

Åbne markeder og international handel

Danmark er en lille åben økonomi med en stor del af sin økonomiske aktivitet rettet mod handel med andre lande. International handel øger virksomheders afsætningsgrundlag og giver adgang til ny viden, ny teknologi samt nødvendige råvarer og halvfabrikata.

De centrale konklusioner i dette kapitel er:

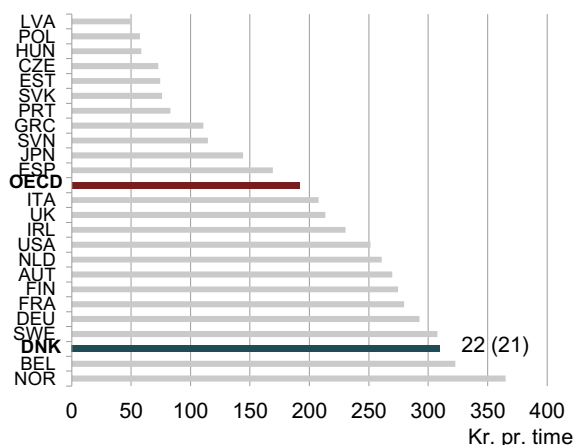
- Danmarks lønkonkurrenceevne er styrket de seneste år. Dette skal ses i lyset af en stærkere produktivtetsudvikling, en afdæmpet lønudvikling samt en svækkelse af kronekursen.
- Væksten i dansk eksport sker langsommere end for OECD-landene under ét og med faldende danske markedsandele.
- Udenlandske direkte investeringer i Danmark er lavere end i både Sverige, UK og Nederlandene.

Lønkonkurrenceevne

Danske virksomheders evne til at konkurrere på verdensmarkedet afhænger af deres produktionsomkostninger, herunder omkostninger til løn.

Lønomsomkostninger kan opgøres som de samlede omkostninger, som en arbejdsgiver afholder til medarbejderen. Omkostningerne omfatter både direkte løn (herunder bonus mv.) samt sociale omkostninger til fx sygesikring. I 2015 er de samlede medarbejderomkostninger pr. time inden for industrien ca. 310 kr. Det er kun overgået af Norge og Belgien, se figur 14.1.

➔ **Figur 14.1** Medarbejderomkostninger i industrien, 2015



Anm.: Gennemsnitlige medarbejderomkostninger pr. præsteret time i fremstillings erhverv. Data er baseret på lønstatistik. Medarbejderomkostninger kan opdeles i a) fortjeneste, som tilfalder medarbejderen direkte, og b) sociale omkostninger som fx sygedagpengeforsikring, der ikke tilfalder medarbejderen direkte. Data for JPN er fra 2014.

Kilde: DA.

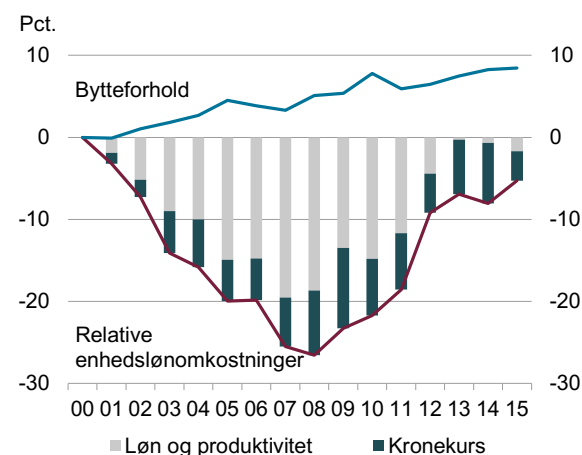
Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Høje medarbejderomkostninger udgør ikke i sig selv et konkurrenceevneproblem, hvis det modsvares af en tilsvarende høj produktivitet hos medarbejderne. På et effektivt arbejdsmarked vil der således være en tæt sammenhæng mellem medarbejdernes produktivitet og deres løn.

Lønkonkurrenceevne kan i stedet måles ved enhedslønomkostninger. Her tages der højde for forskelle i både produktivitet, løn og valutakurser på tværs af lande. Dette mål afspejler dermed de relative lønomkostninger ved at producere én enhed output.

Baseret på dette mål er Danmarks lønkonkurrenceevne blevet styrket betydeligt de senere år. Det hænger sammen med en stærkere produktivtetsudvikling i industrien sammenlignet med udlandet samt en forholdsvis afdæmpet dansk lønudvikling. Svækkelsen af kronen i forhold til Danmarks vigtigste samhandelspartnere trækker yderligere i retning af en forbedret lønkonkurrenceevne i 2015, se figur 14.2.

➔ **Figur 14.2** Bytteforhold og lønkonkurrenceevne, 2000-2015



Anm.: Udenlandsk løn over dansk løn, så en stigning angiver en forbedring i konkurrenceevnen. Begge serier vises akkumuleret siden 2000. Bytteforholdet for vare- og tjenestehandlen er baseret på tal fra nationalregnskabet. De relative enhedslønomkostninger er opgjort for fremstillings erhverv ekskl. energi.

Kilde: Danmarks Statistik og Finansministeriet.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Når lønkonkurrenceevnen er målt ved de relative enhedslønomkostninger, er der ikke taget højde for, at danske virksomheder igennem perioden har kunnet udnytte et forbedret bytteforhold over for udlandet. Bytteforholdsforbedringer betyder, at en virksomhed kan finansiere en større mængde import ved den samme eksportmængde.

Et højere bytteforhold øger velstanden, hvis årsagen til bytteforholdsforbedringer er, at danske varer og tjenester er af en type eller kvalitet, som gør, at de

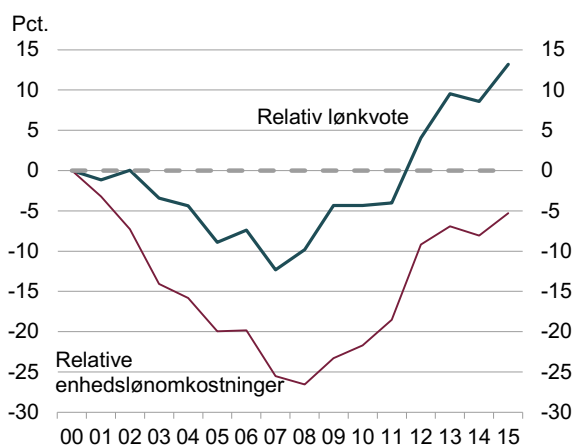
14. Åbne markeder og international handel

kan afsættes til højere priser. Hvis stigende eksportpriser imidlertid skyldes et højere relativt omkostningsniveau i danske virksomheder, herunder lønomkostninger, så er et stigende bytteforhold til udlandet derimod en ulempe for dansk konkurrenceevne, se kapitel 1.

Et mål for lønkonkurrenceevne, som korrigerer for udviklingen i bytteforholdet, er lønkvoten. Denne er målt som forholdet mellem løn- og nominelle produktivtetsstigninger.

Den relative lønkvote følger overordnet den samme udvikling som enhedslønomkostninger, men viser imidlertid en positiv vækst i medarbejderes værdiskabelse. Siden 2011 er lønkvoten inden for industrien faldet i både Danmark og udlandet, men mest i Danmark. I 2015 er den relative danske lønkvote forbedret med 8,8 pct. i forhold til 2000, se figur 14.3.

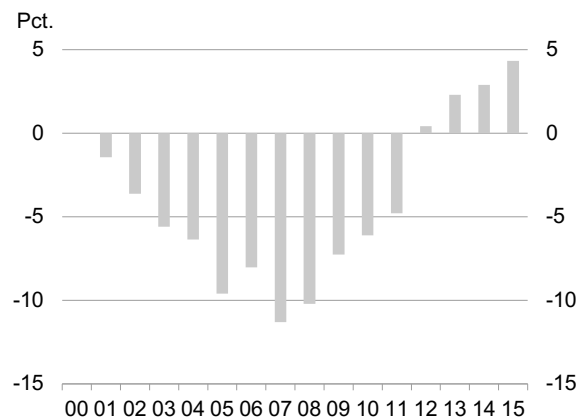
→ **Figur 14.3** Industriens lønkonkurrenceevne, 2000-2015



Anm.: Begge serier vises akkumuleret siden 2000. For fremstillingserhverv ekskl. energi. Enhedslønomkostningerne beregnes som lønsummens andel af den reale bruttoværditilvækst og svarer til figur 14.2. Lønkvoten beregnes som lønsummens andel af nominelle BVT.
Kilde: Finansministeriet.
Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Danmarks lønkonkurrenceevne skal dog ikke alene betragtes for industrien, da der er flere (og større) erhverv, der ligeledes konkurrerer på det globale marked, herunder de eksportorienterede serviceerhverv. Siden 2012 har den relative lønkvote i den eksportorienterede del af den private sektor været forbedret i forhold til lønkvoten i 2000. Udviklingen svarer dermed omtrent til udviklingen for industrien, se figur 14.4.

→ **Figur 14.4** Den eksportorienterede, private sektors lønkonkurrenceevne, 2000-2015



Anm.: Relative lønkvote i den eksportorienterede, private sektor ekskl. søtransport. Sektoren opgøres ved at vægte brancher efter deres andele af den samlede værdiskabelse, der går direkte eller indirekte til eksport. Lønkonkurrenceevnen var i 2000 på 0 pct.
Kilde: Finansministeriet.
Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

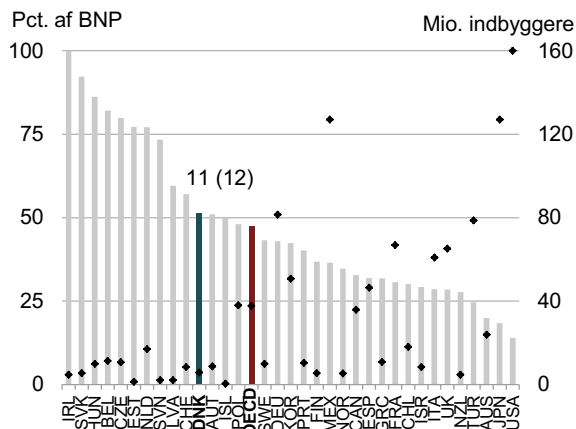
International handel

Handel øger virksomhedernes afsætningsmuligheder igennem adgang til nye og større markeder. Samtidig medfører globalisering, at virksomheder specialiserer sig som et resultat af komparative fordele og andre forhold. Det øger den globale eksport og skaber arbejdsdeling mellem lande. Global handel er understøttet af rammevilkår og fri bevægelighed af varer, kapital og arbejdskraft, som tjener til at øge den internationale konkurrence.

Omfanget af et lands eksport og import indikerer, hvor integreret et land er med resten af verden. Danmarks internationale handel, opgjort som handelskvoten, udgør godt 50 pct. af BNP. Det er lavere end i andre små økonomier såsom Belgien og Nederlandene. Tendensen er, at mindre lande, målt ud fra indbyggertal, har en højere handelskvote. Det skyldes, at store lande har adgang til et større hjemmemarked, se figur 14.5.

14. Åbne markeder og international handel

➔ **Figur 14.5** International handel, 2015



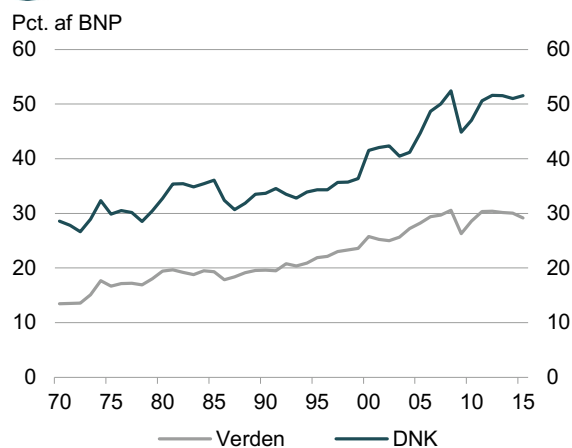
Anm.: Udenrigshandelskvoten, dvs. gennemsnittet af import og eksport af varer og tjenester i pct. af BNP. Prikker angiver mio. indbyggere (h. akse). USA har ca. 321 mio. indbyggere, men er markeret øverst på skalaen (ved 160).

Kilde: OECD og Verdensbanken.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Graden af international handel er både på verdensplan og for Danmark steget væsentligt siden 1970, se figur 14.6.

➔ **Figur 14.6** Global og dansk handel, 1970-2015



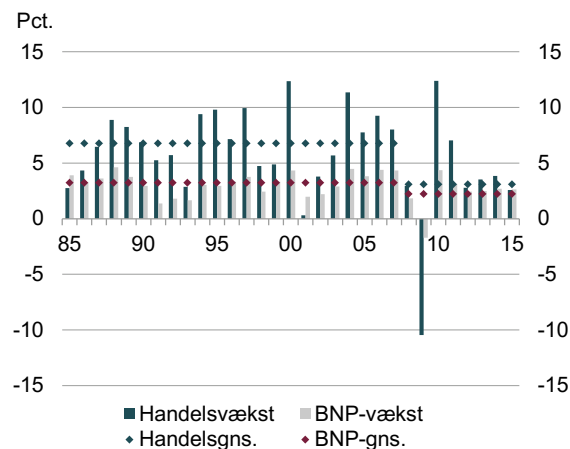
Anm.: Udenrigshandelskvoten, dvs. gennemsnittet af import og eksport af varer og tjenester i pct. af BNP for hhv. Danmark og samlet for verden.

Kilde: Verdensbanken.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

I de seneste år er den internationale handel vokset langsommere end den globale velstandsudvikling. Mens verdenshandlen i gennemsnit steg med mere end det dobbelte af den globale BNP-vækst i perioden 1985-2007, så er forholdet mellem den globale handel og globale BNP-vækst (handelselasticiteten) efter krisen faldet til ca. 1,4 pct. i perioden 2008-2015. Det svarer til, at når BNP-væksten stiger med 1 pct., så stiger handlen med omkring 1,4 pct. årligt, se figur 14.7

➔ **Figur 14.7** Global handel og BNP, årlig vækst, 1985-2015



Anm.: Årlig vækst i global BNP og global handel med varer og tjenester, begge opgjort i faste priser. Prikkede linjer angiver gennemsnit for hhv. perioden 1985-2007 og 2008-2015.

Kilde: IMF og Verdensbanken.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Den aftagende vækst i verdenshandlen skal blandt andet ses i lyset af både konjunkturelle og strukturelle forhold, herunder den økonomiske krise. I de seneste år er der samtidig en tendens til øget protektionisme. Det konkluderes blandt andet af organisationerne WTO og GTA, der observerer et stigende antal handelshindrende barrierer.¹ Effekten af disse tiltag er endnu usikker, og den svagere vækst i verdenshandlen forklares primært som en tilbagevenden til en normaltilstand for global handel, ovenpå en årrække med fremgang især drevet af nye vækstøkonomier, herunder Asien.

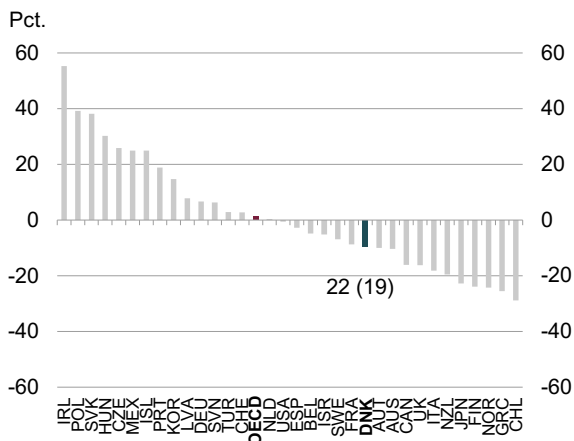
Igennem de seneste ti år har Danmark mistet terræn på sine eksportmarkeder. Det gør sig både gældende, når eksportmarkederne opgøres i mængder og værdier.

Den primære årsag til tabet af danske eksportmarkedsandele er et catch-up for nye vækstøkonomier, som har haft et handelsefterslæb på de internationale markeder. Nye vækstøkonomier har et større potentiale for øget handel. Det betyder, at lande med høje velstandsniveauer, herunder Danmark og øvrige vesteuropæiske landes andel af verdenshandlen, reduceres, se figur 14.8.

¹ GTA, Global Trade Plateaus, the 19th Global Trade Alert Report, 2016, og WTO, Trade Policy Review, 2016.

14. Åbne markeder og international handel

→ **Figur 14.8** Vækst i eksportmarkedsandel, 2005-2015



Anm.: Procentvis ændring fra 2005 til 2015. Eksportmarkedsandelen er opgjort i mængder for varer og tjenester. Identisk med OECD's Export Performance, der angiver et lands eksport lift. en sammenvejning af den samlede import i de lande, som der eksporteres til. Tallet i parentes angiver Danmarks placering for perioden 2004-2014.

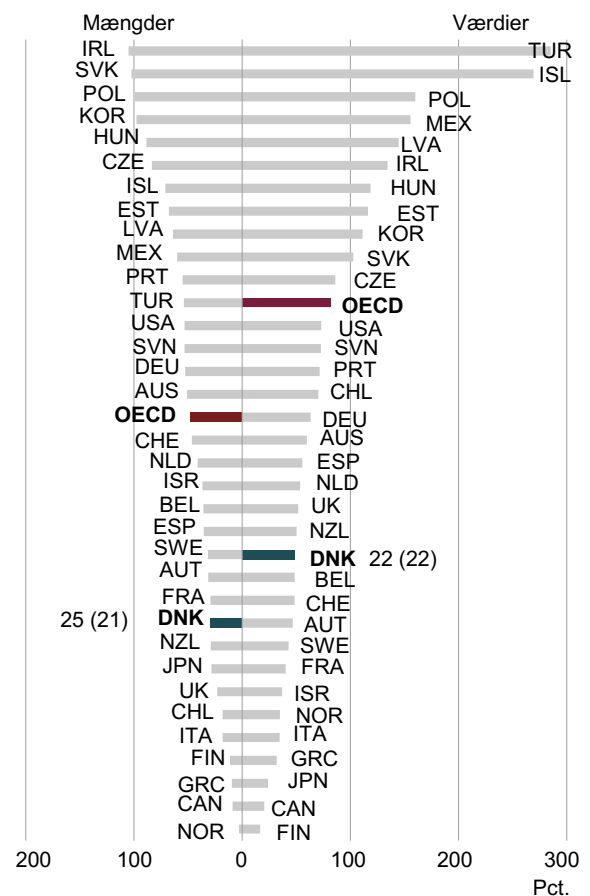
Kilde: OECD.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Danmark har haft en relativt beskedne eksport i perioden 2005-2015, når denne opgøres i mængder. Både Tyskland, Nederlandene og Sverige har øget deres eksport mere end Danmark, mens Danmark dog klarer sig bedre end UK og Finland.

Det samme billede tegner sig, når eksporten opgøres i nominelle værdier. Ved at opgøre udviklingen i værdier medtages den prisudvikling, der har været på de produkter, der eksporteres. Værdien af dansk eksport er steget ca. 49 pct. i de seneste ti år, men Danmark ekspanderer langt fra i takt med sammenlignelige lande. Både Tyskland, UK og Nederlandene har således øget deres eksportværdi mere end Danmark, mens Danmark dog klarer sig bedre end Sverige og Finland, se figur 14.9.

→ **Figur 14.9** Eksportvækst, 2005-2015



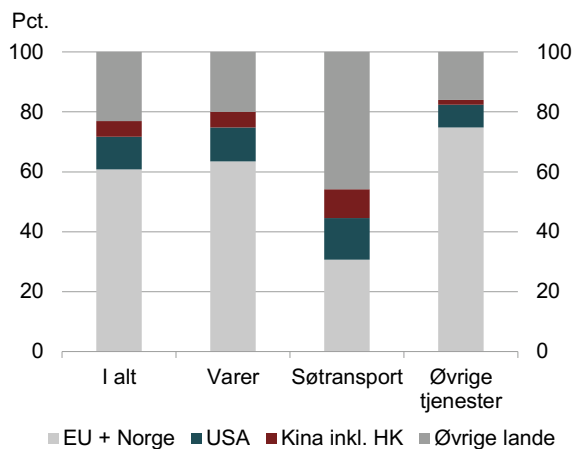
Anm.: Værdier i løbende priser. Tal i parentes angiver DNK's placering for perioden 2004-2014.

Kilde: OECD.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Dansk eksport af varer og tjenester, eksklusive søtransport, afsættes oftest på nærmarkederne. Det gælder for henholdsvis ca. 61 pct. af varerne og ca. 75 pct. af de øvrige tjenester. Andelen, der afsættes til USA og Kina, udgør for varer til sammenligning godt 16 pct., og for tjenester eksklusive søtransport 9 pct. Billedet er anderledes for dansk eksport af søtransport, som primært afsættes på verdensmarkedet, se figur 14.10.

➔ **Figur 14.10** Danmarks eksport af varer og tjenester fordelt på lande, 2016



Anm.: Kina er inkl. Hong Kong. Tjenestehandelsstatistikken viser, i hvilket land tjenesten er faktureret, og ikke i hvilket land tjenesten er endeligt anvendt. Det bemærkes, at opgørelsen af aftagerlande for tjenester er forbundet med betydelig usikkerhed.

Kilde: Danmarks Statistik.

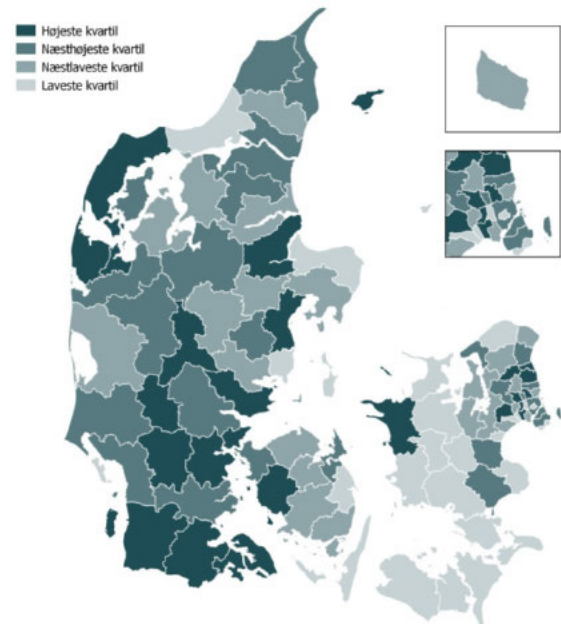
Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Når dansk eksport er opgjort som direkte eksport, så tages der ikke højde for globale værdikæder. Når aktiviteter opsplittes mellem virksomheder, indgår flere virksomheder i et produkts værdikæde. Virksomheder opkøber i dag oftere halvfabrikata af andre virksomheder og bruger det til at producere nye produkter. Det betyder, at et produkt skabes af en bred skare af virksomheder.

Idet danske varer indgår som halvfabrikata til udenlandske produkter, så kan den danske eksport siges at være afhængig af, hvor det endelige produkt forbruges. Følges værditilvæksten fra dansk eksport, så viser det sig, at det endelige forbrug afhænger mere af Kina og USA, end den direkte eksport afspejler, se Factbook.

Koncentrationen af danske eksportvirksomheder er høj i store dele af Jylland og i hovedstadsområdet. Derimod er vareeksporten pr. indbygger relativt lav på Sjælland. Det er alene direkte eksport indgår i opgørelsen, mens underleverandører til danske eksportvirksomheder ikke medregnes, se figur 14.11.

➔ **Figur 14.11** Vareeksport pr. indbygger, 2015



Anm.: Vareeksport er kommunefordelt efter virksomhedens hovedsæde.

Kilde: Danmarks Statistik.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Omkring 60 pct. af den danske vareeksport genereres af industrivirksomheder, mens godt 30 pct. af vareeksporten kommer fra engroshandel. Det samme billede tegner sig af vareeksporten i andre OECD-lande, se Factbook.

Direkte udenlandske investeringer

Internationale investeringer er en naturlig følge af øget globalisering, og danske investeringer i udlandet bidrager til at integrere dansk økonomi med andre lande.

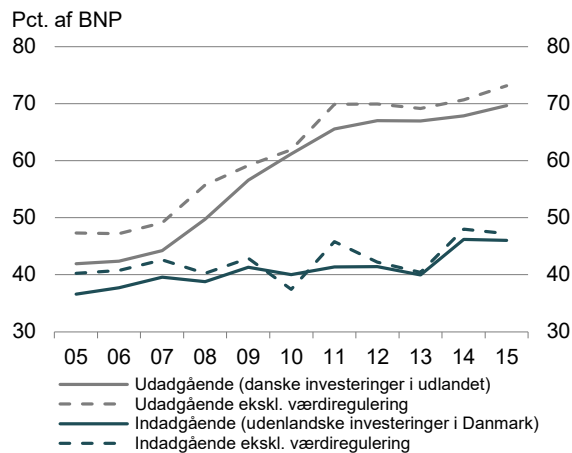
Værdien af virksomheder, der er placeret i udlandet, men som er ejet af en dansk virksomhed, kaldes en direkte investering.² De internationale direkte investeringer er blevet øget i takt med, at det er blevet billigere og lettere for virksomheder at etablere sig i andre lande. Etablering af produktion og salg i udlandet kan være nødvendig for at opnå markedsadgang. International tilstedeværelse kan desuden tilvejebringe ny viden og mere effektiv ressourceanvendelse, der kan bidrage til at øge produktiviteten.

² Direkte udenlandske investeringer udgør investeringer, hvor en investor ejer mindst 10 pct. af egenkapitalen eller stemmerettighederne i en udenlandsk virksomhed fx gennem opkøb eller etablering af fabrik eller filial i udlandet.

14. Åbne markeder og international handel

Beholdningen af danske direkte investeringer i udlandet er vokset betydeligt siden 2007. Det skyldes blandt andet store enkelthandler. De seneste år har udviklingen stabiliseret sig og udgør ca. 70 pct. af BNP i 2015, se figur 14.12.

→ **Figur 14.12** Beholdning af direkte investeringer ind og ud af Danmark, 2005-2015



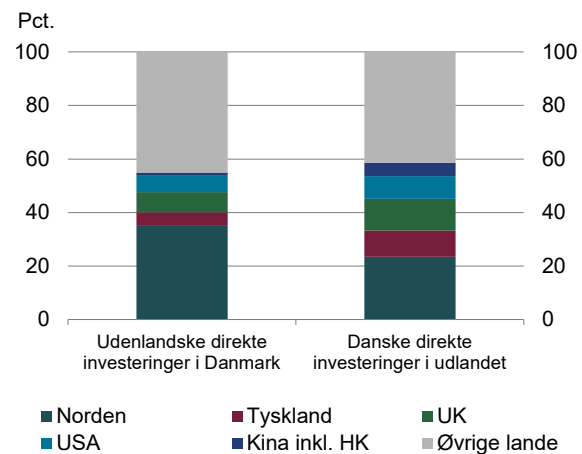
Anm.: Beholdning er opgjort ekskl. gennemløbsinvesteringer. Værdireguleringer dækker over valutakurs- og prisændringer.

Kilde: Nationalbanken.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Danske direkte investeringer er koncentreret på få lande, og især i Danmarks samhandelslande. Landsammensætningen ændres ikke væsentligt over tid, hvilket indikerer, at direkte investeringer repræsenterer længerevarende økonomiske relationer, hvor velstående økonomier ekspanderer på tværs af hinandens landegrænser, se figur 14.13.

→ **Figur 14.13** Beholdningen af direkte investeringer til og fra Danmark fordelt på lande, 2015



Anm.: Beholdningen er opgjort efter retningsprincip. Kina er inkl. Hong Kong.

Kilde: Nationalbanken.

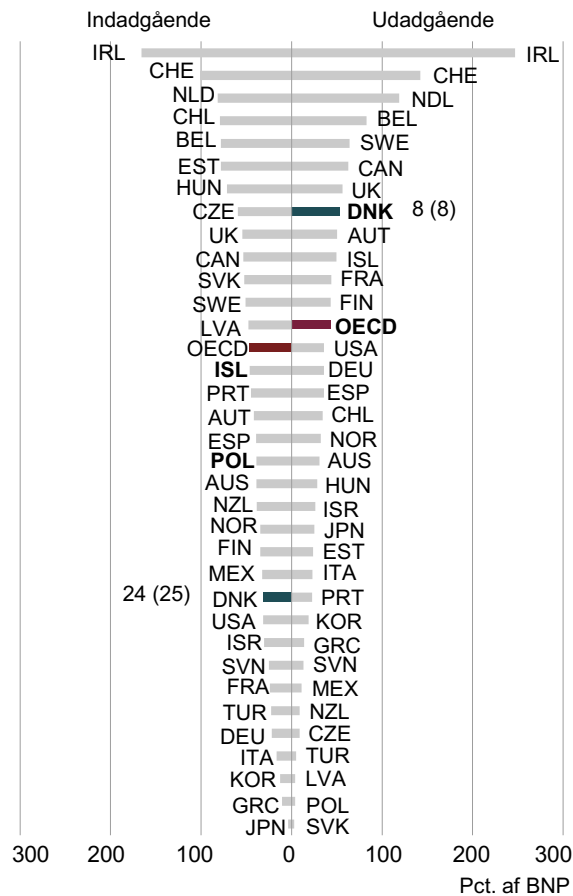
Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

I en international sammenhæng er beholdningen af de danske indgående investeringer lavere end OECD-gennemsnittet, mens beholdningen af de udgående investeringer overstiger OECD-gennemsnittet.

Samlet set har Danmark således en nettobeholdning af investeringer stående i udlandet, hvilket også ses hos blandt andet Tyskland, Sverige og Nederlandene, se figur 14.14.

14. Åbne markeder og international handel

➔ **Figur 14.14** Beholdning af direkte ind- og udadgående investeringer, 2014



Anm.: Beholdning er opgjort efter nationalregnskabsligt retningsprincip, dvs. koncernlån er netto pr. land og er inkl. gennemløbsinvesteringer, da OECD ikke opgør beholdningen ekskl. gennemløbsinvesteringer.

Kilde: OECD.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14

Internationale sammenligninger af beholdningen af de direkte investeringer vanskeliggøres imidlertid af gennemløbsinvesteringer og værdireguleringer. Disse forhold korrigeres der for ved at sammenligne nettostrømmen af direkte investeringer. Her har Danmark i perioden 2003-2013 haft en nettoudstrømning af direkte investeringer, se Factbook.

Det stigende gab mellem ind- og udadgående direkte investeringer i Danmark skal næppe ses som en selvstændig årsag til nedgangen i de reale investeringer, eller at investeringsmulighederne er dårligere i Danmark end i udlandet. Udviklingen i de danske direkte investeringer ligner den udvikling, som andre økonomier med et højt velstandsniveau har. Det afspejler blandt andet, at investeringerne søger derhen, hvor afkastet er størst på verdensplan. Det underbygges af OECD's FDI-indeks (Foreign Direct Investment), der belyser graden af regulering, som en udenlandsk investor møder. Målt på dette indeks er

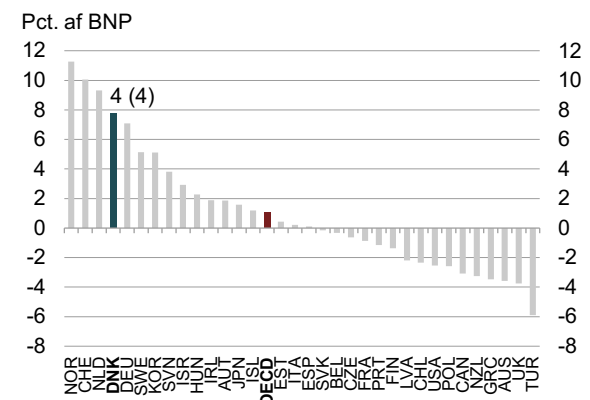
reguleringen i Danmark ikke mere restriktiv end OECD-gennemsnittet, se Factbook.

Betalingsbalancen

Saldoen på betalingsbalancen kan opgøres som forskellen mellem værdien af eksporten og importen tillagt nettoformueindkomst. At Danmark har opbygget en stor nettobeholdning af direkte investeringer i udlandet, medvirker til, at Danmark i en årrække har haft overskud på betalingsbalancen på knap 8 pct.

Udover formueindtægter fra udenlandske investeringer forklares betalingsbalanceoverskuddet også af en lav privat forbrugskvote hos både danske husholdninger og virksomheder igennem perioden. Det skal blandt andet ses i lyset af konjunkturbilledet og som følge af periodens opbygning af pensionsopsparinger. Derudover forklarer de relativt lave faste bruttoinvesteringer siden 2009 også en del af betalingsbalanceoverskuddet, se figur 14.15.

➔ **Figur 14.15** Betalingsbalancen, gennemsnit for 2011-2015



Anm.: Simpelt gennemsnit af betalingsbalancens løbende poster.

Kilde: OECD.

Figurdata: https://doi.org/10.23758/RVK_14