

# Internationale virksomheder i Danmark

## Udenlandsk ejede virksomheder i Danmark

Udenlandsk ejede virksomheder spiller en væsentlig samfundsøkonomisk rolle i Danmark. En fjerdedel af værdiskabelsen i den private sektor sker i disse selskaber, og de er mere produktive end rent danske virksomheder. Flere virksomheder med udenlandsk ejerskab i Danmark kan være med til at styrke produktiviteten i dansk økonomi. Læs mere på side 29.

## Danske virksomheders aktiviteter i udlandet

Mere end 3.000 danske virksomheder har datterselskaber i udlandet, og der er mellem 1,3 og 1,4 mio. personer beskæftiget i danske datterselskaber i udlandet. Disse virksomheder er ligeledes mere produktive end rent danske virksomheder. Danske virksomheder har fortsat ekspansionen i udlandet under den økonomiske krise. Læs mere på side 41.

## Udenlandske direkte investeringer og lokaliseringsvalg

I de seneste år er der sket en stagnation i de udenlandske investeringer i Danmark, mens de danske investeringer i udlandet fortsat er steget. Dette har ført til en overvægt af investeringer ud af Danmark i forhold til udenlandske investeringer i Danmark. For vækst og beskæftigelse i Danmark er det vigtigt at kunne tiltrække udenlandske investeringer. Læs mere på side 57.

## Danmarks handel og markedsandele

Danmark har i løbet af de seneste 10 år tabt markedsandele på eksportmarkederne. Noget af forklaringen er, at lande som Kina, Indien og flere østeuropæiske lande er blevet mere integreret i verdenshandlen. Tabet af markedsandele hænger også sammen med forværringen af den danske lønkonkurrenceevne. Læs mere på side 77.

## **Økonomisk Tema**

# **Internationale virksomheder i Danmark**

## **Økonomisk Tema: Internationale virksomheder i Danmark**

Publikationen kan bestilles hos:

Rosendahls-Schultz Distribution  
Herstedvang 10  
2620 Albertslund

Telefon: 43 22 73 00

E-mail: [Distribution@rosendahls-schultzgrafisk.dk](mailto:Distribution@rosendahls-schultzgrafisk.dk)

Publikationen kan også hentes på Økonomi- og Erhvervsministeriets hjemmeside: [www.oem.dk](http://www.oem.dk)

Omslag: Økonomi- og Erhvervsministeriet og Rosendahls-Schultz Grafisk

Foto forord: Helle Moos

Oplag: 500

Pris: 50,00 kr. inkl. moms

ISSN: 1901-175X (papirform)

ISSN: 1901-1768 Økonomisk Tema (online)

ISBN: Trykt udgave 978-87-786-2330-0

ISBN: Elektronisk udgave 978-87-786-2331-7

Trykt i Danmark, maj 2011 af: Rosendahls - Schultz Grafisk

Økonomi- og Erhvervsministeriet

Slotsholmsgade 10-12

1216 København K

Telefon: 3392 3350

E-mail: [oem@oem.dk](mailto:oem@oem.dk)

Hjemmeside: [www.oem.dk](http://www.oem.dk)

### **Om Økonomisk Tema**

Økonomisk Tema er en analyseserie om aktuelle økonomisk-politiske emner, som Økonomi- og Erhvervsministeriet løbende udgiver.

Tidligere temaer:

August 2010: *Familiernes økonomi*

April 2010: *Boligmarkedet og boligejernes økonomi*

November 2009: *Den danske produktivitetsudvikling*

August 2008: *Vækst, klima og konkurrenceevne*

Juni 2008: *Danske virksomheders outsourcing*

Juni 2007: *Danmark på de globale markeder*

November 2006: *Kapitalfonde i Danmark*

Marts 2006: *Kapacitetspres i byggeriet*

November 2005: *Pensionsopsparingen i Danmark*

August 2005: *Prisstigninger på boligmarkedet*

# Indholdsfortegnelse

<b>Forord</b> .....	7
<b>Sammenfatning – Internationale virksomheder i Danmark</b> .....	9
Ejerskab på tværs af grænser og samfundsøkonomien.....	10
Fortsat dansk ekspansion i udlandet.....	11
Udflytningen af danske job .....	13
Værditilvæksten i virksomheder med ejerskab på tværs af grænser.....	15
Den samfundsøkonomiske gevinst ved internationalt ejerskab .....	17
Danmark i den lave ende af midterfeltet .....	19
Danmark som attraktivt investeringsland .....	21
Reformer øger dansk vækstpotentiale .....	26
<b>Udenlandsk ejede virksomheder i Danmark</b> .....	29
Danmark i midterfeltet .....	31
Branchemæssig fordeling af udenlandske ejede virksomheder .....	31
Produktivitet i udenlandsk ejede virksomheder .....	32
Udenlandsk ejede virksomheder understøtter vækst.....	35
Bilag 1 .....	38
Bilag 2.....	39
<b>Danske virksomheders aktiviteter i udlandet</b> .....	41
Betydning af virksomheder med datterselskaber i udlandet .....	44
Flest virksomheder med udenlandske datterselskaber i fremstilling.....	44
Store virksomheder er mere internationaliserede .....	45
Produktivitetsgevinster knyttet til udenlandske aktiviteter .....	46
Tegn på øget aktivitet i udlandet og øget udflytning til udlandet? .....	48
Fremtidig ekspansion – lokalt eller globalt? .....	51
Bilag 1 .....	53

Bilag 2 .....	54
Bilag 3 .....	55
<b>Udenlandske direkte investeringer og lokaliseringsvalg .....</b>	<b>57</b>
Omfanget af udenlandske investeringer .....	59
Faktorer af betydning for lokaliseringsvalget .....	60
Omkostninger og værdiskabelse .....	64
Beskatning af virksomheder .....	65
Talent og kompetencer .....	67
Global markedsføring .....	69
Bilag 1 .....	71
Bilag 2 .....	73
<b>Danmarks handel og markedsandele .....</b>	<b>77</b>
Genvundet eksport efter krisen .....	78
Vækstmarkederne vinder eksportmarkedsandele .....	80
Danmarks lønkonkurrenceevne og markedsandele .....	83
Dansk eksport til BRIK-landene .....	86
<b>Litteratur .....</b>	<b>91</b>







Det er vigtigt, at internationale virksomheder investerer og skaber arbejdspladser i Danmark. Det bliver vi alle rigere af. Analyserne i dette Økonomisk Tema viser, at internationalt forankrede virksomheder typisk er mere produktive end rent danske virksomheder. Produktivitetsevinsten løber op i 60 mia. kr. værdiskabelse årligt eller omkring 3½ pct. af BNP.

Mens danske investeringer i udlandet er fortsat med at stige, har Danmark i de senere år fået sværere ved at tiltrække udenlandske investeringer. Det er en bekymrende udvikling og skyldes blandt andet, at Danmark i dag er et af de absolut dyreste lande at drive virksomhed i. Konsekvensen er, at vi taber eksportmarkedsandele og taber terræn i konkurrencen om de attraktive investeringer.

For regeringen er det afgørende, at Danmark bliver et mere attraktivt investerings- og produktionsland. Der er i de senere år gennemført en række initiativer, der styrker erhvervslivets vækstvilkår, herunder markante investeringer i forskning, uddannelse og innovation, lavere skat på arbejdsindkomst og sænkelse af selskabsskatten. Men der er behov for en vedvarende indsats, hvis Danmark skal være blandt de lande, der tiltrækker flest investeringer, og vi skal udnytte alle de muligheder, som globaliseringen byder på. Vi skal være bedre til at udnytte eksportmulighederne, herunder på de nye vækstmarkeder. Og vækstvilkårene skal styrkes bredt for dansk erhvervsliv, så det bliver mere attraktivt at etablere og udbygge arbejdspladser i Danmark.

Brian Mikkelsen



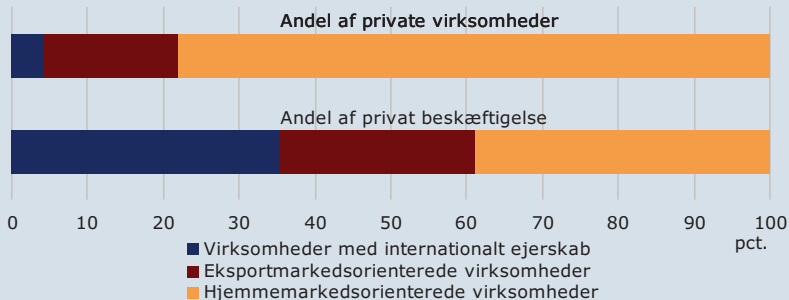


## Internationale virksomheder i Danmark

Dansk erhvervslivs internationale aktiviteter fylder mere og mere. Det gælder handel, internationale investeringer og samarbejde på tværs af grænser. De seneste årtier er de internationale investeringer vokset mere end 4 gange hurtigere end dansk produktion målt ved BNP. Det skal ses i forhold til, at dansk udenrigshandel er vokset omkring 2 gange hurtigere end BNP. En stadig større del af dansk erhvervslivs internationale aktiviteter sker derved gennem ejerskab på tværs af grænser og afspejler, at investeringer søger over landegrænser og derhen, hvor det for virksomhederne bedst betaler sig. Det er med til at sikre konkurrencedygtige virksomheder. Men for vækst og beskæftigelse i Danmark er det af stor betydning, at Danmark er et attraktivt investerings- og produktionsland – også for virksomheder med internationale aktiviteter.

Hovedfokus i dette Økonomisk Tema er betydningen af udenlandsk ejede virksomheder i Danmark og danske virksomheder med datterselskaber i udlandet. Disse virksomheder udgør 5 pct. af de private virksomheder i Danmark, men de står for 35 pct. af beskæftigelsen i private virksomheder, jf. figur 1.

Figur 1  
Hjemmemarkedsorienterede og internationalt orienterede danske virksomheder, 2008



Anm.: Hjemmemarkedsorienterede virksomheder har ingen eksport og/eller internationale ejerskabsforhold, men kan eventuelt have import. Eksportmarkedsorienterede virksomheder har typisk stor eksport til udlandet, men ingen internationale ejerskabsforhold. Virksomheder med internationalt ejerskab har datterselskaber i udlandet og/eller er ejet fra udlandet. Private sektor ekskl. landbrug og finanssektor i Danmark.

Kilde: Egne beregninger.

Danske eksportvirksomheder, som hverken er udenlandsk ejet eller ejer datterselskaber i udlandet, står for yderligere 25 pct. af beskæftigelsen, således at danske virksomheder med internationale aktiviteter beskæftiger over 60 pct. af de ansatte i private virksomheder.

Analyserne viser, at en stor del af værditilvæksten i dansk økonomi sker gennem virksomheder med ejerskab på tværs af grænser. Disse virksomheder har en højere værditilvækst pr. medarbejder i forhold til sammenlignelige danske virksomheder. Gevinsten kommer blandt andet gennem specialisering, international arbejdsdeling og stordriftsfordele. Erhvervslivets internationale aktiviteter er dermed til gavn for værditilvækst og velstand i Danmark.

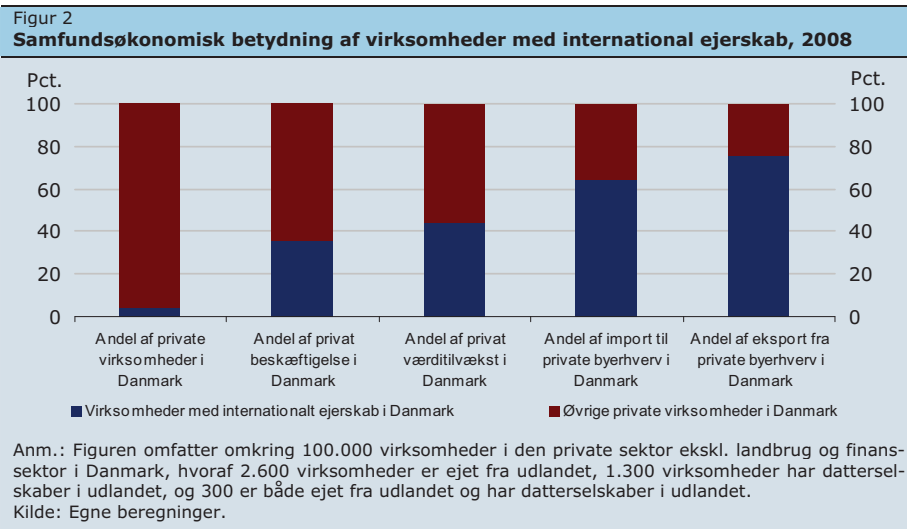
Analyserne viser også, at Danmark i en international sammenligning kun placerer sig i midterfeltet, når der ses på evnen til at tiltrække udenlandske virksomheder, og at der er tegn på stagnerende udenlandske investeringer i Danmark. Samtidig ekspanderer danske virksomheder i udlandet – også inden for videntunge arbejdsfunktioner.

En konklusion er, at den relativt lave andel af højtuddannede i den private sektor i Danmark svækker mulighederne for at tiltrække og fastholde udenlandske investeringer. Det gælder især inden for videntunge brancher. Tendensen forstærkes af de senere års relative fordyrelse af de danske produktionsomkostninger, der har sat konkurrenceevnen under pres.

### **Ejerskab på tværs af grænser og samfundsøkonomien**

Virksomheder med ejerskab på tværs af grænser spiller en vigtig rolle for samfundsøkonomien i Danmark. Virksomhederne er typisk store og har et vidtforgrenet salgs- og produktionsapparat verden over. Kun 5 pct. af de private virksomheder i Danmark har datterselskaber i udlandet eller er udenlandsk ejet, men de står for 35 pct. af beskæftigelsen, 45 pct. af værditilvæksten og for 75 pct. af eksporten, jf. figur 2.

Virksomheder med ejerskab på tværs af grænser er ikke altid store virksomheder. Det kan også være mindre virksomheder, der fx etablerer et enkelt salgskontor på et nærmarked. Det kan også være opkøb af en mindre underleverandør for gennem ejerskab at opnå fx sikkerhed i leverancer. Men de store virksomheder er dominerende i det samlede billede.

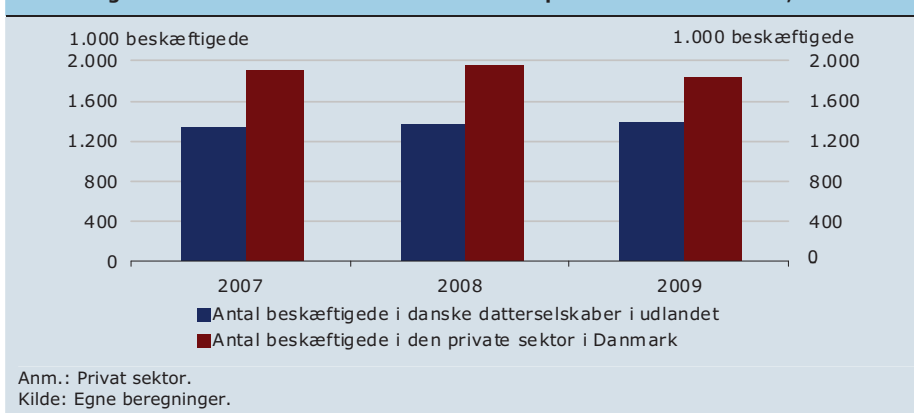


Ejerskab på tværs af grænser går begge veje. Denne gruppe af virksomheder omfatter således 2.600 udenlandske ejede virksomheder i Danmark og 1.300 danske virksomheder med datterselskaber i udlandet. Yderligere 300 af de private virksomheder i Danmark er både ejet fra udlandet og har datterselskaber i udlandet.

**Fortsat dansk ekspansion i udlandet**

Der var knap 1,4 mio. beskæftiget i danske datterselskaber i udlandet i 2009. Det er mere end i de forudgående år, og danske virksomheder ser således ud til at have fortsat ekspansionen i udlandet under den økonomiske krise, jf. figur 3. Der foreligger ikke tal for beskæftigelsen i de udenlandske datterselskaber efter 2009. Danske virksomheders direkte investeringer i udlandet steg dog yderligere i 2010 og peger på en fortsat beskæftigelsesmæssig ekspansion i de udenlandske datterselskaber.

Figur 3  
**Beskæftigelse i udenlandske datterselskaber hhv. i privat sektor i Danmark, 2007-2009**



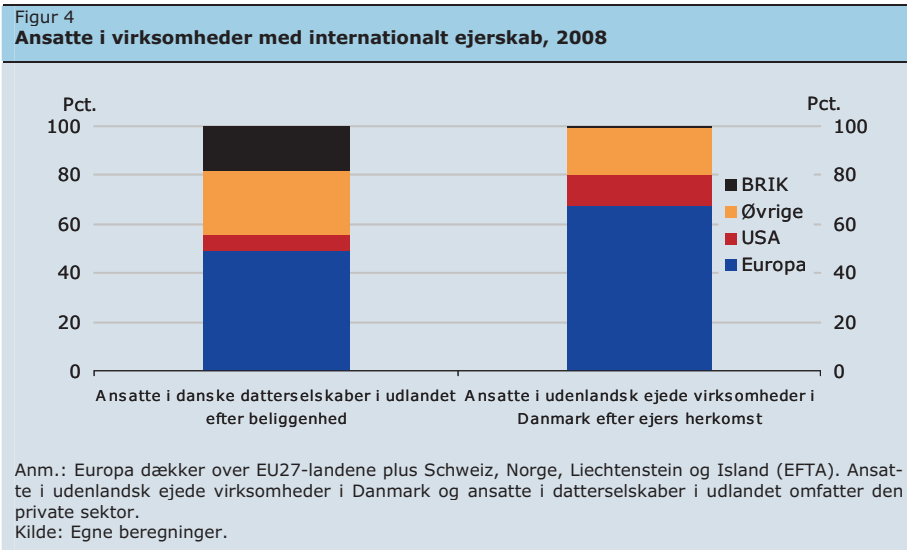
Ekspansionen i udlandet står i kontrast til den hjemlige udvikling. Siden Danmark blev ramt af den internationale økonomiske krise, er der tabt mange private arbejdspladser, herunder formentlig en del i de udenlandsk ejede virksomheder i Danmark og i danske virksomheder med datterselskaber i udlandet. Det er dog endnu ikke muligt at opgøre, hvor stort tabet af private arbejdspladser i disse virksomheder har været efter krisen. Op til krisen i 2008 var denne gruppe af virksomheder under ét kendetegnet ved at fastholde beskæftigelsen i Danmark og ekspandere i udlandet.

Langt hovedparten af de danske virksomheders ekspansion er sket på de globale vækstmarkeder uden for Europa. Fra 2007 til 2009 steg beskæftigelsen i datterselskaber i BRIK-landene (Brasilien, Rusland, Indien og Kina) med 37.000 ansatte. I Indonesien, Thailand, Tyrkiet og Pakistan voksede danske datterselskaber med over 45.000 ansatte i samme periode. Samtidig blev der 13.000 færre ansatte i datterselskaber i Europa.<sup>1</sup>

De globale vækstmarkeder bliver derfor stadig vigtigere som produktions- og salgslokaliteter for danske virksomheder med datterselskaber i udlandet. Tendensen er forstærket af den økonomiske krise, men har fundet sted over

<sup>1</sup> Her afgrænset som EU27, Schweiz, Norge, Liechtenstein og Island.

en længere årrække. Over halvdelen af de ansatte i danske datterselskaber i udlandet er nu lokaliseret uden for Europa, jf. figur 4.



### Udflytningen af danske job

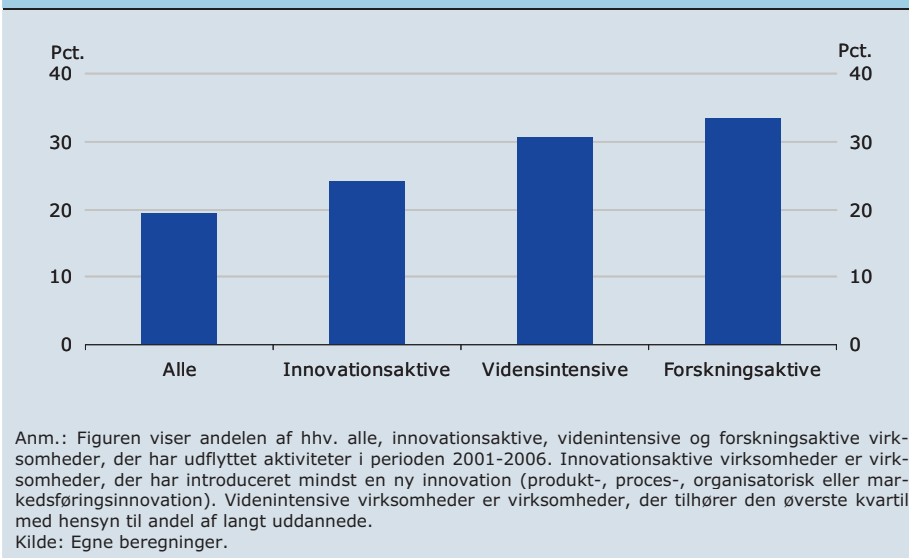
Den overvejende del af de danske virksomheders ekspansion i udlandet sker ikke på bekostning af deres aktiviteter i Danmark, men som et naturligt led i virksomhedernes udvikling. Det drejer sig blandt andet om at få reduceret omkostningerne for at sikre en konkurrencedygtig produktion. Det drejer sig også om at få adgang til nye markeder og at kunne følge konkurrenter og kunder på de globale markeder. Etablering af salgskontorer i udlandet går ikke ud over dansk beskæftigelse – ofte tværtimod. Ligeledes har opkøb eller organisk vækst i udenlandske servicevirksomheder ikke i sig selv indflydelse på aktiviteterne i Danmark.

Men en del af ekspansionen i udlandet vil naturligvis ske på bekostning af danske arbejdspladser på kort sigt. For mange virksomheder er det nødvendigt at placere dele af produktionen i udlandet for at sikre en international konkurrencedygtig produktion. Det betyder som regel udflytning af produktion og beskæftigelse fra Danmark til udlandet. Tidligere analyser har

vist, at denne "brutto-udflytningseffekt" er forholdsvis beskeden – omkring 5-6.000 job om året fra 2001 til 2006, jf. Økonomi- og Erhvervsministeriet (2008). I sådanne brutto-tal tages der ikke højde for, at der også skabes og fastholdes en række job i Danmark, når en virksomhed vælger at udflytte dele af produktionen til udlandet.

Den første bølge af udflytningen af produktion til udlandet har fortrinsvis påvirket jobfunktioner, der varetages af ufaglærte. Udflytningen af tekstilproduktionen fra Danmark er et eksempel på denne første bølge af udflytning. Der er imidlertid tegn på, at videnintensive arbejdsfunktioner i stigende grad flyttes fra Danmark til udlandet. Hvor dette var et relativt ukendt fænomen for 10-20 år siden, udflytter videnintensive virksomheder, innovationsaktive og forskningsaktive virksomheder således forholdsvis flere aktiviteter til udlandet end alle virksomheder under ét, jf. figur 5.

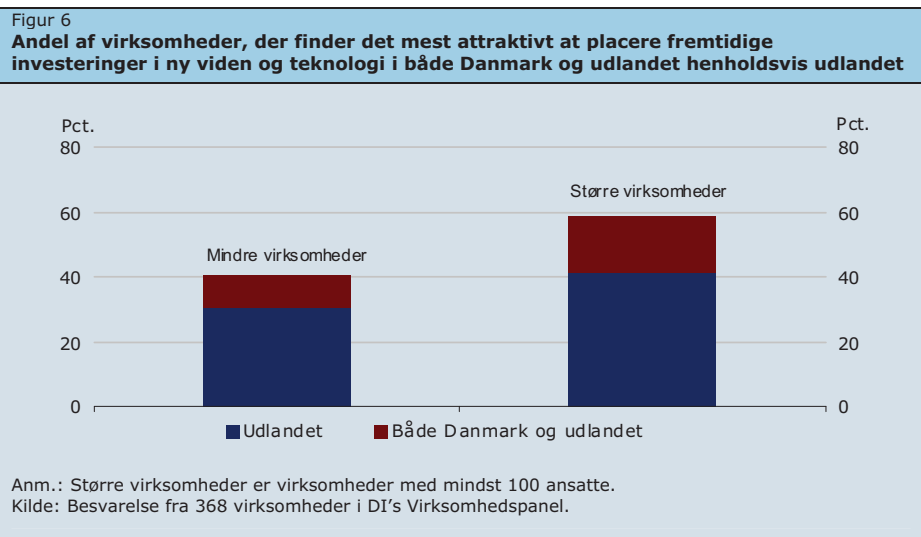
Figur 5  
Andel af virksomheder, der har udflyttet aktiviteter, 2001-2006



Denne anden bølge af udflytning hænger først og fremmest sammen med, at det er billigere for virksomhederne at lokalisere dele af de videntunge processer – fx de mere rutinemæssigt prægede funktioner – i lande, hvor

omkostningsniveauet generelt er lavere, samtidig med at kompetencerne til at varetage disse funktioner er til stede lokalt. Samtidig er visse udviklingsaktiviteter tæt knyttet til produktionen. Et eksempel er produktinnovation, hvor udviklerne har behov for indgående kendskab til produktionsprocesserne for at kunne videreudvikle produktet. Det betyder, at produktions- og innovationsaktiviteterne bliver placeret samme sted. Det skal dog understreges, at der ikke er klar tendens til, at denne anden bølge af udflytning er tiltagende.

Også fremadrettet vil en betydelig del af virksomhedernes ekspansion komme til at foregå i udlandet. Det gælder både for investeringer i nye produktionsfaciliteter og investeringer i ny viden og teknologi. Således svarer mere end halvdelen af de større virksomheder i en nylig DI-undersøgelse, at det er mest attraktivt at være globalt orienteret med hensyn til investeringer i ny viden og teknologi, jf. figur 6.

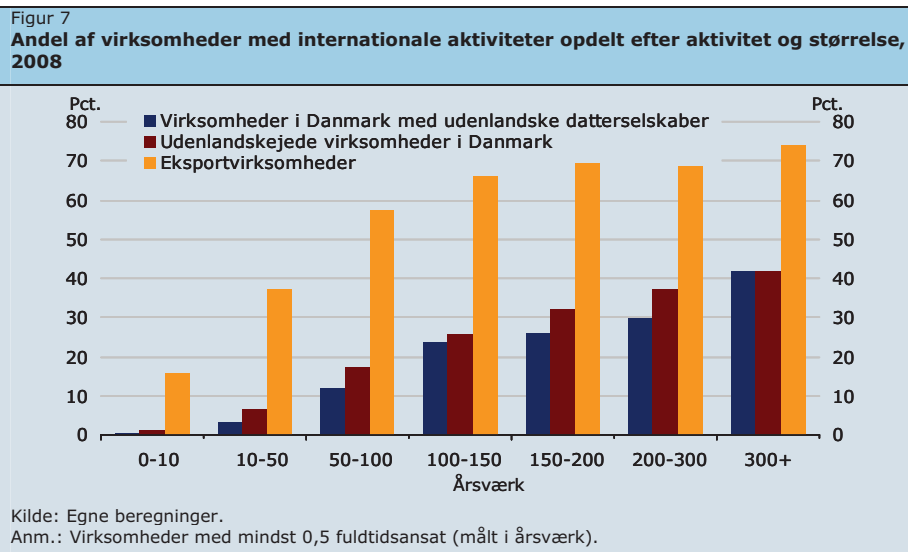


**Værditilvæksten i virksomheder med ejerskab på tværs af grænser**

Der er en tydelig, positiv sammenhæng mellem størrelsen af en virksomhed i Danmark og dens globale aktiviteter. Jo større en virksomhed er, desto større er sandsynligheden for, at den eksporterer, har datterselskaber i ud-



landet eller er udenlandsk ejet, jf. figur 7. Det har sin naturlige baggrund i den beskedne størrelse af det danske hjemmemarked, og at det typisk kræver en vis organisatorisk tyngde i virksomheden at håndtere udenlandske datterselskaber.



I gennemsnit er der 176 ansat i disse internationale virksomheder i Danmark, men spredningen er betydelig.

Værditilvæksten pr. ansat – produktiviteten - er generelt højere i disse virksomheder. Produktiviteten ligger således 20-25 pct. over produktiviteten i virksomheder uden internationalt ejerskab, jf. tabel 1. Det hænger blandt andet sammen med størrelsen af disse virksomheder, og at de i større udstrækning anvender højtuddannet arbejdskraft. Noget af forskellen i produktiviteten kan desuden være branchespecifik. Der er fx en vis tendens til større udenlandsk ejerskab i danske brancher med høj gennemsnitlig værditilvækst pr. ansat. Herudover er der en yderligere effekt af at være en del af en virksomhed med ejerskab på tværs af grænser, som ikke kan tilskrives virksomhedernes øvrige kendetegn.

**Tabel 1**  
**Værditilvækst pr. ansat og øvrige kendetegn for danske virksomheder, 2008**

Gennemsnit virksomhed	Virksomheder, der er udenlandsk ejet	Virksomheder med datterselskaber i udlandet	Virksomheder uden internationalt ejerskab
Årsværk	86	176	10
Værditilvækst, mio. kr.	58	120	5
Arbejdsproduktivitet, 1.000 kr.	683	650	543
Andel med videregående uddannelse, pct.	27	31	16
Andel med lang videregående uddannelse, pct.	8	9	5
Andel med forskeruddannelse, pct.	0,4	0,6	0,2
Eksportandel, pct.	26	43	5
Kapital pr. ansat, 1.000 kr.	267	408	322

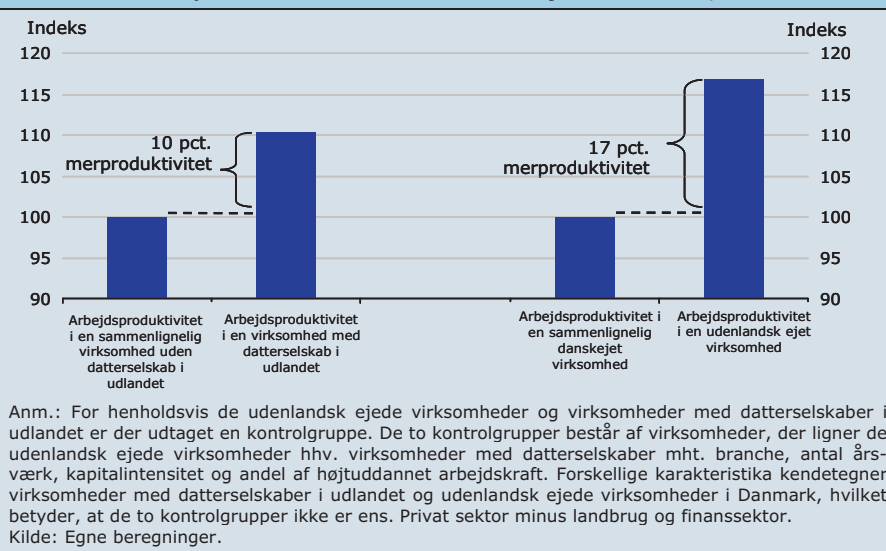
Anm.: Virksomheder i den private sektor med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for landbrug, fiskeri, råstofudvinding, finansiering og forsikring samt udlejning og ejendomsformidling. Inden for hver branche (27-grp.) er den øverste procent af virksomhederne med hensyn til kapital pr. ansat frasorteret.  
Kilde: Egne beregninger.

### Den samfundsøkonomiske gevinst ved internationalt ejerskab

Man kan opnå et indtryk af produktiviteten i danske virksomheder med ejerskab på tværs af grænser ved at sammenligne med produktiviteten i sammenlignelige danske virksomheder, der hverken er udenlandsk ejet eller har datterselskaber i udlandet. Korrigeret for disse forhold – altså betydningen af forskelle i størrelse, kapitalintensitet, andel af højtuddannede, branchetilhørsforhold mv. – er der fortsat tegn på en produktivetsgevinst knyttet til internationalt ejerskab.

Denne gevinst er betydelig og ligger i størrelsesordenen 10 pct. merproduktivitet for danske virksomheder med datterselskab i udlandet og ca. 17 pct. merproduktivitet for udenlandsk ejede virksomheder i Danmark i forhold til sammenlignelige virksomheder uden internationalt ejerskab. Det viser nye beregninger på baggrund på virksomhedsniveau i dette Økonomisk Tema, jf. også figur 8. Pedersen og Skaksen (2011) når frem til en merproduktivitet for udenlandsk ejede virksomheder i omtrent samme størrelsesorden.

Figur 8  
Virksomhedernes produktivitet efter internationale ejerskabsforhold, 2008



Merproduktiviteten for danske virksomheder med datterselskab i udlandet og merproduktivitet for udenlandsk ejede virksomheder i Danmark svarer til, at disse virksomheder bidrager med henholdsvis omkring 20 mia. kr. og 40 mia. kr. ekstra til værdiskabelse alene i kraft af deres højere produktivitet i sammenligning med rent danske virksomheder.

Kilderne til den samfundsmæssige gevinst af internationalt ejerskab er blandt andet muligheder for at udnytte international arbejdsdeling og placere produktion, hvor det bedst kan betale sig. Gevinsten kan dog også dække over, at de udenlandske opkøb i første omgang er rettet mod veldrevne virksomheder med relativt høj værdiskabelse pr. medarbejder.

Reelt er den samfundsmæssige gevinst større end den merproduktivitet, der kan konstateres i de globale virksomheder. Ud over at der kan være direkte gevinster af udenlandsk ejerskab i form af et løft i produktiviteten over tid i den virksomhed, der overtages, kan udenlandske virksomheders investeringer være forbundet med indirekte gevinster, der rækker ud over den enkelte virksomhed i form af såkaldte *spillover*-effekter. Det kan fx dre-

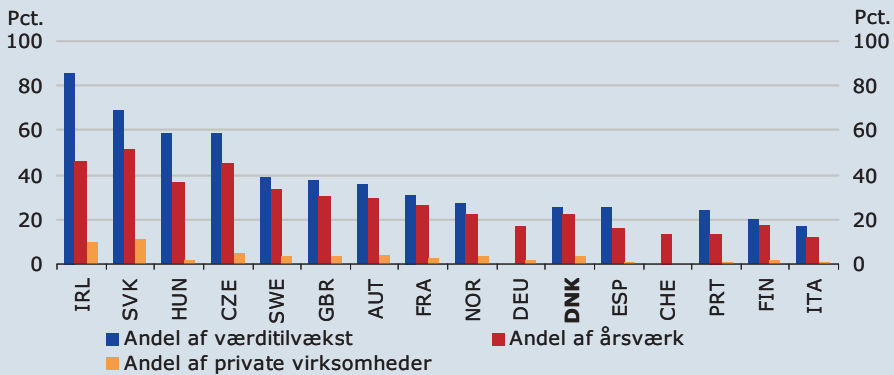
je sig om større spredning af viden om fx produkter, ledelse og organisationsformer på tværs af lande, og det kan være øget konkurrence. Disse indirekte effekter på værdiskabelsen er vanskelige at kvantificere, men OECD (2008) har dokumenteret, at spillover-effekter kan være ganske betydelige. Spredningen af viden kan eksempelvis ske, når ansatte skifter job fra virksomheder med internationalt ejerskab til lokale virksomheder, der hverken er udenlandsk ejet eller har datterselskaber i udlandet, og bringer erfaring og indsigt fra tidligere beskæftigelse med sig. Pedersen og Skaksen (2011) henviser blandt andet til danske og norske studier, der dokumenterer, at produktiviteten stiger i lokale virksomheder ved sådanne jobskift.

### **Danmark i den lave ende af midterfeltet**

Ejerskab på tværs af grænser giver altså tydelige samfundsmæssige gevinster i form af merværdiskabelse pr. medarbejder i disse virksomheder. Samtidig udgør virksomheder med ejerskab på tværs af grænser en stadig større andel af virksomhederne. Det gælder i Danmark såvel som i andre lande.

Danmark placerer sig imidlertid kun i midterfeltet, når der ses på betydningen af udenlandsk ejede virksomheder i forhold til andre OECD-lande, jf. figur 9. I Sverige, Storbritannien og Østrig udgør værditilvæksten, der skabes i de udenlandsk ejede virksomheder, mellem 35 og 40 pct. af den samlede værditilvækst inden for industrien. I østeuropæiske lande som Tjekkiet, Ungarn og Slovakiet spiller de udenlandske virksomheder en endnu større rolle. I Danmark drejer det sig om ca. 25 pct. af værditilvæksten i industrien.

Figur 9

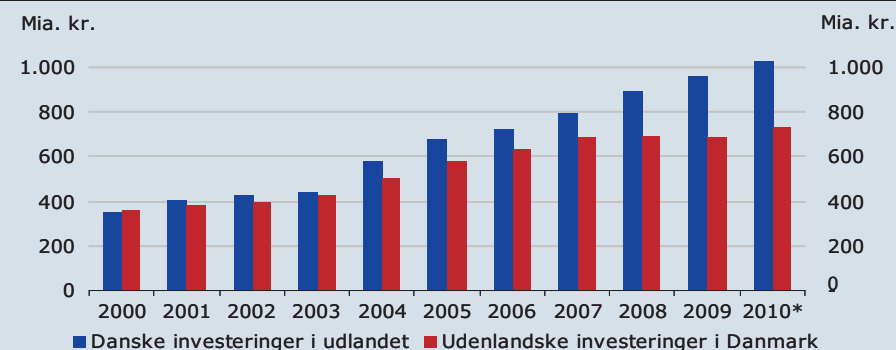
**Samfundsøkonomisk betydning af udenlandsk ejede virksomheder (industrien)**

Kilde: OECD globaliseringsdatabase, regnskabsstatistikken og egne beregninger.

Anm.: Opgørelsen er baseret på statistikken for udenlandske direkte investeringer i Danmark og danske direkte investeringer i udlandet. Tallene for Portugal, Finland og Ungarn er for 2006 og for de resterende lande for 2007. For Danmark er værditilvæksten opgjort ud fra udenlandsk ejede virksomheder i regnskabsstatistikken med mindst 0,5 årsværk. Landene er udvalgt ud fra tilgængelighed af data.

Der er ydermere tegn på, at de udenlandske investeringer i Danmark er stagneret i de senere år, jf. figur 10. Historisk set har de udenlandske investeringer i Danmark nogenlunde modsvaret danske investeringer i udlandet. Den fortsatte stigning i de danske investeringer i udlandet skal ses i sammenhæng med større global spredning af investeringerne og især i nye vækstøkonomier. Siden 2008 har de danske investeringer i udlandet oversteget de udenlandske investeringer i Danmark med godt 200 mia. kr. Branchemæssigt kan udviklingen hovedsageligt henføres til industriens betydelige investeringer i udlandet. Tendensen til stigende "ubalance" i de udenlandske direkte investeringer er ikke et isoleret dansk fænomen. Også andre rige, vestlige lande har haft en større nettoudstrømning af direkte investeringer i de senere år.

Figur 10  
**Værdien af udenlandske direkte investeringer, 2000-2010**



Anm.: Beholdning af udenlandske direkte investeringer i Danmark ekskl. gennemløb.  
 Kilde: Nationalbanken, Danmarks Statistik.

Stagnationen i de udenlandske investeringer i Danmark skal ses i forhold til, at erhvervsinvesteringerne faldt forholdsvis kraftigt i forbindelse med tilbageslaget i 2008 og siden har udviklet sig svagt. Nedgangen i produktionen har efterladt virksomhederne med en ledig kapacitet og har dermed mindsket investeringsbehovet. Dette kan også have påvirket de udenlandske investeringer, om end disse mere er rettet mod at opnå en varig interesse i danske virksomheder og dermed i mindre grad konjunkturbetingede udsving i investeringsbehovet. Krisen kan på den anden side også have affødt nye opkøbsmuligheder. Der er således ingen klar konjunkturmæssig forklaring på det stagnerende udenlandske investeringsniveau i Danmark.

### Danmark som attraktivt investeringsland

Danmarks placering i midterfeltet, når det gælder evnen til at tiltrække udenlandske investeringer, og stagnationen i de udenlandske investeringer i de seneste år, rejser spørgsmålet, om Danmark er et tilstrækkeligt attraktivt investeringsland set med udenlandske øje.

De mange studier om forhold og faktorer, der har betydning for multinationale virksomheders valg af lokalitet, peger på tre overordnede områder med særlig betydning for lokalisingsvalget: (i) sund samfundsøkonomi og

forretningsvenligt erhvervs-klima, (ii) omkostninger og værdiskabelse samt (iii) adgang til uddannet arbejdskraft og kompetencer, jf. boks 1.

#### Boks 1

#### Den økonomiske litteratur om lokaliseringsvalget

Beslutningen om lokaliseringsvalget er en kompleks afvejning af en lang række faktorer. Ved evalueringen af, hvordan udvalgte faktorer påvirker lokaliseringsvalget, bør man derfor tage højde for en række af disse grundlæggende forhold. På den baggrund er betydningen af udvalgte karakteristika evalueret ved hjælp af en økonometrisk model for 27 OECD-landes bilaterale investeringsstrømme i perioden 2001 til 2007. Modellen er dokumenteret i appendikset til artiklen "Tiltrækning af udenlandske investeringer".

Analysen bekræfter, at en række karakteristika, som vedrører sund samfundsøkonomi og forretningsvenligt erhvervs-klima, har betydning for lokaliseringsvalget. Derudover viser analysen, at et højt omkostningsniveau har negativ betydning for at tiltrække investeringer fra udlandet, og at adgangen til højtuddannet arbejdskraft påvirker lokaliseringsvalget positivt. Resultaterne er i overensstemmelse med andre lignende studier, se fx OECD (2006), Mooij og Ederveen (2005) eller Fontagne (2003).

Den økonomiske litteratur omfatter en lang række studier af de forhold, der har betydning for lokaliseringsvalget. Se fx Faeth (2009), Dunning og Lundan (2008) eller OECD (2010) for et overblik. Sammenfattende peges der i litteraturen på tre overordnede områder med særlig betydning for lokaliseringsvalget: (i) sund samfundsøkonomi og forretningsvenligt erhvervs-klima, (ii) omkostninger og værdiskabelse samt (iii) adgang til talent og kompetencer.

Inden for *sund samfundsøkonomi* viser stort set alle studier, at markedsstørrelse, adgang til internationale markeder og markedsvækst har en betydelig positiv effekt for lokaliseringsvalget. Derudover viser mange studier, at lav ledighed og stabil inflation virker fremmende for at tiltrække investeringer. En lav vurdering af markedsrisiko med få udsving i valutakruser og renter bidrager ligeledes til et stabilt og attraktivt investeringsklima.

Forhold med betydning for et *forretningsvenligt erhvervs-klima* omfatter i høj grad de rammebetingelser, som udstikkes af de offentlige myndigheder. I litteraturen analyseres en bred vifte af forhold og tiltag, som alle påvirker lokaliseringsvalget positivt. Det gælder fx en høj kvalitet af de offentlige myndigheder, høj beskyttelse af immaterielle rettigheder (IPR), få barrierer for handel og investeringer, ejendoms- og patentrettigheder, lav korruption. Derudover analyserer litteraturen forhold, som mere generelt har betydning for et forretningsvenligt erhvervs-klima, herunder god infrastruktur (telekommunikation og transport), koncentration af virksomheder og klynger.

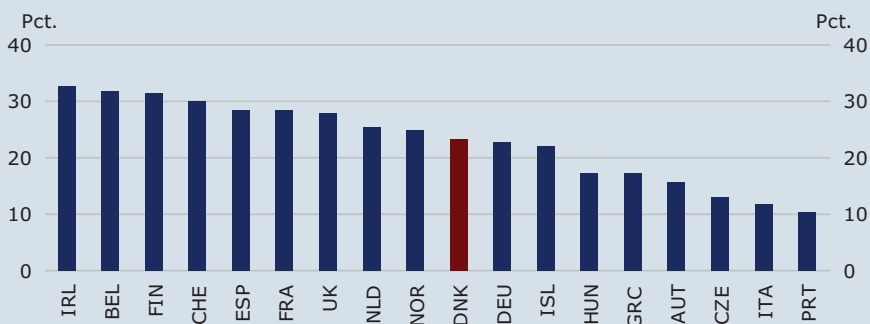
I litteraturen peges ofte på *omkostninger og værdiskabelse* som vigtige determinanter for tiltrækningen af internationale investeringer. Ofte fremhæves et højt omkostningsniveau i form af fx høje lønomkostninger eller skatter alt andet lige at hæmme internationale investeringer. Det pointeres dog, at høje omkostninger skal ses i sammenhæng med produktivitet.

Endelig er der i den økonomiske litteratur stor fokus på betydningen af *talent og kompetencer* for tiltrækningen af internationale investeringer, herunder især investeringer i vidensintensive aktiviteter som forskning, udvikling og innovation. Det konkluderes i de fleste studier, at forhold som en generel sund samfundsøkonomi, et generelt forretningsvenligt erhvervs-klima, samt en fornuftig balance mellem omkostninger og værdiskabelse er vigtig forudsætning også for vidensintensive investeringer. Derudover fremhæves sammenstemmende adgangen til højtuddannet arbejdskraft, som en af de vigtigste faktorer for at tiltrække højproduktive investeringer fra udlandet. Endelig er kvaliteten af universiteterne og mulighederne for partnerskaber med universiteterne også vigtige determinanter for lokaliseringsvalget.

Blandt Danmarks styrker i den sammenhæng er en lang tradition for en stabil samfundsøkonomisk udvikling og en velfungerende, veludbygget infrastruktur. Reguleringen af de overordnede rammer for erhvervslivet er generelt gode, og det er administrativt set nemt at starte virksomhed op. Men med afsæt i de forhold, der i litteraturen påpeges som centrale for lokaliseringsvalget, synes der navnlig at kunne peges på to centrale udfordringer.

Den første udfordring knytter sig til, at en relativt lille andel af de beskæftigede i den private sektor er højtuddannede, jf. figur 11. Højtuddannet arbejdskraft understøtter fx mulighederne for at tiltrække udenlandske investeringer, da gevinsterne er større, når medarbejderne har de nødvendige evner til at tilpasse sig ny teknologi og teknikker, jf. boks 1.

Figur 11  
**Højtuddannede i den private sektor, 2009**



Anm.: Ansatte i den private sektor med en videregående uddannelse.  
 Kilde: Specialkørsel, Eurostat (Labour Force Survey).

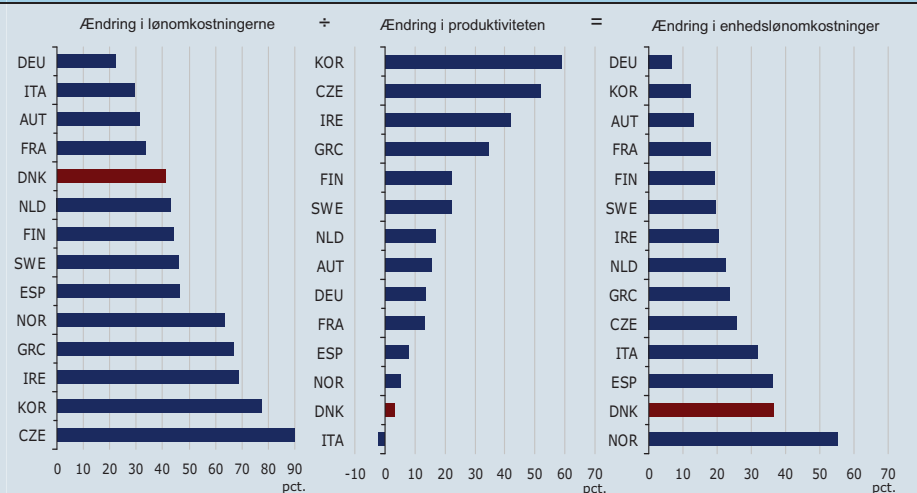
Den relativt lille andel af højtuddannede i den private sektor skyldes blandt andet, at over halvdelen af de danske højtuddannede – og betydeligt flere end i de fleste andre lande – er beskæftigede i den offentlige sektor. Hertil kommer, at selvom uddannelsesniveaue i Danmark over en lang periode har været støt stigende, så har de fleste andre lande øget deres uddannelsesniveau betragteligt i de seneste årtier, og det danske forspring på uddannelsesområdet er blevet gradvist mindre.



Den anden udfordring knytter sig til, at Danmark er et dyrt land at drive virksomhed i.

Virksomhedernes udgifter til løn er en af de væsentligste produktionsomkostninger, og omkostningsniveauet er meget højt efter internationale standarder. Kun Norge har et højere omkostningsniveau end Danmark. Dette er i sig selv ikke et problem, hvis værdiskabelsen pr. time er tilsvarende høj. Igennem det seneste årti er der imidlertid sket en betydelig relativ fordyrelse af de danske produktionsomkostninger. Omkostningerne er således steget væsentligt hurtigere end produktiviteten, hvilket har sat den danske konkurrenceevne under pres, jf. figur 12. Dertil kommer, at den danske krone er styrket, hvilket yderligere svækker konkurrenceevnen.

Figur 12  
Lønstigninger, produktivitetsvækst og enhedslønomsotninger, 1999-2009



Anm.: Lønomsotninger er målt som lønomkostninger pr. time i den private sektor ekskl. landbrug. Arbejdsproduktiviteten er målt som bruttoværditilvæksten pr. arbejdstime i faste priser i den private sektor ekskl. landbrug. Enhedslønomsotninger omfatter den private sektor ekskl. landbrug.  
Kilde: OECD Unit Labor Cost database, egne beregninger.

De stigende enhedslønomsotninger har svækket dansk konkurrenceevne og er med til at forklare, at Danmark i en årrække har mistet eksportmarkedsandele. Tabet skyldes i en vis grad også, at nye vækstøkonomier fylder mere i verdensøkonomien, men Danmark har haft et større tab end andre

vestlige lande, som vi normalt sammenligner os med. Det kommer også til udtryk ved, at dansk eksport til fx BRIK-landene ikke er steget lige så meget som flere andre landes eksport til disse lande.

Danske virksomheder har også haft svært ved at genvinde det store tab i eksport, som fulgte med den økonomiske krise. Flere lande har nu en eksport, der er på niveau med eller over eksporten før krisen, mens Danmark endnu ikke har genvundet det tabte terræn.

En vigtig faktor for at sikre vækst i dansk eksport fremover vil være konkurrencedygtige danske virksomheder, der blandt andet formår at vinde markedsandele på de nye vækstmarkeder. Mulighederne for at styrke danske virksomheders konkurrenceevne afhænger af udviklingen i de danske lønstigninger i forhold til udlandets, og af hvorvidt det lykkes at løfte produktivitetsvæksten og dermed øge vækstpotentialet i dansk økonomi.

Et andet væsentligt omkostningselement er beskatningen af virksomheder. Her viser en international sammenligning af skattebelastningen i forhold til værdiskabelsen i den private sektor, at den reelle virksomhedsbeskatning i Danmark er forholdsvis høj og højere end i en række andre lande, der er bedre til at tiltrække internationale investeringer.

Ifølge Skatteministeriets (2010) Handlingsplan for beskatning af multinationale selskaber betaler multinationale selskaber en stor del af den samlede selskabsskat i Danmark. Der er dog betydelig variation i skattebetalingerne fra de enkelte selskaber, og nogle multinationale selskaber har vedvarende underskud og betaler ikke skat i Danmark. Med handlingsplanen ønsker regeringen at styrke indsatsen i forhold til disse selskaber.

## Reformer øger dansk vækstpotentiale

Der er gennemført en lang række initiativer, der styrker erhvervslivets vækstvilkår, herunder markante investeringer i forskning, uddannelse, innovation og iværksætteri samt lavere skat på den sidst tjente krone, jf. boks 2. Initiativerne vil få tiltagende effekt i de kommende år og understøtte Danmark som attraktivt investerings- og produktionsland.

### Boks 2

#### Centrale vækstinitiativer siden 2001

- **Investeringer i viden.** Med velfærds- og globaliseringsaftalerne fra 2006 indføres et løft på 10 mia. kr. til investeringer i forskning, uddannelse, innovation og iværksætteri fra 2007 til 2012.
- **Lavere skat på den sidst tjente krone.** Skatten på den sidst tjente krone er reduceret med 5-10 pct.point for stort set alle lønmodtagergrupper, så arbejdsudbuddet øges, og tilskyndelsen til at uddanne sig eller på anden vis yde en ekstra indsats styrkes.
- **Tilbagetrækningsreformer.** Med Velfærdsaftalen fra 2006 blev der gennemført en ambitiøs tilbagetrækningsreform, som skønnes at styrke beskæftigelsen med op mod 10 pct. i 2040. Med aftalen om senere tilbagetrækning fremrykkes Velfærdsaftalens forøgelse af efterløns- og folkepensionsalderen med 5 år, hvorved beskæftigelsen øges med godt 65.000 personer i 2020, og de offentlige finanser forbedres med 18 mia. kr. i 2020
- **Arbejdsmarkedsreformer.** En række arbejdsmarkedsreformer, herunder dagpengereformen i Genopretningsaftalen, styrker jobsøgningen og tilskyndelsen til at arbejde.
- **Lavere selskabsskat.** Selskabsskatten er sat ned fra 30 til 25 pct. for at skabe investeringer, højere produktivitet og et mere robust skattegrundlag i en stadig mere globaliseret verden.
- **Administrative byrder.** De administrative byrder på virksomhederne er lettet med næsten 25 pct. siden 2001.
- **Erhvervspakke.** For at understøtte vækst og eksport er der gennemført en målrettet indsats for at forbedre finansieringsmulighederne mv. for små og mellemstore virksomheder.
- **Vækstpakke i aftale om Finansloven for 2011.** Lempelse af iværksætterskatten, omlægning af forskerskatteordningen, så det bliver lettere at tiltrække højt kvalificeret udenlandsk arbejdskraft, momslettelse på hotelydelser, aftale med pensionssektoren om at styrke markedet for risikovillig kapital med op til 10 mia. kr. mv.
- **Konkurrencepakke,** der skal skabe øget konkurrence i byggeriet, detailhandlen og andre serviceerhverv, samt øge konkurrencen om de offentlige opgaver.

Reformer og vækstinitiativerne vil bidrage til at løfte produktiviteten i de kommende år, men der er også behov for nye initiativer. Regeringens ambition er, at Danmark skal være et attraktivt investerings- og produktionsland. Regeringen vil derfor fremlægge en række nye initiativer, der skal tiltrække flere investeringer og virksomheder og øge eksporten.



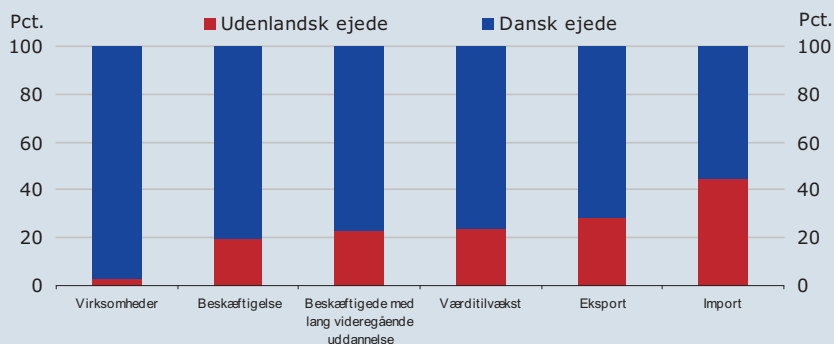
## Udenlandsk ejede virksomheder i Danmark

*Udenlandsk ejede virksomheder spiller en væsentlig samfundsøkonomisk rolle i Danmark, da omkring en fjerdedel af værdiskabelsen i den private sektor sker i disse selskaber. Udenlandsk ejede virksomheder fylder dog mere i samfundsøkonomien i en række af de lande, vi normalt sammenligner os med. Udenlandsk ejede virksomheder er mere produktive end rent danske virksomheder. Flere udenlandske investeringer i danske arbejdspladser kan derfor være med til at styrke produktiviteten i dansk økonomi.*

Der er omkring 3.000 udenlandsk ejede virksomheder i Danmark med økonomisk aktivitet. Det er kun 3 pct. af de private virksomheder, men de er i gennemsnit store, beskæftiger godt 250.000 personer og bidrager til samfundsøkonomien med 181 mia. kr. i værditilvækst i 2008. De udenlandsk ejede virksomheder udgør 20 pct. af beskæftigelsen i danske private virksomheder og beskæftiger 23 pct. af de private ansatte med en lang videregående uddannelse. I 2008 fandt 24 pct. af værditilvæksten i Danmark sted i de udenlandsk ejede virksomheder, jf. figur 1. I 2002 udgjorde udenlandske virksomheders andel 18 pct. af den samlede værditilvækst. Den samfundsøkonomiske betydning af udenlandsk ejede virksomheder er således stigende.

Figur 1

### Økonomisk betydning af udenlandsk ejede virksomheder i Danmark, 2008



Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk).

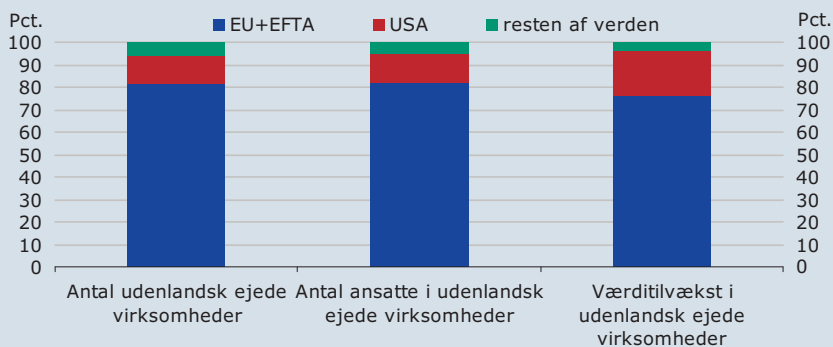
Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

De udenlandsk ejede virksomheder er i sagens natur internationalt orienterede, hvilket understreges af, at eksporten fra disse virksomheder udgør 29 pct. af den samlede eksport fra danske virksomheder og 44 pct. af importen til danske virksomheder. Den høje importandel afspejler, at 4 ud af 10 udenlandsk ejede virksomheder er salgsselskaber i Danmark.

Denne artikel belyser den samfundsøkonomiske betydning af udenlandsk ejede virksomheder i Danmark. Det sker på baggrund af nye data på virksomhedsniveau om udenlandsk ejede virksomheders aktiviteter, jf. bilag 1.

Udenlandsk ejede virksomheder i Danmark er i vidt omfang ejet af moderselskaber i andre velstående lande, som vi også har en stor del af vores samhandel med. Virksomheder fra Europa ejer således 82 pct., USA 12 pct., og virksomheder i øvrige lande ejer 6 pct. af de udenlandsk ejede virksomheder, jf. figur 2. Kun ½ pct. af de udenlandsk ejede virksomheder har et moderselskab i BRIK-landene.

Figur 2  
Hjemland for ultimative ejer, 2008



Anm.: Udenlandsk ejede virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk).

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

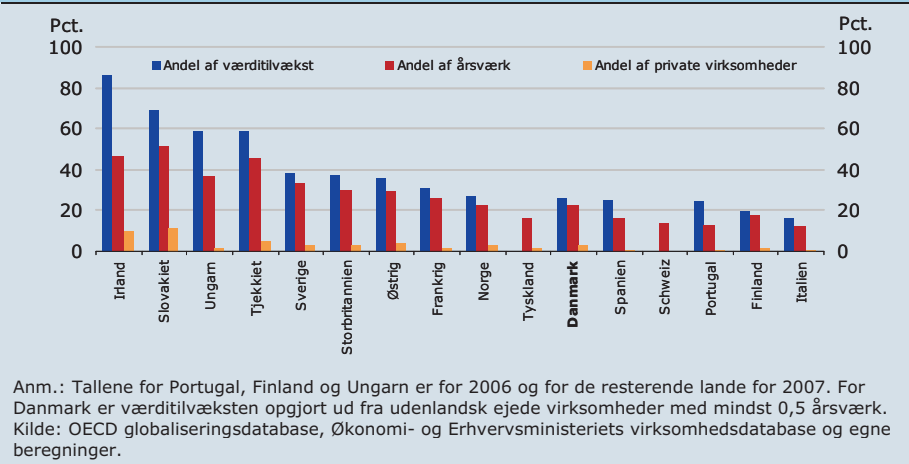
### Danmark i midterfeltet

I mange andre lande spiller de internationale koncerner også en stigende samfundsøkonomisk rolle. I en international sammenligning udgør værditilvæksten i de udenlandsk ejede virksomheder inden for fremstillingsvirksomhed mellem knap 60 og 70 pct. i lande som Tjekkiet, Ungarn og Slovakiet. I Sverige, Storbritannien og Østrig ligger andelen mellem 35 og 40 pct., mens Danmark med ca. 25 pct. er placeret nederst i midterfeltet, jf. figur 3.

De lande, der tiltrækker flest udenlandske virksomheder, er lande med relativt lave produktionsomkostninger i form af lave lønninger eller lande, hvor selskabsskatten er lav.

Figur 3

#### Samfundsøkonomisk betydning af udenlandsk ejede virksomheder (fremstilling), 2007



### Branchemæssig fordeling af udenlandske ejede virksomheder

Internationale koncerner investerer bredt i dansk erhvervsliv, og de udenlandsk ejede virksomheder i Danmark fordeler sig således branchemæssigt over en bred front. På den måde afspejler de udenlandske investeringer den danske erhvervsstruktur. Til dette generelle billede er der undtagelser som hotelbranchen, detailhandelen samt bygge og anlæg. I disse brancher spil-



ler de udenlandsk ejede virksomheder kun en mindre rolle, jf. tabel 1 og bilag 2.

Tabel 1  
**Udenlandsk ejede virksomheder fordelt på brancher, 2008**

Hovedbrancher	Antal udenlandsk ejede virksomheder	Andel virksomheder i forhold til samtlige virksomheder i branchen, pct.	Andel årsværk i udenlandsk ejede virksomheder, pct.	Andel af værditilvækst, der skabes i udenlandsk ejede virksomheder, pct.
Fremstilling	559	4,9	23,4	25,7
Bygge og anlæg	40	0,2	5,8	6,4
Service	2.350	3,4	21,0	24,9
I alt	2.949	3,0	19,8	23,1

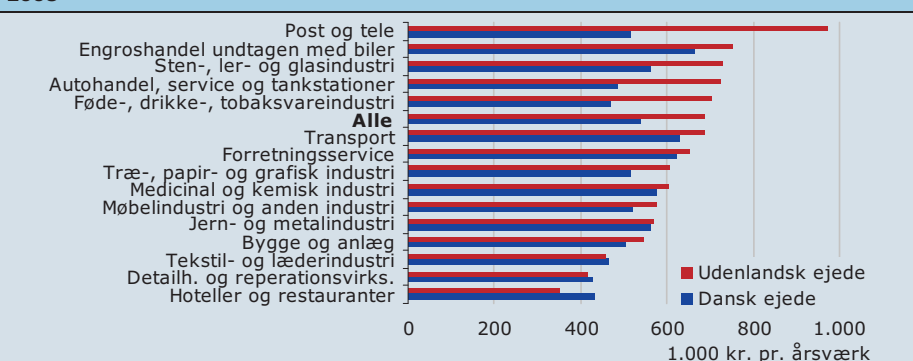
Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for Råstofudvinding og Finansiering og Forsikring.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

## Produktivitet i udenlandsk ejede virksomheder

Ud fra en gennemsnitlig betragtning er udenlandsk ejede virksomheder mere produktive end dansk ejede virksomheder. Fordelt efter brancher er den gennemsnitlige arbejdsproduktivitet i de udenlandsk ejede virksomheder større end i dansk ejede virksomheder i de fleste brancher, jf. figur 4.

Figur 4  
**Branchefordelt arbejdsproduktivitet i udenlandsk ejede og dansk ejede virksomheder, 2008**



Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for Landbrug, fiskeri og råstofudvinding, Energi- og vandforsyning, Offentlige og personlige tjenester samt Uoplyst aktivitet. Herudover er virksomheder i Udlejning og Ejendomsformidling frasorteret. Ekskl. den øverste KL-percentil inden for hver branche (53-grp). Arbejdsproduktivitet angiver værditilvækst pr. ansat (målt i 1.000 kr. pr. årsværk).

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

De udenlandsk ejede virksomheder er således mere produktive end dansk ejede virksomheder set over en bred front. I de tre brancher, hvor dette billede ikke gør sig gældende, fylder de udenlandsk ejede virksomheder relativt lidt både antalmæssigt og økonomisk.

Der er betydelig variation i, hvor stor produktivitetsforskellen er inden for brancherne. Inden for post og telekommunikation er forskellen størst, men den skyldes delvist, at postvirksomhed og televirksomhed af historiske grunde er slået sammen i én branche. Udenlandsk ejede virksomheder er overrepræsenterede blandt televirksomheder, som er mere produktive end postvirksomheder, hvor dansk ejede virksomheder omvendt er overrepræsenterede.

Der er en tendens til, at udenlandsk ejede virksomheder er placeret i brancher med en relativ høj produktivitet. Således er 3 ud af 4 af de ansatte i udenlandsk ejede virksomheder beskæftiget i brancher, der har en produktivitet, som ligger over den gennemsnitlige produktivitet i private virksomheder set under et. Der er dog undtagelser til dette billede. Fx er der inden for de relativt højproduktive brancher transport og kemisk industri kun et begrænset antal ansatte i de udenlandsk ejede virksomheder.

Den gennemsnitlige udenlandsk ejede virksomhed har en arbejdsproduktivitet, der er omkring en femtedel højere end arbejdsproduktiviteten i den gennemsnitlige dansk ejede virksomhed.

Man kan få indtryk af de bagvedliggende forklaringer på disse produktivitetsforskelle ved at sammenligne en række af de karakteristika, der normalt har betydning for produktiviteten, jf. tabel 2.

Tabel 2  
**Karakteristika for den gennemsnitlige virksomhed, 2008**

	Gennemsnitlige uden- landsk ejede virksomhed	Gennemsnitlige dansk ejede virksomhed
Antal årsværk	86	11
Værditilvækst, mio. kr.	58	6
Arbejdsproduktivitet, 1.000 kr.	683	540
Andel med videregående uddannelse, pct.	27	15
Andel med lang videregående uddannelse,	8	5
Andel med forskeruddannelse, pct.	0,4	0,2
Eksportandel, pct.	26	5
KL-forhold, 1.000 kr.	267	325
- Eksklusive branchen Engroshandel	298	330

Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for Landbrug, fiskeri og råstofudvinding, Energi- og vandforsyning, Offentlige og personlige tjenester samt Uoplyst aktivitet. Herudover er virksomheder i Udlejning og Ejendomsformidling frasorteret. Ekskl. den øverste KL-percentil inden for hver branche (53-grp). Arbejdsproduktivitet angiver værditilvækst pr. ansat (målt i 1.000 kr. pr. årsværk).

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

For *det første* hænger den højere produktivitet sammen med, at den udenlandsk ejede virksomhed er omkring otte gange større end den dansk ejede virksomhed målt på antallet af ansatte og knap ti gange større målt på værditilvæksten. Det giver den udenlandsk ejede virksomhed stordriftsfordele i produktionen, som normalt giver sig udslag i højere produktivitet. De udenlandsk ejede virksomheder er tilmed del af en international koncern, og derfor kan stordriftsfordelen reelt undervurderes. Den udenlandsk ejede virksomhed er således ofte del af en globalt set væsentlig større koncern, hvor man har muligheder for at udnytte specialiseringsgevinster og høste synergieffekter, som også smitter af på den danske del af koncernen. I en international koncern kan der ligeledes være større potentiale for læring inden for koncernen om *best practice* inden for ledelse, organisering af arbejdet og tilrettelæggelse af produktion mv., jf. Bloom, Sadun og Van Reenen (2010). Der kan således være en række skalamæssige fordele ved at indgå i et globalt netværk af virksomheder inden for den samme koncern.

*For det andet* anvender den udenlandsk ejede virksomhed mere højtuddannet arbejdskraft end den dansk ejede virksomhed. Det er veldokumenteret, at højere uddannelse er forbundet med en højere produktivitet på virksomhedsniveau, jf. Galindo-Rueda og Haskel (2005). Højere uddannelsesniveau i virksomheden gør blandt andet overførsel af viden såvel internt i virksomheden som mellem virksomheder hurtigere.

*For det tredje* udgør eksport 26 pct. af den udenlandsk ejede virksomheds omsætning mod 5 pct. i den dansk ejede virksomhed. Dermed er den udenlandsk ejede virksomhed i højere grad udsat for international konkurrence, hvilket er med til at øge produktiviteten. Konkurrence fra virksomheder i udlandet ansporer de eksporterende virksomheder til at være innovative, effektivisere produktionsprocesserne og indføre ny teknologi, hvilket alt sammen er gunstigt for produktiviteten i virksomheden.

Kapitalintensiteten i den udenlandsk ejede virksomhed er lavere end i den dansk ejede virksomhed. En del af forklaringen på den lavere kapitalintensitet er, at salgsheder (engroshandel) er overpræsenterede blandt de udenlandsk ejede virksomheder. Den højere produktivitet i den udenlandsk ejede virksomhed skyldes således ikke en højere kapitalintensitet.

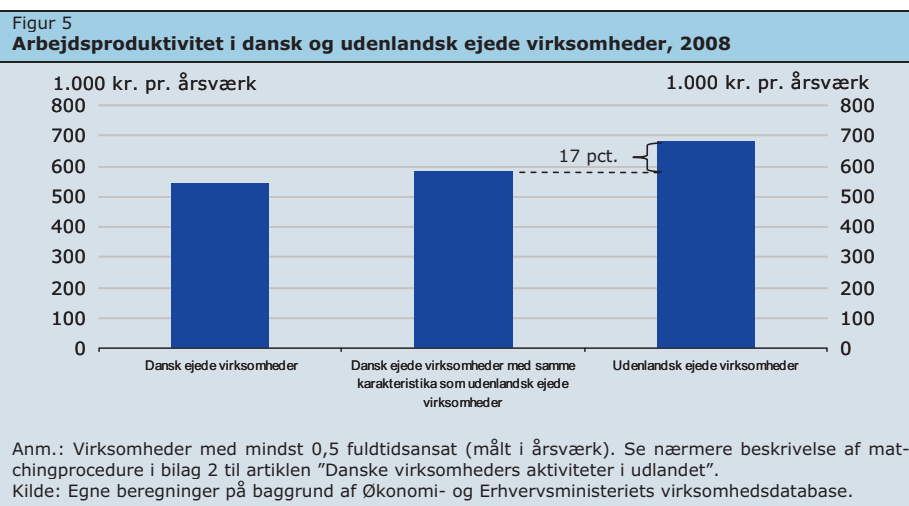
### **Udenlandsk ejede virksomheder understøtter vækst**

I det omfang udenlandsk ejerskab kan bidrage til en bedre og mere effektiv udnyttelse af ressourcer, vil det styrke værdiskabelsen i Danmark.

For at få et reelt billede af, hvor meget mere produktive de udenlandsk ejede virksomheder er, skal man sikre sig, at de dansk og udenlandsk ejede virksomheder, der sammenlignes, ligner hinanden. Med andre ord er man nødt til at tage højde for virksomhedens branchetilhørsforhold, størrelse, kapitalintensitet og uddannelsesniveau blandt de ansatte. Sammenligningen af denne gruppe dansk ejede virksomheder med de udenlandsk ejede virksomheder ved hjælp af en såkaldt *matching*-procedure viser, at de uden-

landsk ejede virksomheder har en produktivitet, der er knap 17 pct. højere end i lignende dansk ejede virksomheder, jf. figur 5.

Forskellen skyldes hovedsageligt, at den såkaldte totalfaktorproduktivitet (TFP) er højere i udenlandsk ejede virksomheder. TFP for disse virksomheder er således ca. 13 pct. højere end TFP for lignende dansk ejede virksomheder.<sup>1</sup>



Den højere gennemsnitlige produktivitet i udenlandske virksomheder kan skyldes, at udenlandske virksomheder vælger at investere i de mest produktive danske virksomheder. Det kan også være, at de udenlandsk ejede virksomheder er i stand til at løfte produktiviteten i de danske virksomheder, de overtager, gennem udnyttelse af skalamæssige fordele, da de er del af en international koncern eller gennem international ledelseserfaring, bed-

<sup>1</sup> Totalfaktorproduktiviteten (TFP) kan kun beregnes for en delmængde af alle virksomheder i regnskabsstatistikken, da beregningsmetoden (Levinsohn & Petrin (2003)) fx kræver, at virksomhederne eksisterer i mindst to år. TFP er målt for 2.614 virksomheder ud af de 2.958 udenlandsk ejede virksomheder.

re organisationsformer og en mere hensigtsmæssig tilrettelæggelse af produktionen.<sup>2</sup>

Følges de omkring 250 virksomheder, der skifter fra dansk til udenlandsk ejerskab i 2004, frem til 2008, er der tegn på en gennemsnitlig positiv effekt af at blive overtaget af en udenlandsk virksomhed.

Ud over at der kan være direkte gevinster af udenlandsk ejerskab i form af et løft i produktiviteten i den virksomhed, der overtages, kan udenlandske virksomheders investeringer være forbundet med indirekte gevinster, der rækker ud over den enkelte virksomhed i form af såkaldte spillover-effekter.

OECD (2008) har dokumenteret, at spillover-effekter kan være ganske betydelige. Spillover-effekter kan komme til udtryk i form af dels spredning af viden om fx produkter, ledelse og organisationsformer, dels gennem øget konkurrence. Spredning af viden fra den udenlandsk ejede virksomhed kan fra denne virksomheds perspektiv være både tilsigtet og utilsigtet. En tilsigtet overførsel af viden kan ske ved interaktion mellem den udenlandsk ejede virksomhed og dansk ejede underleverandører. Overførsel af viden kan ske utilsigtet, når en dansk producent efterligner den udenlandsk ejede virksomheds produkter. Videnoverførsel mellem udenlandsk og dansk ejede virksomheder sker også, når ansatte i udenlandsk ejede virksomheder søger ansættelse i en dansk ejet virksomhed og kan anvende den viden, de har opnået i den udenlandsk ejede virksomhed. Pedersen og Skaksen (2011) henviser til internationale studier, der dokumenterer, at produktiviteten stiger i lokale virksomheder ved sådanne jobskift.

---

<sup>2</sup> De samme forhold kunne gøre sig gældende i tilfælde, hvor en dansk ejet international koncern overtager en anden dansk ejet virksomhed uden datterselskaber i udlandet.

## Bilag 1

### Udenlandsk ejede virksomheder i Danmark

En ny statistik identificerer de udenlandske virksomheder i Danmark. Udenlandsk ejede virksomheder er virksomheder, hvis ultimative ejer er beliggende i udlandet. Den ultimative ejer er den kontrollerende enhed, det vil sige den enhed, der har mulighed for at fastlægge virksomhedens generelle politik. Som hovedregel fortolkes den kontrollerende enhed som den ejer, der, direkte eller indirekte, besidder mere end 50 pct. af egenkapitalen eller aktionærens stemmerettigheder.

Ud af de 3.774 udenlandske virksomheder i 2008 er det 3.460 virksomheder, hvorom der foreligger regnskabsdata, så der fx kan beregnes arbejdsproduktivitet. 2.958 virksomheder heraf har væsentlig aktivitet i Danmark (mindst 0,5 fuldtidsansat målt i årsværk), jf. tabel a. De 2.958 virksomheder med udenlandsk ejerskab i 2008 er de virksomheder, der indgår i analysen i kapitlet.

Tabel a: Udenlandsk ejede virksomheder i Danmark

	2006	2007	2008
Antal virksomheder	3.478 (-)	3.569 (400)	3.774 (395)
- heraf med regnskabsoplysninger	3.215 (-)	3.286 (377)	3.460 (360)
- heraf også med aktivitet i Danmark	2.756 (-)	2.803 (329)	<b>2.958</b> (327)

Anm.: I parentes er angivet antallet af virksomheder, der har udenlandske datterselskaber, jf. artiklen om danske virksomheders aktiviteter i udlandet. Angivelse med '-' betyder, at oplysningerne ikke foreligger.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

I Danmark findes to statistikker over investeringer på tværs af landegrænser. Den ene er FDI-statistikken, som opgøres af Nationalbanken. Den anden er Danmarks Statistiks opgørelse af danske datterselskaber i udlandet og udenlandsk ejede virksomheder i Danmark (ligger til grund for nærværende artikel), jf. Danmarks Statistik (2009) og Danmarks Statistik (2010).

Nationalbankens og Danmarks Statistiks opgørelser adskiller sig fra hinanden på to punkter. For det første er ejerskabskravet i FDI-statistikken mindst 10 pct., mens ejerskabskravet i Danmarks Statistiks er mindst 50 pct.

For det andet er det i Nationalbankens statistik over udenlandske investeringer den *direkte* investors og ikke den *ultimative* ejers placering, der afgør investeringens "nationalitet".

## Bilag 2

Tabel B Udenlandsk ejede virksomheder fordelt på brancher, 2008				
Branche	Antal udenlandsk ejede virksomheder	Andel virksomheder i forhold til samtlige virksomheder i branchen, pct.	Andel årsværk i udenlandsk ejede virksomheder, pct.	Andel af værditilvækst, der skabes i udenlandsk ejede virksomheder, pct.
<b>Fremstilling</b>	<b>559</b>	<b>4,9</b>	<b>23,4</b>	<b>25,7</b>
- Føde-, drikke-, tobaksvarerindustri	65	4,6	18,6	23,1
- Tekstil- og læderindustri	7	1,4	7,1	6,9
- Træ-, papir- og grafisk industri	75	4,1	24,1	30,3
- Kemisk industri og plastindustri	88	12,4	24,6	20,6
- Sten-, ler- og glasindustri	32	8,7	49,4	54,6
- Jern- og metalindustri	264	4,6	22,7	26,0
- Møbelindustri og anden industri	28	3,1	23,4	21,5
<b>Bygge og anlæg</b>	<b>40</b>	<b>0,2</b>	<b>5,8</b>	<b>6,4</b>
<b>Service</b>	<b>2.350</b>	<b>3,4</b>	<b>21,0</b>	<b>24,9</b>
- Autohandel, service og tankstationer	76	1,4	17,4	18,7
- Engroshandel undtagen med biler	1.212	10,7	32,1	34,4
- Detailh. og reparationsvirks.	135	1,0	8,9	8,4
- Hoteller og restauranter	52	0,7	14,3	16,4
- Transport	148	2,1	16,8	17,2
- Post og tele	55	12,3	42,5	65,9
- Udlejning og ejendomsformidling	69	1,4	14,2	15,2
- Forretningsservice	575	3,1	21,5	21,7
- Foreninger, kultur og renovation	28	5,3	19,4	25,5
<b>Alle</b>	<b>2.957</b>	<b>3,0</b>	<b>19,8</b>	<b>23,6</b>

Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for Råstofudvinding samt Finansiering og Forsikring pga. diskretionshensyn.  
Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.





## Danske virksomheders aktiviteter i udlandet

*Cirka 3.000 danske virksomheder har datterselskaber i udlandet. Analyserne i denne artikel viser, at den typiske virksomhed med datterselskaber i udlandet har en arbejdsproduktivitet, der er ca. 10 pct. større end for sammenlignelige virksomheder uden datterselskaber i udlandet. Det skyldes stordriftsfordele gennem at være del af en større international koncern, spillover-effekter fra udlandet og øget konkurrence på verdensmarkederne. Aktiviteten kan således være med til at styrke værdiskabelsen i den enkelte virksomhed og i Danmark. Det kan derfor være en fordel, at virksomhederne i de seneste år har ekspanderet i udlandet.*

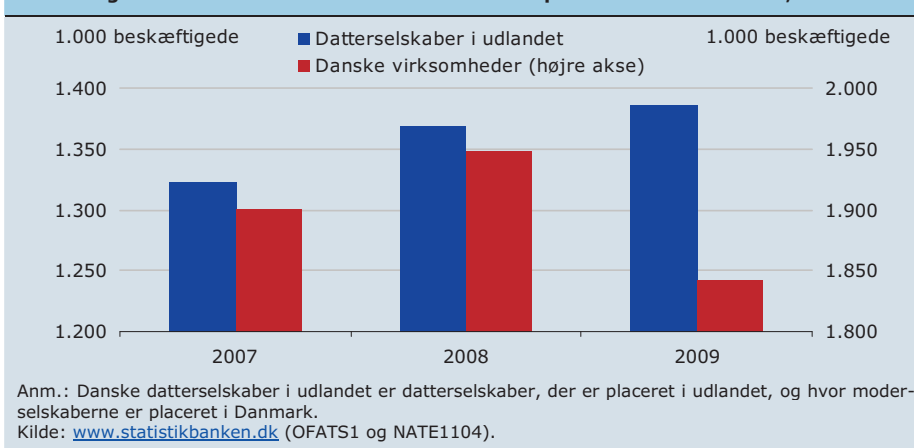
Danske virksomheder bliver stadig mere internationalt forankrede. Det kommer blandt andet til udtryk ved, at danske virksomheder får mere aktivitet i udenlandske datterselskaber.

Etablering af et datterselskab i udlandet kan blandt andet ske for bedre at kunne afsætte sine varer på nye markeder. Nærhed til markedet kan være en forudsætning for at lære markedet at kende og sænke transportomkostningerne. Herudover kan tilstedeværelse på markedet være påkrævet af lokale love og regler, jf. Dunning & Lundan (2008).

Et andet motiv er den internationale arbejdsdeling. Ved at placere produktionen, hvor omkostninger er lave, kan virksomhederne øge værdiskabelsen. Løn- og omkostningsniveauet er således en vigtig parameter, når virksomheder vælger, hvor de skal placere deres produktion.

Næsten 1,4 mio. personer er beskæftiget i dansk kontrollerede datterselskaber i udlandet i 2009. Beskæftigelsen steg fra 2007 til 2008 i både danske virksomheder og deres datterselskaber i udlandet. Under den internationale, økonomiske krise er beskæftigelsen i danske virksomheder faldet, mens beskæftigelsen er fortsat med at stige i virksomhedernes datterselskaber i udlandet, jf. figur 1.

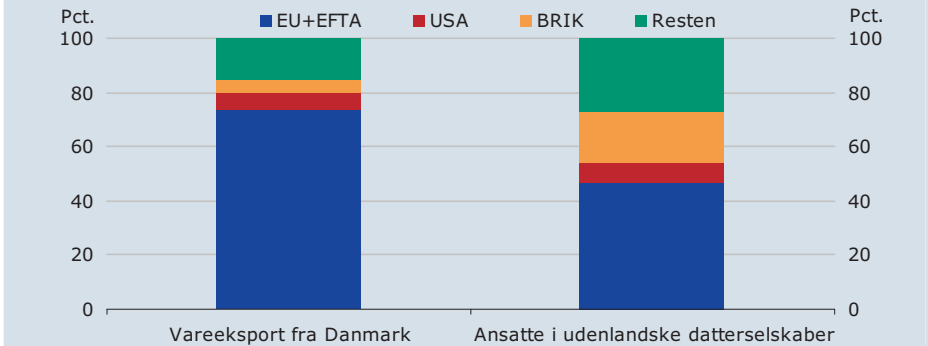
Figur 1  
**Beskæftigelse i udenlandske datterselskaber hhv. i privat sektor i Danmark, 2007-2009**



Det skyldes formentlig blandt andet, at krisen har øget fokus på omkostningsniveauet. En undersøgelse viser, at omkostningsmotivet var det hyppigste motiv for udflytning af arbejdspladser blandt danske virksomheder allerede før krisen. Henholdsvis 60 og 40 pct. af de virksomheder, der har outsourcet fra 2001 til 2006, angiver, at lavere lønomkostninger eller lavere omkostninger (ud over løn) har haft afgørende betydning for beslutningen, jf. Danmarks Statistik (2008), og det internationale tilbageslag har intensiveret konkurrencen på omkostningsniveauet.

Lokalisering af datterselskaber i udlandet er mere globalt orienteret end eksportmønstret. Nærmarkederne i EU- og EFTA-landene aftager den største del af vareeksporten (godt 70 pct.), mens knap halvdelen af de ansatte i udenlandske datterselskaber er ansat i datterselskaber beliggende på nærmarkederne, jf. figur 2.

Figur 2  
**Handel og udenlandske datterselskaber, 2009**



Anm.: Viser fordeling af vareeksporten og af beskæftigelsen i danske datterselskaber i udlandet. Kilde: [www.statistikbanken.dk](http://www.statistikbanken.dk) (BEC2Y) og egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

Beskæftigelsen på fjernere markeder, hvortil vareeksporten er forholdsvis lille, udgør dermed over 50 pct. af den samlede beskæftigelse i udenlandske datterselskaber, hvilket blandt andet kan afspejle, at omkostningsmotivet vægter højt. Et godt eksempel herpå er BRIK-lande som Kina og Indien, hvor omkostningerne er forholdsvis små. Det spiller dog formentlig også en rolle, at disse markeder er i stærk vækst. I 2009 beskæftigede de danske datterselskaber i BRIK-landene godt 260.000 personer, svarende til 19 pct. af den samlede beskæftigelse i datterselskaber i udlandet.

Artiklen bygger bl.a. på en samkørsel af regnskabsoplysninger for de danske virksomheder og en ny statistik fra Danmarks Statistik med oplysninger om de dansk kontrollerede datterselskaber i udlandet, jf. bilag 1.

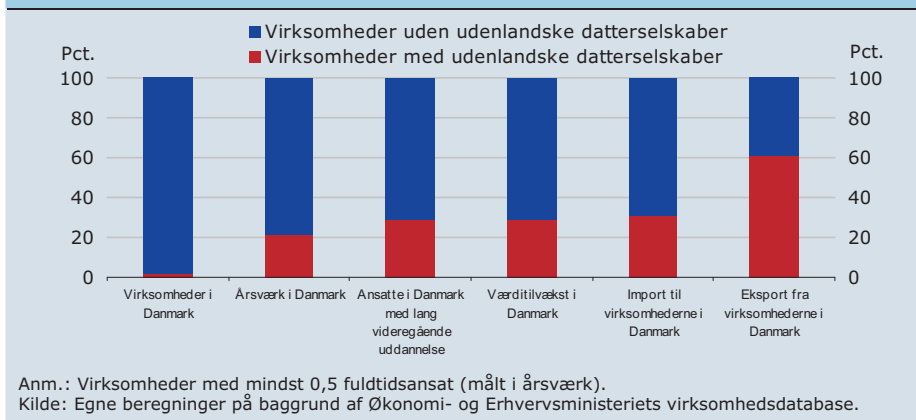
Den resterende del af denne artikel belyser den samfundsøkonomiske betydning af danske virksomheders ejerskab af datterselskaber i udlandet. Disse virksomheder er antalmæssigt forholdsvis få, men har stor samfundsøkonomisk betydning.

### Betydning af virksomheder med datterselskaber i udlandet

Virksomheder med datterselskaber i udlandet udgør i 2008 kun 1,6 pct. af alle økonomisk aktive virksomheder i de private byerhverv, men har forholdsvis stor økonomisk betydning. De udgør ca. 20 pct. af beskæftigelsen, beskæftiger ca. 30 pct. af de ansatte med en lang videregående uddannelse og står for ca. 30 pct. af værditilvæksten, jf. figur 3.

Figur 3

#### Økonomisk betydning af virksomheder med datterselskaber i udlandet, 2008



En stor del af den danske handel med udlandet går i sagens natur gennem disse virksomheder, der står for hhv. 30 og 60 pct. af den samlede import og eksport i de private byerhverv.

### Flest virksomheder med udenlandske datterselskaber i fremstilling

Ca. 5 pct. af danske fremstillingsvirksomheder har udenlandske datterselskaber, mens det kun gør sig gældende for 1½ pct. af servicevirksomhederne, jf. tabel 1. Dette afspejler blandt andet, at servicevirksomheder oftere er hjemmemarkedsorienterede.

Inden for hovedbrancherne er der betydelig spredning. I kemisk industri (som inkluderer farmaceutisk industri) har knap 9 pct. af virksomhederne udenlandske datterselskaber, jf. bilag 2. I servicesektoren er det særligt

inden for engroshandel og transport, at der findes forholdsvis mange virksomheder med datterselskaber i udlandet.

**Tabel 1**  
**Virksomheder med udenlandske datterselskaber fordelt på brancher, 2008**

	Antal virksomheder med udenlandske datterselskaber	Andel virksomheder i forhold til samtlige virksomheder i branchen, pct.	Andel årsværk i virksomheder med udenlandske datterselskaber, pct.	Andel af værditilvækst, der skabes i virksomheder med udenlandske datterselskaber, pct.
Fremstilling	566	4,9	42	48
Bygge og anlæg	23	0,1	6	7
Service	1.042	1,5	16	21
I alt	1.631	1,6	22	27

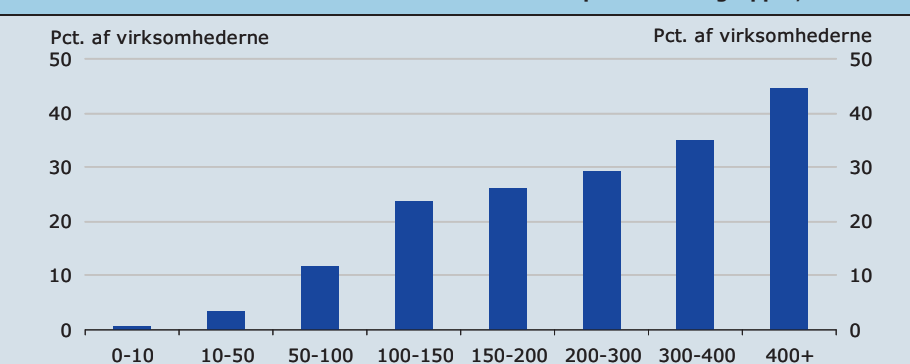
Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for Finansiering og Forsikring og Råstofudvinding.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

### Store virksomheder er mere internationaliserede

Jo større en virksomhed er, jo større er sandsynligheden for, at den har udenlandske datterselskaber. Knap 45 pct. af virksomhederne med 400 eller flere ansatte har udenlandske datterselskaber, mens det gælder for mindre end 1 pct. blandt virksomhederne med mindre end 10 ansatte, jf. figur 4.

**Figur 4**  
**Virksomheder med udenlandske datterselskaber fordelt på størrelsesgrupper, 2008**



Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk).

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

Sammenhængen mellem virksomhedsstørrelse og tendensen til at have udenlandske datterselskaber hænger blandt andet sammen med, at det kræver en vis størrelse at kunne etablere sig i udlandet og udnytte globaliseringens gevinster fuldt ud.

### Produktivitetsgevinster knyttet til udenlandske aktiviteter

Den gennemsnitlige virksomhed med udenlandske datterselskaber har 180 ansatte i Danmark. Øvrige virksomheder har i gennemsnit 11 ansatte. Men virksomheder med udenlandske datterselskaber har ikke kun flere ansatte end andre virksomheder. De er også mere produktive.

Den gennemsnitlige virksomhed med udenlandske datterselskaber har en værditilvækst på ca. 670.000 kr. pr. årsværk (arbejdsproduktivitet), hvilket er 125.000 kr. højere end i andre virksomheder. Det skyldes blandt andet højere kapitalintensitet og større anvendelse af kvalificeret arbejdskraft, jf. tabel 2.

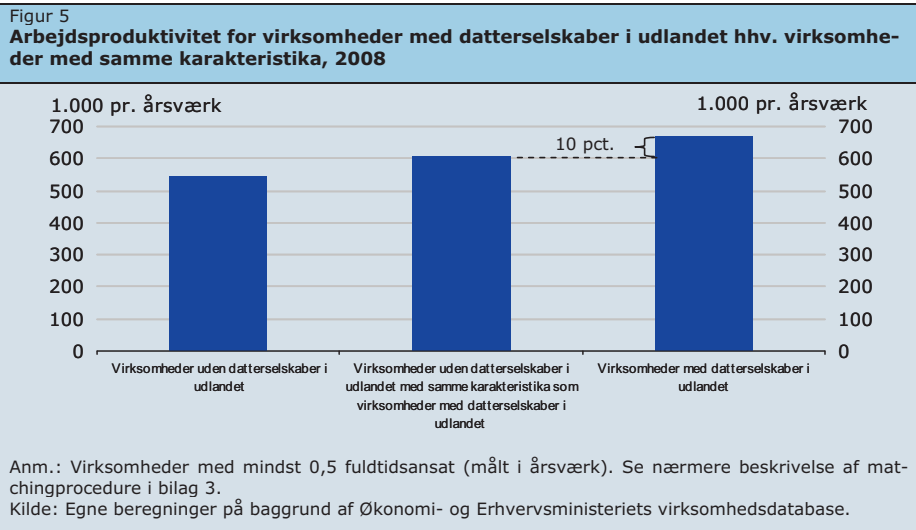
Tabel 2  
**Karakteristika for den gennemsnitlige virksomhed, 2008**

	Virksomheder uden datterselskaber i udlandet	Virksomheder med datterselskaber i udlandet
Antal årsværk	11	180
Værditilvækst, mio. kr.	6	129
Arbejdsproduktivitet, 1.000 kr.	543	668
Andel med videregående uddannelse, pct.	16,5	30,7
Andel med lang videregående uddannelse,	4,5	9,1
Andel med forskeruddannelse, pct.	0,2	0,6
Eksportandel, pct.	5	43
Kapitalintensitet, 1.000 kr. pr. årsværk	323	519

Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for Landbrug, fiskeri og råstofudvinding, Energi- og vandforsyning, Offentlige og personlige tjenester samt Uoplyst aktivitet. Herudover er virksomheder i Udlejning og Ejendomsformidling frasorteret. Ekskl. den øverste KL-percentil inden for hver branche (53-grp). Arbejdsproduktivitet angiver værditilvækst pr. ansat (målt i 1.000 kr. pr. årsværk).

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

Når de er mere produktive, kan det også skyldes stordriftsfordele, eller at virksomhederne tilhører brancher, der typisk er højproduktive. Selv når der tages højde for kapitalintensitet, medarbejdernes kvalifikationer og erhvervsstruktur, er virksomheder med udenlandske datterselskaber mere produktive. Den typiske virksomhed med datterselskaber i udlandet er 10 pct. mere produktiv end en virksomhed med samme karakteristika, der ikke har datterselskaber i udlandet, jf. figur 5.



Forskellen skyldes hovedsageligt, at den såkaldte totalfaktorproduktivitet (TFP) er højere i virksomheder med datterselskaber i udlandet. TFP for disse virksomheder er således ca. 7 pct. højere end TFP for lignende virksomheder.<sup>1</sup>

Produktivitetsforskellen på 7-10 pct. afspejler en række virksomhedsspecifikke forhold. For det første er virksomheder med datterselskaber i udlandet del af større grænseoverskridende koncerner, hvorfor en del af den højere

<sup>1</sup> Totalfaktorproduktiviteten (TFP) kan kun beregnes for en delmængde af alle virksomheder i regnskabsstatistikken, da beregningsmetoden (Levinsohn & Petrin (2003)) fx kræver, at virksomhederne eksisterer i mindst to år. TFP er målt for 1.469 virksomheder ud af de 1.639 virksomheder med udenlandske datterselskaber.



produktivitet kan henføres til stordriftsfordele, som fx øget specialisering og udnyttelse af den internationale arbejdsdeling.

For det andet kan den internationale forankring, som virksomheder med udenlandske datterselskaber har, stimulere værdiskabelsen gennem spillover-effekter. Produktionen placeret i udlandet kan give positiv feedback til moderselskabet i hjemlandet. Det kan fx gøre sig gældende, når viden fra brugerdreven innovation i udlandet indarbejdes hos moderselskabet i hjemlandet, jf. Piscitello & Santangelo (2011). Den højere produktivitet kan også skyldes, at virksomhederne i højere grad er udsat for udenlandsk konkurrence og derfor er mere veldrevne.

Der er i litteraturen mange eksempler på, at internationalt forankrede virksomheder er mere produktive. Højere produktivitet kan fx også observeres hos de virksomheder, der anvender *udenlandske* eksperter, jf. Malchow-Møller m.fl. (2009).

Der er således en række gevinster knyttet til virksomhedernes internationale ekspansion og aktiviteter i form af udenlandske datterselskaber og dermed også for dansk økonomi.

### **Tegn på øget aktivitet i udlandet og øget udflytning til udlandet?**

Oplysninger om virksomhedernes datterselskaber i udlandet findes fra 2007, og der foreligger derfor kun data frem til 2009. Der er således ikke mulighed for at anvende disse oplysninger til at undersøge, om der er tegn på øget udflytning og ekspansion af arbejdspladser i udlandet over en længere årrække.

Udflytningen af arbejdspladser til udlandet har tidligere kun udgjort en mindre del af dynamikken på det danske arbejdsmarked. I perioden 2001 til 2006 blev der årligt udflyttet omkring op mod 6.000 arbejdspladser, hvilket skal ses i lyset af, at der i samme periode blev skabt og nedlagt 260.000 job i Danmark om året, jf. Økonomi- og Erhvervsministeriet (2008).

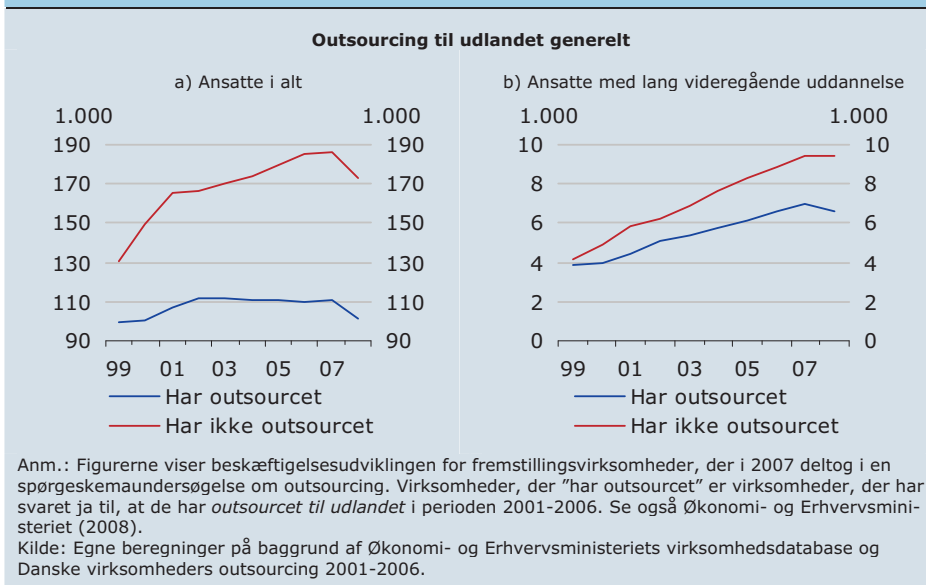
Det er dog problematisk, hvis virksomhederne ekspanderer i udlandet, fordi det ikke er attraktivt at placere arbejdspladserne i Danmark. Selv om virksomhedernes udenlandske ekspansion/outsourcingsaktiviteter er en fordel for virksomhederne, er det *ikke* nødvendigvis en fordel for Danmark.

Udflytning af arbejdspladser kan på kort sigt påvirke beskæftigelsen i nedadgående retning. Beskæftigelsen bestemmes på længere sigt af arbejdsudbuddet og den strukturelle ledighed, så de udenlandske aktiviteter er ikke afgørende for beskæftigelsen på lang sigt.

Tidligere var det næsten udelukkende ufaglærte jobfunktioner, der blev outsourcet. I dag er det også arbejdsfunktioner med et højere kvalifikationsindhold, som udflyttes. Det skyldes blandt andet, at uddannelsesniveaet i flere lavtlønslande er stigende, og at nogle FoU-aktiviteter forudsætter tilstedeværelse af produktion. Dette fænomen omtales ofte som "anden bølge", hvor arbejdsfunktioner, der forudsætter et højt kvalifikationsniveau, også udflyttes.

Givet at fænomenet kun har eksisteret de seneste år, foreligger der endnu ikke solide undersøgelser af "anden bølge". Følges beskæftigelse så langt frem som muligt i mellemstore og store fremstillingsvirksomheder, der outsourcete i perioden 2001 til 2006, beskæftigede disse ca. 100.000 ansatte i både 1999 og 2008. Til sammenligning øgede de ikke-outsourcende virksomheder antallet af ansatte fra 130.000 i 1999 til godt 170.000 i 2008, jf. figur 6 (panel a).

**Figur 6**  
**Udviklingen i antal ansatte inden for fremstilling opdelt i uddannelsesgrupper og efter om virksomhederne har outsourcet i perioden 2001-2006 eller ej**



Hvor udviklingen i den samlede beskæftigelse indikerer, at de outsourcende virksomheder generelt har ekspanderet i udlandet, så har de samme virksomheder ekspanderet i Danmark med hensyn til ansatte med lang videregående uddannelse. I 1999 havde denne gruppe af virksomheder ca. 4.000 personer ansat med lang videregående uddannelse, mens de i 2008 havde mere end 6.000 ansat. Virksomheder uden outsourcing har imidlertid ansat endnu flere højtuddannede, jf. figur 6 (panel b).

Det kan hænge sammen med, at visse udviklingsaktiviteter, der kræver et højt niveau af viden, er tæt knyttet til produktionen, og at sådanne aktiviteter flyttes med, når produktionen udflyttes. Et eksempel er produktinnovation, hvor udviklerne har behov for indgående kendskab til produktionsprocesserne for at kunne videreudvikle produktet. Det betyder, at produktion og innovationsaktiviteterne ofte bliver placeret samme sted.

Blandt virksomheder med outsourcing findes også forholdsvis mange forskningsaktive virksomheder. Ca. 20 pct. af de FoU-aktive virksomheder har

udflyttet kerneaktiviteter, mens det er tilfældet for mindre end 10 pct. af de øvrige virksomheder, jf. figur 7.

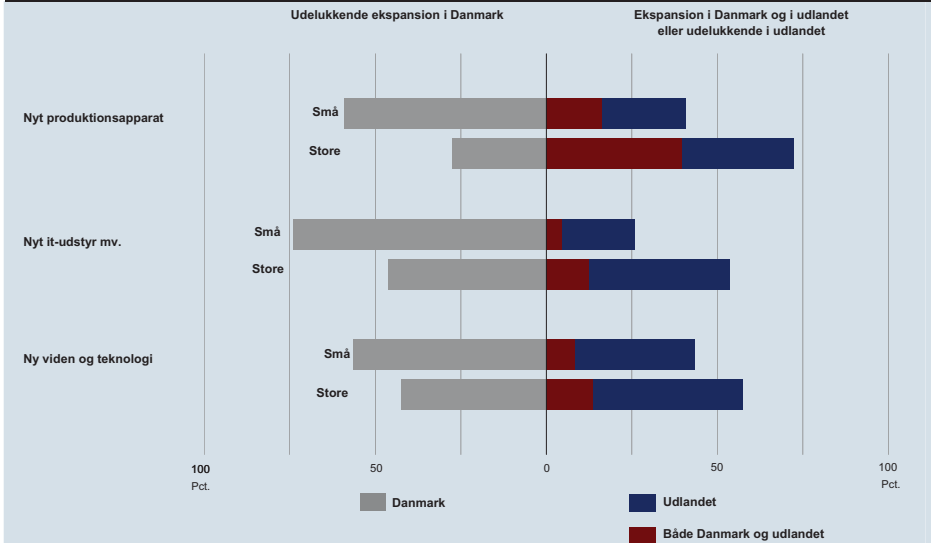


### Fremtidig ekspansion – lokalt eller globalt?

Der er indikation på, at den fremadrettede ekspansion kommer til at foregå i udlandet. Det gælder både for investeringer i nye produktionsfaciliteter og investeringer i ny viden og teknologi. Således svarer mere end halvdelen af virksomheder med mindst 100 ansatte, at det er mest attraktivt at være globalt orienteret mht. investeringer i både nyt produktionsapparat og i hjælpefunktioner såsom it og forskning og udvikling, jf. figur 8. Den globale tendens er mindre udtalt for virksomheder med færre end 100 ansatte, men stadig svarer næsten halvdelen, at det er mest attraktivt at foretage FoU-investeringer globalt.

Figur 8

**Hvilket sted er det mest attraktive at placere din virksomheds fremtidige investeringer i nyt produktionsapparat/nyt it-udstyr mv./ny viden og teknologi, bl.a. gennem forskning og udvikling?**



Anm.: Svar på spørgsmålet "Hvilket sted er det mest attraktive at placere din virksomheds fremtidige investeringer i nyt produktionsapparat/nyt it-udstyr mv./ny viden og teknologi, bl.a. gennem forskning og udvikling?" Store virksomheder er virksomheder med mindst 100 ansatte.

Kilde: Besvarelse fra 368 virksomheder i DI's Virksomhedspanel, september 2010.

## Bilag 1

### Danske virksomheder med datterselskaber i udlandet

En ny statistik om danske virksomheders datterselskaber i udlandet identificerer de virksomheder i Danmark, der kontrollerer datterselskaber i udlandet. Moderselskaberne anses for at have kontrol, hvis de, direkte eller indirekte, besidder mere end 50 pct. af egenkapitalen eller aktionærernes stemmerettigheder.

Ud af de 3.140 danske moderselskaber i 2008 er det 1.871 virksomheder, hvorom der foreligger regnskabsdata, så der fx kan beregnes arbejdsproduktivitet. 1.639 virksomheder heraf har væsentlig aktivitet i Danmark (mindst 0,5 fuldtidsansat målt i årsværk), jf. tabel a. De 1.639 virksomheder med udenlandske datterselskaber i 2008 er de virksomheder, der indgår i analysen i kapitlet.

Tabel a: Danske virksomheder med datterselskaber i udlandet

	2007	2008	2009
Antal danske moderselskaber	3.134 (400)	3.140 (395)	3.148 (-)
- heraf med regnskabsoplysninger	2.052 (377)	1.871 (360)	- (-)
- heraf også med aktivitet i Danmark	1.748 (329)	<b>1.639</b> (327)	- (-)

Anm.: I parentes er angivet antallet af virksomheder med udenlandske datterselskaber, der er beliggende i Danmark, men ultimativt er ejet fra udlandet, jf. artiklen om udenlandske virksomheder i Danmark. Angivelse med '-' betyder, at oplysningerne endnu ikke foreligger.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

I Danmark findes to statistikker over investeringer på tværs af landegrænser. Den ene er FDI-statistikken, som opgøres af Nationalbanken. Den anden er Danmarks Statistiks opgørelse af danske datterselskaber i udlandet (ligger til grund for nærværende artikel) og udenlandsk ejede virksomheder i Danmark, jf. Danmarks Statistik (2009) og Danmarks Statistik (2010).

Nationalbankens og Danmarks Statistiks opgørelser adskiller sig fra hinanden på to punkter. For det første er ejerskabskravet i FDI-statistikken mindst 10 pct., mens ejerskabskravet i Danmarks Statistiks er mindst 50 pct. Dermed omfatter Nationalbankens statistik om investeringer i udlandet en betydelig kapitalbeholdning i udlandet, som ikke indgår i statistikken om danske virksomheders udenlandske datterselskaber, hvor kontrolkriteriet sætter grænsen højere.

For det andet er Nationalbankens statistik over investeringer i udlandet afgrænset til at beskrive det første led i ejerkæden i udlandet, mens statistikken over danske virksomheders datterselskaber beskriver alle led i udlandet.

## Bilag 2

Tabel B  
Virksomheder med udenlandske datterselskaber fordelt på brancher, 2008

Branche	Antal virksomheder med udenlandske datterselskaber	Andel virksomheder i forhold til samtlige virksomheder i branchen, pct.	Andel årsværk i virksomheder med udenlandske datterselskaber, pct.	Andel af værditilvækst, der skabes i virksomheder med udenlandske datterselskaber, pct.
<b>Fremstilling</b>	<b>566</b>	<b>4,9</b>	<b>41,8</b>	<b>47,6</b>
- Føde-, drikke-, tobaksvarerindustri	59	4,2	56,8	61,8
- Tekstil- og læderindustri	35	7,1	40,3	43,8
- Træ-, papir- og grafisk industri	44	2,4	16,4	15,0
- Kemisk industri og plastindustri	63	8,9	63,7	75,2
- Sten-, ler- og glasindustri	29	7,9	45,0	49,5
- Jern- og metalindustri	297	5,2	37,6	40,3
- Møbelindustri og anden industri	39	4,3	32,4	30,8
<b>Bygge og anlæg</b>	<b>23</b>	<b>0,1</b>	<b>5,6</b>	<b>6,8</b>
<b>Service</b>	<b>1.042</b>	<b>1,5</b>	<b>15,6</b>	<b>20,9</b>
- Autohandel, service og tankstationer	41	0,8	4,0	5,0
- Engroshandel undtagen med biler	428	3,8	19,1	19,7
- Detailh. og reparationsvirks.	31	0,2	14,9	15,9
- Transport	128	1,8	20,1	35,7
- Post og tele	10	2,2	28,6	50,9
- Udlejning og ejendomsformidling	60	1,2	8,3	10,8
- Forretningsservice	334	1,8	16,6	17,3
<b>Alle</b>	<b>1.638</b>	<b>1,6</b>	<b>21,8</b>	<b>29,2</b>

Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for Råstofudvinding, Hoteller og restauranter, Finansiering og Forsikring samt Foreninger, kultur og renovation pga. diskretionshensyn.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

### Bilag 3

Sandsynligheden for at en virksomhed har udenlandske datterselskaber, opstilles som funktion af virksomhedens branche (dummyvariable på baggrund af DB03's 53-grp.),  $\log(\text{antal årsværk})$ ,  $\log(\text{kapitalintensitet})$  og andel af højtuddannet arbejdskraft.

Dummyvariablene indgår også krydset med de andre variable, så modellen tillader samme fleksibilitet på tværs af brancher, som hvis den var opstillet for hver branche for sig.

Sandsynligheden estimeres med en probitmodel, og 1.540-1.591 (afhængigt af matchingmetode) ud af de 1.639 virksomheder med udenlandske datterselskaber sammenlignes på den baggrund med den/de virksomheder uden udenlandske datterselskaber, som de minder mest om (dvs. med de virksomheder uden udenlandske datterselskaber, hvis estimerede sandsynlighed ligger tættest). Udvælgelsen er foretaget inden for samme branche.

De resterende virksomheder er ikke medtaget, da de enten er for særegne (ikke har såkaldt common support) og/eller ligger i brancherne råstofudvinning og ejendomsformidling og/eller tilhører den øverste KL-percentil i hver branche.

Afhængig af matching-metode er arbejdsproduktiviteten i virksomheder med udenlandske datterselskaber 8-10 pct. højere end for lignende virksomheder uden udenlandske datterselskaber, jf. tabel C1.



**Tabel C1**  
**Arbejdsproduktivitet (værditilvækst pr. årsværk) for treatment- (dvs. virksomheder med udenlandske datterselskaber) og kontrolgruppe for tre forskellige matching-metoder.**

	Nearest Neighbour	Kernel	Linear regression
Treatmentgruppe	664,4	650,8	664,4
Kontrolgruppe	607,9	602,0	605,0
Forskel, 1.000 kr.	56,5	48,8	59,4
Forskel, pct.	9,3	8,1	9,8
Antal virksomheder i treatmentgruppe	1.591	1.540	1.586

Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for Landbrug, fiskeri og råstofudvinding, Energi- og vandforsyning, Offentlige og personlige tjenester samt Uoplyst aktivitet. Herudover er virksomheder i Udlejning og Ejendomsformidling frasorteret. Ekskl. den øverste KL-percentil inden for hver branche (53-grp).

Forskellen i arbejdsproduktivitet mellem treatment- og kontrolgruppe inden for de enkelte brancher er ikke signifikant. Foretages udvælgelsen af sammenlignelige virksomheder i stedet på tværs af brancherne, er forskellen i arbejdsproduktivitet i samme størrelsesorden som gengivet ovenfor og signifikant.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

Matching-metoden er den samme for udenlandsk ejede virksomheder i Danmark. Afhængig af matching-metode er arbejdsproduktiviteten i udenlandsk ejede virksomheder 15-17 pct. højere end for lignende dansk ejede virksomheder, jf. tabel C2.

**Tabel C2**  
**Arbejdsproduktivitet (værditilvækst pr. årsværk) for treatment- (dvs. udenlandsk ejede virksomheder) og kontrolgruppe for tre forskellige matching-metoder.**

	Nearest Neighbour	Kernel	Linear regression
Treatmentgruppe	678,6	679,6	678,6
Kontrolgruppe	587,5	591,8	582,2
Forskel, 1.000 kr.	91,2	87,9	96,4
Forskel, pct.	15,5	14,9	16,6
Antal virksomheder i treatmentgruppe	2.898	2.868	2.887

Anm.: Virksomheder med mindst 0,5 fuldtidsansat (målt i årsværk). Ekskl. virksomheder inden for Landbrug, fiskeri og råstofudvinding, Energi- og vandforsyning, Offentlige og personlige tjenester samt Uoplyst aktivitet. Herudover er virksomheder i Udlejning og Ejendomsformidling frasorteret. Ekskl. den øverste KL-percentil inden for hver branche (53-grp).

Forskellen i arbejdsproduktivitet mellem treatment- og kontrolgruppe inden for de enkelte brancher er ikke signifikant. Foretages udvælgelsen af sammenlignelige virksomheder i stedet på tværs af brancherne, er forskellen i arbejdsproduktivitet i samme størrelsesorden som gengivet ovenfor og signifikant.

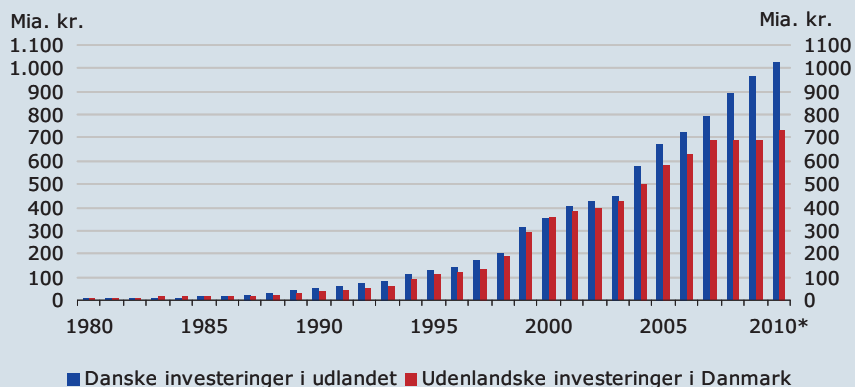
Kilde: Egne beregninger på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase.

## Udenlandske direkte investeringer og lokaliseringsvalg

De udenlandske direkte investeringer, der indebærer ejerskab og indflydelse på tværs af grænser, er i de seneste årtier blevet et stadigt vigtigere aspekt af globaliseringen. Væksten i disse investeringer er påvirket af liberaliseringer, privatiseringer og dereguleringer, som har ført til nye investeringsmuligheder, men som også betyder, at investeringer nemmere søger over landegrænser og derhen, hvor det for virksomhederne bedst kan betale sig. For vækst og beskæftigelse i Danmark er det vigtigt at kunne tiltrække udenlandske investeringer.

Historisk har de udenlandske direkte investeringer i Danmark nogenlunde modsvaret danske direkte investeringer i udlandet, jf. figur 1. De direkte investeringer foretages med henblik på varig økonomisk forbindelse mellem investor og virksomheden og giver investoren en væsentlig (men ikke nødvendigvis bestemmende) indflydelse på ledelsen. De direkte investeringer skal derfor have en vis størrelse, som defineres som mindst 10 pct. af egenkapitalen eller af stemmerne i en virksomhed, jf. bilag 1.

Figur 1  
Værdien af udenlandske direkte investeringer, 1980-2009



Anm.: Databrud fra 1998 til 1999. Før 1999: Ekskl. værdiregulering og inkl. gennemløb. Fra 1999: Inkl. værdiregulering og ekskl. gennemløb. 2010 er skønnet ved gennemsnittet af strømmen de første tre kvartaler, som er opregnet til årsniveau og efterfølgende lagt til beholdningen i 2009.  
Kilde: Nationalbanken, Danmarks Statistik.

I de seneste år er der imidlertid sket en stagnation i de udenlandske investeringer i Danmark, mens de danske investeringer i udlandet fortsat er steget. Dette har ført til en overvægt af investeringer ud af Danmark i forhold til udenlandske investeringer ind i Danmark.

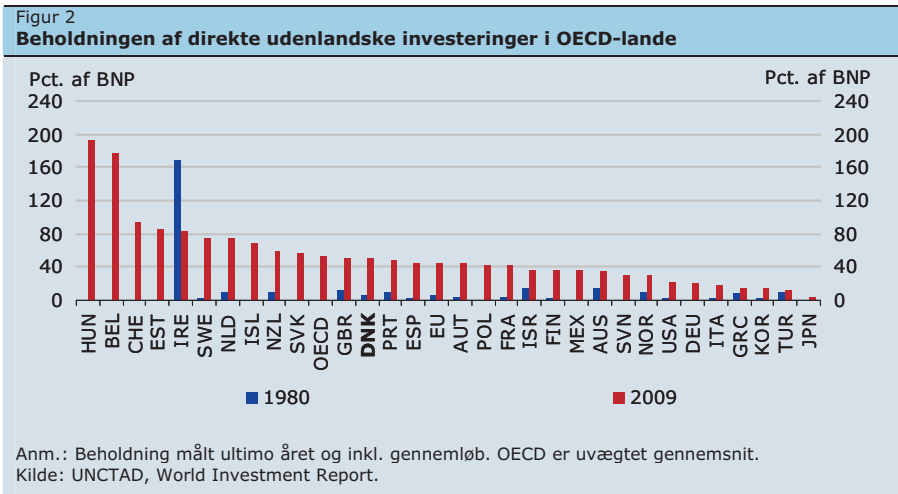
En overvægt af investeringer ud af landet er ikke entydigt problematisk eller uproblematisk. Danske virksomheders stigende globale orientering betyder, at de varer og serviceydelser, som virksomhederne sælger på de globale markeder, i stigende grad kan være helt eller delvist produceret i udlandet. For virksomhederne er det ofte nødvendigt at placere dele af værdiskabelsen i udlandet for at sikre en international konkurrencedygtig produktion. Aktiviteter, som er placeret i udlandet, påvirker ikke direkte værdiskabelsen i Danmark, men har en indirekte effekt via forbedret konkurrenceevne for de involverede virksomheder eller som følge af udbyttebetalinger til ejerne i Danmark.

Ud fra en samfundsøkonomisk betragtning er det imidlertid vigtigt at sikre en fortsat konkurrencedygtig produktion og eksport fra Danmark, som skaber værditilvækst og beskæftigelse inden for landets grænser. Det gøres ikke ved at isolere sig fra det globale konkurrencepres. Mange årtiers udnyttelse af fordelene ved international arbejdsdeling er en af årsagerne til den høje danske velstand. Det har muliggjort, at man i Danmark har kunnet koncentrere produktionen om det, som danske virksomheder er gode til, og importere det, som andre lande er gode til at producere.

Men overvægten af investeringer ud af landet er problematisk, hvis den afspejler, at Danmark er blevet mindre attraktivt at have erhvervsaktivitet i og derved ikke i tilstrækkeligt omfang tiltrækker investeringer fra udlandet. Dette skal ses i lyset af, at de udenlandske virksomheder i Danmark i betydeligt omfang bidrager til beskæftigelse og værditilvækst og har en højere produktivitet end sammenlignelige danske virksomheder.

### Omfanget af udenlandske investeringer

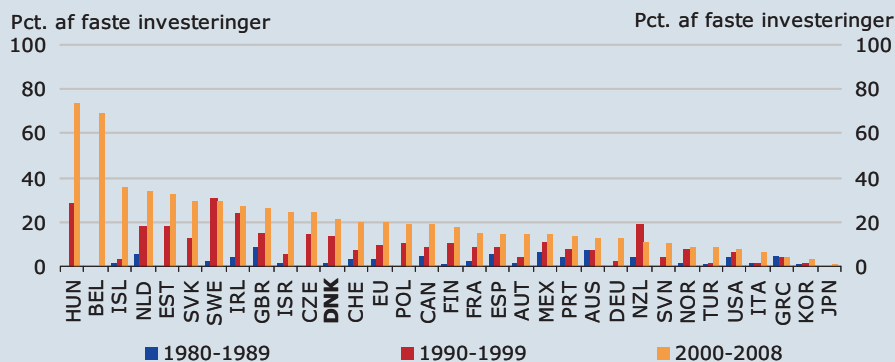
I 2009 udgjorde værdien af udenlandske direkte investeringer i Danmark knap 50 pct. af BNP. Det skal ses i forhold til 5 pct. i 1980. De udenlandske direkte investeringer fylder derved markant mere end tidligere. En tilsvarende udvikling har også fundet sted i andre lande, og i forhold til andre lande ligger Danmark kun i midterfeltet blandt OECD-landene, når det gælder evnen til at tiltrække investeringer fra udlandet, jf. figur 2. Flere af de lande, som Danmark normalt sammenligner sig med, klarer sig bedre. Det gælder eksempelvis Sverige, Nederlandene og Belgien.



Samme billede tegner sig, når der ses på tilstrømningen af investeringer i forhold til de faste investeringer, jf. figur 3. Generelt udgør de direkte investeringer en stadig større andel af de faste investeringer og er derved blevet en vigtigere finansieringskilde over tid. Målt på denne måde placerer Danmark sig også i midterfeltet.

Placeringen i midterfeltet kan være et tegn på, at Danmark ikke i tilstrækkeligt omfang fremstår som et attraktivt investeringsland. I det efterfølgende undersøges, hvilke forhold der har betydning for lokaliseringsvalget.

Figur 3  
**Udenlandske direkte investeringer i forhold til faste investeringer, årligt gennemsnit for 1980-2008**



Kilde: UNCTAD, World Investment Report.

### Faktorer af betydning for lokaliseringvalget

Virksomhedernes investeringsstrategi på tværs af grænser er motiveret af muligheder for at reducere omkostninger blandt andet på arbejdskraft, erobre nye markedsandele og endelig overtage forskellige virksomhedsspecifikke ressourcer eller kompetencer, jf. boks 1.

Kendetegnende for perioder, hvor der har været en bølge af direkte investeringer, er endvidere fremkomsten af ny teknologi, dereguleringer og nye finansieringsmuligheder, der har fået virksomhederne til at tilpasse deres investeringsstrategi. Afgørende for at kunne tiltrække direkte investeringer er også makroøkonomisk og politisk stabilitet. Blandt Danmarks styrker i forhold til at tiltrække udenlandske investeringer er en lang tradition for at sikre en stabil samfundsøkonomisk udvikling og en velfungerende og veludbygget infrastruktur.

Endelig spiller konjunktursituationen også en rolle for de direkte investeringer. Stagnationen i de udenlandske investeringer i Danmark i de seneste år – og i øvrigt også i en række andre lande – skal ses i forhold til, at erhvervsinvesteringerne faldt forholdsvis kraftigt i forbindelse med

## Boks 1

**Den økonomiske litteratur om lokaliseringsvalget**

Den økonomiske litteratur omfatter en lang række studier af forhold, der har betydning for lokaliseringsvalget, se fx Faeth (2009), Dunning og Lundan (2008) eller OECD (2010) for et overblik. Sammenfattende peges der i litteraturen på tre overordnede områder med særlig betydning for lokaliseringsvalget: (i) sund samfundsøkonomi og forretningsvenligt erhvervs-klima, (ii) omkostninger og værdiskabelse samt (iii) adgang til talent og kompetencer.

Inden for *sund samfundsøkonomi* viser stort set alle studier, at markedsstørrelse, adgang til internationale markeder og markedsvækst har en betydelig positiv betydning for lokaliseringsvalget. Derudover viser mange studier, at lav ledighed og stabil inflation virker frem-mende for at tiltrække investeringer. En lav vurdering af markedsrisiko med få udsving i valutakruser og renter bidrager ligeledes til et stabilt og attraktivt investeringsklima.

Forhold med betydning for et *forretningsvenligt erhvervs-klima* omfatter i høj grad de rammebetingelser, som udstikkes af de offentlige myndigheder. I litteraturen analyseres en bred vifte af forhold og tiltag, som alle påvirker lokaliseringsvalget positivt. Det gælder fx en høj kvalitet af de offentlige myndigheder, høj beskyttelse af immaterielle rettigheder (IPR), få barrierer for handel og investeringer, ejendoms- og patentrettigheder, lav korrup-tion. Derud-over analyserer litteraturen forhold, som mere generelt har betydning for et forretningsvenligt erhvervs-klima, herunder god infrastruktur (telekommunikation og transport), koncentra-tion af virksomheder og klynger.

I litteraturen peges ofte på *omkostninger* og *værdiskabelse* som vigtige determinanter for tiltrækningen af internationale investeringer. Ofte fremhæves et højt omkostningsniveau i form af fx høje lønomkostninger eller skatter alt andet lige at hæmme internationale investeringer. Det pointeres dog, at høje omkostninger skal ses i sammenhæng med produktivitet.

Endelig er der i den økonomiske litteratur stor fokus på betydningen af *talent* og *kompeten-cer* for tiltrækningen af internationale investeringer, herunder især investeringer i vidensintensive aktiviteter som forskning, udvikling og innovation. Det konkluderes i de fleste studier, at forhold som en generel sund samfundsøkonomi, et generelt forretningsvenligt er-hvervs-klima samt en fornuftig balance mellem omkostninger og værdiskabelse er vigtige forudsætninger også for videnintensive investeringer. Derudover fremhæves samstemmende adgangen til højtuddannet arbejdskraft som en af de vigtigste faktorer for at tiltrække høj-produktive investeringer fra udlandet. Endelig er kvaliteten af universiteterne og muligheder-ne for partnerskaber med universiteterne også vigtige determinanter for lokaliseringsvalget. I det efterfølgende gives et kort overblik over udvalgte studier af forhold med betydning for lokaliseringsvalget af videnintensive investeringer:

Ved at undersøge højteknologibrancher på tværs af USA's forbundsstater finder *Goetz og Rupasingha (2002)*, at følgende forhold har særlig betydning for placeringen af højteknologi-ske investeringer: udbuddet af universitetsuddannede, tilstedeværelsen af øvrige højteknologi-ske virksomheder, indkomstniveau i forbundslandet, graden af urbanisering i forbundsland-et, infrastruktur, ejendomsskat og til en mindre grad kvaliteten af læreanstalter.

*OECD (2009)* viser, at særligt markedsstørrelsen, specialisering og klynger og til en mindre grad kvaliteten af offentlige myndigheder har betydning for placeringen af multinationale selskaber i højteknologiske brancher. Landenes åbenhed vises også at have signifikant betydning for placeringen. Analysen er baseret på multinationale selskabers tilstedeværelse i højteknologiske brancher med fokus på fremstilling og forretnings-service på tværs af OECD.

I analysen fokuseres yderligere på faktorer med betydning for lokaliseringsvalget på tværs af brancher. Først og fremmest understreges, at ovenstående forhold er vigtige i alle højteknologi-ske brancher. I medicinalindustrien konstateres, at en høj koncentration af humankapital har en særlig stor betydning, mens lave arbejdsomkostninger er særligt vigtige for placering-en af aktiviteter inden for bil- og elektronikindustrien.

Boks 1, fortsat

### Den økonomiske litteratur om lokaliseringsvalget

*Abramowsky mfl. (2007)* undersøger sammenhængen mellem lokalisering af privat F&U og offentlig F&U. Det fremgår, at tilstedeværelsen af offentlig F&U særligt inden for medicinalindustrien tiltrækker private forskningsenheder. Tiltrækningen er særlig stærk for private forskningsenheder fra udlandet. Tilstedeværelsen af offentlig F&U tiltrækker også forskningsenheder inden for maskiner og kommunikationsudstyr.

*Barrios et al. (2008)* undersøger lokaliseringen af internationale investeringer inden for information, kommunikation og telekom (IKT) blandt EU-landene. Det fremgår, at niveauet for regionalt BNP, graden af industriel specialisering, niveauet for uddannelse og tætheden af små og mellemstore virksomheder etableret i en bestemt region er centrale faktorer for lokaliseringsvalget i EU. Industriel specialisering viser sig at være særlig vigtig for IT-service, mens tilstedeværelsen af små og mellemstore virksomheder er vigtig for informations- og kommunikationsvirksomheder.

*I Barry og Curran (2004)* undersøges placeringen af aktiviteter inden for computerindustrien. Det fremgår, at samling mv. af computere er kraftigt påvirket af arbejdsomkostninger, og har tendens til at flytte fra Vesteuropa til Central- og Østeuropa. For produktion af elektroniske komponenter og forskningsaktiviteter, hvor højt uddannet arbejdskraft og arbejdsmiljø af høj kvalitet er nødvendig, er tendensen til at flytte mindre.

*I Thursby og Thursby (2006)* undersøges tilstedeværelsen af universiteter og såkaldte "centers of technological excellence". De finder, at kvaliteten af universiteterne og mulighederne for partnerskaber med universiteterne er vigtige lokaliseringsfaktorer. Dette gælder specielt for aktiviteter forbundet med innovation i medicinalindustrien.

*Kumar (2001)* viser, at amerikanske og japanske datterselskabers investeringer i F&U er positivt påvirket af modtagerregionens velstand og økonomiske størrelse. Yderligere finder Kumar, at en høj koncentration af forskere og ingeniører i modtagerlandet ligeledes tiltrækker F&U-investeringer fra udlandet.

tilbageslaget i 2008 og siden har udviklet sig svagt. Nedgangen i produktionen har efterladt virksomhederne med en ledig kapacitet og har dermed mindsket investeringsbehovet. Dette kan også have påvirket de udenlandske investeringer, om end disse mere er rettet mod at opnå en varig interesse i danske virksomheder og dermed i mindre grad fører til konjunkturbetingede udsving i investeringsbehov. Ser man på investeringsaktiviteten på internationalt plan, er den reduceret med ca. 50 pct. fra 2007 til 2009, jf. UNCTAD (2010). Endvidere har kursfald i kølvandet på den økonomiske krise ført til en negativ værdiregulering af beholdningen af de direkte investeringer.

Betydningen af udvalgte økonomiske karakteristika og rammevilkår er undersøgt nærmere på baggrund af en økonometrisk model for 27 OECD-landes bilaterale investeringsstrømme i perioden 2001-2007.

Analysen bekræfter, at en række karakteristika, som vedrører sund samfundsøkonomi og forretningsvenligt erhvervsklima, har betydning for lokaliseringsvalget. Derudover viser analysen, at et højt omkostningsniveau har negativ betydning for at tiltrække investeringer fra udlandet, og at adgangen til højtuddannet arbejdskraft påvirker lokaliseringsvalget positivt, jf. tabel 1. Resultaterne er i overensstemmelse med andre lignende studier, se fx OECD (2006), Mooij og Ederveen (2005) eller Fontagne (2003).

Tabel 1 Faktorer med betydning for lokaliseringsvalg	
Positiv betydning	Negativ betydning
Højtuddannet arbejdskraft	Arbejdsomkostninger
Åben økonomi (handel i forhold til BNP)	Beskatning af virksomheder
Kulturelle bånd (sprog)	Barrierer for investeringer
Velstand (BNP pr. capita)	Afstand
Markedsstørrelse (BNP)	

Anm: Se bilag for en detaljeret beskrivelse af modellen.  
Kilde: Egne beregninger.

Med afsæt i de forhold, der anses for centrale for lokaliseringsvalget, synes der navnlig at kunne peges på to centrale udfordringer. For det første er omkostningsniveauet en af de vigtige faktorer, når virksomhederne etablerer sig i andre lande. Virksomhederne placerer deres produktion der, hvor det er mest profitabelt. Således virker høje lønomkostninger og høj beskatning af virksomhederne hæmmende for internationale investeringer. Høje lønudgifter øger alt andet lige produktionsomkostninger, og tilsvarende mindsker virksomhedsbeskatningen alt andet lige overskuddet. Høje omkostninger skal ses i sammenhæng med arbejdskraftens produktivitet. Det er således nødvendigt at sikre den rette balance mellem omkostninger og produktivitet.

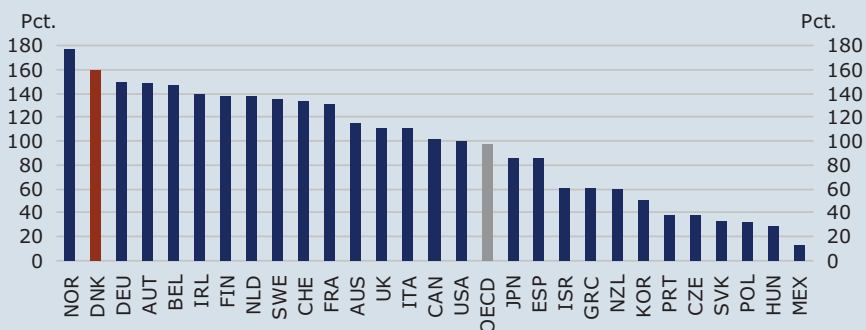
For det andet er adgangen til de rette kompetencer en vigtig faktor for at tiltrække og fastholde højproduktive arbejdspladser. Det gælder især med hensyn til tiltrækning af videntunge investeringer med højt indhold af forskning, udvikling og innovation.



## Omkostninger og værdiskabelse

Virksomhedernes udgifter til løn er en af de væsentligste produktionsomkostninger og har derfor stor betydning for virksomhedernes lokaliseringvalg. De danske lønomkostninger pr. time er blandt de højeste i verden. I 2008 var det kun i Norge, at arbejdsomkostningerne pr. time var højere end i Danmark, jf. figur 4.

Figur 4  
Arbejdsomkostninger, 2008

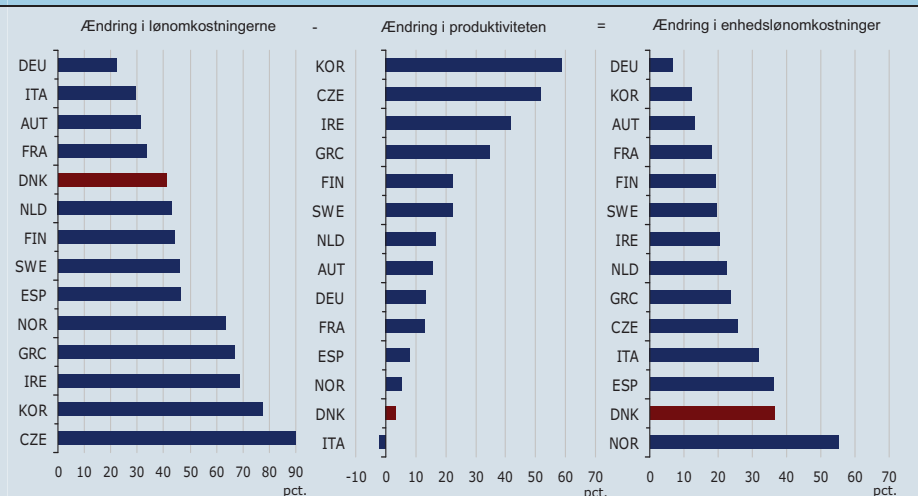


Anm.: I fælles valuta (USD) og indekseret i forhold til USA. Arbejdsomkostninger inkl. indirekte bidrag  
Kilde: U.S. Bureau of Labor Statistics.

Høje lønomkostninger kræver en tilsvarende høj produktivitet. Med andre ord kan et land med høje lønomkostninger være konkurrencedygtigt, hvis lønniveauet afspejler fx en højt kvalificeret arbejdsstyrke, høj innovations- evne eller høj grad af teknologisk formåen. På samme måde skal høje løn- stigninger være forankret i høj produktivitetsvækst, hvis konkurrencedyg- tigheden ikke skal svækkes. Det har ikke været tilfældet i Danmark, hvor lønomkostningerne er steget mere, end produktivitetsudviklingen har givet grundlag for, jf. figur 5. Således er lønningerne i Danmark (ekskl. de pri- mære erhverv) steget med godt 41 pct., mens produktiviteten kun er steget med godt 3 pct. fra 1999 til 2009. Samlet er omkostningerne pr. produceret enhed i Danmark steget med knap 37 pct. Til sammenligning har Sverige haft næsten samme lønudvikling som Danmark, men en betydelig højere fremgang i produktiviteten. I Sverige er omkostningerne pr. produceret en-

hed således kun steget med knap 20 pct. Det har alt andet lige givet Sverige en konkurrencefordel i forhold til Danmark.

Figur 5  
**Lønstigninger, produktivitetsvækst og enhedslønomkostninger, 1999-2009**



Anm.: Lønomkostninger er målt som lønomkostninger pr. time i den private sektor ekskl. landbrug. Arbejdsproduktiviteten er målt som bruttoværditilvæksten pr. arbejdstime i faste priser i den private sektor ekskl. landbrug. Enhedslønomkostninger omfatter den private sektor ekskl. landbrug. For Frankrig og Polen er data 1999-2008; For Portugal er data fra 1999-2007.  
 Kilde: OECD Unit Labor Cost database, egne beregninger.

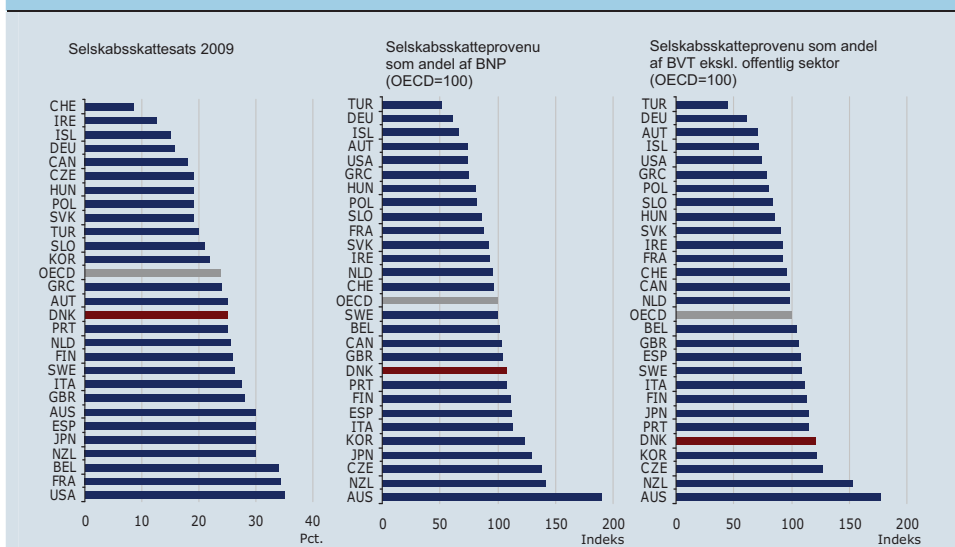
Ud over ændringer i lønomkostninger og produktivitet har udviklingen i valutakurser også betydning for konkurrencedygtigheden over for udlandet. Siden 2000 er den danske effektive valutakurs steget 12 pct., og dermed er Danmarks konkurrenceevne forringet yderligere.

### Beskatning af virksomheder

Et andet væsentligt omkostningselement, som påvirker lokaliseringsvalget negativt, er beskatningen af virksomheder. Der er tegn på, at selskabsskatten har fået større betydning for internationale investeringer, se fx OECD (2010). Dette er sket i takt med, at øvrige barrierer for investeringer er blevet færre, og virksomhederne og deres aktiviteter er blevet mere mobile. Udviklingen betyder, at virksomhederne kan være blevet mere tilbøjelige til at flytte aktiviteter til andre lande som følge af forskelle i selskabsskatterne.

Selskabsskattesatsen ligger i Danmark på 25 pct., hvilket er over den gennemsnitlige sats i EU på godt 23 pct., se figur 6. En sammenligning af selskabsskattesatserne giver imidlertid ikke et retvisende billede af skattebelastningen, idet fradragsmulighederne er forskellige, og nogle lande opererer med flere selskabsskattesatser. Et mål for den effektive selskabsbeskatning er derfor virksomhedsskatteprovenuet som andel af BNP, hvor Danmarks placering falder til den lave del af midterfeltet. Man bør yderligere tage højde for, at Danmark er kendetegnet ved at have verdens største offentlige sektor, der som altovervejende hovedregel ikke betaler selskabsskat.

**Figur 6**  
**Selskabsskattesatsen og selskabsskatteprovenuet som andel af hhv. BNP og privat værditilvækst**



Anm.: Selskabsskattesatsen angiver den formelle sats. Såfremt et land opererer med flere satser, så vises den højeste. Selskabsskatteprovenuet er målt som det gennemsnitlige provenu fra beskatningen af virksomheder i 2007 og 2008 målt som andel af henholdsvis BNP og bruttoværditilvæksten i hele økonomien minus offentlige og personlige tjenester. Ekskl. Norge på grund af den omfattende olieproduktion. Kilde: OECD Revenue Statistics Database.

En international sammenligning af skattebelastningen i forhold til værdiskabelsen i den private sektor viser fortsat, at den reelle virksomhedsbeskatning i Danmark er forholdsvis høj, jf. figur 6.

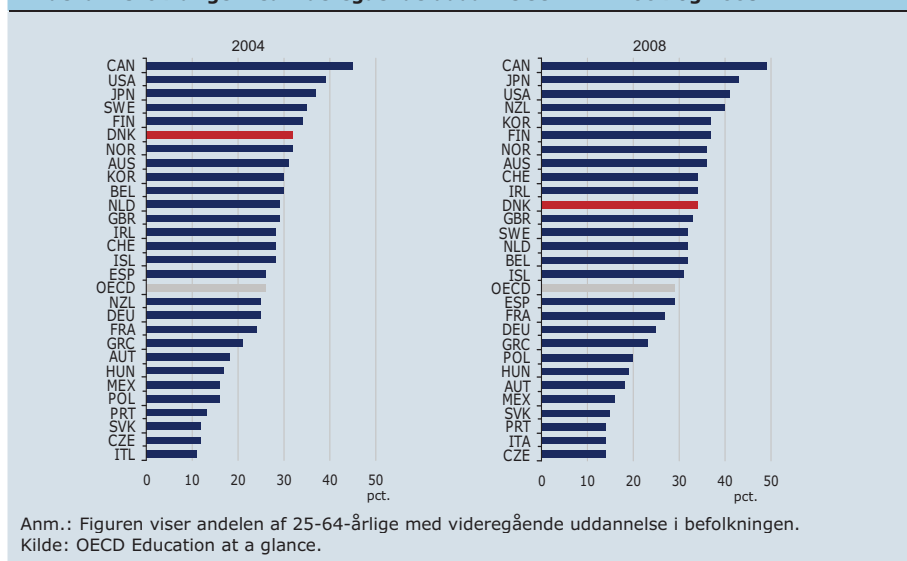
## Talent og kompetencer

Adgangen til talent og kompetencer er en vigtig faktor for at tiltrække og fastholde højproduktive arbejdspladser. Hvis adgangen til højtuddannet arbejdskraft er begrænset, bliver det mindre attraktivt at investere for både indenlandske og udenlandske virksomheder.

Danmark er kendetegnet ved at have en veluddannet arbejdsstyrke, og stadig flere får en uddannelse. Men andre lande satser også massivt på uddannelse. Således er afstanden op til de førende lande forøget. Dertil kommer, at lande, hvis befolkninger før var dårligere uddannede end den danske, haler ind på Danmark. Siden 2004 er Danmark blevet indhentet af Irland og Schweiz, og vi er blevet overhalet af Norge, Korea, Australien og New Zealand, jf. figur 7.

Figur 7

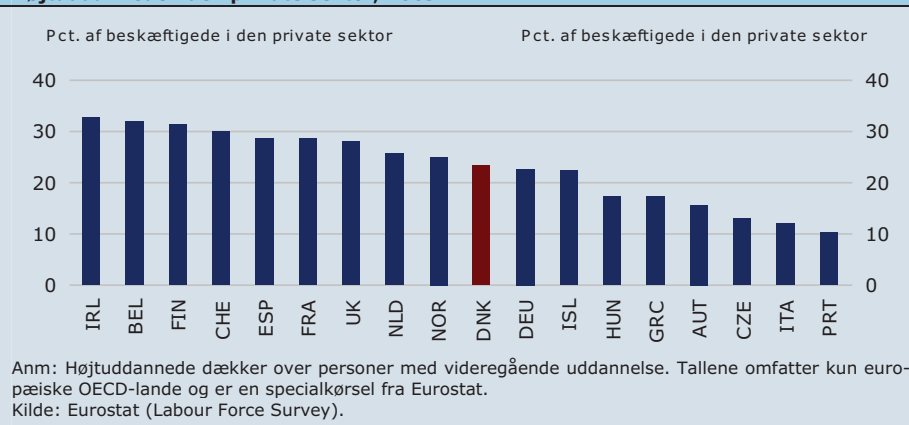
### Andel af 25-64-årige med videregående uddannelse i hhv. 2004 og 2008



Når udenlandske virksomheder investerer i andre lande, så er det i sagens natur adgangen til arbejdskraft i den private sektor, som er central. I Danmark er kun omkring 23 pct. af de beskæftigede i den private sektor højtuddannede, se figur 8. Det skyldes hovedsageligt, at en betydelig del af de

højtuddannede er ansat i den offentlige sektor. Set i et internationalt lys er adgangen til højtuddannet arbejdskraft i den private sektor lavere end i andre europæiske lande.

Figur 8

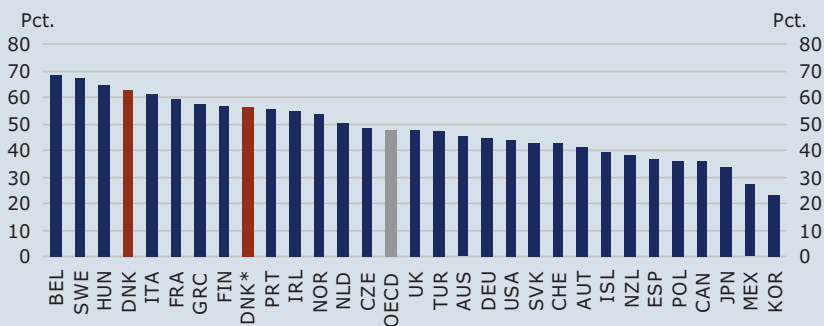
**Højtuddannede i den private sektor, 2009**

Derudover er der tegn på, at den danske uddannelsessammensætning i mindre grad retter sig mod højproduktive jobfunktioner med høje samfundsøkonomiske afkast. Det er navnlig videregående uddannelser inden for de tekniske og naturvidenskabelige fagretninger, der styrker produktiviteten i de private virksomheder, jf. CEBR (2010). Netop andelen af nyuddannede inden for disse fagretninger ligger i Danmark under niveauet for OECD.

Skatten på den sidste tjente krone (marginalskatten) har betydning for incitamenterne for at yde en ekstra indsats. Jo mindre marginalskatten er, desto højere er det økonomiske incitament til at øge arbejdstiden. Marginalskatten for de højtlønnede i Danmark ligger i den øvre del af midterfeltet blandt OECD-landene, jf. figur 9. Dette er tilfældet, til trods for at marginalskatten siden 2004 ad flere omgange er sænket betydeligt, senest i 2009, hvor den blev sænket med på 7,5 pct.point med effekt fra 2010. Den forholdsvis høje marginalskat mindsker det privatøkonomiske incitament til at tage en videregående uddannelse. Således er det privatøkonomiske afkast ved en videregående uddannelse i Danmark relativt lille i forhold til de øvri-

ge OECD-lande. Dette kan bidrage til, at Danmark taber terræn i uddannelseskapløbet. Derudover gør den forholdsvis høje marginalskat i sig selv det sværere at tiltrække højtuddannede fra udlandet.

Figur 9  
**Marginalskat for højtlønnede**



Anm.: Tallene i figuren angiver den marginale skattele, dvs. marginalskatten på lønindkomst inkl. arbejdstager- og arbejdsgiverbetalte sociale bidrag. Marginalskatten er beregnet for en enlig fuldtidsbeskæftiget uden børn, der tjener 167 pct. af en gennemsnitlig arbejds løn. DNK\* er Danmark inkl. Forårspakke 2.0 angiver marginalskatterne i Danmark fra 2010.  
 Kilde: OECD Taxing wages.

## Global markedsføring

Det er regeringens mål, at danske virksomheder har gode og konkurrencedygtige betingelser for at skabe vækst og beskæftigelse. Gode generelle økonomiske rammevilkår er en vigtig del af denne indsats. For at understøtte dansk erhvervslivs konkurrencedygtighed er der iværksat en række initiativer rettet mod global markedsføring og internationale rammevilkår mv. Det drejer sig blandt andet om indsatser for at styrke eksport og turisme og om ordninger, der kan være nødvendige for ikke at stille danske virksomheder ringere end udenlandske konkurrenter. Det drejer sig også om at udvide kendskabet til danske produkter. Dette sker blandt andet gennem Fonden for markedsføring af Danmark. Målet er at skabe et klarere og mere positivt billede af Danmark på de områder, hvor det giver konkrete fordele i den internationale konkurrence om globale talenter, turister, investeringer og markedsandele. Derudover arbejder Invest in Denmark med at tiltrække udenlandske investeringer til Danmark. Invest in Denmark opsøger potenti-

elle udenlandske investorer for at identificere konkrete projekter og tilbyde information og analyser, etablering af kontakt til potentielle partnere, offentlige instanser, uddannelses- og forskningsinstitutioner mv.

## Bilag 1. Definition af udenlandske direkte investeringer

Udenlandske direkte investeringer (Foreign Direct Investment, FDI) er defineret som investeringer, hvor en udenlandsk investor opnår ejerskab på mindst 10 pct. af egenkapitalen eller stemmerne. Ejerskab i denne størrelse medfører en væsentlig (men ikke nødvendigvis bestemmende) indflydelse på virksomheden og foretages typisk for at skabe en varig økonomisk forbindelse mellem ejeren og virksomheden. I Danmark findes to statistikker over investeringer på tværs af landegrænser. Den ene er FDI-statistikken, som ligger til grund for nærværende artikel og opgøres af Danmarks Nationalbank. Den anden er Danmarks Statistiks opgørelse af danske datterselskaber i udlandet (OFATS) og udenlandsk ejede virksomheder i Danmark (IFATS). Nationalbankens og Danmarks Statistiks opgørelser adskiller sig primært ved, at ejerskabskravet i FDI-statistikken er på mindst 10 pct., mens ejerskabskravet i OFATS og IFATS er på mindst 50 pct.

Formålet med FDI er at udøve aktivt ejerskab gennem fx bestyrelsesarbejde eller tæt samarbejde med ledelsen om udvikling og drift af virksomheden. FDI skal ses i modsætning til porteføljeinvesteringer, hvor investor primært er interesseret i virksomhedernes afkast uden ønske om direkte indflydelse på virksomhedens drift og udvikling.

Statistisk set er FDI en finansiel transaktion og kan være overførsler af enten egenkapital (aktier og andre kapitalandele) eller koncernlån. Egenkapitaloverførsler vedrører enten etablering af nye virksomheder, køb/fusion af eksisterende virksomheder eller udvidelse af egenkapital i eksisterende virksomheder. Statistisk er det ikke muligt at skelne mellem opkøb af eksisterende og etablering af nye virksomheder. Koncernlån mv. omfatter transaktioner mellem koncernforbundne selskaber. FDI omfatter også geninvesteret indtjening, som er den del af en virksomheds overskud, der ikke udloddes.



FDI opgøres enten som periodens transaktioner (strømopgørelse) eller ved den akkumulerede værdi inkl. værdireguleringer (beholdningsopgørelse). I Danmark udskilles gennemløbsinvesteringer, som er direkte investeringer fra udlandet i et holdingselskab i Danmark, som videreinvesterer midlerne i udlandet. Denne type investeringer har sjældent realøkonomisk betydning i Danmark.

Gennemløbsinvesteringer er et fænomen, der kendes i større eller mindre grad fra næsten alle lande. Internationale opgørelser af udenlandske direkte investeringer inkluderer gennemløbsinvesteringer. Dette vurderes dog ikke at påvirke sammenligneligheden mellem Danmark, Sverige, Nederlandene og Østrig nævneværdigt, idet investeringer i disse lande foretaget af udenlandske holdingselskaber udgør en forholdsvis lille andel af de samlede udenlandske investeringer.

## Bilag 2. Model for internationale investeringer

Betydningen af udvalgte økonomiske karakteristika og rammevilkår er evalueret ved hjælp af en økonometrisk model for internationale investeringer. Modellen indeholder følgende variable:

$$BNP_{ijt} = BNP_i BNP_j$$

$$BNPC_{ijt} = \frac{BNP_i}{POP_i} \frac{BNP_j}{POP_j}$$

$$\text{\AA}benhed_{it} = \frac{\text{Eksport}_{it} + \text{Import}_{it}}{BNP_{it}}$$

$$\text{skat}_{it} = \frac{\text{Pr ovenuselskabsbeskatning}_{it}}{BNP_{it}}$$

$$\text{Barrierer}_{it} = \text{Indeks for barrierer}_{it}$$

$$\text{Løn}_{ijt} = \frac{\text{Lønniveau}_{it}}{\text{Lønniveau}_{jt}}$$

$$\text{Uddannelse}_{it} = \frac{\text{AntalVU}(25-64)_{it}}{\text{POP}(25-64)_{it}}$$

Modellen beskriver bilaterale investeringsstrømme, hvor *i* angiver modtagerlandet, *j* angiver, hvilket land investeringerne kommer fra og *t* angiver tidspunktet. Der tages udgangspunkt i en "gravity" specifikation, hvor økonomisk størrelse målt som BNP og afstand mellem lande, påvirker investeringsstrømmene. Ud over disse faktorer er der blevet inkluderet BNP pr. capita (BNPC), den samlede handel som andel af BNP (åbenhed), sprogfællesskaber (sprog). Disse faktorer er grundlæggende økonomiske og geografiske karakteristika med betydning for investeringsstrømme, men som ikke umiddelbart kan påvirkes. Modellen indeholder endvidere et indeks for graden af juridiske barrierer, der forhindrer direkte investeringer (Barrierer) samt selskabsskatteprovenuet som andel af BNP (skat), forholdet mellem timelønningerne (Løn) og andelen af de 25-64 årige med en videregående uddannelse (Uddannelse). Disse faktorer udgør karakteristika, som i højere grad kan påvirkes via policyinitiativer.

### Estimationsmetode

Modellens parametre bliver estimeret med en Random effects-estimator, som har den fordel, at den tager højde for, at fejllædet både indeholder

tidsvarierende og invariante faktorer. Således giver random effects-estimatoren et mere efficient parameterestimat end en pooled-OLS estimator, som ikke tager højde for, at fejlleddet kan splittes op i disse to dele.

Hovedargumentet for at anvende en random effects-estimator frem for fixed effects er, at nærværende datagrundlag er tværsnitsdomineret med observationer, som kun strækker sig over perioden 2001 til 2007. Dette kan betyde, at tidsvariationen ikke er stor nok til at anvende en fixed-effects estimation, som må forventes at medføre et betydeligt efficienstab. Fixed-effect estimatoren har nemlig den ulempe, at den kun anvender tidsvariationen i datasættet, derfor ignoreres den landespecifikke information, som ikke varierer over tid. Random effects-estimatoren er funderet på antagelsen om, at den uobserverbare heterogenitet i fejlleddet er ukorreleret med inputfaktorene. Dette er en forholdsvis streng antagelse, og for at imødekomme denne, er der inkluderet tidsdummier i modellen, som fjerner de uobserverede tidsafhængige effekter i modellen, samt at de økonomiske, geografiske og kulturelle kontrolvariable bidrager til at mindske denne problemstilling.

Der anvendes ubalanceret paneldata for at forøge antallet af observationer. Et ubalanceret panel kan anvendes, så længe grunden til de manglende observationer ikke er korreleret med det idiosynkratiske fejleddet. Det antages at være tilfældet her, da de manglende observationer fordeler sig tilfældigt over tid og lande. Der er som et robusthedstjek gennemført en estimation på et balanceret panel, uden at det medfører markant forskellige resultater. Modellen estimeres på investeringsstrømme og ikke på beholdningen af FDI. Estimation på baggrund af beholdninger er kritisabelt, idet ændringer i beholdningen af FDI kan være udtryk for en værdiregulering og således ikke udtryk for investeringsaktivitet. Som et robusthedscheck er der blevet estimeret med FDI beholdninger som afhængig variabel i stedet for strømme, hvilket ikke giver en markant forskel jf. tabel 1.

Tabel 1  
**Random effects estimation af direkte investeringer 2001-2007**

	Strøm		Beholdning	
	Koefficient	t-værdi	Koefficient	t-værdi
Konstant	-49,86	-12,27	-31,06	-5,79
LBNP	0,74	13,87	0,74	5,30
LBNP pr. capita	1,41	8,68	0,59	2,58
Låbenhed	0,48	2,47	0,76	4,09
Lafstand	-0,93	-10,40	-1,02	-3,95
Fælles sprog	1,27	3,51	2,21	2,20
Lskat	-0,20	-1,69	-0,19	-2,77
Lbarriere	-0,26	-2,62	-0,14	-1,85
Lløn	-0,61	-7,81	-0,28	-4,10
LUddannelse	0,60	2,68	0,08	0,39
T2001	-0,30	-3,92	-0,06	-1,41
T2002	-0,55	-7,11	0,13	2,55
T2003	-0,54	-6,54	0,29	4,77
T2004	-0,65	-6,90	0,31	3,88
T2005	-0,65	-6,03	0,17	1,62
T2006	-0,77	-6,29	0,18	1,46
T2007	-0,81	-5,81	0,26	1,74
R <sup>2</sup>	0,21		0,34	
obs	4284		4331	

Kilde: Egne beregninger.

Anm.: L foran variabelen angiver at denne variabel er logget. Den afhængige variabel i modellen er hhv. direkte investeringsstrømme og -beholdninger.

Alle variable i modellen er logget. For at undgå tab af for mange observationer er FDI adderet med 1, således at nul-værdier fastholdes i den transformerede model ( $\log 1 = 0$ ). Det viser sig dog ikke at have den store betydning for parameterestimerne i modellen.

Den anvendte modelspecifikation er et resultat af en "general-to-specifik" tilgang, hvor insignifikante variable løbende ekskluderes. Af variable, der er blevet ekskluderet, kan nævnes landestørrelse, bilateral nominel valutakurs, real effektiv valutakurs volatilitet, infrastruktur, udgifter til forskning og udvikling, det private forbrug som andel af BNP, indenlandske investeringer som andel af BNP og det offentlige forbrug som andel af BNP.

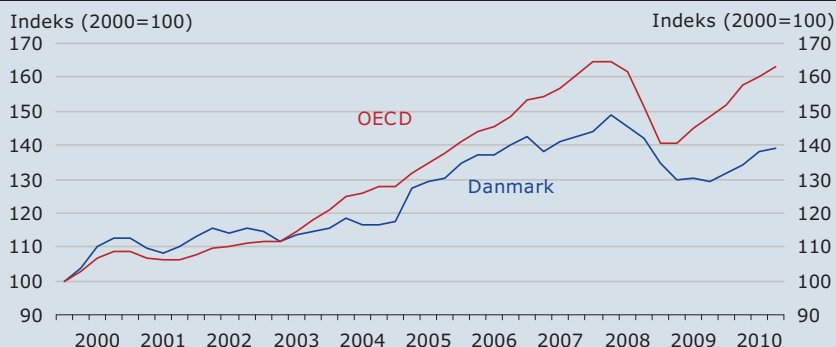


## Danmarks handel og markedsandele

*Danmark er en lille åben økonomi, hvor eksporten har stor betydning for beskæftigelse og produktion. Det store fald i verdenshandlen i forbindelse med den økonomiske krise slog kraftigt igennem på dansk eksport. Eksporten målt i mængder ligger endnu under niveauet forud for krisen trods fornyet fremgang i verdenshandlen siden 3. kvartal 2009. Derimod er flere af de lande, vi normalt sammenligner os med, tæt på at være tilbage på eller allerede over niveauet før krisen. Danmark har over de seneste ti år tabt eksportmarkedsandele svarende til omkring 15 pct. En del af forklaringen er, at lande som Kina, Indien og flere østeuropæiske lande er blevet mere integrerede i verdenshandlen. Men tabet af eksportmarkedsandele hænger også sammen med, at den danske lønkonkurrenceevne er forværret betydeligt gennem de seneste 10 år. Erobring af markedsandele i vækstøkonomierne, herunder BRIK-landene, kan blive en vigtig faktor for at sikre vækst i dansk eksport fremover.*

Danmarks udenrigshandel blev kraftigt påvirket af det store fald i verdenshandlen som følge af den økonomiske krise. Fra 3. kvartal 2008 til 2. kvartal 2009 faldt den danske vare- og tjenesteeksport i mængder godt 11 pct. OECD-landene som helhed oplevede ligeledes et kraftigt fald i vare- og tjenesteeksporten, men er nu ved at være tilbage på niveauet forud for krisen. Danmarks eksport målt i mængder er endnu under niveauet forud for krisen, jf. figur 1. Billedet er dog lidt anderledes, hvis der ses på eksporten målt i værdier. Dansk eksport målt i værdier er derimod nu tilbage på niveauet før krisen.

Figur 1  
Udviklingen i vare- og tjenesteeksporten i mængder



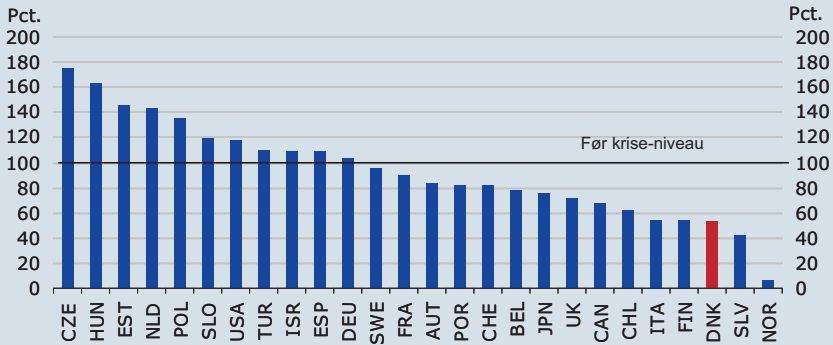
Anm.: Sæsonkorrigeret, faste priser. OECD-gennemsnittet er uvægtet.  
Kilde: OECD.stat og egne beregninger.

Der er en række faktorer, der kan have indflydelse på udviklingen i landenes eksport. I denne artikel analyseres udviklingen i danske eksportmarkedsandele i en international sammenhæng. Fokus vil være på betydningen af lønkonkurrenceevnen og på samhandlen med vækstøkonomierne.

### Genvundet eksport efter krisen

Dansk eksport er kommet svagere ud af krisen end eksporten fra lande, vi normalt sammenligner os med. Figur 2 viser, hvor meget af den tabte eksport under krisen de enkelte lande har genvundet. Danmark har i mængder genvundet ca. 50 pct. af det tabte terræn. For flere lande, herunder Holland og Tyskland, er eksporten nu over niveauet før krisen, og landene har således mere end genvundet det tabte terræn. Sverige er ligeledes kommet noget bedre ud af krisen end Danmark og har således genvundet ca. 95 pct. af det tabte.

Figur 2

**Genvundet eksport efter krisen i udvalgte OECD-lande, 4. kvartal 2010**

Anm.: Figuren viser ændringen i eksporten fra 2. kvartal 2009 til 4. kvartal 2010 sat i forhold til ændringen i eksporten fra 3. kvartal 2008 til 2. kvartal 2009. Eksport af varer og tjenester, faste priser.  
Kilde: OECD.stat og egne beregninger.

For hovedparten af de betragtede lande er eksporten kraftigt påvirket af den internationale konjunkturedgang. Som figur 1 viser, oplever Danmark ikke et lige så kraftigt fald i eksporten under krisen som OECD som helhed, og fremgangen i eksporten efter krisen har været forholdsvis svag. Eksportens sammensætning på varegrupper kan have stor betydning for gennemslaget af konjunkturer på eksportudviklingen. Lande som Sverige og Tyskland, der eksporterer forholdsvis mange konjunkturfølsomme varer, fx investeringsgoder og biler, oplever typisk en forholdsvis kraftig nedgang i eksporten under en krise. Omvendt vil eksporten vokse kraftigt igen under et internationalt opsving. Danmark eksporterer typisk mindre konjunkturfølsomme varer såsom medicin og fødevarer, jf. boks 1 om danske eksportvirksomheder.



## Boks 1

**Danske eksportvirksomheder**

Den knap ene procent af virksomhederne i Danmark, der har over 100 fuldtidsbeskæftigede, står for to-tredjedele af den samlede danske eksport. I det seneste årti har antallet af eksportvirksomheder stort set været uændret, men andelen af eksportvirksomheder er siden 2000 faldet knap 3 pct.-point.

Som tabel 1 viser, er eksporten i pct. af omsætningen stigende med virksomhedernes størrelse. Næsten 40 pct. af omsætningen i gruppen af virksomheder med over 100 fuldtidsbeskæftigede går til eksport. Det er en vigtig faktor for vækst i dansk eksport, at flere virksomheder kommer ud på eksportmarkederne, herunder flere små og mellemstore virksomheder.

**Tabel 1: Eksporten fordelt på størrelse af virksomhed**

Antal fuldtidsbeskæftigede	Andel af virksomheder	Andel af samlet omsætning	Andel af samlet eksport	Eksport i pct. af omsætning
0-9	90,6	23,0	10,6	12,1
10-29	6,4	14,2	9,7	18,1
30-59	1,6	9,4	7,4	20,7
60-100	0,6	6,5	5,5	22,2
100+	0,7	47,0	66,9	37,5
I alt	100	100	100	-

Anm.: Omfatter virksomheder i de private byerhverv i 2008.

Kilde: Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase og egne beregninger.

Der er stor variation i, hvor meget der eksporteres i de enkelte brancher. Industrien står for godt 41 pct. af den samlede danske eksport efterfulgt af handel, hotel og restauration samt transport, post og tele, der hver står for omkring 25 pct. af den samlede eksport.

Eksporten udgør mellem 40 og 50 pct. af den samlede omsætning både i industrien og i transport, post og tele. Eksporten er ligeledes vigtig for landbrug, fiskeri og råstofudvinding, hvor eksporten udgør 34 pct. af den samlede omsætning, jf. tabel 2.

**Tabel 2: Eksporten fordelt på brancher**

	Andel af samlet Omsætning	Andel af samlet eksport	Eksport i pct. af omsætning
Landbrug, Fiskeri, råstofudvinding	2,5	3,3	34,0
Industri	23,2	41,2	46,7
Bygge og anlæg	7,7	0,3	1,1
Handel, hotel og restauration	40,7	25,1	16,3
Transport, post og tele	13,1	24,2	48,6
Finansiering og forretningsservice	12,4	5,8	12,3
Offentlige og personlige tjenester	0,4	0,1	4,5
I alt	100	100	-

Anm.: Omfatter virksomheder i de private byerhverv i 2008.

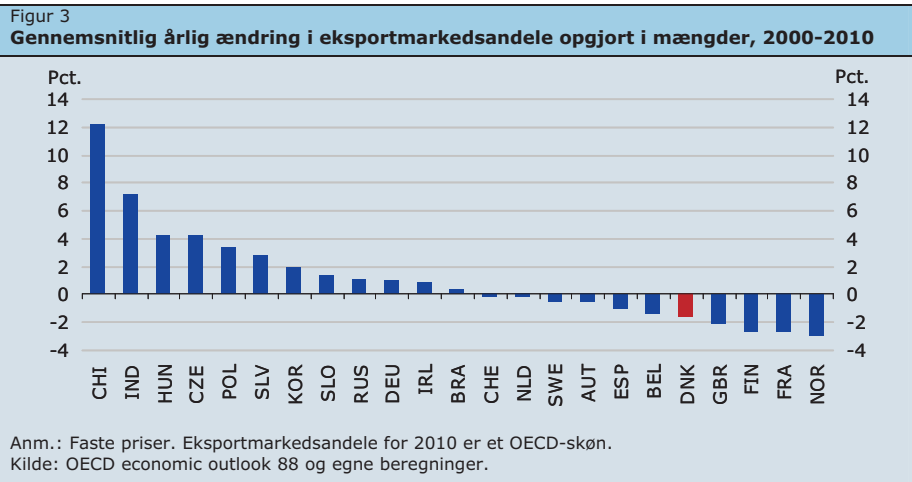
Kilde: Økonomi- og Erhvervsministeriets virksomhedsdatabase og egne beregninger.

## Vækstmarkederne vinder eksportmarkedsandele

For at måle hvor godt et lands eksport har klaret sig, kan man følge udviklingen i landets markedsandel. Eksportmarkedsandele kan opgøres i såvel mængder som værdier. Denne artikel fokuserer på eksportmarkedsandele opgjort i mængder, da det er relevant for aktiviteten og beskæftigelsen i

Danmark. Eksportmarkedsandele opgjort i værdier er derimod relevant for forbrugsmuligheder og betalingsbalancen og belyses i boks 2.

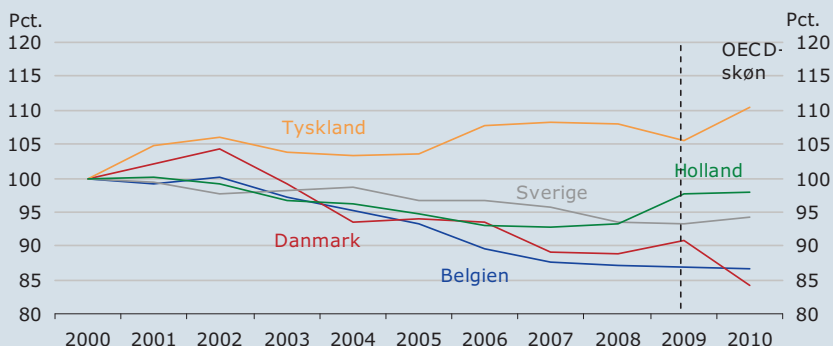
Brasilien, Rusland, Indien, Kina og store dele af Østeuropa er blevet stadigt mere integreret i verdensøkonomien og har dermed også oplevet en kraftig stigning i samhandlen med omverdenen. Det har betydet, at de fleste vestlige lande har tabt markedsandele det seneste årti, jf. figur 3.



Der er imidlertid forskel på, hvor stort tabet i eksportmarkedsandele har været blandt de vestlige lande. For Danmark er eksportmarkedsandelen i mængder mindsket med godt 15 pct. fra 2000 til 2010. Det er et noget større tab end for flere af de lande, vi normalt sammenligner os med.

Figur 4 viser udviklingen i eksportmarkedsandele for udvalgte OECD-lande i perioden. Nederlandene har formået næsten at opretholde sin eksportmarkedsandel over perioden, og Sverige har tabt eksportmarkedsandele svarende til omkring 5 pct. Tyskland har vundet eksportmarkedsandele over perioden, svarende til 10 pct.

Figur 4  
Udviklingen i eksportmarkedsandele i mængder



Anm.: Faste priser. Eksportmarkedsandele for 2010 er et OECD-skøn.  
Kilde: OECD economic outlook 88 og egne beregninger.

Tabet i Danmarks eksportmarkedsandele siden 2000 er mere beskedent målt i værdier end i mængder. Boks 2 redegør for metoden til beregning af eksportmarkedsandele samt for forskellen i Danmarks eksportmarkedsandele opgjort i værdier og i mængder.

#### Boks 2

#### Opgørelse af eksportmarkedsandele i mængder og værdier

OECD opgør eksportmarkedsandele for varer og tjenester i mængder. Eksportmarkedsandelen opgøres ved udviklingen i det pågældende lands eksport relativt til markedets størrelse. OECD definerer et eksportmarkeds størrelse som en vægtet sum af importen i de lande, der eksporteres til. Vægtene udgøres af eksportlandets andel af den samlede import i 2005. Følgende udtryk for eksportmarkedet anvendes:

$$EXM_{r,t} = \sum_{p=1}^n \frac{X_{r,p,2005}}{X_{w,p,2005}} \cdot M_{p,t}$$

hvor  $EXM_{r,t}$  er eksportmarkedet for eksportland  $r$  på tidspunkt  $t$ ,  $X_{r,p,2005}$  er eksporten fra land  $r$  til importland  $p$  i 2005,  $X_{w,p,2005}$  er eksporten til land  $p$  fra hele verden i 2005, og  $M_{p,t}$  er land  $p$ 's samlede import på tidspunkt  $t$ . På grund af databegrænsninger opgøres eksportmarkedet som den vægtede sum af importen i det pågældende lands aftagerlande i OECD. I 2008 udgjorde eksport af varer og tjenester til OECD-landene ca. 86 pct. af Danmarks samlede eksport.

Boks 2, fortsat

### Opgørelse af eksportmarkedsandele i mængder og værdier

Land  $r$ 's markedsandel på tidspunkt  $t$  defineres som

$$MA_{r,t} = \sum_{p=1}^n \frac{X_{r,p,t}}{EXM_{r,t}}$$

hvor  $X_{r,p,t}$ , er land  $r$ 's eksport til land  $p$  på tidspunkt  $t$ .

OECD opgør ikke udviklingen i eksportmarkedsandele i værdier. Beregnes eksportmarkedsandele ved OECDs metode i værdier i stedet for mængder, er tabet i Danmarks eksportmarkedsandele siden 2000 mere begrænset. Ses der udelukkende på vareeksporten, taber Danmark eksportmarkedsandele opgjort i værdier svarende til 1 pct. i perioden 2000 til 2009.

Forskellen på tabet af eksportmarkedsandele i mængder og værdier indikerer, at priserne på dansk eksport stiger hurtigere end priserne på eksportmarkedet generelt. Det kan dels afspejle relativt store omkostningsstigninger i dansk produktion, og dels sammensætningen af eksporten.

Danmark eksporterer relativt lidt inden for elektronik og kapitaludstyr, hvor der er høj produktivitetsvækst og faldende priser. Derimod eksporterer vi forholdsvis meget inden for fødevarer og medicin, der ikke oplever tilsvarende fald i priserne. Denne sammensætnings-effekt trækker i retning af en forbedring af bytteforholdet, som afspejler sig i et knap så stort tab i eksportmarkedsandele i værdier.

Kilde: Beskrivelsen af OECDs beregninger er fra OECD Economic Outlook Database Inventory. Data til beregning af eksportmarkedsandele i værdier er fra OECD.stat.

## Danmarks lønkonkurrenceevne og markedsandele

Udviklingen i markedsandele skyldes ikke alene, at nye lande i stigende grad tager del i globaliseringen. Også lønkonkurrenceevnen har en betydning. Lønkonkurrenceevnen er siden 2000 og frem til 2. kvartal 2009 forværret med ca. 26 pct., men efter en markant forbedring af lønkonkurrenceevnen det seneste år er forværringen siden 2000 aktuelt kun på ca. 15 pct., jf. figur 5.

Figur 5  
Udviklingen i Danmarks lønkonkurrenceevne (akkumuleret) siden 2000



Anm.: Udviklingen i lønkonkurrenceevnen er målt ved udviklingen i de relative enhedsomkostninger i fremstillingsvirksomhed for Danmark og udlandet korrigeret for valutabevægelser.

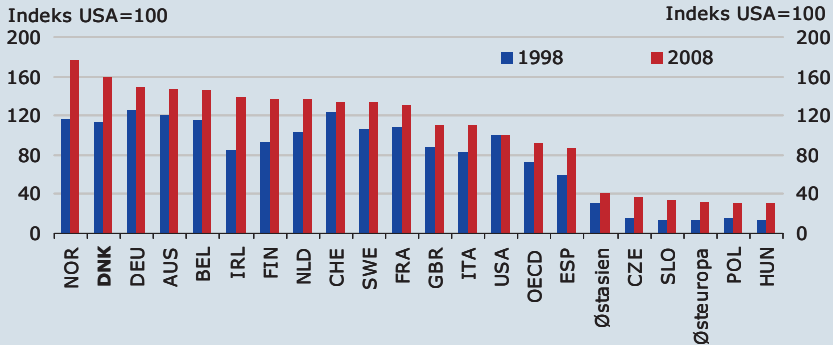
Kilde: Økonomisk Redegørelse, december 2010.

Lønstigningstakten er gennem det seneste år faldet markant, således at udviklingen i de danske lønninger nu næsten er på linje med lønstigningerne i udlandet. De danske lønninger er imidlertid over en lang periode steget hurtigere end hos vores konkurrenter. Det betyder, at arbejdsomkostningerne herhjemme er kommet meget højt op i international sammenligning, jf. figur 6.

Arbejdsomkostningerne i industrien i Østasien og Østeuropa ligger markant under arbejdsomkostningerne i de vestlige lande. Men også blandt de vestlige lande ligger Danmark højt. Arbejdsomkostningerne i industrien i Danmark er i 2008 således højere end i fx Sverige, Holland og Belgien, der i økonomisk henseende ligner Danmark.

Figur 6

## Arbejdsomkostninger i industrien



Anm.: Arbejdsomkostninger er inklusive indirekte omkostninger i form af fx sociale bidrag betalt af arbejdsgivere.

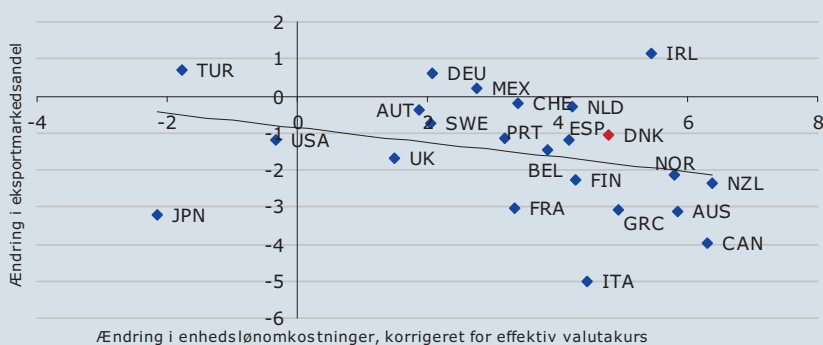
Kilde: US Bureau of Labor og Nationalbanken.

Lønkonkurrenceevnen måles typisk ved de relative enhedsomkostninger for fremstillingsvirksomhed, dvs. omkostningerne pr. produceret enhed korrigeret for valutabevægelser. De relative enhedsomkostninger kan derfor opdeles i bidrag fra relativ løn til udlandet, relativ produktivitet til udlandet og udviklingen i den effektive kronekurs.

Det er særligt to forhold, der har forbedret lønkonkurrenceevnen gennem sidste halvdel af 2009 og i 2010. For det første er der sket en depreciering af den effektive kronekurs på 3,7 pct. fra 2. kvartal 2009 til 4. kvartal 2010. For det andet er der sket en genopretning af produktiviteten i Danmark. Mens produktionen har været i fremgang, er beskæftigelsen faldet det seneste år. Der har dermed været en markant stigning i produktiviteten efter et stort forudgående fald. Produktivetsstigningen er et typisk mønster i begyndelsen af en konjunkturopgang, hvor den øgede efterspørgsel efter virksomhedernes produkter i første omgang søges dækket med de eksisterende arbejdskraftressurser. Den øgede vækst i produktiviteten i Danmark er dermed formentlig en midlertidig opretning efter den dybe lavkonjunktur. Den seneste forbedring af lønkonkurrenceevnen skyldes således formentlig midlertidige faktorer.

Danmarks tab af markedsandele i mængder har været større end i flere af de lande, vi normalt sammenligner os med, herunder Sverige, Holland og Tyskland. På tværs af OECD-landene har de lande, der har lidt store tab af markedsandele, typisk også har haft de største stigninger i enhedslønmkostningerne, jf. figur 7.

Figur 7  
**Udvikling i enhedslønmkostninger og eksportmarkedsandele, gns. årlig ændring i pct. 2000-2009**



Anm.: Mexico, Portugal, Schweiz og Tyrkiet er fra perioden 2000-2006. De østeuropæiske OECD-lande samt Korea, Island og Luxembourg er udeladt.

Kilde: OECD.stat, Danmarks Statistik og egne beregninger.

Tyskland har oplevet en relativt beskedent stigning i enhedslønmkostningerne over perioden og formår at vinde markedsandele til trods for den mindre stigning i enhedslønmkostningerne.

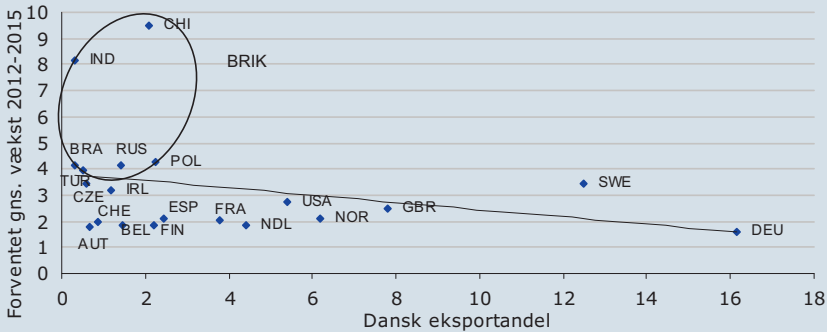
Til trods for det seneste års genopretning af lønkonkurrenceevnen har Danmark de sidste ti år oplevet en betydelig forværring af lønkonkurrenceevnen, som har bidraget til det underliggende tab af eksportmarkedsandele.

### Dansk eksport til BRIK-landene

BRIK-landene (Brasilien, Rusland, Indien og Kina) har oplevet en lang periode med høj økonomisk vækst, og landene forventes fortsat at have høj vækst de kommende år. Imens oplever flere EU-lande, der er væsentlige aftagere af dansk eksport i dag, en mere moderat vækst i økonomien.

Fremadrettet er erobring af markedsandele i vækstøkonomierne derfor en potentielt vigtig faktor for vækst i dansk eksport.

Figur 8  
Forventet vækst og danske eksportandele, pct.



Kilde: World economic outlook IMF, OECD.stat, Danmarks Statistik og egne beregninger.

Danmarks største samhandelspartner Tyskland har en forventet årlig vækst i BNP på godt 1,6 pct. fra 2012-2015 ifølge IMF World Economic Outlook, jf. figur 8. Storbritannien og Sverige forventes at have en årlig vækst på 2,4 pct. hhv. 3,3 pct. fra 2012-2015. På lidt længere sigt forventer OECD moderate vækstrater for Danmarks traditionelle samhandelspartnere på mellem 1,1 pct. og 2 pct. fra 2016-2025.<sup>1</sup> Det er samtidig med, at BRIC-landene og andre vækstøkonomier forventes at få fortsat høj vækst. Det bliver derfor i stigende grad vigtigt for de danske virksomheder at få fodfæste på vækstmarkederne.

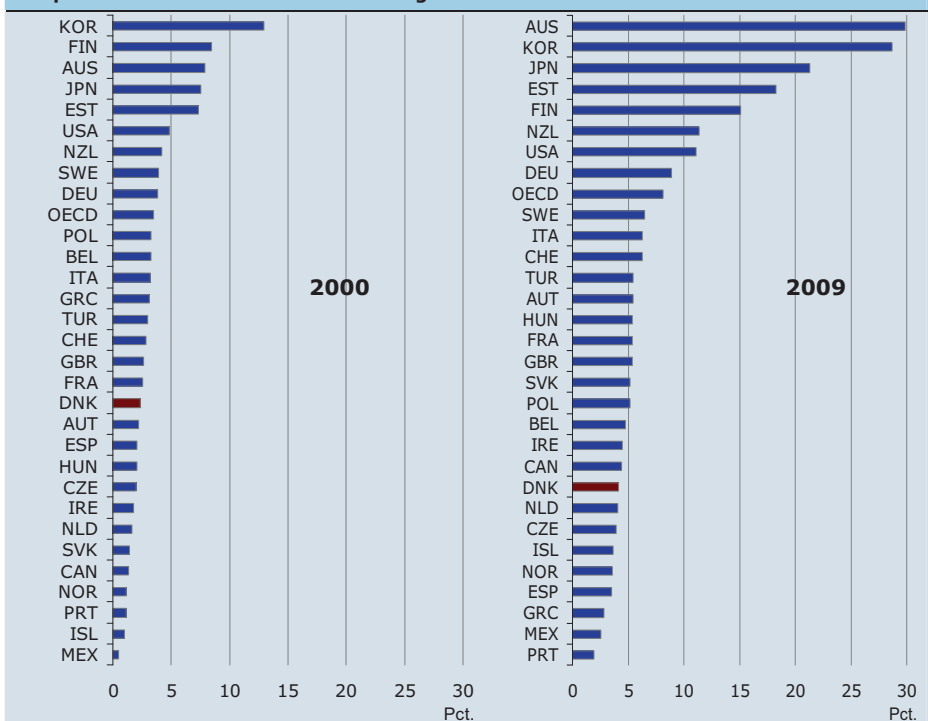
Eksporten til BRIC-landene er generelt steget fra 2000 til 2009, jf. figur 9. I 2000 udgjorde dansk eksport til BRIC-landene godt 2 pct. af den samlede danske eksport. I 2009 er andelen af eksport til BRIC-landene for Danmark steget til godt 4 pct.

<sup>1</sup> OECD Economic Outlook 88



Figur 9

## Eksportandel til BRIK-landene i 2000 og 2009



Anm.: Omfatter alene vareeksporten. OECD-gennemsnittet er uvægtet.

Kilde: OECD.stat og egne beregninger.

Dansk eksport til BRIK-landene er imidlertid ikke steget lige så meget som flere andre landes eksport til disse lande. Fx eksporterer Tyskland og Sverige hhv. ca. 9 pct. og 6 pct. af deres samlede eksport til BRIK-landene i 2009 mod Danmarks ca. 4 pct.

Varesammensætningen af dansk eksport kan have indflydelse på udviklingen i eksporten til BRIK-landene. En større andel af den danske eksport er koncentreret om fødevarer, og i det hele taget varer rettet direkte mod forbrugerne, sammenlignet med varesammensætningen i andre europæiske landes eksport. Samtidig består dansk eksport i højere grad af relativt dyre produkter. Det kan være vanskeligt at afsætte produkter af høj kvalitet i lav- og mellemindkomstlande, der i større udstrækning efterspørger in-

vesteringsgoder. Samtidig kan det være en udfordring at transportere fødevarer over store afstande.

Der kan ligeledes være en række barrierer, der skal overvindes for at kunne udnytte det voksende handelspotentiale i vækstøkonomierne. Der har de seneste år været fokus på at mindske barriererne for de danske virksomheder. Blandt andet har Eksport Kredit Fonden fået mulighed for at tilbyde eksportlån, hvilket særligt gavner små og mellemstore virksomheder.



## Litteratur

- Abramowsky L., R. Harrison R. and H. Simpson (2007): University Research and the Location of Business R&D, *The Economic Journal*, 117 (March), pp. 114-141.
- Aitken, Brian J. and Ann E. Harrison (1999): Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela, *American Economic Review*, 89 (3), 605-618.
- Barrios, Salvador, Matilde Mas, Elena Navajas and Javier Quesada (2008): Mapping the ICT in EU Regions: Location, Employment, Factors of Attractiveness and Economic Impact, JRC Scientific and Technical Reports EU 23067 (2008), pp. 1-113.
- Barry, Frank and Declan Curran (2004): Enlargement and the European Geography of the Information Technology Sector, *The World Economy*, 27(6), pp. 901-922, June.
- Bloom, Nick and Raffaella Sadun and John Van Reenen (2010): Recent advances in the empirics of organizational economics. CEP Discussion Paper, No. 970. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, London, UK.
- CEBR (2010): *Produktivitet og videregående uddannelse*, 2010.
- Contractor, Farok. J., Vikas Kumar, Sumit Kundu & Torben Andersen (2011): Global outsourcing and offshoring, i *Global Outsourcing and Offshoring. An integrated Approach to Theory and Corporate Strategy*, Farok J. Contractor, Vikas Kumar, Sumit Kundu & Torben Andersen (red.), Cambridge University Press.
- Danmarks Statistik (2008): *International Sourcing – Moving Business Functions Abroad*, juni 2008
- Danmarks Statistik (2009): *Udenlandske firmaer i Danmark*, juni 2009
- Danmarks Statistik (2010): *Grænseoverskridende virksomheder - Danske datterselskaber i udlandet 2008*, april 2010
- Dicken, Peter (2007): Economic Globalization: Corporations, i *The Blackwell Companion to Globalization*, Ritzer George (red.), Blackwell Publishing.

- Dunning, John H. (2000): The Eclectic Paradigm as an Enveloppe for Economic and Business Theories of MNE Activity, *International Business Review*, Vol. 9, pp. 163-190.
- Dunning, John. H. and Sarianna M. Lundan (2008): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing Limited.
- Faeth, Isabel (2009): Determinants of Foreign Direct Investment – A tale of Nine Theoretical Models, *Journal of Economic Surveys*, Vol. 23, pp. 165-196.
- Finansministeriet (2010): *Økonomisk Redegørelse*, december 2010.
- Fontagne, Lionel (2003): Tax Competition and Foreign Direct Investment, CEPII, Working Paper Nr. 2003 – 17.
- Galindo-Rueda, Fernando and Jonathan Haskel (2005): Skills, Workforce Characteristics and Firm-Level Productivity: Evidence from the Matched ABI/Employer Skills Survey. IZA Discussion Papers 1542, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Goetz, Stephan J. and Anil Rupasingha (2002): High-Tech Firm Clustering: Implications for Rural Areas”, *American Journal of Agricultural Economics*, 84(5), pp. 1229-1236.
- IMF (2010): *World Economic Outlook*, oktober 2010
- Kumar, Nagesh (2001): Determinants of location of overseas R&D activity of multinational enterprises: the case of US and Japanese corporations, *Research Policy*, 30(1), pp.159-174.
- Levinsohn, James and Amil Petrin (2003): “Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables”, *Review of Economic Studies*, Vol. 70, No. 2, 317-341.
- Malchow-Møller, Nikolaj, Jakob R. Munch & Jan Rose Skaksen (2009): Do Foreign Experts Increase the Productivity of Domestic Firms?, work in progress, [http://web.econ.ku.dk/epru/Experts\\_091123.pdf](http://web.econ.ku.dk/epru/Experts_091123.pdf).
- Mooij, Ruud A. de and Sjeff Ederveen (2005): Explaining the Variation in Empirical Estimates of Tax Elasticities of Foreign Direct Investment, Tinbergen Institute Discussion Papers 05-108/3, Tinbergen Institute.
- Piscitello, Lucia and Grazia D. Santangelo (2011): R&D offshoring and knowledge production at home, i *Global Outsourcing and Offshoring*.

*An integrated Approach to Theory and Corporate Strategy*, Farok J. Contractor, Vikas Kumar, Sumit Kundu & Torben Andersen (red.), Cambridge University Press.

OECD (2006): Analysis of impact of investment provisions in regional trade flow, OECD Trade Policy Working Paper No. 36.

OECD (2006): Taxation, Business Environment and FDI Location in OECD Countries, OECD Economics Department Working Papers, No. 502, OECD Publishing.

OECD (2008): Tax Effects on Foreign Direct Investment – Recent Evidence and Policy Analysis, OECD, Paris.

OECD (2009): Science Technology and Industry (STI) Scoreboard, OECD, Paris.

OECD (2009): Location patterns and determinants of MNEs knowledge intensive activities in OECD countries. An empirical analysis based in firm level commercial data, Secretariat Working Document, OECD, Paris.

OECD (2010): *OECD Economic Outlook*, 88, november 2010.

OECD (2010): OECD's FDI Restrictiveness Index: 2010 Update, OECD Working Papers on International Investment, No. 2010/3, OECD Investment Division.

OECD (2010): Attractiveness for innovation locations factors for international investment, OECD Directorate for Science, Technology and Industry.

OECD (2010): *OECD Economic Outlook*, 88, november 2010.

Pedersen, Toben and Jan Rose Skaksen (2011): Multinationale Entreprises – How Important are they for the Danish Economy?

Ritzer, George and Craig Lair (2007): Outsourcing: Globalization and beyond, i *The Blackwell Companion to Globalization*, Ritzer George (red.), Blackwell Publishing.

Skatteministeriet (2010): Handlingsplan for beskatning af multinationale selskaber.

Thursby, Jerry and Marie Thursby (2006): Here or There? A Survey of Factors in multinational R&D Location and IP Protection, Marion Ewing Kauffman Foundation.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2008): *Danske virksomheders outsourcing*, Økonomisk Tema nr. 6.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2009): *Den danske produktivitetsudvikling*, Økonomisk Tema nr. 9.

