivitetsudviklingen er meget forskellig på tværs af de største styrkepositioner

Gennem de seneste 16 år har der været betydelig forskel på produktivitetsudviklingen mellem styrkepositionerne, og målt under ét har den gennemsnitlige årlige vækst i timeproduktiviteten været lavere i erhverv med styrkepositioner end i resten af økonomien. Det dækker over, at produktiviteten er vokset meget langsomt i *engroshandel*, og i *hjelpevirksomhed til transport* er den endda faldet. Omvendt har især *medicinalindustri*, men også *skibsfart* og *maskinindustri* haft høj produktivitetsvækst, se figur 3.4.

Figur 3.4 Gennemsnitlig årlig produktivitetsvækst, 2005-2021



Anm.: Produktivitet er beregnet som BVT (2010-priser, kædede værdier) pr. præsteret time. *Private erhverv* dækker over alle erhverv ekskl. offentlig forvaltning og service. *Øvrige erhverv* dækker over alle private erhverv ud over dem, som er vist i figuren.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger

En særlig dansk forsknings- og erhvervsmæssig styrkeposition findes også på det grønne område. Den grønne omstilling og Danmarks ambitiøse klimamålsætninger rummer store potentialer for grøn vækst og arbejdspladser. Danmark har længe haft en ambitiøs energi-, klima-, forsknings- og miljøpolitik, der har bidraget til udvikling af nye grønne løsninger, og til at Danmark har udviklet sig til et af verdens førende lande, se boks 3.1.

Boks 3.1 Grønne styrkepositioner

De grønne styrkepositioner kommer til udtryk i en forholdsvis høj produktivitet og eksport af grønne varer og tjenester, hvilket dækker over produkter eller tjenesteydelser med et miljø- eller ressourcebesparende formål, og som understøttes af, at Danmark har forskning af høj international kvalitet inden for bl.a. energi- og miljøteknologi. I 2021 eksporterede danske virksomheder for 88 mia. kr. grønne varer og tjenester.

Grøn eksport udgør godt 6 pct. af den samlede danske eksport, hvilket er blandt de højeste eksportandele i EU, kun overgået af Finland og Østrig. Samtidig er Danmark en af de EU-lande med højest produktivitet i den grønne produktion, kun overgået af Holland og Sverige, se figur 3.a.

Dertil kommer, at Danmark har en relativt stor andel grønne patentansøgninger sammenlignet med OECD-landene, og data fra European Patent Office viser, at Danmark ansøger mange patenter på grøn teknologi set i forhold til landets størrelse.

Eksporten af grønne varer kan opdeles i to hovedgrupper: eksport af grøn energiteknologi (fx vindmølledele og produkter til energieffektivisering) og eksport af grøn miljøteknologi (fx dele til rensningsanlæg). I 2020 udgjorde vindenergi over halvdelen af den grønne eksport af energiteknologi, mens anden effektiv energi udgjorde den næststørste andel med 10 mia. kr., svarende til 17 pct. af energiteknologiekporten, se figur 3.b. Kategorien anden effektiv energi indeholder blandt andet komponenter til energisparende termostater og solcelleanlæg. Eksporten af grøn miljøteknologi består især af varer og tjenester inden for vandteknologi og vand, der udgør med 68 pct. af eksporten af grøn miljøteknologi, *jf. Redegørelse for virksomhedernes grønne omstilling 2021*.

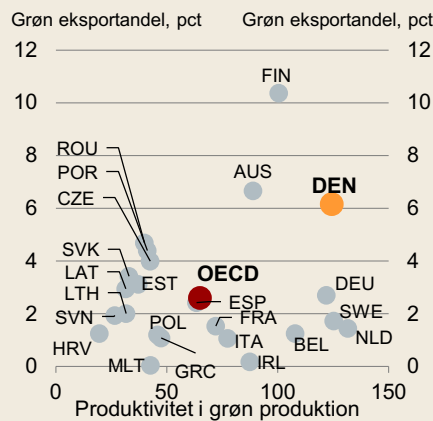
(fortsætter på næste side)

(fortsættes fra forrige side)

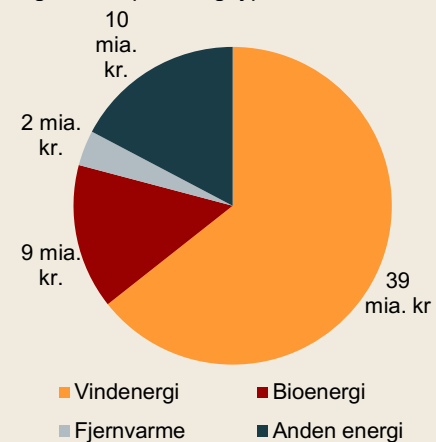
Foruden de eksisterende grønne styrkepositioner har Danmark et potentiale for at udvikle en række nye, grønne styrkepositioner inden for særligt Power-to-X (PtX), CO₂-fangst, anvendelse og lagring (CCUS) og biosolutions. Inden for PtX og CCUS har Danmark blandt andet geografiske og geologiske fordele, fx mulighed for opstilling af vedvarende energi på havet og dermed adgang til store mængder grøn strøm, som kan anvendes til produktion af brint, samt geologisk fordelagtige områder til lagring af CO₂ i undergrunden. Danmark har desuden, med de indgåede klimaaftaler, prioriteret store investeringer i forskning, udvikling og skalering af grønne teknologier, herunder til CCUS og PtX, hvilket bidrager til at skabe et hjemmemarked for teknologierne. Produktionen af PtX-brændstoffer er desuden et vigtigt element i omstillingen af transportsektoren, hvor blandt andet tung vejtransport, skibsfart og luftfart er afhængige af alternative grønne brændstoffer, da direkte elektrificering ikke er mulig. Danmark har desuden en førende position inden for en række bioteknologiske klima- og miljøløsninger (biosolutions), hvorfor der er gode muligheder for at cementere området som en dansk styrkeposition. Biosolutions kan anvendes i flere sektorer bl.a. i landbrugssektoren, fremstillingsindustri og energi til transport. Dette giver nye muligheder for såvel reduktionspotentialer som jobskabelse inden for en bred vifte af industrier og produkter, såfremt potentialet indfries. Det er en sektor i hastig vækst, som forventes at skabe 7.000 nye arbejdspladser i Danmark frem mod 2030³³.

Eksportpotentialet for PtX- og CCUS i Danmark kan ifølge en rapport fra Rambøll for Energistyrelsen estimeres til mellem 200 mia. kr. og 440 mia. kr. Det svarer til, at danske virksomheder kan opnå en markedsandel på ca. 3 pct. af det forventede globale marked i 2035. Det bemærkes, at den fremtidige udvikling i både eksport- og markedspotentialet er forbundet med stor usikkerhed.

Figur 3.a Eksportandele og produktivitet i grøn produktion, 2020



Figur 3.b Eksport af grøn energiteknologi fordelt på energitype, 2020



Anm.: Produktivitet er defineret som BVT knyttet til grøn produktion i forhold til beskæftigelsen i de pågældende erhverv. Grøn produktion defineres som produktionen af produkter eller tjenesteydelser med et miljø- eller ressourcebesparende formål. Forskellen i produktivitet på tværs af lande kan være påvirket af sammensætningen af den grønne produktion på tværs af erhverv.
Kilde: Eurostat og egne beregninger.

Anden tilgang ud fra viden- og erhvervs-klynger baserer sig på Danmarks Erhvervsfremmebestyrelses udpegning

Styrkepositioner som sammenhængende viden- og erhvervs-klynger

Styrkepositioner kan også betragtes som grupper af erhverv, virksomheder, vidensinstitutioner mv., som i kraft af sammenhængende værdikæder har særligt stor betydning for dansk økonomi.

Tilgangen anvendes blandt andet af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse, som har identificeret 11 erhvervs- og teknologiområder, hvor Danmark vurderes at have styrkepositioner. Identifikationen er lavet med afsæt i blandt andet indtje-

ningsevne og værdiskabelse, eksport, beskæftigelsesudvikling, vækst- og udviklingsaktivitet og iværksætteri og sammenkobling til danske forsknings- og teknologistyrker gennem patenter samt både nationale og internationale forskningssamarbejder mv. Identifikationen er derudover underbygget af kvalitative undersøgelser med henblik på at få fremadrettede perspektiver på sammenhænge i erhvervslivet og særlige potentialer, som kan være vanskelige at fange i rent kvantitative analyser, hvor data er bagudrettet.

De har udpeget 11 erhvervs- og teknologiområder som styrkepositioner

De 11 styrkepositioner udpeget af Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse er: miljøteknologi, energiteknologi, fødevarer og bioressourcer, maritime erhverv og logistik, life science og velfærdsteknologi, byggeri og anlæg, design, mode og møbler, avanceret produktion, digitale teknologier, finans og fintech samt turisme.

Life science-industrien er et godt eksempel på, hvordan et stærkt økosystem omkring bl.a. forskning, udvikling, fremstilling og salg har skabt en dansk styrkeposition, se boks 3.2.

Dertil er der udpeget flere spirende erhvervs- og teknologiområder med potentiale til at blive styrkepositioner

Ud over de 11 etablerede styrkepositioner har Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse identificeret to spirende områder, hvor danske virksomheder har potentiale til at udvikle styrkepositioner: robot- og droneteknologi samt animation, spil og film. Derudover har uddannelses- og forskningsministeren udpeget yderligere to spirende erhvervs- og teknologiområder: forsvar, rum og sikkerhed samt lydteknologi. De spirende områder er kendetegnet ved at have et markant innovationspotentiale, stærke forsknings- og vidensmiljøer samt en forholdsvis stor andel vækst- og eksportvirksomheder.

Udpegningen af styrkepositioner under Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse opdateres i forbindelse med udarbejdelsen af erhvervsfremmebestyrelsens kommende strategi for 2024 og frem.

Boks 3.2 Life science-industrien – Danmarks største eksporterhverv

Life science-industrien har særligt over de seneste 10 år fået en stigende betydning i dansk økonomi, hvor life science-industriens vareeksport er mere end fordoblet fra 82 mia. kr. i 2012 til 175 mia. kr. i 2022. Life science-industrien er nu den danske industri med den største vareeksport. Industrien har vist høj vækst i produktiviteten, værdiskabelsen og beskæftigelsen sammenlignet med resten af den private sektor som helhed, se figur 3.c. Life science-industrien omsatte for ca. 267 mia. kr. i 2019 og beskæftigede ca. 50.000 personer i Danmark. Samtidig har life science-industriens andel af den samlede vareeksport været støt stigende siden 2010.

Life science-virksomheder defineres som alle virksomheder, der arbejder i hele eller dele af værdikæden inden for medico-, lægemidler og bioteknologiske produkter. Den danske life science-industri omfatter således knap 1.600 virksomheder, jf. Erhvervsministeriets årlige analyse af life science-industriens økonomiske fodaftryk. Det dækker over virksomheder, der arbejder med forskning, udvikling, rådgivning, fremstilling og/eller salg. Den danske lægemiddelindustri udgør en stor delmængde af life science-industrien.

(fortsætter på næste side)

(fortsættes fra forrige side)

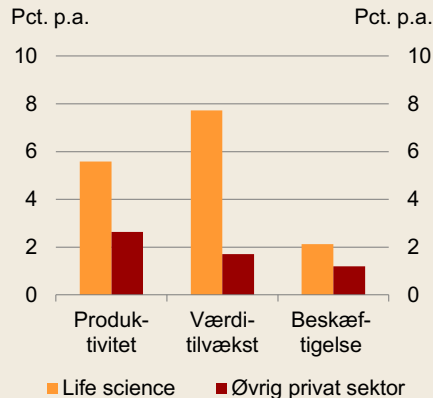
Skiftende regeringer har prioriteret at styrke rammevilkår mv. for life science-industrien; først med Vækstplan for Life Science i 2018 og siden med Strategi for Life Science 2021-2023. Initiativerne har bredt set medvirket til at understøtte, at Danmark fortsat står stærkt i den globale konkurrence på området, og at life science-industrien i endnu højere grad er til gavn for velfærdssamfund og dansk økonomi. Elementer fra den nuværende strategi er:

- Etablering af det Nationale Life Science Råd for at styrke samspil mellem sundhedsområdet og erhvervslivet til gavn for både vækst i erhvervet, bedre patientbehandling og mere effektive løsninger i sundhedsvæsenet.
- Investering af over 30 mio. kr. i styrket sundhedsdiplomati og myndighedssamarbejde for at fremme danske life science-virksomheders adgang til otte højværdimarkeder (Canada, Frankrig, Japan, Norge, Sydkorea, Tyskland, UK og USA).
- Prioritering af knap 30 mio. kr. til bedre brug af sundhedsdata og etablering af et offentligt-privat samarbejde om sundhedsdata.

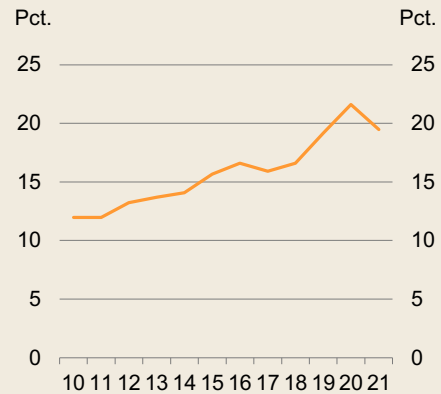
Regeringen vil lancere en ny strategi for life science i foråret 2024.

Et område med nær tilknytning til life science-industrien – særligt medico-området – er velfærdsteknologi. Velfærdsteknologi er en samlebetegnelse for teknologier, der forsyner eller assisterer brugeren med én eller flere velfærdstjenester og/eller bidrager til bedre arbejdsmiljø for frontpersonalet. Sektoren er kendetegnet ved et tæt offentlig-privat samarbejde, da den offentlige sektor er den primære aftager af velfærdsteknologiske produkter og løsninger. Den velfærdsteknologiske industri er vanskelig at opgøre, men består konservativt set af ca. 400 virksomheder i 2019 på baggrund af Erhvervsministeriets analyser.

Figur 3.c Vækst i produktivitet, værditilvækst og beskæftigelse, gns. årlig vækstrate, 2010-2019



Figur 3.d Eksport i life science-industri som andel af den samlede vareeksport, 2010-2021



Anm.: Figur 3.c viser produktivitet opgjort som værditilvæksten (BVT) i faste 2010-priser pr. årsværk. Figuren er udarbejdet på baggrund af data fra 2010-2019. Life Science er en fælles betegnelse for de virksomheder, der befinder sig i medico-, biotek- eller lægemiddelbranchen. Figur 3.d viser andel af den samlede eksport i Danmark. Figuren er udarbejdet på baggrund af data fra 2010-2021. Life Science er en fælles betegnelse for de virksomheder, der befinder sig i medico-, biotek- eller lægemiddelbranchen
Kilde: Danmarks Statistik samt egne beregninger.

Boks 3.3 Forsvar, rum og sikkerhed

Forsvar, rum og sikkerhed er udpeget som en spirende styrkeposition, omfatter ca. 400 virksomheder, der designer, udvikler, producerer og servicere produkter og systemer til anvendelse særligt af militær- og politistyrker. I forhold til sammenlignelige lande er dansk forsvarsindustriell produktion af egentlige våben og ammunition af begrænset omfang. Dansk forsvarsindustri består derimod primært af virksomheder, der producerer militær udstyr og produkter med dobbelt-anvendelse (dvs. dual-use produkter), som både kan anvendes til militære og civile formål. Dette omfatter civilt-orienterede virksomheder, hvis produkter eller ydelser indgår som del af en forsvarsindustriell slutleverance. Kvanteteknologi er et eksempel på en dual-use teknologi, der kan få betydning for udviklingen af civile og militære løsninger. For eksempel kan kvantesensorer forbedre navigation og sporing af position, ligesom kvantekommunikation og en fremtidig kvantecomputer vil have stor indvirkning på cybersikkerhed og krypteringsløsninger.

I Danmark findes kun enkelte systemleverandører, der leverer komplette systemer til slutkunder fra militær og politi (f.eks. radarer eller luftdroner). Branchen består primært af specialiserede underleverandører inden for højteknologiske områder (f.eks. optiske sensorer), samt af komponentleverandører, der leverer enkeltkomponenter af høj kvalitet til større udenlandske systemleverandører (f.eks. højpræcisions maskinforarbejdning). Industriens produkter indgår således ofte i værdikæder i vestlige forsvars-, rum-, og sikkerhedssektorer, hvorfor industrien er kendetegnet ved stor eksport. USA er det største og vigtigste eksportmarked for dansk forsvarsindustri, efterfulgt af EU.

Rumområdet i Danmark understøttes af det danske medlemskab af Det Europæiske Rumagentur (ESA), der giver danske forskere og virksomheder mulighed for at deltage i teknologiuudvikling og rummissioner, og som giver direkte adgang til data fra de nyeste satellitfaciliteter. Rumområdet udgør en mindre del af industrien, men området er også kendetegnet af stigende efterspørgsel. I 2018 har Forsvaret i samarbejde med danske virksomheder og universiteter for første gang opsendt sin egen satellit, mens den første danske kommercielle satellit blev opsendt i 2023. Den spirende styrkeposition på rumområdet relaterer sig bl.a. til udviklingen og produktion af såkaldte nanosatellitter, der er kendetegnet ved at være meget små og relativt billige at producere og opsende.

På mange markeder opstår nye muligheder for dansk forsvarsindustri i takt med, at forsvarsbudgetter øges og nye internationale forsvarsindustrielle udviklingsprogrammer oprettes. Med afskaffelsen af forsvarsforbeholdet er der endvidere åbnet nye muligheder for Danmarks engagement på EU-niveau, hvilket også kan komme danske virksomheder til gavn. Også den private sektor udviser større efterspørgsel efter især services indenfor cybersikkerhed.

I takt med, at det danske forsvarsbudget øges, forventes der større efterspørgsel efter produkter og ydelser også fra den danske forsvarsindustri. Covid-19-pandemien viste betydningen af national forsyningsikkerhed, og også fra Forsvarets side er der et voksende fokus på nødvendigheden af forsyningsikkerhed, og at dansk forsvarsindustri leverer produkter og services direkte til Forsvaret.

3.2 ET DETALJERET BLIK PÅ VAREEKSPORTEN

Den danske vareeksport består af mange forskellige typer af varer, som produceres i mange forskellige erhverv. I afsnittet ovenfor var fokus på de forskellige erhvervs styrkepositioner. Men mange detaljer dukker op, når der zoomes yderligere ind. Derfor ses der i dette afsnit på Danmarks relative eksportandele for hver enkelt vare, se boks 3.7.

Boks 3.7 Metode til opgørelse af relative eksportandele på vareniveau

Et detaljeret billede af, hvor danske virksomheder er særligt effektive, kan dannes ved at se på detaljerede 8-cifrede eller 4-cifrede varekoder, hvor eksportandelen er større for Danmark end for resten af EU27. Derved kan de varer, hvor Danmark eksporterer relativt mere end EU under ét, identificeres. Opgørelsen viser således ikke, om Danmark eksporterer det største antal af en given vare, men alene hvilke varer danske erhverv eksporterer forholdsvis mere af end udlandet. Eksportandelen sammenlignes med resten af EU27, som opgør internationalt sammenlignelige tal på et så detaljeret niveau.

Virksomhederne indberetter deres eksport fordelt på knap 9.300 varekoder. Heraf kan ca. 2.300 varekoder, svarende til 23 pct. af de eksporterede varer i 2020, klassificeres som varer med en højere relativ eksportandel end EU27-gennemsnittet. Varekoderne kan både repræsentere færdige produkter og delkomponenter – fx enkelte dele af en vindmølle. Derved tager opgørelsen højde for, at delkomponenterne handles globalt. Det er imidlertid ikke alle typer af varer, der har sin egen varekode – fx er der ikke en varekode for en hel vindmølle.

Opgørelsen af varekoder giver ikke et komplet billede af, hvad danske virksomheder eksporterer, bl.a. fordi eksport af tjenester, som i 2021 udgjorde godt 40 pct. af Danmarks samlede eksport, ikke er omfattet. Dertil kommer, at der også kan forekomme upræcise indberetninger af virksomheders eksport af enkeltvarer. Grundet diskretion indgår der ikke detaljerede data om eksport af undergrupper af lægemidler i Danmarks Statistiks virksomhedsdata. Salg fra datterselskaber i udlandet indgår ligeledes ikke, hvilket i 2021 udgjorde godt 9 pct. af den samlede vare- og tjenesteeksport.

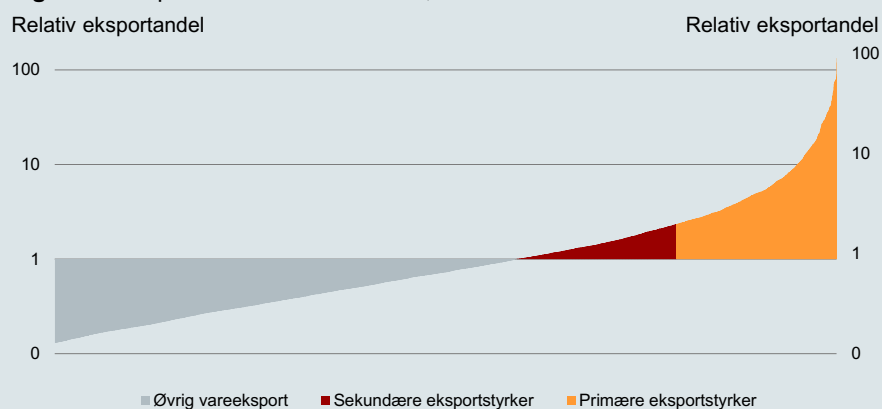
Tredje tilgang opgør erhvervsstyrker som danske varer med højere eksportandel end hos EU i gennemsnit

Når en given vare fylder relativt mere i dansk eksport end i udlandet, indikerer det, at de danske erhverv har en styrkeposition inden for produktionen af denne vare. Dette sammenfattes i den relative eksportandel for hver enkelt vare. Opgjort på denne måde er blandt andet lægemidler, dele til vindmøller, renseanlæg og fødevarer eksempler på varer, hvor Danmark har en relativ styrke i forhold til EU27.

Tilgangen skelner mellem primære og sekundære erhvervsstyrker

Der er dog stor forskel på, hvor "stærkt" de enkelte varer står på eksportmarkerne. Derfor skelnes der i det efterfølgende mellem, hvad der her kaldes *primære* eksportstyrker og *sekundære* eksportstyrker: Varer, der fylder mere i den danske eksport end i de øvrige EU27-lande, opdeles i to lige store grupper. De 50 pct. af varekoderne, der adskiller sig mest fra de andre europæiske lande, kaldes for primære eksportstyrker, mens de resterende kaldes for sekundære eksportstyrker, se figur 3.5.

Figur 3.5 Eksportandel relativt til EU27, 2020

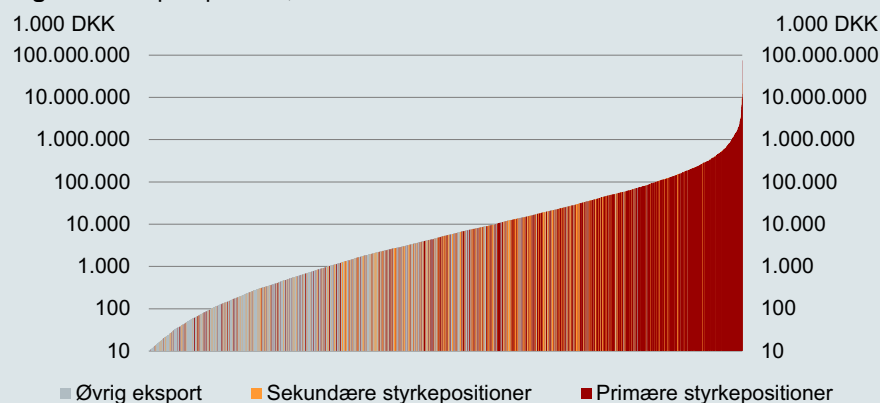


Anm.: De skraverede områder består af tæt sammenstillede søjler, hvis højde angiver hver af de 9.300 varekoders relative eksportandel. Varerne er sorteret efter relativ eksportandel. Varer med en relativ eksportandel under 0,13 er udeladt af figuren.

Kilde: Eurostat og egne beregninger

De primære eksportstyrker er altså dem, hvor Danmark især har specialiseret sig sammenlignet med vores samhandelspartnere i Europa, hvilket også afspejles i en stor eksportvolumen. De primære eksportstyrker i Danmark udgør således 55 pct. af den samlede danske vareeksport, se figur 3.6.

Figur 3.6 Eksport pr. vare, 2020



Anm.: Hver søjle repræsenterer en vare. Varene er sorteret efter eksportværdi. Varer, hvor der eksporteres for under 10.000 kr., er udeladt af figuren.
Kilde: Eurostat og egne beregninger

Der er stor forskel på eksportværdien af de primære eksportstyrker. Det skyldes, at en vare med en lav eksportværdi sagtens kan være en primær eksportstyrke, såfremt eksportandel af varen for EU er lavere end for Danmark.

Inden for de varegrupper, hvor Danmark har primære eksportstyrker, stammer næsten al eksporten fra netop eksportstyrkerne. Danmark eksporterer fx mange lægemidler, men det er ikke alle lægemidler, der udgør en eksportstyrke. Det viser sig imidlertid, at hovedparten af de lægemidler, danske virksomheder eksporterer til udlandet netop er eksportstyrker. For de øvrige eksportstyrker er andelen endnu større, se figur 3.7.

Figur 3.7 Ti største eksportvaregrupper, som er primære eksportstyrker, 2020



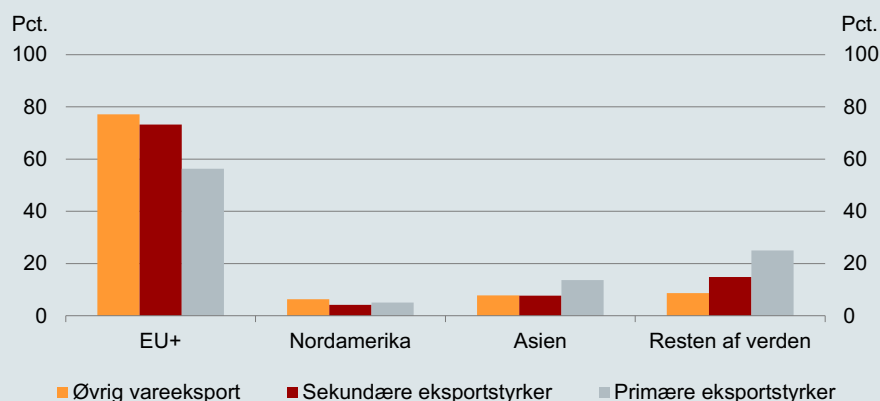
Anm.: Data omhandler kun eksport af varer som er blandt de primære eksportstyrker. Varer er inddelt på 4-cifret varegruppe-niveau. I rækkefølge fra den største eksportvaregruppe dækker titlerne over varegrupperne 3004, 0203, 8502, 2937, 3507, 0406, 0302, 9403, 8412, 0103
Kilde: Eurostat og egne beregninger

Primære eksportstyrker eksporteres bredere rundt i verden, end den øvrige eksport

De primære eksportstyrker adskiller sig fra den øvrige eksport, når man ser på, hvilke eksportmarkeder de retter sig imod. Generelt afsættes dansk eksport i høj

grad på de europæiske nærmarkeder. Men man finder flere primære eksportstyrker på fjerne markeder i Amerika og Asien, end de øvrige eksportvarer, se figur 3.9.

Figur 3.8 Fordeling af eksportdestination for eksportstyrker og øvrig vareeksport, 2020



Anm.: EU+ omfatter alle EU-lande samt Storbritannien, Norge, Island, Liechtenstein og Schweiz. Nordamerika omfatter Canada, USA og Mexico. Asien omfatter Afghanistan, Armenien, Aserbajdsjan, Bahrain, Bangladesh, Bhutan, Brunei, Cambodia, Filippinerne, Forenede Arabiske Emirater, Georgien, Indien, Indonesien, Irak, Iran, Israel, Japan, Jordan, Kasakhstan, Kina, Kirgisistan, Kuwait, Laos, Libanon, Malaysia, Maldiverne, Mongoliet, Myanmar, Nepal, Nordkorea, Oman, Pakistan, Qatar, Saudi Arabien, Singapore, Sri Lanka, Sydkorea, Syrien, Tadsjikistan, Taiwan, Thailand, Turkmenistan, Tyrkiet, Usbekistan, Vietnam, Yemen og Østtimor. Resten af verden dækker over de resterende lande, som ikke er inkluderet i de øvrige kategorier.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger

Udviklingen globalt set – og ikke kun på nærmarkeder, som i vid udstrækning minder om Danmark – har altså betydning for efterspørgslen efter nogle af de varer, som betyder allermost for de danske styrkepositioner.

3.3 STYRKEPOSITIONER ÆNDRER SIG OVER TID

Ændringer i verdensøkonomien forandrer bl.a. markedsmulighederne, så styrkepositioner ændres over tid

Styrkepositioner er ikke bestandige og kan komme under pres. En verdensøkonomi i konstant forandring gør, at der opstår nye markeder, som fører til nye forretningsmuligheder og potentielt nye styrkepositioner. Mens andre forretningsmodeller og produkter kan vise sig ikke at være tidssvarende og gradvist dør ud.

Med dynamikken i styrkepositioner er det derfor vigtigt med et vedvarende fokus på gode rammer for at opretholde og understøtte nye styrkepositioner. Der er imidlertid ikke noget entydigt svar på, hvordan styrkepositioner opstår og spirer, se boks 3.4.

Boks 3.4 Hvorfor opstår styrkepositioner?

International handel giver mulighed for en mere effektiv, international arbejdsdeling, hvor landene specialiserer sig i de områder, hvor de har komparative fordele, og handlen er derfor en vigtig drivkraft bag muligheden for at opretholde og opnå nye styrkepositioner. Der er ikke et entydigt svar på, hvorfor styrkepositioner opstår, da det påvirkes af mange faktorer.

Styrkepositioner kan blandt andet opnås ved geografiske forskelle på tværs af lande, hvis det er inden for områder med stedbundne ressourcer. Det kan være alt efter, hvilke lande der har bestemte kompetencer, naturressourcer, transportforbindelser mv. I Danmark er der fx gunstige muligheder for vindenergi grundet de store kyststrækninger og Nordsøen. Det har medvirket til de danske styrkepositioner inden for dette område. På samme måde har Danmark geologiske fordele, der kan understøtte en fremtidig industri inden for fangst, lagring og udnyttelse af CO₂.

Styrkepositioner kan også være et resultat af, at virksomheder vælger at placere sig i de samme geografiske områder, hvor de danner produktionsklynger. Andre virksomheders tilstedeværelse i et bestemt område kan signalere, at arbejdskraft, infrastruktur mv. er til stede eller er med til at tiltrække sådanne ressourcer. Det at danne produktionsklynger kan indebære fordele, der minder om stordriftsfordele, fx at erfaringer, viden og idéer spredes hurtigere gennem geografisk nærhed. Et eksempel på en klynge er den danske robotklynge på Fyn, hvor der særligt er fokus på kollaborative industrirobotter.

Derfor indeholder erhvervspolitikken elementer, der understøtter klyngedannelse. Det sker blandt andet gennem klyngeorganisationer, som skal styrke virksomheders, og særligt små- og mellemstore virksomheders produktivitet og konkurrenceevne gennem samarbejde med videninstitutioner og andre aktører inden for relevante erhvervs- og teknologiområder.

Større åbenhed og teknologiske fremskridt, der blandt andet har mindsket transportomkostninger, har også øget mulighederne for at udvikle styrkepositioner. Det gælder fx det indre marked i EU og tættere økonomisk integration i den globale økonomi. Derudover kan forskningsmæssige styrkepositioner udvikle sig til erhvervmæssige styrkepositioner, hvis det lykkes at kommercialisere viden, så førende forskning omsættes til innovation og vækst i erhvervslivet. Det ses blandt andet inden for CCS, grønne brændstoffer, klima- og miljøvenligt landbrug samt genanvendelse og reduktion af restaffald, hvor en langsigtet strategisk opbygning af forskningsmiljøer og excellent forskning har sat Danmark i førerposition og understøttet både innovative og erhvervmæssige styrkepositioner, som bidrager til styrket eksport, samhandel samt global konkurrenceevne,

Derudover er en vigtig faktor for, at der kan opstå styrkepositioner, at der er de rette rammevilkår. Det kan være støtte til teknologiudvikling, adgang til risikovillig kapital, gode rammer for uddannelse, innovation og forskning, udbygget samarbejde mellem det offentlige og private mv.

Internationalt samarbejde spiller en afgørende rolle for de forsknings- og teknologimæssige styrkepositioner, hvor blandt andet Innovation Centre Denmark (ICDK) arbejder for styrket netværk, videnhjemtag mv., se boks 3.5.

Styrkepositioner består ikke nødvendigvis bestandigt, da der også er kræfter, der kan sætte dem under pres. Der kan opstå øget konkurrence fra andre områder eller faldende transportomkostninger, der mindsker værdien af nærhed og gør det muligt at splitte produktionsprocessen op. I Nordjylland var der eksempelvis i 1990'erne en stor mobiltelefoni-klynge, også kendt som det Danske Silicon Valley, som blandt andet havde tilknytning til Aalborg Universitet. Det meste af denne klynge forsvandt dog i starten af 2000'erne.

Kilde: Finansministeriet, Økonomisk Redegørelse, december 2020, og egen tilvirkning

Erhvervsfyrtårnene og viden- og erhvervsklyngerne søger at bidrage til udvikling af styrkepositioner gennem konkrete projekter

Politiske beslutninger kan påvirke, understøtte og sætte rammerne for nuværende og fremtidige danske styrkepositioner. Eksempelvis er der etableret otte lokale erhvervsfyrtårne rundt om i landet, som har til formål at bidrage til udviklingen af styrkepositioner gennem konkrete projekter placeret steder i Danmark med særligt gode forudsætninger for den pågældende styrkeposition. Et andet eksempel er de 13 nationale viden- og erhvervsklynger i samarbejde mellem Erhvervsministeriet og Uddannelses- og Forskningsministeriet. Der er udpeget 13 klynger inden for Danmarks stærkeste og mest lovende erhvervs- og teknologiområder, se boks 3.5.

Boks 3.5 Erhvervsfremme

Erhvervsfremme har blandt andet til formål at styrke virksomhedernes konkurrenceevne, produktivitet og internationalisering. Det kan fx ske ved egentlige erhvervsstøtteordninger, ved at sætte rammerne for god vidensdeling eller ved at understøtte uddannelse og tiltrækning af kvalificeret arbejdskraft. Regeringen har nedsat Ekspertgruppen for fremtidens erhvervsstøtte, der bl.a. skal analysere effekterne af erhvervsstøtteordningerne og formulere principper for indretning af erhvervsstøttesystemet. Nedenfor beskrives udvalgte erhvervsfremmende indsatser i Danmark.

- Virksomhedsprogrammet for SMV'er
- Otte lokale erhvervsfyrtårne
- Nationale klyngeorganisationer
- The Trade Council (TC)
- Invest in Denmark (IDK)
- Innovation Centre Denmark (ICDK)

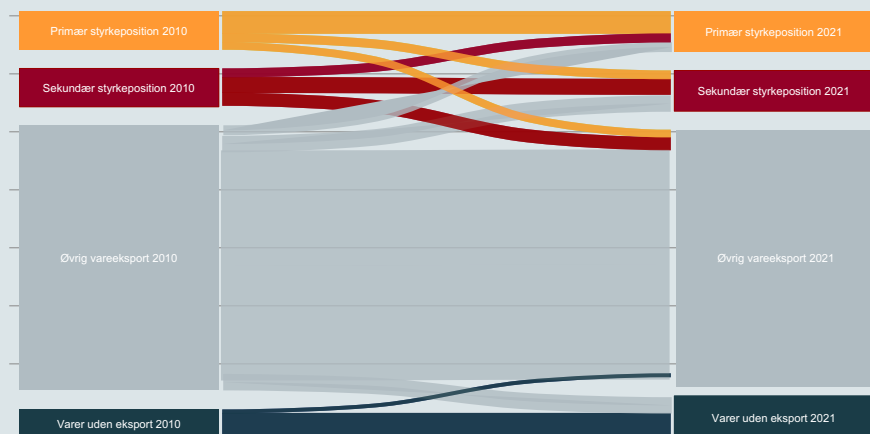
På vareniveau vil eksportstyrker også ændre sig over tid. Nogle varer, som tidligere lå i front, har mistet førerpositionen, mens andre varer har vundet frem inden for de seneste år. Det ses fx ved, at forholdsvis mange af de varer, som i 2005 var primære eksportstyrker, senere enten blevet en sekundær eksportstyrke eller øvrig eksport. Samtidig er en række varer, som tidligere var sekundære eksportstyrker, eller slet ikke var en eksportstyrke i dag betegnet som primære eksportstyrker.

Markant andre varer tegner sig som erhvervsstyrker end for 15 år siden

Figur 3.9 illustrerer udviklingen fra 2005 til 2020 på 4-cifret varekodeniveau. I 2005 eksporterede Danmark varer i omtrent 1.500 af de 1.635 varegrupper. Af dem var 169 varer primære eksportstyrker. Det er vist ved det grønne felt til venstre i figuren. Siden 2005 har Danmarks relative eksportandele dog udviklet sig væsentligt. Knap 60 pct. af de varer, der var primære eksportstyrker i 2005, var det fortsat i 2020, som illustreret ved linjen, der forbinder de grønne kasser i venstre og højre side af figuren. Varer, der går igen som primære eksportstyrker i 2020, er fx levende svin og tilberedte enzymer.

En række varer er siden 2005 blevet til nye primære eksportstyrker. Tilgangen af primære eksportstyrker er nogenlunde ligeligt fordelt fra varer, som var sekundære eksportstyrker, eller slet ikke en eksportstyrke i 2005. Det understreger dynamikken og udviklingen i de relative eksportandele over tid. Blandt de varer, som mellem 2005 og 2020 er blevet primære eksportstyrker, er eksport af *lægemidler bestående af blandede eller ublandede produkter, til terapeutisk eller profylaktisk brug*, som tidligere var en sekundær eksportstyrke, og *olie og andre produkter fremstillet ved destillation af højtemperaturtjære fra stenkul*, som tidligere blev karakteriseret som øvrig vareeksport, se figur 3.9.

Figur 3.9 Udvikling i danske eksportstyrker, 2010-2020



Anm.: Størrelsen på kasserne angiver antallet af varer i hver gruppe.
Kilde: Eurostat og egne beregninger.

4

Små og mellemstore virksomheder

Små og mellemstore virksomheder (SMV'er) udgør en central del af dansk erhvervsliv. De står for ca. halvdelen af den private beskæftigelse,³⁴ og har stor betydning i byer og lokalsamfund. Nogle af de virksomheder, der er små i dag, vil blive til morgendagens store virksomheder. SMV'erne bidrager dermed til vækst, velstand og arbejdspladser i hele landet.

I dette kapitel belyses SMV'erne og deres betydning for dansk økonomi gennem 10 udvalgte fakta. Der er ikke tale om et komplet dækkende portræt, men om udvalgte temaer.

Hovedkonklusioner fra kapitel 4:



SMV'erne er meget forskelligartede. Der er mange SMV'er i Danmark og i alle lande generelt. SMV'er kan være alt fra enkeltmandsvirksomheder til mellemstore internationale virksomheder – ligesom der er SMV'er i alle erhverv. Derfor er de udfordringer og muligheder, SMV'erne står overfor, også forskellige.



Jo større SMV'er jo flere eksporterer. Langt hovedparten af SMV'erne opererer udelukkende på det danske marked. Men jo større virksomhederne bliver, jo flere eksporterer. SMV'ernes eksport udgør knap 40 pct. af den samlede vareeksport.



SMV'er beskæftiger oftere lavere uddannet arbejdskraft, herunder ufaglærte, og investerer relativt lidt i forskning, udvikling og innovation, sammenlignet med store virksomheder. Det er ellers faktorer, som generelt set understøtter mulighederne for at øge produktiviteten og væksten, herunder også for SMV'er.

Boks 4.1 Afgrænsning af SMV'er

Afgrænsningen af SMV'er varierer både nationalt og internationalt. Uanset hvilken afgrænsning, der anvendes, fylder SMV'erne meget i dansk erhvervsliv.

Til sammenligninger mellem data om Danmark og data for andre lande anvender kapitlet samme afgrænsning som de europæiske statistikbureauer:

- Mikrovirksomheder: 0-9 årsværk
- Små virksomheder: 10-49 årsværk
- Mellemstore virksomheder: 50-249 årsværk
- Store virksomheder: 250+ årsværk.

Denne afgrænsning medfører, at næsten alle danske virksomheder karakteriseres som SMV'er (99,8 pct.), og at mikrovirksomheder alene udgør 92,7 pct.

Derudover anvendes følgende afgrænsning af SMV'er, når der udelukkende anvendes data for Danmark:

- Mikrovirksomheder: 0-4 årsværk
- Små virksomheder: 5-19 årsværk
- Mellemstore virksomheder: 20-99 årsværk
- Store virksomheder: 100+ årsværk.

(fortsættes på næste side)

³⁴ De står for ca. halvdelen af den private beskæftigelse, når SMV'er opgøres for virksomheder med op til 100 årsværk.

(fortsat fra forrige side)

Afgrænsningen anvendes, fordi der er meget få virksomheder i Danmark med over 250 årsværk, og fordi en virksomhed i Danmark vurderes som stor, når den har over 100 årsværk beskæftiget. Afgrænsningen kan dermed vise et mere nuanceret billede af danske forhold.

Med denne definition er knap 99,4 pct. af alle danske virksomheder SMV'er. Mikrovirksomhederne udgør størstedelen med 86,6 pct.

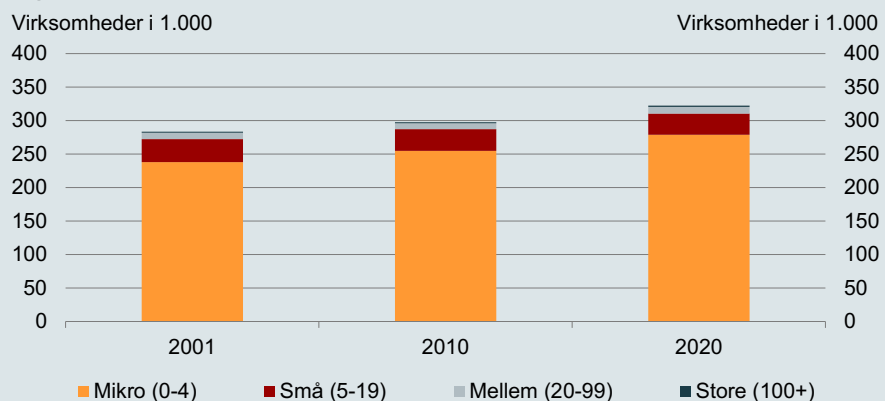
Årsværk beregnes på grundlag af ansatte personer og inkluderer ejere, hvis de er på lønninglisten. Hvis ejere aflønner sig selv ved at trække af overskuddet, indgår de ikke i årsværksopgørelsen. For ca. halvdelen af virksomhederne (enkeltmandsvirksomheder og interressenskabere) regnes ejerne formentlig ikke med.

FAKTA 1 I DANMARK ER DER MANGE SMV'ER. DE STÅR FOR HALVDELEN AF BESKÆFTIGELSEN, MEN GRADVIST MINDRE AF OMSÆTNINGEN

Over 99 pct. af alle private virksomheder er SMV'er med under 100 ansatte

Langt størstedelen af de danske virksomheder er SMV'er. I Danmark har mere end 99 pct. af de private virksomheder færre end 100 fuldtidsbeskæftigede og kan dermed betegnes som SMV'er. De helt små – mikrovirksomhederne med under 5 beskæftigede – udgør knap 87 pct. af virksomhederne. Over de seneste 20 år, er der kommet ca. 41.000 flere mikrovirksomheder til, mens antallet af små virksomheder er faldet med knap 3.000. Antallet af mellemstore og store virksomheder har været omtrent uændret, se figur 4.1.

Figur 4.1 Virksomheder fordelt på virksomhedsstørrelse



Anm.: Opgørelsen dækker de reelt aktive firmaer i Danmark. Disse skal have et aktivitetsniveau på omsætnings-siden højere end, hvad der må betegnes som hobbyaktivitet eller minimum 0,5 årsværk (fuldtidsansatte). Mere end halvdelen af alle godt 800.000 cvr-registrerede firmaer i Danmark betragtes hermed som ikke aktive eller hobbyprægede firmaer.

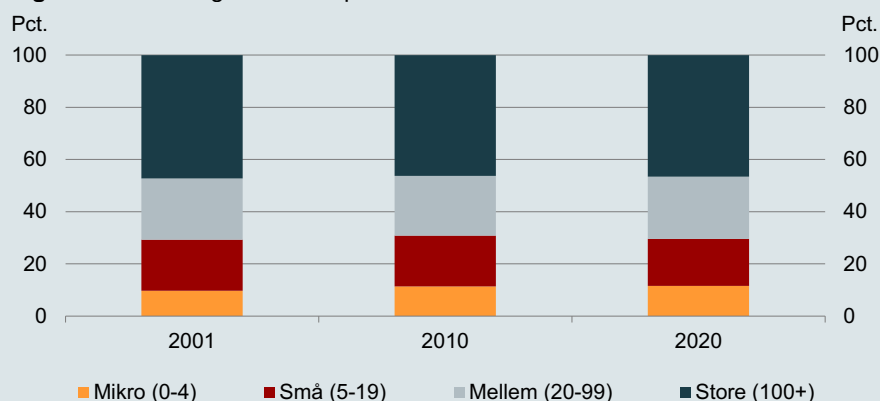
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger

Store virksomheder står for halvdelen af beskæftigelsen, men udgør alene 1 pct. af antallet af virksomheder

Små og mellemstore virksomheder med under 100 medarbejdere står for omtrent halvdelen af beskæftigelsen i den markeds-mæssige økonomi i Danmark. De store virksomheder med over 100 ansatte beskæftiger den anden halvdel, samtidig med at de altså kun udgør knap 1 pct. af alle virksomheder målt på antal.

Sammenlignet med 2001 står mikrovirksomheder nu for en lidt større andel af beskæftigelsen, se figur 4.2. Men beskæftigelsen i mikrovirksomheder er ikke vokset i samme tempo som antallet. Den gennemsnitlige mikrovirksomhed er altså blevet mindre siden 2001.

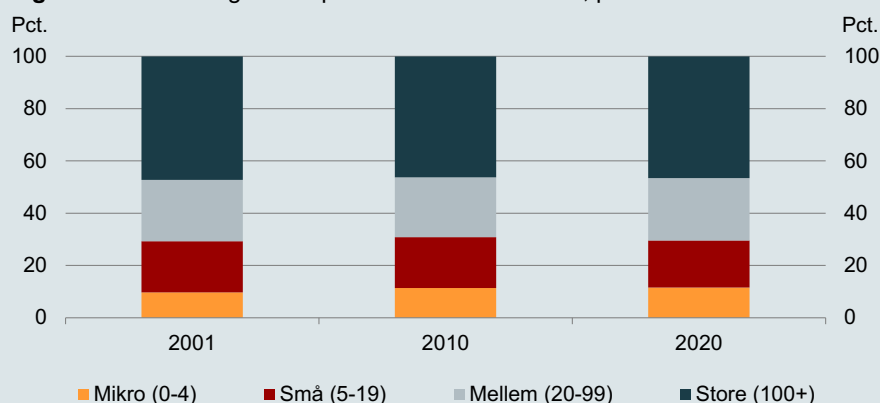
Figur 4.2 Beskæftigede fordelt på virksomhedstørrelse



Anm.: Se anmærkning til figur 4.1. Beskæftigede er opgjøret som årsværk. Ejere er ikke medtaget, hvis de aflønner sig selv via virksomhedens overskud.
Kilde: Danmarks statistik og egne beregninger

Ligesom med beskæftigelsen ligger halvdelen af den samlede omsætning i de store virksomheder. De store virksomheders omsætning er i løbet af de seneste 20 år vokset hurtigere end SMV'ernes, så SMV'ernes omsætning er faldet fra at udgøre 56 pct. i 2001 til knap 50 pct. i 2020, se figur 4.3.

Figur 4.3 Omsætning fordelt på virksomhedsstørrelse, pct



Anm.: Se anmærkning til figur 4.1.
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger

FAKTA 2 ALLE LANDE HAR MANGE SMV'ER. I DANMARK ER ANDELEN EN SMULE LAVERE END OECD-GENNEMSNITTET

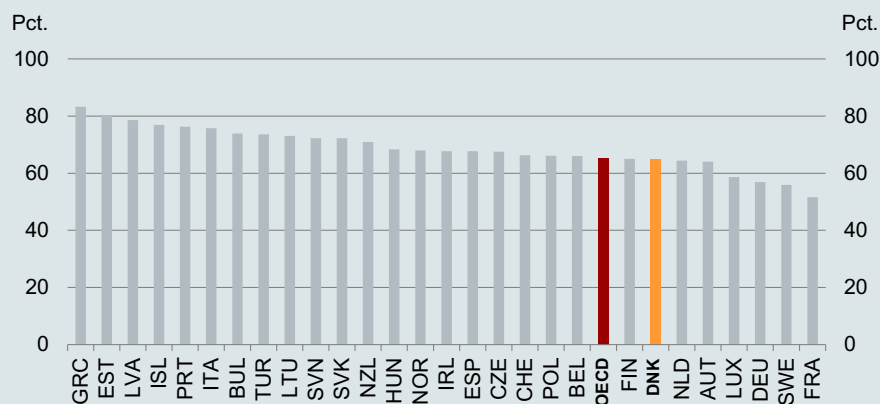
Danmark har lidt færre beskæftigede i SMV'er end OECD-landene i gennemsnittet

SMV'er er den mest udbredte virksomhed i alle OECD-lande. Men andelen er lidt lavere i Danmark, så selvom der er mange SMV'er i Danmark, er det altså ikke bemærkelsesværdigt sammenlignet med andre lande. Blandt de lande, vi normalt sammenligner os med, fylder SMV'er mere i både Sverige og Norge, men mindre i Tyskland.

Selvom SMV'erne udgør over 99 pct. af virksomhederne, er det kun godt to tredjedele af de beskæftigede i OECD-landene, der er ansat i SMV'er, som her opgøres som virksomheder med op til 250 medarbejdere. Danmark ligger under OECD-

gennemsnittet, men andelen er højere end i lande som Sverige og Tyskland, se figur 4.4.

Figur 4.4 Beskæftigede i SMV'er (<250 ansatte) af alle virksomheder, 2020

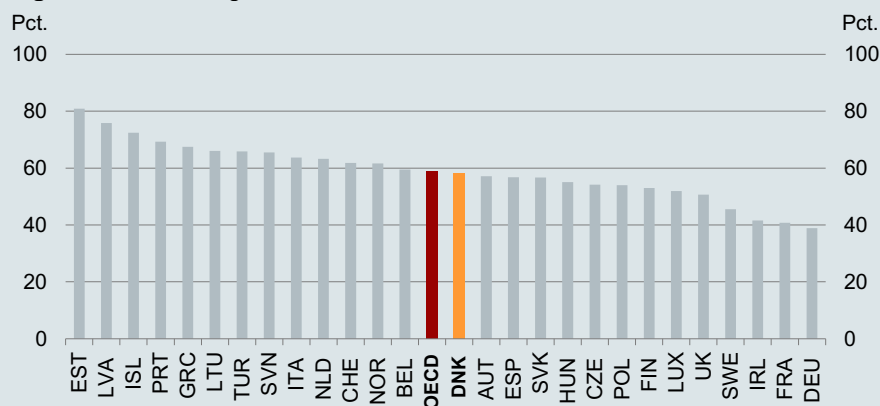


Anm.: OECD-gennemsnit er et uvægtet gennemsnit af samtlige OECD-lande. AUS, CAN, CHL, ISR, JPN, KOR, MEX, UK og USA. er udeladt pga. manglende data. Tal for NLD, NOR, POL, PRT, SVK, SVN, SWE er fra 2019. Data omfatter de markedsmessige erhverv undtagen finansiering og forsikring. Antal ansatte er defineret inkl. virksomhedsejer.

Kilde: OECD Structural Business Statistics.

Ligesom for beskæftigelsen, så genereres lige under to tredjedele af omsætningen i OECD-landene fra SMV'er med op til 250 ansatte. Omsætningsandelen i Danmark svarer til OECD-gennemsnittet og lidt lavere end i Nederlandene, mens andelen i Danmark er noget højere end i Sverige og Tyskland, se figur 4.5.

Figur 4.5 Omsætningsandel i SMV'er af alle virksomheder, 2020



Anm.: OECD-gennemsnit er et uvægtet gennemsnit af samtlige OECD-lande. AUS, CAN, ISR, JPN, KOR, MEX, NZL og USA. Tal for NLD, NOR, POL, PRT, SVK, SVN, SWE og UK er fra 2019. Data omfatter de markedsmessige erhverv undtagen finansiering og forsikring. Antal ansatte er inkl. virksomhedsejer.

Kilde: OECD Structural Business Statistics.

Sveriges og Tysklands lave andele både for beskæftigelse og omsætning i SMV'er skyldes formentlig, at der er mange store industrivirksomheder i de to lande.³⁵

³⁵ Kilde: <https://data.oecd.org/entrepreneur/employees-by-business-size.htm>

FAKTA 3 MIKRO- OG SMÅ VIRKSOMHEDER ER GODT REPRÆSENTERET I DE FLESTE ERHVERV, UNDTAGEN INDUSTRI OG FINANSIERING

Ved første øjekast ligner SMV'erne de store virksomheder, når der ses på erhvervs sammensætningen. Uanset om man kigger på de helt små eller de helt store virksomheder, er der typisk flest beskæftigede i *handel og transport*, og *erhvervs-service*, se tabel 4.1.

Erhvervsrepræsentationen af SMV'er ligner de store virksomheders – bortset fra når det drejer sig om industri og finansiering

Men der er også forskelle. Mikro- og små virksomheder er i mindre grad repræsenteret i *industrien* og inden for *finansiering og forsikring*. Det er erhverv, der typisk kræver investeringer i produktionsapparat, høj likviditet og/eller hvor der er en højere grad af regulering (særligt på det finansielle område), og hvor der derved er større adgangsbarrierer for fx nye og mindre virksomheder.³⁶ Dertil er der en relativ stor andel af højtuddannede inden for *finansiering og forsikring*, hvilket udgør relativ omkostningstung arbejdskraft, som i sig selv kan udgøre en adgangsbarriere, se boks. 4.2. Der er dog også mindre erhvervsservicevirksomheder med mange højtuddannede, fx advokater i små selve advokatfirmaer.

Handel og transport, bygge og anlæg samt *erhvervsservice* udgør de største erhverv på tværs af virksomhedsstørrelser. Brancherne er kendetegnet ved at spænde bredt. Inden for *bygge og anlæg* er der både mindre selvstændige håndværkere og store internationale entreprenører. Det samme gælder inden for *handel og transport*, hvor der både er små butikker og vognmænd, men også fx DSV og Mærsk.

Tabel 4.1 Hovederhverv efter virksomhedsstørrelse, målt på beskæftigede, rangordnet, 2020

	Mikro (0-4)	Små (5-19)	Mellem (20-99)	Store (100+)
1.	Handel og transport mv.	Handel og transport mv.	Handel og transport mv.	Handel og transport mv.
2.	Erhvervsservice	Bygge og anlæg	Industri, råstofindvinding og forsyningsvirksomhed	Industri, råstofindvinding og forsyningsvirksomhed
3.	Bygge og anlæg	Erhvervsservice	Erhvervsservice	Erhvervsservice
4.	Kultur, fritid og anden service	Industri, råstofindvinding og forsyningsvirksomhed	Bygge og anlæg	Finansiering og forsikring
5.	Landbrug, skovbrug og fiskeri	Kultur, fritid og anden service	Information og kommunikation	Information og kommunikation
6.	Industri, råstofindvinding og forsyningsvirksomhed	Information og kommunikation	Kultur, fritid og anden service	Bygge og anlæg
7.	Information og kommunikation	Landbrug, skovbrug og fiskeri	Ejendomshandel og udlejning	Kultur, fritid og anden service
8.	Ejendomshandel og udlejning	Ejendomshandel og udlejning	Finansiering og forsikring	Ejendomshandel og udlejning
9.	Finansiering og forsikring	Finansiering og forsikring	Landbrug, skovbrug og fiskeri	Landbrug, skovbrug og fiskeri

Anm.: Brancheinddelingen er opgjort ud fra Danmarks Statistiks standardgruppering på 10 brancher. Branchen *offentlig administration, undervisning og sundhed, mv.* er udeladt i opgørelsen.
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

³⁶ Zoetermeer et al 2003: Barriers to entry. Differences in barriers to entry for SMEs and large enterprises.

FAKTA 4 MANGE HAR STADIG LYST TIL AT DRIVE SELVSTÆNDIG VIRKSOMHED

Flere selvstændige virksomheder drives i selskabsform, frem for at være personligt ejede

Over en årrække er der blevet færre selvstændige, og de modsvares af flere hovedaktionærer

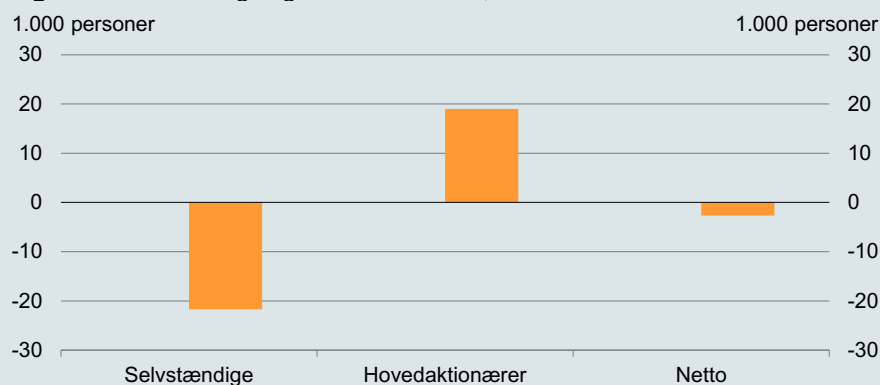
Nye virksomheder understøtter et dynamisk og innovativt erhvervsliv. Det er derfor væsentligt, at der er selvstændige, der har lyst til at drive virksomhed. Denne lyst er set over en årrække stort set uændret. Men der er sket en ændring i, hvordan virksomhederne drives, nemlig at flere selvstændige virksomheder drives i selskabsform og færre som personligt ejede.

Selvstændige er i statistikkerne defineret som personer med en personligt ejet virksomhed, altså typisk den enkeltmandsvirksomhed eller det interessentskab, som de er beskæftiget i. Ifølge denne opgørelse var der færre selvstændige i 2018 end i 2005. Det kan give indtryk af, at færre har fået mod på livet som selvstændig. Men det er muligt at identificere en anden type af selvstændige – hovedaktionærer – og dem, er der blevet flere af.

Hvis en virksomhed drives i selskabsform, vil ejeren i statistikkerne optræde som lønmodtager. Men ejeren kan identificeres som hovedaktionær, det vil sige en lønmodtager i en virksomhed, hvori vedkommende selv har en betydelig aktiepost.

Der kan være fordele ved at drive sin virksomhed i selskabsform, fx at man kun hæfter med sit indskud (40.000 kr. hvis det er et anpartsselskab), mens man hæfter personligt og ubegrænset, hvis virksomheden drives som enkeltmandsvirksomhed. Siden 2005 er det desuden blevet nemmere at oprette virksomheder i selskabsform (fx som følge af nedsættelse af ApS-kapitalkrav). Siden 2005 er faldet i selvstændige således blevet omtrent modsvaret af flere hovedaktionærer, se figur 4.6.

Figur 4.6 Selvstændige og hovedaktionærer, 2005-2019



Anm.: Selvstændige (ekskl. medarbejdende ægtefæller) er opgjort ud fra registeroplysninger om årsindkomst, beskæftigelsesomfang og omfang af ledighed mv. Opgørelsen inkluderer ikke ca. 30.000 personer, der ikke var skattelignede på opgørelses tidspunktet, heraf ca. 10-15.000 personer, som med nogen usikkerhed skønnes at være selvstændige. Hovedaktionærer er afgrænset som fuldtidsbeskæftigede lønmodtagere, der ifølge skatteoplysninger er hovedaktionærer, dvs. de som hovedregel arbejder i samme virksomhed. Den registerbaserede opgørelse af selvstændige dækker 18-64-årige, mens nationalregnskabet dækker alle beskæftigede. Det skal bemærkes, at Skattestyrelsen har måttet ændre kilden til afgrænsningen af hovedaktionærer, hvilket forventes at give anledning til korrektioner bagud i tid. Antallet af hovedaktionærer har formentlig været for lav i perioden 2015-2020.

Kilde: Danmarks Statistik og Økonoministeriets beregninger.

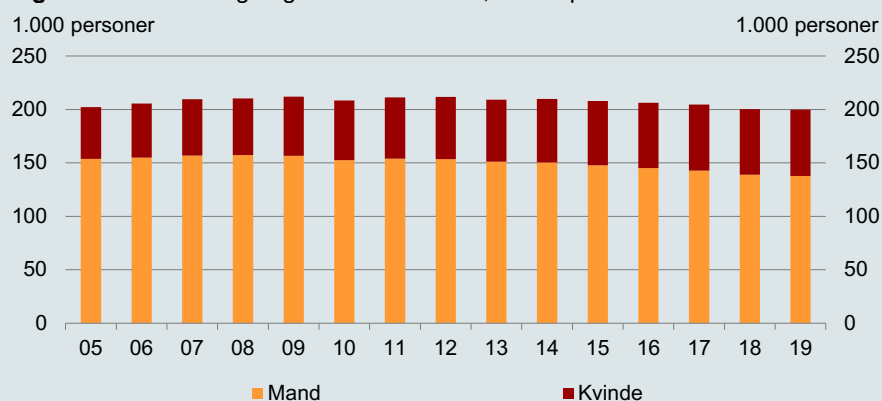
Gruppen af selvstændige og hovedaktionærer udgør en svagt faldende del af arbejdsstyrken (18-64-årige) i 2019 i forhold til 2005. Det skyldes, at der er kommet flere personer i arbejdsstyrken i perioden.

Knap en tredjedel af selvstændige er kvinder

Flere kvinder er blevet hhv. hovedaktionærer eller selvstændige i perioden 2005-2019. Der er således 28 pct. flere kvinder, mens antallet af mænd i samme periode er faldet med ca. 10 pct. Knap en tredjedel af selvstændige og hovedaktionærer er

kvinder, men der er stor forskel på, hvor mange kvinder der er i hver gruppe. Blandt de selvstændige er det 37 pct., der er kvinder, mens det er knap 19 pct. af hovedaktionærerne, se figur 4.7. Det samlede antal hovedaktionærer og selvstændige er set over hele perioden faldet med ca. 1 pct.

Figur 4.7 Selvstændige og hovedaktionærer, fordelt på køn



Anm.: Se anmærkning til figur 4.6
Kilde: Danmarks Statistik og Økonomiministeriets beregninger.

Underrepræsentation af kvinder kan være et udnyttet potentiale

Der kan være et uudnyttet potentiale i, at kvinder er underrepræsenteret blandt selvstændige og hovedaktionærer. Kvinder tager fx i højere grad end mænd en videregående uddannelse i 2022³⁷, hvilket kan pege på, at der kan være viden, som kunne føre til udvikling af gode ideer og komme i spil i private virksomheder, der går tabt.

FAKTA 5 I MIKRO- OG SMÅ VIRKSOMHEDER ER DER FLERE UFAGLÆRTE

Der er forskel på medarbejdernes uddannelsesbaggrund på tværs af virksomheder. Sammenlignet med større virksomheder er der flere ufaglærte i mikro- og små virksomheder. Hertil kommer, at virksomhedens størrelse har betydning for mulighederne for at rekruttere, hvor de små virksomheder oplever flere udfordringer.

På samfundsniveau er investeringer i uddannelse som udgangspunkt gode investeringer. Et højere uddannelsesniveau kan på længere sigt forventes at give betydelige produktivets- og velstandsgevinster for samfundet og for den enkelte.³⁸

Kvalificeret arbejdskraft understøtter en god konkurrenceevne

Adgangen generelt til kvalificeret arbejdskraft er derfor en væsentlig konkurrenceparameter for SMV'erne. Den enkelte medarbejder kan bidrage til virksomhedens værdiskabelse gennem sin evne til at producere, men kan også – igennem spillover-effekter – påvirke arbejdsgangene hos andre medarbejdere og derigennem øge deres produktivitet, for eksempel gennem god og effektiv ledelse eller ved at medarbejderen bidrager til indførelse af ny teknologi.³⁹

For eksempel viser en analyse, at SMV'er der ansætter deres første akademiker, i gennemsnit over en treårig periode har en højere sandsynlighed for at overleve, ansætter flere medarbejdere og har en højere udvikling i værditilvæksten sammenlignet med tilsvarende virksomheder, der ikke ansætter deres første akademiker.⁴⁰

³⁷ Nyt fra Danmarks Statistik 27. april 2022 - Nr. 143

³⁸ Finansredøgørelse 2014

³⁹ Erhvervsministeriet, 2018: Estimation af produktivitetsvirkningen af STEM-uddannede

⁴⁰ Epinion for Akademikernes A-kasse og Djøf, Januar 2017; Værdien af ansættelsen af den første akademiker i SMV'er

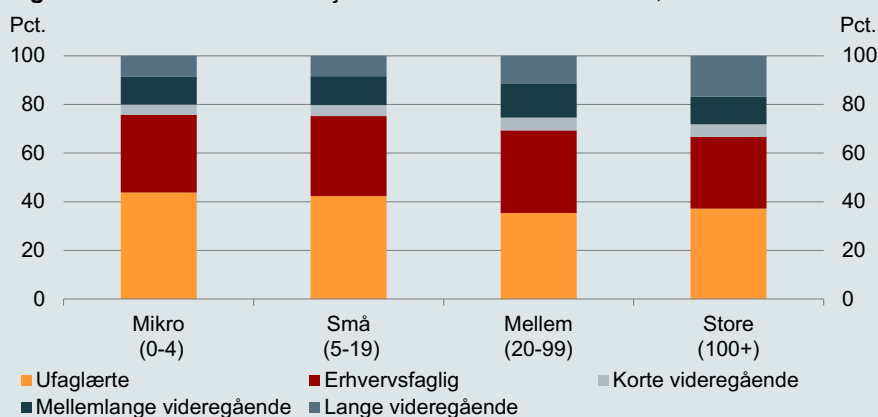
Færre beskæftigede med videregående uddannelse i mikro- og små virksomheder end hos større virksomheder

Resultaterne er med forbehold for forskelle i virksomhedskarakteristika (fx virksomhedsstørrelse), som kan drive dele af resultaterne.

I mikro- og små virksomheder udgør ufaglærte fx ca. 40 pct., mens andelen er 35 pct. i de mellemstore og store virksomheder. For medarbejdere med videregående uddannelser er forskellene endnu større. I mikro- og små virksomheder har godt 20 pct. af de beskæftigede en videregående uddannelse, mens det er 40 pct. i de store virksomheder, se figur 4.8.

Forskellene i medarbejdernes uddannelse hænger især sammen med, hvilket erhverv virksomheden er i, men også hvor stor virksomheden er, se boks 4.2. Idet der selvfølgelig er erhverv, hvor der ikke er behov for højtuddannede.

Figur 4.8 SMV'ernes medarbejdere efter uddannelsesniveau, 2020



Anm.: Se anmærkning til figur 4.1. Både primær og sekundær beskæftigelse er medtaget. Ejere er ikke medtaget, hvis de aflønner sig selv via virksomhedens overskud.
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

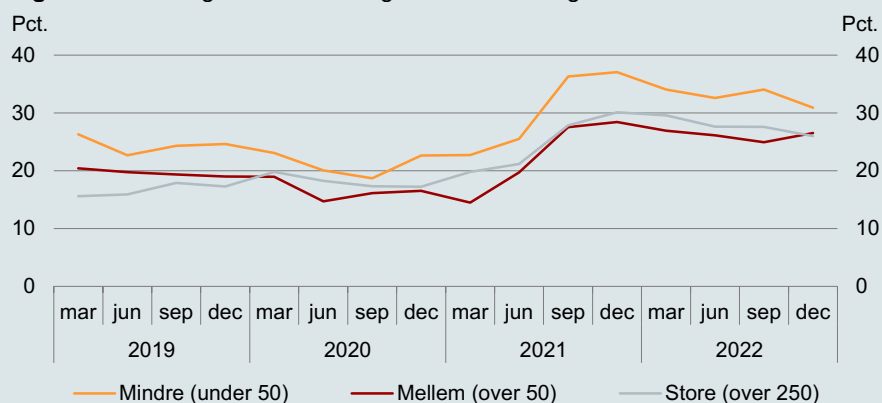
Mindre virksomheder oplever flest forgæves rekrutteringer

De mindste virksomheder blandt SMV'erne har lidt sværere ved at tiltrække og rekruttere kvalificeret arbejdskraft end de større SMV'er.⁴¹ En mulig forklaring herpå kan være, at de små virksomheder ikke kan matche lønnen i de større og mere produktive virksomheder, eller at potentielle medarbejdere af andre grunde finder det mere attraktivt at arbejde i større virksomheder, eksempelvis fordi mulighederne for fag-fællesskaber, avancering m.v. er bedre.

Mindre virksomheder har i perioden 2019-2022 haft den største andel af forgæves rekrutteringer. Forgæves rekrutteringer dækker både over stillingsopslag, hvor ingen blev ansat, eller hvor stillingen blev besat med en anden profil end den ønskede. Der er til gengæld ikke meget forskel på rekrutteringsvanskelighederne mellem de mellemstore og store virksomheder, se figur 4.9.

⁴¹ HBS Economics 2021: SMV'ernes tilstand, <https://erhvervsfremmebestyrelsen.dk/sites/default/files/2021-09/SMV%E2%80%99ernes%20tilstand%20-%20HBS-rapport.pdf>

Figur 4.9 Udvikling i andelen af forgæves rekrutteringer efter virksomhedsstørrelse



Anm.: Stillingsopslagene, som surveyen bygger på, er ældre end tidsangivelsen på x-aksen, så arbejdsgiverne kan nå at forsøge at rekruttere ud fra deres stillingsopslag, inden de skal svare på surveyen. Det betyder, at tidsangivelsen ikke giver den bedste idé om, hvilke økonomiske begivenheder surveyen dækker. Covid-19-nedlukningen i februar 2020 var fx først med i det survey, som udkom i september 2020. Perioden, som surveyen dækker, er lavet på baggrund af 6 måneders stillingsopslag, som er 4 til 9 måneder ældre end udgivelsesdatoen, og rekrutteringsforsøgene foregår hen over en længere periode. Den sidste måned med stillingsopslag, som indgår i surveyen, er den på tids-aksen.

Kilde: HBS Economics og Styrelsen for Arbejdsmarked og Rekruttering beregninger.

Boks 4.2 Sammenhængen mellem virksomhedernes størrelse, erhvervstilknytning (10 gruppering) og andel ufaglærte

Medarbejderes uddannelsesbaggrund i virksomheder i Danmark, herunder andelen af ufaglærte, hænger især sammen med, hvilket erhverv virksomheden er i – men også hvor stor virksomheden er. Forskellen knytter sig blandt andet til, at arbejdsopgaverne varierer på tværs af erhverv, men selv når man tager højde for dette, er der en tendens til, at større virksomheder har færre ufaglærte ansat.

Der er flest ufaglærte medarbejdere inden for *landbrug, skovbrug og fiskeri*. Her er andelen 36 pct. Omvendt er den mindste andel inden for hhv. *finansiering og forsikring* samt *information og kommunikation* på hhv. 12 og 11 pct., se figur 1.a. Virksomheder i disse erhverv løser vidt forskellige opgaver, hvilket medvirker til at forklare, hvorfor medarbejdernes uddannelsesbaggrund ligeledes er forskellige.

Virksomheder inden for samme erhverv vil typisk løse opgaver, der ligner hinanden og i kraft af dette have ensartede krav til medarbejdernes uddannelsesniveau. Virksomhedernes størrelse, målt på antal medarbejdere, synes imidlertid også at have betydning for uddannelsessammensætningen, se figur 4.8.

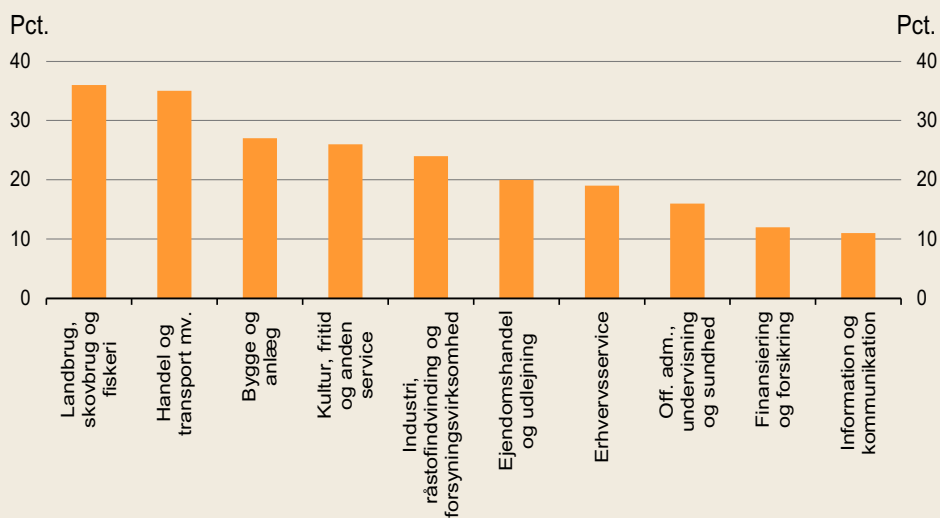
Ved hjælp af regressionsanalyse kan den gennemsnitlige sammenhæng mellem virksomhedsstørrelse og andel ufaglærte isoleres fra erhvervets betydning. Når man således kontrollerer for virksomhedens erhverv, ses en tendens til, at større virksomheder har en lavere andel ufaglærte medarbejdere end små virksomheder (der er negativ sammenhæng mellem andelen af ufaglærte medarbejdere og virksomhedernes størrelse). Virksomhedsstørrelsen har dog en væsentligt mindre betydning end erhvervet.

Sammenhængen mellem virksomhedsstørrelse og andelen af ufaglærte medarbejdere er stærkere inden for nogle erhverv. Særligt inden for *kultur, fritid og anden service* er der større forskel på store og små virksomheder. Det skal ses i lyset af, at erhvervet dækker over ganske forskellige virksomheder, fx vaskerier og rengøringsvirksomheder samt teatre og museer.⁴²

(fortsætter på næste side)

⁴² Hovedkonklusionen bygger på regression på 10-std.branchegrupper. Regressionsresultatet er robust også på 36-branchegruppering, på nær for branchen *Handel*, hvor en ekstra medarbejder øger andelen af ufaglærte medarbejdere svagt. På 127-std.grupper er der i en lang række tilfælde for få data at regressere på. Overordnet holder det, at branchen har større betydning end antal ansatte.

Figur 1.a Andel af ufaglærte medarbejdere fordelt på erhverv, 2020



Anm.: Både primær og sekundær beskæftigelse er medtaget. Ejerne indgår ikke, hvis de aflønner sig selv via virksomhedens overskud.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger

Derudover kan der være mere tekniske årsager til, at andelen af ufaglærte er lavere i virksomheder med flere medarbejdere. I virksomheder med få ansatte vil en enkelt ekstra medarbejder påvirke andelen kraftigere: hvis en lille virksomhed med to uddannede medarbejdere får en tredje medarbejder, som er ufaglært, stiger andelen fra 0 pct. til 33 pct. Den samme antalmæssige ændring i en stor virksomhed – en ufaglært ansat i en virksomhed med 99 uddannede medarbejdere, giver en stigning på 1 pct. I virksomheder, hvor hovedaktiviteten udføres af uddannet arbejdskraft, vil der derfor være en tendens til, at andelen af ufaglærte falder, i takt med at virksomheden vokser. Det hænger formentlig også sammen med, at større virksomheder kan varetage flere forskellige opgaver internt end små virksomheder, hvilket bidrager til en bredere uddannelsessammensætning.

Forskellen kan skyldes flere faktorer, heriblandt at større virksomheder har mere erfaring med rekruttering, og at der er flere, som kender til og søger job i de større virksomheder. Derudover kan der være flere uformelle ansættelser (uden stillingsopslag) i de mindste virksomheder.⁴³ For at fremme udbuddet af kvalificeret arbejdskraft vil regeringen igangsætte flere initiativer, se boks 4.3.

Boks 4.3 Regeringens reformspor om uddannelse "Forberedt på fremtiden 1"

Regeringen har med reformprogrammet 'Forberedt på fremtiden' udstukket rammen for en sammenhængende reformkurs på det samlede uddannelsesområde. En reformkurs, hvor regeringen samlet set vil investere flere midler i børn, unge og uddannelse. Regeringen vil blandt andet:

- Skabe et uddannelsessystem, der fra folkeskolen til de videregående uddannelser giver alle børn og unge de bedste muligheder for at begå sig i livet.
- Styrke erhvervsuddannelserne og få flere til at søge denne vej.
- Skabe nye fleksible universitetsveje herunder nye kandidatuddannelser på 1 ¼ studieår og forbedrede muligheder for at tage en erhvervs-kandidat.
- Styrke sammenhængen og vejene ind i det videregående uddannelsessystem.
- Skabe gode muligheder for at dygtiggøre sig gennem hele arbejdslivet.

⁴³ Konsulenthuset Ballisager (2019): Kandidatanalysen 2019

FAKTA 6 PRIMÆRT STØRRE SMV'ER EKSPORTERER

Langt hovedparten af SMV'erne opererer udelukkende på det danske marked. Men jo større virksomhederne er, jo flere eksporterer.

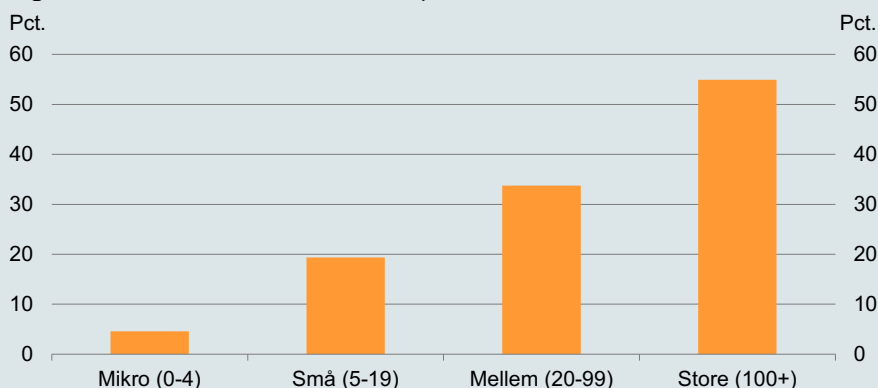
Når virksomheder orienterer sig mod udlandet, kan det øge deres omsætning gennem eksport. Derved kan virksomhederne udvide produktionen, opnå skalafordele og høste produktivetsgevinster. Det kan fastholde konkurrenceevne på de globale markeder. Omvendt kan højproduktive virksomheder i udgangspunktet have en fordel på eksportmarkederne. På den måde kan der ske vekselvirkninger mellem eksport- og produktivetsforbedringer.

Samhandel med udlandet øger produktiviteten

Større efterspørgsel efter danske eksportvarer har i perioden 2000-2018 øget virksomhedernes produktivitet (TFP).⁴⁴ DØRS har beregnet, at en stigning på 1 pct. i eksporten gav en 0,19 pct.'s stigning i produktiviteten. Forklaringen kan være, at virksomhederne interagerer mere med handelspartnere i udlandet, og derigennem tilegner sig nye teknologier og/eller nye arbejdsgange. Det kan også skyldes, at eksporterende virksomheder bliver specialiserede i de produkter, som de er mest effektive til at fremstille, hvilket kan øge virksomhedens samlede produktivitet.⁴⁵

Blandt virksomhederne i den private sektor er det hovedsageligt de store virksomheder, der eksporterer, mens der blandt mikrovirksomhederne kun er ca. 5 pct., der har eksport. For de mellemstore virksomheder er det 34 pct., der eksporterer, se figur 4.10.⁴⁶

Figur 4.10 Virksomheder med vareeksport, 2020



Anm.: Eksporten dækker udelukkende vareeksport, selvom virksomheder også eksporterer tjenester, fx søtransport. Inden for hver virksomhedsstørrelse er virksomhederne opdelt efter om de har vareeksport. Det samlede antal virksomheder i hver størrelseskategori er dermed 100 pct. Se anmærkning til figur 4.1.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

Små eksportvirksomheder sælger oftere til nærområdet

Det er krævende at etablere sig på eksportmarkeder, fordi virksomhederne skal have kendskab til kulturen, sproget, reguleringen og markedsforholdene på eksportmarkederne. Det kan være en udfordring særligt for små virksomheder.⁴⁷ Derfor sælger små eller nye eksportvirksomheder typisk til nærmærkede som Tyskland, Sverige og Norge, som umiddelbart er nemmere at handle med end fjernere markeder, fordi virksomhederne har kendskab til kulturen og sprogene i disse

⁴⁴ TFP står for totalfaktorproduktivitet og betyder, at produktivetsberegningen fokuserer på teknologiske fremskridt i bred forstand, dvs. måler effektiviteten i produktionsprocessen, såfremt alle relevante produktionsinput er medtaget.

⁴⁵ DØRS (2022): Produktivitet 2022

⁴⁶ Virksomheder kan også eksportere via et fælles salgsselskab el.lign. Denne form for eksport vil formentlig ikke opgøres som eksport, men som alm. indenlandsk omsætning. Se også Fakta 7 om koncerntilknyttede SMV'er.

⁴⁷ DST Analyse 2016: Hvornår er små virksomheder små?

lande, fordi det er handel inden for EU's indre marked, og fordi der er tale om kortere transport.⁴⁸

I 2020 var der ca. 23.000 eksportvirksomheder i Danmark, opgjort som virksomheder med eksport af varer, og heraf var 95 pct. SMV'er. Det er lidt lavere end SMV'ernes andel blandt alle virksomheder, se figur 4.4.

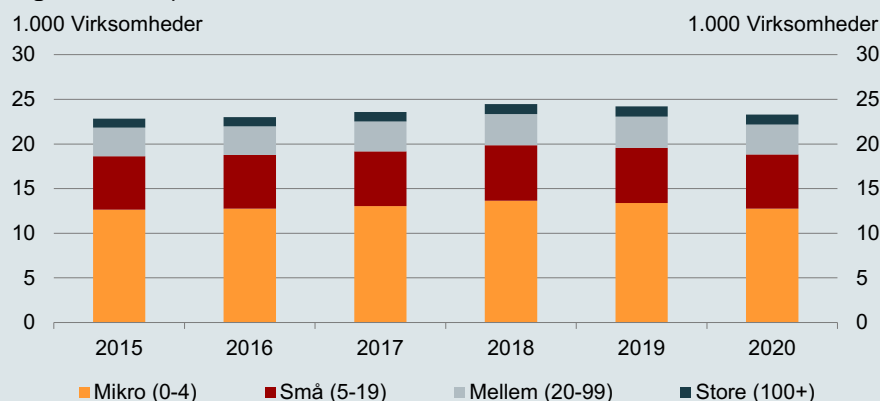
Der er kommet lidt flere henholdsvis eksporterende mellemstore virksomheder (20-99) og store virksomheder i perioden 2015-2020, mens antallet af eksporterende mikro- og små virksomheder er uændret over perioden, se figur 4.11.

E-handel kan åbne for nye kundegrupper i udlandet

Virksomhederne har fået bedre muligheder for at sælge via internettet (e-handel) og dermed kan det være lettere at nå kunder uden for landets grænser. I de seneste 10 år er andelen af SMV'er, som sælger via e-handel steget med godt 20 pct.⁴⁹

I 2020 er der dog sket et fald i antallet af eksporterende virksomheder, hvilket kan skyldes svære betingelser under coronakrisen.⁵⁰

Figur 4.11 Eksportvirksomheder efter virksomhedsstørrelse, 2015-2020



Anm.: Eksporten dækker vareeksport. Se anmærkning til figur 4.1.
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger

SMV'er kan få hjælp til at eksportere

For at gøre det lettere for SMV'erne at opsøge markeder uden for Danmarks grænser og øge deres eksport, kan virksomhederne hente hjælp fra fx Udenrigsministeriet, som har en række tilbud målrettet SMV'er, herunder tilskud, værktøjer og skræddersyede programmer. Formålet med instrumenterne er at hjælpe SMV'er ud på nye eksportmarkeder og/eller styrke deres eksport til eksisterende udenlandske markeder. Der er også hjælp at hente fra de 13 nationale viden- og erhvervs-klynger, de 7 Innovation Centre Denmark (ICDK)⁵¹, Innovationsfondens internationale programmer og det såkaldte Virksomhedsprogram, som drives af de tværkommunale Erhvervshuse, se boks 4.4

⁴⁸ DI-analyse: Flere eksportvirksomheder vil løfte velstanden, <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2022/2/flere-eksportvirksomheder-vil-lofte-velstanden/>

⁴⁹ Eurostat og egne beregninger

⁵⁰ Dansk Industri (2021): Et år med corona har kostet SMV'erne dyrt.

⁵¹ Se faktaboks om hhv. ICDK og klyngerne i kapitel 3.

Boks 4.4 Programmer, der hjælper SMV'er med eksport

The Trade Council (Udenrigsministeriet) har en række SMV-programmer, der har til formål at hjælpe små og mellemstore danske virksomheder ud på nye eksportmarkeder eller styrke deres eksport til eksisterende udenlandske markeder. Det er eksempelvis muligt at få professionel rådgivning til tilpasning af en virksomheds forretningsmodel til en ny markedskontekst eller deltagelse i en virksomhedsalliance, hvor synergier imellem større og mindre danske virksomheder udnyttes i forhold til en konkret eksportmulighed. Der tilbydes desuden en række innovationsprogrammer for virksomheder, der befinder sig i en prækommerciel test- og demonstrationsfase.

SMV-programmerne udmøntes i tæt samarbejde med de tværkommunale Erhvervshuse, hvor internationaliseringsrådgivere fra The Trade Council hjælper, men også Udenrigsministeriets eksportrådgivere i udetjenesten, som er eksperter i lokale markedforhold. For alle programmer samt skræddersyede rådgivningsforløb er det muligt for danske SMV'er at modtage økonomisk tilskud.

Der er desuden Virksomhedsprogrammet,⁵² som opstod i kølvandet på Covid-19-krisen. Med programmet blev der afsat 600 millioner kroner fra EU-genopretningsprogrammet. Midlerne gør det muligt for virksomhederne at styrke forretningen med nye teknologier, udstyr og kompetenceudvikling. Virksomhedsprogrammet har midler til udgangen af 2025 og er fordelt på seks puljer, som virksomhederne kan søge tilskud fra, herunder SMV:Eksport som dækker vouchers til rådgivning, kompetenceudvikling, certificering og tilskud til at skabe synlighed omkring virksomhedens brand på fx messer.

FAKTA 7 DE FLESTE AF DE EKSPORTERENDE SMV'ER INDGÅR I EN KONCERN ELLER ER UDENLANDSK EJET

I 2020 er knap halvdelen af de eksporterende SMV'er i en koncernrelation, mens ca. 10 pct. har udenlandsk ejer. De resterende 44 pct. af de eksporterende SMV'er er uafhængige (dvs. dansk ejede og ikke i koncernrelation).

I perioden 2015-2020 er der blevet flere eksporterende koncerntilknyttede SMV'er, mens der er blevet færre af de uafhængige, se figur 4.12.

Flere SMV'er har tilknytning til udenlandske koncerner i de seneste 5 år

Næsten en fjerdedel af de danske SMV'er er tilknyttet et dansk eller udenlandsk moderselskab i en koncernrelation, mens det kun var en sjettedel i 2010.⁵³

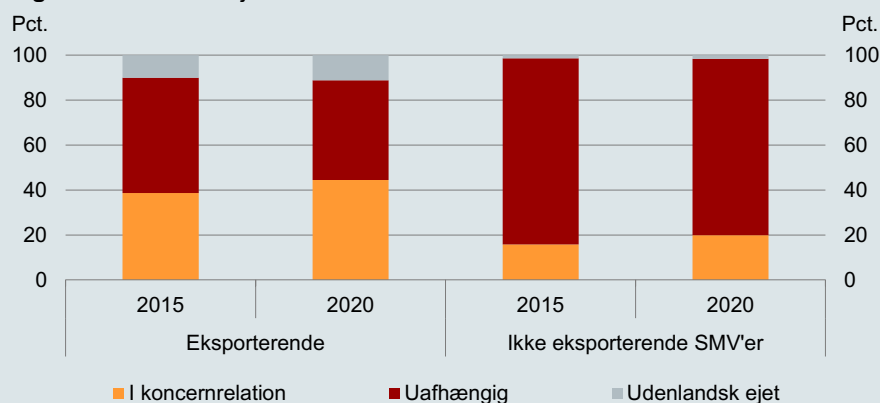
I 2020 var ca. 2 pct. af SMV'erne udenlandsk ejede (udenlandske investeringer i danske virksomheder). Når udenlandske virksomheder investerer i danske virksomheder, kan det have positiv effekt på den danske virksomhed – og bredere på dansk erhvervsliv – gennem tilførsel af fx international ledelseserfaring, ny viden om teknologier og produktionsprocesser, organisationsformer, logistik mv.

SMV'erne kan ligeledes være en del af en dansk koncern. I 2020 indgik 22 pct. af SMV'erne i Danmark i en dansk koncernrelation, Koncerntilknyttede SMV'er har typisk særlige fordele i form af lettere adgang til finansiering, viden og eksportmarkeder.

⁵² Se <https://virksomhedsprogrammet.dk/content/>

⁵³ Danmarks Statistik og egne beregninger

Figur 4.12 SMV'ers ejerforhold



Anm.: Eksporten er udelukkende vareeksport. Se anmærkning til figur 4.1.
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

Danske virksomheder orienterer sig også mod udlandet gennem investeringer i udenlandske virksomheder. Det kan enten være gennem køb af eksisterende udenlandske virksomheder, eller når danske virksomheder etablerer sig i udlandet som fx ny virksomhed eller salgssted, dvs. en såkaldt greenfield-investering.

Gennem investeringer i udenlandske virksomheder kan danske virksomheder overtage – eller få andel i – eksisterende produktionsapparat, herunder viden, teknologier og knowhow. Orientering mod udlandet gennem eksport eller investeringer er derfor en måde for virksomhederne at fastholde konkurrenceevne på de globale markeder.

FAKTA 8 SMV'ER INVESTERER MEGET LIDT I FORSKNING OG UDVIKLING (FOU), MEN ØGET FOU-FRADRAG KAN HJÆLPE

Langt hovedparten af FoU-investeringerne i danske virksomheder sker i de store virksomheder, se figur 4.13. Dette er et mønster, der går igen i andre lande.

FoU er med til at understøtte virksomhedernes konkurrenceevne og produktivitet

FoU omfatter skabende arbejde foretaget på et systematisk grundlag for at øge den eksisterende viden, samt udnyttelsen af denne forskningsbaserede viden til at udtænke nye anvendelsesområder. FoU er blandt de centrale drivkræfter for virksomhedernes konkurrenceevne og produktivitet og dermed af betydning for vækst og udvikling.⁵⁴ Derfor er der et relativt stort fokus i Danmark og mange andre lande på at sikre gode rammer for FoU.

⁵⁴ DI-analyse: Stort vækstpotentiale i mere privat forskning og udvikling, <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2021/8/stort-vakstpotentiale-i-mere-privat-forskning-og-udvikling/>

Figur 4.13 Forskning og udvikling efter virksomhedsstørrelse, 2020



Anm.: Se anmærkning til figur 4.1.
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

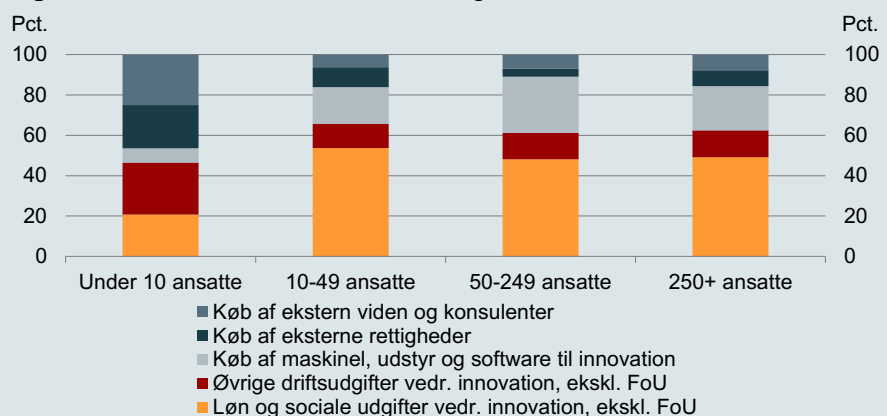
Små virksomheder investerer ikke selv i innovation, men køber sig oftere til den

Innovation er når forskningsbaseret viden og idéer omsættes, så virksomheden kan introducere et nyt eller forbedret produkt, en proces, organisationsform eller markedsføringsmetode.

De små virksomheder (under 10 beskæftigede) køber sig – i højere grad end de øvrige virksomheder – til hjælp til innovation. De bruger hhv. 25 pct. og 21 pct. af deres samlede udgifter til innovationsprocesser på køb af eksterne rettigheder og ekstern viden. De andre virksomheders udgifter til hhv. ekstern viden og eksterne rettigheder ligger på 7-10 pct., og de bruger ca. halvdelen af deres innovationsudgifter på løn og sociale udgifter, se figur 4.14.

De små virksomheder køber altså hjælp til innovation, hvilket kan hænge sammen med, at SMV'erne ikke har et økonomisk råderum til at fastansatte personale, der kan drive en løbende innovation. Det kan de større virksomheder, som derved kan have et mere kontinuert fokus på innovation, hvilket er en konkurrencefordel i forhold til virksomheder, der ikke kan.

Figur 4.14 Virksomhedernes innovationsudgifter, 2020



Anm.: Ansatte er opgjort som årsværk. "Sociale udgifter" dækker ATP og feriepenge
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger

Danmark har en række ordninger, som understøtter, at virksomhederne har incitament til at øge deres investeringer i FoU, se boks 4.5.

Boks 4.5 Initiativer til at fremme SMV'ers investeringer i forskning

Et forhøjet FoU-fradrag vil give virksomhederne et fradrag, så de kan fratække et større beløb i den skattepligtige indkomst, end der er investeret for i året. Virksomhederne får herved et forhøjet skattemæssigt fradrag og en ekstraordinær likviditetsfordel i form af fremrykkede afskrivninger. Formålet med ordningen er at fremme virksomhedernes FoU-investeringer.⁵⁵

Regeringen vil sanere erhvervsstøtten for 2 mia. kr. og herfra skal anvendes 1 mia. kr. til bl.a. FoU-fradrag.

Ændrede skatteregler kan få virksomhederne til at investere mere i FoU

Virksomhederne har fået et større incitament til at investere i FoU siden 00'erne, fordi OECD-landene har ændret skattereglerne for virksomhedernes forsknings- og udviklingsaktiviteter, så det er blevet gunstigere for virksomhederne at investere i FoU. Ifølge OECD udgjorde FoU-skatteincitamenter omkring 30 pct. af den samlede statsstøtte til erhvervslivets FoU i OECD-området i 2000, mens de udgjorde 50 pct. i 2017.⁵⁶

OECD har undersøgt effekterne af FoU-skatteincitamenter. Analysen viser at, FoU-fradrag fremmer forskning og udvikling i alle virksomheder – uanset størrelse – og at effekten er størst på virksomheder, der som mange SMV'er, starter fra et lavt niveau, se boks 4.6.

Boks 4.6 FoU-fradrag fremmer forskning og udvikling i alle virksomheder – uanset størrelse

Der er mange OECD-lande, der anvender skattepolitiske instrumenter til at fremme virksomheders forsknings- og udviklingsinvesteringer. OECD har undersøgt, hvilken effekt et øget skattefradrag for FoU-investeringer har på virksomhedernes lyst til at investere yderligere i FoU.

Analysen viser:

- Et højere FoU-skattefradrag øger virksomhedernes FoU-investeringer, men der er forskel på virksomhedens reaktion på et FoU-skattefradrag.
- Øges FoU-fradraget med omkring 1 enhed, øger virksomhedernes deres FoU-investeringer med i gennemsnit 1 ekstra enhed.
- Øget FoU-skattefradrag foranlediger både virksomheder til at deltage i FoU for første gang og til at hæve FoU-niveauet i virksomheder, der allerede har FoU.
- Øget FoU-skattefradrag har større effekt på virksomheder, der i mindre grad investerer i FoU.
- SMV'erne øger FoU-investeringerne ved et højere FoU-fradrag – og de øger mere end de store virksomheder. Det skyldes, at SMV'erne i udgangspunktet har et lavere FoU-investeringsniveau.

Den større virkning af FoU-skattefradrag på virksomheder, der har et forholdsvis lavt niveau af FoU-investeringer, indebærer, at FoU-skattefradragets ordninger, der er indrettet således, at de begrænser størrelsen af de støttede FoU-udgifter eller reducerer FoU-skattefradraget, når en vis tærskel er nået, sandsynligvis vil have en større effekt.

Kilde: The effects of R&D tax incentives and their role in the innovation policy mix, OECD DSTI/CIEE/STP(2019)1/REV1, 2019.

⁵⁵ Se den juridiske vejledning: <https://skat.dk/skat.aspx?oid=2083520>

⁵⁶ The effects of R&D tax incentives and their role in the innovation policy mix, OECD DSTI/CIEE/STP(2019)1/REV1, 2019

FAKTA 9 SMV'ER HAR FÅET BEDRE ADGANG TIL BÅDE INDENLANDSK VENTURE- OG ACCELERATIONSKAPITAL

Det har væsentlig betydning for SMV'erne og i særdeleshed vækst-SMV'er, at de har god adgang til finansiering til at kunne udvikle deres virksomhed og få den til at ekspandere.

Både det danske niveau for ventureinvesteringer og accelerationsinvesteringer, målt i forhold til BNP, ligger over OECD-gennemsnittet i perioden 2020-2022.⁵⁷

Staten bidrager til at understøtte danske SMV'ers adgang til risikovillig kapital

Investeringer i vækst-SMV'er er risikofyldte og kræver specialiserede kompetencer. Derfor kan det understøtte private investorers villighed til at stille kapital til rådighed, hvis de kan dele risikoen med andre kvalificerede investorer. På den måde kan staten understøtte udbuddet af finansiering fra private ved at tilbyde medfinansiering på områder, hvor det private marked ikke kan eller ikke ønsker at løbe risikoen alene. Her har Danmark med Danmarks Eksport- og Investeringsfond, EIFO, en væsentlig aktør, der deltager aktivt i markedet for risikovillig finansiering af iværksættere i samarbejde med private investorer, se boks 4.7..

Boks 4.7 EIFO understøtter bl.a. SMV'ers adgang til egenkapitalinvesteringer

De tre statslige fonde Vækstfonden, EKF-Danmarks Eksportkredit og Danmarks Grønne investeringsfond blev i 2022 samlet i én fond: *Danmarks Eksport- og Investeringsfond (EIFO)*. Fonden skal bl.a. bidrage med risikovillig kapital til nystartede og små og mellemstore virksomheder, når de skal skalere, udvikle og optimere deres forretning.

Danmarks Eksport- og Investeringsfond skal bl.a. med et kapitalindsud på 4 mia. kr. til en ny accelerationsindsats understøtte finansieringen af de særligt hurtigt voksende virksomheder og derigennem bidrage til at fastholde vækstsucceserne i Danmark.

Nystartede virksomheder har oftere sværere ved at optage lån end vel-etablerede virksomheder

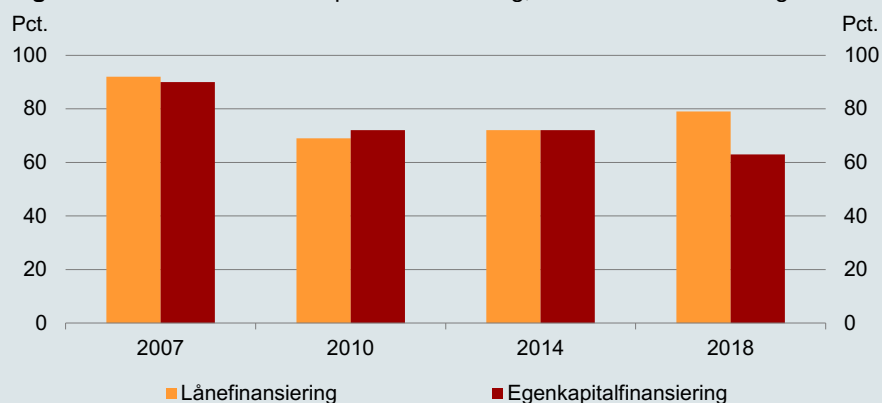
Lånefinansiering gennem bank- og realkreditinstitut er den primære finansieringskilde for danske SMV'er. Særligt lån til nystartede virksomheder kan være forbundet med større usikkerhed relativt til lån til etablerede virksomheder. Det skyldes, at nystartede virksomheder ofte kun har en kort indtjeningshistorik, og begrænsede aktiver at stille som pant. Det kan begrænse muligheden for at få et almindeligt banklån.

En spørgeskemaundersøgelse gennemført af Danmarks Statistik⁵⁸ i 2018 viste, at 12 pct. af de adspurgte virksomheder søgte lånefinansiering, mens 2 pct. søgte egenkapitalfinansiering. SMV'ernes succes med at opnå den søgte mængde lånefinansiering er altså steget efter 2010, mens deres succes med at opnå den søgte mængde egenkapitalfinansiering er faldet, se figur 4.15.

⁵⁷ Se kapitel 1 og Erhvervsministeriet (2023): *Iværksætteri i Danmark – aktuelle udfordringer*.

⁵⁸ Danmarks Statistik 2019: Markant flere SMV'er opnår ønsket finansiering

Figur 4.15 SMV'er med fuldt opnået finansiering, fordelt efter finansieringsform



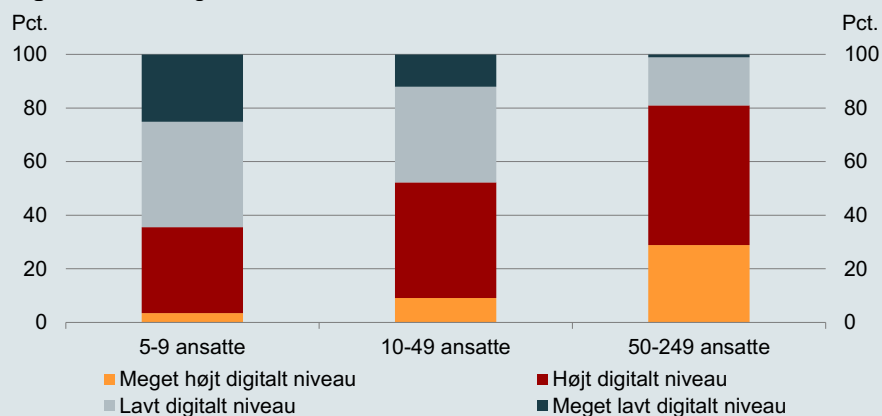
Anm.: Resultater fra 2018, som er baseret på en spørgeskemaundersøgelse fra Danmarks Statistik med 1.582 besvarelser fra danske SMV'er
 Kilde: Danmarks Statistik

FAKTA 10 SMV'ER ER MINDRE DIGITALE END DE STORE VIRKSOMHEDER – MEN ER MERE DIGITALISEREDE END SMV'ER I MANGE ANDRE LANDE

Små virksomheder er i gennemsnit mindre digitaliserede

Digitalisering er med til at gøre virksomhederne mere produktive. Men små virksomheder er ikke så digitale som store virksomheder. Næsten 65 pct. af virksomheder med 5-9 ansatte har et lavt eller meget lavt digitalt niveau, mens det gælder for knap 50 pct. af virksomhederne med 10-49 ansatte. For virksomhederne med 50-249 ansatte gælder det for under 20 pct. af virksomhederne, se figur 4.16.

Figur 4.16 Det digitale niveau tværs af virksomhedsstørrelse, 2021



Anm.: Se anmærkning til figur 4.1.
 Kilde: Danmarks Statistik (VITA) og egne beregninger

Det kan skyldes, at det kræver en vis volumen, før det er rentabelt for virksomhederne at investere i digitale løsninger. Ligesom behovet for et højt digitalt niveau er mindre i nogle brancher, fx frisørforretninger, end i fx en finansiel virksomhed, som opbevarer data om kunder, medarbejdere og værdipapirer. En anden årsag er manglende ressourcer, viden, tid og kompetencer i SMV'erne i forhold til at investere i ny avanceret teknologi. Det viser analyser gennemført af Erhvervsministeriet

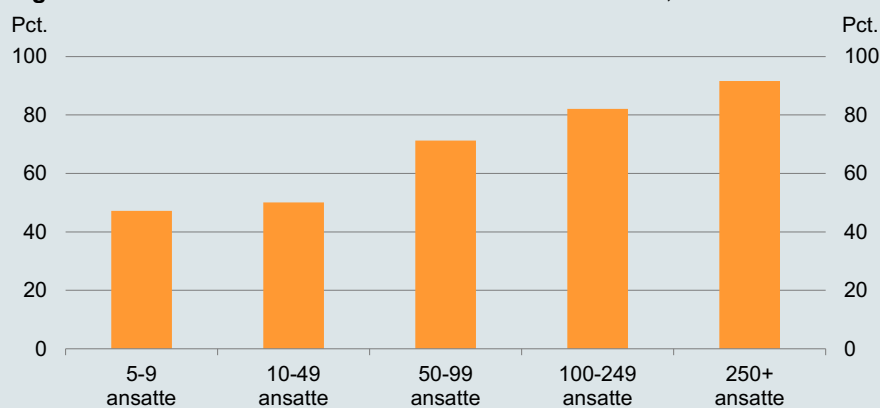
i bl.a. *Redegørelse om Danmarks digitale vækst 2022*.⁵⁹ Endelig kan en lavere digitaliseringsgrad skyldes, at virksomhedernes ledelse/ejere ikke er klar til at eksperimentere med de digitale løsninger eller ikke har den fornødne kapital til at investere i teknologierne.

Når det gælder IT-sikkerhed er der også forskel på virksomhederne. De mindste danske virksomheder anvender i mindre grad IT-sikkerhedsforanstaltninger end mellemstore og store virksomheder. Selvom behovet for IT-sikkerhed er forskelligt, har 44 pct. af danske SMV'er et for lavt sikkerhedsniveau i forhold til deres risikoprofil.⁶⁰

It-sikkerhedsforanstaltninger er mindre udbredt i små virksomheder

Under halvdelen af de mindre virksomheder med 5-9 ansatte i 2022 havde indført it-sikkerhedsdokumentation eller -regler. Blandt de store virksomheder med 100 eller flere ansatte var det mere end hhv. 80 og 90 pct., se figur 4.17.⁶¹ Forholdsregler og procedurer om it-sikkerhed i form af dokumentation og viden om it-sikkerhedsregler, fx information til medarbejdere om deres rolle og ansvar, er en vigtig del af arbejdet med it-sikkerheden i virksomheder.

Figur 4.17 Virksomheder med dokumentation om it-sikkerhed, 2022



Anm.: Ansatte er opgjort som årsværk.
Kilde: Danmarks Statistik (VITA).

Digitalisering medfører i gennemsnit produktivetsforbedringer

Når det kommer til SMV'ernes brug af digitale teknologier ligger de danske SMV'er nr. 3 blandt EU's medlemslande. Danske SMV'er er således blandt de mest digitaliserede i EU, se figur 4.18.

Digitalisering kan have stor betydning for produktivetsforbedringer i virksomhederne⁶² og dermed SMV'ernes konkurrencedygtighed og vækstmuligheder. At skubbe på SMV'ernes digitalisering kan derfor være med til at øge produktiviteten og forbedre konkurrenceevnen.

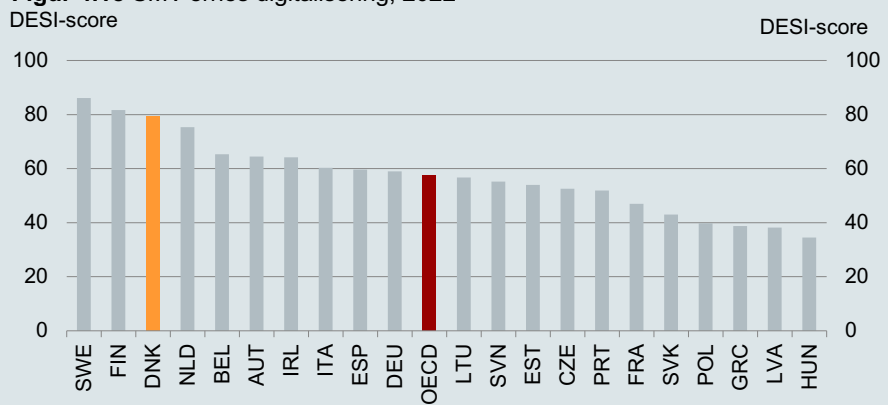
⁵⁹Erhvervsministeriet: *Redegørelse om Danmarks digitale vækst, 2022* og *Erhvervsministeriet: Robotter, automatisering og kompetencer*, september 2021. Se også Factbook.

⁶⁰ Erhvervsstyrelsen (2022): Beregninger baseret på data indsamlet fra Danmarks Statistik.

⁶¹ Danmarks Statistik (2012)

⁶² EIB (2021): *Digitalisation in Europe 2020-2021: Evidence from the EIB Investment Survey*.

Figur 4.18 SMV'ernes digitalisering, 2022



Anm.: Figuren viser scoren for virksomhedernes digitalisering i EU-lande. SMV'erne er defineret som virksomheder med under 250 ansatte. Scoren er baseret på antallet af 12 forskellige teknologier, virksomhederne bruger. Virksomhederne skal minimum bruge 4 teknologier for at indgå. EU dækker over EU27.

Kilde: Eurostat, DESI 2022.

Erhvervsministeriet
Slotsholmsgade 10-12
1216 København K
+45 33 92 33 50
em@em.dk

Juni 2023

Erhvervsministeriet
Slotsholmsgade 10-12
1216 København K

+45 33 92 33 50
em@em.dk

ISBN 978-87-786-2382-9 (digital version)

Publikationen kan hentes på:
www.em.dk