

# Betydning af international handel for økonomi og beskæftigelse i Danmark

*Forfattere:*

Tine Jeppesen

Eva R. Sunesen

Jonas J. Henriksen

Martin H. Thelle

*I samarbejde med professor Jakob R. Munch*

# Forord

Denne rapport er udarbejdet på opdrag af Erhvervsstyrelsen.

Erhvervsstyrelsen har ønsket en analyse af den internationale handels aktuelle betydning for økonomi og beskæftigelse i Danmark.

Analysen tager udgangspunkt i eksisterende viden på området og giver et samlet billede af handelens betydning for Danmarks vækst, velstand og beskæftigelse.

Erhvervsstyrelsen har særligt ønsket følgende forhold belyst:

- Den internationale handels betydning for økonomien i Danmark
- Den internationale handels betydning for forbrugernes købekraft i Danmark
- Den internationale handels betydning for beskæftigelsen i Danmark
- Danmarks evne til at håndtere omstillingsprocesser som følge af øget international handel, med særligt fokus på konsekvenser for arbejdstagere.

Rapporten er udarbejdet af Copenhagen Economics i samarbejde med professor Jakob R. Munch fra Københavns Universitet.

# Indholdsfortegnelse

<b>Sammenfatning</b>	<b>2</b>
<b>1 Handel og Danmarks velstand</b>	<b>4</b>
1.1 Handel er vigtig for Danmark	4
1.2 Tæt på halvdelen af private jobs afhænger af handel	5
1.3 Handel og produktivitet	8
1.4 Øget international handel har øget dansk BNP	11
<b>2 Danmark og udviklingen i verdenshandlen</b>	<b>13</b>
2.1 Kraftig vækst i verdenshandlen – især siden starten af 1990'erne	13
2.2 Danmarks samhandel er vokset hurtigt i samme periode	15
2.3 WTO, EU og handelsaftaler har understøttet udviklingen	16
2.4 EU medlemskab har også bidraget til at fremme handel og sikre fælles regler	20
2.5 Stigningstakten i verdenshandelen er bremset op	23
<b>3 Handel, løn og beskæftigelse</b>	<b>26</b>
3.1 Væksten i handelen er gået hånd i hånd med høj beskæftigelse og reduktion i arbejdsløsheden	26
3.2 Væksten i handelen er gået hånd i hånd med stigende lønninger	31
3.3 Øget import bidrager til reallønsfremgang	35
3.4 Lønudviklingen påvirker også konkurrenceevnen og dermed eksportmulighederne	36
<b>4 Handel og omstillingsevnen</b>	<b>37</b>
4.1 Handel skaber velstand og vores samfundsmodel hjælper til at fordele velstanden	37

4.2	Omstillingsomkostninger for den enkelte ved øget offshoring	43
4.3	Trods forskellig regional udvikling er indkomstforskellene stadig små	46
4.4	Konklusion om omstilling og den danske model	51
<b>5</b>	<b>Handel, forbrugsudvalg og priser</b>	<b>52</b>
5.1	Øget import holder forbrugerpriserne i skak	52
5.2	Øget import sparer penge på familien Danmarks husholdningsbudget	53
5.3	Øget handel giver større forbrugsvalg	55
	<b>Litteraturliste</b>	<b>57</b>

# Sammenfatning

## ***International handel er vigtigt for Danmark***

Danske virksomheder eksporterer varer og tjenester for mere end 1.100 mia. kroner om året og understøtter dermed mere end 800.000 danske jobs. Det svarer til næsten halvdelen af den private beskæftigelse.

Importen er også vigtig. Virksomheder og forbrugere importerer for knapt 1.000 mia. kroner årligt. For forbrugerne betyder det billigere varer og større udvalg. For virksomhederne er importen afgørende for at kunne producere og operere i Danmark. Danske virksomheder indgår i globale værdikæder og det bliver i stigende grad vigtigt at kunne importere for at eksportere.

Både import og eksport er med til at gøre Danmark rigere. International handel gør det muligt for virksomhederne, at specialisere sig i de varer og tjenester, de hver især er bedst til. Eksempelvis produceres halvdelen af verdens insulin på Novo Nordisk's fabrik i Kalundborg, selvom under 1 procent af omsætningen er i Danmark. Samtidig er 40 procent af virksomhedens ansatte i Danmark. Dette ville ikke være muligt uden gode og regelbaserede vilkår for international handel.

## ***Danmark er blevet rigere af stigningen i international handel siden 1992***

Danmarks internationale handel er steget kraftigt siden 1992. Denne rapport viser, at mere end en tredjedel af Danmarks BNP-vækst siden 1992 kan tilskrives øget international handel. BNP er øget med 240 mia. kroner som følge af øget international handel, svarende til 90.000 kroner årligt per gennemsnitshusstand.

I takt med den øgede handel er antallet af eksportafhængige jobs også øget med ca. 120.000 siden 1992. Det samlede antal beskæftigede steg også i perioden fra 1992 til 2008 med mere end 350.000 personer og ledigheden fra 12 procent af arbejdsstyrken til under 2 procent i 2008, og med mere end 250.000 personer. Reallønningerne i industrien, som er mest udsat for global konkurrence, er i samme periode steget med 1,5 procent om året. Væksten i handelen er gået hånd i hånd med høj beskæftigelse og stigende lønninger.

Handel medfører også lavere forbrugerpriser og større udvalg for danske forbrugere. Konkret viser beregninger, at import fra fem lavtlønslande sparer hver dansker for 4.000 kroner om året. Undersøgelser viser, at familier med relativt lav indkomst bruger en højere andel af indkomsten på internationalt handlede varer og får dermed en procentvis højere indkomstgevinst end mediagruppen, når der alene ses på priseffekterne.

Stigningen i handelen har været drevet af ny kommunikationsteknologi og af Kinas indtræden i verdensøkonomien. Udviklingen i handelen har været understøttet af regelbaserede vilkår for international handel i regi af Verdenshandelsorganisationen WTO og via EU samarbejdet. I dag er 80 procent af vores handel inden for EU's indre marked eller inden for EU's handelsaftaler med andre lande.

***Danmark har været god til at håndtere udfordringerne ved øget handel og sikret, at gevinsterne fra handel kommer hele samfundet til gode – og bedre end mange andre lande***

Handel har øget den samlede velstand i Danmark. Samtidig er uligheden fortsat lav sammenlignet med andre lande efter perioden med kraftigt stigende handel. Alle dele af landet og alle større indkomstgrupper har oplevet fremgang. Der er dog også grupper af medarbejdere - hovedsageligt uden videregående uddannelse - som har mærket et nedadgående pres på lønningerne i takt med øget international handel. Personer der afskediges i forbindelse med offshoring oplever desuden større indkomstnedgang end personer der afskediges af andre grunde

Den danske model med fleksible regler for ansættelse og afskedigelse kombineret med en aktiv arbejdsmarkedspolitik med fokus på opkvalificering og efteruddannelse har reduceret omstillingskonsekvenserne for den enkelte, og omfordeling via skattesystemet og mellem forskellige dele af landet har bidraget til at fastholde en relativ lav ulighed i forhold til andre lande. Danmark er blandt de lande der bruger flest penge på aktiv arbejdsmarkedspolitik og efteruddannelse.

Samlet kan man konstatere, at Danmark har formået at øge beskæftigelsen markant igennem perioden med kraftigt stigende international handel. Samtidig er ledigheden reduceret kraftigt og de ansatte i industrien har oplevet en reallønsfremgang på 1,5 procent om året. Uligheden er steget moderat siden midten af 1990'erne, men alle indkomstgrupper har oplevet stigende indkomster. Velstandsfremgangen henover perioden med kraftigt stigende handel er således blevet fordelt til stort set alle indkomstgrupper, om end ikke fuldstændig ensartet. Samtidig er de regionale forskelle fortsat små i Danmark og uændrede henover perioden.

***Vil handel i fremtiden skabe tilsvarende velstand i Danmark, som vi har oplevet hidtil?***

Perioden 1992–2008 var karakteriseret ved en hidtil uset *hyperglobalisering*, hvor verdenshandlen steg dobbelt så hurtigt som globalt BNP. I denne periode, hvor handlen steg med historisk høj fart, har vi klaret os godt og udviklingen har gjort Danmark rigere.

De kommende år vil ikke være præget af lige så kraftige stigninger i den internationale handel og vores eksport vil i stigende grad være afhængig af adgang til nye vækstmarkeder. Samlet ventes den globale handel at vokse i samme takt som BNP. Derfor er der ikke udsigt til at vi vil stå overfor udfordringer med hensyn til stigninger i handlen af samme omfang som i de forgangne årtier.

Samtidig er der stigende bekymring om reduktioner i verdenshandlen i de kommende år, som følge af Brexit og USA's nye tilgang til handelspolitikken. Der er således risiko for, at bidraget fra international handel til dansk økonomi bliver mindre i de kommende år.

Hvis disse bekymringer materialiserer sig, kan det blive dyrt for Danmark, som vil opleve, at handelen ikke kan udvikles til sit fulde potentiale. Den største risiko for Danmarks velstand er således ikke mere handel, men mindre handel.

## Kapitel 1

# Handel og Danmarks velstand

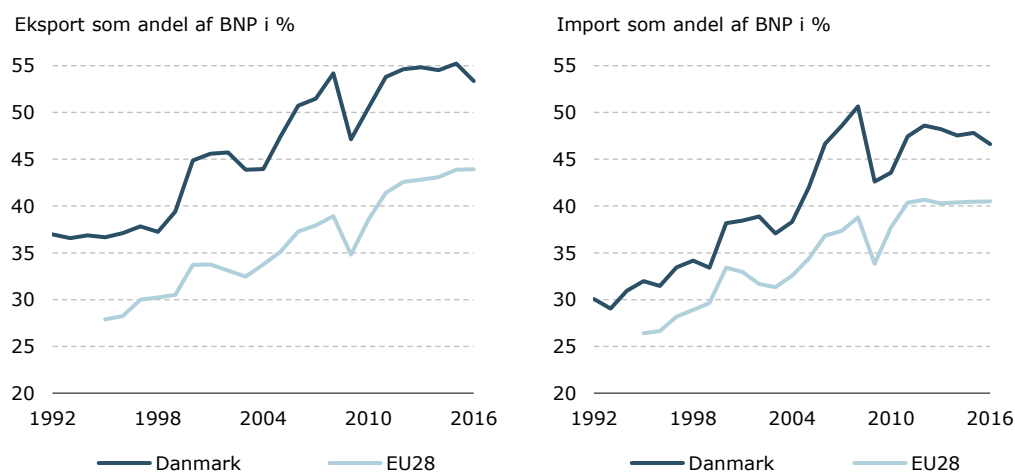
Handel er afgørende for dansk velstand. Eksporten udgør i dag over 50 procent af Danmarks BNP mod 28 procent i 1970. Danmark er blandt de EU-lande, der er mest åbne overfor international handel, og næsten halvdelen af den private beskæftigelse understøttes af handel, svarende til mere end 800.000 jobs. Vores beregninger viser, at øget international handel siden 1992 har øget dansk BNP med 240 mia. kroner svarende til 90.000 kr. per husstand om året.

### 1.1 Handel er vigtig for Danmark

Danmark er en lille åben økonomi, der er mere afhængig af handel end EU-gennemsnittet. Danmarks samhandel voksede kraftigt ift. væksten i BNP mellem 1992 og 2008, og eksportens andel af BNP steg fra 37 procent til 54 procent og fra 30 procent til 51 procent for importen, jf. Figur 1.

Siden finanskrisen i 2008 er Danmarks internationale handel vokset mindre kraftigt. Handel er steget i samme takt som BNP, og således er eksport- og importandelen ikke steget. Samme billede ses for EU under ét, selvom EU-landene i gennemsnit er langt mindre afhængige af handel end Danmark. Væksten i handlen som andel af BNP har været ens for Danmark og EU28.

**Figur 1 Handel udgør en større andel af BNP for Danmark end EU28**



Note: Figurerne viser hhv. import og eksport af både varer og tjenester som andel af BNP i løbende priser.  
Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af data fra OECD



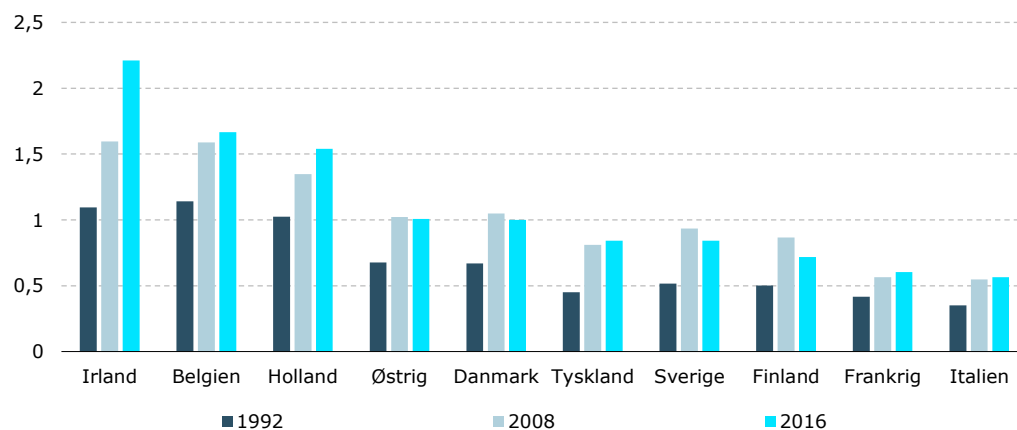
Små lande som Danmark er typisk mere afhængige af international handel end store lande. Dansk økonomi er således blandt de mest handelsafhængige lande i EU – dog overgået af lande som Irland, Belgien og Holland.

Afhængigheden af handel kan opgøres som graden af åbenhed. Denne måles som summen af et lands import og eksport af både varer og tjenester i forhold til økonomiens størrelse (mål ved BNP). Opgjort på denne måde ses, at Danmarks handel med omverdenen steg hurtigere end BNP i perioden fra 1992 til 2008, og dansk økonomi blev i denne periode mere åben. Siden 2008 er både handel og BNP vokset langsommere, jf. Figur 2.

Danmarks afhængighed af international handel er ikke steget siden 2008. Det samme gælder Sverige, Østrig og Finland, mens lande som Irland og Holland har oplevet en fortsat stigning i handlen set i forhold til deres BNP siden krisen i 2008.

## Figur 2 Danmark er fortsat blandt de mest åbne økonomier i Europa

Samlet handel (import og eksport) ift størrelsen af BNP



Note: Handelsåbenhed beregnes som (import + eksport)/BNP i løbende priser. Figuren indeholder både handel i varer og tjenester. Helt små lande som Luxemburg og Malta hører til blandt de allermest åbne (ej vist).

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af data fra OECD

### 1.2 Tæt på halvdelen af private jobs afhænger af handel

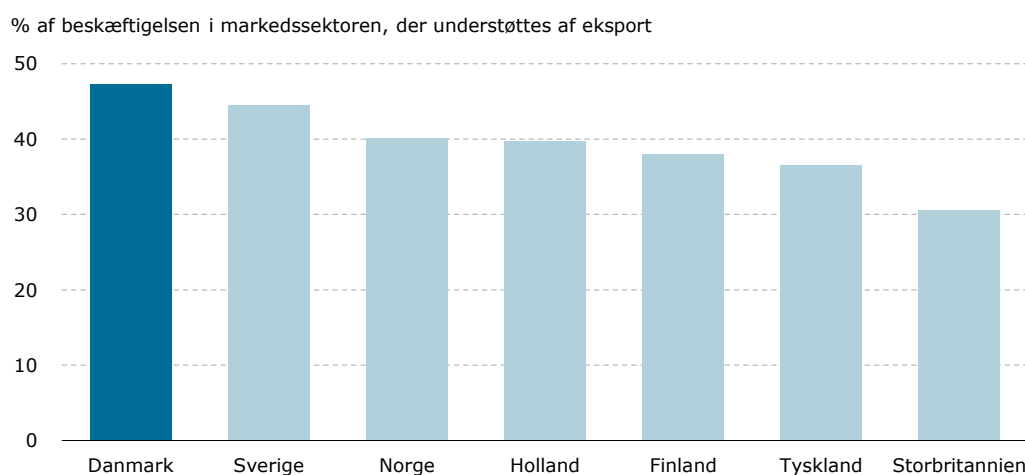
International handel er vigtig for beskæftigelsen i Danmark. Næsten halvdelen (47 procent) af den private beskæftigelse enten direkte eller indirekte afhængig af international handel, jf. Figur 3. Det betyder at mere end 800.000 danske job afhænger af international handel.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Opgjort på baggrund af seneste beskæftigelsestall for lønmodtagere fra 2. kvartal 2017 ved at anvende den angivne procentandel på 47 procent, som er opgjort for 2011 (se Figur 3). Det bemærkes at eksportens andel af BNP er den samme i 2011 og 2016, jf. Figur 1.

Danmark afhænger mere af international handel end andre nordiske lande. Mens 47 procent af beskæftigelsen i danske virksomheder er skabt af direkte og indirekte eksport til andre lande, så er andelen af beskæftigelsen, som er afhængig af eksport, i de andre nordiske lande mellem 38 procent (Finland) og 44 procent (Sverige).

International handel påvirker ikke kun eksportvirksomhederne, men også deres underleverandører. Derfor kan ændringer i eksporten også påvirke beskæftigelsen i erhverv eller virksomheder der ikke selv eksporterer, da de kan være underleverandører til eksportvirksomheder. De handelsafhængige jobs er omtrent ligeligt fordelt mellem job i eksportvirksomheder og job hos danske underleverandører.<sup>2</sup>

### Figur 3 Næsten halvdelen af den private beskæftigelse understøttes af eksport



Note: Opgjort i 2011. Markedssektoren defineres ifølge ISIC Revision 3 Division 10 to 74, som inkluderer hele økonomien med undtagelse af landbrug, skovbrug og fiskeri (Division 01-05), Offentlig administration (75), Uddannelse (80), Sundhed (85) og andre sociale og personlige services (90-95).

Kilde: Copenhagen Economics baseret på "Share of domestic employment embodied in foreign final demand" fra OECDs database *Trade in Employment*

Stigningen i Danmarks internationale handel skyldes både øget handel med færdigvarer og især øget handel med halvfabrikata (se Boks 1). Denne udvikling hænger sammen med fremkomsten af globale værdikæder, hvor virksomhederne placerer forskellige dele af produktionsprocessen i forskellige lande alt efter, hvor hver enkelt del af produktionsprocessen bedst udføres. I perioden 1995-2011 er værdien af dansk eksport og import af færdigvarer fordoblet, mens værdien af eksport og import af halvfabrikata er tredoblet. Værdien af Danmarks handel med halvfabrikata overstiger nu langt værdien af handlen med færdigvarer, jf. Figur 4.

<sup>2</sup> Se Nationalbanken (2016), "Globale værdikæder", kvartalsoversigt 1, 2016.

## Boks 1 Halvfabrikata og globale værdikæder

Halvfabrikata er varer, som endnu ikke er færdigproducerede og klar til endeligt forbrug. I kraft af de store reduktioner af omkostninger forbundet med at producere dele af det endelige produkt forskellige steder i verden er handlen med halvfabrikata steget kraftigt. Des nemmere det bliver at kommunikere og des billigere det bliver at transportere varer, des nemmere har virksomhederne mulighed for at opdele produktionen forskellige steder i verden. Dette fænomen er kendt som globale værdikæder.

### Eksempel: Bilindustrien

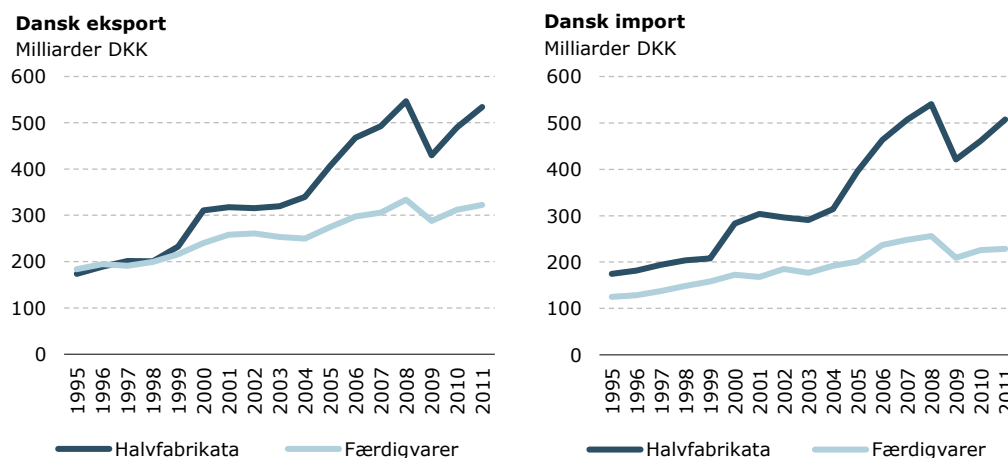
Et godt eksempel er bilsektoren. Honda fremstiller/samler en del af deres bilmodeller til de britiske og europæiske marked på en fabrik i Swindon i Storbritannien. Honda får dagligt leveret omkring 2 millioner komponenter med 350 lastbiler fra det europæiske fastland til deres fabrik i Swindon i Storbritannien. Fabrikken har intet lager, og er således fuldstændig afhængig af at kunne importere disse bilkomponenter uden friktion ved grænsen, og er afhængig af toldfri eksport fra Storbritannien til resten af EU for at kunne opretholde produktionen i Swindon.

En række danske producenter indgår ligeledes i bilindustriens værdikæde. I Danmark er der ingen bilproduktion, men en række danske virksomheder er underleverandører til verdens bilproducenter. Dette gælder bl.a. B&O, som leverer højkvalitets lydudstyr til Aston Martin, Audi, Mercedes-AMG og BMW. Dette lydudstyr er derfor halvfabrikata, da det først er en endelig del af en færdigvare når det er indbygget i bilen. B&O producerer i både Danmark og Tjekkiet.

Dette er blot et eksempel på halvfabrikata, der produceres i et land og eksporteres til endelig produktion. Store dele af de producerede biler eksporteres ligeledes. Nogle af dem til Danmark. Når der tages højde for alle de halvfabrikata og komponenter, der leveres til de endelige bilfabrikker, er der tale om store mængder.

Kilde: B&O's hjemmeside samt The Guardian 20. november 2017.

## Figur 4 Globale værdikæder betyder kraftig vækst i handel med halvfabrikata



Note: Beregnet ud fra handel med 40 lande indenfor 35 industrier. Disse indeholder både varer og tjenester. Tallene er oprindeligt i USD (årets priser) og omregnet til DKK vha. valutakursen fra OECD.

Kilde: Nationalbanken opgjort pba. WIOD data

Udviklingen i den internationale handel har også betydet, at vores traditionelle nærmærkeder som Tyskland, Sverige og Storbritannien gradvist betyder mindre, mens nye eksportmarkeder gradvist betyder mere. I 2011 var ca. 80.000 danske job knyttet til efterspørgslen (endelig anvendelse) i Tyskland, mens ca. 50.000 danske jobs var knyttet til efterspørgslen i både Sverige og Storbritannien.<sup>3</sup>

Betydningen for dansk beskæftigelse af eksport til Kina har været stigende, og i 2011 understøttede efterspørgslen i Kina ca. 50.000 jobs i Danmark. Over perioden 1995-2011 blev antallet af danske job knyttet til efterspørgslen i Kina ca. femdoblet. Tyskland er stadig et vigtigt marked, men antallet af job knyttet til efterspørgslen i Tyskland er faldet fra knap 120.000 til ca. 80.000. Betydningen af efterspørgslen i Sverige og Storbritannien har set over hele perioden 1995-2011 ligget nogenlunde konstant i absolutte tal. Det amerikanske marked er ligeledes forsat vigtigt, og ca. 70.000 danske job var i 2011 knyttet til efterspørgslen i USA. Det er dog et fald på omkring 30.000 danske jobs siden 2001, hvor ca. 100.000 danske jobs var knyttet til efterspørgslen i USA.

Samtidig skal det understreges, at danske virksomheders eksport af produkter til videreforarbejdning i eksempelvis Tyskland fortsat har stor betydning, og en stor del af dansk eksport foregår netop i globale værdikæder som eksempelvis underleverancer til bilindustrien. Her spiller især mulighederne inden for EU's indre marked en stor rolle for danske virksomheders import og eksport.

### 1.3 Handel og produktivitet

Handel hjælper danske virksomheder med at øge produktiviteten. Det gælder både for store og små virksomheder. Det skyldes især, at Danmark er et lille hjemmemarked. International handel giver danske virksomheder mulighed for at få adgang til et stort marked og dermed får gavn af stordriftsfordele og sikre en produktionsskala, som er international konkurrencedygtig. Det giver mulighed for at skabe og fastholde velbetalte jobs i Danmark.

International handel øger desuden konkurrencen, hvilket tilskynder danske virksomheder til produktivetsforbedringer, og international handel er en væsentlig kilde til viden-spredning på tværs af lande.

Analyser fra Produktivitetskommissionen<sup>4</sup> har vist, at:

- Internationalt handlende virksomheder er mere produktive end andre tilsvarende virksomheder
- Internationalt handlende virksomheder påvirker andre virksomheder til også at handle internationalt
- International handel øger konkurrencen, påvirker branchestrukturen og fremmer produktiviteten

---

<sup>3</sup> Se Andersen, Simon Steinitz, Peter Beck Nellemann og Casper Ristorp Thomsen (2015), Global value chains, Danmarks Nationalbank, Working Papers, nr. 102.

<sup>4</sup> Produktivitetskommissionen (2013), Analyserapport 2: Konkurrence, internationalisering og regulering.

- Internationalt handlende virksomheder efterspørger højtuddannet arbejdskraft, og handel styrker Danmarks muligheder for at drage nytte af en velkvalificeret arbejdsstyrke.

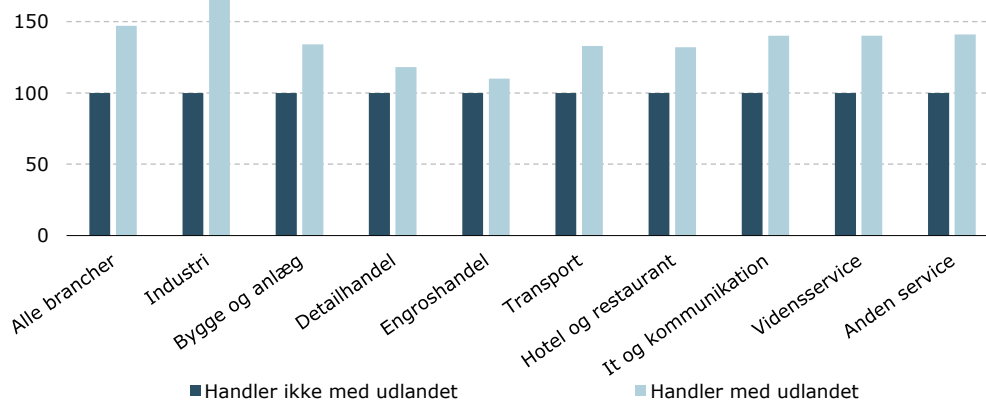
International handel muliggør, at virksomhederne kan handle med halvfabrikata og andre input til produktionen på tværs af grænserne, og derved kan hvert land specialisere sig i de dele af produktionsprocessen, hvor de har særlige forudsætninger. Desuden har virksomheder, der ønsker at trænge ind på et udenlandsk marked, en tilskyndelse til at effektivisere produktionen for derved at kunne konkurrere med de udenlandske virksomheder.

Produktivitetskommissionen anfører desuden, at hvis de mest produktive virksomheder gennem eksport får mulighed for at vokse sig store, vil det bidrage til at løfte den gennemsnitlige produktivitet. Og som nævnt kan adgangen til eksportmarkeder være nødvendig for, at en række virksomheder kan drage nytte af stordriftsfordele.

En lang række studier bekræfter således, at virksomheder, som handler internationalt, generelt er mere produktive end andre virksomheder. Denne sammenhæng findes også for danske virksomheder på tværs af brancher, jf. Figur 5.

### Figur 5 Internationalt handlende virksomheder er produktive

Arbejdsproduktivitet (Indeks, ikke-handlende=100)






Note: De handlende virksomheder kan både være importører, eksportører eller begge.

Kilde: Produktivitetskommissionen

De største danske virksomheder er helt afhængige af handel og åbne markeder, da størstedelen af deres omsætning er i udlandet (se Boks 2).

## Boks 2 Danmarks største virksomheder er afhængige af handel

Uden international handel og let adgang til at eksportere ville en række af Danmarks største og mest produktive virksomheder ikke ligge i Danmark.

		
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Maersk Line</b>, den største del af Maersk koncernen, lever 100% af international handel</li><li>• <b>96% af Maersks samlede omsætning er uden for Danmark</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Novo Nordisk</b> producerer insulin til hele verden fra anlæg i Danmark</li><li>• <b>Fabrikken i Kalundborg</b> er verdens største insulinproduktion og her produceres ca. halvdelen af al insulin i verden</li><li>• <b>99,7% af Novo Nordisks salg er uden for Danmark</b></li><li>• <b>43%</b> af Novo Nordisks ansatte er ansat i Danmark</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Arla</b> er en mejeriproducent</li><li>• Foruden Danmark er Storbritannien, Sverige og Tyskland Arlas største markeder. Her genererer Arla 55% af deres omsætning.</li><li>• <b>89% af Arlas omsætning er uden for Danmark</b></li></ul>

Note: For Maersk og Arla er der rapporteret andelen af omsætningen, der finder sted uden for Danmark. For Novo Nordisk rapporteres andelen af salg, der finder sted uden for Danmark.

Kilde: Årsrapporter fra 2016

De 100 største eksportvirksomheder står for mere end halvdelen af den samlede eksport. Og når der ses på fjernmarkeder er betydningen af de store virksomheder endnu større. Således udgjorde de 100 største eksportvirksomheder omkring 85 pct. af eksporten til fjernmarkederne Kina og USA i 2015 målt på eksportværdien.<sup>5</sup>

International handel og handelsaftaler er ikke kun vigtigt for store virksomheder. Mindre virksomheder har også gavn af øget samhandel og ikke mindst af ensartede og gennemskuelige regler for import og eksport af varer og tjenester.

I 2015 var der i alt knapt 38.000 virksomheder, som var involveret i udenrigshandel med varer. Dette tal har været stigende siden 2010, og fra 2010 til 2015 er der kommet 2.800 flere virksomheder til. De fleste er importerende virksomheder uden eksport (ca. 22.000 virksomheder i 2015) og størstedelen af stigningen i virksomheder med udenrigshandel er virksomheder, der kun importerer varer. Omkring 12.000 virksomheder har både eksporteret og importeret varer, og 3.200 virksomheder har udelukkende eksporteret varer.

Handelsaftaler der sænker de administrative og regelbaserede omkostninger for virksomhederne ved at handle over grænserne er især hjælpsomme for de mindre virksomheder.

<sup>5</sup> Se Danmarks Statistik (2016), "Udenrigshandel efter virksomhedskarakteristika 2015", Nyt fra Danmarks Statistik, 8. december 2016.

Store virksomheder har lettere ved at klare de administrative byrder forbundet med international handel, og reduktioner af disse administrative byrder, som f.eks. EU's indre marked, er således en relativt større fordel for de mindre virksomheder.

#### 1.4 Øget international handel har øget dansk BNP

Perioden fra ca. 1992 til finanskrisen i 2008 betragtes som en unik periode i verdenshistorien præget af såkaldt ”hyperglobalisering”.<sup>6</sup> Op igennem 1990'erne gjorde ny teknologi, en ny international arbejdsdeling mulig. Denne udvikling beskrives nærmere i kapitel 2.

Udviklingen blev understøttet og muliggjort af demokratisk udvikling og jerntæppets fald. Ikke mindst gennem EU-samarbejdet, som via etableringen af det indre marked i 1992, har reduceret tekniske handelshindringer mellem EU-landene. Parallelt hermed blev der indgået en international aftale om handel i den såkaldte Uruguay-runde, som siden 1995 har reduceret toldsatsen og givet regelbaseret grundlag for den internationale handel. Processen førte til grundlæggelsen af verdenshandelsorganisationen WTO og i 2001 til Kinas optagelse i WTO. Dette muliggjorde dermed Kinas indtræden på verdensmarkedet.

Øget international handel siden 1992 har øget dansk BNP med 240 mia. kr. Det svarer årligt til 42.000 kr. per indbygger og 90.000 kr. per husstand<sup>7</sup> i 2016. Dette omfatter både stigningen i handel inden for EU og stigningen i handlen med lande uden for EU. Det største del af vores øgede handel siden 1992 har været til andre EU-lande og det skyldes blandt andet den implementeringen af EU's indre marked, som for alvor tog fart efter 1992. Lidt over en tredjedel af stigningen i Danmarks internationale handel siden 1992 er med lande uden for EU, men handlen med lande uden for EU vokser hurtigere end handlen med EU-landene især siden starten af 00'erne.

Af den samlede gevinst på 240 mia. kr. kan ca. 150 mia. kroner tilskrives væksten i handlen med de øvrige EU-lande, og ca. 90 mia. kroner kan tilskrives handlen med lande uden for EU.<sup>8</sup> Se Bilag B for metodebeskrivelse.

Vores vurdering af handlens betydning for dansk velstand tager i betragtning, at BNP vokser som følge af en række politiske, demografiske og teknologiske forandringer, der øger produktiviteten og/eller arbejdsudbuddet. Når den økonomiske aktivitet øges, vil handelen også stige. Handelen stiger herudover også som følge af lavere handelsbarrierer, lavere transportomkostninger og bedre kommunikationsmuligheder på tværs af grænser. Denne 'ekstra' vækst i handlen er med til at øge dansk BNP yderligere.

På baggrund af forskning fra EU, Danmark og USA finder vi, at 36 procent af realvæksten i dansk BNP i perioden 1992-2016 kan tilskrives denne ekstra handel, svarende til de 240

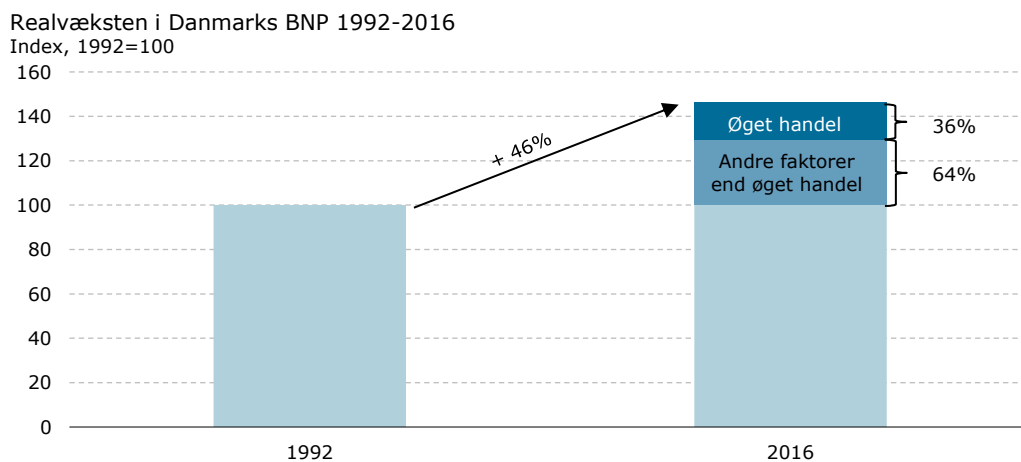
<sup>6</sup> Se f.eks. R. Baldwin (2016), ”The Great Convergence”, Harvard University Press.

<sup>7</sup> En gennemsnitlig dansk husstand bestod i 2016 af 2,16 personer jf. DST.

<sup>8</sup> Et tidligere studie har beregnet en gevinst ved det indre marked på ca. 100 mia. kroner. Se rapporten ”Det indre markeds økonomiske betydning for Danmark” udarbejdet for Erhvervsstyrelsen. I dette studie anvendes en anden metode, og omfatter desuden effekterne af øget arbejdsmobilitet og internationale investeringer, som ikke er medtaget i nærværende rapport.

mia. kroner i 2016. Uden denne del af væksten ville dansk BNP have været 12 procent lavere i 2016, jf. Figur 6. Metoden er beskrevet i appendiks.

### Figur 6 Mere end en tredjedel (36 procent) af BNP-væksten siden 1992 kan tilskrives øget international handel



Note: Væksten i BNP er beregnet på baggrund af BNP målt i faste 2010 priser.

Kilde: Copenhagen Economics baseret på Peterson (2017) samt data fra DST



## Kapitel 2

# Danmark og udviklingen i verdenshandlen

Perioden omkring 1992 til 2008 kan betegnes som ”hyperglobaliseringen”, hvor verdenshandlen steg langt kraftigere end i tidligere perioder. Den voksende handel var bl.a. drevet af ny teknologi, som muliggjorde en øget international arbejdsdeling. Samtidig understøttedes udviklingen af nye handelsaftaler og etableringen af verdenshandelsorganisation WTO og EU's indre marked. Danmark har klaret sig godt i denne periode med kraftigt stigende verdenshandel, hvilket illustreres ved at Danmarks internationale handel i samme periode også voksede kraftigt. Danmark har været god til at udnytte de nye handelsmuligheder og dansk økonomi har klaret sig godt i den globale konkurrence. Efter finanskrisen i 2008 er væksten i den internationale handel aftaget, bl.a. som konsekvens af et stigende antal nye protektionistiske tiltag. Der er som følge heraf risiko for, at handelens vækstpotentiale ikke vil kunne indfries fuldt ud i de kommende år.

### 2.1 Kraftig vækst i verdenshandlen – især siden starten af 1990'erne

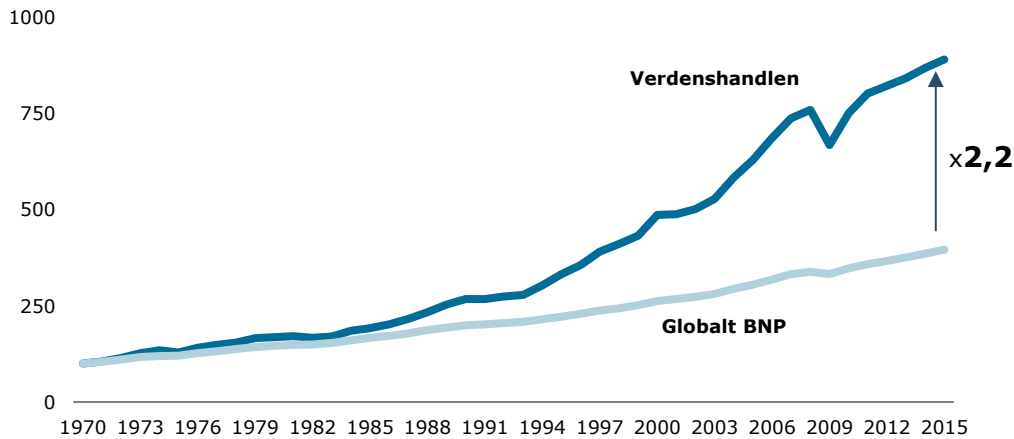
Perioden fra ca. 1992 til finanskrisen i 2008 betragtes som en unik periode i verdenshistorien præget af såkaldt ”hyperglobalisering”. Hyperglobaliseringen var primært drevet af ny teknologi, som gjorde en ny international arbejdsdeling mulig. Bedre containertransport kombineret med it- og kommunikationsteknologi, ikke mindst internettet, gjorde det muligt at opbygge globale værdikæder og sprede produktionen ud på et stort antal lande og placere forskellige dele af produktionsprocessen, der hvor den bedst udføres. Eksempelvis flyttede en del arbejdskrævende produktion til Sydøstasien (især Kina) og til Østeuropa, hvor lønningerne er lavere.

Udviklingen blev understøttet og muliggjort af politiske beslutninger omkring demokratisering og afslutning af den kolde krig. Endelig har processen været understøttet af en regelbaseret udvikling af handel i WTO regi og gennem Danmarks deltagelse i og udvidelse af EU-samarbejdet. Siden 1992 tog EU samarbejdet om det indre marked for alvor fart, og i 1995 blev der indgået en omfattende handelsaftale i regi af Uruguay-runden.

Tilsammen medførte disse forandringer en kraftig stigning i den globale handel. Set over hele perioden siden 1970 er verdenshandlen vokset mere end dobbelt så hurtigt som BNP, og det er især i perioden efter 1992, at stigningen tog fart, jf. Figur 7.

## Figur 7 Verdenshandlen er vokset mere end dobbelt så hurtigt som BNP, og udviklingen tog især fart i 1990'erne

Verdenshandel og BNP, indeks 1970 = 100



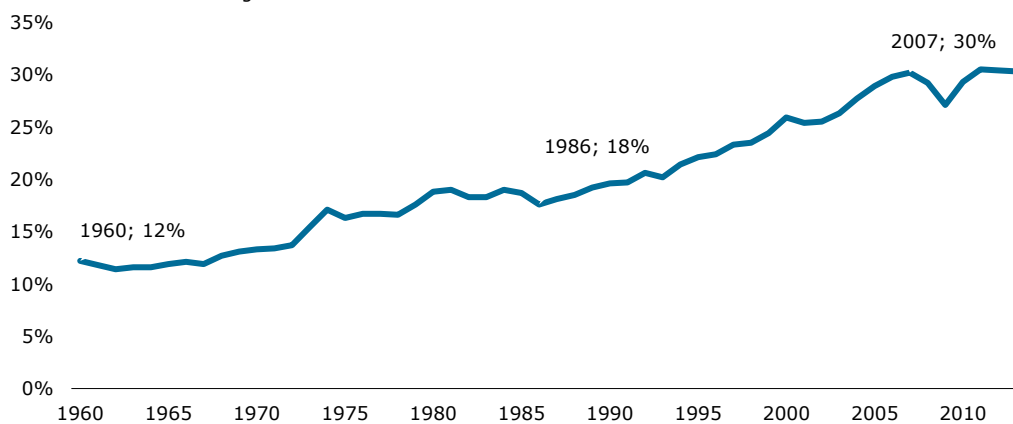
Note: Global import af varer og tjenester (faste 2010 US\$). BNP er opgjort ved markedspriser (faste 2010 US\$)

Kilde: Copenhagen Economics baseret på World Bank, World Development Indicators

På globalt plan fordoblede handlen som andel af BNP fra 1986 til omkring finanskrisen, jf. Figur 8. Verdenshandlen udgjorde 18 procent af globalt BNP i 1986 mens denne andel voksede til 30 procent i 2007. Handlen faldt kraftigt ifm. finanskrisen, og den globale handel som andel af globalt BNP er først de senere år kommet på niveau med andelen i 2007. Andelen har fortsat ikke oversteget niveauet i 2007.

## Figur 8 Udvikling i global handel som andel af globalt BNP

Global handel som % af globalt BNP



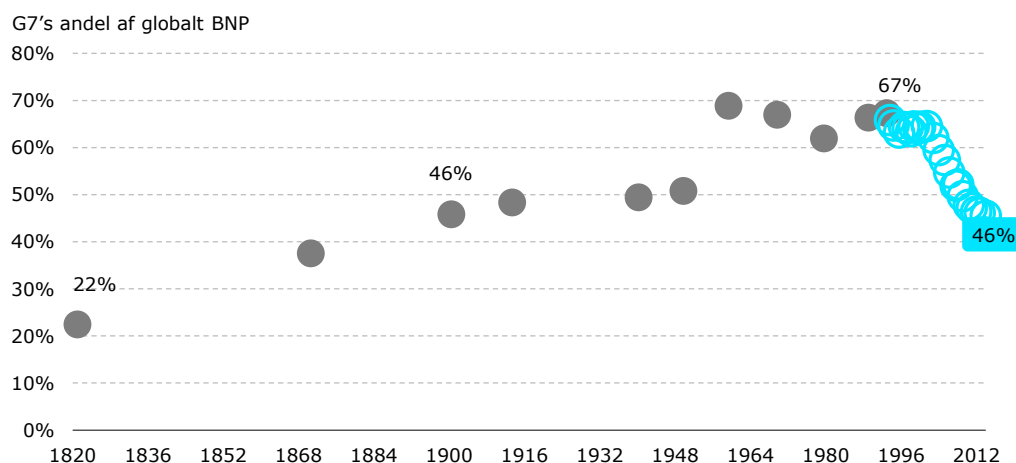
Note: Global import af varer og tjenester (faste 2010 US\$). BNP er opgjort ved markedspriser (faste 2010 US\$)

Kilde: Copenhagen Economics baseret på World Bank, World Development Indicators

Hyperglobaliseringen er karakteriseret af en kraftig vækst i en række nye vækstlande, med Kina som det største. De gamle industrilande (G7) har også oplevet vækst i perioden, men relativt set fylder disse lande nu en mindre del af den samlede verdensøkonomi.

Hyperglobaliseringen vendte således i løbet af ca. 15 år op og ned på det økonomiske verdenskort. Fra starten af 1990'erne til i dag faldt G7-landenes andel af verdens BNP fra to-tredjedel (67 procent) til under halvdelen (46 procent) i 2014 – i øvrigt samme andel som G7 udgjorde i 1900, jf. Figur 9.

**Figur 9 Periode med kraftig vækst i nye økonomier har betydet, at de gamle industrilande (G7) nu fylder mindre**



Note: G7 omfatter USA, Japan, Tyskland, Frankrig, Italien, Storbritannien og Canada.

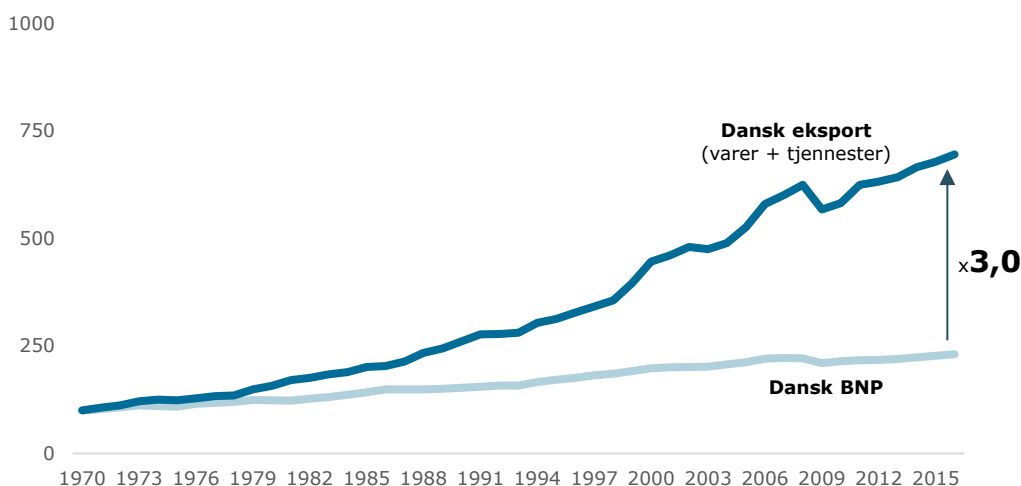
Kilde: Baseret på Baldwin (2016) "The Great Convergence"

## 2.2 Danmarks samhandel er vokset hurtigt i samme periode

Danmark har været en del af hyperglobaliseringen. Siden 1970 er Danmarks økonomi fordoblet i størrelse (opgjort i faste priser), mens eksporten i samme periode er seksdoblet (i faste priser). Danmarks eksport er således steget tre gange så hurtigt som BNP, mens verdenshandlen kun steg lidt mere end dobbelt så hurtigt som BNP.

## Figur 10 Dansk eksport er vokset meget hurtigere end BNP

Dansk eksport og BNP, Indeks 1970 = 100



Note: Figuren viser udviklingen opgjort i faste priser på baggrund af nationalregnskabsdata. Både BNP og handel er indekseret til 100 i år 1970.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af data fra Danmarks Statistik

### 2.3 WTO, EU og handelsaftaler har understøttet udviklingen

Den kraftige vækst i den internationale handel har primært været drevet af ny teknologi, som gjorde en ny international arbejdsdeling mulig. Udviklingen er også blevet understøttet af en regelbaseret udvikling af handel i WTO regi og gennem Danmarks deltagelse i EU-samarbejdet.

Væksten i verdenshandelen er således sket i en regelbaseret proces, som sikrer mere lige handelsvilkår, skaber stabile vilkår for virksomheder og giver ikke mindst mindre lande som Danmark fordele i forhold til et system, hvor magt giver ret.

#### Verdenshandelsorganisationen WTO har understøttet udviklingen i handlen

Verdenshandelsorganisationen WTO (og forgængeren GATT) har i årtier understøttet udviklingen i handlen med en række regler, der skal sikre ordentlige forhold for samhandlen. WTO's regelsæt består i dag af meget mere end told. Alle disse regelsæt indeholder de samme grundlæggende handelspolitiske principper. Det drejer sig om "most-favoured-nation", "national behandling" samt muligheden for bilaterale handelsaftaler (se Boks 3).

### Boks 3 WTO's grundprincipper

#### **"Most-favoured-nation"-princippet (MFN-princippet)**

Mestbegunstigelsesprincippet indebærer, at alle medlemslande skal behandles ens. Dette indebærer, at såfremt et WTO-medlem opnår en begunstiget behandling i et andet WTO-land, så har de øvrige lande ret til den samme behandling. Den bedste behandling sætter således standarden for de øvrige. Individuelle handelsaftaler giver dog mulighed for at have mere fordelagtige aftaler med de involverede parter.

#### **Nationalbehandlingsprincippet**

Nationalbehandlingsbestemmelsen indebærer, at et medlemsland skal behandle varer og services fra andre medlemslande lige så godt som deres egne. Man må således ikke favorisere egne produkter og tjenesteydelser frem for andre.

#### **Bilaterale handelsaftaler**

WTO medlemmer kan indgå indbyrdes handelsaftaler to og to (eller flere). F.eks. har EU for nyligt indgået en handelsaftale med Sydkorea. Disse såkaldte bilaterale handelsaftaler skal fjerne al (eller stort set alt) told på alle varer og aftalerne kan (men skal ikke) omfatte en reduktion af række andre handelshindringer omkring f.eks. fælles regulatoriske krav.

EU-kommissionen forhandler på vegne af Danmark og EU's øvrige 27 medlemsstater handelsaftaler mellem EU og lande uden for EU. EU's bilaterale handelsaftaler supplerer de globale multilaterale frihandelsaftaler, som forhandles i Verdenshandelsorganisationen WTO.

Kilde: Udenrigsministeriet

WTO har i dag 164 medlemslande, og har dermed optaget 41 nye lande siden oprettelse blandt 123 medlemslande i 1995. WTO medlemmerne står i dag for 98,2 procent af verdens varehandel. Boks 4 viser en oversigt over de vigtigste WTO handelsaftaler.

## Boks 4 Udvalgte GATT og WTO aftaler siden 1990

WTO samarbejdet omfatter omkring 60 aftaler inden for handelsområdet, herunder aftalen om landbrugsvarer (Agreement on Agriculture, AOA) og aftalen om service (General Agreement on Trade in Service, GATS).

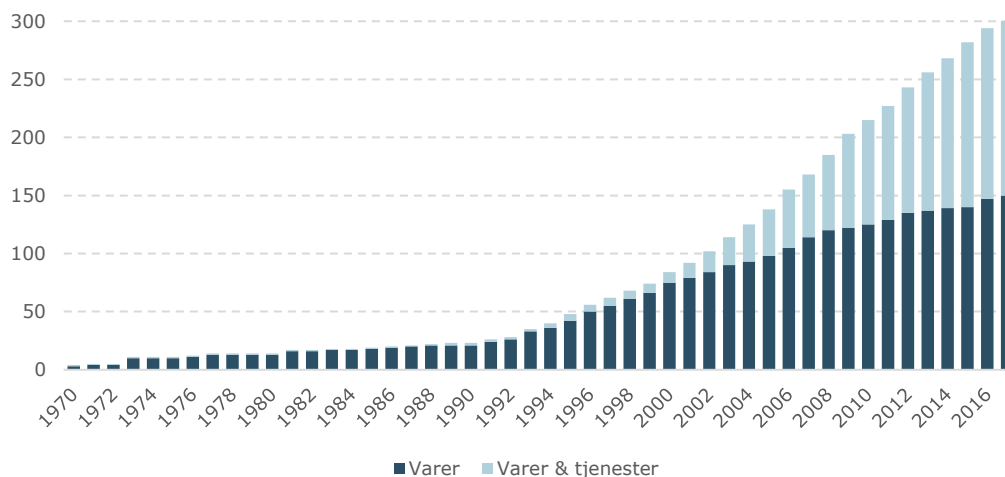
- **1986-94 Uruguay-runden**  
Forhandlingerne tog syv og et halvt år, hvilket næsten var dobbelt så lang tid som den oprindelige tidsplan. Det endte med at 123 lande deltog. Aftalen dækkede næsten al handel, fra tandbørster til fritidsbåde, fra bankvirksomhed til telekommunikation, fra vilde ris til aids-behandlinger. Det var den største handelsaftale nogensinde, og sandsynligvis den største aftale af nogen art i historien.
- **1996 ITA med frihandel inden for informationsteknologi**  
Informationsteknologiaftalen (ITA) blev indgået med 29 deltagere på ministerkonferencen i Singapore i december 1996, heriblandt EU. Siden da er antallet af medlemmer vokset til 82, hvilket repræsenterer omkring 97 procent af verdenshandelen inden for IT-produkter. Deltagerne er forpligtet til fuldstændigt at eliminere told på IT-produkter, der er omfattet af aftalen.
- **2013 Bali-aftalen**  
Bali-aftalen er en handelsaftale, som blev indgået på Bali i Indonesien den 3.-7. december 2013. Den har til formål at reducere de globale handelshindringer. Aftalen er den første, som er indgået gennem WTO, der er godkendt af alle dets medlemmer. Den indeholder bestemmelser om nedsættelse af importafgifter og landbrugsstøtte med det formål at gøre det lettere for udviklingslandene at handle med den industrialiserede verden på de globale markeder. Aftalen indebærer, at industrialiserede lande afskaffer hårde importkvoter på landbrugsprodukter fra udviklingslandene og kun opkræver told på landbrugsimport, der overstiger specifikke grænser. Et andet vigtigt mål er at reformere toldbureaukratier for at lette handel.

Kilde: WTO's hjemmeside

Medlemslandene i WTO kan også indgå såkaldte bilaterale handelsaftaler mellem to eller flere lande. Antallet af sådanne aftaler har været kraftigt stigende siden starten af 1990erne. Der er på nuværende tidspunkt (2017) indgået 300 bilaterale handelsaftaler, som i stigende grad også omfatter tjenester, jf. Figur 11.

## Figur 11 Verden har indgået 300 bilaterale handelsaftaler

Antal aktive bilaterale handelsaftaler i verden



Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af data fra WTO

Handelsaftaler sikrer en reguleret handel, hvor ønskede standarder kan opretholdes uden unødvendige ekstraomkostninger for producenter og forbrugere. Handelsaftaler dækker mange forskellige områder i relationen mellem to eller flere lande. De vigtigste af disse er beskrevet i Boks 5.

## Boks 5 Hvad går handelsaftaler ud på?

### Told

Told er beskatning på import. Bilaterale handelsaftaler (mellem to lande) skal fjerne stort set al told for at være tilladte indenfor WTO.

### Kvoter

Kvoter er en begrænsning i antallet af varer, der må importeres. Kvoter er ligesom told et politisk instrument til at beskytte de hjemlige producenter mod importkonkurrence. Dette sker på bekostning af forbrugerne og producenter, der skal bruge importen i deres produktion. Handelsaftaler sigter derfor efter at begrænse brugen af kvoter.

### SPS aftalen

I 1995 trådte The Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement (SPS aftalen) i kraft. Den beskriver de grundlæggende regler vedrørende fødevarer sikkerhed samt dyre- og plantevevlfærdsstandarder. Målet med aftalen er derfor at sikre høj fødevarer sikkerhed samtidig med at fødevarer sikkerhedsargumenter ikke anvendes som handels-hindring.

### Standarder

Produktstandarder kan blive handelsbarrierer. De er derfor et vigtigt punkt i mange handelsaftaler. Specielt med lande hvor tidligere handelsaftaler har reduceret told og kvoter er der et stort fokus på harmonisering af produktstandarder landene i mellem.

### Tekniske hindringer

Tekniske hindringer kan ligesom standarder udgøre en ikke-toldmæssig barriere for handel, hvor det ikke kan betale sig for udenlandske producenter at leve op til de konkrete krav. Tekniske hindringer kan desuden designes med de hjemlige producenter in mente, således at kravene der stilles til produkterne passer præcis til disse producenter.

### Tjenester

Tjenestesektorer udgør omkring 70 procent af både BNP og beskæftigelse i EU, men udgør kun omkring 25 procent af handelen. Trade in Services Agreement (TiSA) er en aftale der er under udarbejdelse mellem 23 WTO medlemmer (heriblandt EU). Aftalens mål er at fjerne regler, der forhindrer tjenestevirksomheder i at eksportere til andre lande.

### Konkurrence

Handelsaftaler sigter i højere og højere grad mod at adressere konkurrenceproblemer i de involverede lande. Dette kan dække over flere ting bl.a. at parterne vedtager og vedligeholder konkurrencelovgivning og at de er aktive overfor procedurer, der hæmmer konkurrencen.

### Bæredygtighed

Moderne handelsaftaler fra EU indeholder bestemmelser om bæredygtig udvikling. Bæredygtig udvikling dækker bl.a. arbejderbeskyttelse, miljø og handel med naturressourcer. De involverede parter binder sig til, igennem handelsaftaler, at overholde en række fælles regler på disse områder. Bæredygtighed indgår bl.a. i handelsaftalerne med Canada og Sydkorea.

Kilde: WTOs hjemmeside, ICTSD og World Economic Forum (2015) og TiSA Factsheet udarbejdet af Europa-Kommissionen

## 2.4 EU medlemskab har også bidraget til at fremme handel og sikre fælles regler

EU's indre marked og EU's handelsaftaler med andre lande har ligeledes bidraget til udviklingen i Danmarks handel med udlandet. EU's indre marked er verdens største og mest



omfattende frihandelsaftale. Som følge af EU's indre marked kan varer og tjenester handles frit over grænserne mellem EU-landene uden told, papirarbejde, ventetid og unødvendige kontroller. Dette kan kun lade sig gøre som følge af vores medlemskab af det indre marked, og almindelige frihandelsaftaler eller toldunionsaftaler giver ikke disse fordele. Toldfri handel og fri bevægelighed for varer og tjenester indenfor det indre marked kan kun lade sig gøre, fordi EU-landene indbyrdes er blevet enige om nogle fælles regler for produktkrav, produktionsprocesser, forbrugerbeskyttelse, miljøkrav med videre.

Når landene formår at aftale fælles regler, som er ens for alle, så hjælper det ikke kun forbrugerne, som dermed ved, hvilke krav de kan forvente fra producenterne. Det hjælper også eksportvirksomhederne, når man ved, at regler og krav er ens i hele EU. Det reducerer omkostninger ved at sælge varerne i andre EU-lande, når produktionen sker på samme fælles regler (se Boks 6).

## Boks 6 Fælles EU-regler får det indre marked til at fungere

EU's indre marked betyder, at der er langt færre barrierer for handelen med varer og tjenesteydelser på tværs af grænser inden for EU. Det indebærer en lang række fordele for virksomheder i Danmark:

### Told og toldbehandling

- Varer som handles på det indre marked er fritaget for told.
- Varer som handles på det indre marked er samtidig fritaget for toldbehandling. Det betyder, at eksportører sparer omkostningerne til toldbehandling mv., som ifølge studier kan udgøre 2 til 6 pct. af varens værdi.

### Tekniske handelshindringer

- Handlen med varer på det indre marked er baseret på princippet om gensidig anerkendelse samt fælles EU-standarder. Derfor kan varer, der sælges på det danske marked, også frit sælges på det indre marked.
- Det indre marked medfører betydelige reduktioner i de tekniske handelshindringer som følge af fælles EU-regulering. Ca. 50 procent af handelen mellem EU-landene er inden for områder med fælles teknisk regulering. Fælles teknisk regulering indgås på tværs af medlemslande via EU direktiver, forordninger og standarder. De fælles produktkrav skal opfyldes af alle produkter, der handles i EU, uanset hvor de produceres.

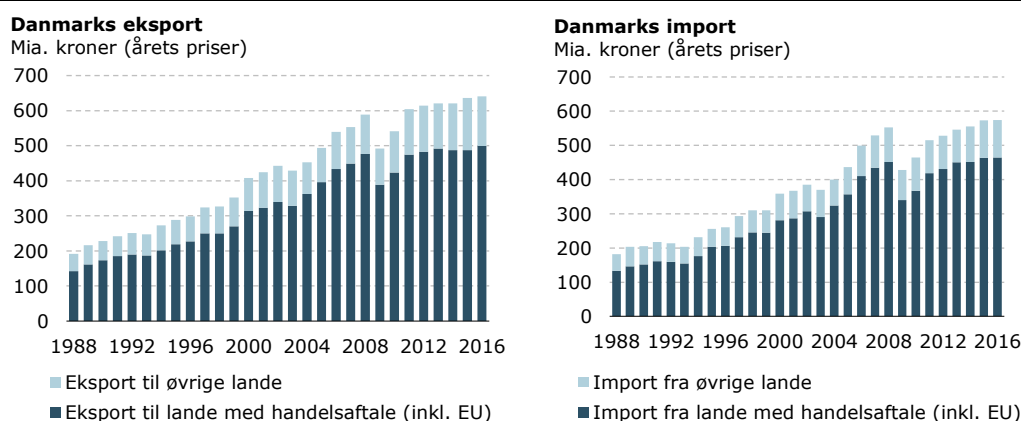
Kilde: Copenhagen Economics samt OECD Policy Brief (2005) *The Costs and Benefits of Trade Facilitation*.

EU-samarbejdet handler ikke kun om det indre marked, selvom det er en af de væsentligste fordele ved EU-medlemskabet. Som en del af EU-fællesskabet har vi også mulighed for at indgå handelsaftaler med andre lande uden for EU, og når EU taler med fælles stemme, kan der opnås bedre aftaler, end hvis Danmark skulle forhandle handelsaftaler på egen hånd.

EU har i dag 32 eksterne handelsaftaler, toldunionsaftaler eller associeringsaftaler.<sup>9</sup> Disse omfatter et stort antal lande (se Figur 12). Herudover har EU forhandlet en række nye handelsaftaler på plads med Canada, som trådte midlertidigt i kraft i september 2017, og Japan, som principielt er forhandlet på plads og nu afventer ratificering og ikrafttrædelse.

Ser man på udviklingen i EU-samarbejdet og på de indgåede EU handelsaftaler med tredjelande, så ser man, at omkring 80 procent af Danmarks internationale handel er omfattet af enten EU's indre marked eller af bilaterale aftaler, indgået som en del af EU medlemskabet. Langt den største del af de resterende ca. 20 procent af vores handel er underlagt WTO-reglerne.

## Figur 12 Omkring 80 procent af Danmarks samhandel er omfattet af handelsaftaler



Note: Lande med handelsaftaler omfatter både øvrige EU-lande samt de lande som EU har handelsaftaler med. Handelsaftaler omfatter både egentlige frihandelsaftaler samt toldunioner og associerings- og partnerskabsaftaler. Opgørelsen omfatter såvel aftaler som er endeligt og midlertidigt implementeret.

Kilde: CE analyse på baggrund af data fra Danmarks Statistik samt oplysninger fra EU Kommissionen, DG Trade

Handelsaftaler hjælper til at gøre samhandlen lettere for virksomhederne samtidig med at regler og reguleringer overholdes. Det øger handlen.

En analyse fra EU Kommissionen viser at EU's 25 gældende handelsaftaler øger EU's eksport og støtter beskæftigelsen.<sup>10</sup> Eksempelvis viser Kommissionens analyse at:

- EU's handelsaftale med Mexico har øget EU's eksport til Mexico med 416 procent siden år 2000
- EU's handelsaftale med Chile har øget EU's eksport til Chile 170 procent siden 2003
- EU's handelsaftale med Sydkorea har øget EU's eksport til Sydkorea med 59 procent siden 2011

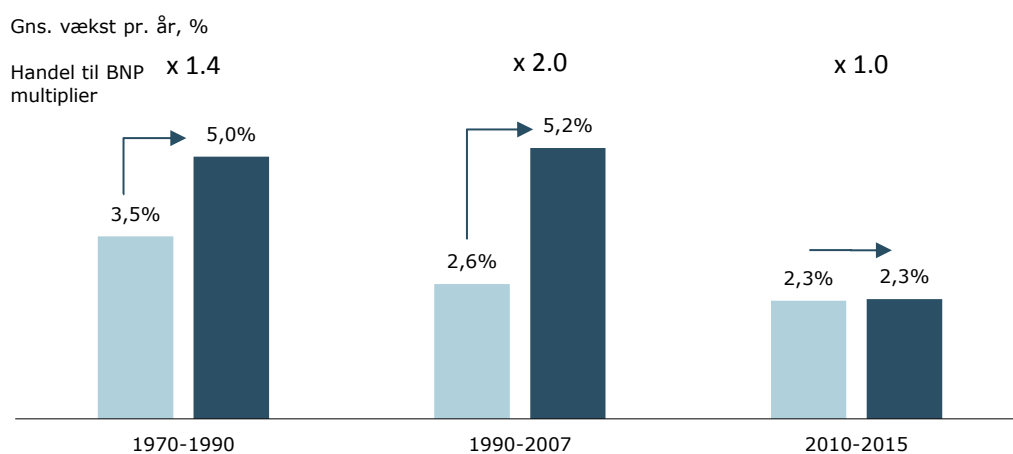
<sup>9</sup> Der er 32 aftaler om er på plads i dag. Desuden er 43 aftaler delvist implementeret eller undervejs til at blive implementeret. Se EU Kommissionens hjemmeside: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>.

<sup>10</sup> European Commission (2017) "Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions: On implementation of Free Trade Agreements".

## 2.5 Stigningstakten i verdenshandelen er bremset op

Stigningstakten i verdenshandelen er bremset op efter finanskrisen, jf. Figur 13. I perioden 2010 til 2015 steg den globale handel i samme takt som BNP (begge voksede med 2,3 procent om året). I perioden 1990-2007 voksede den globale handel dobbelt så hurtigt som BNP.

**Figur 13 Siden 2010 har stigningen i handel fulgt BNP-væksten**



Note: Global import af varer og tjenester og BNP opgjort ved markedspriser (faste 2010 US\$).

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af Data fra Verdensbanken

Den svagere udvikling i handlen efter finanskrisen kan dels afspejle, at import af varer er meget konjunkturfølsom, og at en periode med svag samlet efterspørgsel i en række lande har dæmpet væksten i handlen, og dels at den økonomiske krise efter 2008 i særlig grad har svækket erhvervsinvesteringerne, som typisk er relativt importintensive.

Der er samtidig også andre – mere strukturelle - forandringer i spil. En stor del af væksten i verdenshandlen var i perioden frem til ca. 2005 drevet af øget handel med halvfabrikata. Det afspejler udbredelsen af globale værdikæder. Siden 2005 er væksten i handlen med halvfabrikata mere end halveret i en lang række lande, og i USA er handlen med halvfabrikata endda faldet, mens vækstbidraget fra færdigvarer har været omtrent uændret.<sup>11</sup> Udviklingen af globale værdikæder synes således at være gået ned i tempo det seneste årti i takt med, at flere globale virksomheder i eksempelvis USA også er begyndt at hjemtage produktion.<sup>12</sup>

En anden parallel bevægelse er, at Kina i dag selv producerer flere halvfabrikata og dermed ikke importerer halvfabrikata i samme omfang som tidligere. Hertil kommer, at opbygningen af Kinas produktionskapacitet var meget importkrævende, fordi maskiner og energi i stor stil importeredes til Kina. Denne udvikling går ikke længere helt så stærkt, og

<sup>11</sup> Se Nationalbanken (2016), "Hvad driver den svage verdenshandel", kvartalsoversigt, september 2016.

<sup>12</sup> Se Sirkin, Rose og Zinser (2012), "The US Manufacturing Renaissance", tilgængelig på <http://kw.wharton.upenn.edu/made-in-america-again/>.

dette bidrager til lavere import i Kina. Samtidig er der sket en forskydning i sammensætningen af den globale vækst fra lande med høj importrate (som det tidligere var tilfældet med Kina) mod lande med lavere importrate. Det bidrager samlet set til en lavere vækst i verdenshandlen.

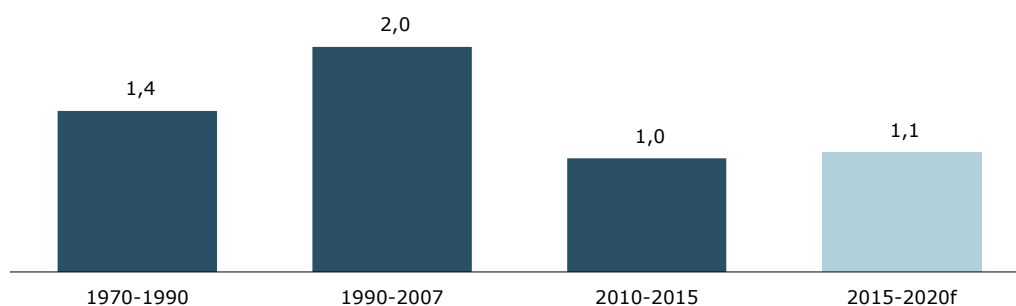
Endelig er der tegn på, at tempoet i indgåelse af nye handelsaftaler er gået ned. I takt med at tolden på fremstillingsvarer er blevet reduceret, har det været vanskeligere at finde nye handelsliberaliserende tiltag. Der er også sket en stigning i antallet af nye protektionistiske tiltag i en række økonomier siden finanskrisen i 2008.<sup>13</sup> En ny rapport udarbejdet af bl.a. Global Trade Alert viser at antallet af protektionistiske tiltag, som skader Danmarks eksport, er reduceret svagt i 2017 for første gang siden 2009. Antallet af aktive protektionistiske tiltag er dog stadig ca. fem gange højere end det var i 2009.<sup>14</sup>

Det er ikke i sig selv problematisk, hvis handlen falder som følge af naturlige årsager (f.eks. ændringer i Kinas importbehov). I det omfang, at væksten i verdenshandlen begrænses af protektionisme eller manglende nye handelsaftaler, er det problematisk, da handelsbegrænsninger hæmmer velstanden og øget liberalisering vil øge den. F.eks. indebærer Brexit en risiko for at danske virksomheder vil møde nye omkostninger i deres samhandel med Storbritannien, når Storbritannien udtræder af EU-samarbejdet.<sup>15</sup>

Ser man fem år frem, viser fremskrivninger fra OECD, Verdensbanken og IMF samstemmende, at stigningstakten i handlen vil være mere afdæmpet i de kommende år bl.a. som følge af udviklingen i Kinas handel, jf. Figur 14.

## Figur 14 Væksten i den globale handel forventes at aftage relativt til væksten i BNP

Handel til BNP multiplikator



Note: Årene 2008/2009 er ekskluderet som outliers.

Kilde: Copenhagen Economics baseret på fremskrivninger foretaget af Verdensbanken, IMF og OECD

<sup>13</sup> Se Global Trade Alert report 19 (2016) *Global Trade Plateaus*, som viser at især fra 2014 til 2015 var der en kraftig stigning i protektionistiske tiltag.

<sup>14</sup> Evenett and Fritz (2017) *Europe Fettered: The impacts of crisis-era trade distortions on exports from the European Union*.

<sup>15</sup> Se analyse af de mulige økonomiske konsekvenser for Danmark som følge af Brexit, Copenhagen Economics (2017), udarbejdet for Udenrigsministeriet.

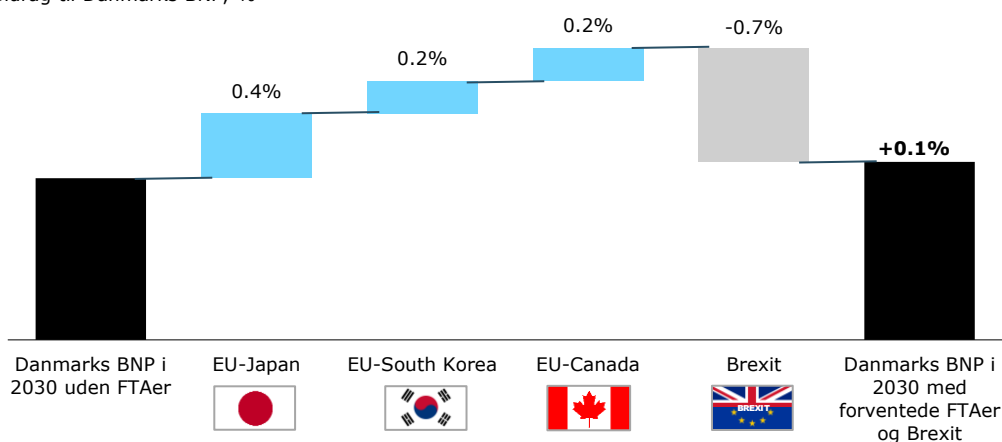
Der er stigende bekymring om reduktioner i verdenshandlen i de kommende år, som følge af Brexit og USA's nye tilgang til handelspolitikken. Hvis disse bekymringer materialiserer sig, kan det blive dyrt for Danmark, som vil opleve, at handelen og vækstpotentialet herfra ikke kan udnyttes til sit fulde.

Eksempelvis viser beregninger udført for Udenrigsministeriet, at Storbritanniens afgang fra EU-samarbejdet kan betyde et fald i dansk BNP på 0,7 pct., som følge af øgede handelsbarrierer, jf. Figur 15.<sup>16</sup> Omvendt kan de tre færdigforhandlede handelsaftaler med Japan, Sydkorea og Canada tilsammen øge dansk BNP med 0,8 pct. som følge af reducerede handelsbarrierer, og dermed kompensere for virkningen af Brexit.

Det illustrerer behovet for, at Danmark og EU fortsat arbejder aktivt for at fremme handel via et regelbaseret internationalt handelssystem, hvis vi vil bevare og øge vores velstand i en tid med lav vækst i verdenshandelen. Den største risiko for danskernes velstand er således ikke mere handel, men mindre handel.

### Figur 15 Gevinster ved kommende frihandelsaftaler

Bidrag til Danmarks BNP, %



Note: Effekterne af FTA'er stammer fra et ambitiøst scenarie med dyb regulatorisk harmonisering mellem landene. Spillover variabelen, der opstår, når flere aftaler implementeres samtidigt, er blevet spredt forholdsmæssigt ud på de fire aftaler. Effekten af Brexit er beregnet som gennemsnittet for de tre scenarier: EØS (-0,2 procent), FTA (-0,7 procent) og MFN (-1,2 procent).

Kilde: Copenhagen Economics på vegne af Udenrigsministeriet

Brexit og USA's nye handelspolitiske tilgang kan dog også i nogen grad dirigere den internationale handel væk fra disse lande over mod bl.a. Danmark og EU. Handelsaftalen mellem EU og Japan har eksempelvis kunnet få højere prioritet som følge af at andre aftaler er trådt i baggrunden (eksempelvis Trans-Pacific Partnership-aftalen).

<sup>16</sup> Der er blevet udarbejdet en række analyser af de økonomiske konsekvenser ved det forestående britiske exit fra EU. Directorate-General for Internal Policies (2017) viser en oversigt over seks studier. Den langsigtede effekt på BNP varierer på tværs af studierne afhængigt af metode, men ligger mellem -0,8 og -0,1 procent.

## Kapitel 3

# Handel, løn og beskæftigelse

Vækstbidraget fra øget handel er kommet alle dele af Danmark til gode. Væksten i handelen er generelt gået hånd i hånd med høj beskæftigelse og stigende lønninger, men der har også været grupper af medarbejdere - hovedsageligt uden videregående uddannelse - som har mærket et nedadgående pres på lønningerne i takt med øget international handel. Danmark har haft en konstant høj beskæftigelsesgrad og en faldende arbejdsløshed siden starten af 1990'erne, hvor hyperglobaliseringsperioden startede. Denne udvikling kan ikke alene tilskrives international handel, men skyldes en række faktorer, bl.a. en serie store arbejdsmarkedsreformer og den teknologiske udvikling.

### 3.1 Væksten i handelen er gået hånd i hånd med høj beskæftigelse og reduktion i arbejdsløsheden

I perioden fra 1992 til 2008, hvor den internationale handel steg historisk meget, har Danmark haft en konstant høj beskæftigelse og en faldende arbejdsløshed. En opgørelse foretaget af Danmarks Statistik for Dansk Industri viser, at der var ca. 680.000 jobs der afhang af eksporten i 1992 (enten direkte eller indirekte).<sup>17</sup> Det sammenlignelige tal i 2008, da eksporten var på sit højeste, var ca. 800.000 jobs. I perioden fra 1992 til 2008, hvor den internationale handel steg historisk meget har dansk økonomi altså samtidig øget antallet af eksportafhængige jobs med ca. 120.000 arbejdspladser.

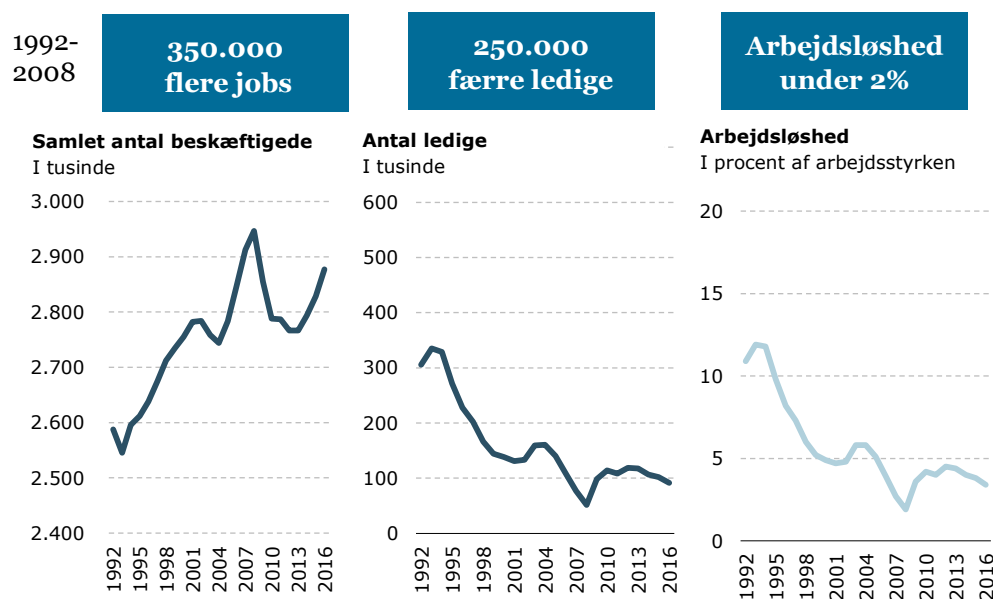
Analysen viser i øvrigt, at det især er i kommunerne vest for Storebælt, særligt i Midt- og Vestjylland, at man finder en stor andel af de private arbejdspladser, der er afhængige af eksporten. En god udvikling for de danske eksportvirksomhederne har derfor større betydning for arbejdspladserne i yderkommunerne.

Det samlede antal beskæftigede steg i perioden fra 1992 til 2008 med mere end 350.000 personer. Samtidig faldt ledigheden fra 12 procent af arbejdsstyrken i 1992 til under 2 procent i 2008, og med mere end 250.000 personer. Reallønningerne i industrien, som er mest udsat for global konkurrence, er i samme periode steget med 1,5 procent om året. Væksten i handelen er gået hånd i hånd med høj beskæftigelse og stigende lønninger.

---

<sup>17</sup> Dansk Industri (2017), DI Analyse, marts 2017.

**Figur 16 Beskæftigelsen er steget og antallet af fuldtidsledige er faldet siden starten af 1990'erne**



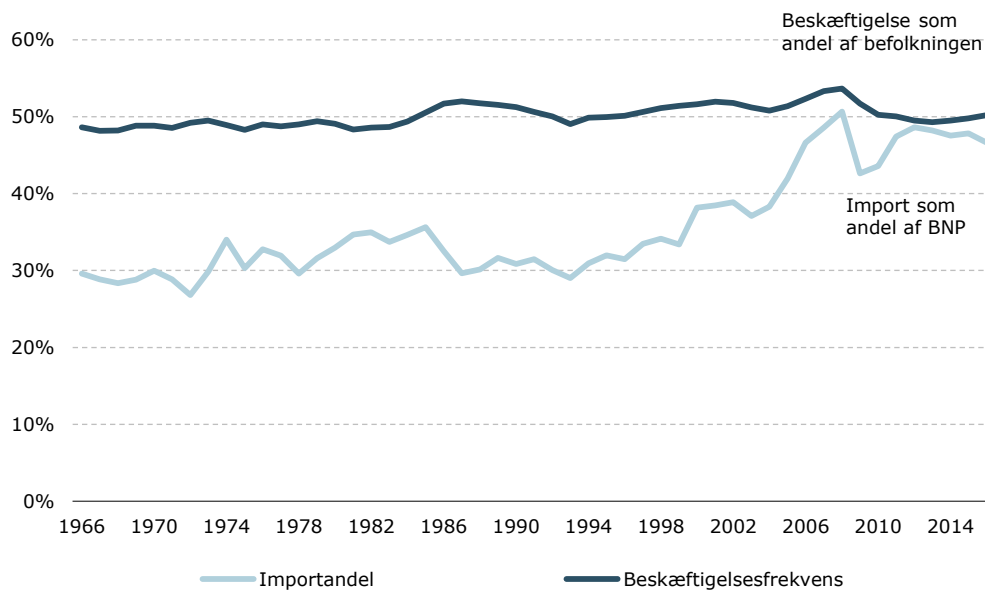
Note: Figurerne viser den samlede beskæftigelse, antallet af fuldtidsledige og fuldtidsledige som andel af arbejdsstyrken i Danmark mellem 1992 og 2016.

Kilde: Baseret på data fra Danmarks Statistik

Ser man mere bredt på beskæftigelsen i den periode, hvor den internationale handel steg allermest (1992-2008) har vi i Danmark øget andelen af befolkningen der er i beskæftigelse fra 49 procent i 1993 til det højeste tal nogensinde i 2008, hvor de beskæftigede udgjorde hele 54 procent af befolkningen. I samme periode steg importen fra at udgøre 30 procent af BNP i 1992 til 51 procent i 2008, jf. Figur 17.

Den kraftige stigning i Danmarks internationale handel har således ikke ført til stigende arbejdsløshed. Tværtimod er beskæftigelsesgraden øget i takt med den stigende betydning af import og eksport i dansk økonomi. I forbindelse med finanskrisen faldt både beskæftigelsesgraden og importintensiteten.

**Figur 17 Beskæftigelsen i Danmark er stadig høj – selv med hyperglobalisering og kraftigt stigende import**



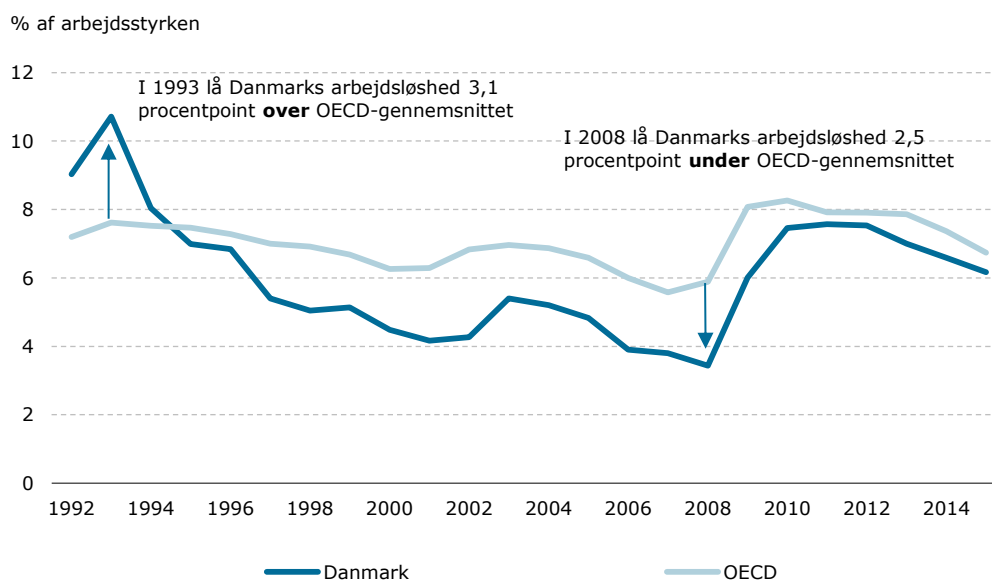
Note: Importandelen er beregnet som import over BNP, hvor begge er i løbende priser.

Kilde: Copenhagen Economics baseret på data fra DST

Arbejdsløsheden er faldet gennem stort set hele hyperglobaliseringsperioden, og Danmark har som et af de mest åbne handelslande oplevet en gunstigere udvikling i arbejdsløsheden end OECD gennemsnittet, jf. Figur 18. I 1993 lå Danmarks arbejdsløshed 3,1 procentpoint over OECD-gennemsnittet, mens tallet i 2008 lå 2,5 procentpoint under. Under finanskrisen og den efterfølgende europæiske gældskrise er arbejdsløsheden steget i både Danmark og i OECD landene som helhed. Denne udvikling er dog vendt og de nyeste data viser en faldende tendens i arbejdsløsheden.



## Figur 18 Selv med kraftig stigning i den internationale handel har vi mindsket arbejdsløsheden mere end andre



Note: Den danske arbejdsløshed er højere i Figur 18 end i Figur 16. Det skyldes to ting. For det første er arbejdsløsheden i Figur 16 nettoledigheden (dvs. at ledige i aktivering ikke medregnes), mens Figur 18 er bruttoledigheden. For det andet er datakilden forskellig. Verdensbanken (Figur 18) bruger data fra International Labour Organization (ILO), mens Figur 16 er opgjort på baggrund af nationalregnskabet.

Kilde: Copenhagen Economics baseret på data fra Verdensbanken

Handel skaber mange arbejdspladser, som er med til at forklare reduktionen i arbejdsløsheden. Handel er dog ikke den eneste forandring, der fandt sted igennem 1990'erne. En række arbejdsmarkedsreformer blev gennemført, der kraftigt intensiverede den aktive arbejdsmarkedspolitik og reducerede dagpengeperioden. Det er dog omkostningsfuldt at investere i at omskole personer til nye stillinger og industrier og Danmark bruger mange penge på at reducere omstillingsomkostningerne i en international sammenhæng. I 2015 brugte Danmark lidt over 2 procent af BNP på aktive arbejdsmarkedspolitikker. Sverige er det land, udover Danmark, der bruger den højeste andel af BNP på aktiv arbejdsmarkedspolitik. I 2015 brugte Sverige omkring 1,25 procent af BNP på dette.

Aktiv arbejdsmarkedspolitik dækker over jobtræning i både private og offentlige virksomheder, videreuddannelse, jobsøgningskurser m.m. Aktiv arbejdsmarkedspolitik er den tredje del af den danske flexicurity arbejdsmarkedsmodel udover fleksibilitet (*flexibility*) og høj forsikringsgrad (*security*). Den aktive arbejdsmarkedspolitik øger incitamentet til at søge efter job uden at dagpengesatsen reduceres og forsikringsgraden dermed svækkes.

I perioden 1992-2016 er der ligeledes gennemført otte skattereformer som også har påvirket arbejdsudbuddet og bidraget til den faldende arbejdsløshed.<sup>18</sup>

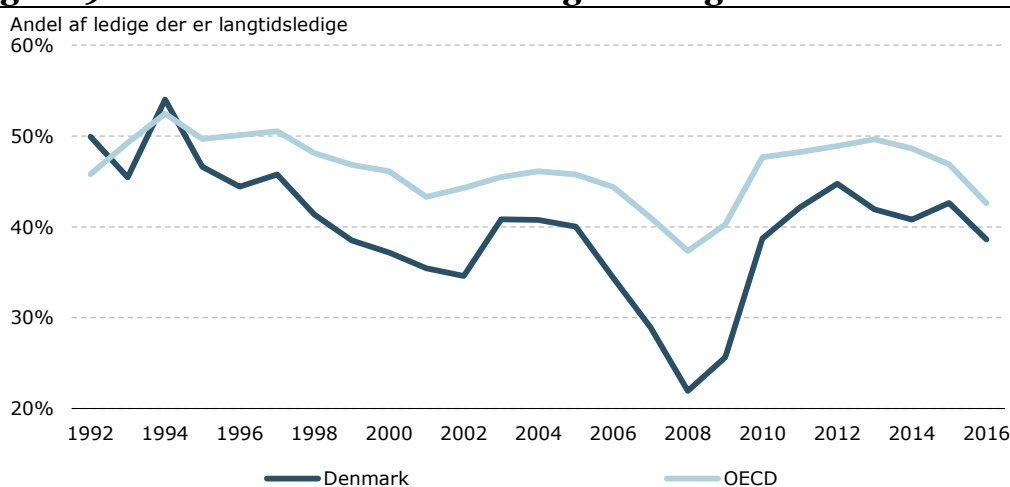
<sup>18</sup> Se <http://www.skm.dk/aktuelt/temaer/skattereformer-og-skatteomlaegninger-siden-1987> for en oversigt over reformerne. Kraka (2012) rapporterer at arbejdsudbuddet skønnes øget med omkring 50.000 personer samlet for fire af disse reformer.

En tredje vigtig faktor har været den teknologiske udvikling. Opfindelsen af internettet, mobiltelefonen og andre teknologiske gennembrud har ligeledes skabt en lang række nye jobs.

Tilsammen har arbejdsmarkedsreformer, øget handel og forbedret teknologi sikret lav arbejdsløshed relativt til OECD gennemsnittet og har reduceret andelen af langtidsledige betydeligt mere end OECD-gennemsnittet. I 1994 udgjorde andelen af ledige, der var langtidsledige, over 50 procent i både Danmark og i OECD som helhed. I 2016 var det tilsvarende tal reduceret til under 40 procent for Danmark og har siden starten af 1990'erne ligget under OECD gennemsnittet, jf. Figur 19.

Igennem hyberglobaliseringsperioden reduceredes andelen af langtidsledige næsten hvert år. Der har samtidig været et fald i antallet af langtidsledige i Danmark i absolutte termer. I 1992 var der 130.000 personer i Danmark med en ledighedsperiode over 6 måneder, mens tallet i 2016 var reduceret til 72.000.

**Figur 19 Danmark har fået færre langtidsledige end OECD**



Note: Langtidsledige er defineret som ledige, som har været ledige i en periode på 6 måneder eller derover.

Kilde: Copenhagen Economics baseret på data fra OECD

Både international handel, teknologiske fremskridt og samspillet mellem de to har ført til lukninger af arbejdspladser og i nogle tilfælde hele erhverv. Dette sker samtidig med, at de to udviklinger skaber en lang række nye jobs. Der forekommer derfor både åbning og lukning af arbejdspladser, som kræver omstillingsevne både fra den enkelte og på samfundsplan. Selv med de voldsomme forandringer der fandt sted under hyberglobaliseringen, lykkedes det i Danmark at reducere både arbejdsløshed og andelen af langtidsledige, og samtidig øge reallønnen i den mest konkurrenceudsatte del af økonomien, nemlig industrien.

Det skal dog fremhæves, at en arbejdsudbudsstigning på 50.000 personer ikke medfører en tilsvarende reduktion af arbejdsløsheden, da arbejdsudbuddet også øges af personer, der allerede er i beskæftigelse.

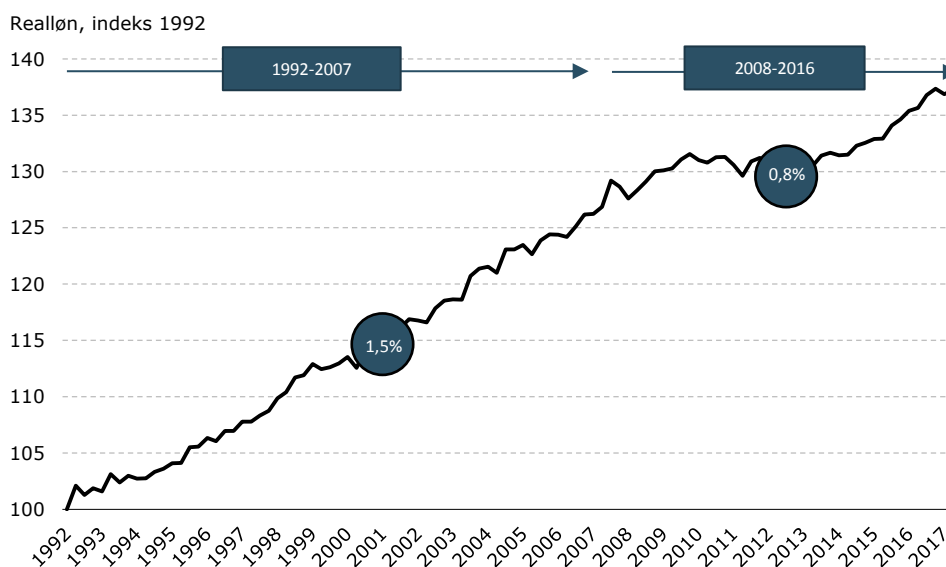
Den danske arbejdsmarkedsmodel har samlet set vist sig at være ganske robust og tilpæningsdygtig og på centrale succeskriterier som høj beskæftigelse, lav arbejdsløshed og få langtidsledige er vi bedre stillet efter hyperglobaliseringen end før. I de kommende år forventes den internationale handel at stige mindre kraftigt end i perioden fra 1992 til 2008 af en række strukturelle årsager. Der er derfor ikke udsigt til at vi vil stå overfor udfordringer i fremtiden med hensyn til stigninger i handlen af samme omfang som i de forgangne årtier. Det vurderes derfor at såfremt vi fortsat er dygtige til at tilpasse os og tilpasse vores arbejdsmarkedsmodel i fremtiden, er der ikke umiddelbare faresignaler der tilsiger, at vi ikke også fortsat kan forvente positive effekter for dansk økonomi som følge af international handel.

### **3.2 Væksten i handelen er gået hånd i hånd med stigende lønninger**

Høj beskæftigelse og lav arbejdsløshed er ikke de eneste succeskriterier. Det er også vigtigt hvordan reallønningerne udvikler sig.

Lønningerne i industrien, som er mest udsat for global konkurrence, er i perioden fra 1992 til 2008 i gennemsnit steget med 1,5 procent om året, jf. Figur 20. Vores analyse viser, at handel samlet set har haft en positiv indvirkning på reallønnen i industrien i den periode.

## Figur 20 Reallønnen er steget i perioden med kraftigt stigende handel



Note: Figuren viser udviklingen i den gennemsnitlige timeløn i "Industri, råstofindvinding og forsyningsvirksomhed" i perioden 1992K1-2017K2. Lønindeksene omfatter samtlige lønmodtagere, der er ansat i virksomheder med 10 eller flere beskæftigede. Fra 2013 indeholder indekset også offentlige virksomheder, eksempelvis DSB. Reallønudviklingen er beregnet ud fra forbrugerprisindekset. Tallene i cirkler angiver den gennemsnitlige årlige procentuelle lønstigning. I perioden 1988K1-1992K1 steg den reale løn 1,2 procent

Kilde: Danmarks Statistik ILON6, ILON12 og PRIS113





I en stor undersøgelse på danske data i det berømte tidsskrift, *American Economic Review*, ser Hummels et al. (2014) på en stort udsnit af danske virksomheder i fremstillingsindustrien i perioden 1995-2006, nemlig virksomheder med mere end 50 ansatte der både importerer og eksporterer i perioden. Studiet inkluderer dermed i gennemsnit 161.000 personer om året, hvoraf hver femte (19 procent) har en videregående uddannelse.

Studiet finder overordnet en positiv sammenhæng mellem den øgede handel som fandt sted i perioden, og reallønudviklingen blandt de ansatte i de virksomheder der indgår i undersøgelsen.

Handlens effekt på lønningerne er dog ikke ensartet. For personer med videregående uddannelse fører såvel øget import som øget eksport generelt til højere lønninger.<sup>19</sup> For personer uden videregående uddannelse er effekterne anderledes. De oplever et positivt bidrag til reallønsudviklingen, hvis virksomheden hvor de er ansat oplever faldende import og stigende eksport. De generelle effekter er illustreret i Figur 21.

<sup>19</sup> Personer med en videregående uddannelse kan dog opleve en negativ effekt på reallønsudviklingen som følge af øget import, hvis de udføre rutineprægede opgaver.

## Figur 21 Eksport er godt, men øget import har forskelligrettet effekt på lønnen for højt og lavt uddannede

Uden videregående uddannelse	Med videregående uddannelse
Personer <i>uden</i> en videregående uddannelse oplever positive virkninger på reallønnen, hvis den virksomhed de er ansat i:	Personer <i>med</i> en videregående uddannelse oplever positive virkninger på reallønnen, hvis den virksomhed de er ansat i:
<ul style="list-style-type: none"><li>• Importerer mindre </li><li>• Eksporterer mere </li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Importerer mere </li><li>• Eksporterer mere </li></ul>

Note: "Videregående uddannelse" dækker over personer i gruppe 5 og 6 i ISCED97-klassifikationen, dvs. korte, mellemlange og lange videregående uddannelser, samt forskeruddannelser.

Kilde: Baseret på Hummels et al. (2014)

Ændringer i handel i perioden 1995-2006 har øget reallønsfremgangen med mellem 0,1-0,2 procent om året for de ansatte i fremstillingsvirksomhederne i undersøgelsen. Tallene for den samlede population dækker dog over store forskelle inden for begge uddannelsesgrupper.

Personer uden en videregående uddannelse der er ansat i virksomheder, som har øget eksporten og som samtidig har reduceret importen, har oplevet et positivt bidrag til reallønsudviklingen fra handel, jf. Figur 22. Personer i denne gruppe har oplevet en øget årlig fremgang i reallønnen på 2 procent om året som følge af ændringer i handel. Blandt personer med en videregående uddannelse findes den største reallønsfremgang blandt ansatte i de virksomheder, som har øget både eksporten og importen. For denne gruppe er reallønnen isoleret set øget med 2,1 procent om året som følge af handel, jf. Figur 23.

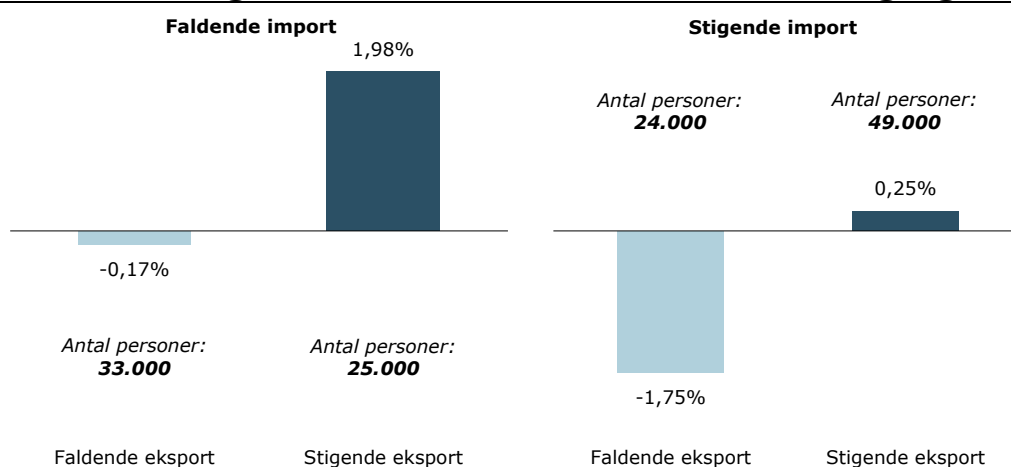
Det gennemsnitlige antal personer i hver af disse grupper varierer fra år til år, og det er ikke nødvendigvis de samme individer i samme gruppe i alle årene. I figurerne rapporteres den gennemsnitlige størrelse på grupperne, men det skal understreges, at det samme individ kan skifte gruppe fra år til år – enten fordi virksomhedens handelsmønster ændrer sig eller hvis personen skifter job.

Det har omvendt en negativ effekt på reallønnen, hvis virksomheder handler mindre. For personer *med* en videregående uddannelse ansat i virksomheder, der har reduceret både eksport og import har oplevet et negativt pres på reallønnen svarende til 2,0 procent om året som følge af reduktionen i handel.

Blandt personer *uden* en videregående uddannelse, findes den største negative reallønseffekt blandt ansatte i virksomheder med stigende import og faldende i eksport. Disse personer har oplevet et negativt pres på reallønnen svarende til 2,0 procent om året som følge af kombinationen af stigende import og faldende eksport.

Samlet set har handel øget reallønnen med 0,1 procent om året indenfor fremstilling for personer *uden* en videregående uddannelse. Det tilsvarende tal for personer *med* en videregående uddannelse er 0,2-0,3 procent.

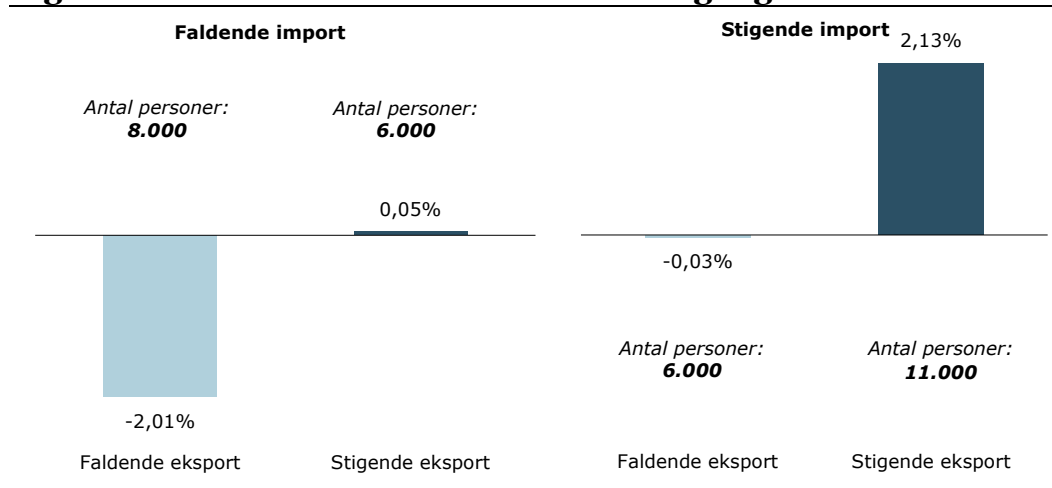
**Figur 22 Stigende eksport og faldende import giver personer uden en videregående uddannelse den største lønfremgang**



Note: Personer *uden* videregående uddannelse omfatter personer, der hverken har en kort, mellemlang eller lang videregående uddannelse, eller forskeruddannelser (dvs. alle undtagen personer i gruppe 5 og 6 i ISCED97-klassifikationen). Den bagvedliggende tabel er gengivet i Bilag A. Antal personer angiver det gennemsnitlige årlige antal personer i hver kategori.

Kilde: Baseret på Hummels et al. (2014)

**Figur 23 Stigende import og eksport giver personer med en videregående uddannelse den største lønfremgang**



Note: "Videregående uddannelse" dækker over personer i gruppe 5 og 6 i ISCED97-klassifikationen, dvs. korte, mellemlange og lange videregående uddannelser, samt forskeruddannelser. Den bagvedliggende tabel er gengivet i Bilag A. Antal personer angiver det gennemsnitlige årlige antal personer i hver kategori.

Kilde: Baseret på Hummels et al. (2014)

Vi konkluderer, at de positive effekter af handel opvejer de negative. Samtidig er der dog en gruppe personer ansat i fremstillingsindustrien, som har oplevet et pres på lønnen, som følge af den øgede handel.

### 3.3 Øget import bidrager til reallønsfremgang

Udover de ændringer der er sket i lønningerne som følge af ændrede handelsmønstre for de virksomheder, hvori de beskæftigede er ansat, så har alle ansatte og alle andre borgere i Danmark også oplevet stigende købekraft som følge af billigere import.

Billigere import fra lavtlønslande har således også bidraget til bedre reallønsudvikling svarende til en forskel mellem en årlig reallønsfremgang på 1,22 procent i stedet for 1,17 procent om året uden denne importmulighed, når man ser på hele perioden fra 1992 til 2016.<sup>20</sup>

Import fra lavtlønslande finder sted, fordi det i den enkelte situation er optimalt at importere lige netop dette produkt fra dette land. I de fleste tilfælde skyldes det, at det er muligt at købe et tilsvarende produkt – bare billigere.

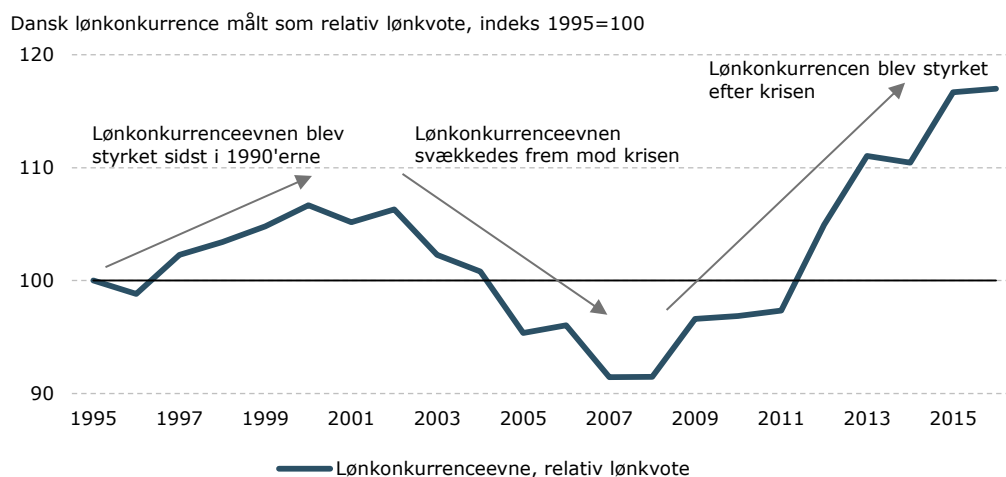
<sup>20</sup> Reallønsudviklingen med import på 1,22 procent er den faktuelle udvikling. Udviklingen uden import er fra beregning om import fra fem lavtlønslande (se side 52). Det er antaget, at en person i gennemsnit arbejder 47 uger om året og 37 timer om ugen. Yderligere er det antaget, at alle personer i Danmark over 18 år får lige gavn af prisreduktionerne. Produkterne er identificerede på CN8-niveau. Produkter, hvor priserne variere med mere end en faktor 4 er fjernet fra analysen, da dette kan skyldes ikke-observerbare produktforskelle, eksempelvis kvalitetsforskelle. Baseret på Comext data fra Eurostat og Danmarks Statistik.

### 3.4 Lønudviklingen påvirker også konkurrenceevnen og dermed eksportmulighederne

Det er ikke kun handlen der påvirker lønninger. Lønstigningstakten i industrien påvirker også hvor meget vi kan eksportere. Hvis de danske lønninger stiger markant mere end lønningerne i udlandet når der korrigeres for produktivitetsudviklingen og bytteforholdet, så vil danske eksportører gradvist miste markedsandele på eksportmarkederne.

I starten af 1990'erne udviklede danske lønninger, produktivitet og bytteforhold sig gunstigere end i udlandet og vores lønkonkurrenceevne blev forbedret, jf. Figur 24. Fra omkring 2002 gik det ned ad bakke for lønkonkurrenceevnen helt frem til krisen, hvorefter den danske lønkonkurrenceevne er styrket igen.

**Figur 24 Øget løn svækker konkurrenceevnen, som alt andet lige sænker eksporten**



Note: Lønkonkurrenceevnen er angivet som den relative lønkvote. Denne metode tager højde for ændringer i bytteforholdet, dvs. forholdet mellem eksport- og importpriser. Lønkvoten for Danmark er beregnet som forholdet mellem lønsummen og bruttoværditilvæksten. Den udenlandske lønkvote er beregnet som et vægtet gennemsnit af lønkvoterne for en række lande. Vægtene, der anvendes, er vægtene fra beregningen af Nationalbankens effektive kronekursindeks. Figuren dækker 90,1 procent af landene fra det effektive kronekursindeks i perioden 2000-2014. Fra 1995-1997 er USA og Irland udeladt grundet manglende data. Det samme er tilfældet for Island (1995-1996), Polen (1995-1999) og New Zealand (2015). I 2016 er 72,9 procent af landene fra det effektive kronekursindeks inkluderet.

Kilde: Baseret på nationalregnskabsdata fra Danmarks Statistik, Eurostat og OECD



## Kapitel 4

# Handel og omstillingsevnen

Danmark har været god til at håndtere udfordringerne ved øget handel og sikret, at gevinsterne fra handel kommer hele samfundet til gode – også bedre end mange andre lande.

Handel medfører generelt højere velstand (jf. kapitel 1), men fordelingen af velstandsgevinster og omstillingsomkostningerne afhænger (også) af politiske valg. Danmark har i internationalt perspektiv været god til at sikre, at gevinsterne ved øget handel er kommet samfundet i bred forstand til gavn. Uligheden er således steget mindre end i andre lande i perioden og alle dele af landet og alle indkomstgrupper har oplevet en vækst i indkomst.

Den danske model med fleksible regler for ansættelse og afskedigelse kombineret med en aktiv arbejdsmarkedspolitik med fokus på opkvalificering og efteruddannelse har reduceret omstillingskonsekvenserne for den enkelte, og omfordeling via skattesystemet og mellem forskellige dele af landet har bidraget til at fastholde en relativ lav ulighed i forhold til andre lande. Danmark bruger mange ressourcer på at omfordele gevinsterne, der opstår som følge af øget handel.

Selvom Danmark generelt er blevet rigere pga. øget handel er der dog også personer i Danmark, som har oplevet at miste deres job eller oplevede en mindre gunstig lønudvikling som følge af international handel. Selvom det samlede billede er positivt, så er omstillingsomkostningerne for den enkelte i nogle tilfælde betydelige. Dette illustreres af at indkomstnedgangen er både stor og vedvarende for mindre grupper af mennesker, der mister deres job som følge af udflytning af arbejdspladser.

### 4.1 Handel skaber velstand og vores samfundsmodel hjælper til at fordele velstanden

International handel medfører generelt højere velstand og har været med til at øge produktiviteten i danske virksomheder. Handel er derved med til at sikre øget økonomisk vækst i dansk økonomi. Produktivetsgevinsterne fra handel opstår som følge af øget eksport, øget import og et øget konkurrencepres, jf. Figur 25.

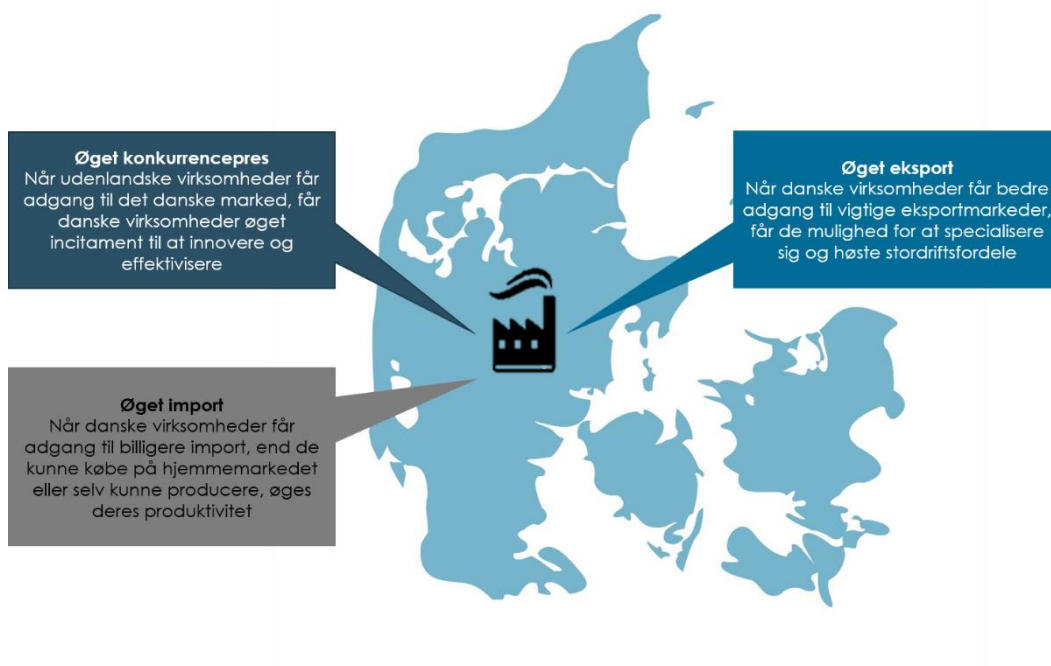
Bedre adgang til vigtige eksportmarkeder for danske virksomheder øger incitamentet til at innovere og effektivisere. Gennem kontakten med forbrugere, virksomheder og underleverandører i andre lande lærer eksportvirksomhederne også nye måder at gøre tingene på, og øger derigennem deres produktivitet. Samtidig øger adgangen til vigtige eksportmarkeder danske eksportvirksomheders produktivitet via specialisering og stordriftsfordele, da virksomhedernes vækstmuligheder ikke længere er begrænset af hjemmemarkedets størrelse. Stordriftsfordele forbedrer virksomhedernes konkurrenceevne og fremmer deres innovation, fordi udgifterne til forskning og udvikling kan fordeles over en større produktion. Danske underleverandører oplever også større efterspørgsel når de danske

eksportvirksomheder udvider. Det gøre det nemmere for dem at udnytte deres kapacitet og høste stordriftsfordele.

Øget import, som følge af færre handelsbarrierer, giver danske virksomheder adgang til billigere input til deres produktion. Billigere input øger danske virksomheders produktivitet idet de bliver i stand til at producere det samme som tidligere, men til en lavere pris. Ligeledes kan øget import også give danske virksomheder bedre adgang til ny teknologi, som kan sænke deres produktionsomkostninger, og øge deres produktivitet.

Øget konkurrencepres opstår også som resultat af øget import og kan være med til at øge produktiviteten blandt danske virksomheder, selv om disse ikke selv er aktive på internationale markeder. Produktiviteten er eksempelvis blevet øget i serviceerhvervene, som tidligere var skærmet fra udenlandsk konkurrence. Via det Indre Marked er der gradvist blevet åbnet op for mere konkurrence i netværkssektorerne (luftfart, søfart, jernbane, vejtransport, energi, post og IT/telekommunikation), og de deraf følgende produktivitetsgvinster har betydelige positive afsmitninger på omkostningsniveauet i andre industrier i både fremstilling og service. Danske virksomheder kan også lære af udenlandske virksomheder i Danmark og af eksportvirksomhederne, der vokser og bliver mere produktive.

### Figur 25 Øget konkurrencepres, import og eksport forbedrer virksomhedernes produktivitet



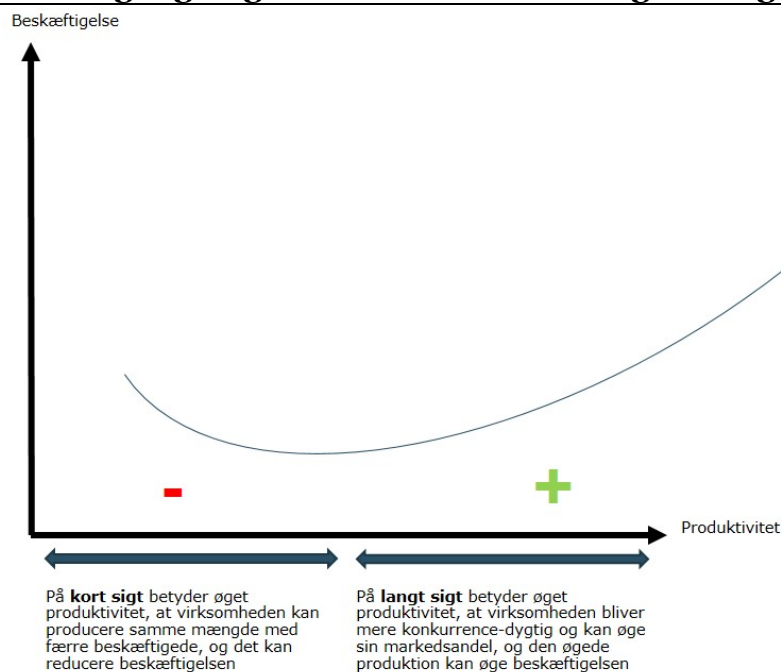
Kilde: Copenhagen Economics

Den øgede konkurrence på det danske marked har også forbedret Danmarks samlede produktivitet, fordi de produktive virksomheder vinder markedsandel på bekostning af de

mindre produktive virksomheder.<sup>21</sup> Hermed bliver arbejdspladser og kapital flyttet hen til de virksomheder, hvor de skaber størst værdi, og det gavner Danmarks produktivitet.

Når danske virksomheder bliver mere produktive kan det på kort sigt reducere beskæftigelsen, da danske virksomheder vil kunne producere samme mængde med færre medarbejdere, jf. Figur 26. Øget produktivitet gør dog samtidig danske virksomheder mere konkurrencedygtige og derved bedre i stand til at vinde markedsandele både herhjemme og i udlandet. Dette øger virksomhedernes produktion, og derfor deres beskæftigelse. På længere sigt omsættes produktivitetsstigningen, som følge af øget international handel, altså til øget beskæftigelse blandt danske virksomheder.

**Figur 26 Øget produktivitet kan på kort sigt reducere beskæftigelsen – adgang til globale markeder kan øge den igen**



Kilde: Copenhagen Economics

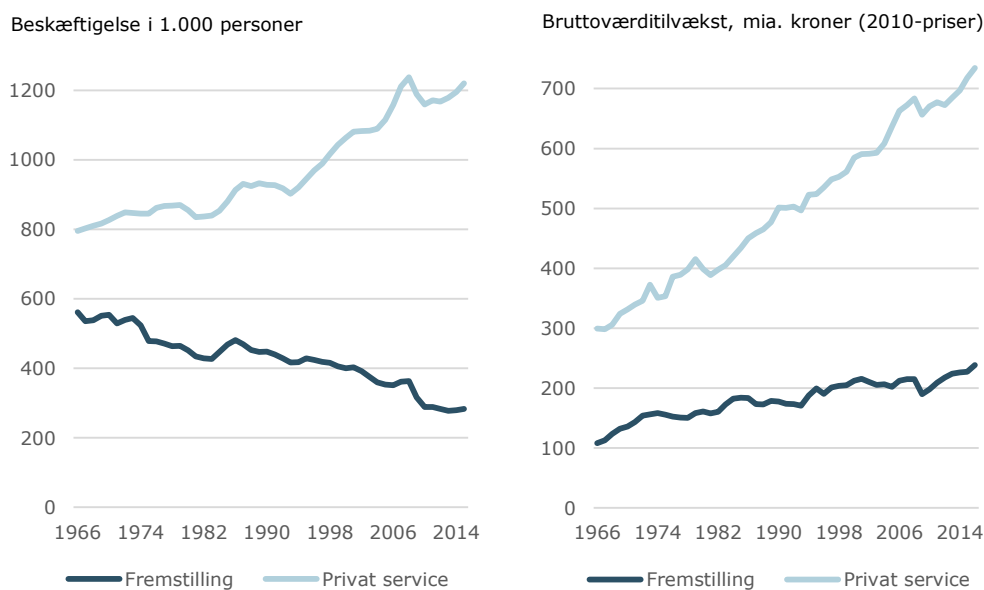
Samtidig med den kraftige stigning i handlen er der sket stor omstilling i typer af jobs, hvor især stigningen i de private serviceerhverv har været markant siden 1992, jf. Figur 27. I denne periode steg beskæftigelsen i de private serviceerhverv med 300.000 personer fra omkring 900.000 til knap 1.200.000. I samme periode er antallet af beskæftigede i den danske fremstillingsindustri faldet med ca. 100.000 personer fra over 400.000 til under 300.000 personer, som en del af en langvarig strukturel forandring.

<sup>21</sup> Øget importkonkurrence har desuden en direkte negativ effekt på de udsatte virksomheders omsætning og beskæftigelse mv., se Ashournia et al. (2014) *The Impact of Chinese Import Penetration on Danish Firms and Workers*.

Værdiskabelsen målt ved bruttoværditilvæksten (BVT)<sup>22</sup> er øget i både fremstilling og privat service igennem perioden, men skiftet fra fremstilling til service er også tydeligt målt på denne måde. Fremstillingsindustrien er dog ikke vokset lige så hurtigt som den øvrige økonomi. Målt som en *andel* af den samlede bruttoværditilvækst er fremstillingsindustriens relative betydning i den samlede økonomi faldet fra ca. 16 procent i starten af 1990'erne til omkring 12-13 procent inden finanskrisen. I 2016 udgjorde fremstillingsindustrien 14 procent af den samlede bruttoværditilvækst og 10 procent af den samlede beskæftigelse.

Ved at sammenholde beskæftigelsen og bruttoværditilvæksten i de to sektorer ser man desuden, at fremstillingssektoren producere stadig mere værdi per ansat. Sektoren har dermed en høj såkaldt arbejdsproduktivitet.<sup>23</sup> I privat service er beskæftigelse og produktionsværdi vokset i stort set samme takt, og produktiviteten har udviklet sig langt svagere end i fremstilling.

**Figur 27 Stort skift fra fremstilling til servicejobs**



Note: Fremstillingsindustrien er defineret som grupperne 10120-33000, ved brug af Danmarks Statistiks 69-gruppering. Dog undlades gruppen "19000 Olieraffinaderier med videre". Privat service er defineret som grupperne 45000-49000, 53000-68100, 68300-72001, 73000-84101, 85101 og 95000-96000 i 69-grupperingen.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af nationalregnskabsdata fra Danmarks Statistik

Tempoet i skiftet fra fremstillingsjob til servicejobs er centralt for hvordan omstillingsprocessen i økonomien foregår. Hvis jobmulighederne i fremstillingssektoren forsvinder meget hurtigt og hurtigere end nye jobs skabes i andre sektorer og hurtigere end det er

<sup>22</sup> *Bruttoværditilvæksten* (BVT), som fremkommer som forskellen mellem produktion og forbrug i produktionen af råvarer mv.

<sup>23</sup> Arbejdsproduktivitet opgøres som BVT per beskæftiget.

muligt at omskole og videreuddanne industriarbejderne, så kan forandringen give udfordringer og medføre at større grupper af befolkningen ikke kan anvende deres kompetencer og erhvervs erfaring. I forståelsen af disse forandringer er det vigtigt at vurdere årsagerne.

Selvom den langsigtede nedgang i fremstillingsjobs er fortsat samtidig med stigningen i den internationale handel, så peger en række analyser på at den relativt langsommere vækst i fremstillingsindustrien i de vestlige lande hovedsageligt skyldes andre faktorer end øget international handel. Analyser fra OECD peger på, at handel generelt ikke er skyld i at fremstillingsindustrien mister relativ betydning målt ved bruttoværditilvæksten.

I de fleste vestlige lande – inkl. Danmark – er fremstillingsindustriens andel af den samlede økonomi faldet<sup>24</sup>, jf. Figur 28. I Storbritannien faldt fremstillingsindustriens andel fra 18 procent af den samlede bruttoværditilvækst (BVT) til 10 procent siden midten af 1990'erne, og handel kan tilskrives ca. en femtedel af denne nedgang. Tilsvarende i Frankrig, hvor fremstillingssektoren er skrumpet fra ca. 15 procent af økonomien til ca. 10 procent, og hvor handel kan tilskrives ca. en femtedel af nedgangen.

For sammenlignelige lande som eksempelvis Sverige var faldet lidt mindre end i Storbritannien. I Sverige faldt fremstillingsindustriens andel af den samlede økonomi fra ca. 19 procent til ca. 16 procent af BVT – svarende til 3,3 procent-point, og analysen fra OECD viser, at ca. en femtedel (0,7 procent-point) af denne nedgang kan tilskrives handel. Teknologiske fremskridt og ændringer i forbrugssammensætningen udgør ifølge OECD den største andel af reduktionen i fremstillingsindustrien, jf. Figur 28.

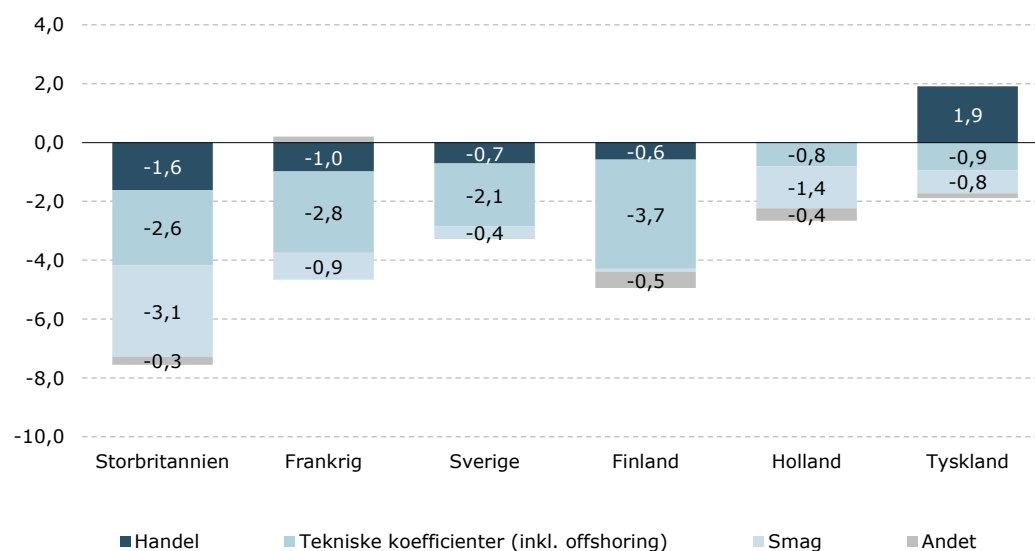
Der er også lande omkring os der har oplevet et positivt bidrag fra handel for fremstillingssektoren. I Tyskland har man fastholdt fremstillingssektorens andel af den samlede økonomi på omkring 20 procent og handel har medvirket positivt til at fastholde fremstillingsindustrien i Tyskland og effekten af handel har været så tilpas positiv, at det har modvirket effekterne af ny teknologi og ændrede forbrugsmønstre.

---

<sup>24</sup> Opgjort som andel af den samlede bruttoværditilvækst.

## Figur 28 Fremstillingsindustrien fylder relativt mindre, men handel er generelt ikke den vigtigste forklaring

**Fremstillingssektorens andel af samlet bruttoværditilvækst**  
Ændring 1995-2011 målt i procent-point



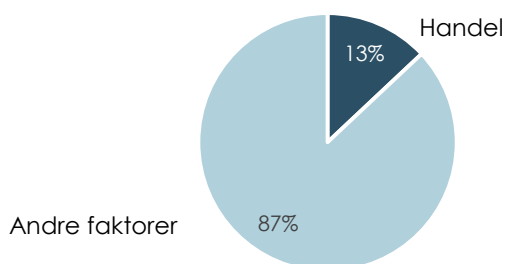
Note: Analysen er udført for perioden 1995-2011. Effekten af handel er opgjort ved at se på hvor stor fremstillingsindustriens andel af samlet værditilvækst ville have været uden ændringer i handelsbalance og handelsspecialisering siden 1995. OECD har ikke udført beregningen for Danmark.

Kilde: Copenhagen Economics pba OECD (2017)

Analyser af handlens betydning for fremstillingssektoren i USA har vist at international handel kun er skyld i ca. 13 procent af nedgangen i arbejdspladser i USA i perioden 2000-2010, jf. Figur 29. Det svarer til ca. 750.000 ud af de omkring 5,6 millioner, som mistede deres job i fremstillingsindustrien mellem 2000 og 2010. Den resterende nedgang skyldes hovedsageligt ny teknologi og produktivetsforbedringer. OECD's analyse af ændringer i fremstillingsindustriens andel af den samlede bruttoværditilvækst viser i øvrigt samme billede for USA. Samtidig viser et studie fra 2017, at jobtabet ved øget importkonkurrence balancerer nogenlunde med jobskabelsen som følge af øget eksport i USA i perioden 1991-2011.<sup>25</sup>

<sup>25</sup> Se Feenstra et al. (2017) *US Exports and Employment*.

**Figur 29 Årsag til tab af arbejdspladser i USA, 2000-2010 i procent**



Kilde: Tal er fra publikationen "The Myth and the Reality of Manufacturing in America"

#### 4.2 Omstillingsomkostninger for den enkelte ved øget offshoring

Handel har generelt positive effekter på løn og beskæftigelse, jf. kapitel 3. Dog er der personer, der bliver ramt hårdt af den øgede handel. I dette afsnit ser vi nærmere på indkomsten for de ramte grupper, nemlig personer der afskediges som følge af at job flyttes til udlandet, såkaldt offshoring (se Boks 7).

Danmarks Statistik har af to omgange afdækket antallet udflyttede jobs til udlandet. Det drejer sig om perioderne 2009-2011 og senere 2014-2016. Disse studier er baseret på spørgeskemaundersøgelser blandt danske virksomheder. Disse undersøgelser viste, at antallet af jobs der udflyttes er faldet fra 10.000 jobs i perioden 2009-11 til 3.700 jobs i perioden 2014-16.

Et detaljeret studie på danske data viser, at personer der afskediges i forbindelse med offshoring oplever større indkomstnedgang end personer der afskediges af andre grunde, jf. Figur 30.<sup>26</sup> Studiet identificerer 3.300 personer afskediget i større afskedigelsesrunder i danske fremstillingsvirksomheder. Af disse vurderes årsagen til afskedigelsen at være offshoring i knap 600 tilfælde (18 procent).<sup>27</sup>

<sup>26</sup> Se Hummels et al. (2013) *Education and labor market policies in an offshoring global economy*. Årsagen til afskedigelsen siges at være offshoring, hvis virksomheden øger importen med mindst 10%.

<sup>27</sup> Studiet omfatter personer med minimum 6 års ansættelse, og som hverken dør, emigrerer eller fylder 61 år i perioden 1995-2006. Af disse havde ca. 400 en videregående uddannelse, mens de resterende 2.900 havde ingen eller kortere uddannelse. 18% af begge uddannelsesgrupper blev afskediget som følge af offshoring. Studiet omfatter fremstillingsvirksomheder med mere end 50 ansatte. Studiet dækker derfor ikke alle udflytninger af arbejdspladser, der fandt sted i perioden, da det kun analyserer en del af de danske fremstillingsvirksomheder.

## Boks 7 Hvad er offshoring?

Offshoring er når en virksomhed flytter produktion eller anden aktivitet til udlandet.

Det kan være svært at identificere, hvornår en virksomhed flytter aktivitet ud af landet og hvornår den blot importerer halvfabrikata.

I studiet af konsekvenserne af offshoring for danske fremstillingsvirksomheder definerer Hummels et al. (2013) årsagen til afskedigelsen som værende offshoring, hvis virksomheden øger importen med mindst 10 procent på samme tidspunkt som afskedigelsen finder sted.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af Hummels et al. (2013) og Hummels et al. (2014)

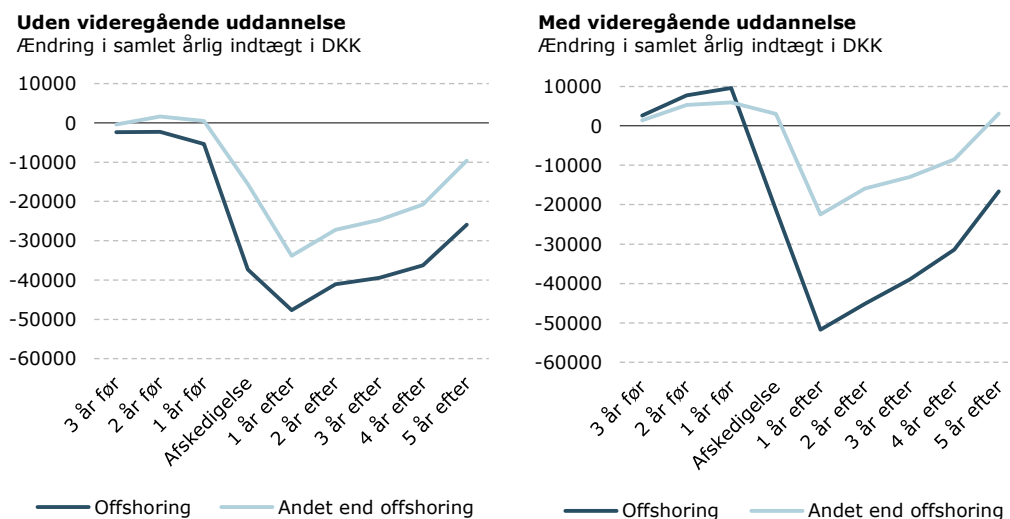
Studiet ser på udviklingen den samlede indkomst for personer på danske fremstillingsvirksomheder, der afskediges i forbindelse offshoring. Studiet viser, at personer uden videregående uddannelse taber 50.000 DKK i bruttoindtægt i selve året efter afskedigelsen. Det tilsvarende tal er omkring 30.000 kroner, hvis afskedigelsen har en anden årsag. Billedet er det samme for personer med en videregående uddannelse. Studiet tager højde for de samtlige indtægter, som de afskedigede opnår i en eventuel ny beskæftigelse samt de overførselsindkomster som der modtages.

Den årlige gennemsnitsindkomst er 419.000 DKK og 285.000 DKK for hhv. personer med og uden en videregående uddannelse. Det betyder, at selvom de to grupper på tværs af uddannelse har omtrentligt samme nedgang i lønnen i absolutte termer, oplever personer uden en videregående uddannelse en højere procentvis nedgang i indkomst på 17 procent, mens det tilsvarende tal er 12 procent for personer med en videregående uddannelse. De negative effekter på indkomsten er vedvarende og selv fem år efter afskedigelsen er dem der afskediges som følge af offshoring ikke tilbage på samme niveau, som dem der ikke blev afskediget.

Forklaringen på at personer, der afskediges som følge af offshoring, oplever større indkomstnedgang end andre afskedigede i fremstillingsindustrien er at disse personer har kompetencer, der er mindre brug for. Det gør, at de har sværere ved at finde beskæftigelse igen efter afskedigelsen. Trods dette viser studiet, at 71 procent af de personer der afskediges som følge af offshoring er i beskæftigelse et år efter afskedigelsen. Det tilsvarende tal er 84 procent for de personer, der afskediges i afskedigelsesrunder med en anden årsag end offshoring.



**Figur 30 Masseafskedigelse har større konsekvenser, hvis årsagen er offshoring**



Note: Figuren viser den årlige forskel i samlet indkomst for personer der har mistet deres arbejde i en masseafskedigelsesrunde i forhold til de personer, der bliver i virksomheden. En masseafskedigelsesrunde er defineret som en hændelse, hvor mindst 30 procent af de beskæftigede indenfor hver uddannelsesgruppe i en virksomhed afskediges. Årsagen til masseafskedigelsen siges at være offshoring, hvis virksomheden øger importen med mindst 10 procent. Hvis importstigningen er lavere siges effekten at skyldes andet end offshoring.

Kilde: Hummels, Munch og Xiang (2013)

Den relativt større indkomstnedgang peger på vigtigheden for omstillingen af at der tages hånd om den videreuddannelse, der er nødvendig for at personer, som afskediges grundet offshoring, får nye kompetencer. Et eksempel herpå er Danish Crowns lukning af slagteriet i Hjørring i 2005, jf. Boks 8. Ud af de 452 fyrede slagterimedarbejdere var mere end 98 procent i job igen ca. to år efter afskedigelsen.

## Boks 8 Lukning af Danish Crown slagteri i Hjørring

I 2005 lukkede Danish Crown deres slagteri i Hjørring og afskedigede 452 medarbejdere. Ud af de 452 fyrede slagterimedarbejdere var omkring 6 i efteråret 2007 arbejdsløse.

De fyrede slagterimedarbejdere fandt både ny beskæftigelse på andre slagterier og i nye sektorer igennem omskoling. Vigtige nye arbejdssteder inden for slagteribranchen var Danish Crown i Sæby og Danish Meat Company i Vrå (som dog desværre selv stoppede produktionen i 2014). Omskolingen førte bl.a. til at en gruppe slagterimedarbejdere i 2008 færdiggjorde uddannelsen som social- og sundhedshjælper. Desuden var der en række tidligere medarbejdere, som gik på efterløn i forbindelse med afskedigelsen.

Der var i 2005 højkonjunktur og en kraftig mangel på arbejdskraft. Dette var en stor hjælp til de afskedigede slagterimedarbejdere til at finde ny beskæftigelse. Yderligere har et bredt samarbejde mellem arbejdsmarkedets parter og kommunen været med til at sikre rammerne om de afskedigede.

Danish Crown begrundede lukningen med det øgede konkurrencepres på den danske svinesektor. Produktionen blev flyttet til det nye højproduktive slagteri i Horsens, samt til Ringsted og Tyskland.

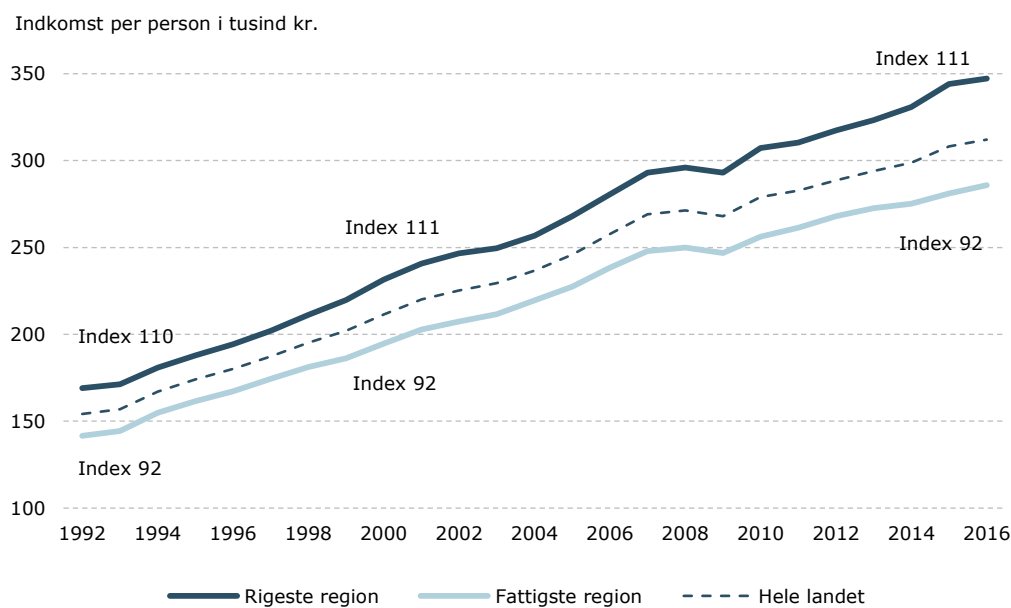
Kilde: "Danish Crown fyrer 450 ansatte i Hjørring" 19. januar 2015, Politiken. "Hjørring Kommunes Erhvervsprofil – Kortlægning, status og analyse", 2008. "Danish Meat Company endelig aflivet" 28. januar 2015, Landbrugsavisen

### 4.3 Trods forskellig regional udvikling er indkomstforskellene stadig små

Siden starten af 1990'erne, hvor den internationale handel begyndte at vokse kraftigt, er den gennemsnitlige indkomst steget i alle regioner – både i regionen med de højeste gennemsnitlige indkomster og den med de laveste, jf. Figur 31. Der har dog været en kraftigere stigning i indkomsten hos personer i den rigeste region end i den fattigste. Det betyder, at der har været en svag stigning i uligheden mellem den rigeste og den fattigste region.

I 2016 var den rigeste region Region Hovedstaden, med en indkomst på 347.000 kr. (11 procent over landsgennemsnittet på 312.000 kr.). Regionen med den laveste gennemsnitlige indkomst var i 2016 Region Nordjylland, med en indkomst på 286.000 kr. (8 procent under landsgennemsnittet). Dette billede har været udændret gennem hele perioden, samtidig med at alle regioner er blevet rigere.

**Figur 31 Indkomsten er steget i alle regioner, men regionale indkomstforskelle er uændrede**

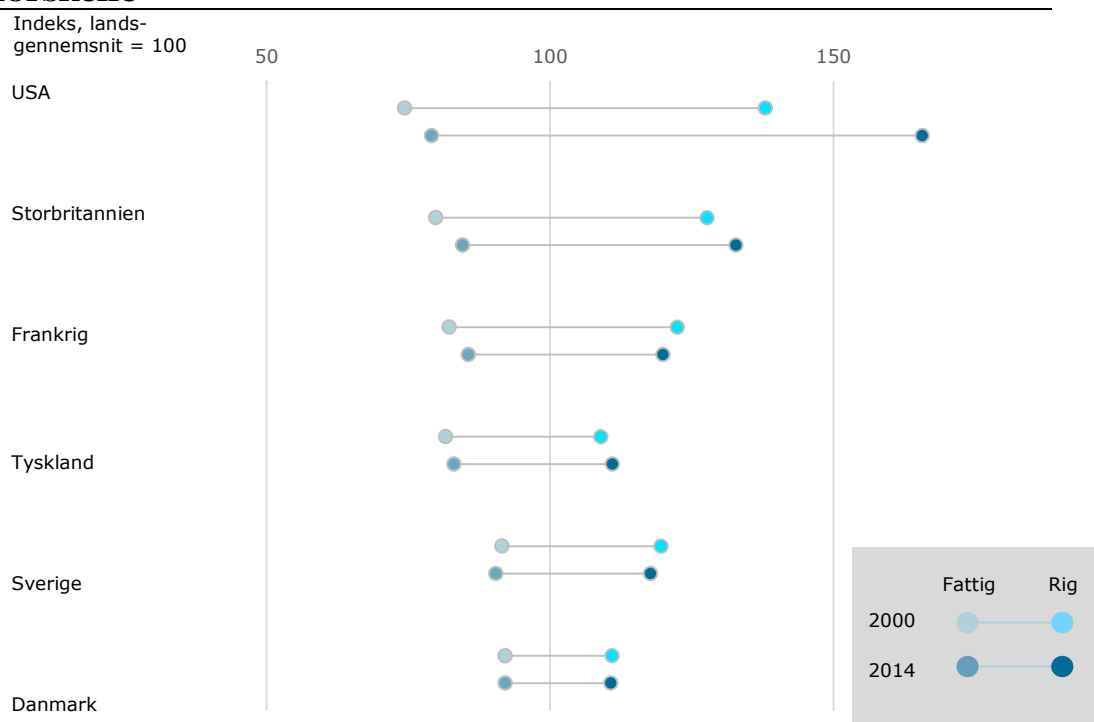


Note: Figuren viser indkomstudviklingen (indkomst før skat for personer over 14 år) for den gennemsnitlige person i henholdsvis den region med det højeste indkomstgennemsnit og den region med det laveste. Figuren er i løbende priser. Index viser værdien relativt til landsgennemsnittet i det pågældende år.

Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af data fra Danmarks Statistik

Når man sammenligner udviklingen med regionale indkomstforskelle i andre lande er de regionale indkomstforskelle fortsat meget små for Danmark, jf. Figur 32. Den største stigning i ulighed mellem regioner har fundet sted i USA. Her har den fattigste region kommet tættere på landsgennemsnittet. Stigningen i ulighed skyldes derfor den store stigning i gennemsnitlig indkomst for den rigeste region i forhold til landsgennemsnittet.

### Figur 32 Danmark har fortsat meget små regionale indkomstforskelle

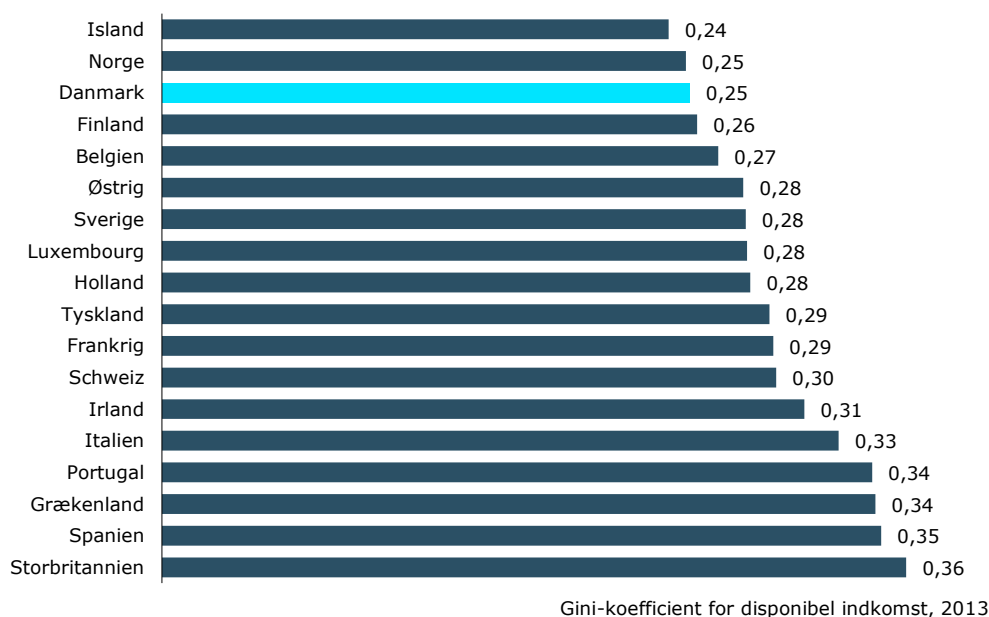


Note: Foretaget på OECD's mindste regionale opdeling som i Danmark svarer til de fem regioner. Disponibel indkomst per person for fattigste og rigeste region.

Kilde: Copenhagen Economics baseret på data fra OECD

Uligheden i Danmark målt i disponibel indkomst (indkomst efter skat) er ligeledes lav i en international kontekst, jf. Figur 33. Figuren viser uligheden i disponible indkomster mellem husholdninger målt ved Gini-koefficienten. Danmark er nogenlunde på niveau med de øvrige Skandinaviske lande, men har en lavere ulighed end en række andre Vesteuropæiske lande, som Holland, Tyskland og Frankrig. Storbritannien har den højeste ulighed i disponible indkomster i Vesteuropa og ligger over OECD-gennemsnittet. Uligheden i Danmark er således stadig lav efter hyperglobaliseringsperioden.

**Figur 33 Ulighed i disponibel indkomst er lav i Danmark**



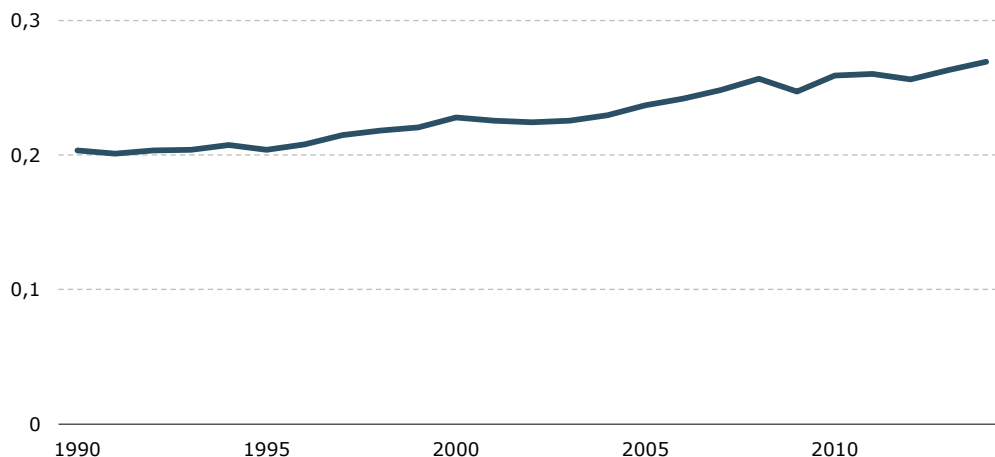
Note: Indkomstfordelingen dækker hele befolkningen og opgøres mellem husholdninger. Der tages højde for størrelsesforskelle mellem husholdninger. Data for Finland og Holland er fra 2014. Gini-koefficienten er lig nul, hvis alle har samme disponible indkomst og lig en, hvis én person har al disponibel indkomst. Figuren viser Gini-koefficienten for EU-15 samt EFTA landene (med undtagelse af Lichtenstein, hvor data ikke er tilgængelig).

Kilde: OECD Income Distribution Database

Analysen af udviklingen over tid viser, at uligheden i disponible indkomster i Danmark målt ved Gini-koefficienten er steget moderat siden 1994 og mindre end i andre vestlige lande.<sup>28</sup> Frem mod midten af 90'erne er der ikke de store bevægelser i Gini-koefficienten, men herefter stiger den stort set hvert eneste år indtil finanskrisen, jf. Figur 34. Som nævnt er uligheden i Danmark fortsat lav i international sammenhæng.

<sup>28</sup> Se Anthony B. Atkinson og Jakob E. Søgaard (2016), "The long run history of income inequality in Denmark", *Scandinavian Journal of Economics*, 118(2), 264–291, som viser udviklingen i en række forskellige indkomstmål over lange tidsperioder og som sammenligner med udviklingen i Sverige, Norge, Frankrig og USA.

**Figur 34** **Udvikling i Gini-koefficient i Danmark siden 1990**



Note: Opgjort efter den ækvivalerede disponible indkomst. Gini-koefficienten afviger fra den i Figur 33. Dette skyldes, at De Økonomiske Råd og OECD bruger forskellige metoder til opgørelse af indkomst.

Kilde: De Økonomiske Råd (2016) Dansk Økonomi – Efterår 2016

Ser man på udviklingen for forskellige indkomstgrupper, så viser tallene at alle indkomstgrupper har oplevet fremgang i den disponible indkomst, jf. Figur 34.<sup>29</sup> Eksempelvis har gruppen med de 10-20 procent laveste indkomster haft en gennemsnitlig stigning på ca. 23 procent mellem 1990 og 2015, mens gruppen i 9. decil har haft en lidt større gennemsnitlig stigning på ca. 51 procent. Gruppen med de 10 procent højeste indkomster har haft en gennemsnitlig stigning på godt 80 procent, jf. Figur 35.

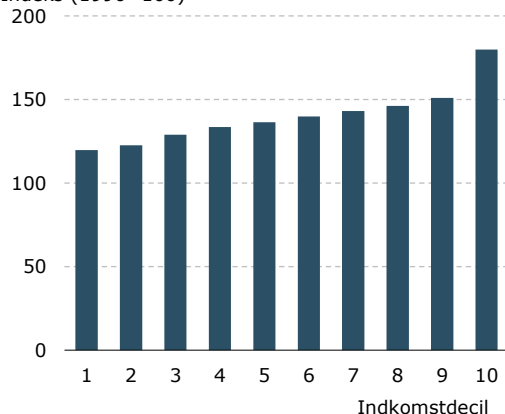
Personer på 30 år med indkomst i 1. decil i 1990 har oplevet den højeste gennemsnitlige årlige lønstigning siden 1990, jf. Figur 35 (højre). I figuren til venstre tages der ikke højde for, at det er forskellige individer, der ligger i de respektive deciler i henholdsvis 1990 og 2015. Hvis man i stedet følger den samme gruppe af 30-årige individer fra 1990-2015 ses at dem med lavest indkomst i 1990 oplever den højeste årlige procentvise stigning over de næste 25 år.

<sup>29</sup> De Økonomiske Råd (2016) konkluderer at ulighedsstigningen skyldes øget ulighed blandt dem med arbejdsindkomst. De bemærker, at flere studerende er en del af forklaringen, da studerende med studiejobs generelt har en lav løn. En anden forklaring er indførelsen af loftet over indbetalinger på ratepensionen i 2010, da personer, der rammer loftet, nu får penge udbetalt som arbejdsindkomst. Disse to effekter forklarer dog ikke hele stigningen i uligheden.

## Figur 35 Velstandsfremgangen har været bredt funderet og alle indkomstdeciler har oplevet en indkomstfremgang siden 1990

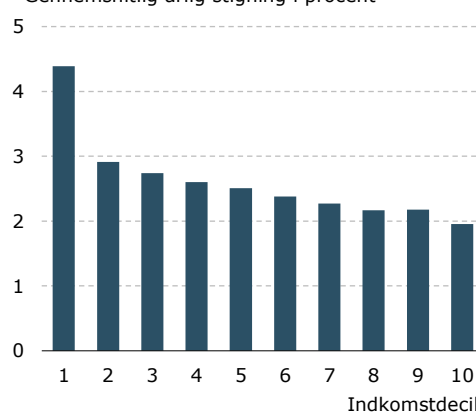
**Fremgang i disponibel indkomst fra 1990-2015**

Indeks (1990=100)



**Årlig realvækst blandt 30-årige, 1990-2015**

Gennemsnitlig årlig stigning i procent



Note: Figuren til venstre viser stigningen i gennemsnitsindkomsten i de forskellige deciler fra 1990 til 2015 (30-59-årige i begge år). Figuren til højre følger derimod de samme personer fra 1990 til 2015 (30-årige i 1990 efter indkomstdecilet i 1990). Indkomsten er ækvivaleret og deflateret med forbrugerprisindekset.

Kilde: Økonomi og Indenrigsministeriet (2017) *Fordeling og incitament*

### 4.4 Konklusion om omstilling og den danske model

Samlet kan man konkludere, at den danske model har bidraget til at sikre at velstandsfremgangen henover perioden med kraftigt stigende handel er blevet fordelt til alle indkomstgrupper, om end ikke fuldstændig ensartet. Dette har samtidig hjulpet til at den regionale ulighed i Danmark er uændret og at den samlede indkomstulighed er mindre end i stort set alle andre lande. De fleksible regler for ansættelse og afskedigelse kombineret med en aktiv arbejdsmarkedspolitik, der fremmer opkvalificering og efteruddannelse, har desuden reduceret omstillingsomkostninger for den enkelte, selvom det ikke kan undgås at mindre grupper bliver ramt hårdere.

## Kapitel 5

# Handel, forbrugsudvalg og priser

International handel medfører har en række fordele for danske forbrugere. Øget handel medfører således lavere priser for danske forbrugere og giver adgang til et større udvalg af forbrugsvarer.

### 5.1 Øget import holder forbrugerpriserne i skak

Via importen får danske forbrugere adgang til billigere varer. Dette skyldes både at de forbrugsvarer vi importerer mange gange kan produceres billigere i udlandet, og at importen øger konkurrencen på markedet og er med til at presse prisen ned på konkurrerende danske produkter.

De varer og tjenester, hvor der har været et fald i prisen, eller hvor prisen er steget relativt lidt over perioden 2001-2017 er i høj grad varer og tjenester, der handles meget internationalt, jf. Figur 36.<sup>30</sup> Dette inkluderer bl.a. IT-udstyr, hvor forbrugerpriserne er faldet med 86 procent, såvel som andre varegrupper inklusiv radio, tv og lydudstyr, spil, legetøj og hobbyartikler med mere. For de vare- og tjenestegrupper, der handles i mindre grad på tværs af grænserne, har der derimod været en relativ høj stigning i forbrugerpriserne. Heriblandt findes en række services, såsom tandlæge, frisør og reparation af transportmidler, som alle er services, der i høj grad kræver en lokal tilstedeværelse.

Det skal bemærkes, at priserne falder meget på varer med et højt teknologiniveau grundet de store teknologiske fremskridt, der er sket i perioden. Disse produkter er samtidig meget afhængige af muligheden for international handel, ikke mindst for de mange komponenter, der indgår i for eksempel en mobiltelefon eller en computer.<sup>31</sup> Handel med it-produkter har været toldfri siden 1996 som følge af den såkaldte ITA-aftale.<sup>32</sup>

Enkelte varegrupper der handles meget, såsom f.eks. kaffe, te og kakao findes dog også blandt de varer, hvor der har været relativt store prisstigninger. Dette kan skyldes en række faktorer, såsom forskelle i vejrforhold, hvilket kan have indflydelse på høsten af landbrugsvarer, men sandsynligvis hovedsageligt forskelle i kvaliteten af de produkter vi forbruger. Desuden kan stigende efterspørgsel på bl.a. kaffe medføre højere priser. De samme effekter forventes at forklare den kraftige stigning der har været inden for fodtøj, som ellers også er en vare der handles meget og hvor produktionen i mange tilfælde finder sted i lande med lave lønninger.

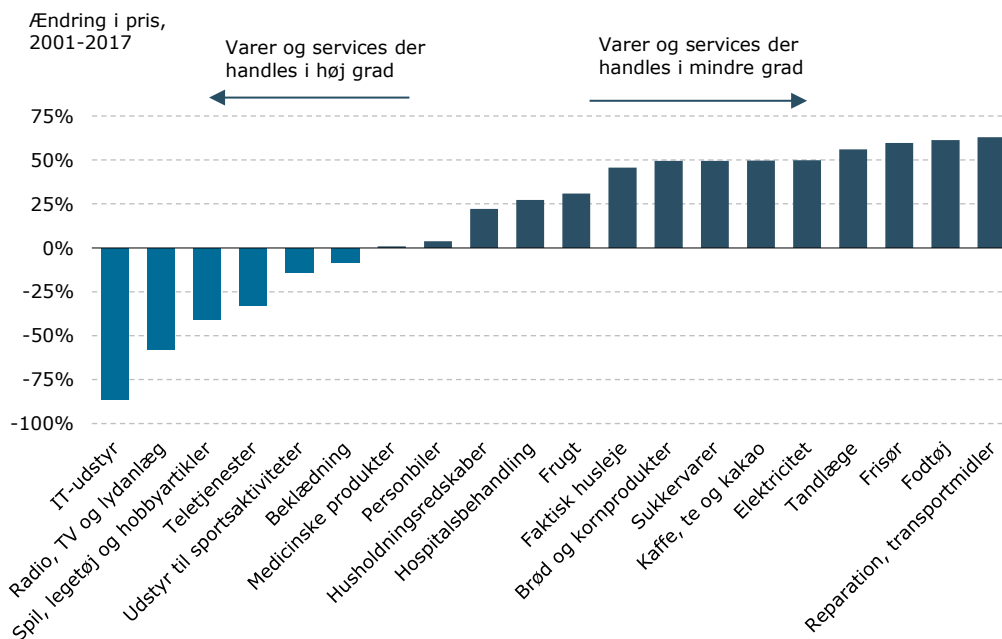
<sup>30</sup> Vi har grupperet en række vare- og servicegrupper på baggrund af prisændringer over perioden 2001-2017, målt via ændringer i forbrugerprisindekset for hver varegruppe. Forbrugerprisindekset opgøres af Danmarks Statistik og viser prisudviklingen for de varer og tjenester, der indgår i de private husholdningers forbrug. Indekset opgøres på baggrund af priser, der indsamles fra butikker, virksomheder og institutioner, hvoraf langt de fleste priser indsamles månedligt.

<sup>31</sup> Eksempelvis viser Xing og Detert (2010), at selvom en iPhone samles i Kina, så kommer de centrale komponenter fra lande som Japan, Korea, Tyskland og USA.

<sup>32</sup> Denne aftale er nærmere omtalt i boks 4 på side 18.



**Figur 36 Priserne er faldet mest for varer, der handles meget**



Note: Ændringen i priserne er udregnet fra Danmarks Statistiks forbrugerprisindeks i januar i angivne år  
Kilde: Copenhagen Economics baseret på data fra Danmarks Statistik

## 5.2 Øget import sparer penge på familien Danmarks husholdningsbudget

Øget import fra fem lavtlønslande har sparet hver dansker mindst 4000 kr. årligt i forhold til hvis de samme produkter skulle være købt inden for EU.

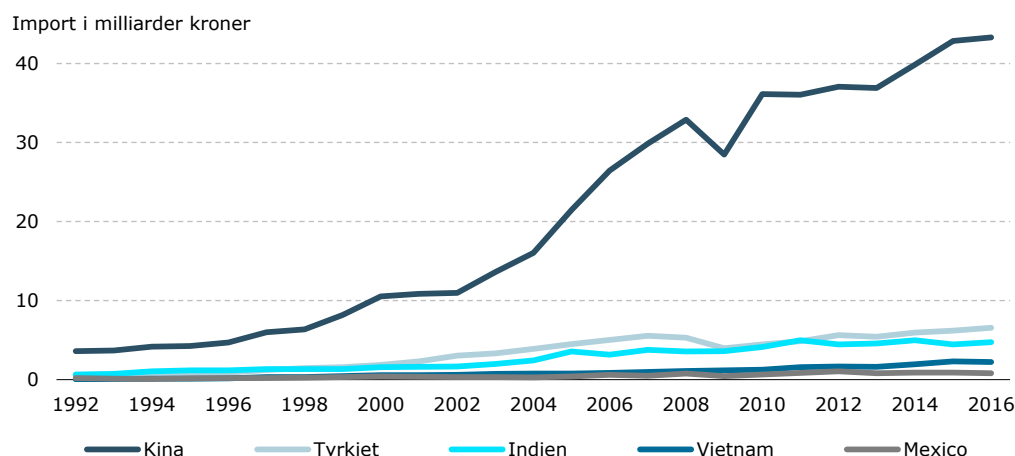
Vi har opgjort besparelsen ved importen fra fem store lavtlønslande: Kina, Tyrkiet, Indien, Vietnam og Mexico. Importen fra disse lande er samlet steget fra 5 mia. kr. i 1992 til over 50 mia. kr. i 2016 (+1000 procent) – altovervejende fra Kina, jf. Figur 37. De fem landes andel af den samlede import steg fra 2 procent i 1992 til 10 procent i 2016.

Import fra lavtlønslande finder sted, fordi det i den enkelte situation er optimalt at importere lige netop dette produkt fra dette land. Det vil sige at disse lande er i stand til at producere en lang række varer til en pris og med en kvalitet, der er attraktiv for de danske forbrugere og virksomheder. I de fleste tilfælde skyldes det, at det er muligt at købe et tilsvarende produkt som fra et andet land, men til en lavere pris. Dette styrker danske virksomheders konkurrenceevne og skaber reallønsfremgang for forbrugerne.

Besparelsen ved import fra fem lavtlønslande er beregnet ved at bestemme den samlede årlige besparelse ved at importere varer fra lavtlønslandene sammenlignet med import af

de samme varer fra EU-landene. Den samlede besparelse er beregnet på baggrund af handelsdata ved at sammenholde beregnede stykpriser ved import fra lavlønslandene i forhold til, hvis samme produkter skulle have været importeret fra EU.

**Figur 37 Danmarks import fra fem vigtige lavlønslande**



Note: Figuren viser Danmarks samlede importen fra fem lande i løbende priser.

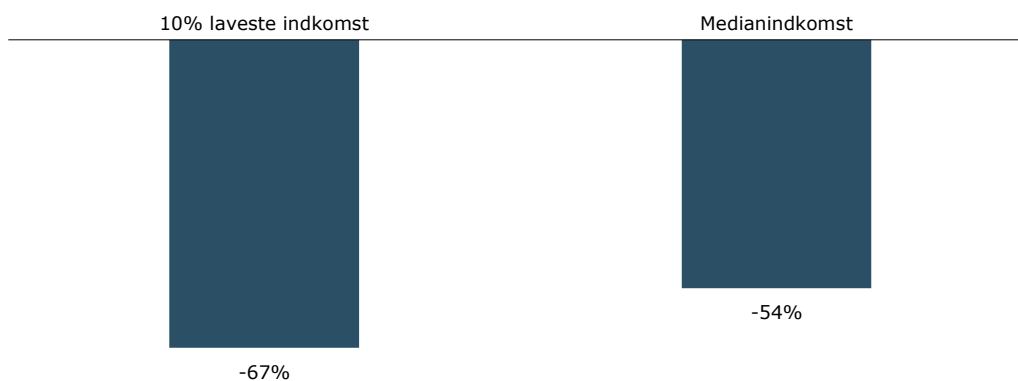
Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af data fra Danmarks Statistik

Handel giver lavere priser på en række varer. Undersøgelser viser, at familier med relativt lav indkomst bruger en højere andel af indkomsten på internationalt handlede varer, hvorimod familier med høj indkomst bruger en relativt større andel på serviceydelser, som i mindre omfang handles på tværs af landegrænser. Lavere priser som følge af handel giver dermed de største gevinster til familier med relativt lave indkomster.

I et stort studie på tværs af mange lande viser de danske tal, at realindkomsten ville være betydelig lavere, hvis lande ikke handlede sammen, jf. Figur 38. Effekten er størst for familier med en relativt lav indkomst. Mens medianindkomstgruppen ville have 54 procent lavere realindkomst i en situation uden samhandel, så estimeres indkomsttabet til 67 procent for den tiendedel af befolkningen, der har de laveste indkomster. Disse resultater ser alene på effekten via lavere priser på forbrugte varer, og inddrager ikke effekterne på løn og beskæftigelse. Disse aspekter hører naturligvis med i den samlede vurdering og er behandlet i kapitel 3 og 4 i denne rapport.

### Figur 38 Lavindkomstgruppen får relativt større indkomsttab via højere priser i en situation uden samhandel

Indkomsttab fra højere priser uden handel



Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af Fajgelbaum og Kandhelwal (2016)

### 5.3 Øget handel giver større forbrugsvalg

Udover adgang til billigere varer, giver øget import også adgang til et større udvalg af forbrugsvarer. Mange af de varer vi køber herhjemme produceres således slet ikke, eller i meget lille grad, i Danmark (f.eks. vin, tropiske frugter, krydderier og biler). Andre varer, som produceres i Danmark, produceres samtidig i andre varianter i udlandet. Via importen får vi således adgang til et langt bredere udvalg af varer. Siden 1999 er antallet af forskellige varianter af varer importeret fra udlandet steget kraftigt. I 1999 importerede Danmark således lige over 82.000 forskellige varianter fra udlandet, sammenlignet med 135.000 forskellige varianter i 2016, jf. Figur 39.<sup>33</sup>

Antallet af varianter har, med få undtagelser, været stigende igennem hele perioden, med en meget kraftig stigning i perioden 2009-2010, hvor antallet af importerede varianter af varer steg fra over 106.000 til over 142.000. Denne kraftige stigning skyldes blandt andet at vi begyndte at importere mange nye varianter af varer fra især de østeuropæiske lande. Med hensyn til varettyper var der en kraftig stigning i varianter af importerede oste, spiritus, vin og fodtøj.

<sup>33</sup> Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (2005) viser, at antallet af forskellige fødevarer i et gennemsnitligt supermarked er højere i Danmark end Norge og Island, mens det er lavere end Sverige, Finland og Frankrig. Rapporten bemærker at denne forskel til dels skyldes strukturen i detailbranchen, hvor især meget store supermarketers markedsandele er vigtige for resultaterne. Dette skyldes, at større supermarkeder har større udvalg.

**Figur 39** Danskere har kunnet købe et stigende antal forskellige forbrugsgoder



Note: Én varietet er defineret som en vare (defineret på CN8-niveau (HS8)) importeret fra ét land, eksempelvis cheddar ost fra Irland.

Kilde: Copenhagen Economics baseret på data fra Eurostat

## Litteraturliste

- Andersen, Simon Steinitz, Peter Beck Nellemann og Casper Ristorp Thomsen (2015), "*Global value chains*", Danmarks Nationalbank, Working Papers, nr. 102.
- Ashournia, Damoun, Jakob R. Munch og Daniel Nguyen (2014), "*The Effect of Chinese Import Competition on Danish Firms and Workers*" Technical report, Discussion Paper 703, University of Oxford.
- Atkinson, Anthony B. og Jakob E. Søgaaard (2016), "*The long run history of income inequality in Denmark*", *Scandinavian Journal of Economics*, 118(2), 264–291.
- Baldwin, Richard (2016), "*The Great Convergence*", Harvard University Press.
- Copenhagen Economics (2013), "*Effekter af frihandelsaftaler for Danmark*".
- Copenhagen Economics (2017), "*Scenarier for en fremtidig handelsaftale med UK og de mulige økonomiske effekter for Danmark*".
- Danmarks Nationalbank (2016), "*Globale værdikæder*", kvartalsoversigt, 1. kvartal, 2016.
- Danmarks Nationalbank (2016), "*Hvad driver den svage verdenshandel*", kvartalsoversigt, 3. kvartal, 2016.
- Danmarks Statistik (2016), "*Udenrigshandel efter virksomheds-karakteristika 2015*", *Nyt fra Danmarks Statistik*, nr. 517.
- Dansk Industri (2017), "*775.000 danske job er knyttet til eksport*" DI Analyse, marts 2017.
- Devaraj, Srikant og Michael J. Hicks (2015), "*The Myth and the Reality of Manufacturing in America*".
- De Økonomiske Råd (2016), "*Dansk Økonomi – Efterår 2016*".
- Directorate-General for Internal Policies (2017) "*An Assessment of the Economic Impact of Brexit on the EU27*".
- Europa-Kommissionen (2016), "*Trade in Services Agreement (TiSA) Factsheet*".

- Europa-Kommissionen (2017), *“Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions: On implementation of Free Trade Agreements”*, 654 final.
- Evenett, Simon J. og Johannes Fritz (2017), *“Europe Fettered: The impacts of crisis-era trade distortions on exports from the European Union”*, CEPR press.
- Fajgelbaum P. og Amil Kandhelwal (2016), *“Measuring the Unequal Gains from Trade”*, *Quarterly Journal of Economics*
- Feenstra, Robert C., Hong Ma og Yuan Xu (2017), *“US Exports and Employment”*, NBER Working Paper No. 24056.
- Global Trade Alert (2016), *“Global Trade Plateaus”*, The 19th Global Trade Alert Report.
- Hummels, David, Jakob Munch, and Chong Xiang (2013), *“Education and labor market policies in an offshoring global economy”*, *Nordic Economic Policy Review*, (1), 75-98.
- Hummels, David, Rasmus Jørgensen, Jakob R. Munch, and Chong Xiang (2014), *“The Wage Effects of Offshoring: Evidence from Danish Matched Worker-Firm Data”*, *American Economic Review*, 104(6), 1597–1629.
- ICTSD og World Economic Forum (2015), *“Competition Policy within the Context of Free Trade Agreements”*, The E15 Initiative.
- Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (2005) *“Nordic Food Markets – a taste for competition”*, in collaboration with the Nordic competition authorities.
- OECD (2005), *“The Costs and Benefits of Trade Facilitation”*, Policy Brief.
- OECD (2017), *“Chapter 2: How to make trade work for all”*, OECD Economic Outlook, Volume 2017 Issue 1.
- Peterson Institute for International Economics (2017), *“The payoff to America from Globalization: A Fresh Look with a Focus on Costs to Workers”*, Policy Brief.
- Produktivitetskommissionen (2013), *“Konkurrence, internationalisering og regulering”*, Analyserapport 2.
- Sirkin, Harold L., Justin Rose og Michael Zinser (2012), *“The US manufacturing renaissance: How shifting global economics are creating an American comeback”*, VOOK.
- Xing og Detert (2010), *“How the iPhone widens the United States trade deficit with the People’s Republic of China”* ABDI Working Paper 257.

Økonomi og Indenrigsministeriet (2017), "*Fordeling og incitamenter*".

## Bilag A

## Arbejdsmarkedseffekter af handel

Vi rapporterer den fulde tabel fra Hummels et al. (2014), cf. Tabel 1. Hver fremstillingsvirksomhed figurerer i tabellen afhængigt af hvordan dens handelsændringer har været det foregående år. Virksomhederne kan derfor indgå forskellige steder i tabellen fra år til år, hvis dens handel ændrer sig forskelligt. For eksempel en virksomhed, der fra 2000 til 2001 øgede sin eksport og import med over 30 procent vil indgå i nederste højre hjørne af tabellen i det år. Hvis virksomheden året efter reducerer sin import med over 30 procent men igen øger sin eksport med over 30 procent vil den dette år indgå i øverste højre hjørne af tabellen.

**Tabel 1 Samlede effekter af eksport og offshoring på timeløn****Personer uden en videregående uddannelse (81 procent af stikprøven)**

		Årlig procentuel ændring i eksport			
		Min til -30%	-30% til 0%	0% til 30%	30% til max
Årlig procentuel ændring i offshoring	Min til -30%	-0,92%	0,73%	2,06%	6,60%
		3,1%	6,7%	5,6%	2,2%
-30% til 0%		-2,12%	-0,17%	0,74%	2,94%
		1,9%	13,7%	9,7%	1,4%
0% til 30%		-2,90%	-0,78%	0,25%	2,14%
		1,6%	9,8%	15,2%	2,8%
30% til max		-6,15%	-1,96%	-0,72%	1,44%
		1,5%	5,3%	13,3%	6,3%

**Personer med en videregående uddannelse (19% af stikprøven)**

		Årlig procentuel ændring i eksport			
		Min til -30%	-30% til 0%	0% til 30%	30% til max
Årlig procentuel ændring i offshoring	Min til -30%	-7,08%	-2,38%	-1,00%	0,56%
		3,2%	6,3%	4,5%	1,4%
-30% til 0%		-3,10%	-0,66%	0,17%	1,93%
		1,6%	15,1%	10,9%	1,4%
0% til 30%		-2,16%	-0,05%	0,95%	2,91%
		1,8%	11,3%	16,4%	2,8%
30% til max		-1,28%	1,11%	2,20%	5,68%
		1,3%	5,0%	12,4%	4,6%

Note: Tabellen angiver de årlige lønændringer som ændringer i medianlønnen og andelen af stikprøven i hver gruppe (i kursiv). Tabellen opdeler de ansatte i fremstillingsindustrien efter uddannelsesniveau. "Videregående uddannelse" dækker over personer i gruppe 5 og 6 i ISCED97-klassifikationen, dvs. korte, mellemlange og lange videregående uddannelser, samt forskeruddannelser. Hver gruppe opdeles herefter i 16 grupper afhængigt af ændringen i eksport og offshoring i den virksomhed de er ansat i. Der er tale om en kausal effekt af handel på lønudviklingen.

Kilde: Hummels et al. (2014)



Tabellen viser andelen af den samlede population (i kursiv), der er ansat i virksomheder, som ændrer deres handel på en bestemt måde og den tilhørende procentvise ændring i lønnen. Det vil sige at 2,2 procent af personerne i studiet uden en videregående uddannelse var ansat i virksomheder, der øgede eksporten med over 30 procent og reducerede importen med mindst 30 procent. Disse personer oplevede en gennemsnitlig årlig lønstigning på 6,6 procent.

## Bilag B

# International handels effekt på BNP-væksten

Realvæksten i dansk BNP, som kan tilskrives øget international handel er beregnet på baggrund af samme metode, som benyttes af det amerikanske *Peterson Institute for International Economics*, til at beregne samme effekt for USA.<sup>34</sup>

Copenhagen Economics har valideret metoden og har gennemgået de anvendte beregningsforudsætninger for at sikre, at beregningsparametrene kan anvendes i dansk sammenhæng. Der er anvendt konservative beregningsforudsætninger.

Metoden består af to trin:

- **Beregning af den 'ekstra' vækst i handelen, der skyldes øget handel**

Første trin er at isolere, den del af væksten i handelen, der kan tilskrives øget handel, og andre initiativer, der gør det billigere at handle på tværs af grænserne (fx lavere transportomkostninger og bedre kommunikationsmuligheder). For at isolere denne del af væksten i handelen fra den del, der skyldes generel vækst i økonomien, antages det derfor at handelen vokser proportionelt med den generelle vækst i samfundet, og at det kun er den 'ekstra' del af væksten i handelen, der skyldes øget handel.

Målt i faste priser, voksede Danmark BNP i alt 46 procent fra 1992 -2016. I samme periode voksede Danmarks samlede handel (eksport plus import af varer og tjenester) med udlandet 169 procent (målt i faste priser). Antages det at 46 procent af væksten i handelen skyldes en generel vækst i økonomien, kan den resterende 'ekstra' vækst i handelen på 123 procent tilskrives øget handel og andre initiativer, der gør det billigere at handle på tværs af grænserne (fx lavere transportomkostninger og bedre kommunikationsmuligheder).<sup>35</sup>

- **Realvæksten i BNP, der skyldes den 'ekstra' vækst i handelen**

Baseret på eksisterende resultater fra en grundning litteraturgennemgang af empiriske studier, der undersøger effekten af international handel på økonomisk vækst, finder forfatterne bag studiet fra Peterson Institutet at forholdet mellem den absolutte vækst i international handel og BNP er 0,24. Det vil sige at når den samlede udenrigshandel stiger med en milliard USD, vil BNP stige med 240 millioner USD.

Dette estimat er baseret på studier, der enten ved hjælp af regressionsteknikker estimerer effekterne af handel på BNP på tværs af en lang række lande, eller som ved

---

<sup>34</sup> Peterson Institute for International Economics (2017) "The payoff to America from Globalization: A Fresh Look with a Focus on Costs to Workers", Policy Brief

<sup>35</sup> Data for Danmarks BNP, import og eksport er fra DST og målt i faste 2010 priser.

hjælp af generelle ligevægtsmodeller undersøger effekterne af en række bilaterale (fx TTIP og TPP) og multilaterale handelsaftaler (fx Uruguay og Doha runden), på både handel og BNP for USA, EU og andre lande. Selve estimatet er et gennemsnit af effekterne fra de forskellige studier (12 i alt)<sup>36</sup>.

Til sammenligning, har Copenhagen Economics (2013) beregnet de forventede økonomiske effekter for Danmark af EU frihandelsaftaler med USA, Canada, Japan og Syd Korea. Resultaterne viser, at hvis alle aftaler indgås forventes Danmarks samlede eksport at stige mellem 2,3 - 3,3 procent, afhængig af hvor ambitiøse aftaler der indgås. Dansk BNP forventes samtidig at stige mellem 0,7 - 1,3 procent. Dette svarer til at forholdet mellem den procentvise stigning i Danmarks samlede eksport og den procentvise stigning i Danmarks BNP er på mellem 0,3 - 0,4.

Estimatet på 0,24 fra Peterson Institute (2017) angiver som nævnt forholdet mellem den absolutte stigning i handelen og BNP, og kan derfor ikke sammenlignes direkte med ovenstående forhold mellem den procentvise stigning i dansk eksport og BNP, men det tyder dog på at estimatet på 0,24 er til den konservative side. Som nævnt, bygger estimatet på 0,24 også på flere forskellige studier, der også inkluderer multilaterale aftaler. Vi bruger derfor dette estimat, til beregne realvæksten i BNP af den ekstra vækst i handelen på 123 procent, der kan tilskrives bl.a. øget frihandel. Vi finder at 36 procent af realvæksten i BNP, over perioden 1992-2016, kan tilskrives denne vækst i handelen.

---

<sup>36</sup> Tabel 2 i Peterson Institute for International Economics (2017) indeholder en oversigt over de forskellige studier.