



HØJBJERRE BRAUER SCHULTZ

Danske virksomheder i globale værdikæder

En analyse af danske virksomheders eksponering over for global usikkerhed

NOVEMBER 2019

Danske virksomheder i globale værdikæder

- En analyse af danske virksomheders eksponering over for global usikkerhed

© 2019 Højbjerg Brauer Schultz

Rapporten er udarbejdet i et samarbejde mellem Højbjerg Brauer Schultz og Erhvervsstyrelsen.

Højbjerg Brauer Schultz
Ny Kongensgade 9B, 1.sal
1472 København K
Tlf. 8181 6262
info@hbseconomics.dk
www.hbseconomics.dk

Foto: Shutterstock

Højbjerg Brauer Schultz' publikationer kan frit citeres med tydelig angivelse af kilden.

Indhold

1.	Sammenfatning	5
2.	Indledning og baggrund	9
2.1	Global handelspolitisk usikkerhed	9
2.2	Globale værdikæder	11
2.3	Opgørelser af eksport	13
2.4	Beregning af beskæftigelse	13
2.5	Datagrundlag	13
3.	Eksponering over for usikkerhed om import	16
3.1	Den regionale eksponering	17
3.2	Brancher med stor eksponering	19
3.3	Amerikansk ståltold skaber usikkerhed om importpriser	20
4.	Eksponering over for usikkerhed om eksport	22
4.1	Den regionale eksponering	23
4.2	Brancher med stor eksponering	25
4.3	Små og mellemstore virksomheder bidrager i høj grad indirekte til eksporten	27
4.4	Usikkerhed om handelsforhold mellem EU og USA	28
4.5	Handelskonflikt mellem USA og Kina skaber usikkerhed om dansk eksport	30
4.6	Brexit skaber dobbelteksponering for dansk eksport	33
5.	Eksponering over for usikkerhed om investeringer	35
5.1	Investeringer og usikkerhed	36
5.2	Danske virksomheders investeringer i udlandet	36
5.3	Den regionale eksponering	37
5.4	Brancher med stor eksponering	38
5.5	Etablering af datterselskaber	39
5.6	Investeringslysten blandt danske virksomheder	40
6.	Appendiks	43
6.1	Branchebetegnelser	43
6.2	Eksport og beskæftigelse	45

1. Sammenfatning

Den globale handelspolitiske usikkerhed er stigende. Det kan have betydning for danske virksomheder, der indgår i globale værdikæder og dermed for den danske økonomi som helhed. Denne rapport kortlægger danske virksomheders deltagelse i globale værdikæder og undersøger, hvordan det danske erhvervsliv risikerer at blive ramt, når usikkerheden trænger ind på de globale markeder.

Handelskonflikten mellem USA og Kina, Brexit og stigende spændinger mellem EU og USA. Det er nogle af de større tendenser, der over de seneste år har medvirket til en øget handelspolitisk usikkerhed samt medført, at 2018 blev året, hvor der var allerflest handelsbarrierer på globalt plan.¹

Danmark og dansk økonomi er afhængig af, at danske virksomheder har adgang til det globale marked. Siden 1992 kan mere end en tredjedel af væksten i bruttonationalproduktet (BNP) tilskrives global handel.² Denne adgang faciliteres ofte via globale værdikæder, hvor virksomheder fra forskellige lande bidrager på kryds og tværs i produktionen af varer og i leveringen af tjenesteydelser. Danske virksomheder er at finde i forskellige led af disse kæder. Nogle indgår som direkte eksportører, andre som underleverandører og en helt tredje kategori som importører.

Import og eksport af varer og tjenester på globale markeder er af afgørende betydning for dansk økonomi. I det lys er tendensen med stigende handelspolitisk usikkerhed på globalt plan dårligt nyt for Danmark, især hvis det resulterer i en forringelse af handelsforholdene i værdikæderne eller i en forringelse af afsætningsmulighederne for danske varer og tjenesteydelser. Usikkerhed om fremtidige omkostningsstrukturer kan have en negativ påvirkning på samhandlen, da øget usikkerhed kan reducere virksomhedernes villighed til at indgå i handelsrelationer. Hvis usikkerheden leder til konkrete forøgelser af handelsomkostninger i form af eksempelvis straffold, sætter det en yderligere dæmper på handelsaktiviteten, da ændrede omkostningsstrukturer og prissætning kan få indflydelse for alle led i værdikæderne.

Globale værdikæder er karakteriseret ved, at hvis en handelsbarriere rammer blot én af virksomhederne i kæden, kan det påvirke alle virksomheder i de resterende led. For at kunne belyse hvordan danske virksomheder er eksponeret over for den globale handelspolitiske usikkerhed, er det nødvendigt at undersøge danske virksomheders placering i de globale værdikæder.

¹ Kilde: Global Economic Policy Uncertainty Index

² Kilde: <https://www.copenhageneconomics.com/dyn/resources/Publication/publication-PDF/1/431/1519992365/copenhagen-economics-2018-betydning-af-international-handel-for-oekonomi-og-beskaeftigelse-i-danmark.pdf>

Rapporten kortlægger danske virksomheders deltagelse i globale værdikæder på sektorniveau både på import og eksportsiden og sammenligner den danske positionering i forhold til andre EU-lande. Hernæst sammenholdes kortlægningen med forskellige handelspolitiske tendenser for at konkretisere, hvordan de danske virksomheder risikerer at blive ramt af de stigende usikre, globale handelsforhold. Integrationen i globale værdikæder er ikke ensbetydende med, at danske virksomheder *vil* opleve handelspolitiske usikkerhed og negative følger af disse heraf, men det viser, hvor danske virksomheder og dansk erhvervsliv *kan* være mere eksponeret.

91,8 mia. af den danske eksport er skabt via import uden for EU/EØS

Rapporten viser, at virksomheder i Danmark i høj grad er afhængige af de input, som de køber fra udlandet. I perioden 2011-15 blev 30 pct. af den samlede danske eksport skabt af virksomheder uden for Danmark. Det svarer til en årlig værdi på 257,4 mia. kr.

Værdien af de udenlandske input stammer hovedsageligt fra det indre marked, hvor usikkerheden forbundet med de handelspolitiske forhold er lav. Af danske virksomheders samlede køb af udenlandske input på 257,4 mia. kr. kan 165,6 mia. kr. henføres til køb i EU/EØS. Det svarer til 19 pct. af den samlede danske eksport. Den resterende værdi på 91,8 mia. kr. er købt i lande uden for EU/EØS. Det svarer til 11 pct. af den samlede danske eksport eller 4,7 pct. af BNP. I lyset af Brexit er det værd at bemærke, at Storbritannien på nuværende tidspunkt skaber omkring 2 pct. af den samlede danske eksport om året, hvilket svarer til 16,4 mia. kr. Storbritanniens udtræden af EU må alt andet lige deraf forventes at øge danske importører og dansk økonomis afhængighed af underleverandører uden for EU/EØS.

Den handelspolitiske usikkerhed på de globale markeder er tiltagende, og der er større risiko for, at danske virksomheder, der baserer deres varer og tjenester på input herfra, kan eller vil blive direkte påvirket af denne usikkerhed. Målt på importen er Danmark ikke blandt de mest eksponerede EU/EØS-lande. 21 EU/EØS-lande har en større andel af input i deres samlede eksport, som kommer fra globale underleverandører, end Danmark.

Der er stor forskel på, hvor afhængige virksomheder i forskellige brancher er i forhold til deres handel med globale underleverandører. I Danmark er det især brancherne 'Transport', 'Maskiner og udstyr' samt 'Biler mv.', der importerer input fra lande uden for EU/EØS. Eksempelvis kan knap 19 pct. af den samlede danske eksport fra transportbranchen henføres til input købt i lande uden for EU/EØS.

49 pct. af dansk værditilvækst går til de globale markeder

Danmarks samlede eksport består af to dele: Den værdi, der er skabt i udlandet som følge af køb af udenlandske input; og den værdi, der er skabt i Danmark som følge af fremstilling og forarbejdning inden for landets grænser. Sidstnævnte betegnes som dansk værditilvækst.

Rapporten viser, at når der tages højde for de globale værdikæder – hvor der kigges på det endelige destinationsland frem for første aftagerland - eksporteres 49 pct. af den danske værditilvækst til lande uden for EU/EØS. Det svarer til knap 16 pct. af BNP, samt at godt 356.000 danske arbejdspladser er

afhængige af disse markeder, hvor handelsforholdene i de senere år har været mere usikre.

Den danske værditilvækst, der forbruges i lande uden for EU/EØS, er særligt koncentreret i brancherne 'Transport', 'Engros- og detailhandel', 'Kemi og farma', 'Erhvervsservice' og 'Maskiner og udstyr'. Til sammen står de fem brancher for 228.000 ud af de i alt 356.000 danske arbejdspladser, der genereres gennem denne eksport af dansk værditilvækst.

Både store og små virksomheder indgår i globale værdikæder. Der er dog en tendens til, at større virksomheder – med 250 ansatte eller mere – eksporterer oftere varer eller tjenester direkte til forbrugeren i udlandet, mens de små og mellemstore virksomheder (SMV'er) – med mindre end 250 ansatte – oftere agerer som underleverandør i de globale værdikæder og dermed bidrager indirekte til eksporten. Cirka 40 pct. af de danske større virksomheder eksporterer til lande uden for Norden og Europa, mens det tilsvarende er knap en tredjedel for SMV'erne. I den geografiske opdeling af Europa indgår Rusland også, hvorfor det må antages, at det faktisk er en større andel af virksomhedernes eksport, der går til lande uden for EU/EØS.

Sammenlignet med EU/EØS-landene er der 11 lande, der har en større andel af deres nationale værditilvækst, der ender i destinationslande uden for EU/EØS, end Danmark.

Udover at Brexit formodes at påvirke den direkte danske eksport til Storbritannien, er Storbritannien samtidig et af de lande, der videreeksporterer flest danske varer og tjenester, og dermed fungerer som en "hub" for eksport af dansk værditilvækst. I alt er over 8.700 danske arbejdspladser afhængige af strømmen af dansk værditilvækst gennem Storbritannien og videre til et tredjeland.

Analysen indikerer dog, at det overordnet set ikke er i hver enkelt handelsrelation, at Danmark er mest eksponeret. Eksempelvis har handelskonflikten mellem USA og Kina betydning for cirka 2.100 danske arbejdspladser, der er direkte afhængige af Kinas videreeksport af danske varer og tjenester - dermed dansk værditilvækst - til USA og omvendt. Således vil en handelskonflikt, der begrænser sig til disse to lande, formentlig have mindre betydning for Danmark. Spredt handelskonflikten sig imidlertid til andre lande kan det få stor betydning for den danske økonomi, der er tæt integreret i de globale værdikæder.

30 pct. af de danske investeringer foretages uden for EU/EØS

En stigende global usikkerhed kan have to modsatrettede effekter på danske virksomheders direkte investeringer i udlandet. På den ene side kan investeringer på de lokale markeder være en måde at overkomme handelsbarrierer. På den anden side kan stigende usikkerhed hæmme investeringslysten ved at gøre det sværere for virksomheder at planlægge ud i fremtiden og kalkulere fremtidigt afkast af deres investeringer.

Rapporten viser, at 30 pct. af de danske direkte investeringer i udlandet er foretaget i lande uden for EU/EØS. Disse investeringer er koncentreret på relativt få lande, hvor USA, Singapore og Kina står for størstedelen. Det er især inden for brancherne 'Finansieringsvirksomheder' og 'Erhvervsservice', at der foretages flest direkte investeringer i lande uden for EU/EØS. Disse

brancher investerede for henholdsvis 138 mia. kr. og 84 mia. kr. i 2017 i lande uden for EU/EØS.³

Overordnet set er der både eksempler på, at usikkerheden har ført til flere investeringer i udlandet, og at usikkerheden har medført tilbageholdelse af investeringer. Samlet set har den stigende usikkerhed derved endnu ikke haft en målbar effekt på danske virksomheders investeringslyst i udlandet.

³ I kapitlet om danske investeringer i udlandet anvendes Nationalbankens statistikbank, der anvender andre branchegrupperinger. Derfor anvendes der forskellige brancher i rapporten, appendiks 6.1..

2. Indledning og baggrund

I dette kapitel redegøres der for den stigende handelspolitiske usikkerhed samt metoden bag analysen af Danmarks eksponering mod denne usikkerhed gennem globale værdikæder.

2.1 Global handelspolitisk usikkerhed

Global handelspolitisk usikkerhed kan relatere sig til flere forhold. Der findes ikke en reel formel på dette eller en anerkendt definition af begrebet. I denne analyse defineres global handelspolitisk usikkerhed som de globale handelspolitiske forhold, der skaber usikkerhed om fremtiden for personer og virksomheder. Stigende global handelspolitisk usikkerhed, og derved usikkerhed om fremtidige indtægter og omkostninger, kan medføre en reduktion i virksomhedernes aktiviteter med henblik på at reducere deres eksponering. Hvis usikkerheden manifesterer sig i form af øgede handelsomkostninger, vil det yderligere lægge en dæmper på aktivitetsniveauet. På den måde kan global handelspolitisk usikkerhed påvirke den global handel negativt.

Verdenshandlen påvirkes af en lang række faktorer udover usikkerhed. Blandt andet har udviklingen i olieprisen haft betydning for handlen i de seneste år. Det er derfor ikke muligt at isolere betydningen af denne stigende usikkerhed for verdenshandlen, men ved at kortlægge danske virksomheders position i globale værdikæder kan analysen illustrere, hvor eksponeret danske virksomheder er, og dermed vise en øvre grænse for de direkte konsekvenser for danske virksomheder af den globale usikkerhed.

Den globale usikkerhed udspringer fra forskellige politiske strømninger, der blandt andet kommer til udtryk ved prioritering af national uafhængighed snarere end internationalt samarbejde. Resultatet er blandt andet øget protektionisme og trusler om og indførelsen af barrierer for handel som eksempelvis straffold. Politiske strømningerne som Brexit og handelskonflikten mellem USA og Kina har forhøjet den globale usikkerhed, jf. figur 2.1.

Figur 2.1 Globalt usikkerhedsindeks for økonomisk politik (100 = gennemsnitlig usikkerhed)



Note: Gennemsnit af nationale indeks for 20 lande, vægtet ift. landenes købekraft (PPP). Indekset er konstrueret på baggrund af andelen af artikler i de enkelte landes landsdækkende aviser, der indeholder tre elementer: 1) økonomi, 2) politik, og 3) usikkerhed. Mere om metoden, herunder de dækkede aviser og de anvendte søgeord kan læses i Baker, Bloom & Davis (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty.

Kilde: Global Economic Policy Uncertainty Index

Disse eksempler på politiske strømninger udgør ikke en udtømmende liste, men kan alligevel være med til at illustrere og konkretisere, hvilke former for usikkerheder, barrierer og markedsfragmentering som danske virksomheder i højere grad må navigere i.

Ifølge Dansk Industris virksomhedspanel så 8 pct. af de danske eksportvirksomheder utilstrækkelige afsætningsmuligheder som den største barriere for vækst i 2018. I 2019 var det tal vokset til 16 pct. af de danske eksportvirksomheder.⁴

Samtidig viser en opgørelse foretaget af EU-Kommissionen, at 2018 blev året, hvor der blev sat rekord i antallet af handels- og investeringsbarrierer på globalt plan – såsom forøget told, brug af importkvoter samt nye eller mere restriktive krav til mærkning, registrering eller standarder mv.⁵ I alt rapporterede den europæiske industri 45 nye barrierer til Kommissionen, hvilket bragte det samlede antal af handelsrestriktive barrierer op på 425 i lande uden for EU. De nye 45 barrierer havde størst indvirkning på industrielle sektorer såsom informations- og kommunikationsteknologi, ædelmetaller samt jern, stål og ikke-jernholdige metaller, der stod for 73% af indvirkningen på den berørte eksport. Desuden var det første gang, at de europæiske virksomheder oplevede, at det kinesiske marked havde flest barrierer - dog tæt efterfulgt af både Rusland, Indien, Indonesien og USA.

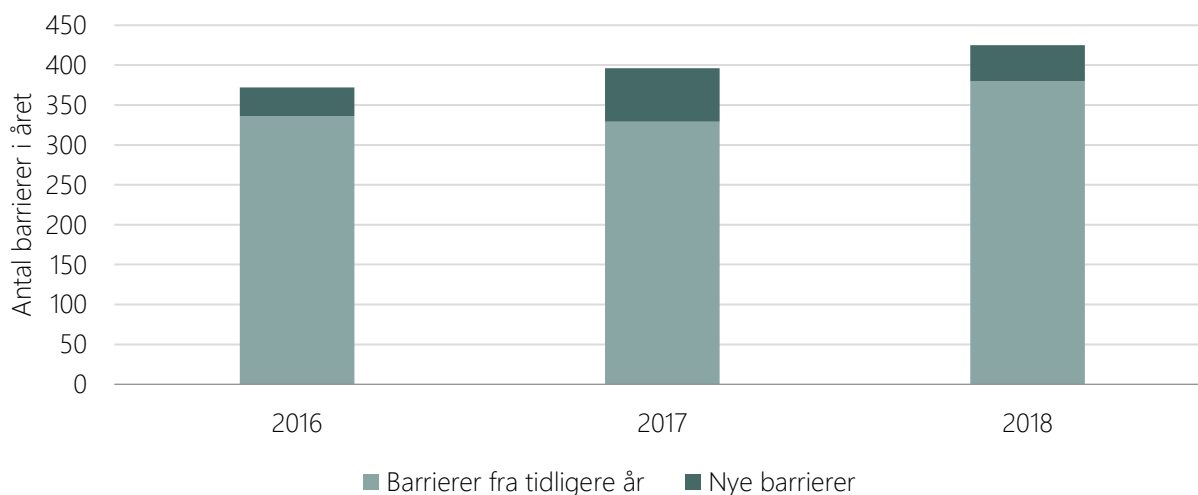
16 pct.

af danske eksportvirksomheder ser utilstrækkelige afsætningsmuligheder som den største barriere for vækst i 2019

⁴ Kilde: <https://www.danskindustri.dk/arkiv/analyser/2019/1/bekymrede-virksomheder-trusler-mod-vaksten-fra-nar-og-fjern/>

⁵ Kilde: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-2994_en.htm

Figur 2.2 Handelsrestriktive barrierer i lande uden for EU, der rammer den europæiske industri



Kilde: EU-Kommissionen. Report on Trade and Investment Barriers 2016, 2017 og 2018.

Resultaterne fra det globale usikkerhedsindeks samt fra EU-Kommissionens opgørelse over barrierer kan ikke nødvendigvis kædes sammen, men de er begge med til at indikere, at forholdene ændrer sig på de globale markeder. Det stiller krav til, at danske virksomheder er bevidste om deres placering i de globale værdikæder og dermed deres eksponering, når blandt andet USA og Kina indfører straffold over for hinanden, eller hvis Storbritannien træder ud af EU.

2.2 Globale værdikæder

Globale værdikæder opstår, når de aktiviteter, der bidrager til at bringe en vare eller tjeneste fra udviklingsstadiet til selve forbrugeren, spredes over forskellige lande. Globale værdikæder indebærer dermed en opdeling af aktiviteter som eksempelvis design, produktion, marketing, distribution og hjælp til slutbrugeren mellem forskellige virksomheder i forskellige lande.

Når en vare eller tjeneste er udviklet og produceret gennem aktiviteter i mange forskellige lande, kan handelspolitisk usikkerhed og handelsbarrierer ramme mange forskellige steder i værdiskabelsesprocessen. Globale værdikæder er karakteriseret ved, at hvis en handelsbarriere rammer blot én af virksomhederne i kæden, kan det påvirke virksomhederne i de resterende led i kæden. Det må imidlertid forventes, at effekten kan aftage i takt med, at afstanden til det berørte led forøges. Den aftagende effekt er dog ikke behandlet i denne rapport.

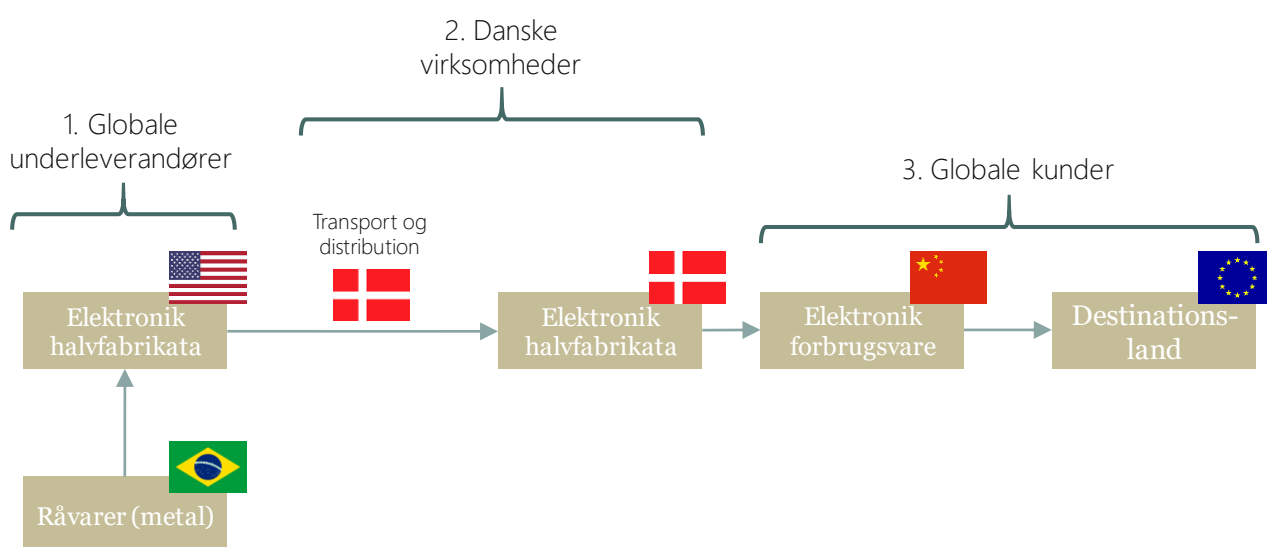
I denne analyse skelnes der overordnet mellem to former for eksponering i forhold til handelsbarrierer og global handelspolitisk usikkerhed:

1. **Eksponering over for usikkerhed om import.** Når danske virksomheder anvender input, som er importeret, er de eksponeret over for handelsbarrierer og global handelspolitisk usikkerhed. Told eller andre handelsbarrierer kan gøre samhandlen med globale underleverandører dyrere eksempelvis gennem øgede inputpriser.

2. **Eksponering over for usikkerhed om eksport.** Når danske virksomheder eksporterer direkte til forbrugere i andre lande eller til en anden virksomhed, der efterfølgende videreeksporterer varerne, er de danske virksomheder eksponeret over for handelsbarrierer og global handelspolitisk usikkerhed. Told eller andre handelsbarrierer kan gøre samhandlen med globale kunder dyrere eksempelvis gennem øgede handelsomkostninger.

Med andre ord er danske virksomheder både eksponeret over for usikkerhed omkring import og eksport, jf. figur 2.3. Figuren illustrerer en simplificeret global værdikæde for et elektronikprodukt.

Figur 2.3 Illustration af en global værdikæde for et elektronikprodukt



En global værdikæde består af et netværk af virksomheder. Overordnet kan værdikæden - ud fra danske virksomheders synspunkt - deles op i tre dele:

1. **Globale underleverandører til danske virksomheder:** Disse består både af virksomheder, som sælger deres varer direkte til danske virksomheder (USA i illustrationen), og af virksomheder, der agerer som underleverandører for de virksomheder, der sælger direkte til danske virksomheder (Brasilien i illustrationen). Der kan også være tale om en underleverandør, der sælger tjenester til de danske virksomheder for eksempel software til elektronikproduktet.
2. **Danske virksomheder:** Der indgår to typer danske virksomheder i illustrationen, der skaber værdi og danske arbejdspladser. En transport- og distributionsvirksomhed som eksempelvis Mærsk, der fragter elektronik halvfabrikata fra USA til Danmark, samt en dansk producent af elektronik halvfabrikata, som anvender de amerikanske produkter.
3. **Globale kunder:** Disse består både køberne af danske produkter og tjenester (Kina i illustrationen) samt af købernes kunder i det endelige destinationsland, hvor produktet eller tjenesten bliver forbrugt (EU i illustrationen).

2.3 Opgørelser af eksport

I globale værdikæder er produktionen af varer eller tjenester brudt op i en række led, der går på tværs af lande. Fokus i denne rapport er Danmarks placering i disse globale værdikæder, hvilket vil sige at måle den værdi, som Danmark har bidraget til i et givent produkt, der bevæger sig gennem de globale værdikæder fra første forarbejdning til forbrugeren. For at måle den værdi, der er skabt i Danmark, er det nødvendigt at skelne mellem to metoder til at opgøre eksporten.

Normalt opgøres eksporten som den samlede eksport - også benævnt bruttoeksport - der måler den totale eksportværdi af de varer og tjenester, som Danmark sælger til andre lande. Den samlede eksport tager ikke højde for, at virksomheder i Danmark importerer input fra udlandet, som forarbejdes og sælges videre til udlandet. Værdien af Danmarks samlede eksport afspejler derfor den værdi, der er skabt i Danmark såvel som i udlandet.

For at tage højde for denne problemstilling kan eksporten opgøres som eksport af dansk værditilvækst. Eksport af dansk værditilvækst er fraregnet den værdi, der er skabt i udlandet, og måler således alene den værdi, der er skabt i Danmark. Med andre ord opgøres eksporten uden de importerede varer og tjenester, som indgår i produktionen af den danske eksport.

2.4 Beregning af beskæftigelse

Beskæftigelseseffekten, der er anvendt løbende gennem rapporten, er beregnet på baggrund af de enkelte branchers bruttoværditilvækst pr. årsværk, der er tilgængelig i Nationalregnskabet, samt branchens samlede værditilvækst, der er tilgængeligt via OECD's Trade in Value Added (TiVA) datasæt. Dette er som udgangspunkt baseret på oprindelsesbranchen, dermed den branche, der skaber værditilvæksten. I enkelte tilfælde er beskæftigelsen dog udregnet på baggrund af eksportbranchen, da det ikke har været muligt at bruge oprindelsesbranchen.⁶ Gennem hele rapporten anvendes begrebet arbejdspladser i stedet for årsværk. Når der refereres til arbejdspladser, er der dermed tale om alle ansættelser omregnet til et antal fuldtidsarbejdspladser. Hver arbejdsplads udgør med andre ord 1.924 timer pr. år.

2.5 Datagrundlag

Analysen af globale værdikæders betydning for danske virksomheder tager udgangspunkt i OECD's TiVA-datasæt. Datasættet gør det muligt at følge værdiskabelsen i de globale værdikæder. Det vil sige, at datasættet viser i hvilke lande og i hvilke brancher, der er skabt værdi. Datasættet kortlægger så at sige alle aktiviteter, der medvirker til at skabe værdi og dermed økonomisk vækst og arbejdspladser.

Den samlede eksport

er den danske eksport inkl. værdi skabt af underleverandører i udlandet.

Eksport af dansk værditilvækst

er dansk eksport af værdi skabt i Danmark, dvs. dansk værditilvækst.

⁶ Se appendiks 6.2 for nærmere beskrivelse.

TiVA-datasættet gør det muligt at se, hvor de underleverandører, der har leveret værdi til danske virksomheder, kommer fra. På den måde kan betydningen af globale underleverandører for danske virksomheder analyseres. Endvidere kan betydningen af globale markeder for danske virksomheder analyseres ved at se på, hvilke brancher de danske underleverancere anvendes i, samt hvilke destinationslande der ender med at forbruge den danske vare eller tjeneste.

TiVA er baseret på de enkelte landes nationalregnskaber, herunder betalingsbalancer. TiVA er korrigeret, således at merchanting og processing indgår i betalingsbalancens vareeksport. Dermed er TiVA i overensstemmelse med den danske betalingsbalance, der i forbindelse med overgangen til de nye retningslinjer for opstilling af nationalregnskaber (ESA2010) i 2014 også inkluderer disse handler i vareeksporten.⁷ TiVA er en model baseret på estimater af branchestrukturer og handelsstrømme. Modellen er baseret på en række antagelser, hvorfor indikatorerne er forbundet med usikkerhed⁸.

De nationalregnskaber og input-output tabeller, som datasættet er baseret på, offentliggøres med en vis forsinkelse. Derfor er det nyeste data i TiVA fra 2015. Det vurderes, jf. boks 2.1, at der overordnet kun er sket mindre ændringer i den danske erhvervsstruktur og i de globale handelsmønstre siden 2015. Det ældre datasæt vurderes derfor fortsat at udgøre et repræsentativt billede af den danske erhvervsstruktur. Hvor der er sket større ændringer i erhvervsstruktur eller handelsmønstre, som forventes at have betydning for analyseresultaterne, vil det være eksplicit fremhævet i analysen.

⁷ Kilde: OECD (2017): "Nowcast TiVA estimates: methodology"

⁸ For uddybende information se: Danmarks Statistik (2017): "Hvor stor er dansk eksport og hvem er vores samhandelspartnere"

Boks 2.1: Udvikling i strukturen for værdikæder siden 2015

Globale værdikæder er opstået i takt med globaliseringen, der har gjort det nemmere for virksomheder at samarbejde og handle på tværs af grænser. Tidligere har det særligt været gældende for fremstillingsindustrien, der anvendte underleverancere fra mange forskellige lande, men tjenestehandelen bliver også i stigende grad globaliseret. I 2012 var over halvdelen af verdens import af varer halvfabrikat, der blev anvendt i videreproduktion, mens det var for tjenester var hele 70 pct.⁹

Erhvervsstrukturer og handelsmønstre ændrer sig generelt langsomt. De erhvervs mønstre, der ses i TiVA for perioden 2011-2015, vurderes derfor overordnet fortsat at være relevante for danske virksomheder i dag. Ses der helt overordnet på, hvilke danske brancher der skaber værditilvækst i Danmark, har det ændret sig forholdsvis lidt i perioden 2010-2018. De enkelte branchers andel af samlet bruttoværditilvækst varierer kun med op til et procentpoint over perioden.¹⁰

Siden 2015 er der overordnet set ikke tegn på de store ændringer i den danske handel med globale underleverandører. I TiVA står udenlandske underleverandører for knap en tredjedel af værditilvæksten i den danske eksport over hele perioden 2005-2015. Desuden har den danske import ikke ændret sig markant siden 2015. De forskellige brancher i Danmark står for nogenlunde den samme andel af den danske import, og det er de samme samhandelslande, som Danmark importerer fra i 2017 som i 2015.¹¹

Der er en tendens til, at lande uden for EU - særligt lande med høj økonomisk vækst - bliver vigtigere destinationslande for danske varer og tjenester i perioden 2005-2015.¹² Eksporten til lande uden for EU, særligt Kina, steg ligeledes i perioden 2005-2015. Ses der på årene efter 2015, er denne tendens dog aftaget og andelen af den danske eksport, der går til Kina, er faldet svagt fra 2015 til 2018.¹³

De brancher, som eksporterer mest dansk værdi til lande uden for EU, er de samme i hele perioden 2005-2015.¹⁴ Der er desuden ikke sket nogen større ændringer, i hvilke danske brancher der eksporterer mest mellem 2015 og 2017. Der forventes på den baggrund ikke, at der er sket større ændringer siden 2015.

Udover TiVA-datasættet er der til brug for kapitlet om investeringer anvendt data fra Nationalbankens statistikbank, mens analysen vedrørende små og mellemstore virksomheder er foretaget på baggrund af Danmarks Statistiks analyse om nordiske lande i globale værdikæder.

⁹ Kilde: OECD (2012) Mapping Global Value Chains

¹⁰ Kilde: Statistikbanken.dk, NABP10

¹¹ Kilde: Statistikbanken.dk

¹² Kilde: Egne beregninger på baggrund af OECD TiVA

¹³ Statistikbanken.dk

¹⁴ Kilde: OECD TiVA

3. Eksponering over for usikkerhed om import

Dette kapitel analyserer, hvilken betydning globale underleverandører har for danske virksomheder, og dermed hvor eksponeret danske virksomheder er i tilfælde af handelspolitisk usikkerhed, når det kommer til import af underleverancer.

Kapitlet leder frem til følgende hovedkonklusioner:

- Danske virksomheder er afhængige af de input, som de importerer fra udenlandske underleverandører. 30 pct. af den samlede danske eksport er skabt i udlandet. Det svarer til en årlig værdi på 257,4 mia. kr.
- 11 pct. af den samlede danske eksport er skabt af globale underleverandører uden for EU/EØS, hvor handelsrelationen kan være mere usikker end på det indre marked. Dette svarer til en årlig værdi på 91,8 mia. kr.
- Storbritannien skaber på nuværende tidspunkt omkring 2 pct. af den samlede danske eksport om året, hvilket svarer til 16,4 mia. kr. Brexit forventes at styrke danske importørers afhængighed af globale underleverandører.
- I Danmark står særligt tre brancher ud i forhold til eksponering mod handelspolitisk usikkerhed end erhvervslivet som helhed. Disse omfatter 'Transport', 'Maskiner og udstyr' samt 'Biler mv.' Den mest eksponerede branche er transportbranchen, der i alt beskæftiger 83.000 personer, og hvor cirka 19 pct. af den samlede eksport kan henføres til input købt i lande uden for EU/EØS.
- Målt på import er Danmark ikke blandt de mest eksponerede EU/EØS-lande. 21 EU/EØS-lande har en større andel af input i deres samlede eksport, som kommer fra globale underleverandører, end Danmark.

3.1 Den regionale eksponering

I 2011-15 var 30 pct. af den samlede danske eksport skabt af virksomheder uden for Danmark, jf. figur 3.1. Det svarer til en årlig værdi på 257,4 mia. kr., der stammer fra udenlandske underleverandører. De resterende 70 pct. af den samlede danske eksport kan henføres til økonomisk aktivitet i Danmark.

Betydningen af den handelspolitiske usikkerhed afhænger imidlertid af fra hvilke lande virksomheder i Danmark køber deres input. Med input menes virksomhedens forbrug af varer såsom halvfabrikata og brændstof samt tjenester såsom finansiel og juridisk rådgivning.

Af danske virksomhedernes samlede årlige køb af udenlandske input på 257,4 mia. kr. er 165,6 mia. kr. skabt af underleverandører i EU/EØS¹⁵. Det svarer til, at 19 pct. af den samlede danske eksport kan henføres til køb af input fra disse lande. Handelsvilkårene for handlen med underleverandører fra EU/EØS-lande er veldefinerede som en del af medlemskabet af det indre marked. Den handelspolitiske usikkerhed inden for EU's indre marked er derfor lav – dog med undtagelse af usikkerheden i relation til Brexit.

Den resterende værdi på 91,8 mia. kr. af virksomhedernes samlede køb af udenlandske input er skabt af lande uden for EU/EØS. Det svarer til, at 11 pct. af den samlede danske eksport kan henføres til køb af input fra lande uden for EU/EØS. Denne andel udgør knap 16 pct. af BNP. Med den stigende handelspolitiske usikkerhed på de globale markeder er danske virksomheder, der baserer deres varer og tjenester på input fra disse lande, dermed yderligere eksponeret.

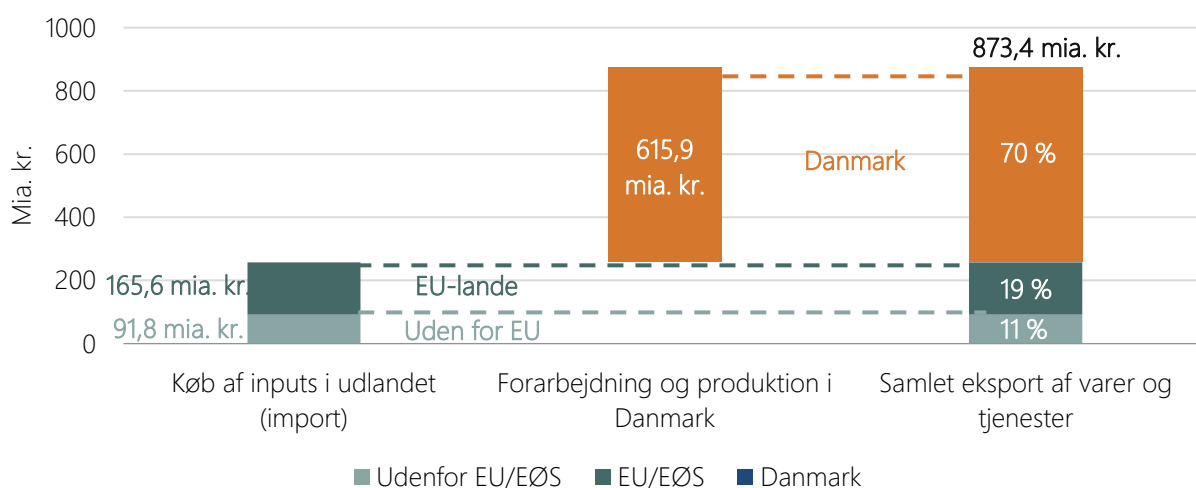
30 pct.

af den samlede danske eksport er skabt af udenlandske underleverandører.

11 pct.

af den samlede danske eksport er skabt af globale underleverandører lokaliseret uden for EU/EØS.

Figur 3.1 Danske virksomheders afhængighed af input fra udlandet



Note: Gennemsnit 2011-15.
Kilde: Egne beregninger pba. TIVA

¹⁵ EU/EØS refererer i alle analyser i denne rapport til de 28 EU-lande, Schweiz, Norge og Island – med mindre andet er eksplicit fremhævet.

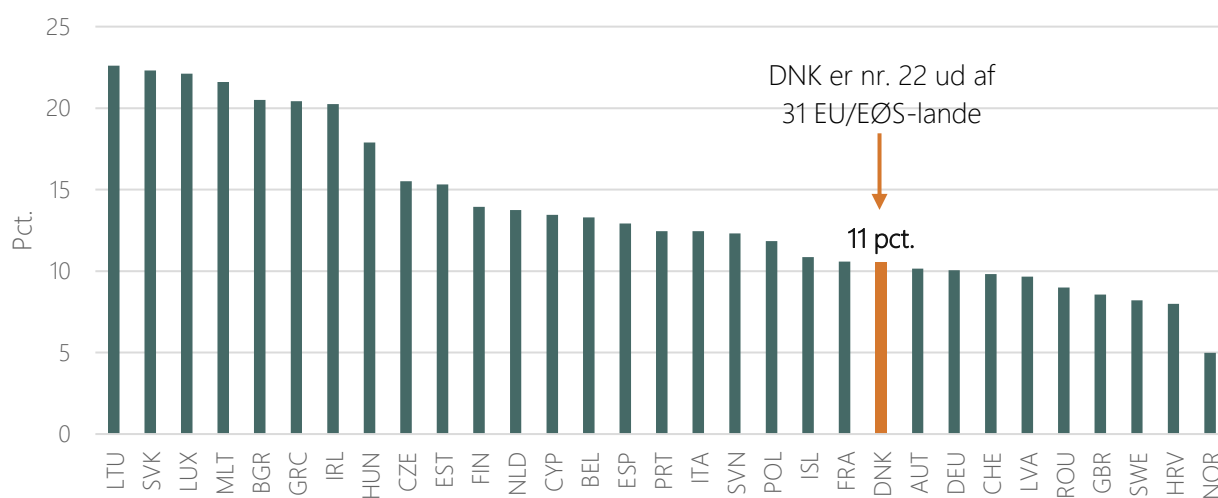
Andre EU/EØS-lande er mere afhængige af globale input

Sammenlignes den danske import med de øvrige EU/EØS-lande, jf. figur 3.2, er Danmark i mindre grad afhængig af globale underleverandører. Det skyldes, dels at størstedelen af værdien af de varer og tjenester, som danske virksomheder eksporterer, er skabt i Danmark, og dels at danske virksomheder får en større andel af deres underleverancer fra andre EU/EØS-lande. I gennemsnit er danske virksomheder dermed bedre rustet over for nye handelsbarrierer eller global usikkerhed, der påvirker handlen med globale underleverandører, end virksomheder i andre EU/EØS-lande. Der tages forbehold for, at figuren ikke tager højde for selve oprindelseslandet for underleverandøren. Kommer en stor del af dansk input fra lande uden for EU/EØS, der rammes særligt hårdt af den globale usikkerhed, kan Danmark være mere eksponeret, end hvad tallene i første omgang indikerer.

21 EU/EØS-lande

har en større andel af input i deres samlede eksport, som kommer fra underleverandører uden for EU/EØS, end Danmark.

Figur 3.2 Andel af den samlede eksport i det pågældende land, der er skabt i lande uden for EU/EØS



Note: Gennemsnit 2011-15.

Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

Global afhængig kan vokse med Brexit

Selvom danske virksomheder på nuværende tidspunkt importerer mest fra de tættere handelspartnere i EU/EØS, er det værd at tage højde for den udfordring, som Brexit kan skabe.

Storbritannien tegner sig på nuværende tidspunkt for cirka 2 pct. af værdien af den samlede danske eksport, hvilket svarer til 16,4 mia. kr. om året, jf. figur 3.3. Derved er den danske eksport i høj grad afhængig af at kunne importere input fra handlen med Storbritannien.

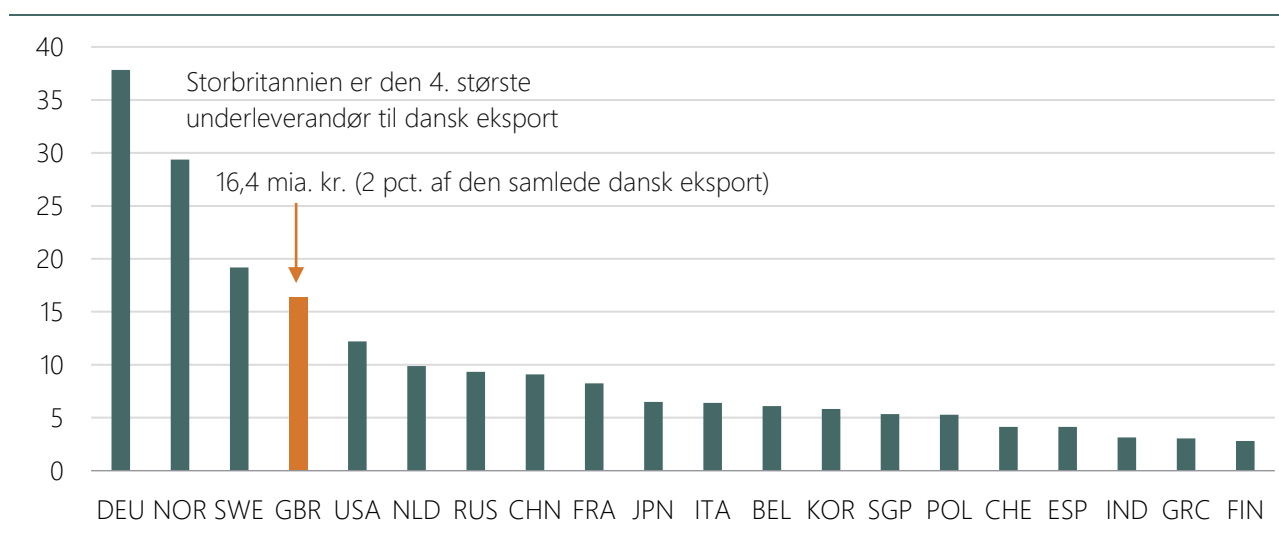
Eftersom Storbritannien stadig ikke er trådt ud af EU, er effekten af Brexit og de potentielle konsekvenser for handlen svær at forudsige, da disse afhænger af, om og i givet fald hvilken aftale Storbritannien får med EU.¹⁶ Usikkerheden omkring, hvilke vilkår Storbritannien forlader EU på, påvirker imidlertid de danske virksomheder, der baserer hele eller dele af deres produktion på input fra Storbritannien.

2 pct.

af værdien af den samlede danske eksport kommer fra input importeret fra Storbritannien.

¹⁶ Brexit-deadlinen er på tidspunktet, hvor denne rapport er skrevet, sat til 31. oktober 2019.

Figur 3.3 Udenlandsk input i den samlede danske eksport, mia. kr.



Note: De 20 lande med størst andel. Gns. for årene 2011-2015.

Kilde: Egne beregninger pba. Stat. OECD

3.2 Brancher med stor eksponering

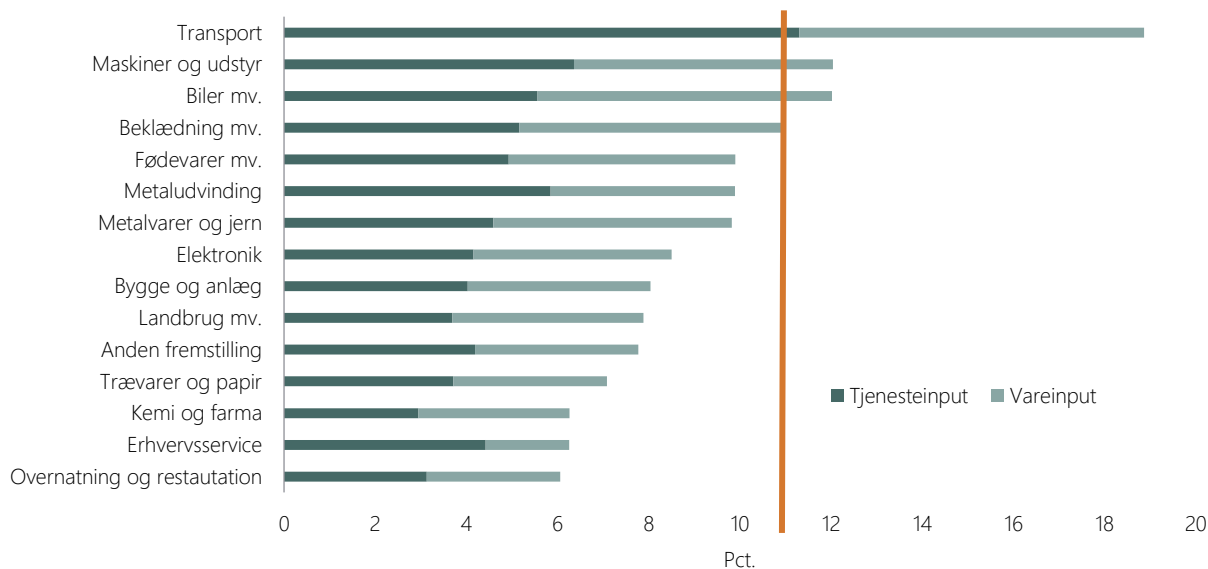
Der er stor forskel på, hvor afhængige virksomheder i forskellige brancher er i forhold til deres samhandel med globale underleverandører. I Danmark er tre brancher mere eksponeret mod handelspolitisk usikkerhed end erhvervslivet som helhed. Disse er 'Transport', 'Maskiner og udstyr' samt 'Biler mv.'

'Transport' er den branche i Danmark, der er mest afhængig af input fra lande uden for EU/EØS. Knap 19 pct. af den samlede eksport fra denne branche kan henføres til input købt i lande uden for EU/EØS, jf. figur 3.4. Det svarer til cirka 46 mia. kr. Danmark har en stærk markedsposition inden for søtransport, og en stor del af eksporten i denne branche består af søfartstjenester, som foregår uden for EU/EØS¹⁷. I Danmark er der i alt 63.000 beskæftigede inden for landtransport samt knap 20.000 beskæftiget inden for søtransport.

Transportbranchen står for at transportere varer, herunder halvfabrikata og andre input fra et led til det næste led i globale værdikæder. Branchen leverer derfor naturligt en stor værdi til globale værdikæder. Derudover er branchen i høj grad afhængig af input som eksempelvis brændstof, som typisk købes uden for EU/EØS. Transportbranchen er således generelt særligt eksponeret for handelspolitisk usikkerhed, hvorfor der ikke er tale om et enestående dansk fænomen.

¹⁷ Kilde: Søfartstjenester er den mest eksporterede tjeneste fra Danmark, jf. statistikbanken.dk.

Figur 3.4 Andel af den samlede eksport i den pågældende branche, der er skabt i lande uden for EU/EØS



Note: Gennemsnit 2011-15. Andel af eksporten, der er skabt i lande uden for EU/EØS på tværs af brancher, er 11 pct., markeret med den lodrette orange linje i figuren. Tjenester er underleverancer fra tjenesteb Branchen (branche 45-98, jf. ISIC/NACE), varer er underleverancer fra primære og sekundære erhverv, herunder bygge og anlæg (branche 1-43, jf. ISIC/NACE).
 Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

'Maskiner og udstyr' er ligeledes en branche, der er mere eksponeret mod handelspolitisk usikkerhed sammenlignet med dansk erhvervsliv som helhed. Branchen omfatter virksomheder, der blandt andet fremstiller vindmøller, motordele samt maskiner til industriel anvendelse i eksempelvis fødevarerindustrien. Knap 12 pct. af eksporten fra branchen kan henføres til input købt i lande uden for EU/EØS. Det svarer til cirka 8 mia. kr. I 2017 var der i alt 52.500 beskæftigede i maskinindustrien i Danmark, hvilket er den største af brancherne inden for industrien i Danmark.

Branchen 'Biler mv.' fremstiller udover motorkøretøjer også elektrisk og elektronisk udstyr hertil. Knap 12 pct. af eksporten svarende til 0,8 mia. kr. fra denne branche kan henføres til input købt i lande uden for EU/EØS. Det er dog en forholdsvis lille branche, når det kommer til beskæftigelse, da denne tæller i alt cirka 5.000.

3.3 Amerikansk ståltold skaber usikkerhed om importpriser

De forrige afsnit viser, hvor danske importvirksomheder er positioneret i globale værdikæder. Brugen af globale værdikæder til import af input er ikke ensbetydende med, at danske virksomheder vil opleve handelspolitisk usikkerhed og negative følger af heraf, men det viser, hvor danske virksomheder og dansk erhvervsliv kan være mere eksponeret.

Én af de barrierer, som danske virksomheder kan opleve i forbindelse med underleverancer som følge af den globale handelspolitiske usikkerhed, er indførslen af told.

USA har de seneste år indført straffold på stål- og aluminiumsprodukter over for en række lande. I første omgang blev EU-landene undtaget, men siden den 1. juni 2018 har EU også været omfattet af straffolden, der er på henholdsvis 25 pct. for stålprodukter og 10 pct. for aluminiumsprodukter.

Ståltolden *kan* ramme danske virksomheder gennem forskellige kanaler. Tolden rammer blandt andet danske virksomheder, der har produktion i USA og på samme tid er afhængige af stålinput fra andre lande. Tolden kan også indirekte ramme danske virksomheder, der anvender eksempelvis elektronikinput, som er produceret i USA, og som er produceret med stål importeret fra andre lande end USA. Denne type input vil ligeledes blive dyrere på grund af tolden.

Som direkte modsvar på USA's indførsel af straffold på stål og aluminium, indførte EU-Kommissionen i sommeren 2018 et kvotesystem for importen af visse stålprodukter til EU – også kaldet safeguard foranstaltninger. Safeguarden blev vedtaget ud fra en vurdering af, at de amerikanske toldforhøjelser kunne føre til en omdirigering af stålprodukter til det europæiske marked og dermed presse den europæiske stålindustri på grund af en stigning i importen. Kvotesystemet – der stadig anvendes – følger det princip, at hvis kvoterne for de pågældende produkter er opbrugt, pålægges en told på 25 pct. på importen. I det tilfælde vil usikkerheden i første omgang kunne relatere sig til, hvorvidt kvoterne er opbrugt ved en ordrefgivelse, jf. nedenstående cases.

Cases: Danske virksomheder påvirket af USA's ståltold

Som stor vindmølleproducent anvender Vestas store mængder stål i deres produktion. USA's ståltold har påvirket Vestas gennem flere kanaler. Vestas har en stigende omsætning i USA og har derfor også produktion i USA. Deres produktion i USA er dog blevet fordyret af stålimporten, da priser på deres stålinput er steget. Vestas bliver også påvirket af EU's safeguard og har dermed oplevet stigende omkostninger og stor usikkerhed omkring priserne på deres stålimport i deres produktion i EU.¹⁸

Dacapo er en anden virksomhed, der er blevet påvirket af EU's safeguard. Dacapo er en dansk stålgrossist med kunder i maskinproduktion, levnedsmiddel, farma og kemibrancherne. Dacapo importerer stål til EU fra tredjelande og er dermed i stor risiko for at blive ramt af EU's safeguard. I en artikel fra Børsen den 1. juli 2019 forklarer Dacapo, hvordan safeguarden kan og har påvirket deres forretning. I maj 2019 havde Dacapo en stor mængde stål på vej til Danmark fra Indien. Da virksomheden lavede aftalen om køb af stål fra Indien, var der mere end rigeligt med ton tilbage i safeguard-kvoten. Dacapo forventede derfor at kunne importere stålen uden at blive pålagt ekstratold. Dagen, hvor stålen ankom til havnen i EU, var kvoten dog opbrugt, og Dacapo skulle derfor betale ekstra told. Safeguarden skaber stor usikkerhed omkring Dacapos importpriser, hvilket kan have betydning for Dacapos forretning. I det konkrete eksempel havde Dacapo solgt stålet videre med en fortjeneste på 15 pct., og med en ekstratold på 25 pct. endte de med et tab på ordren.¹⁹

¹⁹ Kilde: Børsen d. 1. juli 2019. Online adgang på følgende link: <https://borsen.dk/nyheder/avisen/artikel/11/228474/artikel.html>

4. Eksponering over for usikkerhed om eksport

Dansk eksport går direkte til forbrugere, men også til udenlandske virksomheder, der anvender danske varer og tjenester som input i deres produktion og efterfølgende videreeksporterer dem til andre lande. I dette kapitel undersøges det, i hvilket omfang danske virksomheder er eksponeret over for usikkerhed på de globale eksportmarkeder.

Hovedkonklusionerne i dette kapitel er:

- Når der tages højde for de globale værdikæder, går 49 pct. af eksporten af dansk værditilvækst til lande uden for EU/EØS. Værdien af denne eksport er 302 mia. kr. Det svarer til knap 16 pct. af BNP. Cirka 356.000 danske arbejdspladser er afhængige af denne eksport.
- De brancher, som skaber mest aktivitet i Danmark på baggrund af den eksport, der forbruges i lande uden for EU/EØS, er 'Transport', 'Engros- og detailhandel', 'Kemi og farma', 'Erhvervsservice' samt 'Maskiner og Udstyr'.
- Generelt er forbrug af danske varer og tjenester uden for EU/EØS koncentreret på USA, Kina, Japan, Rusland og Indien. De fem lande står for næsten halvdelen af forbruget af danske varer og tjenester uden for EU/EØS. Efterspørgslen fra disse fem økonomier udgør dermed en stor drivkraft for den danske eksport, og gør handelsforholdene til disse lande helt afgørende.
- Handelskonflikten mellem USA og Kina har betydning for cirka 2.100 danske arbejdspladser, der er direkte afhængige af Kinas videreeksport af danske varer og tjenester – dermed dansk værditilvækst - til USA og omvendt.
- Udover den direkte danske eksport er Storbritannien samtidig et af de lande, der videreeksporterer flest danske varer og tjenester til andre lande. Storbritannien kan således siges at fungere som "hub" for dansk eksport. I alt er over 8.700 danske arbejdspladser afhængige af strømmen af varer og tjenester gennem Storbritannien og videre til et tredjeland.
- 11 EU/EØS-lande har en større andel af deres nationale værditilvækst, der ender i destinationslande uden for EU/EØS, end Danmark.

4.1 Den regionale eksponering

Når eksport skal opgøres, kigges der ofte på den samlede eksport – inklusive input, der er importeret fra udlandet – samt på det første aftagerland. En sådan opgørelse tager ikke højde for, at en virksomhed kan være integreret i en global værdikæde som eksempelvis underleverandør, hvor eksporten indgår som input i en anden virksomheds produktion, der efterfølgende videreeksporteres til et helt tredje land, jf. figur 4.1.

Hvis der i eksportopgørelsen udelukkende kigges på den danske værditilvækst i eksporten – fremfor den samlede danske eksport, der også indeholder udenlandske input – eksporterer danske virksomheder i højere grad til lande uden for EU/EØS, jf. figur 4.2. Det indikerer, at værdien af de varer og tjenester, som danske virksomheder eksporterer gennem globale værdikæder, i højere grad er skabt i Danmark.

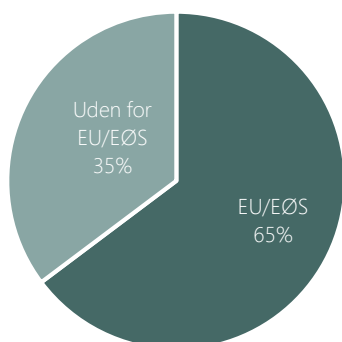
Når eksporten af den danske værditilvækst desuden opgøres på det endelige destinationsland – fremfor første aftagerland – er Danmark yderligere mere afhængig af eksporten til lande uden for EU/EØS, jf. figur 4.3. Andelen af den danske værditilvækst, der går til lande uden for EU/EØS, stiger fra 44 pct. til 49 pct., jf. figur 4.2 og 4.3. De 49 pct. har en værdi af 302 mia. kr., hvilket svarer til knap 16 pct. af BNP og cirka 356.000 danske arbejdspladser.

356.000
danske fuld-
tidsarbejds-
pladser

er skabt som følge af dansk værditilvækst, der ender i lande uden for EU/EØS.

Figur 4.1 Den samlede danske eksport fordelt efter første aftagerland (normal opgørelse af eksport)

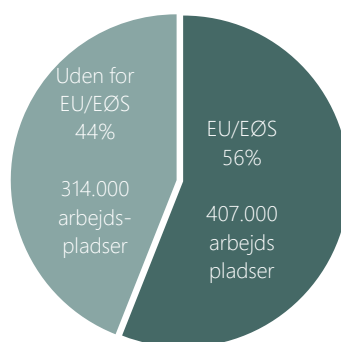
I alt ca. 873 mia. kr., heraf 257 mia. kr. import af inputs fra udlandet



Note: Gennemsnit 2011-15. Fordelingen stammer fra Danmarks Statistik, mens den samlede eksport er fra OECD TiVA.
Kilde: Danmarks Statistik. Eksport af varer og tjenester. OECD TiVA

Figur 4.2 Eksport af dansk værditilvækst fordelt efter første aftagerland

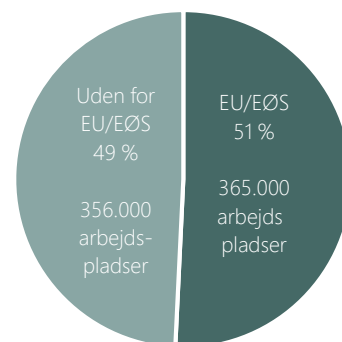
I alt ca. 616 mia. kr.



Note: Gennemsnit 2011-15. Arbejdspladser beregnet pba. værditilvækst pr. årsværk i eksporterende brancher – afrundede tal.
Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA og Danmarks Statistik

Figur 4.3 Eksport af dansk værditilvækst fordelt efter endeligt destinationsland

I alt ca. 616 mia. kr.

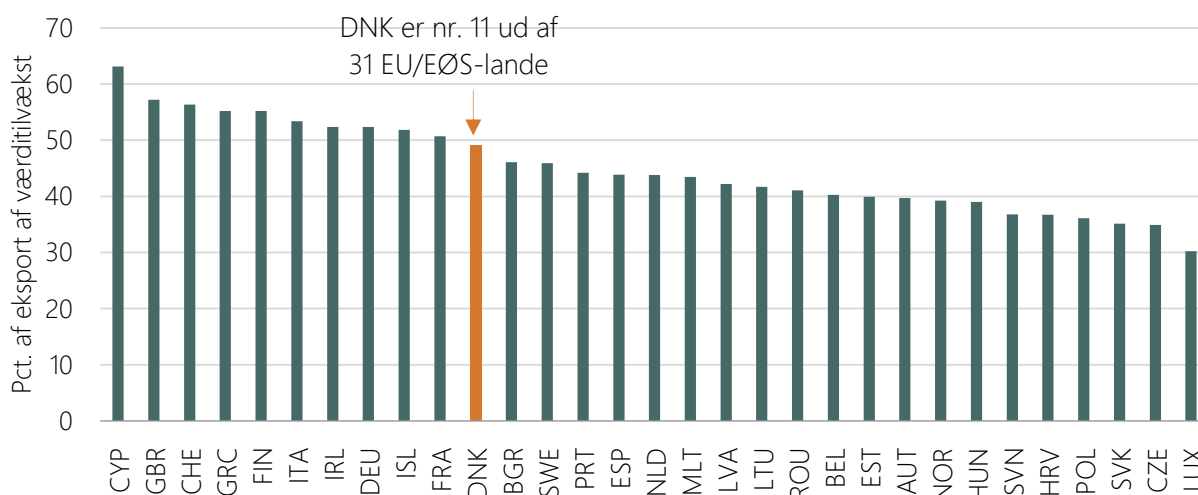


Note: Gennemsnit 2011-15. Arbejdspladser beregnet pba. værditilvækst pr. årsværk i eksporterende brancher – afrundede tal.
Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA og Danmarks Statistik

Relativt stor eksport af dansk værditilvækst til lande uden for EU/EØS

Den globale handelspolitiske usikkerhed kan påvirke handelsforholdene mellem de endelige aftagere af danske varer og tjenester og de virksomheder, som har videresolgt danske varer og tjenester. Sammenlignet med andre EU/EØS-lande er danske virksomheder ikke mere eksponeret over for usikkerhed i forhold til deres eksport. 11 EU/EØS-lande har en større andel af deres eksporterede nationale værditilvækst, der ender i destinationslande uden for EU/EØS, jf. figur 4.4. Samtidig ligger Danmark på nogenlunde samme niveau som de andre nordiske lande.

Figur 4.4 Eksporteret værditilvækst i det pågældende land, der forbruges i et land uden for EU/EØS



Note: Gennemsnit 2011-15. Andel af eksport, ekskl. den del af eksporten, der består af input købt fra udlandet.
Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

Det er særligt få store lande uden for EU/EØS, der forbruger danske varer og tjenester

De vigtigste destinationslande for eksporten af den danske værditilvækst er Tyskland, USA, Sverige, Storbritannien og Kina. I disse lande forbruges der cirka 244 mia. kr. af danske varer og tjenester hvert år. Da Tyskland og Sverige er en del af det indre marked, er denne del af handlen præget af relativ lav usikkerhed på grund af den tætte integration og det fælles regelsæt. Storbritannien er fortsat en del af det indre marked, men der er væsentlig usikkerhed omkring, hvordan handelsforholdet vil være, hvis briterne forlader EU. Storbritanniens udtræden af EU vil samtidig medføre, at en større andel af eksporten af dansk værditilvækst vil gå til markeder uden for EU/EØS end til lande inden for EU/EØS. Dermed vil den danske eksport i højere grad være eksponeret over for usikkerheden på de globale markeder.

Især USA, men også Kina, Japan, Rusland og Indien er afgørende

Med et forbrug på knap 60 mia. kr. er USA det største destinationsland uden for EU/EØS for danske varer og tjenester. Dette forbrug udgør 20 pct. af de 302 mia., som er dansk værditilvækst, der forbruges i lande uden for EU/EØS.

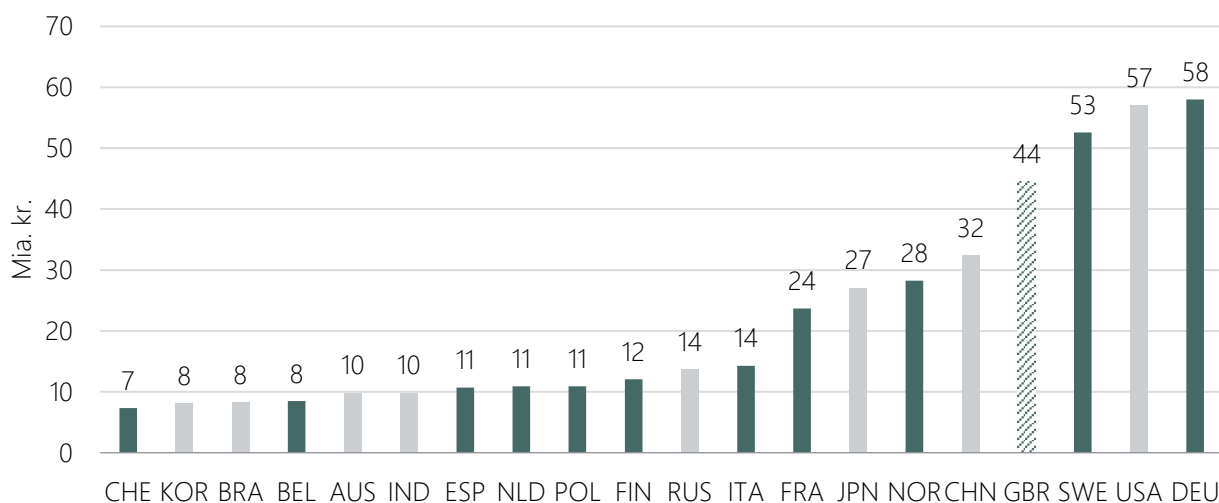
165.000
danske
arbejds-
pladser

skabt som følge af den danske værditilvækst, der forbruges i USA, Kina, Japan, Rusland og Indien.

Generelt er forbrug af danske varer og tjenester - dansk værditilvækst - uden for EU/EØS koncentreret på relativt få lande. USA, Kina, Japan, Rusland og Indien står som destinationsland for næsten halvdelen af forbruget af dansk værditilvækst uden for EU/EØS, hvilket svarer til cirka 165.000 danske arbejdspladser.

Udviklingen i perioden 2005-2015 viser desuden, at nogle af de lande, der har haft den største økonomiske vækst, herunder særligt Kina og Indien, har fået større betydning som forbrugere og aftagere af danske varer og tjenester, hvilket vil sige dansk værditilvækst.²⁰ Den samlede danske eksport til Kina er dog ikke steget siden 2015.²¹

Figur 4.5 De 20 vigtigste destinationslande for eksport af dansk værditilvækst



Note: Gennemsnit for 2011-15. Lande uden for EU/EØS markeret med gråt.

Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

4.2 Brancher med stor eksponering

Danske varer og tjenester - dansk værditilvækst - der forbruges i lande uden for EU/EØS, er særligt koncentreret i brancherne 'Transport', 'Engros- og detailhandel', 'Kemi og farma', 'Erhvervsservice'²² og 'Maskiner og udstyr', jf. figur 4.6. Til sammen står de fem brancher for 228.000 ud af de i alt 356.000 danske arbejdspladser, der bliver skabt som følge af eksport af dansk værditilvækst, der forbruges i lande uden for EU/EØS.

Transport-branchen

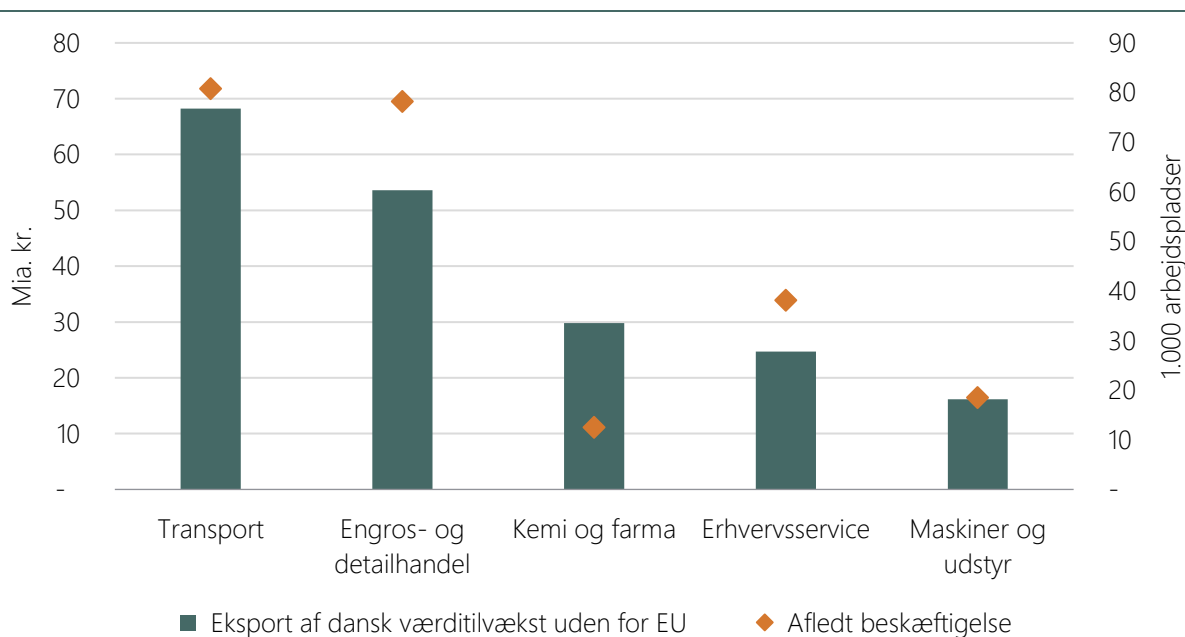
bidrager med størst værditilvækst til dansk eksport, der forbruges uden for EU/EØS.

²⁰ Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

²¹ Kilde: Statistikbanken.dk, UHTY og UHV2

²² Erhvervsservice består blandt andet af juridisk og finansiel rådgivning, marketing, forskning, rejser og rengøring.

Figur 4.6 De mest værdiskabende danske brancher i globale værdikæder



Note: Gennemsnit 2011-15. Med værdi skabt menes den værdi, der er skabt i Danmark, og derefter eksporteret til destinationslande uden for EU/EØS. Arbejdspladser er det antal arbejdspladser (fuldtidsstillinger), som denne aktivitet giver anledning til. 'Kemi og farma' henviser i denne figur udelukkende til brancherne 'Fremstilling af kemiske produkter' og 'Fremstilling af farmaceutiske råvarer og farmaceutiske præparater', hvor branchen i andre afsnit også indeholder 'Fremstilling af koks og raffinerede mineralolieprodukter', 'Fremstilling af gummi- og plastprodukter' og 'Fremstilling af andre ikke-metallholdige mineralske produkter'. De to brancher står for ca. 86 pct. af den samlede kemi- og farmabranches eksport af dansk værditilvækst.

Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

Disse brancher er derfor særligt eksponeret over for global handelspolitisk usikkerhed. For de fleste af disse brancher gælder det, at der er tale om relativt globaliserede brancher. Det bevirker, at samme tendens kan genfindes for de samme brancher i andre lande end Danmark. En undtagelse hertil er branchen 'Kemi- og farma', som i Danmark står for en stor del af den danske værditilvækst, der forbruges uden for EU/EØS (10 pct.). I de nordiske nabolande er denne branche mindre betydelig (henholdsvis 5 pct. i Sverige og Finland samt kun 1 pct. i Norge af den værditilvækst, der eksporteres til lande uden for EU/EØS).²³

I forhold til branchen 'Kemi og farma' eksporterer danske virksomheder årligt dansk værditilvækst for omkring 50 mia. kr. Det største destinationsland for disse produkter er USA, der aftager cirka 20 pct. af de førnævnte 50 mia. kr., svarende til godt 10 mia. kr. årligt fra denne branche – både branchens eksport af dansk værditilvækst og USA's andel af denne er stigende. 60 pct. af den danske værditilvækst inden for denne branche eksporteres til lande uden for EU, hvilket gør branchen eksponeret over for ændringer i den globale efterspørgsel og handelsforholdene med lande uden for EU. Udover USA er det lande som Kina, Japan, Brasilien og Rusland, der er de største destinationslande for eksporten af dansk værditilvækst af 'Kemi og farma'.

²³ 'Kemi og farma' henviser her udelukkende til brancherne 'Fremstilling af kemiske produkter' og 'Fremstilling af farmaceutiske råvarer og farmaceutiske præparater', hvor branchen i andre afsnit også indeholder 'Fremstilling af koks og raffinerede mineralolieprodukter', 'Fremstilling af gummi- og plastprodukter' og 'Fremstilling af andre ikke-metallholdige mineralske produkter'. De to brancher står for ca. 86 pct. af den samlede kemi- og farmabranches eksport af dansk værditilvækst. Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA.

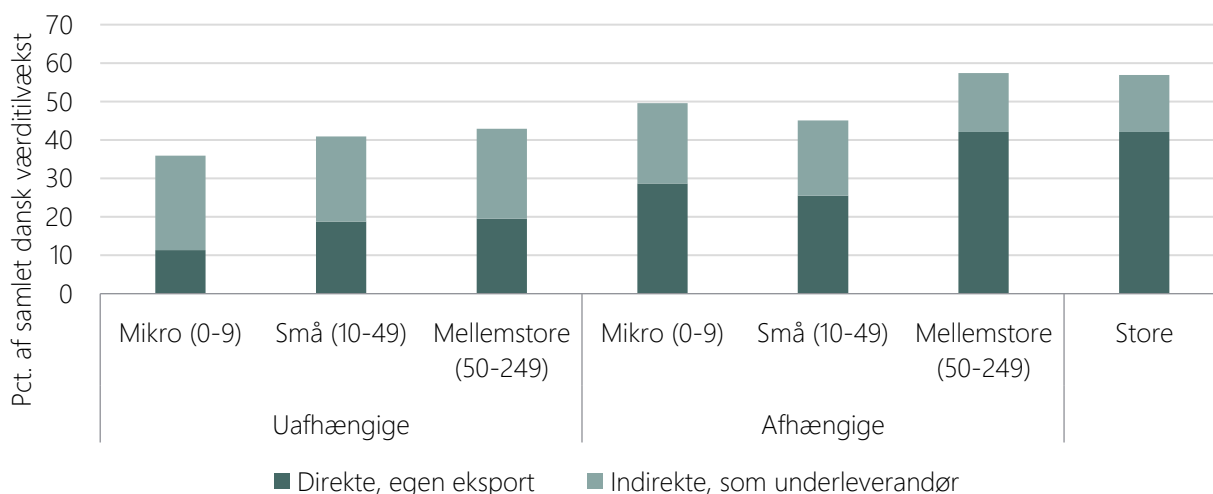
Størstedelen af eksporten af dansk værditilvækst fra denne branche går direkte til andre virksomheder i udlandet. Dog er udenlandske myndigheder også en forholdsvis stor kunde, da de står for over 12 pct. af ordrerne i den danske branche, svarende til over 6 mia. kr.²⁴ Dette gælder blandt andet for Bavarian Nordic, der har de amerikanske myndigheder som kunde.²⁵

4.3 Små og mellemstore virksomheder bidrager i høj grad indirekte til eksporten

Der er forskel på, hvordan danske virksomheder indgår i globale værdikæder, når eksporten brydes yderligere ned på virksomhedsstørrelse. Større virksomheder – med 250 ansatte eller mere – eksporterer oftere varer eller tjenester direkte til forbrugeren i udlandet, mens de små og mellemstore virksomheder (SMV'er) – med mindre end 250 ansatte – oftere agerer som underleverandør i de globale værdikæder og dermed bidrager indirekte til eksporten, jf. figur 4.7, der viser direkte og indirekte eksport fordelt på virksomhedsstørrelse inklusive eksport til andre EU-lande.²⁶

Hvis der yderligere differentieres mellem afhængige og uafhængige SMV'er, kan der spores yderligere forskelle i handelsmønstrene. Afhængige SMV'er er virksomheder, der er tilknyttet en større koncern, hvorimod uafhængige SMV'er ikke er. De afhængige SMV'er eksporterer i højere grad direkte, hvorimod de uafhængige i højere grad eksporterer som underleverandør, jf. figur 4.7.

Figur 4.7 Eksport af dansk værditilvækst i 2013



Note: Afhængige virksomheder er virksomheder, der er del af en større international koncern. Samlet eksport til både EU/EØS-lande og lande uden for EU/EØS i pct. af samlet dansk værditilvækst. Nyeste data er fra 2013. Antal ansatte i parentes under virksomhedsstørrelsen.
Kilde: Danmarks Statistik, 'Nordic Countries in Global Value Chains'.

²⁴ Udenlandske myndigheder er her defineret som branchekoderne 84-88 'Offentlig forvaltning, forsvar og socialsikring' og 'Uddannelse' samt 'Sundhed'.

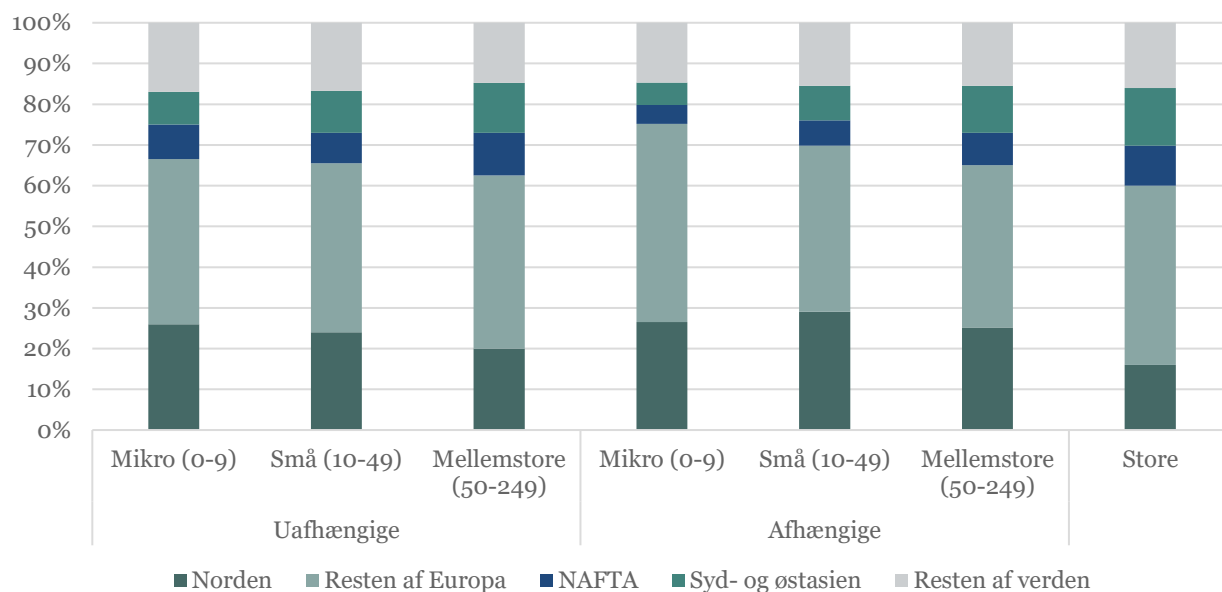
²⁵ Kilde: www.bavarian-nordic.com

²⁶ Kilde: Danmarks Statistik, 'Nordic Countries in Global Value Chains'.

Figur 4.8 viser den geografiske fordeling af eksporten opdelt på virksomhedsstørrelse. Det fremgår, at cirka 40 pct. af de større virksomheders eksport af værditilvækst går til lande uden for 'Norden' og 'Resten af Europa', hvor det tilsvarende er knap en tredjedel for SMV'erne. Der er tale om konservative estimater, idet de anvendte tal fra Danmarks Statistik også medregner Rusland under kategorien 'Resten af Europa'. Når der tages højde for dette, er de faktiske andele af handel uden for EU/EØS formentlig større.

Trods den lavere andel for danske SMV'er, er der alligevel tale om en betydelig brug af globale værdikæder også for SMV'ernes vedkommende, der medvirker til at gøre dem eksponeret for usikkerhed på de globale markeder.

Figur 4.8 Eksport af dansk værditilvækst efter virksomhedens størrelse og region



Note: Afhængige virksomheder er virksomheder, der er del af en større international koncern.

Nyeste data er fra 2013. Antal ansatte i parentes under virksomhedsstørrelsen.

NAFTA inkluderer Canada, Mexico og USA.

Resten af Europa omfatter EU28 (undtagen de nordiske lande), Schweiz og Rusland.

Kilde: Danmarks Statistik, 'Nordic Countries in Global Value Chains'.

4.4 Usikkerhed om handelsforhold mellem EU og USA

Efterspørgslen fra både USA, Kina, Japan, Rusland og Indien udgør en stor drivkraft for den danske eksport, og ændringer i handelsforholdene til disse lande kan derfor i høj grad påvirke den danske økonomi.

Derfor fik det også betydning for danske eksportvirksomheder, da USA i 2018 indførte straffetold på stål og aluminium fra EU. I 2017 eksporterede danske virksomheder stål- og aluminiumsprodukter til USA for cirka 200 mio. kr.²⁷ EU svarede igen med både safeguard foranstaltninger, jf. afsnit 3.3, samt told på hundredvis af amerikanske varer.

5.900 danske arbejdspladser

afhængige af at virksomheder fra andre EU-lande videreeksporterer dansk værditilvækst til USA.

²⁷ Kilde: Danmarks Statistik

USA's handelsbarrierer påvirker også danske virksomheder, der ikke har direkte eksport til USA. Disse virksomheder kan blive ramt, hvis de har kunder i andre EU-lande, der eksporterer til USA. Hele 16 pct. – svarende til 98 mia. kr. pr. år – af eksporten af dansk værditilvækst består af varer og tjenester, som bliver anvendt som input i andre EU-virksomheders produktion for senere at blive videreeksporteret til lande uden for EU/EØS. Af denne eksport bliver omkring 8 mia. kr. eksporteret til USA. Desuden bliver danske varer og tjenester også anvendt som input i produktionen i virksomheder i USA, hvoraf en værdi på omkring 1 mia. kr. bliver videreeksporteret til EU, jf. figur 4.9. I alt svarer det til, at der cirka er 5.900 arbejdspladser i Danmark – gennem globale værdikæder – som indirekte er afhængige af EU's eksport til USA.²⁸

Figur 4.9 EU og USA's videreeksport af danske varer og tjenester (dansk værditilvækst), mia. kr.



Note: Gennemsnit 2011-15. I USA-eksport af DK varer og tjenester til EU indgår også Norge, Island og Schweiz i EU/EØS.
Kilde: Egne beregninger pba. OECD TIVA

De virksomheder i andre EU-lande, som anvender danske input i deres eksport til USA, er i høj grad koncentreret i brancherne 'Kemi og farma'²⁹, 'Biler mv.', 'Olieraffinaderier',³⁰ 'Maskiner og udstyr' samt 'Transport', jf. figur 4.10. De fem brancher står til sammen for 52 pct. af eksporten af danske varer og tjenester - dansk værditilvækst - fra EU til USA. Fire ud af fem af disse brancher er fremstillingsbrancher.

På tværs af alle fem brancher er danske virksomheder inden for 'Transport', 'Engros- og detailhandel' samt 'Erhvervsservice' vigtige underleverandører. Danske virksomheder leverer dermed vigtige input i form af støtteaktiviteter til fremstillingsvirksomheder i EU, der eksporterer til USA.

Figur 4.10 illustrerer vigtige danske underleverandørbrancher og eksempler på virksomheder, der kunne være underleverandør til de fem EU-brancher.

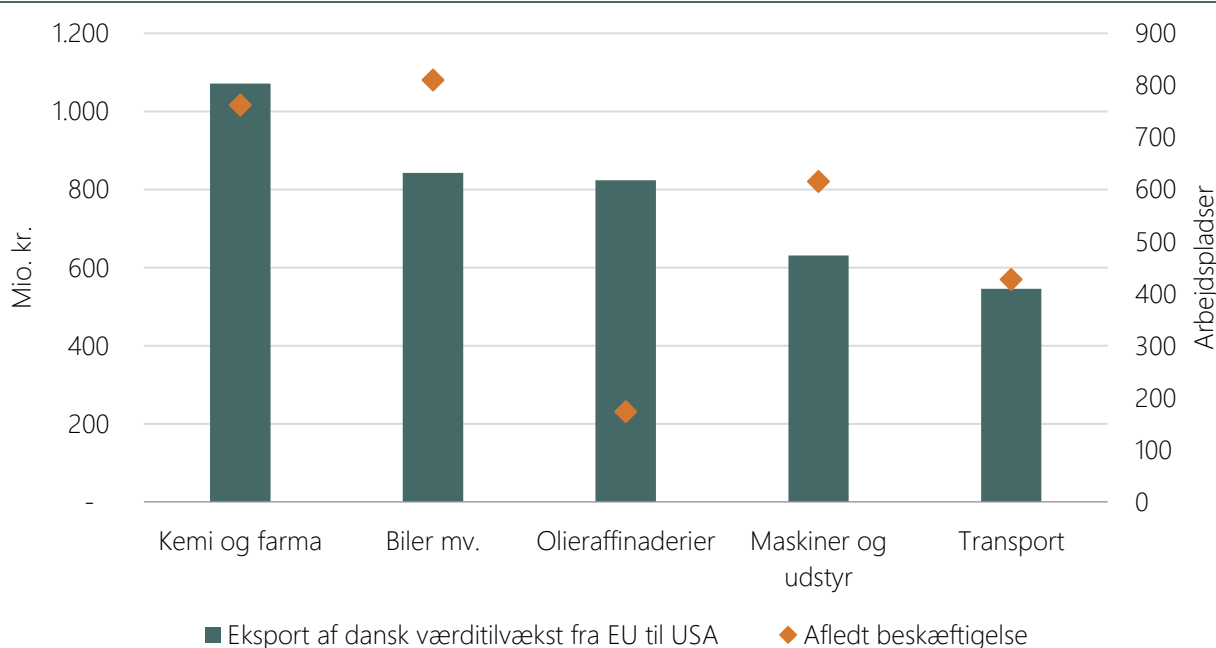
²⁸ Kilde: Beregnet på baggrund af gennemsnitligt BVT pr. årsværk i danske underleverandørbrancher for de fem EU-brancher, der eksporterer mest dansk værdi til USA. Dette er generelt højproduktive brancher, og det reelle antal årsværk kan derfor være højere.

²⁹ 'Kemi og farma' henviser her udelukkende til brancherne 'Fremstilling af kemiske produkter' og 'Fremstilling af farmaceutiske råvarer og farmaceutiske præparater', hvor branchen i andre afsnit også indeholder 'Fremstilling af koks og raffinerede mineralolieprodukter', 'Fremstilling af gummi- og plastprodukter' og 'Fremstilling af andre ikke-metallholdige mineralske produkter'.

³⁰ Olieraffinaderier ('Fremstilling af koks og raffinerede mineralolieprodukter') indgår i andre afsnit som en del af kemi og farmabranche, men er her udskilt, da den er særlig betydningsfuld, jf. forrige fodnote.

Der vil - udover de viste eksempler - være en større mængde mindre danske virksomheder, som er indirekte afhængige af EU's eksport til USA. Det kunne eksempelvis være producenter af underleverancer til biler eller andre specialiserede dele til maskiner.

Figur 4.10 Vigtige EU-brancher, der anvender danske underleverancer i eksport til USA



Note: Arbejdspladser er fuldtidsarbejdspladser og beregnet på baggrund af de danske underleverandørbrancher for de fem EU-brancher. Gennemsnit 2011-15. De viste virksomheder er eksempler. Der vil derudover være en lang række mindre danske underleverandører. Olieraffinaderier ('Fremstilling af koks og raffinerede mineralolieprodukter') indgår i andre afsnit som en del af kemi og farmabranchen, men er her udskilt, da den er særlig betydningsfuld. 'Kemi og farma' henviser her udelukkende til brancherne 'Fremstilling af kemiske produkter' og 'Fremstilling af farmaceutiske råvarer og farmaceutiske præparater', hvor branchen i andre afsnit også indeholder 'Fremstilling af koks og raffinerede mineralolieprodukter', 'Fremstilling af gummi- og plastprodukter' og 'Fremstilling af andre ikke-metalholdige mineraliske produkter'.

Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

4.5 Handelskonflikt mellem USA og Kina skaber usikkerhed om dansk eksport

Udover det direkte handelsforhold til andre handelspartnere kan det samtidig have spillover-effekter, når to af de afgørende destinationslande for den danske eksport ligger i handelskonflikt.

Handelskrigen mellem USA og Kina, der har ført til forhøjede toldsats, spreder ringe i vandet og påvirker danske virksomheder, der bidrager med input til varer og tjenester fra USA, som eksporteres til Kina og omvendt. I en undersøgelse, som Greens Analyseinstitut har foretaget for Børsen, fremgår det, at 13 pct. af danske virksomheder, der har deltaget i undersøgelsen, er blevet ramt direkte af øgede toldsats i forbindelse med handelskrigen mellem USA og Kina. Ifølge samme analyse er endnu flere blevet ramt indirekte (22 pct.).³¹

³¹ Kilde: Børsen d. 3. juli 2019. Online adgang på følgende link: <https://borsen.dk/nyheder/avisen/artikel/11/228609/artikel.html>

Figur 4.11 Kina og USA's viderekseport af danske varer og tjenester (dansk værditilvækst)



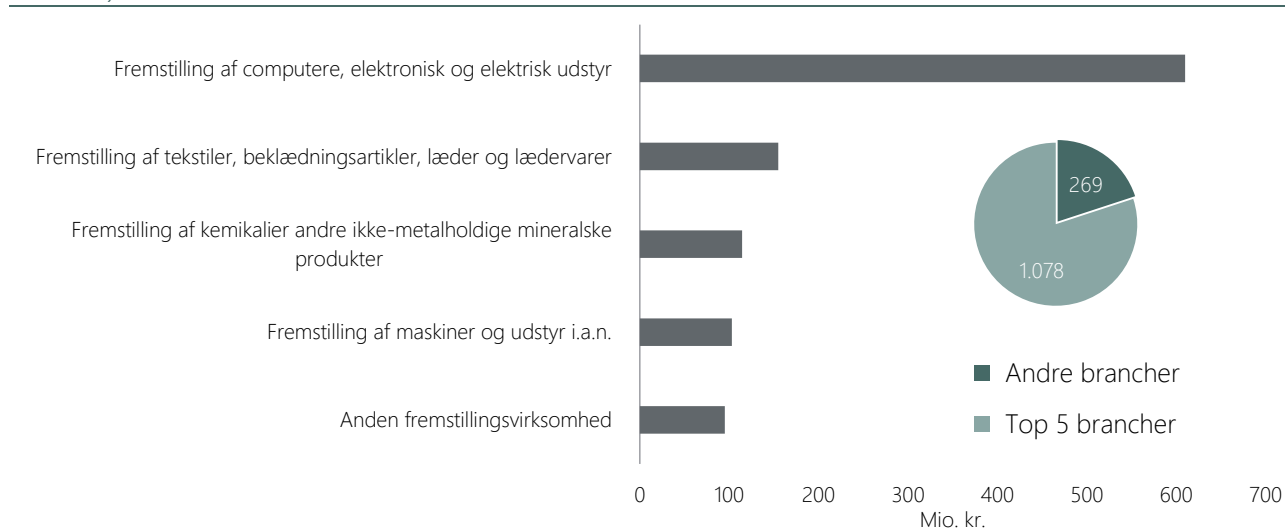
Note: Gennemsnit 2011-15. Omregnet til kr. vha. valutakurs fra Nationalbanken.

Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

Danmark eksporterede i perioden 2011-15 i gennemsnit for knap 40 mia. kr. dansk værditilvækst om året til Kina. Kun en lille andel af denne værditilvækst er input, som kinesiske virksomheder anvender i deres produktion og viderekseporterer til USA, jf. figur 4.11. Værdien af de danske input - dansk værditilvækst - som indgår i kinesiske virksomheders produktion og viderekseporteres til USA, ligger på 1,3 mia. kr., hvilket svarer til, at knap 1.600 danske arbejdspladser er afhængige af denne værditilvækst. Den resterende del af den danske værditilvækst, der går til Kina, forbruges enten i Kina eller eksporteres videre til andre lande end USA.

Eksporten af dansk værditilvækst til USA er større end eksporten af dansk værditilvækst til Kina. I gennemsnit lå den på knap 60 mia. kr. om året i perioden 2011-15. Værdien af de danske input - dansk værditilvækst - som indgår i amerikanske virksomheders produktion og viderekseporteres til Kina, ligger på 0,4 mia. kr., hvilket betyder, at knap 500 danske arbejdspladser er afhængige af denne værditilvækst. De danske virksomheder er dermed tre gange mere eksponeret mod usikkerhed forbundet med USA's handelsbarrierer over for Kina end omvendt.

Figur 4.12 Top-5 kinesiske branchers eksport af dansk værditilvækst til USA (samlet cirka 1.300 mio. kr.)



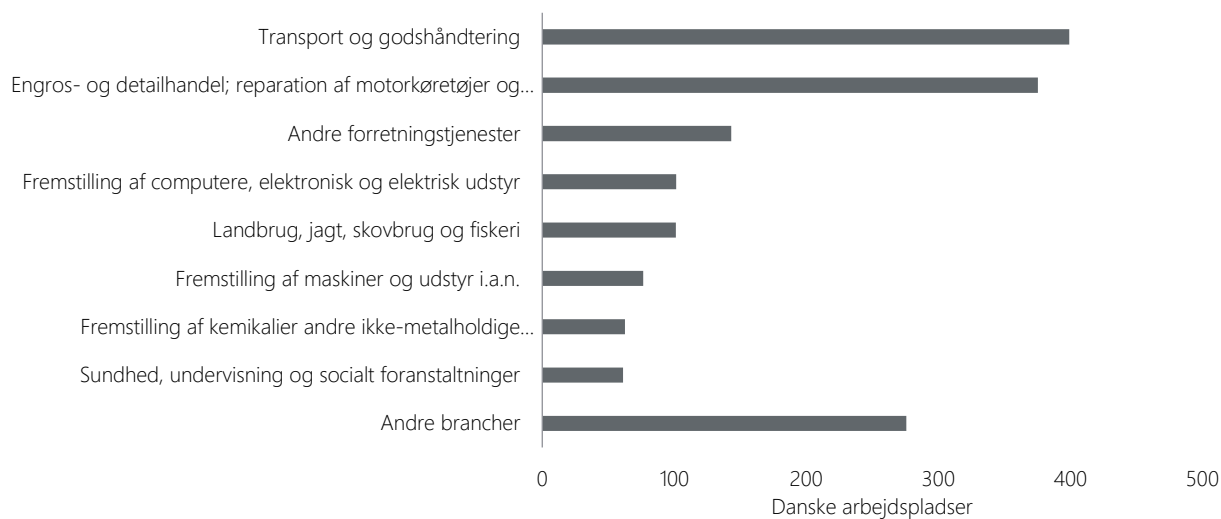
Note: Gennemsnit 2011-15. Omregnet til kr. vha. valutakurs fra Nationalbanken.

Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

Det er primært de kinesiske fremstillingsbrancher, der eksporterer danske underleverancer - dansk værditilvækst - til USA, jf. figur 4.12. Branchen for 'Computere, elektronisk og elektrisk' udstyr står for næsten halvdelen af den danske værditilvækst, der eksporteres fra Kina til USA. Denne branche handler blandt andet med produkter som computere, mobiltelefoner, TV-apparater, højtalere og elektromedicinsk udstyr (eksempelvis MRI- og røntgenudstyr). Flere af disse produkter er på USA's liste over kinesiske produkter, der er pålagt told på 25 pct. Selvom tolden kun er på produkter, der handles direkte mellem Kina og USA, bliver danske virksomheder, der leverer input til den kinesiske eksport af computere, elektronisk og elektrisk udstyr, indirekte ramt af den amerikanske told.

Forhøjede amerikanske toldsatsler på kinesiske produkter vil dermed potentielt kunne påvirke de 1.600 danske arbejdspladser, der er afhængige af denne eksport af danske varer og tjenester - dansk værditilvækst, jf. figur 4.13.

Figur 4.13 Top-8 danske brancher, der sælger input (dansk værditilvækst) til kinesiske virksomheder, der videreeksporterer til USA (samlet cirka 1.600 arbejdspladser)



Note: Gennemsnit 2011-15. Kun arbejdspladser forbundet med Kinas eksport af danske varer og tjenester (dansk værditilvækst) til USA og ikke omvendt. 'Andre brancher' er alle de resterende brancher lagt sammen.

Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA

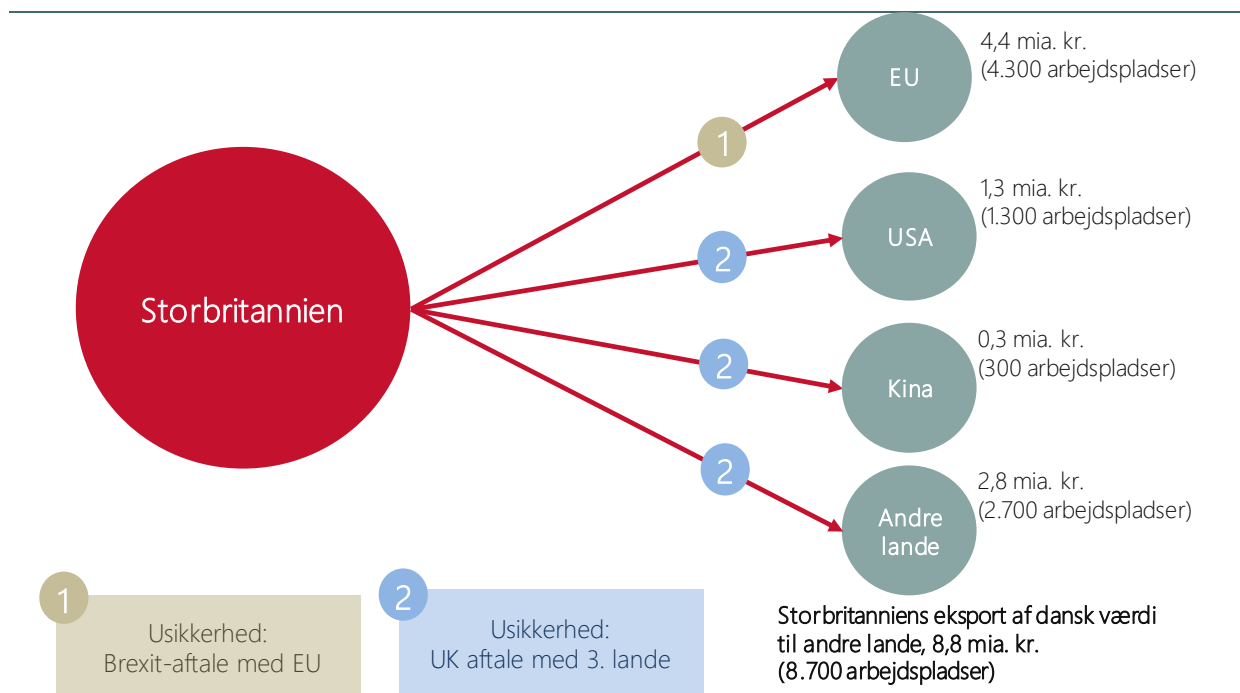
4.6 Brexit skaber dobbelteksponering for dansk eksport

Brexit kan skubbe til den nuværende balance i forhold til andelen af den danske værditilvækst, der ender i lande henholdsvis inden for og uden for EU/EØS. Storbritannien er Danmarks fjerde største eksportmarked. Målt på destinationsland for dansk værditilvækst har Storbritannien ligeledes stor betydning for danske virksomheder og giver anledning til cirka 44.200 arbejdspladser i Danmark.³²

Danske virksomheder er derudover eksponeret gennem deres rolle som underleverandører til virksomheder i Storbritannien. Storbritannien er et af de lande, som videreeksporterer flest danske varer og tjenester, og landet fungerer dermed som "hub" for eksport af dansk værditilvækst. Storbritannien videreeksporterer for godt 8,8 mia. kr. danske varer og tjenester til andre lande, jf. figur 4.14. Halvdelen af disse input eksporteres til EU-lande, heriblandt Danmark, mens resten eksporteres videre til andre lande. En række danske virksomheder er dermed dobbelteksponeret mod usikkerheden i forbindelse med Brexit - både i den danske eksport af input til virksomheder i Storbritannien og dernæst i den videre eksport fra Storbritannien til et tredjeland.

³² Kilde: Egne beregninger pba. OECD TiVA og Danmarks Statistik. Gennemsnit 2011-15.

Figur 4.14 Storbritanniens videreeksport af danske varer og tjenester (dansk værditilvækst)



Note: Gennemsnit 2011-15. Videreeksporten til de enkelte lande summer ikke til den samlede værdi grundet afrundinger.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af OECD TiVA

I alt er over 8.700 danske arbejdspladser afhængige af strømmen af danske varer og tjenester gennem Storbritannien og videre til et tredjeland. En del af disse arbejdspladser kan være i risiko, hvis Brexit leder til dårligere handelsvilkår for Storbritannien, eller hvis den store usikkerhed omkring Storbritanniens handelsforhold fortsætter. Det bemærkes dog, at Storbritanniens eventuelle handelsaftaler med tredjelande ikke nødvendigvis vil være dårligere end deres nuværende aftaler, hvilke er fælles for alle EU-lande.³³ I så fald er der en mulighed for, at usikkerheden og det dårligere handelsforhold kan isoleres til Storbritannien uden at sprede yderligere ringe i vandet og skade Storbritanniens eksport til lande uden for EU af danske varer og tjenesteydelsesinput.

8.700 danske arbejdspladser

er afhængige af Storbritanniens videreeksport af dansk værditilvækst.

³³ Eksempelvis kan Storbritanniens "special relationship" med USA potentielt give en forbedret handelsaftale i forhold til den nuværende aftale mellem USA og EU.

5. Eksponering over for usikkerhed om investeringer

Global usikkerhed kan påvirke danske virksomheders direkte investeringer i udlandet. Usikkerhed på de globale markeder kan dæmpe investeringslysten eller tilskynde til investeringer for at undgå handelsbarrierer og bekæmpe selv samme usikkerhed. I dette kapitel undersøges danske virksomheders eksponering over for usikkerhed, når det kommer til investeringer.

Hovedkonklusionerne i dette kapitel er:

- Danske virksomheders direkte investeringer i udlandet har været stigende de senere år, og værdien er gået fra 448 mia. kr. i 2004 til 1.263 mia. kr. i 2017.
- 30 pct. af de danske direkte investeringer i udlandet er foretaget i lande uden for EU/EØS. Disse er koncentreret på relativt få lande, hvor USA, Singapore og Kina står for størstedelen.
- 'Finansieringsvirksomhed' og 'Erhvervsservice' er de brancher, der målt på volumen, foretager flest direkte investeringer. Disse investerede for henholdsvis 138 mia. kr. og 84 mia. kr. i 2017.
- Målt på andelen af branchens investeringer, der er placeret i lande uden for EU/EØS, er det derimod 'Information og kommunikation', 'Elektronikindustri' samt 'Olie og kemisk industri', der er mest eksponeret over for global usikkerhed med hhv. 69, 67, og 66 pct. af investeringerne placeret uden for EU/EØS.
- Cirka 41 pct. af danske datterselskaber er placeret uden for EU/EØS. De beskæftiger 800.000 ansatte, hvilket er flere end de godt 600.000 ansatte i danske datterselskaber i EU/EØS.
- Der er både eksempler på, at usikkerheden har ført til flere investeringer, og at usikkerheden har medført tilbageholdelse af investeringer. Samlet set har den stigende usikkerhed imidlertid ikke haft en målbar effekt på danske virksomheders investeringslyst.

De forrige kapitler har kortlagt, hvor danske virksomheder befinder sig i de globale værdikæder. Placeringen af danske virksomheder i de globale værdikæder er efterfølgende blevet sammenholdt med konkrete udviklingstendenser for at illustrere den danske eksports eksponering over for globale handelspolitiske usikkerhed. Dette kapitel undersøger afslutningsvist danske virksomheders investeringer i udlandet for at danne et billede af investeringernes eksponering over for global usikkerhed.

5.1 Investeringer og usikkerhed

Virksomhedernes beslutning om at etablere sig i udlandet hviler på en vurdering af, om den pågældende investering vil have en positiv indvirkning på virksomhedens profit.

Den stigende handelspolitiske usikkerhed kan have betydning for virksomhedernes vurdering af rentabiliteten for en investering. Overordnet set kan der skelnes mellem to modsatrettede effekter:

1. På den ene side kan den stigende globale usikkerhed øge virksomhedernes incitament til at investere i lokale distributions- og salgsled for at omgå handelspolitiske barrierer.
2. På den anden side kan stigende global usikkerhed medføre en række generelle usikkerhedsmomenter for virksomhedernes forventninger til den fremadrettede indtjening og derigennem mindske investeringslysten. Derudover kan handelskonflikter medføre en afmatning af verdensøkonomien og dermed generelt dæmpe indtjeningmulighederne.

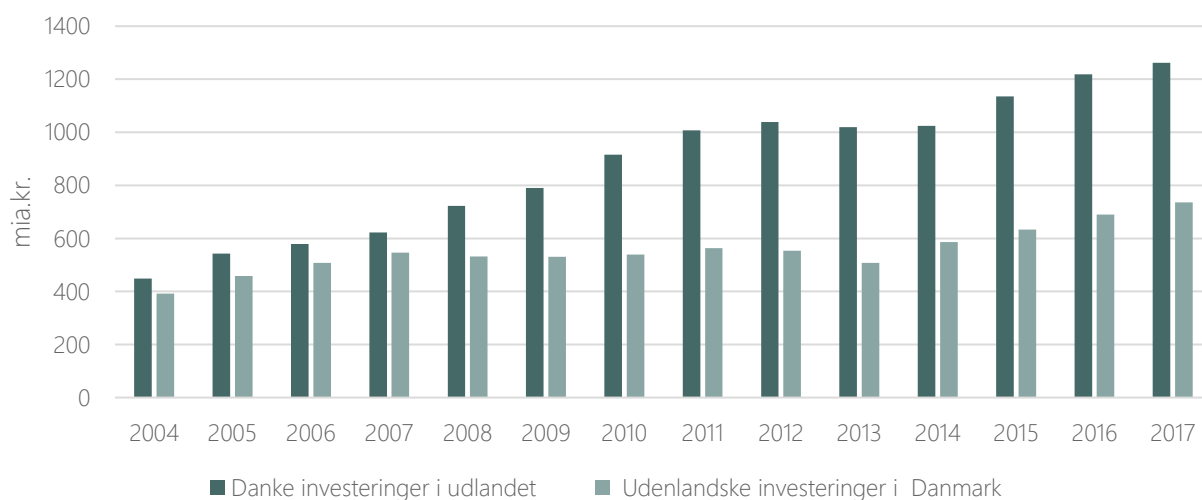
Hvilken effekt, der dominerer, afhænger af det konkrete tilfælde. Det er således op til virksomhederne at vurdere fra sag til sag, hvordan den stigende globale usikkerhed påvirker deres incitament til den pågældende investering.

5.2 Danske virksomheders investeringer i udlandet

Værdien af danske virksomheders direkte investeringer i udlandet er steget fra 448 mia. kr. i 2004 til 1.263 mia. kr. i 2017. Disse investeringer dækker blandt andet over investeringer i udenlandske dattervirksomheder, joint ventures mv., hvor den danske investor opnår mindst 10 pct. af stemmerettighederne. Fremgangen dækker både over en stigning i investeringer, men samtidig også en udvikling i valutakurser samt andre værdimæssige reguleringer, jf. figur. 5.1.

Figur 5.1 Udvikling i direkte investeringer, 2004-2017

Danske virksomhedernes investeringer i udlandet og udenlandske virksomheds investeringer i Danmark



Kilde: Nationalbanken

Note: Opgjort efter et retningsprincip ekskl. gennemløbsinvesteringer

Udenlandske virksomheders investeringer i Danmark har over samme periode ikke udvist samme tendens. Dog har udviklingen taget fart i siden 2013, hvor værdien af udenlandske ejede investeringer i Danmark er steget fra 508 mia. kr. i 2013 til 734 mia. kr. i 2017.

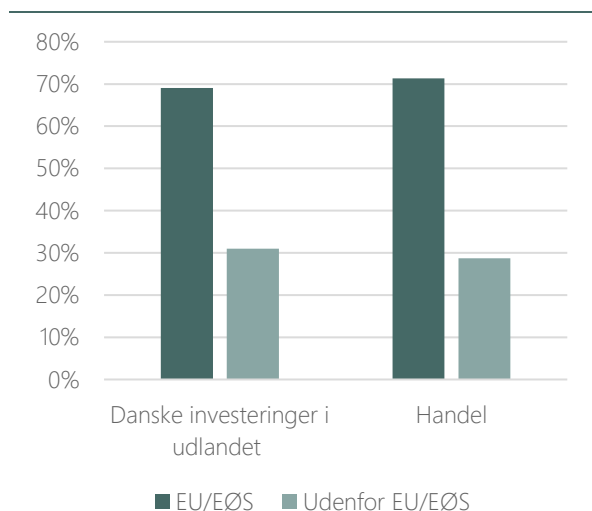
5.3 Den regionale eksponering

EU/EØS tegner sig for knap 70 pct. af de danske virksomheders investeringer i udlandet, mens knap 30 pct. af investeringerne foretages i lande uden for EU/EØS. Det svarer i store træk til danske virksomheders eksponering over for global usikkerhed via handlen med varer og tjenester -målt på den samlede eksport og import som set i de tidligere kapitler.

Der er en tæt sammenhæng mellem destinationslande for investeringer samt de lande, som danske virksomheder primært handler med, da danske virksomheders direkte investeringer især er koncentreret på EU/EØS-landene, USA og Kina. Dog er danske virksomheder i højere grad eksponeret via investeringer end via handlen med varer og tjenester til Singapore. Singapore tegner sig for cirka 6 pct. af danske virksomheders investeringer i lande uden for EU/EØS, mens landet blot står for 1 pct. af handlen med danske varer og tjenester. I Kina er billedet omvendt, jf. figur 5.3.

Danske virksomheders direkte investeringer i udlandet er dermed fordelt på relativt få lande med begrænset geografisk spredning, jf. figur 5.3. EU/EØS samt de fem største destinationslande for danske virksomheders investeringer står for 88 pct. af alle danske investeringer i udlandet.

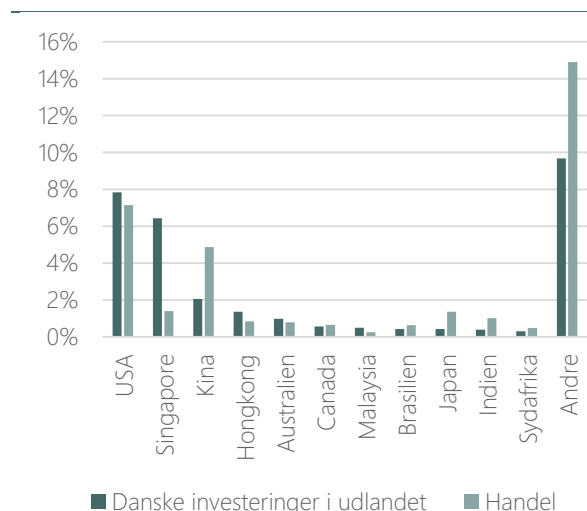
Figur 5.2 Investeringer og handel i udlandet



Kilde: Nationalbanken, Danmarks Statistik

Note: Opgjort efter et retningsprincip ekskl. gennemløbsinvesteringer. Handel er målt på den samlede eksport og import.

Figur 5.3 Geografisk koncentration uden for EU/EØS



Kilde: Nationalbanken, Danmarks Statistik

Note: Opgjort efter et retningsprincip ekskl. gennemløbsinvesteringer

5.4 Brancher med stor eksponering

I Danmark er det især virksomheder inden for 'Finansieringsvirksomhed', 'Erhvervsservice' og 'Fødevareindustrien', der foretager direkte investeringer i udlandet. De tre brancher står tilsammen for 762 mia. kr. ud af de 1262 mia. kr., der er investeret i udlandet. En stor del af investeringerne er dog foretaget i EU/EØS, hvor den handelspolitiske usikkerhed er relativ lille.

'Finansieringsvirksomhed' og 'Erhvervsservice' er samtidig de brancher, der målt på volumen, har foretaget flest direkte investeringer i lande uden for EU/EØS. Disse brancher investerede for henholdsvis 138 mia. kr. og 84 mia. kr. i 2017 i lande uden for EU/EØS, jf. figur 5.4.

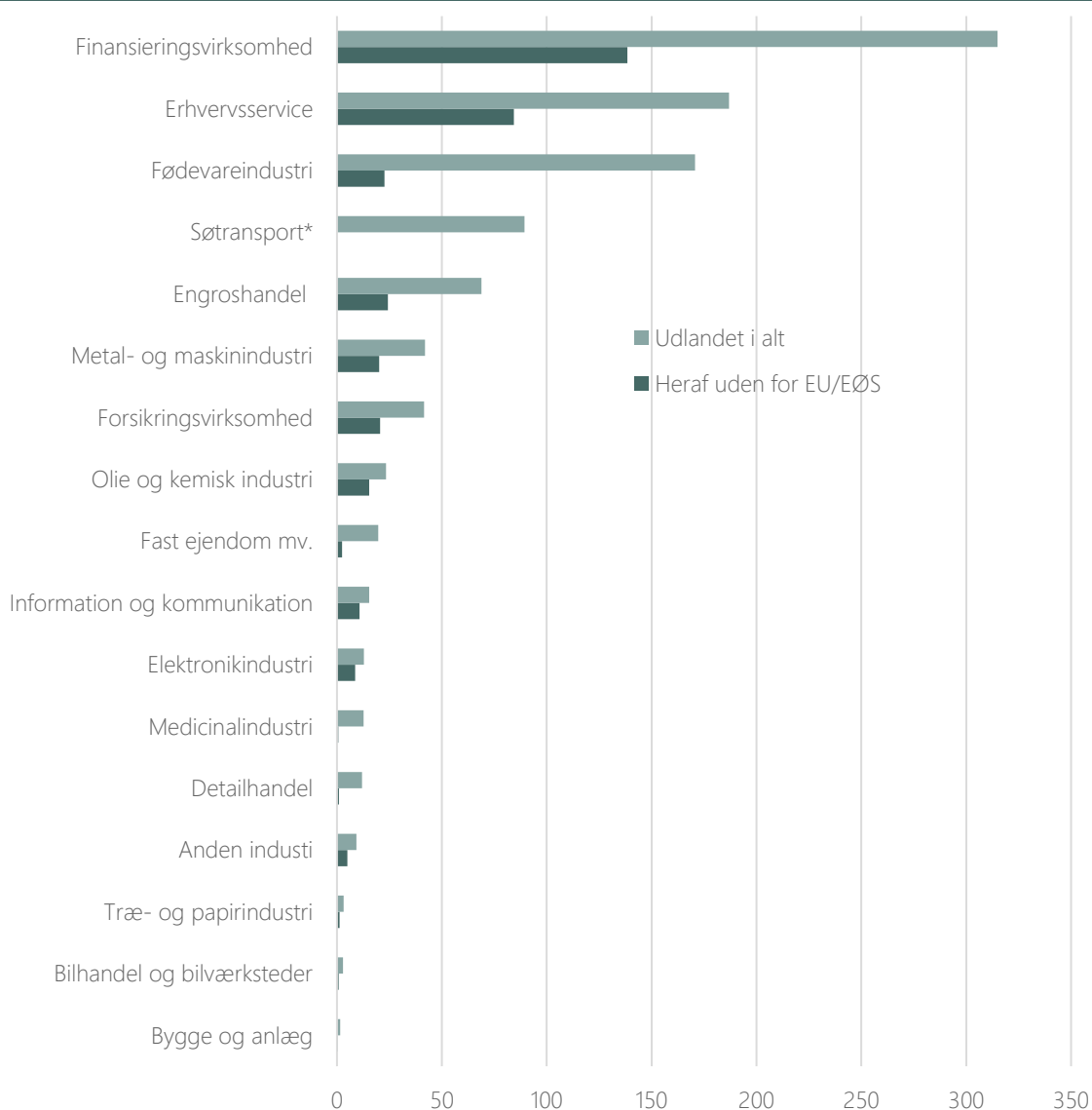
Hvis der derimod måles på andelen af investeringer i en branche, der er placeret i lande uden for EU/EØS, er de mest eksponerede brancher: 'Information og kommunikation' (69 pct. placeret uden for EU/EØS), 'Elektronikindustri' (67 pct. placeret uden for EU/EØS) og 'Olie og kemisk industri' (66 pct. placeret uden for EU/EØS).

EU/EØS-landene, USA og Kina

er særligt destinationen for danske virksomheders direkte investeringer.

Figur 5.4 Danske branchers investeringer i udlandet

Danske branchers med direkte investeringer i udlandet i 2017, mia. kr.



Kilde: Nationalbanken

Note: *Søtransportbeholdning af direkte investeringer uden for EU er ukendt pga. diskretionering

5.5 Etablering af datterselskaber

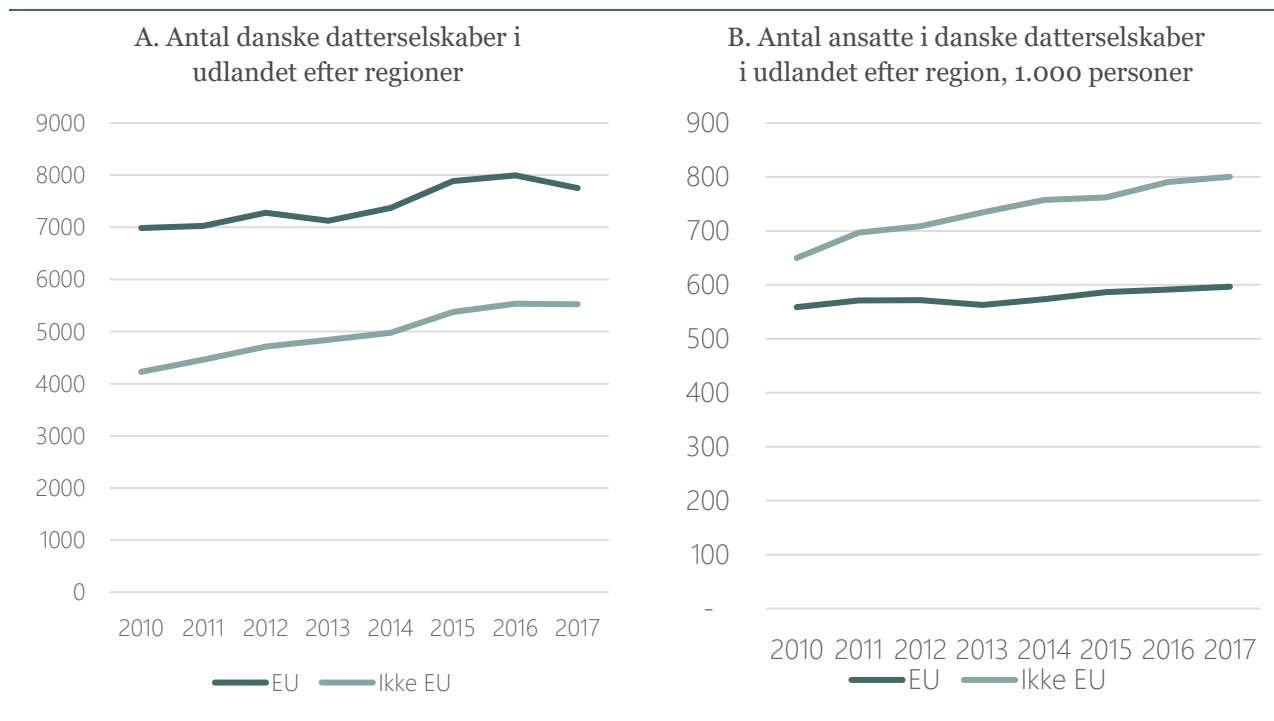
Danske virksomheders etableringer af datterselskaber i udlandet har været stigende over en længere årrække. Dette afspejler en lignende udvikling, som har fundet sted i de fleste vestlige lande. FN har estimeret, at omkring halvdelen af verdens handel med varer og tjenester sker mellem datterselskaber af multinationale selskaber³⁴.

Flertallet af danske datterselskaber i udlandet er etableret i EU/EØS. I 2017 var der i alt etableret 7.751 danske datterselskaber i EU/EØS, mens der var

³⁴ Kilde: Eurostat (2017): Globalisation patterns in EU trade and investment, p. 209

etableret 5.520 uden for EU/EØS, jf. figur 5.5A. Hovedparten af danske virksomheders datterselskaber er dermed reguleret via det indre marked, hvor usikkerheden er lav. Der er dog stadig en væsentlig andel, der er etableret på markeder, hvor de er mere eksponeret for usikkerhed.

Figur 5.5 Danske virksomheders etablering af datterselskab i udlandet



Kilde: Danmarks Statistik, Danske datterselskaber i udlandet

Note: EØS indgår ikke i figuren på grund af begrænsninger i statistikken

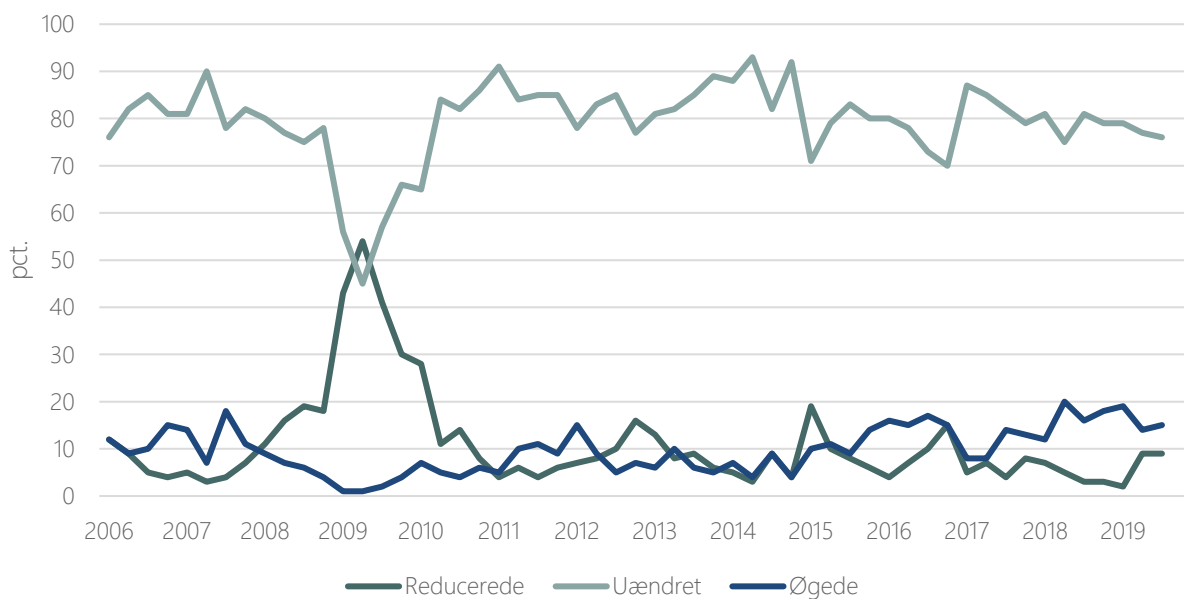
Målt på antal ansatte tegner der sig et billede af, at danske datterselskaber uden for EU/EØS er størrelsesmæssigt større end danske datterselskaber inden for EU/EØS. I 2017 var der 800.000 ansatte i danske datterselskaber etableret uden for EU/EØS, mens der var 600.000 ansatte i danske datterselskaber etableret inden for EU/EØS, jf. figur 5.5B. Samtidig har der været en klar tendens til, at antallet af ansatte uden for EU/EØS stiger hurtigere end antal ansatte inden for EU.

5.6 Investeringslysten blandt danske virksomheder

Det overordnet billede af investeringslysten viser, at den globale usikkerhed ikke synes at have påvirket investeringslysten i en nævneværdig retning jf. figur 5.6. Dette styrker formodningen om de modsatrettede effekter, som usikkerheden kan have for virksomhedernes investeringslyst.

Figur 5.6 Investeringslysten i Danmark: Ændring i investeringsplaner

Andel, der vurderer at investeringsplanerne i industrien øges, er uændret eller er reduceret, 2006-19

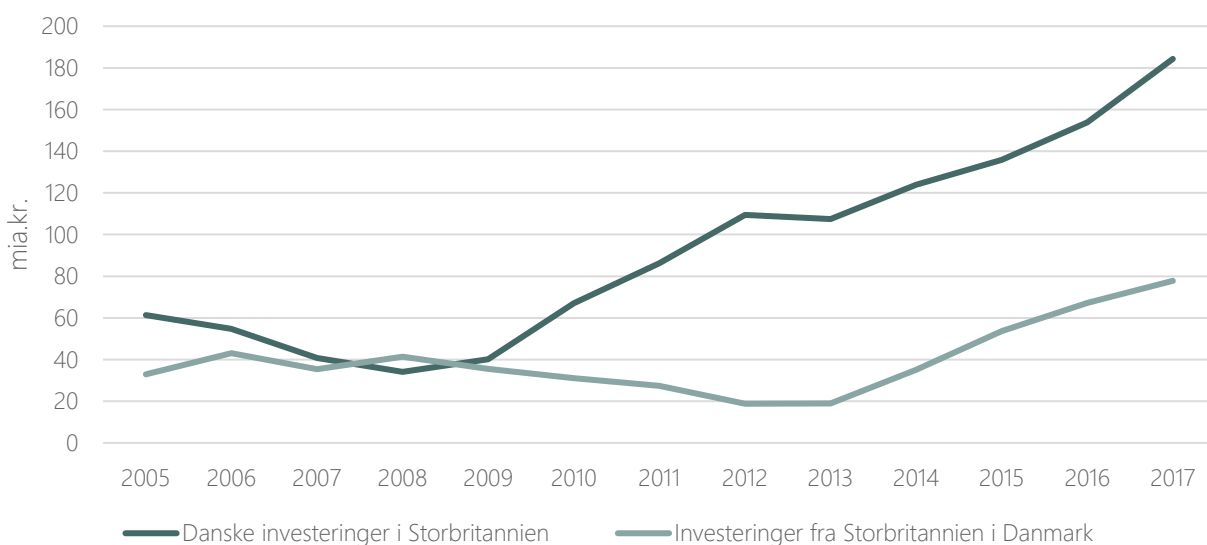


Kilde: Danmarks Statistik, Konjunkturbarometer for industrien
 Note: Spørgeskemaundersøgelse foretaget af Danmarks Statistik

Ses der dog særskilt på Storbritannien, er der en klar tendens til, at landets mulige udtræden af EU har medført en stigende investeringslyst blandt danske virksomheder jf. figur 5.7. En stor del af forklaringen kan være, at virksomhederne er nervøse for konsekvenserne af Brexit og ønsker at sikre deres salg ved at øge deres investeringer i Storbritannien. Eksempelvis vil varer, der produceres i Storbritannien, ikke blive ramt af mulige toldmure, der kan følge af en kaotisk britisk udtræden uden en aftale med EU.

Figur 5.7 Direkte investeringer i Storbritannien

Direkte investeringer til og fra Storbritannien, mia. kr., 2005-2017



Kilde: Nationalbanken
 Note: Beholdning opgjort efter et retningsprincip ekskl. gennemløbsinvesteringer

Stigningen i investeringerne til Storbritannien betød, at danske virksomheder investerede for næsten 185 milliarder kroner i Storbritannien ved udgangen af 2017, hvilket udgjorde 15 pct. af de samlede investeringer i udlandet.³⁵

Cases: Usikkerhedens påvirkning på danske investeringer i udlandet

Flere danske virksomheder melder i denne tid om strategiske overvejelser til håndtering af den globale usikkerhed. Som konsekvens af handelskrigen mellem Kina og USA er blandt andet Coloplast klar til at rykke dele af produktionen til Ungarn og Costa Rica, hvis straftolden bliver et problem for produktionen.³⁶ Danfoss har ligeledes øget investeringerne i de lokale markeder for at adressere de stigende handelshindringer.³⁷

Omvendt har Arla sat planerne om byggeri af en fabrik i USA på standby. Handelskrigen mellem USA og Kina har medført udfordringer for projektets bankfinansiering, da bankerne har sat spørgsmålstegn ved eksportmulighederne fra USA til Kina.³⁸

³⁶ Kilde: Finans.dk d. 28. august 2019. Online adgang på følgende link: <https://finans.dk/erhverv/ECE11569259/flugt-fra-handelskrigen-danske-virksomheder-overvejer-at-skrue-ned-i-kinas/?ctxref=ext>

³⁷ Kilde: Policy Watch d. 28. januar 2019. Online adgang via følgende link: <https://policywatch.dk/nyheder/virksomheder/article1152421.ece>

³⁸ Kilde: Finans.dk d. 16. august 2019. Online adgang via følgende link: <https://finans.dk/erhverv/ECE11555293/handelskrigen-kan-vaelte-arlas-milliardsatsning-i-usa/?ctxref=ext>

6. Appendiks

6.1 Branchebetegnelser

I rapporten er der brugt forkortelser af branchenavne. Af nedenstående tabel fremgår både betegnelsen i denne rapport samt den fulde betegnelse i TiVA. Nationalbankens statistikbank anvender nogle andre branchegrupperinger i deres statistik for direkte investeringer, end de der er anvendt i TiVa – der kan derfor være uoverensstemmelser mellem de branchegrupperinger, der fremgår i kapitel 5, og de, der fremgår i resten af rapporten. Sammenhængen mellem Nationalbankens grupperinger og TiVa-grupperingerne fremgår derfor ligeledes af tabellen nedenfor.

TIVA-GRUPPER	HBS-RAPPORT	NATIONALBANKENS GRUPPER*
Landbrug, jagt, skovbrug og fiskeri	Landbrug mv.	-
Brydning af metalmalme og anden råstofindvinding	Metaludvinding	-
Fremstilling af fødevarer, drikkevarer og tobaksvarer	Fødevarer mv.	Føde-, drikke-, og tobaksindustri (fødevarerindustri)
Fremstilling af tekstiler, beklædningsartikler, læder og lædervarer	Beklædning mv.	-
Fremstilling af træ- og papirvarer og trykning	Trævarer og papir	Træ- og papirindustri
Fremstilling af kemikalier andre ikke-metallholdige mineraliske produkter	Kemi og farma	Olie-, kemisk og plastindustri (olie og kemisk industri) samt Medicinalindustri
Fremstilling af metal, metalvarer og jern	Metalvarer og jern	Metal og maskinindustri – slået sammen med fremstilling af maskiner og udstyr i.a.n.
Fremstilling af computere, elektronisk og elektrisk udstyr	Elektronik	Elektronikindustri og elektronisk udstyr (elektronikindustri)
Fremstilling af maskiner og udstyr i.a.n.	Maskiner og udstyr	Metal og maskinindustri – slået sammen med fremstilling af metal, metalvarer og jern
Fremstilling af motorkøretøjer og andre transportmidler	Biler mv.	-
Anden fremstillingsvirksomhed	Anden fremstilling	-
Bygge- og anlægsvirksomhed	Bygge og anlæg	Bygge og anlæg
Engros- og detailhandel; reparation af motorkøretøjer og motorcykler	Engros- og detailhandel	Bilhandel og bilværksteder; Engros-handel undtagen motorkøretøjer (engros-handel) samt Detailhandel
Transport og godshåndtering	Transport	Søtransport (en delmængde af transport og godshåndtering)
Overnatnings- og restaurationsvirksomhed	Overnatning og restauration	-
-	-	Information og kommunikation

-	-	Finansieringsvirksomhed
		Forsikringsvirksomhed
-	-	Fast ejendom, ejendomshandel og udlejning (fast ejendom mv.)
Andre forretningstjenester	Erhvervsservice	Erhvervsservice
Sundhed, undervisning og socialt foranstaltninger	Sundhed og undervisning	-

Note: *For Nationalbankens grupperinger er der i enkelte tilfælde anvendt forkortelser i figurene i rapporten. Disse forkortelser er angivet i parentes under Nationalbankens grupperinger.

6.2 Eksport og beskæftigelse

Beskæftigelseseffekten er beregnet på baggrund af de enkelte branchers bruttoværditilvækst (BVT) pr. årsværk, der er tilgængelig i Nationalregnskabet, samt branchens samlede værditilvækst, der er tilgængeligt via OECD's TiVA-database. Dette er som udgangspunkt baseret på oprindelsesbranche, dermed den branche der skaber værditilvæksten. I enkelte tilfælde er beskæftigelsen dog udregnet på baggrund af eksportbranchen, da det ikke har været muligt at bruge oprindelsesbranchen.

Udregningen er sket således:

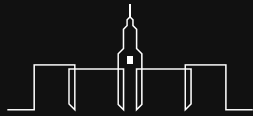
$$Beskæftigelse_b = \frac{Samlet\ værditilvækst_b}{BVT\ pr.\ årsværk_b}$$

Her er *Samlet værditilvækst_b* den samlede værditilvækst, som branchen, *b*, skaber i Danmark. Disse tal er udregnet på baggrund af OECD's TiVA-database, mens *BVT pr. årsværk_b* er opgjort i Nationalregnskabet.

Nedenfor er BVT pr. årsværk for de specifikke brancher, der er anvendt til at beregne beskæftigelseseffekten, vist.

BRANCHEN	MIO.KR.
Indvinding af kul, brunkul, råolie og naturgas	9.472328
Fremstilling af kemikalier andre ikke-metallholdige mineraliske produkter	5.459842
Fremstilling af fødevarer, drikkevarer og tobaksvarer	5.385825
Engros- og detailhandel; reparation af motorkøretøjer og motorcykler	5.268406
Transport og godshåndtering	3.791125
Fremstilling af maskiner og udstyr i.a.n.	2.612711
Andre forretningstjenester	2.519199
Fremstilling af computere, elektronisk og elektrisk udstyr	1.80167
Landbrug, jagt, skovbrug og fiskeri	1.51684
Anden fremstillingsvirksomhed	1.339186
IT, kommunikations- og informationstjenester	1.133132
Fremstilling af metal, metalvarer og jern	1.127915
Pengeinstitut- og finansvirksomhed, forsikring	0.542268
Fremstilling af tekstiler, beklædningsartikler, læder og lædervarer	0.505447
Overnatnings- og restaurationsvirksomhed	0.479697
Fremstilling af træ- og papirvarer og trykning	0.43854
Andre sociale og personlige tjenester	0.385532
Fremstilling af motorkøretøjer og andre transportmidler	0.240215
Bygge- og anlægsvirksomhed	0.093005
Sundhed, undervisning og socialt foranstaltninger	0.088833
Fast ejendom	0.083014
El-, gas-, fjernvarme- og vandforsyning, samt behandling af affald, spildevand mv.	0.077111
Brydning af metalmalme og anden råstofindvinding	0.029675
Serviceydelse i forbindelse med råstofindvinding	0.002501

Note: Selvom visse brancher ikke nævnes direkte i rapporten, er de blandt andet anvendt til at beregne beskæftigelsen for den samlede eksport af dansk værditilvækst.



HØJBJERRE BRAUER SCHULTZ

“ Vi har skabt Højbjerg Brauer Schultz for at levere viden, der kan udvikle og fremtidssikre velfærdssamfundet

HØJBJERRE BRAUER SCHULTZ

er et af Nordens førende samfundsøkonomiske konsulenthus. Vi rådgiver offentlige myndigheder, interesseorganisationer, private virksomheder og internationale organisationer. Ved at bygge bro mellem faglig viden, empiriske resultater og den politiske virkelighed leverer vi anvendelsesorienterede analyser, som er veldokumenterede og klart formidlet.

NY KONGENSGADE 9B, 1. SAL
1472 KØBENHAVN K
WWW.HBSECONOMICS.DK
INFO@HBSECONOMICS.DK