

11. Åbne markeder og international handel

Åbne markeder og international handel

Danmark er en lille åben økonomi, hvor en stor del af den økonomiske aktivitet er rettet mod handel med andre lande. International handel øger virksomhedernes afsætningsmuligheder igennem adgang til nye og større markeder og internationale værdikæder, samt adgang til ny viden, teknologi og nødvendige råvarer, ligesom det øger forbrugernes muligheder. Globalisering medfører samtidig, at virksomheder specialiserer sig og skaber en arbejdsdeling mellem lande som et resultat af blandt andet komparative fordele. International handel er understøttet af blandt andet fri bevægelighed for varer, kapital og arbejdskraft inden for EU, som tjener til at øge den internationale konkurrence.

De centrale konklusioner i dette kapitel er:

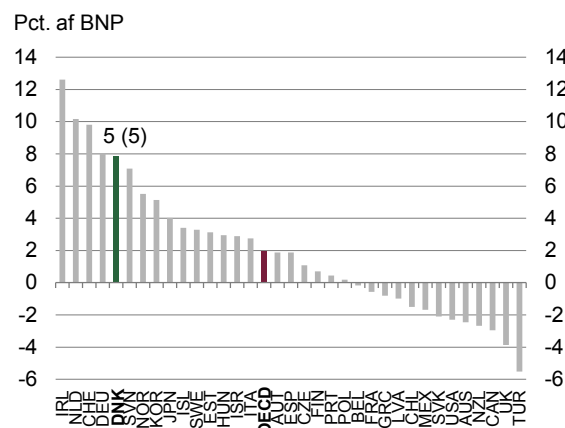
- Overskuddet på betalingsbalancen i Danmark er blandt de højeste i OECD. Det skyldes blandt andet relativt lave investeringer og høj opsparing i Danmark.
- En større del af dansk vareeksport kommer fra danske virksomheders aktiviteter i udlandet. I 2016 genereres ca. 16 pct. af dansk vareeksport fra udenlandske aktiviteter i form af videresalg og produktion, mens andelen 10 år tidligere var ca. 3 pct.
- Industrien i Danmark har i de seneste år nydt godt af et gunstigt bytteforhold til udlandet. Det ses ved at industriens lønkonkurrenceevne målt ved den relative lønkvote stiger, samtidig med at lønkonkurrenceevnen målt ved relative enhedslønomsættelser er uændret siden 2012. Industrien outsourcer i perioden 2014-2016 samtidig markant færre job til udlandet i forhold til perioden 2009-2011.

Betalingsbalance

Overskuddet på betalingsbalancen i Danmark er blandt de højeste i OECD og afspejler en løbende nettoindtjening over for udlandet. I 2016 er Danmarks overskud knap 8 pct. af BNP, hvilket er på linje med Tyskland og Nederlandene, mens fx Sverige og Norge har et lavere betalingsbalanceoverskud på knap 4 pct., se figur 11.1.

Et overskud afspejler definatorisk, at der spares mere op, end der forbruges og investeres i Danmark. Et relativt lavt forbrug skal ses i lyset af blandt andet nedbringelse af husholdningernes gæld. Samtidig er danske virksomheders investeringer relativt lave i forhold til sammenlignelige lande (til trods for et lavt renteniveau), se kapitel 4. Den danske opsparing holdes oppe af blandt andet store pensionsopsparinger.

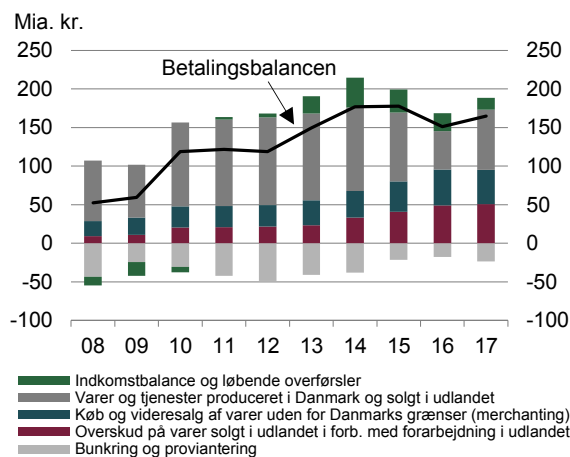
➔ **Figur 11.1** Betalingsbalance, 2017



Anm.: Betalingsbalancens løbende poster i pct. af BNP.
Kilde: OECD.
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

Danmark har haft overskud på betalingsbalancen i en længere årrække, og i 2009 blev den danske udlandsgæld vendt til en nettoformue, hvilket har betydet løbende formueindtægter fra udlandet. Danske virksomheders aktiviteter i udlandet i form af køb, videresalg og produktion uden for Danmarks grænser har givet et stadig større bidrag til overskuddet på betalingsbalancen gennem de seneste 10 år, se figur 11.2.

➔ **Figur 11.2** Betalingsbalance og bidrag fra handel inden for og uden for Danmarks grænser, 2008-2017



Anm.: Betalingsbalancens løbende poster og bidrag hertil er opgjort som nominelle nettoindtægter. *Merchancing* dækker over danske virksomheders avance på køb og videresalg af varer (uden forarbejdning), der foregår uden for Danmarks grænser. *Merchancing* og *Overskud på varer solgt i udlandet i forbindelse med forarbejdning i udlandet* indgår i varehandlen på betalingsbalancen. *Varer og tjenester produceret i Danmark og solgt i udlandet* angiver tjenestebalancen samt øvrige varer, der ikke krydser Danmarks grænser, hvor øvrige varer er beregnet residualt ud fra betalingsbalancens varebalance. *Bunkring og proviantering* er udgifter til fx brændstofforbrug i udlandet. *Indkomstbalance og løbende overførsler* dækker over overskud fra løn- og formueindkomst fra fx direkte investeringer samt overførsler fra fx indkomstskatter, sociale ydelser, skadesforsikringer mv.

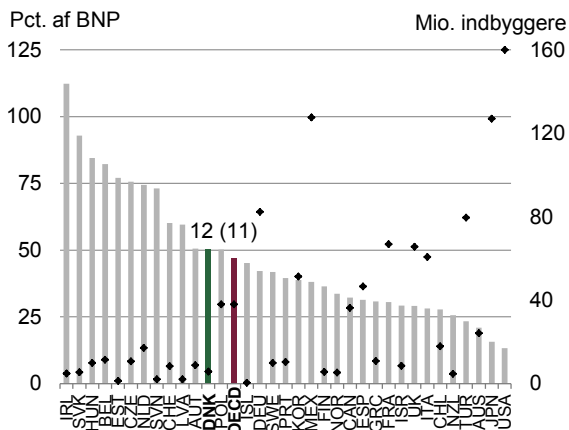
Kilde: Danmarks Statistik.
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

11. Åbne markeder og international handel

International handel

Omfanget af et lands eksport og import indikerer, hvor integreret et land er med resten af verden. Danmarks udenrigshandelskvote er godt 50 pct. af BNP. Det er på linje med andre mindre økonomier (opgjort ved indbyggertal) såsom Østrig, men højere end fx Norge og Finland. Økonomier som UK, Tyskland og USA, der har adgang til større hjemmemarkeder, har omvendt en lavere udenrigshandelskvote, se figur 11.3.

➔ **Figur 11.3** Udenrigshandelskvoten, 2016



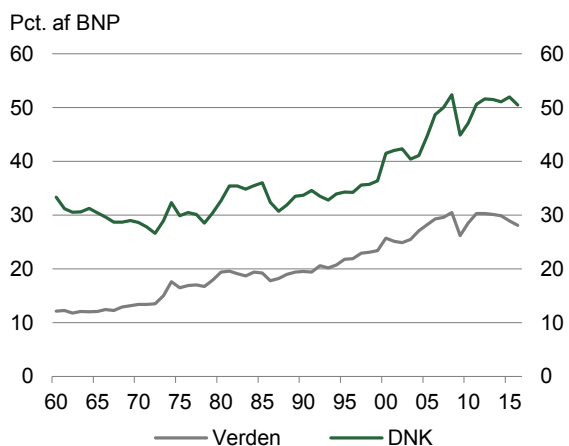
Anm.: Udenrigshandelskvoten opgjort som gennemsnittet af import og eksport af varer og tjenester i pct. af BNP. Prikker angiver mio. indbyggere (h. akse). USA har ca. 323 mio. indbyggere, men er markeret øverst på skalaen (ved 160).

Kilde: OECD og Verdensbanken.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

Graden af international handel er både på verdensplan og for Danmark steget væsentligt siden 1960, men er afdæmpet i de seneste, se figur 11.4.

➔ **Figur 11.4** Global og dansk handel, 1960-2016



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

Kilde: Verdensbanken.

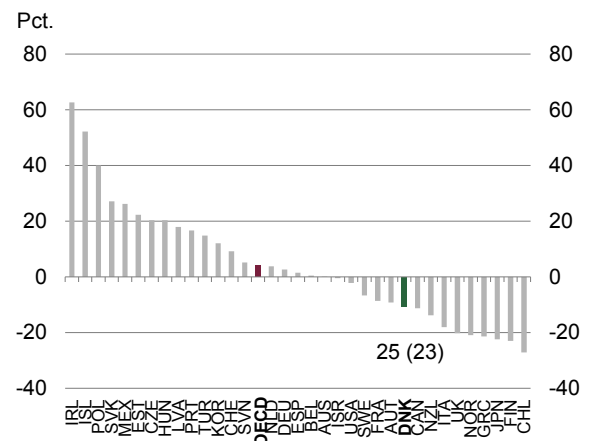
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

Eksport

På de internationale eksportmarkeder taber avancerede økonomier typisk markedsandele. Det skyldes blandt andet forskelle i lønniveauer og specialisering af produktion og arbejdsstyrke.

Tabet af danske markedsandele på verdensmarkedet i de seneste 10 år skal således ses i lyset af et catch-up for nye vækstøkonomier med et handelsefterslæb på de internationale markeder, se figur 11.5.

➔ **Figur 11.5** Vækst i eksportmarkedsandel, pct.-vis ændring, 2006-2016



Anm.: Procentvis ændring fra 2006 til 2016. Eksportmarkedsandelen er opgjort i mængder for varer og tjenester. Identisk med OECD's Export Performance, der angiver et lands eksport ift. en sammenvæjning af den samlede import i de lande, som der eksporteres til. Tallet i parentes angiver Danmarks placering for perioden 2005-2015.

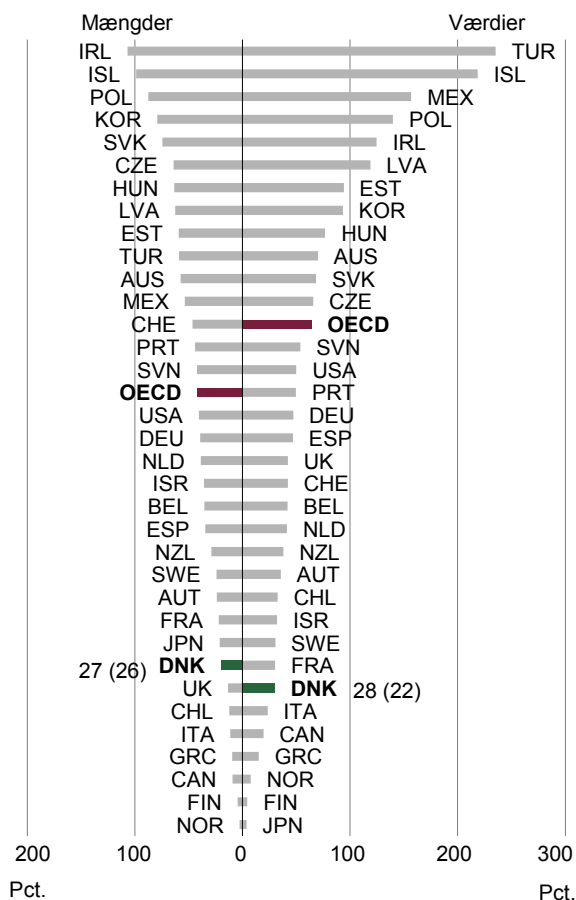
Kilde: OECD.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

Dansk eksport er i de seneste 10 år vokset mindre end i de fleste andre OECD-lande, både når eksporten opgøres som mængder og værdier. Dansk eksportvækst er således på niveau med Sverige, lavere end Tyskland, men overstiger Finland og Norge, se figur 11.6.

11. Åbne markeder og international handel

→ **Figur 11.6** Eksportvækst, 2006-2016

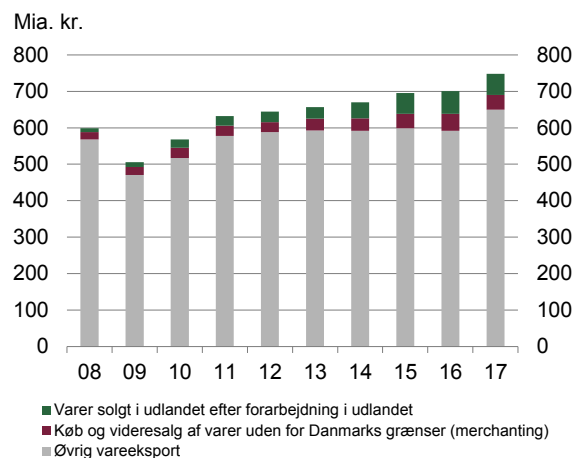


Anm.: Eksport af varer og tjenester, opgjort som værdier i løbende priser og mængder. Tal i parentes angiver DNK's placering for perioden 2005-2015.
Kilde: OECD.
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

En større del af den danske vareeksport krydser i dag aldrig grænsen til Danmark. Dansk eksport øges således fx når danske datterselskaber i udlandet videresælger varer efter forarbejdning i udlandet.

I 2016 finder ca. 16 pct. af dansk vareeksport sted uden for Danmarks grænser, mens andelen var ca. 3 pct. 10 år tidligere, se figur 11.7.

→ **Figur 11.7** Nominel vareeksport inden for og uden for Danmarks grænse, 2008-2017



Anm.: *Merchanting* dækker over danske virksomheders køb og videresalg af varer i udlandet (uden forarbejdning), og *salg af varer efter forarbejdning i udlandet* dækker over danske virksomheder, som ejer råvarerne, men køber produktionsydelsen i udlandet. Nominel vareeksport er opgjort fra nationalregnskabet, mens *merchanting* og varer solgt i udlandet efter forarbejdning i udlandet er opgjort ud fra nominelle indtægter på betalingsbalancen. Det bemærkes, at køb af forarbejdningssydelse udgør en del af tjenesteimporten, og hvis disse udgifter modregnes, mindskes nettoindtægterne ved salg af varer i udlandet efter forarbejdning.
Kilde: Danmarks Statistik.
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

Når mere af dansk eksport genereres fra handelsaktivitet i udlandet, hænger det blandt andet sammen med at danske virksomheder i stigende grad organiserer sig på tværs af grænser. Det betegnes ofte som globale værdikæder og betyder, at et produkt er sammensat af dele, der er produceret fra flere underleverandører placeret rundt om i verden.

Den stigende tendens til, at virksomheders værdikæde er globalt sammensat, hænger blandt andet sammen med den internationale organisering hos multinationale selskaber og koncerner. I 2016 står udenlandsk ejede virksomheder i Danmark således for 27 pct. af vareeksporten og 16 pct. af tjensteeksporten fra Danmark. Det til trods for at knap 98 pct. af antallet af alle virksomheder i Danmark er danskejede.¹

Når danske virksomheder sælger deres varer til udlandet, er det typisk ikke udtryk for en vedvarende salgskanal. Omkring to tredjedel af alle handelsrelationer er midlertidige, varende kortere end fire år. Og heraf er halvdelen af disse eksportordrer helt enkeltstående begivenheder, hvor salg til udlandet sker i én måned – for derefter at være fraværende i knap fire år. Således er ca. 43 pct. af alle eksportordrerne hos

¹ Danmarks Statistik, udenrigshandel 2016.

11. Åbne markeder og international handel

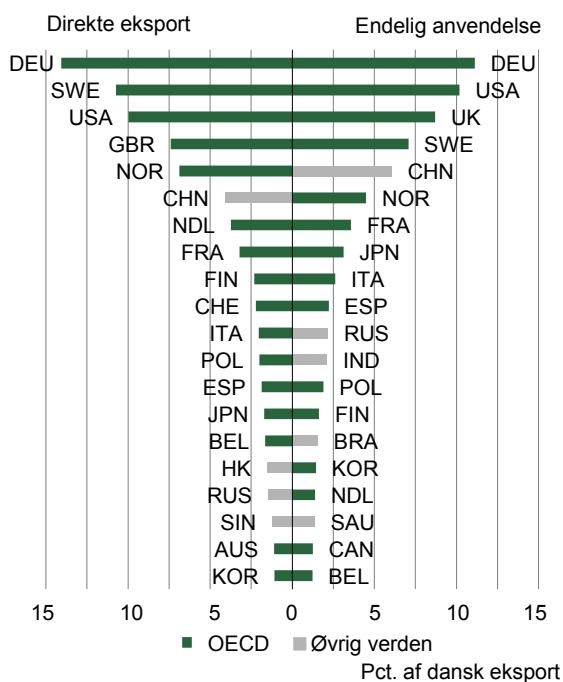
danske virksomheder enkeltstående, svarende til ca. 17 pct. af værdien af Danmarks eksport.²

Danmarks samhandelspartnere

Det er særligt nærmarkederne i euroområdet, som danske virksomheder eksporterer til. Tyskland, Sverige, Storbritannien og Norge placerer sig således i top fem over modtagere af dansk direkte eksport i 2014. Også USA er vigtig som det tredje største eksportmarked.

En væsentlig del af Danmarks eksport er eksport af halvfabrikata, der eksporteres videre til andre lande. Opgøres den danske eksport i hvilke lande den danske eksport endeligt anvendes, har lande i Asien, Mellemøsten og Rusland en større betydning, og USA er den næststørste aftager af dansk eksport, se figur 11.8.

➔ **Figur 11.8** Danmarks 20 største eksportmarkeder, 2014



Anm.: Andele af dansk eksport af varer og tjenester i 2014. Direkte eksport er opgjort fra betalingsbalancen, og endelig anvendelse er opgjort fra TiVA-estimer som dansk værditilvækst af udenlandsk endelige anvendelse. For direkte eksport er Frankrig inkl. Monaco. CHN angiver Kina, HK angiver Hongkong, RUS angiver Rusland, SIN angiver Singapore, IND angiver Indien, BRA angiver Brasilien, SAU angiver Saudi Arabien. Kilde: Danmarks Statistik og OECD.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

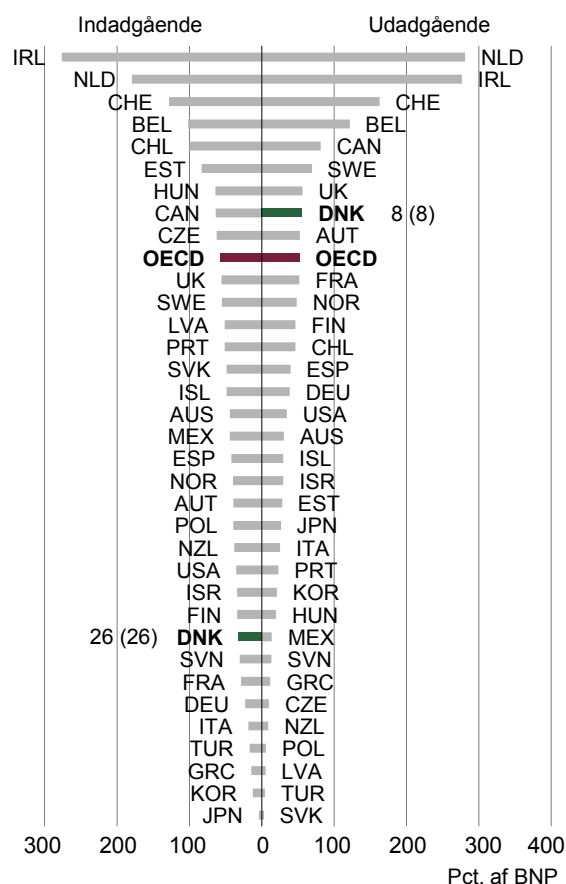
Direkte udenlandske investeringer³

En direkte dansk investering angiver overordnet værdien af danskejede virksomheder placeret i udlandet.

De internationale direkte investeringer er blevet øget i takt med, at det er blevet lettere og billigere for virksomheder at etablere sig på tværs af grænser og på andre markeder end sit hjemmemarked. Etablering af produktion og salg i udlandet kan være nødvendigt for at opnå markedsadgang. Desuden kan en international tilstedeværelse for danske virksomheder tilvejebringe ny viden, der kan bidrage til øget produktivitet.

De samlede danske direkte investeringer i udlandet (udadgående) er i en international kontekst relativt høje. Derimod er de direkte investeringer til Danmark (indgående) lave, se figur 11.9.

➔ **Figur 11.9** Beholdning af direkte ind- og udadgående investeringer, 2016



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

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

² Geishecker, Ingo; Schröder, Philipp J.H. og Sørensen, Allan (2016), *One-off export events*, CESifo Working Paper 6207.

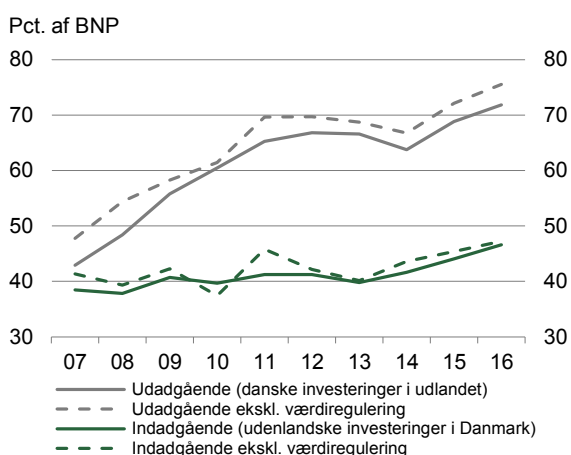
³ Direkte udenlandske investeringer udgør investeringer, hvor en investor ejer mindst 10 pct. af egenkapitalen eller stemmerettighederne i en udenlandsk virksomhed, fx gennem opkøb eller etablering af fabrik eller filial i udlandet.

11. Åbne markeder og international handel

Internationale sammenligninger af beholdningen af de direkte investeringer vanskeliggøres imidlertid af gennemløbsinvesteringer og værdireguleringer.

Danmarks beholdning af direkte investeringer i udlandet er øget væsentligt siden 2007. Det skyldes blandt andet store enkelthandler. I de seneste to år er danske investeringer i udlandet øget yderligere og udgør i 2016 over 70 pct. af BNP, se figur 11.10.

→ **Figur 11.10** Beholdning af direkte investeringer ind og ud af Danmark, 2007-2016



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

Kilde: Danmarks Statistik.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

OECD's FDI-indeks belyser graden af unødigt regulering, som udenlandske investorer møder. FDI-indekset placerer Danmark med en relativ mindre restriktiv regulering end OECD-gennemsnittet, se Factbook.

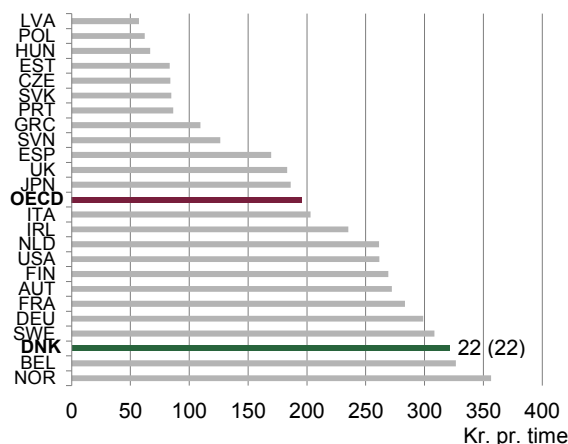
Lønkonkurrenceevne

Danske virksomheders evne til at konkurrere på de internationale markeder afhænger blandt andet af produktionsomkostningerne, hvoraf lønomkostninger udgør en væsentlig del.

Danske medarbejderomkostninger i industrien er relativt høje sammenlignet med udlandet, men på niveau med fx Sverige, se figur 11.11.

Et højt lønniveau udgør ikke i sig selv et problem for konkurrenceevnen, hvis det fx modsvares af, at medarbejdere har en høj produktivitet eller producerer kvalitetsprodukter, som kan afsættes på verdensmarkedet til en højere pris end konkurrerende produkter.

→ **Figur 11.11** Medarbejderomkostninger i industrien, 2017



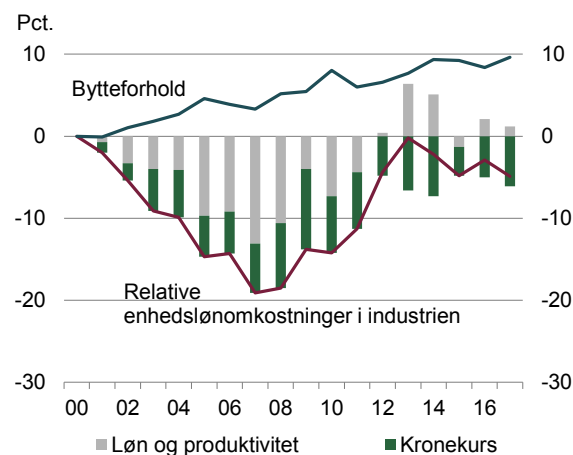
Anm.: Gennemsnitlige medarbejderomkostninger pr. præsteret time i fremstillingserhverv. Data er baseret på lønstatistik. Medarbejderomkostninger kan opdeles i a) forlønede, som tilfalder medarbejderen direkte, og b) sociale omkostninger som fx sygedagpengeforsikring, der ikke tilfalder medarbejderen direkte.

Kilde: DA.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

Et mål for lønkonkurrenceevne er de relative enhedslønomkostninger, som opgør danske lønudgifter ved at producere én enhed af en given vare i forhold til udlandet, opgjort i fælles valuta. For industrien er lønkonkurrenceevnen ud fra dette mål relativt uændret i de seneste fem år. Samlet set for perioden 2000-2017 er lønkonkurrenceevnen svækket med knap 5 pct., hvilket afspejler en styrket kronekurs og i mindre grad relativt højere løn- og reale produktivitetstigninger hos danske medarbejdere, se figur 11.12.

→ **Figur 11.12** Industriens relative enhedslønomkostninger og bytteforhold, 2000-2017



Anm.: Enhedslønomkostninger opgøres som lønsummens andel af reale BVT og vises relativt som udenlandsk løn i forhold til dansk løn, så en stigning angiver en forbedring i konkurrenceevnen. Bytteforholdet for vare- og tjenestehandlen er baseret på tal fra nationalregnskabet. Begge serier vises akkumuleret siden 2000. De relative enhedslønomkostninger er opgjort for industrien, dvs. fremstillingserhverv ekskl. energi.

Kilde: Danmarks Statistik og Finansministeriet.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

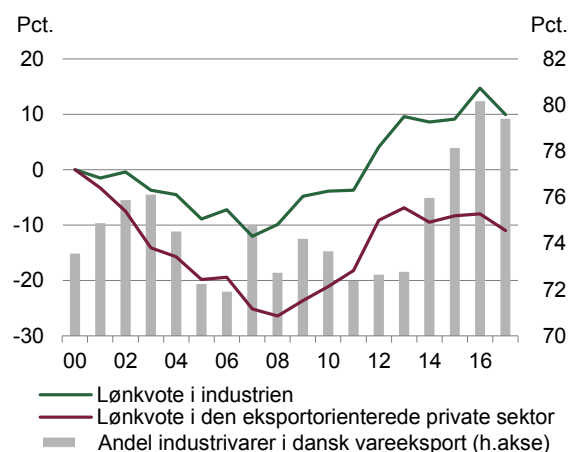
11. Åbne markeder og international handel

Det er ikke nødvendigvis et problem, at danske enhedslønsmarkninger er steget mere end udlandets, hvis danske virksomheder samtidig kan øge prisen mere på sine varer end udlandet.

Tages der højde for forskelle i prisudviklingen på dansk og udenlandsk producerede varer, fås den relative lønkvote. Som mål for lønkonkurrenceevne afspejler lønkvoten relative ændringer i medarbejderens nominelle værdiskabelse. Ud fra dette mål forventes konkurrenceevnen således ved relativt højere lønninger, hvis de ikke modsvares af enten højere produktivitet hos medarbejderne eller ved at danske virksomheder har mulighed for at øge prisen på sine produkter.

Ud fra den relative lønkvote er industriens lønkonkurrenceevne i de seneste år forbedret. Den samme udvikling ses ikke samlet for den eksportorienterede sektor. I takt med at industrien er blevet relativt mere konkurrencedygtig sammenlignet med de øvrige brancher, fylder industrivarer også mere i den danske eksport og udgør knap 80 pct. af dansk vareeksport i 2017, se figur 11.13.

→ **Figur 11.13** Relativ lønkvote i industrien og den eksportorienterede private sektor, samt industriens vareeksportandel, 2000-2017



Anm.: Lønkvoten opgøres som lønsummens andel af nominal BVT og vises relativt som udenlandsk løn i forhold til dansk løn, så en stigning i den relative lønkvote angiver en forbedring i konkurrenceevnen. Begge lønkvoteserier er akkumuleret siden 2000. Industrien angiver fremstillings- erhverv ekskl. energi, og den eksportorienterede, private sektor er ekskl. søtransport. Sektoren opgøres ved at vægte brancher efter deres andele af samlet værdiskabelse, der går direkte eller indirekte til eksport. Andel industrivarer i dansk vareeksport er opgjort i værdi.

Kilde: Finansministeriet og Danmarks Statistik.

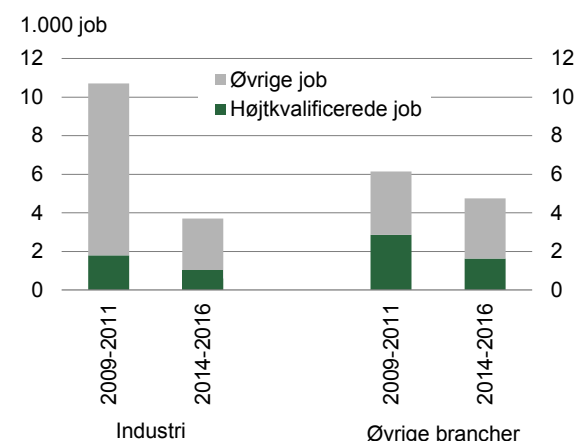
Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

Danmarks lønkonkurrenceevne kan have betydning for, om danske virksomheder vælger at organisere deres produktion i Danmark eller at flytte produktion og medarbejdere til udlandet.

I perioden 2014-2016 er danske virksomheders outsourcing⁴ af produktion faldet markant, sammenlignet med de forudgående tre år. Det betyder, at færre job udflyttes til udlandet. Tendensen ses på tværs af brancher, men det er særligt inden for industrien, at der flyttes færre job til udlandet. I industrien skyldes faldet blandt andet, at antallet af ufaglærte job ikke i samme omfang som tidligere outsources, se figur 11.14.

Faldet i outsourcete job skyldes ikke en mindre udlandsaktivitet. Mange virksomheder har allerede flyttet job til udlandet og øger deres eksisterende produktion i udlandet uden at flytte job med ud. Det ses blandt andet ved at danske industrivirksomheder fra 2013 til 2016 har øget antallet af ansatte i udenlandske datterselskaber med knap 12 pct., mens industribeskæftigelsen i Danmark er steget godt 4 pct. i samme periode, se Factbook.

→ **Figur 11.14** Outsourcete job til udlandet, fordelt på branche og jobtype, 2009-2011 og 2014-2016



Anm.: Danske virksomheders outsourcing af job fra Danmark til udlandet. Baseret på spørgeskema fra to analyseperioder; 2009-2011 og 2014-2016, af hver ca. 3.200 danske virksomheder med 50 eller flere ansatte. Højt kvalificerede job defineres her som arbejde, der kræver personale, der kan udføre specialistfunktioner, fx akademiske og tekniske job.

Kilde: Danmarks Statistik.

Figurdata: https://doi.org/10.30452/RVK_11

⁴ Outsourcing angiver hel eller delvis udflytning af virksomheders eksisterende interne forretningsaktiviteter. Udflytning sker fx inden for samme concern eller til andre (eksterne) virksomheder, der kan være lokaliseret i Danmark eller i udlandet.