

Åbne markeder, international handel og investeringer

På åbne markeder handles og investeres der på tværs af landegrænser. Økonomisk integration med omverdenen øger virksomhedernes afsætningsgrundlag og forstærker adgangen til ny viden og ny teknologi. International udveksling af højt kvalificeret arbejdskraft er ligesom international handel og internationale investeringer en kilde til ny viden.

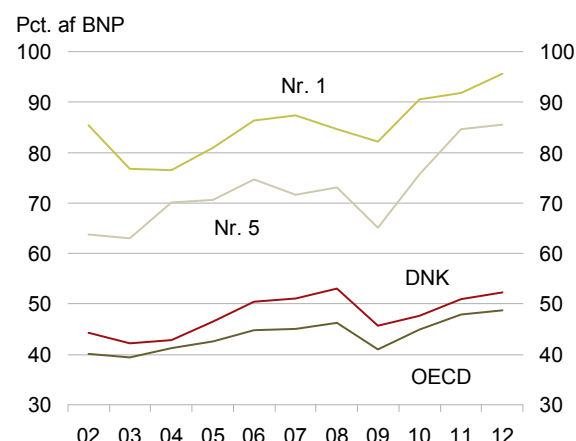
Rammebetingelser, der understøtter danske virksomheders evne til at konkurrere på verdensmarkedet, er med til at styrke virksomhedernes integration i den globale økonomi. Det kan fx være adgang til højt kvalificeret arbejdskraft samt lave omkostninger. Den økonomiske integration fremmes også af lave handels- og investeringsbarrierer.

International handel

Det samlede omfang af eksport og import viser, hvor integreret et land er på de internationale markeder.

Der er en tendens til, at små økonomier handler mere med udlandet end store økonomier. Dette kan blandt andet skyldes, at små lande i højere grad kan drage nytte af at deltage i den internationale arbejdsdeling. Danmark er en lille åben økonomi, hvor den internationale handel målt via handelskvoten udgjorde godt 52 pct. af BNP i 2012. Dette er kun lidt højere end OECD-gennemsnittet, og Danmarks åbenhed overgås af en del andre små økonomier som fx Irland og Belgien, se figur 12.1.

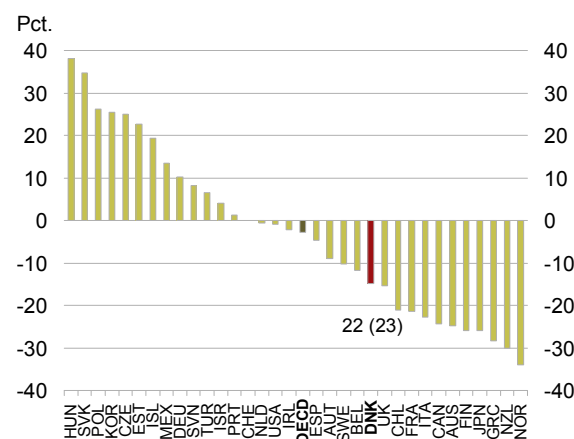
Figur 12.1 Udvikling i international handel, 2002-2012



Anm.: Den internationale handel er her angivet som gennemsnittet af den samlede import og eksport af varer og tjenester i pct. af BNP. Nr. 1 i 2012 er IRL og nr. 5 er BEL.
Kilde: OECD.

Selvom Danmarks eksport målt i mængder er steget 30 pct. siden 2003, er den danske eksportmarkedsandel i mængder faldet med 15 pct., se figur 12.2 og figur 12.3.

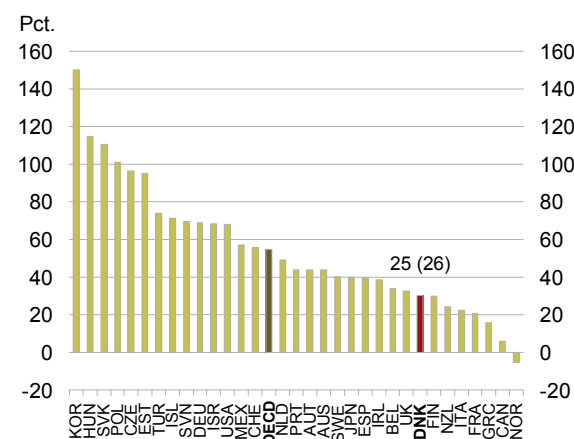
Figur 12.2 Vækst i eksportmarkedsandel, 2003-2012



Anm.: Eksportmarkedsandelen er opgjort i mængder for varer og tjenester. Eksportmarkedsandelen svarer til OECD's Export Performance, der angiver et lands eksport i forhold til størrelsen af et sammenvejlet eksportmarked. Tallet i parentes angiver Danmarks placering for perioden 2003-2012.
Kilde: OECD.

Det forekommer også i andre vesteuropæiske lande og USA. Dette skal blandt andet ses i lyset af, at verdenshandlen i samme periode er vokset, og særligt at de nye vækstøkonomiers som fx BRIK-landenes andel af verdenshandlen er steget markant. Tabet af danske eksportmarkedsandele skal formentlig også ses i sammenhæng med en forringelse af danske virksomheders lønkonkurrenceevne i løbet af 2000'erne.

Figur 12.3 Eksportvækst, 2003-2013

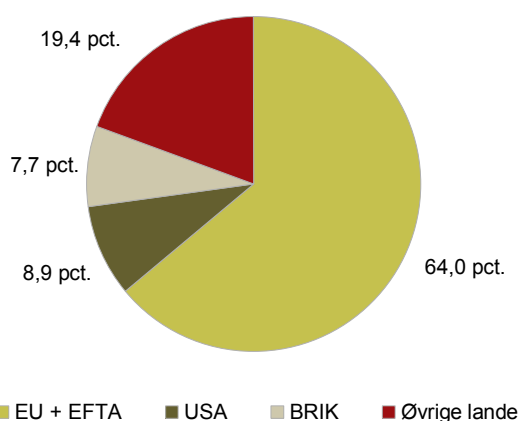


Anm.: Eksporten er angivet i mængder og indeholder både varer og tjenester. Tallet i parentes angiver Danmarks placering for perioden 2003-2012.
Kilde: OECD.

Fremgangen i den danske eksport har siden 2003 været blandt de svageste i OECD. Dette kan udover forringelsen af lønkonkurrenceevnen i første halvdel af 2000'erne også skyldes, at en forholdsvis lille andel af den danske eksport går til de nye vækstøkonomier.

Størstedelen af Danmarks handel er koncentreret på få lande, der især udgøres af nærmarkederne. I 2013 udgjorde eksporten til EU og EFTA 64 pct. af Danmarks totale eksport. Tyskland og Sverige aftog til sammen ca. 25 pct. af eksporten, mens BRIK-landene kun aftog knap 8 pct., se figur 12.4.

Figur 12.4 Eksporten fordelt på lande, 2013



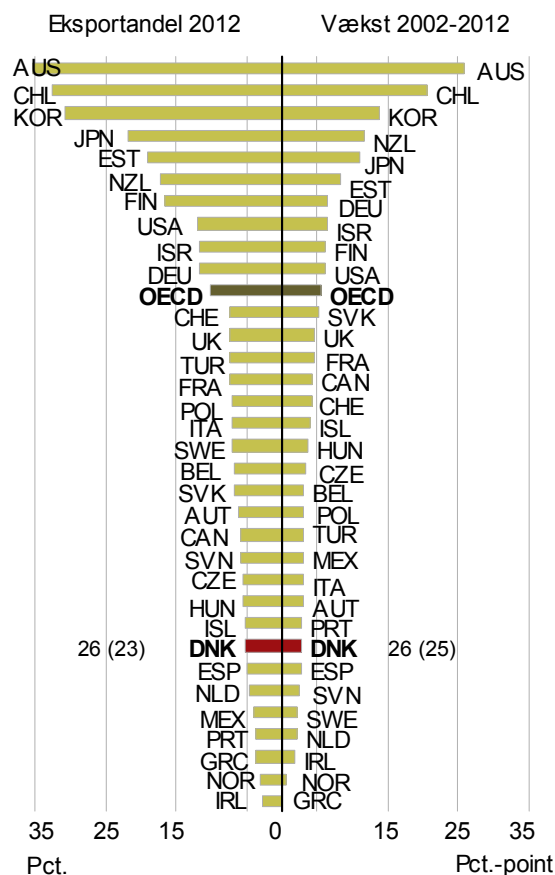
Anm.: Både varer og tjenester, opgjort i værdier. EFTA består af Norge, Schweiz, Island og Liechtenstein. BRIK består af Brasilien, Rusland, Indien og Kina.
Kilde: Danmarks Statistik.

Danske virksomheder vil kunne øge deres samlede eksport, hvis de er til stede på markeder, hvor væksten er høj.

Varer og tjenester udgør henholdsvis 60 pct. og 40 pct. af den danske eksport. Der er imidlertid forskel på, hvordan den danske vare- og tjenesteeksport fordeler sig mellem lande. Vareeksporten er i høj grad orienteret mod nærmarkederne, mens eksporten af varer til BRIK-landene kun udgør 5 pct. af den samlede danske vareeksport, se figur 12.5.

Væksten i BRIK-landene er dæmpet om end fra et højt niveau, og der er kommet usikkerhed omkring udviklingen.

Figur 12.5 Vareeksport til BRIK, 2012



Anm.: Eksportandelen er vareeksport til BRIK i forhold til samlet vareeksport. Løbende priser. GRC har en vækst på -1,6 pct. Tallet i parentes i højre kolonne angiver Danmarks placering for perioden 2002-2011.
Kilde: OECD.

Danmarks andel af vareeksporten til BRIK-landene ligger noget under OECD-gennemsnittet på 10 pct., hvilket dog skal ses i sammenhæng med en naturlig tendens til, at de lande, der geografisk ligger tæt på BRIK-landene, typisk vil have en større samhandel med disse. Tysklands andel ligger til sammenligning på 11½ pct. Forskellen kan blandt andet skyldes, at en stor del af Danmarks vareeksport udgøres af dyre kvalitetsprodukter, hvilket der endnu ikke er efterspørgsel efter i BRIK-landene grundet landenes relativt lave indkomstniveau pr. indbygger.

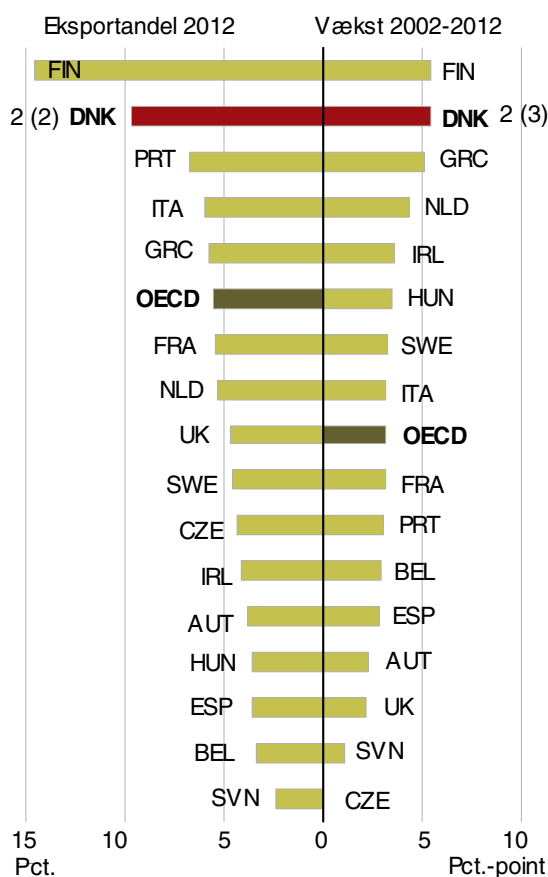
Danmark eksporterer mange halvfabrikata til Tyskland, som efter yderligere bearbejdning eksporteres videre. Dermed er det også en mulighed, at BRIK-landene aftager en større andel af den danske vareeksport, end de umiddelbare eksporttal viser.

Væksten i den danske vareeksportandel til BRIK udgjorde 3 pct.-point i perioden 2002-2012, hvilket også ligger noget under OECD-gennemsnittet på 5½ pct.-point. OECD-gennemsnittet trækkes igen op af

de lande, der er geografisk placeret tæt på BRIK-landene.

Den danske tjenesteeksport er i større omfang orienteret mod verdensmarkedet, hvilket i høj grad skyldes en relativt stor dansk søtransport. Danmark markerer sig som et af de lande i OECD, der har den største tjenesteeksport til BRIK målt i forhold til den samlede tjenesteeksport. Andelen af tjenesteeksport, der går til BRIK-landene, udgør således knap 10 pct., mens gennemsnittet i OECD er på 5½ pct., se figur 12.6.

Figur 12.6 Tjenesteeksport til BRIK, 2012



Anm.: Eksportandelen er tjenesteeksport til BRIK i forhold til samlet tjenesteeksport. Løbende priser. CZE har en vækst på -½ pct. Tjeneste-handelsstatistikken viser, i hvilket land tjenesten er faktureret, og ikke i hvilket land tjenesten er anvendt. Tallet i parentes i højre kolonne angiver Danmarks placering for perioden 2002-2011.
Kilde: Eurostat.

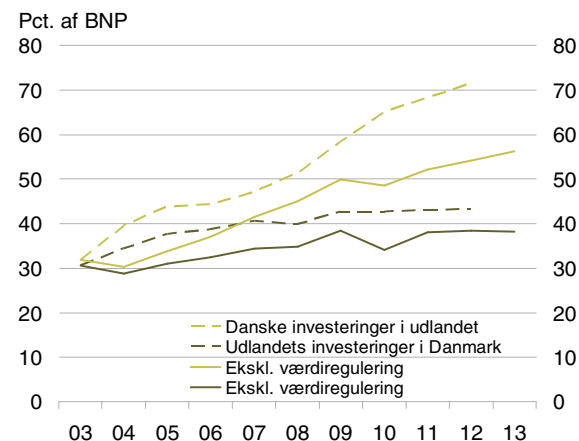
Internationale investeringer

Omfanget af de danske investeringer i udlandet og udlandets investeringer i Danmark er også et udtryk for den økonomiske integration med omverdenen.

I forbindelse med investeringer på tværs af lande kan det være særligt relevant at se på de direkte investeringer, som er investeringer, hvor investor besidder mere end 10 pct. af egenkapitalen eller stemmeret-

tighederne. Det kan fx være ved opkøb af virksomhed eller placering af fabrik i udlandet. Både de udenlandske direkte investeringer i Danmark og de danske direkte investeringer i udlandet medfører adgang til ny viden og ny teknologi, der kan bidrage til at øge produktiviteten i Danmark. Beholdningen af de direkte ind- og udadgående investeringer udgjorde i 2012 henholdsvis 43 pct. og 71 pct. af BNP, se figur 12.7.

Figur 12.7 Beholdning af direkte investeringer ind og ud af Danmark, 2003-2013



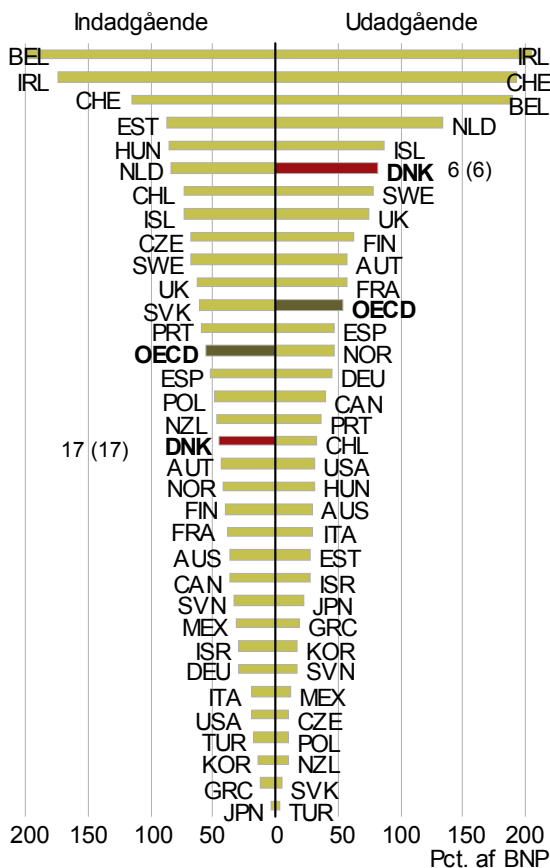
Anm.: Opgjort ekskl. gennemløbsinvesteringer. Beholdningen i 2003 er for alle fire tidsserier inkl. værdireguleringer. Værdireguleringer dækker over valutakurs- og prisændringer.
Kilde: Nationalbanken.

De direkte investeringer ind og ud af Danmark er ligesom den danske eksport og import af varer og tjenester koncentreret på få lande, der især udgøres af nærmarkederne, se Factbook.

Siden midten af 2000'erne har der været en stigning i beholdningen af de udadgående investeringer i forhold til beholdningen af de indadgående investeringer. Udviklingen i beholdningen af de direkte investeringer afhænger både af selve investeringstransaktionen og værdireguleringer. Korrigeres beholdningsudviklingen for værdireguleringer (valutakurs- og prisændringer) reduceres beholdningen af udadgående investeringer, mens beholdningen af indadgående investeringer er næsten uændret. Dermed halveres forskellen mellem de to beholdninger. Beholdningen af de udadgående investeringer i forhold til de indadgående er dog fortsat stor, hvilket har bidraget til en høj nettoformueindkomst fra udlandet.

I en international sammenhæng ligger beholdningen af de danske indadgående investeringer under OECD-gennemsnittet, mens beholdningen af de udadgående investeringer ligger noget højere, se figur 12.8.

Figur 12.8 Beholdning af direkte ind- og udadgående investeringer, 2013



Anm.: Beholdning af direkte ind- og udadgående investeringer i pct. af BNP. Tallene er inkl. gennemløbsinvesteringer, da OECD ikke opgør beholdningen ekskl. gennemløbsinvesteringer.
Kilde: OECD.

Danmark er ikke alene om at have en stor beholdning af udadgående investeringer set i forhold til de indadgående investeringer. Det samme ses også i fx Tyskland, Nederlandene og Storbritannien. Det skal ses i lyset af en tendens til, at velstående lande med etablerede, internationalt orienterede virksomheder investerer mere i resten af verden end mindre velstående lande og dermed ofte har større udadgående investeringer end indadgående.

Beholdningen af de indadgående investeringer i Danmark kan være påvirket af, at lande som Belgien, Irland og Schweiz har mere gunstige skattevilkår på en række områder af betydning for internationale investeringer. Øvrige centrale rammevilkår, der har betydning for udlandets beslutning om at investere i Danmark, kan blandt andet være erhvervsregulering og omkostningsniveau herunder lønomkostninger.

OECD's FDI-indeks forsøger, at belyse graden af unødigt regulering, som den udenlandske investor

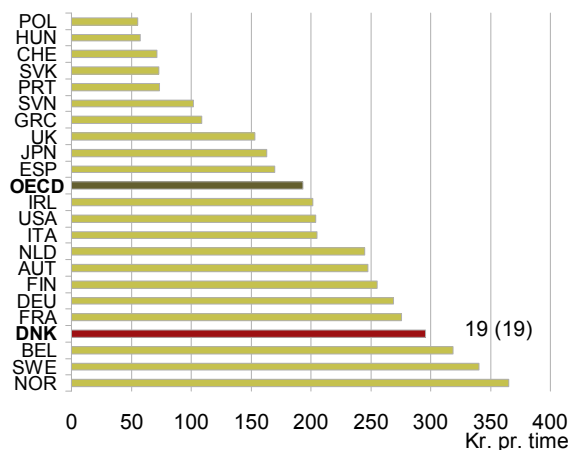
møder. Målt på dette indeks er reguleringen i Danmark ikke mere restriktiv end OECD-gennemsnittet, se Factbook.

Lønomkostninger

Danske virksomheders evne til at konkurrere på verdensmarkedet afhænger blandt andet af produktionsomkostningerne – hvoraf lønomkostningerne udgør en væsentlig del – samt muligheden for at udvikle nye produkter, der adskiller sig fra de øvrige produkter på verdensmarkedet, og som derfor kan sælges til en høj pris.

Sammenlignet med udlandet ligger de gennemsnitlige danske lønomkostninger pr. time på et højt niveau. De gennemsnitlige danske lønomkostninger pr. time lå i 2013 på knap 300 kr., se figur 12.9.

Figur 12.9 Medarbejderomkostninger, 2013



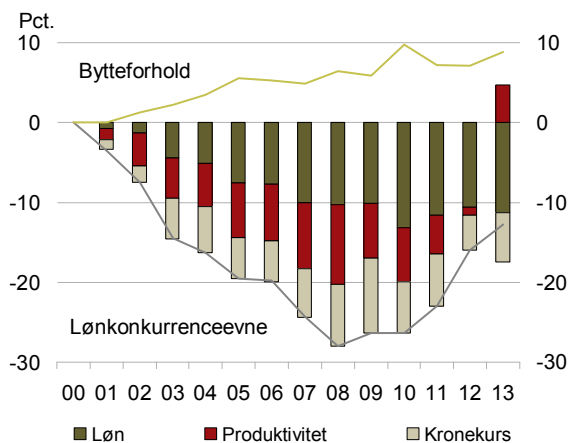
Anm.: Medarbejderomkostninger kan opdeles i a) fortjeneste som tilfalder medarbejderen direkte og b) sociale omkostninger som fx sygedagpengeforsikring der ikke tilfalder medarbejderen direkte. For enkelte lande er data fra 2012, se Factbook.
Kilde: DA.

Et højt lønniveau i forhold til udlandet udgør ikke i sig selv et konkurrenceevneproblem, hvis det modsvares af en tilsvarende høj produktivitet, eller hvis det afspejler produktion af kvalitetsprodukter, der kan afsættes til en højere pris på verdensmarkedet end konkurrerende produkter – såkaldte up-market produkter.

Udviklingen i enhedslønomkostningerne afspejler forholdet mellem løn- og produktivitetsudviklingen. Lønkonkurrenceevnen kan opgøres som den akkumulerede udvikling i de udenlandske enhedslønomkostninger i forhold til udviklingen i Danmark korrigeret for valutakursudviklingen. Baseret på dette mål er den danske lønkonkurrenceevne i fremstillingserhvervene forbedret med godt 15 pct.-point siden 2008. Forbedringen er især drevet af en bedre produktivi-

tetsudvikling. Trods forbedringen af Danmarks lønkonkurrenceevne gennem de sidste fem år er den fortsat svækket sammenlignet med år 2000 som følge af kraftige lønstigninger og en svag produktivitetsudvikling i starten af 2000'erne, se figur 12.10.

Figur 12.10 Bytteforhold og lønkonkurrenceevne, 2000-2013



Anm.: Bytteforholdet for vare- og tjenestehandlen er baseret på tal fra nationalregnskabet. Udviklingen i lønkonkurrenceevnen er opgjort som udviklingen i lønomkostninger pr. produceret enhed i fremstillingserhverv i Danmark i forhold til Danmarks samhandelspartnere korrigeret for valutakursudviklingen.

Kilde: Danmarks Statistik og Økonomi- og Indenrigsministeriet.

De relative enhedslønomkostninger tager ikke højde for bytteforholdet, der angiver eksportprisen i forhold til importprisen. Det danske bytteforhold er steget med knap 9 pct. siden 2000.

Et stigende bytteforhold betyder, at den samme mængde eksport kan finansiere en større mængde import. Dette øger velstanden. Velstandsforbedringen vil dog ikke være af varig karakter, hvis stigningen i bytteforholdet blot afspejler øgede indenlandske enhedslønomkostninger på en standardiseret vare, der også produceres i andre lande.

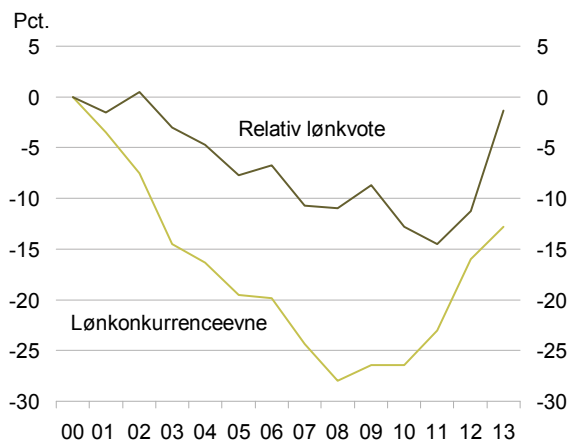
Derimod kan der være tale om en mere holdbar bytteforholdsforbedring, hvis landet er specialiseret i eksport af produkter med stigende verdensmarkedspriser og samtidig importerer produkter med faldende verdensmarkedspriser som fx elektronisk udstyr, eller hvis landet er eksportør af up-market produkter. Analyser tyder på, at de danske bytteforholdsgevinster er holdbare.¹

Hvis et lands bytteforholdsgevinster er af varig karakter, er det for at belyse betydningen for velstanden relevant at medtage disse gevinster, når enhedsløn-

¹ Produktivitetskommissionen, Analyserapport 2 og Økonomi- og Erhvervsministeriet, Danmark på de globale markeder.

omkostningerne sammenlignes mellem lande. Udviklingen i lønknoten tager højde for dette. Målt på udviklingen i den relative lønknote er lønkonkurrenceevnen ikke længere udfordret af tabet i perioden 2000-2008. Det skyldes dog særligt et markant fald i lønknoten i danske fremstillingsvirksomheder i 2013 ifølge opgørelsen af det foreløbige nationalregnskab, som er behæftet med nogen usikkerhed, se figur 12.11.

Figur 12.11 Lønkonkurrenceevne og relativ lønknote, 2000-2013



Anm.: For fremstillingserhverv.

Kilde: Økonomi- og Indenrigsministeriet.

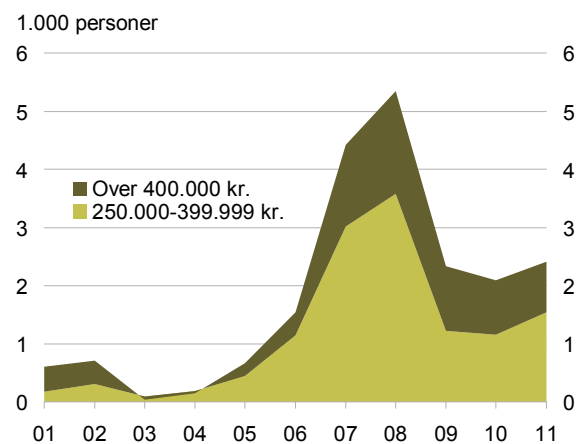
Samlet set vurderes lønkonkurrenceevnen i fremstillingserhvervet fortsat at være udfordret, når man måler i forhold til 2000, selvom situationen er forbedret i de seneste år.

Indvandring af højt kvalificeret arbejdskraft

Højt kvalificeret arbejdskraft af dansk og udenlandsk oprindelse understøtter muligheden for at udvikle nye produkter, der adskiller sig fra de øvrige produkter på verdensmarkedet, og som derfor kan sælges til en høj pris. Herudover kan det være vigtigt for udenlandske virksomheder, som er placeret i Danmark, at der er mulighed for at ansætte udenlandske specialister og nøglemedarbejdere. Indvandring af højt kvalificeret arbejdskraft bidrager således til at forbedre konkurrenceevnen.

Højt kvalificeret arbejdskraft skaber i gennemsnit mere værdi end andre ansatte, hvilket afspejler sig i højere lønninger. Oplysninger om nettoindvandringen i Danmark fordelt efter indkomst kan derfor give et billede af den danske nettoindvandring af højt kvalificeret arbejdskraft. Nettoindvandringen af personer med en årlig indkomst over 250.000 kr. lå på et lavt niveau i starten af 2000'erne men steg markant frem mod 2008, se figur 12.12.

Figur 12.12 Nettoindvandring fordelt efter arbejdsindkomst, 2001-2011



Anm.: Erhvervsindkomst i 2013-niveau for personer, der er fyldt 17 år.
Kilde: Særkørsel fra Danmarks Statistik.

Stigningen skyldes en høj indvandring af arbejdskraft, som efter alt at dømme var drevet af manglen på arbejdskraft på det danske arbejdsmarked i årene op til krisen. Det efterfølgende fald i nettoindvandringen af højt lønnet arbejdskraft skyldes ligeledes et fald i indvandringen af arbejdskraft til Danmark. Faldet skal ses i lyset af tilpasningen i den danske beskæftigelse.

Nettoindvandringen ligger dog fortsat på et niveau, der er højere end niveauet i årene før overophedningen.

Det falder i tråd med, at antallet af udenlandske statsborgere, der er beskæftiget i Danmark, er steget de senere år. En del af stigningen kan henføres til en øget anvendelse af beløbsordningen og de øvrige ordninger, der skal gøre det lettere at tiltrække udenlands arbejdskraft til Danmark, se Factbook.

Gennemførte og større planlagte initiativer

Gennemførte initiativer:

- **Aftaler om Vækstpakke 2014.** Aftalerne indeholder en række initiativer, der blandt andet skal gøre det nemmere og billigere at drive virksomhed i Danmark fx lempes PSO-afgiften ligesom anvendelsen af internationale standarder øges.
- **Strategi for Danmark som produktionsland.** Regeringen fremlagde med Vækstplan 2014 en strategi for Danmark som produktionsland. Sigtelinjen i strategien er, at Danmark skal være et attraktivt produktionsland, også om 10 år. Danmark skal udnytte mulighederne for avanceret produktion, og der skal skabes gode generelle rammevilkår, der understøtter, at danske virksomheder er konkurrencedygtige.
- **Styrket indsats for vækst på erhvervsområder med international konkurrencekraft.** Regeringen har som opfølgning på vækstteams anbefalinger fremlagt syv af otte vækstplaner på erhvervsområder, hvor dansk erhvervsliv har styrker og potentialer. Senest har regeringen fremlagt vækstplaner for energi og klima, fødevarer og dansk turisme.
- **Reform af international rekruttering.** Regeringen indgik i juni 2014 en aftale, der giver virksomheder i Danmark lettere adgang til højt kvalificeret arbejdskraft fra lande uden for EU. Virksomhederne får blandt andet mulighed for at benytte en fast track-ordning, hvor de hurtigt og let kan ansætte internationale nøglemedarbejdere og forskere. Samtidigt bliver greencard-ordningen målrettet, så det i højere grad sikres, at ansøgere har de kvalifikationer, der efterspørges på arbejdsmarkedet.
- **Strategi for eksportfremme og økonomisk diplomati.** Regeringen indgik i juni med Aftaler om Vækstplan 2014 en aftale om en strategi for eksportfremme og økonomisk diplomati, hvor indsatsen styrkes med 155 mio. kr. Strategien skal blandt andet styrke samspillet mellem udviklingsbistanden og den kommercielle indsats, virksomhedsrettede indsatser og det økonomiske diplomati.
- **Handlingsplan for internationalisering (del II).** Regeringen præsenterede i april 2014 anden del af internationaliseringshandlingsplanen, der skal styrke danske studerendes internationale udsyn samt Danmarks evne til at tiltrække og fastholde de dygtigste internationale studerende.