

De Økonomiske Råd
Formandskabet

PRODUKTIVITET 2024

AKTUEL ØKONOMISK POLITIK

VIRKSOMHEDERNES BRUG AF
MERCHANTING OG PROCESSING

BETYDNINGEN AF MERCHANTING
OG PROCESSING FOR ØKONOMIEN



**RAPPORT FRA
PRODUKTIVITETSRADET**

Produktivitetsråd

Formandskabet for De Økonomiske Råd er udpeget til at være produktivitetsråd fra 1. januar 2017. Produktivitetsrådet skal årligt overvåge produktivitsudviklingen i dansk økonomi, analysere faktorer bag udviklingen i produktivitet og konkurrenceevne, komme med konkrete anbefalinger, der kan styrke den danske produktivitsudvikling, og foretage effektivurderinger af produktivitsfremmende tiltag.

De Økonomiske Råd

De Økonomiske Råd ledes af et formandskab, der består af fire uafhængige økonomer. Det Økonomiske Råd blev oprettet i 1962 og har til opgave "at følge landets økonomiske udvikling og belyse de langsigtede udviklingsperspektiver samt at bidrage til at samordne de forskellige økonomiske interesser". Det Miljøøkonomiske Råd blev oprettet i 2007 og har til opgave "at belyse samspillet mellem økonomi og miljø samt effektiviteten i miljøindsatsen". Formandskabet skal derudover årligt vurdere holdbarheden af de offentlige finanser, vurdere om de vedtagne udgiftslofter er afstemt med de finanspolitiske målsætninger samt vurdere om udgiftslofterne overholdes. Formandskabet skal endvidere årligt overvåge produktivitsudviklingen med analyser og komme med konkrete anbefalinger. Loven om De Økonomiske Råd er senest revideret i forbindelse med vedtagelse af lovforslag L 118 den 2. marts 2021. Den seneste lovændring indebærer, at De Økonomiske Råds formandskab skal efterse de regneprincipper og –metoder, som anvendes af ministerierne. Loven kan ses på De Økonomiske Råds hjemmeside: <https://dors.dk/raad-vismaend/loven-oekonomiske-raad>.

Formandskabet

Professor Carl-Johan Dalgaard (formand), Københavns Universitet, professor Mette Ejrnæs, Københavns Universitet, professor Lars Gårn Hansen, Københavns Universitet og professor Jakob Roland Munch, Københavns Universitet.

Sekretariatet

Direktør Niels Lynggård Hansen, *kontorchef* Christian Ellermann-Aarslev, Morten Holm, Thomas Bue Bjørner, *administrationschef* Peter Fruergaard Schrøder, *chefkonsulenter* David Tønners, Dorte Grinderslev, Jesper Kühl, Kamilla Holmgaard, Marie Møller Kjeldsen, Mickey Petersen, Nicolai Kaarsen, Niels Christian Fredslund, Niels Vestergaard, Poul Schou, *specialkonsulenter* Chris Anker Sørensen, Henriette Storgaard Madsen, Ilya Manuylov, Janne Nyborg Vinge, Jonas Ehn Bødker, *fuldmægtige* August Twile Nielsen, Freja Hein Svendsen, Iben Büchler Nielsen, Jakob Langager, Mads Bæk Pedersen, Morten Vendelbo Førrisdahl, *kontorfuldmægtige* Danne Nors Jørgensen, Karina Tilsted Andersen samt *studentemedhjælper* Laurids Hougaard Kristensen.

De Økonomiske Råd 
Formandskabet

PRODUKTIVITET 2024

AKTUEL ØKONOMISK POLITIK

**VIRKSOMHEDERNES BRUG AF
MERCHANTING OG PROCESSING**

**BETYDNINGEN AF MERCHANTING
OG PROCESSING FOR ØKONOMIEN**

**RAPPORT FRA
PRODUKTIVITETSRÅDET**

Produktivitet, 2024

Signaturforklaring:

- Oplysning kan ikke foreligge/foreligger ikke
- Som følge af afrundinger kan summen af tallene i tabellerne afvige fra totalen

Publikationen kan bestilles eller afhentes hos:

Stibo Complete lager og logistik

Vandtårnsvej 83 A

2860 Søborg

Tlf.: 43 63 23 00

E-mail: kundeservice@stibocomplete.com

Hjemmeside: www.stibocomplete.com

Henvendelse om publikationen kan i øvrigt ske til:

De Økonomiske Råds Sekretariat

Emil Møllers Gade 41

8700 Horsens

Tlf.: 51 51 28 00

E-mail: dors@dors.dk

Hjemmeside: www.dors.dk

Twitter: [@DORsSekretariat](https://twitter.com/DORsSekretariat)

Tryk: Stibo Complete

Pris: 200 kr. inkl. moms

Oplag: 540

ISBN: 978-87-93948-15-0

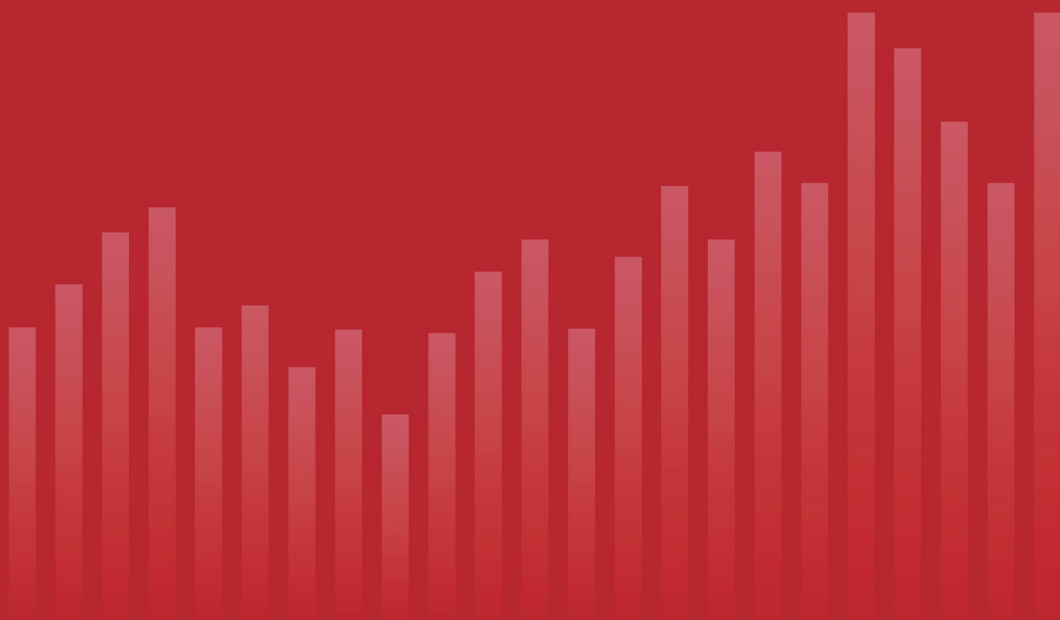
ISSN: 0419-9480

Publikationen kan elektronisk hentes på

De Økonomiske Råds hjemmeside: www.dors.dk

INDHOLD

	RAPPORTENS HOVEDKONKLUSIONER	1
KAPITEL I	AKTUEL ØKONOMISK POLITIK	11
	Litteratur	26
KAPITEL II	VIRKSOMHEDERNES BRUG AF MERCHANTING OG PROCESSING	29
	II.1 Indledning	31
	II.2 Hvad er merchanting og processing?	33
	II.3 Opgørelse af M&P	48
	II.4 Mulige forklaringer på væksten i M&P	64
	Litteratur	73
KAPITEL III	BETYDNINGEN AF MERCHANTING OG PROCESSING FOR ØKONOMIEN	79
	III.1 Indledning	81
	III.2 M&P-virksomheders bidrag til væksten	82
	III.3 M&P-aktiviteternes bidrag til væksten	97
	III.4 Sammenfatning og diskussion	110
	Litteratur	116
	ENGLISH SUMMARY AND RECOMMENDATIONS	119



De Økonomiske Råd 
Formandskabet

RAPPORTENS HOVED- KONKLUSIONER

RAPPORTENS HOVEDKONKLUSIONER

Rapportens første kapitel indeholder vurderinger og anbefalinger om den aktuelle økonomiske politik med særligt fokus på emner, der har betydning for produktiviteten.

Af kapitel II fremgår, at andelen af den samlede vareeksport, som ikke krydser den danske grænse, såkaldt merchanting og processing, er vokset i løbet af de seneste årtier. Hovedparten af disse aktiviteter finder sted i en håndfuld store fremstillingsvirksomheder med datterselskaber i udlandet. Det er virksomheder med høj vækst i deres produktivitet og værditilvækst.

I kaptitel III konkluderes det, at merchanting og processings bidrag til fremstillingssektorens værditilvækst er vokset fra 2 pct. i 2005 til 20 pct. i 2022. Merchanting og processing har samtidig bidraget til en højere produktivitet og et fald i lønkvoten.

RAPPORTENS HOVEDKONKLUSIONER

Denne produktivetsrapport fra De Økonomiske Råds formandskab, der udgør Produktivetsrådet, består af tre kapitler. I det følgende gives en kort præsentation af rapportens konklusioner i hvert af kapitlerne.

RAPPORTENS KAPITLER

Kapitel I	Aktuel økonomisk politik
Kapitel II	Virksomhedernes brug af merchanting og processing
Kapitel III	Betydningen af merchanting og processing for økonomien

Ud over de tre kapitler er udarbejdet et baggrundsnotat, som beskriver udviklingen i produktiviteten og konkurrenceevnen. Dette baggrundsnotat er tilgængelig via www.dors.dk. Her findes også dokumentationsnotater i tilknytning til kapitel II og III.

KAPITEL I, AKTUEL ØKONOMISK POLITIK

I kapitel I kommenteres på aktuelle økonomisk-politiske forslag og aftaler med relevans for produktiviteten. Diskussionen er koncentreret om fem emner:

- Statsstøtte til virksomheder
- Offentlig løn
- Uddannelse
- Personskattereform
- Klimamål

DIS-ordning
bør afvikles ...

Ekspertgruppen for fremtidens erhvervsstøtte har fremlagt deres første rapport d. 19. februar 2024. Ekspertgruppen anbefaler, at skattebegunstigelsen for ansatte på skibe i Dansk International Skibsregister (DIS-ordningen) udfases. Formandskabet er enig i ekspertgruppens anbefaling, da ordningen trækker i retning af at sænke produktiviteten hos de beskæftigede, da de vil blive fastholdt i beskæftigelse med lav produktivitet og løn før skat.

**... men også
tonnageskat
bør ændres**

Formandskabet mener modsat ekspertgruppen, at også den såkaldte tonnageskat bør ændres. Tonnageskatten er en særligt lav selskabskat på rederier. Der er gode grunde til, at selskabsbeskatning som udgangspunkt bør være neutral, så der gælder samme beskatningsforhold for alle brancher – hvilket ekspertudvalget også anerkender, men fraviger i dette tilfælde. Ekspertgruppens konklusion om ikke at ændre tonnageskatten henviser til en beregning fra Skatteministeriet, som konkluderer, at afskaffelsen af rederiernes skattebegunstigelse vil medføre højere skatteindtægter, men samtidig give et samfundsøkonomisk efficienstab. Beregningen bygger dog på en række forudsætninger, der kan diskuteres.

**Modkøbsaftaler ved
forsvarsindkøb
risikerer at svække
produktiviteten og
dansk sikkerhed**

Ved indkøb af forsvarsmateriel er det muligt for Danmark at kræve, at de sælgende virksomheder skal købe varer eller tjenester hos danske virksomheder. Et sådant krav om modkøb vil øge omkostningerne hos de udenlandske virksomheder, der skal sælge til det danske marked. Det vil gøre prisen på indkøb af forsvarsmateriel højere, og vil derfor isoleret set mindske det våbenkøb, der kan opnås for en given forsvarsudgift. Det bør i sig selv mindske rigets sikkerhed. Med mindre der er gode argumenter, som i givet fald bør fremlægges, bør Danmark derfor som udgangspunkt undlade at kræve modkøb ved indkøb af forsvarsmateriel.

**Kortere kandidat-
uddannelser
svækker produk-
tiviteten**

Det er i aftalen om reform af universitetsuddannelserne aftalt at reducere 10 pct. af kandidatuddannelserne med ¾ år. Det vil i sig selv reducere den gennemsnitlige uddannelseslængde, hvilket forventes at reducere produktiviteten i Danmark. I reformen er der aftalt at søge at forbedre kvaliteten af uddannelserne i Danmark, hvilket kan modvirke produktivetsfaldet. Kvalitetstiltagene må anses for at være samfundsøkonomisk risikable, siden hverken forventet effekt på produktivitet eller graden af usikkerhed ved indsatsen lader sig kvantificere på forhånd.

**Trepartsaftale om
offentlig løn løser
ikke de underlig-
gende problemer**

Den offentlige løndannelse er præget af, at stort set alle ansatte på det offentlige arbejdsmarked får den samme procentuelle lønstigning. Derved giver lønnen ikke et prissignal til lønmodtageren om, at de skal flytte sig i retning af områder med mangel på arbejdskraft, hvilket mindsker produktiviteten i den offentlige sektor. Den netop indgåede trepartsaftale om løn og arbejdsvilkår giver et engangsløft i lønnen til udvalgte grupper på det offentlige arbejdsmarked. Aftalen adresserer derfor ikke det underliggende problem med, at de procentuelle lønstigninger vil tendere mod at være ens for alle de offentligt ansatte. Aftalen bidrager derfor ikke til at modvirke, at der fremadrettet igen kan opstå mangelsituationer på dele af det offentlige arbejdsmarked.

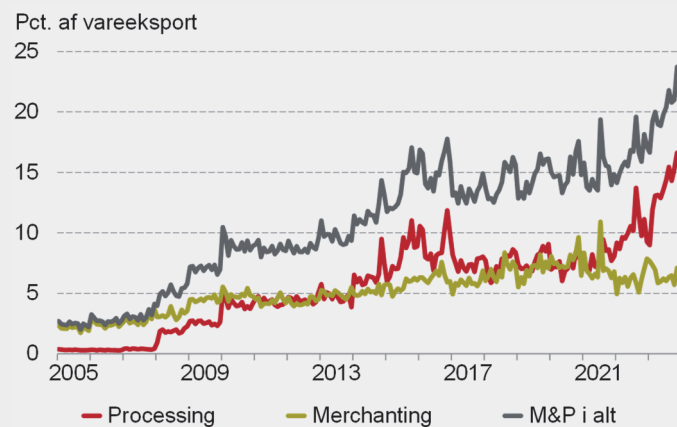
KAPITEL II, VIRKSOMHEDERNES BRUG AF MERCHANTING OG PROCESSING

Betydelig stigning i merchanting og processing siden 2005

Dansk eksport har traditionelt bestået af varer, der produceres i Danmark og eksporteres fra danske virksomheder til udenlandske virksomheder eller forbrugere. Siden 2005 er der dog registreret en betydelig stigning i en anden type vareeksport, hvor danskejede varer eksporteres fra et udenlandsk land til et andet, uden at varerne krydser den danske grænse. Denne vareeksport benævnes merchanting og processing, og især processing er steget i de senere år, jf. figur A.

FIGUR A MERCHANTING OG PROCESSING

Andelen af den samlede danske vareeksport, der ikke krydser den danske grænse, såkaldt merchanting og processing, er steget betydeligt siden 2005.



Anm.: Vareeksporten er opgjort efter betalingsbalancens varebegreb og er ikke sæsonkorrigeret. Seneste observation er december 2023.

Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken.

En anden måde at producere og eksportere på

Merchanting og processing er to forskellige statistiske begreber, men som oftest dækker de over samme type af aktivitet: En dansk fremstillingsvirksomhed får produceret varer i udlandet og videresælger dem, uden at de krydser den danske grænse. Her er således tale om en anden måde, hvorpå fremstillingsvirksomheder kan indgå i en global arbejdsdeling og eksportere deres produkter på. En mindre del af merchanting

og processing dækker dog over en form for engroshandel, hvor virksomheder køber og videresælger varer i udlandet.

Merchanting og processing sker især i store fremstillingsvirksomheder ...

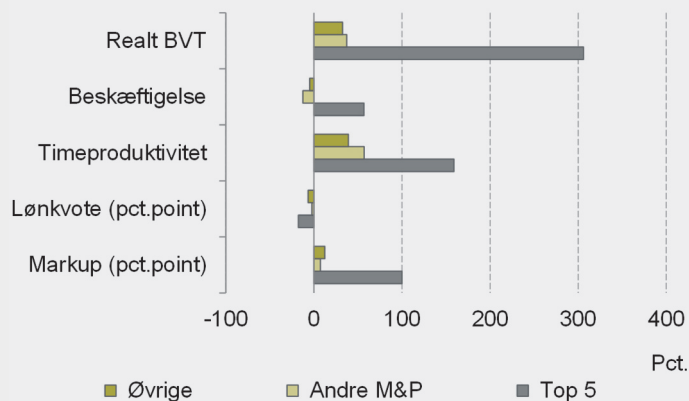
Hovedparten af merchanting og processing er placeret i store fremstillingsvirksomheder med datterselskaber i udlandet. Ydermere er aktiviteterne koncentreret i forholdsvis få virksomheder. Således står fem virksomheder for knap 60 pct. af den samlede værdiskabelse fra merchanting og processing opgjort ud fra den samlede avance ved merchanting og processing.

... med høj stigning i produktivitet og markup

Disse fem virksomheder har haft en kraftig vækst i deres værditilvækst, produktivitet og markup (dvs. forskellen mellem salgspriser og omkostninger), jf. figur B. Samtidig har de haft et stort fald i lønkvoten.

FIGUR B UDVIKLING FOR VIRKSOMHEDER MED MEST MERCHANTING OG PROCESSING I FORHOLD TIL ANDRE VIRKSOMHEDER

De fem fremstillingsvirksomheder med højest omsætning fra merchanting og processing har haft væsentlig højere vækst i BVT, produktivitet og markupper og fald i lønkvoten i forhold til øvrige fremstillingsvirksomheder i perioden 2001-20.



Anm.: Top 5 angiver de fem fremstillingsvirksomheder med mest merchanting og processing i 2019.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Danmarks Statistik, Statistikbanken og registerdata.

Har samme karakteristika som superstjerner

De fem fremstillingsvirksomheder med mest merchanting og processing har dermed mange af de karakteristika, som kendetegner de såkaldte *superstjerne*virksomheder, der ifølge økonomisk forskning i stigende grad ser ud til at dominere økonomien i USA og Europa. Superstjernevirksomheder er således kendetegnet ved, at de har høj vækst, høj produktivitet, en lav lønkvote og høje markupper, der afspejler en meget høj indtjening.

Øget koncentration kan afspejle skalafordele og specialisering i F&U

Der er i litteraturen peget på en række mulige forklaringer bag superstjernernes øgede udbredelse. Der kan f.eks. være en øget betydning af skalafordele, som giver nogle virksomheder mulighed for at vokse og afsætte varerne globalt. For de danske superstjernevirksomheder sker globaliseringen blandt andet ved øget brug af merchanting og processing, hvor produktionen foregår i udenlandske datterselskaber. Moderselskaberne i Danmark bidrager i stigende grad med forskning, udvikling og administration med henblik på at udvikle patenter og design af de varer, som de udenlandske datterselskaber producerer og sælger i udlandet, uden at de fysisk krydser den danske grænse. Dette mønster underbygges af, at virksomheder med merchanting og processing har en høj andel af immateriel kapital, og i højere grad gør brug af højt specialiseret arbejdskraft, f.eks. med en ph.d. uddannelse, sammenlignet med andre fremstillingsvirksomheder.

KAPITEL III, BETYDNINGEN AF MERCHANTING OG PROCESSING FOR ØKONOMIEN

Merchanting og processing har bidraget til høj produktivitet og vækst ...

I kapitel III undersøges betydningen af merchanting og processing for økonomien. Samlet set har merchanting og processing stor betydning for udviklingen i værditilvæksten, produktivitet og lønkvote i fremstillingssektoren. Således er værditilvæksten knyttet til merchanting og processing steget fra at udgøre 2 pct. af den samlede værditilvækst i fremstillingsvirksomhederne i 2005 til at udgøre 20 pct. i 2022. Fra 2005 til 2019 steg timeproduktiviteten i fremstilling med 60 pct. Heraf kan 16 pct. point tilskrives merchanting og processing.

... og lavere lønkvote

Lønkvoten er, som nævnt, væsentligt lavere i virksomheder, der gør brug af merchanting og processing. Lønkvoten i hele fremstillingssektoren var i 2019 på 54 pct., men hvis bidraget fra merchanting og processing fra-regnes, ville lønkvoten være på 59 pct.

Strukturel ændring i måden at producere på

Forskydningen i retningen af de store M&P-virksomheder indebærer en underliggende (strukturel) ændring i måden, hvorpå der produceres i dansk økonomi, idet den fysiske produktion i stigende grad foregår i

udlandet, mens danske virksomheder i stigende grad står for forskning, udvikling og administration.

Svagere kobling mellem produktion og dansk beskæftigelse

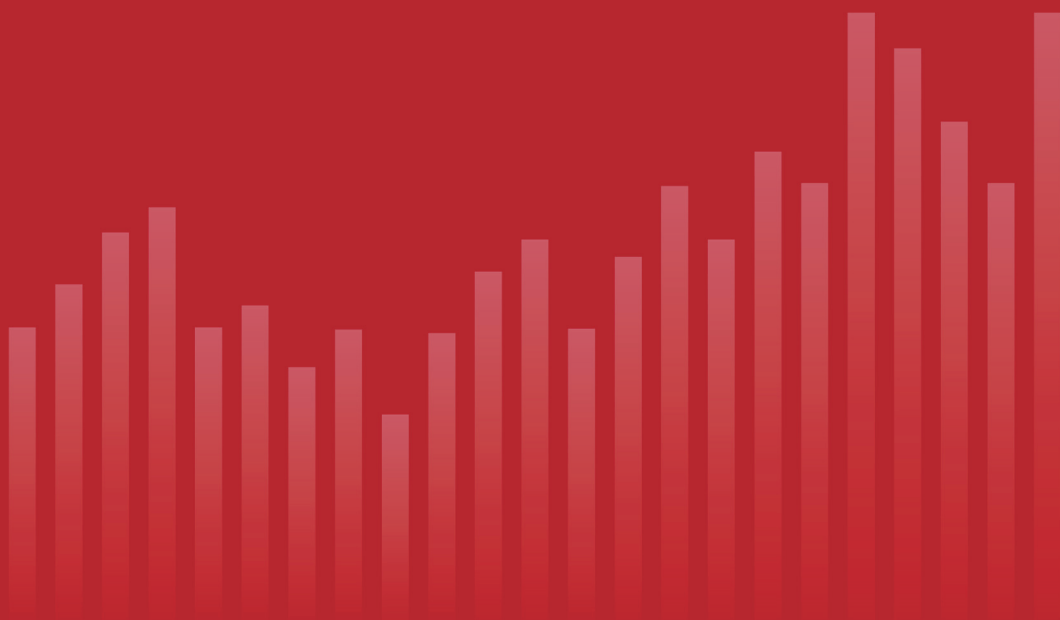
Denne forskydning har betydning for, hvordan økonomien fungerer. Således har der traditionelt været en tæt sammenhæng mellem produktion og beskæftigelse indenfor fremstillingserhvervene. Sammenhængen svækkes imidlertid, når en større del af virksomhedernes indtjening er knyttet til produktion i udlandet. For virksomheder, som i høj grad gør brug af merchanting og processing, må det forventes at indebære en svagere kobling mellem lønkonkurrenceevne og eksport.

Danske superstjerner bidrager til høj produktivitet, ...

I en verden, som i stigende grad synes at blive domineret af superstjernevirksomheder, kan det forekomme positivt, at der også er danske superstjerner. De har bidraget til en høj produktivitet og øget velstand samlet set. Udviklingen kan dog have haft fordelingsmæssige konsekvenser, idet den lavere lønkvote indebærer, at en højere andel af værdiskabelsen går til virksomhedsejerne.

... men mindsket konkurrence

En uheldig konsekvens af superstjernernes øgede dominans er, at konkurrencen mindskes. De høje markupper i superstjernerne indebærer således, at priserne isoleret set er højere end i en situation med stærkere konkurrence. Da de danske superstjerner også sælger deres varer i udlandet, mærkes de negative konsekvenser af de høje markupper også af udenlandske forbrugere. Til gengæld rammes de danske forbrugere af den svækkede konkurrence, som følge af superstjerner i USA og andre lande. Det taler for international koordinering af konkurrencepolitikken, hvor de negative konsekvenser af superstjernernes generelle fremvækst mindskes. Et skridt i denne retning ses på det digitale område i form af EU's såkaldte *Digital Markets Act*.



De Økonomiske Råd 
Formandskabet

KAPITEL I
AKTUEL
ØKONOMISK
POLITIK

KAPITEL I

AKTUEL ØKONOMISK POLITIK

Kapitlet præsenterer formandskabets vurderinger af økonomisk-politiske initiativer af relevans for produktivitetsudviklingen.

Først kommenteres på forskellige tiltag relateret til statsstøtte til virksomheder.

Dernæst diskuteres trepartsaftale om offentlig løn og forskellige tiltag relateret til uddannelsesområdet. Det drejer sig blandt andet om reformen af universitetsuddannelserne.

Endelig kommenteres på betydningen af personskatte-reformen og forskellige klimamål for produktivitetsudviklingen.

I.1

AKTUEL ØKONOMISK POLITIK

I det følgende behandles aktuelle økonomisk-politiske emner med særlig fokus på områder, der er relevante for produktivitetsudviklingen. Der ses på følgende områder:

- Statsstøtte til virksomheder
- Offentlig løn
- Uddannelse
- Personskattereformen
- Klimamål

STATSSTØTTE TIL VIRKSOMHEDER

Ekspertgruppen for fremtidens erhvervsstøtte

Ekspertgruppe foreslår reduktioner i erhvervsstøtten

Ekspertgruppen for fremtidens erhvervsstøtte fremlagde d. 19. februar 2024 deres første rapport *Fremtidens erhvervsstøtte – kortlægning, principper og sanering*. I rapporten præsenteres nogle overordnede principper, som erhvervsstøtteordninger skal leve op til. Med afsæt i disse principper argumenterer udvalget for, at den statslige finansiering af nogle erhvervsstøtteordninger kan afvikles helt eller delvist.

Fokus på samfundsøkonomi og udløb af ordninger fornuftigt

Et overordnet princip er, at der kun skal ydes erhvervsstøtte, hvis der er solid evidens for, at der er markedsfejl, der mindsker det privatøkonomiske afkast i forhold til det samfundsøkonomiske afkast. I det tilfælde kan støtte lede til en bedre samfundsøkonomi. Formandskabet vurderer, at udvalgets fokus på samfundsøkonomi, når erhvervsstøtteordninger evalueres, er hensigtsmæssigt. Derudover foreslås det, at der skal være en solhedgangsklausul på alle erhvervsstøtteordninger, så de ikke løber på ubestemt tid. Det sidste kombineres med et princip om, at der skal ske en løbende opfølgning på alle ordninger, hvilket flugter med tidligere anbefalinger fra formandskabet.

Ekspertgruppe anbefaler at fastholde støtte på klimaområdet, ...

Ekspertgruppen vurderer, at erhvervsstøtte kan være relevant til udrulning og udvikling af nye klimateknologier, der ikke kan konkurrere på markedsvilkår, men forventes at kunne bidrage til at indfri klimamålene. Udvalget anbefaler på den baggrund, at *Pulje til fangst og lagring af CO₂ (CCS)* opretholdes.

... men puljen medfører dobbeltstøtte, og klimatiltag bør alene drives af en CO₂-afgift

Formandskabet vurderer, at puljen medfører dobbeltstøtte i det omfang, at midlerne gives til anvendelse af CCS på fossile brændsler, som samtidig medfører fritagelse for CO₂-afgift. Udrulning og udvikling af klimateknologier bør som udgangspunkt understøttes via en ensartet drivhusgasbeskatning, herunder teknologineutrale tilskud til negative udledninger, jf. *Teknologineutral pulje til CO₂-fangst mv.* Der kan dog være argumenter for teknologistøtte på klimaområdet, hvis der kan påvises markedsfejl i form af store spredningseffekter, som kan føre til drivhusgasreduktioner i Danmark og resten af verden. I så fald bør støtten tilrettelægges til at maksimere denne spredning, eksempelvis så spredning ikke begrænses via patenter.

DIS-ordning bør afvikles, som udvalget foreslår, ...

Formandskabet er enige i ekspertudvalgets anbefaling om at afskaffe den skattebegunstigelse for rederierne, der ligger i, at ansatte på skibe i Dansk Internationalt Skibsregister (DIS) ikke skal betale indkomstskat af løn fra skibe i international fart. Skattebegunstigelsen gør det attraktivt at tage en ansættelse, der giver en lavere løn før skat, end den samme person kunne opnå ved anden beskæftigelse. Det trækker i retning af at sænke produktiviteten hos de beskæftigede, da de vil blive fastholdt i en beskæftigelse med lav produktivitet og løn før skat, jf. *Dansk Økonomi, forår 2022.*

... men også tonnageskat bør ændres

Formandskabet mener modsat udvalget, at også den såkaldte tonnageskat bør ændres. Tonnageskatten er en særligt lav selskabsskat på rederier. Der er gode grunde til, at selskabsbeskatning som udgangspunkt bør være neutral, så der gælder samme beskatningsforhold for alle brancher – hvilket ekspertudvalget også anerkender, men fraviger i dette tilfælde. Ekspertudvalgets konklusion om ikke at ændre tonnageskatten henviser til en beregning fra Skatteministeriet, som konkluderer, at afskaffelsen af rederiernes skattebegunstigelse vil medføre højere skatteindtægter, men samtidig give et samfundsøkonomisk efficienstab. Beregningen bygger dog på en række forudsætninger, der kan diskuteres.

Udflytning formindsker ikke i sig selv Danmarks nationalindkomst

Det er sandsynligt, at en afskaffelse af tonnageskatten kan få dele af handelsflåden til at skifte hovedsæde til udlandet, som Skatteministeriet antager. En udflytning af dele af handelsflåden vil imidlertid ikke i sig selv påvirke Danmarks nationalindkomst negativt, hvis de samme aktiviteter i øvrigt fortsætter under udenlandsk flag. Det skyldes, at den danske løn- og kapitalindkomst i så fald vil være uændret, men blot optræde i nationalregnskabet som indkomst optjent i udlandet i stedet for at indgå i indenlandsk BNP. Og i det omfang, at en del af det forøgede skatteprovenu som følge af den højere skattesats betales af udenlandske kapitalejere, vil denne skattebetaling isoleret set være en gevinst for Danmark. Samtidig har formandskabet tidligere gjort opmærksom på, at tonnageskatten vil tilskynde til at investere i erhvervet,

selvom kapitalen kan opnå et større afkast før skat i andre erhverv. Dermed kan skattebegunstigelsen føre til en mindre effektiv anvendelse af kapitalen, jf. *Dansk Økonomi, forår 2006* og *Dansk Økonomi, forår 2022*. Formandskabets bemærkninger til Skatteministeriets beregninger er uddybet i et notat på www.dors.dk.

Lav vurdering af landbrugets jord bør udfases, som udvalget foreslår, ...

Landbrugets produktionsjord er vurderet efter en særlig ordning, der kendes som bondegårdsreglen. Ekspertgruppen skønner, at landbrugets produktionsjord vurderes til ca. en tredjedel af værdien i fri handel, hvilket reducerer den effektive beskatning. Den lave beskatning gør det mere attraktivt at anvende jord til produktionsjord fremfor til andre formål, hvorfor udvalget foreslår at udfase ordningen. Formandskabet er enige i ekspertgruppens anbefaling om at udfase den lave vurdering af landbrugets jord.

... og skattesatsen for landbrugets jord bør hæves

Der er en yderligere begunstiging af landbrugets produktionsjord i form af en særlig lav grundskyldspromille. Denne anbefaler ekspertgruppen ikke at udfase, da den falder udenfor definitionen af erhvervsstøtte i deres opgørelse. Den lave grundskyldspromille "betegnes som en generel undtagelse i *Lov om kommunal ejendomsskat*, frem for en særregel i lovgivningen", jf. Ekspertgruppe for fremtidens erhvervsstøtte (2024). Det er kun særregler i lovgivningen, der falder under Skatteministeriets definition af skatteudgifter og derved er erhvervsstøtte. Formandskabet vurderer imidlertid, at en lav beskatning af landbrugets produktionsjord i forhold til andre anvendelser af jorden udgør erhvervsstøtte, uanset om den lave beskatning skyldes en kunstigt lav vurdering af jorden eller en ekstraordinært lav grundskyldspromille. Formandskabet anbefaler, at landbrugsjord beskattes med samme skattesats som andre anvendelser af jorden, jf. *Dansk Økonomi, forår 2016*. Det vil dog være relevant at udfase særordningerne gradvist for at mildne overgangen.

Forsvarsindkøb

Forsvarsforlig og 2030-plan indebærer store indkøb

Et bredt flertal i Folketinget indgik i juni 2023 en aftale om et forsvarsforlig, der vil føre til store køb af forsvarsmateriel. Aftalen indebærer, at Danmark skal efterleve NATO-målsætningen om at anvende 2 pct. af BNP på forsvar og sikkerhed i 2030, og at 20 pct. af forsvarsbudgettet skal gå til investeringer i nyt materiel. Med 2030-planen fra november 2023 har regeringen øget forsvarsudgifterne frem mod 2030, og regeringen planlægger med et niveau for forsvarsudgifter, inkl. støtten til Ukraine, på 2 pct. af BNP allerede fra 2024.

I aftaler kan indgå forpligtelser om modkøb eller andet forsvarssamarbejde

Udenrigshandel på forsvarsområdet er undtaget fra de normale internationale regler om frihandel. Det indebærer, at Forsvarsministeriet har mulighed for at forpligte udenlandske leverandører af forsvarsmateriel (f.eks. skibe, fly og kampvogne) til at indgå i et samarbejde med danske virksomheder, jf. *Dansk Økonomi, efterår 2023*. Det kan eksempelvis være en forpligtelse om, at en udenlandsk leverandør til det danske forsvar skal købe hos en dansk producent af forsvarsmateriel, eller en forpligtelse om, at en udenlandsk leverandør bidrager med teknologi, kapital eller rådgivning til en dansk virksomhed.

Modkøbsaftaler begrundes i sikkerhedshensyn, ...

Den tidligere regering har fremført, at den danske sikkerhed kan blive øget ved, at Danmark bliver en integreret del af forsyningskæderne på forsvarsområdet. Det sker ved, at deltagelse i de internationale forsyningskæder på forsvarsområdet medfører en gensidig afhængighed, der vil øge partnerens incitament til at forsvare Danmark, hvis den danske sikkerhed bliver truet, jf. Regeringen (2021). Ifølge dette argument kan modkøbsaftaler indebære en sideeffekt i form af øget sikkerhed, hvis danske virksomheder er underleverandører af væsentlige komponenter til eksempelvis den amerikanske forsvarsindustri.

... men aftaler reducerer både produktivitet og sikkerhed

Støtten gør, at det bliver relativt mere attraktivt at drive virksomhed indenfor områder, der indgår i modkøbsaftaler. Derved flytter der mere kapital og arbejdskraft over i virksomheder, der får gavn af modkøbsaftaler, end det ville være tilfældet i fravær af disse. Det udgør en misallokering blandt de danske virksomheder, hvilket vil reducere den samlede produktivitet i Danmark. Hertil kommer, at kravet om modkøb i forbindelse med indkøb af materiel til forsvaret vil medføre, at sælgerne af militærudstyr vil tage højde for dette, når de udarbejder et tilbud. Modkøbsaftalerne vil øge producenterens omkostninger, hvorfor de vil kræve en højere pris for en given leverance af militærudstyr. Det vil fordyre indkøbene og isoleret set medføre mindre militært materiel for en given udgift. Det må anses for at svække den danske sikkerhed, når der opnås en mindre mængde militært udstyr for et givent budget.

Modkøbsaftaler må vurderes at svække dansk sikkerhed

Det er ikke formandskabet bekendt, at der findes dokumentation af positive sideeffekter af modkøbsaftaler. Modkøbsaftaler vil dermed efter formandskabets vurdering sænke den indenlandske produktivitet samt svække den danske sikkerhed, siden aftalerne betyder, at Danmark får mindre materiel til forsvaret for de investerede midler.

International konkurrence på statsstøtte

Internationalt bliver statsstøtte mere udbredt

I de senere år har der været en international tendens til, at der gives mere statsstøtte på det grønne område. USA har eksempelvis øget statsstøtten via *Inflation Reduction Act*, og Kina har en tilsvarende plan med *Made in China 2025*. EU har fulgt trop med *A Green Deal Industrial Plan for the Net-Zero Age*. Den europæiske plan giver medlemslandene – herunder Danmark – mulighed for at give statsstøtte til grønne initiativer i virksomheder på et niveau med det, deres konkurrenter modtager i ikke-europæiske lande.

Svært for den enkelte virksomhed at konkurrere, hvis der gives statsstøtte i udlandet, ...

Hvis andre lande indfører statsstøtte til udvalgte industrier, vil det som udgangspunkt være til ulempe for de danske virksomheder i de samme industrier, da de skal konkurrere på ulige vilkår. Det kan indebære, at virksomhederne i de pågældende industrier i Danmark må lukke, hvis de ikke kan konkurrere med virksomheder, der har støtte fra en stat i ryggen.

... men for Danmark som helhed kan det være en fordel med støtte i udlandet

For Danmark som helhed er det derimod som udgangspunkt en samfundsøkonomisk gevinst at undlade at deltage i kapløbet på støtte. Danmark kan drage nytte af lavere priser på import af de varer og tjenester, der gives støtte til. Det giver lavere importpriser til danske forbrugere og virksomheders køb. Samtidig vil produktionen i Danmark flytte sig til brancher, hvor mulighederne for at afsætte produkter med fortjeneste er større, hvilket giver den mest hensigtsmæssige anvendelse af produktionsfaktorerne.

Af hensyn til samfundsøkonomi bør der ikke gives statsstøtte

Dansk statsstøtte, der opvejer udenlandsk støtte, vil være til fordel for de virksomheder, der modtager støtten, men fordelene er normalt mindre end at flytte produktionen til andre brancher uden statsstøtte. Samtidig skal hele den danske statsstøtte finansieres, hvilket øger omkostningerne for andre virksomheder eller borgere, f.eks. gennem højere skat. Omkostningerne vil derfor normalt overstige gevinsterne, og af denne grund er det som hovedregel en fordel for Danmark at undlade at give statsstøtte.

Undtagelsen er i tilfælde af klare markedsfejl, ...

Statsstøtte bør kun gives i særlige tilfælde, hvor støtten kan begrundes i markedsfejl. Eksempelvis kan ufuldkommen konkurrence under visse omstændigheder gøre det velfærdsforbedrende for et land midlertidigt at give eksportsubsidier, jf. Brander og Spencer (1985). Andre markedsfejl kan være vanskeligheder ved at finansiere et projekt i opstartsfasen, da investorerne ikke kan gennemskue den samlede risiko, og noget tilsvarende kan gøre sig gældende ved store demonstrationsprojekter, jf. Armitage mfl. (2023).

... hvilket ikke er tilfældet ved ny støtteordning til vindteknologi

I december 2023 lancerede regeringen udspillet *Grøn investeringsstrategi*. I udspillet er afsat en pulje til ny erhvervsstøtte på 1 mia. kr. i 2024, mens der i løbet af 2024 skal ses på behovet i 2025. Støtten kan gives til virksomheder, som producerer vindteknologi. Ordningen giver kun støtte til etablering eller udvidelse af produktionsfaciliteter til produktion af eksempelvis vindmøller, mens der ikke kan opnås støtte til opstilling af vindmølleparker. En forudsætning for at opnå støtte er, at en virksomhed har et langvarigt engagement i Danmark og kan opnå statsstøtte i et andet land. Formandskabet vurderer, at den nævnte støtteordning til produktionsfaciliteter ikke gives til projekter, hvor der er så store usikkerheder omkring risikoen i projektet, at det kan betegnes som en markedsfejl. Støtteordningen vil altså lede til et samfundsøkonomisk tab og fordyre den grønne omstilling.

Aftale om hjælpepakker ved fremtidig epidemi

Aftale om håndtering af kompensation ved fremtidige epidemier ...

I januar 2024 blev der indgået *Aftale om politisk håndtering af kompensation ved fremtidige epidemier*. Baggrunden for aftalen er, at en aftale om fremtidig kompensation skal gøre rammerne klare for virksomhederne i tilfælde af en fremtidig epidemi. Det er imidlertid ikke muligt på forhånd at fastsætte de konkrete rammer for den fremtidige kompensation, da konsekvenser for virksomhederne af en fremtidig epidemi er ukendte, og da det er usikkert, om EU vil godkende, at der må ydes statsstøtte. Derfor er aftalen en hensigtserklæring om, at Folketinget i tilfælde af en fremtidig epidemi vil indføre kompensationsordninger for erhvervs- og kulturlivet.

... skal være generelle støtteordninger

Af aftalen fremgår det, at der i de fremtidige kompensationsordninger vil blive taget udgangspunkt i anbefalingerne fra en arbejdsgruppe under Erhvervsministeriet, der tidligere har præsenteret anbefalinger til kompensationsordninger ved fremtidige epidemier. Arbejdsgruppen anbefalede, at der primært skal anvendes generelle støtteordninger, da de er nemmere at administrere og automatisk giver støtte til virksomheder, der ikke er nedlukket, men er underleverandører til nedlukket virksomheder.

Støtteordninger skader virksomhedsdynamik, ...

Støtteordninger i forbindelse med en epidemi bør forbeholdes virksomheder, der *de facto* eller *de jure* nedlukkes. Gives støtten også til alle, der ikke er påvirket af restriktioner, er den skadelig for den danske erhvervsstruktur, da støtten kun vil blive givet til de eksisterende virksomheder. Derved reduceres den normale virksomhedsdynamik, hvor nye mere produktive virksomheder løbende erstatter eksisterende mindre produktive virksomheder. Når de lavproduktive virksomheder hol-

des kunstigt i live med støtteordninger, reduceres den samlede produktivitet. Dette problem forøges, jo mindre støtteordningen er målrettet mod nedlukkede virksomheder.

... og produktivitetstab er størst ved generelle ordninger

Formandskabet vurderede i *Produktivitet, 2022* anbefalingerne fra arbejdsgruppen under Erhvervsministeriet. Formandskabet vurderede, at målrettede støtteordninger normalt er mest hensigtsmæssige, da de er mindre skadelige for virksomhedsdynamikken. Det er derfor beklageligt, at der ved fremtidige støtteordninger skal tages udgangspunkt i anbefalingen om generelle støtteordninger, der er unødvendigt skadelige for produktivitetens udviklingen.

OFFENTLIG LØN

Offentlig løndannelse fører til misallokering af beskæftigelse

I de offentlige overenskomster har der været en tendens til, at alle grupper af lønmodtagere ender med at få stort set den samme procentuelle lønstigning, jf. Lønstrukturkomiteen (2023). Dette er også tilfældet i de offentlige overenskomster, som netop er indgået for en toårig periode. Det indebærer, at lønnen ikke kan anvendes som et prissignal, da alle grupper på det offentlige arbejdsmarked får samme lønstigning uanset, om der er særlig knaphed for enkelte grupper af offentligt ansatte. De offentlige overenskomster vil derfor som udgangspunkt ikke bidrage til at rette op på en situation, hvor der er opstået en misallokering af den offentlige beskæftigelse. Misallokeringen af beskæftigelsen medfører, at den samlede produktion af den offentlige service ikke svarer til den allokering, der vil være mest samfundsøkonomisk effektiv.

Lønstigninger til nogle grupper af offentligt ansatte de kommende år ...

Det må vurderes, at der ikke aktuelt er en samfundsøkonomisk effektiv fordeling af arbejdskraften på tværs af den offentlige sektor. På det private arbejdsmarked ville en situation med en inoptimal fordeling af arbejdskraften normalt blive løst ved, at lønnen stiger for de grupper af beskæftigede, der er særlig efterspørgsel på, mens lønnen vil vige for de grupper af beskæftigede, der er overskud af. I et forsøg på at mindske problemet med misallokering af arbejdskraften i den offentlige sektor blev der d. 4. december 2023 indgået *Trepartsaftale om løn og arbejdsvilkår*. Aftalen indebærer, at udvalgte offentligt ansatte får en højere lønstigning de kommende år. Det kan mindske manglen på arbejdskraft i disse grupper på den korte bane.

... løser ikke det underliggende problem med den offentlige løndannelse

Aftalen har imidlertid ikke adresseret det underliggende problem med, at alle offentligt ansatte får stort set samme lønstigning ved de offentlige overenskomster. Der er kun beskedne tiltag i aftalerne, der kan sikre en mere fleksibel fastsættelse af lønnen indenfor de enkelte grupper af de offentlige beskæftigede eller på tværs af grupper af offentligt beskæftigede. Den offentlige løndannelse vil altså heller ikke fremover give et signal om, at lønmodtagerne skal søge mod områder med knaphed på arbejdskraft. Når det underliggende problem ikke er løst, må det forventes, at der også fremover vil opstå en misallokering af den offentlige beskæftigelse med en heraf følgende lavere produktivitet.

UDDANNELSE

Reform af universiteterne

Aftale om reform af universitetsuddannelserne

Der blev i juni 2023 indgået en aftale om en reform af universitetsuddannelserne. Aftalen indebærer, at 10 pct. af de nuværende femårige kandidatuddannelser skal omdannes til kortere kandidatuddannelser med en varighed på 4¼ år. Hertil kommer, at 20 pct. af pladserne på kandidatuddannelserne skal omdannes til erhvervs-kandidatuddannelser. Endeligt skal det samlede optag på bacheloruddannelserne reduceres med 8 pct. fra 2025 i forhold til det aktuelle niveau, og efterfølgende skal optaget følge udviklingen i antallet af unge.

Aftalen vil øge arbejdsudbud og råderum, ...

Omlægningen af kandidatuddannelserne og et reduceret optag af bachelorstuderende vil isoleret set øge regeringens råderum frem mod 2030, da der er færre studerende på universiteterne, og arbejdsudbudet øges.

... men produktivitet kan blive negativt påvirket af kortere uddannelseslængde

Reformen vil imidlertid trække i retning af en reduktion i den gennemsnitlige uddannelsestid i Danmark, og dette vil normalt medføre en lavere produktivitet og derved lavere velstand. Med de normale regneprincipper vil den foreslåede reduktion af optaget på bacheloruddannelser reducere velstanden med 13 mia. kr. årligt på sigt, jf. Finansministeriet (2023b). Den umiddelbare negative effekt på produktiviteten kan dog blive modvirket af, at der føres midler tilbage til uddannelses-systemet med henblik på at forbedre kvaliteten og mulighederne for efteruddannelse.

Erhvervs-kandidatuddannelserne bør evalueres

I aftalen er det en målsætning at øge antallet af erhvervs-kandidater, hvilket potentielt kan modvirke de negative virkninger af færre nyuddannede med en traditionel kandidatuddannelse. De hidtidige erfaringer med erhvervs-kandidater er dog, at optaget kun har udgjort omkring

2 pct. af optaget på de traditionelle kandidatuddannelser, jf. Uddannelses- og Forskningsministeriet (2021, 2023). Ved indretningen af de nye erhvervs kandidatuddannelser bør det derfor overvejes, hvordan uddannelserne kan gøres mere attraktive for de studerende og for virksomhederne. Det er derfor i særlig grad relevant at foretage en evaluering af de eksisterende erhvervsuddannelser, der var aftalt i *Aftale om mere fleksible universitetsuddannelser* fra 2018.

Offentlige finanser er prioriteret højere end produktivitet og velstand

Den samlede reform har nogle automatiske konsekvenser for de offentlige finanser på den korte bane, der gør det muligt for politikerne at prioritere nye udgifter til forskellige initiativer. På den lange bane er der derimod nogle overvejende sandsynlige negative konsekvenser for den samlede produktivitet i Danmark, som vil reducere velstanden.

Folkeskoleudspil

Regeringen foreslår ændringer i folkeskolen

Regeringen fremlagde i oktober 2023 udspillet *Frihed og fordybelse*, der lægger op til ændringer i folkeskolen. Der lægges blandt andet op til, at antallet af undervisningstimer skal reduceres, mens brugen af tolærerordninger og målrettede undervisningsforløb kan udvides. Der blødes også op på kravet om, at 95 pct. af lærerne skal have undervisningskompetencer i det fag, de underviser i, og der skal være lettere adgang til, at personer med andre kompetencer kan undervise i folkeskolen.

Lempelse af krav om kompetencedækning kan føre til bedre ressourcefordeling på skolen, ...

Det eksisterende krav om, at lærerne skal have undervisningskompetencer i de fag, de underviser i, giver bindinger i folkeskolen på, hvem der kan undervise i et givet fag. Regeringen lægger op til, at en lærer i særligt de mindre klasser skal kunne undervise den samme klasse i flere fag. Det kan gøre det nemmere for skoleledelsen at tilrettelægge en samlet ressourcefordeling på skolen, ligesom det vil indebære, at eleverne møder færre forskellige lærere i løbet af en skoledag. En bedre ressourceudnyttelse kan også reducere skolens udgifter og altså isoleret set forbedre de offentlige finanser.

... men det kan få negativ betydning for børnenes læring

Forslaget kan dog potentielt komme med en pris, da det risikerer at mindske børnenes læring. I *Dansk Økonomi, efterår 2022* viste formandskabet, at der er betydelig forskel på, hvor meget de bedste lærere løfter eleverne i forhold til de mindre gode lærere. Gode lærere er altså vigtige for børnenes udbytte af undervisningen. For de større klasser er det gavnligt for elevernes læring, at læreren har undervisningskompetence i de fag, de underviser i, jf. Kristensen og Skov (2019). Det er usikkert, om disse erfaringer kan overføres direkte til de mindre klasser, eller om den mere sammenhængende skoledag med færre forskellige lærere kan opveje de manglende undervisningskompetencer for de mindre klasser.

PERSONSKATTEREFORM

Skattereform ændrer topskattens udformning, ...

I december 2023 blev der indgået *Aftale om reform af personskat*. Reformen indebærer en forhøjelse af beskæftigelsesfradraget og flere ændringer i topskatten. Konkret hæves grænsen for, hvornår der betales topskat, mens der i stedet indføres en ny mellemskat. Herudover indføres en ekstra skat for personer, der har en arbejdsindkomst på over 2,5 mio. kr.

... hvilket vil påvirke produktiviteten

Den højere topskattegrænse vil umiddelbart øge incitamentet for den enkelte lønmodtager til at søge job, der indebærer en højere produktivitet og dermed løn, jf. Kleven mfl. (2023). Der er også tegn på, at en lavere beskatning vil øge forsknings- og innovationsindsatsen, jf. Akcigit mfl. (2022). Modsat vil den forhøjede topskat for personer med høje indkomster trække i retning af at svække produktiviteten, da der bliver mindre incitament til at kvalificere sig til job med de højeste lønninger. En yderligere negativ effekt på produktiviteten kan opstå, hvis det bliver sværere at tiltrække de bedst kvalificerede til stillinger i Danmark, som er i konkurrence med udenlandske virksomheder.

Mindre rent seeking kan mindske de negative konsekvenser for produktiviteten

I dele af den internationale litteratur er det imidlertid fremført, at der er tegn på rent seeking for personer med høje indkomster, jf. Piketty mfl. (2014). Dette dækker over, at personer med en vis indflydelse på deres egen løn, eksempelvis topledere, vil dedikere en del af deres tid til at forhandle sig til en høj aflønning fremfor at sikre det bedste resultat for virksomheden. Der er tegn på, at topledere kan have en vis succes med at få del i virksomhedernes overnormale profit, jf. Acemoglu mfl. (2022) og Thibault mfl. (2022). I tilfælde af, at rent seeking er udbredt blandt personer med de højeste indkomster, kan en højere marginalskat for høje indkomster være effektivitetsfremmende.

KLIMAMÅL

Regulering af drivhusgasser på forskellige niveauer

Reguleringen af udledning af drivhusgasser sker på mange niveauer

Den relevante regulering af drivhusgasser for Danmark sker på flere niveauer. EU aftaler de overordnede rammer, hvor der er en aftale om den fremtidige regulering i *Fit for 55*, jf. *Økonomi og Miljø, 2023*. De nationale rammer i Danmark fastlægges i klimaloven, mens de fleste kommuner også har indført mål for reduktionerne i deres kommune.

Usikkerhed om, hvilket mål der er bindende i fremtiden, ...

Når der indføres målsætninger på forskellige niveauer, er det ikke altid oplagt, hvilket mål der er det bindende på et givet tidspunkt. Hidtil har de nationale ambitioner været højere end de europæiske krav til Danmark, så den nationale målsætning har været den bindende restriktion. Med *Fit for 55* har EU hævet klimaambitionerne, og det er ikke længere oplagt, om de nationale målsætninger i klimaloven eller EU's krav bliver den bindende restriktion for Danmark. Usikkerheden om, hvilket mål der er bindende, skyldes, at de to mål ikke umiddelbart er sammenlignelige. I den danske klimalov opereres med et mål for udledningerne i 2030, mens det europæiske krav til reduktionerne opgøres som et klimabudget for en periode frem mod 2050.

... gør det sværere for virksomheder og husholdninger at planlægge

Hvis der styres efter to forskellige mål, er der en risiko for, at det vil blive nødvendigt at gennemføre tiltag med kort aftræk for at opfylde det ene af de to mål – på linje med det, der var tilfældet med opfyldelsen af 2025-målet i klimaloven.¹ Der bliver særligt stor risiko for, at det med kort varsel bliver nødvendigt at ændre politik, hvis de to mål har et ambitionsniveau, der er tæt på hinanden. En pludselig ændring af klimapolitikken for at opnå et mål kan indebære større omkostninger. Det kan eksempelvis blive nødvendigt at foretage investeringer, der er dyrere, end det ville have været tilfældet, hvis der havde været en tidligt annonceret politik. Det kan reducere virksomhedernes produktivitet.

Der bør vælges et dominerende mål

Der er to måder, hvorpå usikkerheden om målsætningen i klimapolitikken efter 2030 kan undgås. Enten kan EU's krav til Danmarks reduktioner indarbejdes i en fremtidig klimalov og erstatte selvstændige nationale målsætninger. Alternativt kan det danske klimamål efter 2030 skærpes, så det bliver klart, at den nationale målsætning altid er den bindende restriktion, jf. *Økonomi og Miljø, 2023*.

Højere nationale ambitioner øger omkostninger og har begrænset effekt på globale udledninger

Et højere nationalt mål for reduktionerne vil imidlertid indebære forhøjede samfundsøkonomiske omkostninger for dansk økonomi, fordi omstillingen skal ske hurtigere. Samtidig er det usikkert, om højere danske reduktioner vil have en effekt på de globale udledninger, da analyser peger på, at der efter 2032 kan være tæt på 100 pct. lækage ved selvstændige danske tiltag rettet mod udledninger, som er inkluderet i et EU-kvotesystem, jf. *Økonomi og Miljø, 2023*. Efter 2032 er landbruget den eneste sektor med betydelige udledninger, som ikke er reguleret gennem et europæisk kvotemarked. Herefter vil det hovedsageligt være klimatiltag rettet mod landbrugets udledninger, der har en reel effekt på de globale udledninger af drivhusgasser.

1) Der blev fremsat forslag om forhøjet dieselaftgift for at opfylde 2025-målet i klimaloven. Efterfølgende har reviderede oplysninger om de danske CO₂-udledninger fra lavbunds-jorde gjort, at 2025-målet ifølge regeringens beregninger bliver opfyldt uden dette tiltag.

**Kommunale mål
øger omkost-
ningerne**

De nationale og overnationale mål for reduktion i udledning af drivhusgasser er suppleret af kommunale mål i mange kommuner. Disse mål varierer på tværs af kommuner, jf. *Økonomi og Miljø, 2023*. Varierende mål på tværs af kommuner kan indebære en fordyrelse af omstillingen, da den enkelte kommune kun i beskedent omfang har mulighed for at gennemføre omkostningseffektive tiltag. Selvstændige kommunale mål kan altså ikke gennemføres effektivt og vil derfor have en tendens til at reducere produktiviteten, jf. *Økonomi og Miljø, 2023*. Hertil kommer, at der må forventes betydelig lækage mellem kommuner, da de overordnede målsætninger om reduktioner fastsættes nationalt.

Mål om reduktion i udledning af drivhusgasser i 2025 og 2030

**Tiltag, der skal sikre
opfyldelse af
klimamålene, bør
være klar i god tid,
...**

Folketinget har med klimaloven fastsat nogle mål for reduktioner i udledningerne af drivhusgasser i 2025 og 2030. Disse mål skal regeringen sikre, at Danmark opfylder. Ved at fremlægge en plan i god tid får erhvervsliv og husholdninger mulighed for at vurdere, hvilke tiltag der vil være rentable og planlægge, hvornår det er billigst at gennemføre tiltagene.

**... hvilket ikke
var tilfældet ved
2025-målet**

I efteråret 2023 vurderede regeringen, at 2025-målet ikke kunne nås uden yderligere tiltag. Det blev derfor vurderet at være nødvendigt at foretage tilpasninger i sidste øjeblik for at opfylde målet med en heraf indbygget risiko for, at tilpasningen skal ske meget hurtigt og derfor bliver unødvendigt dyr. Nye opgørelser af udledningen af CO₂ fra lavbundsgrunde i januar 2024 har dog gjort, at regeringen nu vurderer, at 2025-målet alligevel er opfyldt, uden at der er behov for yderligere tiltag til reduktioner.

**Vigtigt med
beslutning om afgift
på landbrugets
udledninger snarest**

I lyset af, at det tager tid for erhvervsliv og husholdninger at gennemføre tiltag, der reducerer deres udledninger, er det væsentligt hurtigt at skabe klarhed over vejen til reduktionerne i udledningerne frem mod 2030. Det er i den forbindelse væsentligt, at der hurtigt kommer en aftale om en afgift på landbrugets udledninger af drivhusgasser eller anden regulering frem mod 2030. Den samfundsøkonomisk billigste vej til at opfylde 2030-målet vil være ved, at hele omstillingen drives af en ensartet afgift på drivhusgasser for alle udledninger, jf. *Økonomi og Miljø, 2022*. En varierende afgift på tværs af erhverv vil øge de samfundsøkonomiske omkostninger og kan reducere produktiviteten, da der vil være behov at gennemføre dyrere tiltag i erhverv, der er pålagt den højeste afgift.

**Klimapolitik bør
begrænse risikoen
for feberredninger**

Erfaringerne viser, at der er en betydelig usikkerhed i opgørelsen af de samlede reduktioner frem mod et givet år. Det indebærer, at nye skøn over udledningerne kan ændre udsigten til, om et mål for reduktionerne

opfyldes. Hvis reguleringen tilrettelægges efter optimistiske vurderinger af udledninger og klimapolitikens effekt, øges risikoen for, at der senere skal gennemføres nye fordyrende tiltag med kort aftræk. For at reducere denne risiko kan reguleringen tilrettelægges efter mere pessimistiske vurderinger af udledningerne og klimapolitikens effekt.

LITTERATUR

Acemoglu, D., A. He og D. le Maire (2022): Eclipse of Rent-Sharing: The Effects of Managers' Business Education on Wages and the Labor Share in the US and Denmark. NBER Working Paper 29874.

Akcigit, U., J. Grigsby, T. Nicholas, og S. Stantcheva (2022): Taxation and Innovation in the Twentieth Century. *The Quarterly Journal of Economics*, 137(1), s. 329-385.

Armitage, S.C., N. Bakhtian og A.B. Jaffe (2023): Innovation Market Failures and the Design of New Climate Policy Instruments. NBER Working Paper 31622.

Brander, J.A. og B.J. Spencer (1985): Export Subsidies and International Market Share Rivalry. *Journal of International Economics*, 18, s. 83-100.

De Økonomiske Råds formandskab (2006): *Dansk Økonomi, forår 2006*.

De Økonomiske Råds formandskab (2010): *Økonomi og Miljø, 2010*.

De Økonomiske Råds formandskab (2016): *Dansk Økonomi, forår 2016*.

De Økonomiske Råds formandskab (2022a): *Produktivitet, 2022*.

De Økonomiske Råds formandskab (2022b): *Dansk Økonomi, forår 2022*.

De Økonomiske Råds formandskab (2022c): *Dansk Økonomi, efterår 2022*.

De Økonomiske Råds formandskab (2022d): *Økonomi og Miljø, 2022*.

De Økonomiske Råds formandskab (2023a): *Dansk Økonomi, efterår 2023*.

De Økonomiske Råds formandskab (2023b): *Økonomi og Miljø, 2023*.

Ekspertgruppe for fremtidens erhvervsstøtte (2024): *Fremtidens erhvervsstøtte: Kortlægning, principper og sanering*.

Erhvervsministeriet (2023): Faktaark – grøn investeringsordning.pdf.

Erhvervsministeriet (2024): Aftale om politisk håndtering af kompensation ved fremtidige epidemier.

Finansministeriet (2023a): Trepartsaftale om løn og arbejdsvilkår.

Finansministeriet (2023b): Uddannelses- og Forskningsudvalget 2023-24 UFU Alm.del – endeligt svar på spørgsmål 37.

Kleven, H., C.T. Kreiner, K. Larsen og J.E. Søgaard (2023): Micro vs Macro Labor Supply Elasticities: The Role of Dynamic Returns to Effort. NBER Working Paper 31549.

Kristensen, N. og P.R. Skov (2019): *Betydning af kompetencedækning og læreruddannelsesbaggrund*. VIVE.

Lønstrukturkomiteen (2023): *Lønstrukturkomiteens hovedrapport*.

Piketty, T., E. Saez og S. Stantcheva (2014): Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities. *American Economic Journal: Economic Policy*, 6 (1), s. 230-271.

Regeringen (2021): *Regeringens strategi for dansk forsvarsindustri*.

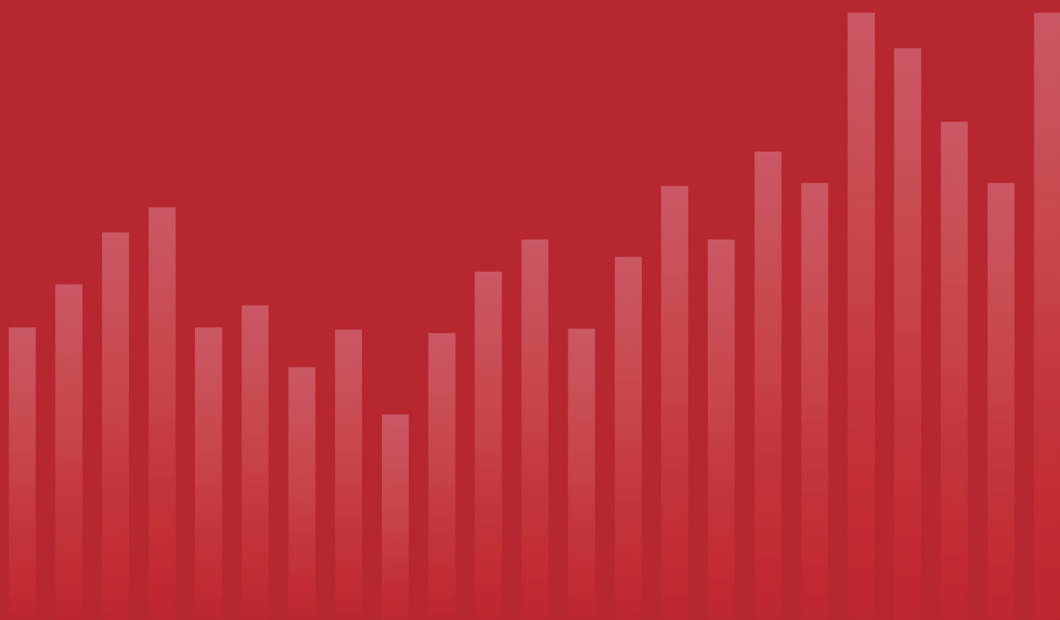
Regeringen (2023): *Forberedt på fremtiden II: Frihed og fordybelse – et kvalitetsprogram for folkeskolen*.

Thibault, L., M. Mogstad og B. Setzler (2022): Imperfect Competition, Compensating Differentials, and Rent Sharing in the US Labor Market. *American Economic Review*, 112(1) s. 169–212.

Uddannelses- og Forskningsministeriet (2018): Aftale mellem regeringen (Venstre, Liberal Alliance og Det Konservative Folkeparti), Dansk Folkeparti, Socialdemokratiet, Radikale Venstre, Socialistisk Folkeparti, Enhedslisten og Alternativet om: Mere fleksible universitetsuddannelser 6. december 2018.

Uddannelses- og Forskningsministeriet (2021): Uddannelses- og Forskningsudvalget 2020-21 UFU Alm.del – endeligt svar på spørgsmål 191.

Uddannelses- og Forskningsministeriet (2023): Uddannelses- og Forskningsudvalget 2022-23 (2. samling) UFU Alm.del – endeligt svar på spørgsmål 200.



De Økonomiske Råd 
Formandskabet

KAPITEL II

VIRKSOMHEDER- NES BRUG AF MERCHANTING OG PROCESSING

KAPITEL II

VIRKSOMHEDERNES BRUG AF MERCHANTING OG PROCESSING

En voksende del af danske virksomheders eksport består af salg af varer, som produceres i andre lande og videre-sælges i udlandet uden at krydse den danske grænse. I kapitlet undersøges baggrunden for stigningen i denne type eksport, der kaldes merchanting og processing.

Det konkluderes, at forøgelsen især har fundet sted i få, store fremstillingsvirksomheder, som også har haft kraftig vækst i produktivitet, profit og værditilvækst og dermed i stigende grad dominerer dansk økonomi. En sandsynlig forklaring på forøgelsen i merchanting og processing er, at disse virksomheder har øget deres produktion i andre lande for at være tættere på globale markeder eller for at spare produktionsomkostninger. Den øgede dominans af store, produktive virksomheder ses også i andre lande.

II.1

INDLEDNING

Betydelig stigning i merchanding og processing (M&P) siden 2005

Traditionel dansk vareeksport består af varer, der eksporteres fra danske virksomheder i Danmark til udenlandske virksomheder eller forbrugere. Siden midten af 2000'erne er der dog registreret en betydelig stigning i en anden type vareeksport, hvor danskejede varer eksporteres fra et udenlandsk land til et andet, uden at varerne krydser den danske grænse. De væsentligste dele af denne vareeksport benævnes merchanding og processing (M&P), jf. faktaboksen. I 2005 udgjorde M&P under 5 pct. af den samlede vareeksport, men siden har andelen været støt stigende til godt 20 pct. i 2023, jf. figur II.1.

MERCHANTING OG PROCESSING (M&P)

Merchandising er en dansk virksomheds køb og videresalg af varer i udlandet, uden at varerne krydser den danske grænse. Den danske virksomhed ejer de færdige varer, men ikke de råvarer, der indgår i produktionen. Merchanding-eksporten opgøres som avancen på varerne, dvs. som salgsprisen fratrukket købsprisen.

Processing er, når en dansk virksomhed får forarbejdet råvarer i udlandet og videresælger de færdige varer i udlandet. I dette tilfælde ejer den danske virksomhed både råvarerne og de færdige varer. Processing-eksporten opgøres som omsætningen fra salget af varer i udlandet efter forarbejdning i udlandet.¹

Høj vækst i processing siden midten af 2021

En væsentlig del af stigningen i M&P kan tilskrives et større omfang af processing, særligt de seneste par år. Det er ikke muligt at opdele M&P på varegrupper eller brancher, men en del af stigningen i processing siden midten af 2021 kan dog have tilknytning til medicinalindustrien, idet der også i midten af 2021 var en kraftig stigning i denne branches produktion. Eksport i form af merchanding er også steget i en række andre lande, jf. eksempelvis Beusch mfl. (2017). Der findes ikke international, sammenlignelig statistik over omfanget af processing.

1) Færdigvarerne kan efter forarbejdningen i udlandet også sælges i Danmark. Dette er ikke processingeksport, men salget vil indgå i opgørelsen af den danske virksomheds samlede omsætning fra processingvarer. I praksis udgør den danske omsætning dog en begrænset del af den samlede omsætning.

FIGUR II.1 MERCHANTING OG PROCESSING

Andelen af den samlede danske vareeksport, der ikke krydser den danske grænse, såkaldt merchanding og processing, er steget betydeligt siden 2005.



Anm.: Vareeksporten er opgjort efter betalingsbalancens varebegreb og er ikke sæsonkorrigeret. Udover merchanding og processing findes en mindre gruppe af øvrige varer, der ikke krydser grænsen, som ikke er vist i figuren. Seneste observation er december 2023.

Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken.

Afspejler stigningen i M&P ændret opgørelse eller bogføring?

Kapitlet indledes i afsnit II.2 med at definere M&P og redegøre for, hvorledes det opgøres. Herefter stilles i afsnit II.3 spørgsmålet: Afspejler den stigende andel af M&P vist i figur II.1 en reel ændring i danske virksomheders internationale handel og produktion, eller skyldes den ændret opgørelsespraksis hos Danmarks Statistik eller i den enkelte virksomhed? Baggrunden herfor er, at statistikbureauer verden over i en årrække har haft fokus på virksomhedernes stadig mere fragmenterede (og globale) produktionsprocesser, og hvordan disse opgøres i statistikkerne. Den registrerede stigning i M&P kan derfor tænkes at afspejle, at dataindsamlingen gradvist er forbedret. Hertil kommer, at produktionsprocesserne i de multinationale virksomheder er komplekse og kan organiseres på en række forskellige måder. Det er muligt, at disse virksomheder over perioden har ændret på bogføringen af deres aktiviteter, eksempelvis som følge af skatteplanlægning, på en måde, der resulterer i et større opgjort omfang af M&P.

Kapitlet udnytter nyt datasæt for virksomhedernes M&P

I kapitlets sidste afsnit, II.4, stilles spørgsmålet: Hvad karakteriserer de virksomheder, der benytter sig af M&P? Formålet med dette er at undersøge mulige forklaringer på det øgede omfang af M&P. Beskrivelsen i afsnittet bygger på et nyt datasæt fra Danmarks Statistik for danske virksomheders anvendelse af M&P i perioden 2016-20. Datasættet gør det for første gang muligt at beskrive, hvilke virksomheder der anvender M&P og koble dette til virksomhedernes karakteristika.

Kapitel III omhandler betydning af M&P for dansk økonomi

Rapportens kapitel III tager udgangspunkt i konklusionerne fra dette kapitel, men fokuserer på betydningen af M&P for dansk økonomi. Det væsentligste spørgsmål i kapitel III er: Hvad er bidraget fra M&P til de seneste års udvikling i produktiviteten og lønkvote? Sidst i kapitel III bindes konklusionerne fra kapitel II og III sammen, og resultaterne diskuteres.

II.2

HVAD ER MERCHANTING OG PROCESSING?

Afsnittet definerer M&P ...

Som vist i afsnit II.1 udgøres en stigende andel af den danske vareeksport af handel med varer, der ikke krydser den danske grænse. De væsentligste dele af denne type vareeksport betegnes merchanting og processing. I dette afsnit defineres disse begreber, forskellen mellem dem beskrives, og afgrænsningen til andre typer af handel på tværs af grænser forklares.

... og undersøger fordelingen af M&P i økonomien

På baggrund af et nyt datasæt fra Danmarks Statistik undersøges det herefter, hvordan M&P-aktiviteterne fordeler sig på virksomheder og brancher i økonomien. Det konkluderes, at avancerne fra M&P i høj grad er koncentreret i få, store, multinationale fremstillingsvirksomheder.

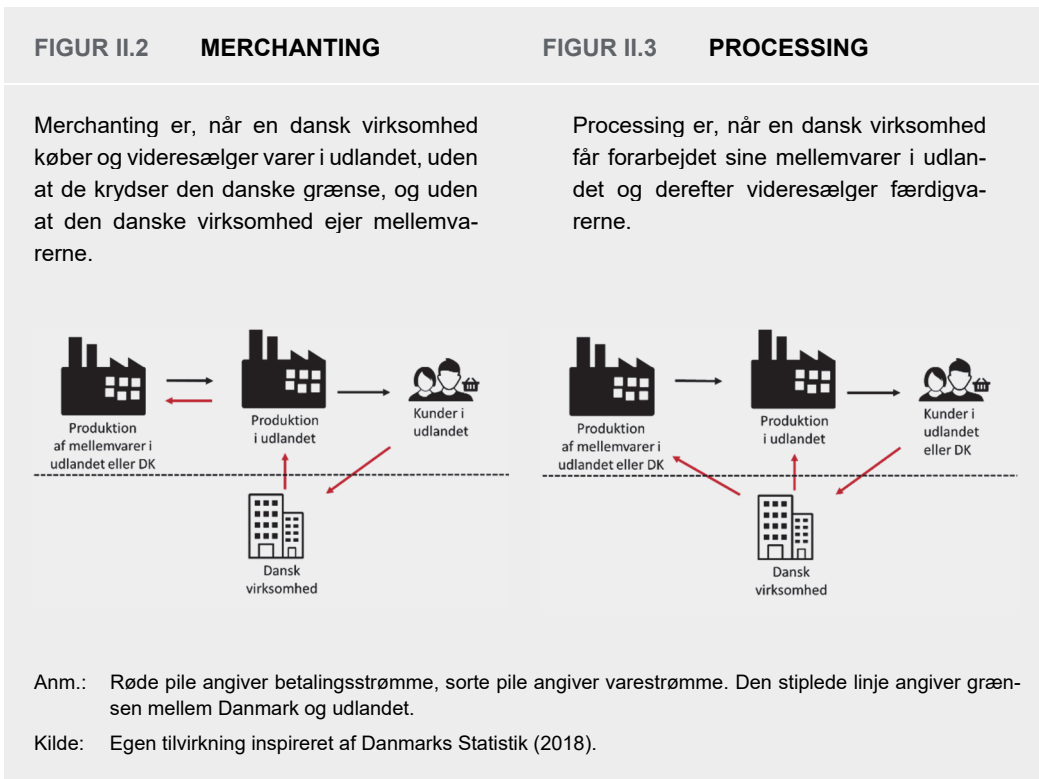
M&P er defineret ud fra ejerskab af varer

M&P er handelsaktiviteter, der forekommer, når danske virksomheder ejer og videresælger varer, der er produceret i udlandet, typisk uden at de krydser den danske grænse.

MERCHANTING OG PROCESSING

Merchanding: En dansk virksomhed køber og sælger varer i udlandet

Ved merchanding køber en dansk virksomhed varer i udlandet og videresælger dem i udlandet uden yderligere forarbejdning og uden, at de krydser den danske grænse, jf. figur II.2. Den danske virksomhed ejer færdigvarerne, men ikke de mellemvarer, der er anvendt i produktionen af dem. Et eksempel er en dansk virksomhed, som køber stole af en polsk møbelproducent og videresælger dem til kunder i Frankrig.



Merchanding fra engroshandel eller fra global produktion

Der kan skelnes mellem to slags merchanding, jf. tabel II.1: Merchanding fra traditionel engroshandel og merchanding fra global produktion. Ved merchanding fra engroshandel er der tale om en ren handelsaktivitet.² Ved merchanding fra global produktion bestiller den danske virksomhed en vare fra en udenlandsk fabrik og har indflydelse på produktionen af varen. Den udenlandske fabrik står for forarbejdningen, indkøbet af råvarer mv., men den danske virksomhed ejer færdigvaren og bidrager typisk med immaterielle rettigheder i form af et patent eller et varemærke og kan også bidrage med andre immaterielle input såsom

2) Da varerne ikke krydser den danske grænse, adskiller aktiviteten sig fra engrosimport, hvor en dansk virksomhed importerer varer til Danmark for at videresælge dem til detailhandelen.

administration eller rådgivning. Den udenlandske fabrik kan være et datterselskab til den danske virksomhed, men dette er ikke afgørende for definitionen. Et eksempel på merchanding fra global produktion er en dansk virksomhed, som designer stole og betaler en polsk møbelproducent for at fremstille dem, hvorefter den danske virksomhed videresælger stolene i udlandet.

TABEL II.1 BEGREBER RELATERET TIL M&P

Tabellen opsummerer forskelle og ligheder mellem forskellige typer af merchanding, processing og licensmodellen.

Begreb	Involvering i produktionsproces	Ejerskab over immaterielt input ^a	Ejerskab over fysisk input af mellemvarer	Ejerskab over færdigvare	Vare eller tjeneste?
Merchanding fra engroshandel	Nej	Nej	Nej	Ja	Vare
Merchanding fra global produktion	Ja	Ja	Nej	Ja	Vare
Processing	Ja	Ja	Ja	Ja	Vare
Licensmodel	Ja	Ja	.	Nej	Tjeneste

a) Et ikke-fysisk input til fremstillingsprocessen såsom produktionsrettigheder, administration eller rådgivning.

Anm.: "." angiver, at svaret ikke har betydning for definitionen af begrebet.

Kilde: Egen tilvirkning på baggrund af Danmarks Statistik (2021) og UNECE (2015).

MERCHANTING FRA GLOBAL PRODUKTION

I denne rapport anvendes udtrykket *merchanding fra global produktion* om merchanding, hvor den indenlandske virksomhed har en betydelig indflydelse på produktionen i udlandet, jf. UNECE (2011). Undertiden anvendes udtrykket *fabriksløs produktion* (på engelsk: *factoryless goods production*) om samme fænomen, jf. Danmarks Statistik (2021) og UNECE (2015). Denne nomenklatur anvendes ikke i nærværende rapport for at undgå sammenblanding med det relaterede, men distinkte begreb *fabriksløs producent* (*factoryless goods producer*). *Fabriksløs producent* anvendes i nærværende rapport om en virksomhed (og altså ikke en aktivitet), som får fremstillet varer i udlandet uden at have fysisk fremstilling i hjemlandet.

Processing: En dansk virksomhed får forarbejdet sine mellemvarer i udlandet

Ved processing får en dansk virksomhed forarbejdet sine mellemvarer i udlandet og videresælger de færdige varer i udlandet eller i Danmark, jf. figur II.3.³ Som ved merchanting ejer den danske virksomhed færdigvarerne. Desuden ejer den danske virksomhed – som ved merchanting fra global produktion – typisk produktionsrettighederne, og den kan bidrage til produktionsprocessen med immaterielle input, såsom administration, forskning og udvikling. Processing adskiller sig imidlertid fra merchanting fra global produktion ved, at den danske virksomhed også ejer mellemvarerne og dermed bidrager med fysiske input til fremstillingen i udlandet. Virksomheden kan enten selv producere mellemvarerne i Danmark og sende dem til forarbejdning i udlandet, eller den kan købe dem fra en tredjepart.⁴ Som ved merchanting fra global produktion kan den udenlandske fabrik tilhøre et datterselskab, men dette behøver ikke være tilfældet. I eksemplet fra før svarer processing til, at den danske designvirksomhed køber træ og læder og hyrer den polske møbelproducent til at fremstille stole ved brug af disse råvarer, hvorefter den danske virksomhed sælger stolene i udlandet.

I nationalregnskabet indgår merchanting altid i engroshandel

I nationalregnskabet følges internationale retningslinjer, som tilsiger, at begge typer af merchanting opfattes som handelsaktiviteter, hvorfor produktionsværdien og værditilvæksten herfra skal placeres i engroshandelsbranchen. Processing opfattes derimod som produktionsvirksomhed og indgår i industriens omsætning. Det betyder, at der i praksis er forskel på, hvordan processing og merchanting fra global produktion indgår i statistikkerne på trods af, at aktiviteterne på mange måder minder om hinanden. Nationalregnskabets placering af aktiviteter i økonomiens brancher er nærmere beskrevet i et baggrundsnotat på www.dors.dk.

Der er formentlig en ny opdeling mellem produktion og handel på vej

Danmarks Statistiks sondring mellem merchanting og processing følger IMF's nuværende retningslinjer. Disse er dog under revision og vil formentlig blive ændret fra 2025, så der i højere grad opdeles efter, hvor involveret den indenlandske virksomhed er i produktionsprocessen, jf. IMF (2023). IMF (2023) lægger op til, at processing og merchanting fra global produktion fremover behandles mere ens, så skillelinjen ikke kun går på ejerskabet af de fysiske mellemvarer, men i højere grad på ejerskabet af de immaterielle rettigheder. I nationalregnskabet vil dette formentlig indebære, at aktiviteter fra merchanting fra global produktion, som i dag indgår i engroshandel, vil blive flyttet til industri. Dermed opnås potentielt en mere retvisende opdeling i produktions- og handelsaktiviteter.

3) I det følgende anvendes betegnelsen mellemvarer som samlebetegnelse for halvfabrikata og mere uforarbejdede råmaterialer.

4) Processing adskiller sig også fra merchanting ved, at de færdige varer principielt kan importeres og sælges i Danmark. Ved merchanting videresælges varerne altid i udlandet. Import af processingvarer forekommer dog kun i begrænset omfang.

Ved licensmodellen får en virksomhed direkte betaling for immaterielle input

En alternativ aktivitet, hvorigennem danske virksomheder kan bidrage til vareproduktionen i udlandet, er igennem en såkaldt licensmodel, hvor en dansk virksomhed udlejer produktionsrettigheder og/eller eksporterer forskellige andre produktionsrelaterede tjenester til en udenlandsk virksomhed. Dette kan dække over samme fordeling af arbejdsopgaver som ved M&P, men indtjeningen indgår i betalingsbalancen som en tjeneste-eksport og ikke som en vareeksport, som det er tilfældet med M&P. Udover udlejning af produktionsrettigheder kan der være tale om eksport af tjenester, såsom administrations-, forsknings- og salgsydelser. Den danske virksomhed modtager betaling i form af royalties og honorarer for de udførte tjenester, mens den udenlandske virksomhed står for forarbejdningen og ejer og sælger de endelige varer.

Forskellen ligger i ejerskab af varer, ikke nødvendigvis fordeling af opgaver

Forskellen mellem merchanding, processing og licensmodellen ligger i ejerskabet af færdig- og mellemvarer, og dermed hvem der faktureres for køb og salg af de forskellige varer og ydelser, og ikke nødvendigvis i hvem der udfører hvilke arbejdsopgaver. Med andre ord kan den samme fordeling af arbejdsopgaver – hvor en dansk virksomhed eksempelvis står for design, mens en udenlandsk virksomhed står for produktion – finde sted både ved merchanding, processing og licensmodellen. Virksomhedens valg af model kan eksempelvis afhænge af bogføringsmæssige og skattemæssige overvejelser, hvilket diskuteres nærmere i det efterfølgende afsnit.

FORDELINGEN AF M&P I ØKONOMIEN

Fordelingen af M&P i økonomien undersøges

I det følgende anvendes virksomhedsdata til at undersøge, hvordan M&P fordeler sig i økonomien. Mere konkret vises, hvor stor en del af omsætningen og avancerne, der udgøres af processing og de to typer af merchanding. Derefter vises, hvordan omsætningen og avancen fra M&P fordeler sig på brancher og virksomheder.

Mest værdiskabelse i processing og merchanding fra global produktion, ...

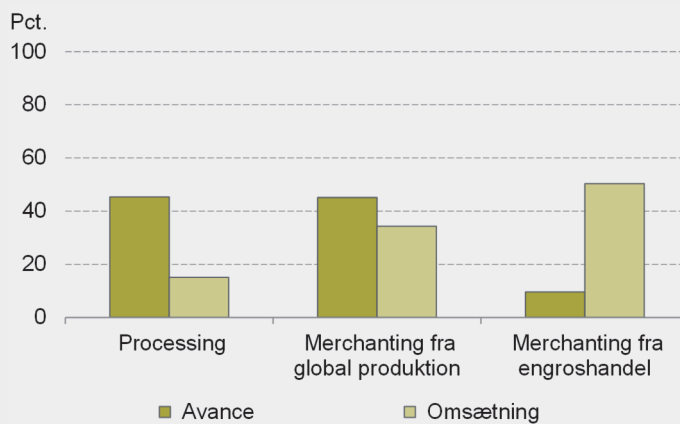
Engroshandel står for 50 pct. af omsætningen fra M&P, jf. figur III.4. Avancen er et andet mål for omfanget af en aktivitet i virksomheder. Den beregnes som omsætningen fratrukket de nært tilknyttede udgifter forbundet med den fysiske fremstilling af varen. Avancen afspejler i højere grad værdiskabelsen ved produktionen end omsætningen, jf. boks II.1.⁵ Engroshandelen bidrager kun med 10 pct. af avancerne. De resterende 90 pct. af avancerne udgøres af processing og merchanding

5) Ved beregning af avancerne fraregnes ikke samtlige udgifter til tjenester og varer knyttet til produktionen af varerne, og derfor er der ikke tale om et præcist mål for værditilvæksten, jf. diskussionen i afsnit III.3.

fra global produktion, hvilket indikerer, at disse aktiviteter er vigtigere for værditilvækst og produktivitet end merchanding fra engroshandel.

FIGUR II.4 FORDELING AF OMSÆTNING OG AVANCER FRA M&P

Processing og merchanding fra global produktion står for halvdelen af omsætningen, men 90 pct. af avancerne.



Anm.: Beregningen er baseret på virksomhedsdata fra 2019. Omsætningen ved den pågældende aktivitet er beregnet som andel af den samlede omsætning fra M&P. Avancen er forskellen mellem omsætningen fra M&P og de nært tilknyttede udgifter. Inddelingen i forskellige typer af merchanding er approksimativ og baseret på virksomhedernes brancher, jf. boks II.1.

Kilde: Egne beregninger baseret på registerdata.

... kan afspejle bidrag fra immaterielle input til produktionsproces

Når avancerne er højere ved processing og merchanding fra global produktion, kan det skyldes et højere dansk bidrag til værdiskabelsen i form af immaterielle input, såsom administrationsydelser, forskning og design. Det kan afspejle, at globale fremstillingsvirksomheder ofte bruger produktion i udlandet til at få udbredt eksisterende produkter med et værdifuldt patent eller varemærke til andre lande, jf. Antras og Yeaple (2014). Ét motiv er at lokalisere produktionen tættere på kunderne og dermed spare transportomkostninger. Varerne kan afsættes i det land, hvor produktionen ligger, eller i et tredjeland i nærheden, i hvilket tilfælde der er tale om såkaldt *eksport platform FDI*, jf. Tintelnot (2017). Et andet motiv kan være at spare omkostninger ved at udflytte dele af produktionen til andre lande, hvor eksempelvis lønniveauet er lavere, jf. Grossman og Rossi-Hansberg (2008). Uanset motivet for at udflytte

produktionen bevares en del af værdiskabelsen i form af immaterielle input i det danske hovedkvarter.

Mindre avancer ved engroshandel

Den lavere andel af den samlede avance i forhold til andelen af omsætningen for merchanding fra engroshandel afspejler, at avancen pr. omsætningskrone er lav. Det kan skyldes, at de danske virksomheder, der står for denne aktivitet, typisk ikke yder et bidrag til fremstillingen af varerne. I stedet kan de skabe værdi ved at facilitere handel mellem andre, eksempelvis ved at matche købere med sælgere, skaffe likviditet eller stå for kvalitetskontrol, jf. Ganapati (2021).

Det meste M&P-avance og omsætning er i multinationale virksomheder

Størstedelen af både omsætningen og avancerne fra M&P er placeret i multinationale selskaber med hovedsæde i Danmark, jf. figur II.5. Det kan afspejle, at mange af virksomhederne anvender datterselskaber til at stå for fremstilling, salg eller andre tjenester, som er forbundet med M&P. Valget mellem at varetage produktionen i udlandet i et datterselskab eller at *outsourc*e det til et eksternt selskab afhænger af, hvad der forventes at være mest profitabelt for koncernen, jf. Antras og Yeaple (2014). En ulempe ved at engagere en ekstern virksomhed er, at den pågældende virksomhed kan tilegne sig viden om produktionsprocesser og design. Det indebærer en risiko for, at den fremmede virksomhed senere selv kan starte en konkurrerende produktion, hvilket kan reducere den danske virksomheds profit. En anden ulempe kan være, at den eksterne virksomhed får mulighed for at påvirke produktionsmængder og priser på den solgte vare. I det tilfælde kan den eksterne virksomhed vælge at øge priserne for at øge egen profit på bekostning af den *outsourc*ende virksomheds profit.⁶ En fordel ved at engagere en ekstern virksomhed kan være, at den har specialiseret sig i at fremstille den pågældende vare og dermed er mere effektiv til dette end den *outsourc*ende virksomhed.

OUTSOURCING

Outsourcing er, når en virksomhed får varetaget en arbejdsopgave af en ekstern virksomhed, som ikke er en del af koncernen. Den eksterne virksomhed kan enten være placeret i udlandet eller samme land, som den *outsourc*ende virksomhed.

6) I tilfældet, hvor den ene virksomhed er underleverandør til den anden, kan det således lede til både højere priser og lavere samlet profit, hvis der er tale om to uafhængige virksomheder, end hvis de to virksomheder er en del af samme koncern, jf. Spengler (1950) og Tirole (1988).

BOKS II.1 VIRKSOMHEDSDATA FOR M&P

I denne boks beskrives datagrundlaget for analyserne i kapitel II og III. Først beskrives det anvendte datasæt, dernæst dataudvælgelsen og til sidst defineres forskellige begreber.

Udenrigshandlen med tjenester

Analyserne er i vid udstrækning baseret på spørgeskemadata på virksomhedsniveau fra Danmarks Statistiks datasæt *udenrigshandel med tjenester* (UHT). Data er tilgængeligt i perioden 2016-20 og indeholder årligt ca. 1.500 virksomhedsobservationer. Af disse har omkring 1.100 virksomheder om året brugbare informationer i *regnskabsstatistikken* (FIRE). Disse observationer danner grundlaget for de forskellige dataudvælgelser, der anvendes i analyserne i kapitel II og III. Virksomhederne i UHT er relativt store målt på omsætning, beskæftigelse og værditilvækst. I 2020 udgør virksomhederne i UHT under 1 pct. af det samlede antal brugbare virksomheder i FIRE, men 48 pct. af omsætningen, 43 pct. af værditilvæksten og 32 pct. af beskæftigelsen. Dette er ikke tilfældigt, da UHT netop er konstrueret for at få et dækkende billede af udenrigshandlen med tjenester, hvorfor de 325 største servicehandelsvirksomheder altid spørges. Virksomhedsdataene danner grundlag for tabellen BBUHV i Statistikbanken, som viser det samlede omfang af M&P i Danmark. M&P-omsætningen fra virksomhedsdata udgør dog kun 96 pct. af omsætningen fra BBUHV i 2019, idet de resterende er imputeret eller placeret på et CVR-nummer, som ikke findes i firmastatistikken.

Dataudvælgelse

Det er ikke alle virksomheder i UHT, som har omsætning fra salg af merchanting- eller processingvarer. Det drejer sig årligt om under 100 virksomheder, men det er ikke de samme virksomheder, som kan findes alle år. I kapitlernes afsnit udvælges forskellige udsnit af disse virksomheder baseret på brancher, deres omfang af M&P-omsætning og muligheden for at følge virksomhederne over tid. Dette sker under hensyntagen til Danmarks Statistiks dominanskriterier, som sikrer, at ingen enkeltvirksomheder dominerer resultaterne. Dette princip gælder også for udeladte restgrupper mellem forskellige dataudvælgelser. Dette begrænser i visse tilfælde mulighederne for at lave krydstjek eller yderligere afgrænsninger.

Der anvendes i kapitlerne grundlæggende to dataudvælgelser:

1. *Den fulde stikprøve* af virksomheder i UHT med brugbare regnskabsoplysninger. Denne dataudvælgelse anvendes, når virksomhedssammensætningen skal beskrives på et givent tidspunkt. Her anvendes i de fleste tilfælde år 2019, da dette er det seneste år, som ikke er påvirket af coronapandemien. I nogle tilfælde anvendes oplysninger for alle år. Data kombineres i nogle tilfælde med yderligere datakilder, og der laves statistik på tværs af brancher eller omfanget af M&P.
2. *Den balancerede stikprøve* følger 326 virksomheder, som kan findes i regnskabsstatistikken i alle årene 2000-20. Heraf har 56 virksomheder en omsætning fra salg af merchanting- og processingvarer på et tidspunkt i perioden 2016-20. Der betinges på, at virksomhederne er i *private byerhverv*, som omfatter brancherne industri, privat service (ekskl. søfart) samt bygge- og anlægsbranchen, jf. Grinderslev og Smidt (2023). Virksomhederne i den balancerede stikprøve udgør 71 pct. af de samlede avancer i private byerhverv i år 2020.

BOKS II.1 VIRKSOMHEDSDATA FOR M&P, FORTSAT

I nogle analyser fokuseres der på få, store virksomheder. Fra den fulde stikprøve udvælges de ti fremstillingsvirksomheder med højest M&P-omsætning. Disse virksomheder betegnes top ti. Ikke alle disse virksomheder kan findes i den balancerede stikprøve. Af hensyn til anonymitet fokuserer analyserne i den balancerede stikprøve på de fem virksomheder fra top ti, som findes i den balancerede stikprøve, og som har højest omsætning i fra M&P i 2019. Disse betegnes top fem.

M&P-virksomheder

M&P-virksomheder defineres som virksomheder med en positiv omsætning fra M&P i mindst et af årene fra 2016 til 2020.

Omsætning og avancer fra M&P

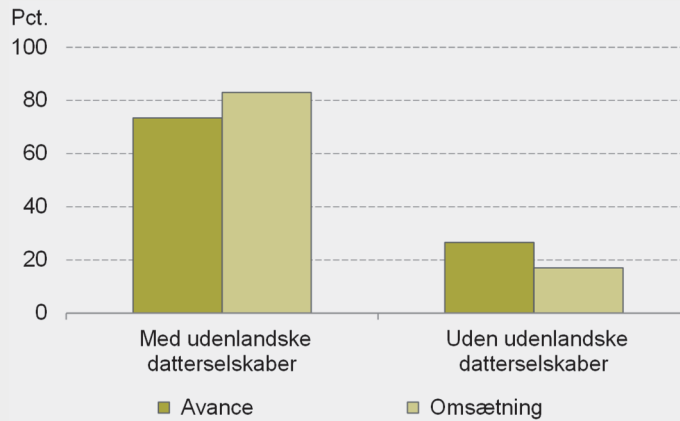
Omsætningen fra merchanding beregnes brutto, dvs. som indtægter fra salg af varer i forbindelse med merchanding. Avancerne fra merchanding beregnes som omsætningen fratrukket udgifterne til køb af samme varer. Disse informationer fremgår direkte fra registerdata. Omsætningen fra processing bør principielt inkludere salg af processingvarer i Danmark, men denne oplysning findes ikke i virksomhedsdata, hvorfor omsætningen fra processing undervurderes. I aggregeret data er denne post dog relativt begrænset, jf. Danmarks Statistik (2021). Avancerne fra processing beregnes som omsætningen fratrukket omkostningerne. Omkostningerne til processing består af køb af varer til processing i udlandet og køb af forarbejdningstjenester i udlandet. Principielt bør varer sendt til forarbejdning i udlandet også indregnes i omkostningerne, men de observeres ikke i registeret. Det betyder, at omkostningerne til processing undervurderes. Denne post er aggregeret set også lille, jf. Danmarks Statistik (2021), og har ca. samme omfang som de manglende processing salg i Danmark. Derfor er det ikke en bekymring, at de aggregerede avancer over- eller undervurderes, men det kan spille en rolle i den enkelte virksomhed.

Skelnen mellem merchanding fra global produktion og merchanding fra engroshandel

I nogle analyser anvendes branchekoder på virksomhedsniveau til at skelne mellem de to typer merchanding. Merchanding fra global produktion defineres som merchanding, der foregår i en dansk fremstillingsvirksomhed eller i en fabriksløs producent, der her defineres approksimativt som en dansk virksomhed med et eller flere udenlandske datterselskaber indenfor fremstilling. Merchanding fra engroshandel er defineret som merchanding i øvrige virksomheder (dvs. virksomheder uden fremstilling i Danmark og i udlandet). Denne opdeling er approksimativ, da en virksomheds branchekode angiver hovedaktiviteten, og fremstillingsvirksomheder godt kan have handelsaktiviteter og vice versa. Den approksimative inddeling bekræftes dog af, at avancerne pr. omsætningskrone er væsentlig højere i fremstillingsvirksomheder og i fabriksløse producenter end for de øvrige virksomheder. Ifølge definitionen af fabriksløse producenter foroven inkluderes også virksomheder, som får fremstillet varer i udlandet ved brug af outsourcing til en ekstern virksomhed. Disse virksomheder kan imidlertid ikke identificeres ved det forhåndenværende datagrundlag, og de vil i stedet blive placeret i gruppen af virksomheder uden fremstilling i Danmark eller udlandet. Da avancerne fra merchanding i denne gruppe i gennemsnit er små, er der dog næppe tale om, at en betydelig mængde M&P-aktivitet fejlkategoriseres.

FIGUR II.5 M&P OG DATTERSELSKABER

Størstedelen af M&P-aktiviteterne foregår i virksomheder, der har mindst et udenlandsk datterselskab.



Anm.: Omsætningen og avancerne fra M&P i 2019 fordelt på danske virksomheder med og uden datterselskaber i udlandet, som andel af hhv. den samlede omsætning og de samlede avancer. Oplysninger om, hvorvidt virksomhederne har et udenlandsk datterselskab, stammer fra det såkaldte OFATS-register.

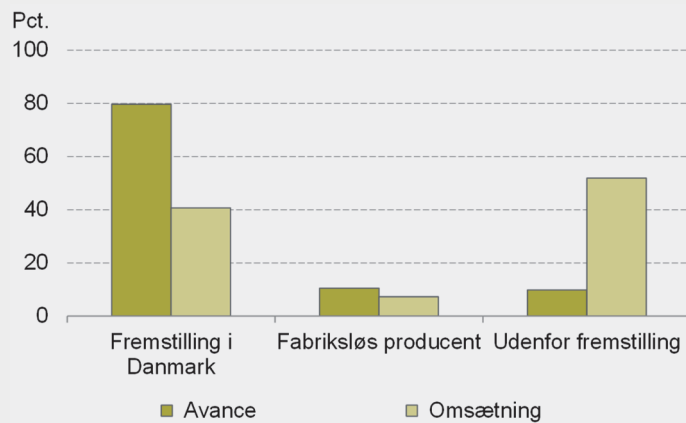
Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata.

Flest M&P-avancer indenfor fremstilling

80 pct. af avancerne fra M&P skabes af virksomheder, der har fremstilling i Danmark, jf. figur II.6. For omsætningen er billedet et andet. Her står virksomhederne udenfor fremstillingsvirksomhed for 50 pct. af omsætningen fra M&P. Disse virksomheder står dog kun for 10 pct. af avancerne, hvilket indikerer, at avancerne pr. omsætningskrone er væsentlig lavere end indenfor fremstilling. De lavere avancer kan skyldes, at M&P-aktiviteterne udenfor fremstilling afspejler engroshandelsaktiviteter, som er forbundet med mindre værdiskabelse.

FIGUR II.6 M&P OG FREMSTILLING

Størstedelen af M&P-omsætningen i de multinationale virksomheder ligger i virksomheder, som er indenfor fremstilling i Danmark eller i udlandet.



Anm.: Fremstilling i Danmark omfatter danske virksomheder i fremstillingsbranchen. Fabriksløs producent omfatter virksomheder, der ikke selv er i fremstillingsbranchen, men har mindst et udenlandsk datterselskab, der er. Udenfor fremstilling er virksomheder, som hverken selv er indenfor fremstilling eller har datterselskaber indenfor fremstilling. Baseret på virksomhedsdata fra 2020.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata.

En mindre del af M&P-avancerne i fabriksløse producenter

Omtrent 10 pct. af avancerne er placeret i såkaldte fabriksløse producenter, som er virksomheder uden fysisk fremstilling i Danmark, men med fremstilling i udenlandske datterselskaber. Der kan eksempelvis være tale om virksomheder, der tidligere har haft fremstilling i Danmark, men har udflyttet den fysiske del af produktionen til andre lande og bibeholdt et dansk hovedkvarter, der står for administration, forskning og udvikling. Bernard mfl. (2017) finder, at de fabriksløse producenter udgør en stigende del af den økonomiske aktivitet i Danmark, og Fort (2023) finder et lignende resultat for USA.

FABRIKSLØSE PRODUCENTER

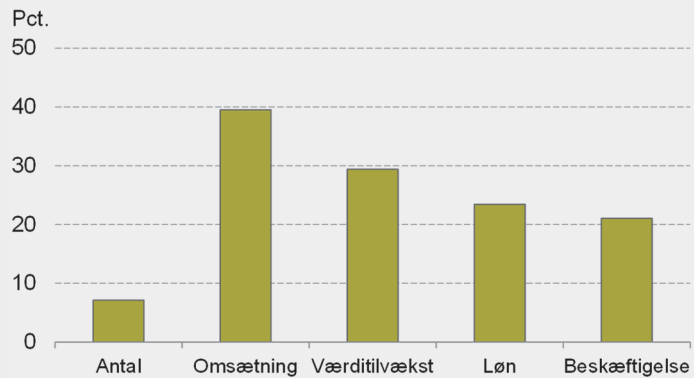
Her anvendes begrebet *fabriksløse producenter* om virksomheder, der ikke selv har fysisk produktion i Danmark, men som får fremstillet varer i udlandet eller i en ekstern dansk virksomhed (dvs. en dansk virksomhed udenfor koncernen). Dette svarer til definition af en *factoryless goods producer* i Bernard og Forts (2015). Danmarks Statistik anvender et beslægtet begreb, *merchanting som fabriksløs produktion*, om køb og salg af varer i udlandet, hvor den danske virksomhed har betydelig indflydelse på produktionen, jf. ovenfor.

Virksomheder med M&P er større og har højere værditilvækst pr. beskæftiget

M&P-virksomhederne er generelt større og har højere værditilvækst pr. årsværk end de øvrige virksomheder, jf. figur II.7. Således udgør de kun 7 pct. af antallet af virksomheder i datagrundlaget, men står for 29 pct. af værditilvæksten. Ydermere står de for 21 pct. af beskæftigelsen målt i antal årsværk og har dermed en væsentligt større værditilvækst pr. årsværk end gennemsnittet. En mulig forklaring er, at M&P-virksomhedernes størrelse og høje indtjening bevirker, at det er profitabelt for dem at betale de faste omkostninger ved at producere i andre lande, jf. Helpman mfl. (2014). Ydermere er M&P-virksomhedernes andel af lønnen lavere end deres andel af værditilvæksten, hvilket implikerer, at de i gennemsnit har en lavere lønkvote.

FIGUR II.7 M&P-VIRKSOMHEDERNES STØRRELSE

Virksomheder med M&P udgør en lille andel af det samlede antal virksomheder i datagrundlaget, men står for en stor del af værditilvæksten og omsætningen – dermed er de i gennemsnit væsentligt større.



Anm.: Andelen af hhv. antal virksomheder, omsætning, værditilvækst, løn og beskæftigelse, som virksomheder med positiv M&P-omsætning udgør af summen for samtlige virksomheder med data for M&P og regnskabsoplysninger.

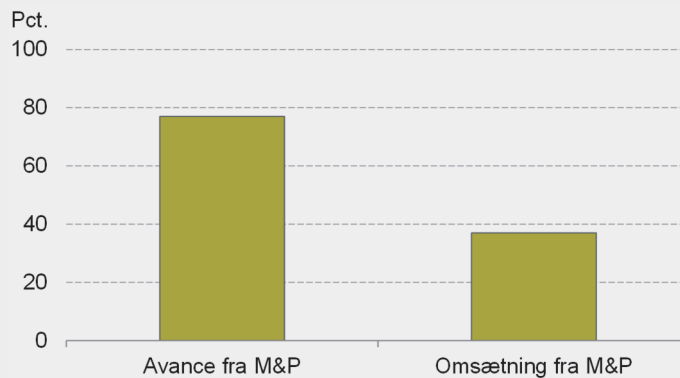
Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata.

Avancerne fra M&P er koncentreret i få fremstillingsvirksomheder

De ti fremstillingsvirksomheder med højest M&P-omsætning stod i 2019 for 75 pct. af de samlede avancer fra M&P, jf. figur II.8. Dette er bemærkelsesværdigt, idet der samlet set er omtrent 1.100 virksomheder i datagrundlaget.

FIGUR II.8 KONCENTRATIONEN AF M&P I TOP TI FREMSTILLINGSVIRKSOMHEDER

Avancerne fra M&P er koncentreret i de ti fremstillingsvirksomheder med størst omsætning fra M&P.



Anm.: Andelen af den samlede omsætning hhv. de samlede avancer fra M&P, der udgøres af de ti fremstillingsvirksomheder med mest M&P-omsætning. Den samlede omsætning og de samlede avancer er opgjort for samtlige virksomheder i datasættet inklusive virksomheder udenfor fremstilling.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata.

OPSAMLING

Afsnittet definerer M&P og undersøger fordelingen af M&P i økonomien

I afsnittet defineres merchanting og processing (M&P), og samtidig beskrives fordelingen på tværs af virksomheder. Definitionerne og beskrivelsen af fordelingen anvendes i de efterfølgende afsnit, som undersøger, om forøgelsen i M&P er drevet af opgørelse, og karakteriserer de virksomheder, som anvender M&P.

M&P er danske virksomheders salg af varer produceret i udlandet

M&P forekommer, når danske virksomheder ejer varer, der er produceret i udlandet, og videresælger varerne – typisk uden at de krydser den danske grænse. Forskellen mellem merchanting og processing ligger i ejerskabet af de mellemvarer, der anvendes som input i produktionen i udlandet. Merchanting kan både dække over engroshandels- og produktionsvirksomheder, som får fremstillet varer i udlandet, men som bidrager til produktionsprocessen med tjenesteydelser såsom administration, forskning og udvikling og eventuelt mellemvarer produceret i Danmark.

	<p>Processing omfatter kun produktionsvirksomhed med fremstilling i udlandet.</p>
<p>Avancerne fra M&P er koncentreret i ti store fremstillingsvirksomheder</p>	<p>Avancerne fra M&P er en indikator for værdiskabelsen ved aktiviteterne, og disse er koncentreret i ti store fremstillingsvirksomheder. En mindre andel er placeret hos fabriksløse producenter, som ejer produktion i udlandet, men ikke i Danmark. Den lille resterende del af avancerne er placeret i virksomheder udenfor fremstilling. Disse virksomheder står for halvdelen af omsætningen, men kun en tiendedel af avancerne fra M&P. Det afspejler, at avancen ved engroshandel er forholdsvis lav i forhold til omsætningen.</p>
<p>Virksomheder med M&P er store, multinationale og har høj indtjening</p>	<p>Virksomheder med M&P er store og har høj værditilvækst pr. beskæftigelse relativt til virksomheder, der ikke har M&P. De har desuden lavere lønkvoter end virksomheder, som ikke gør brug af M&P. Derudover er størstedelen af avancerne fra M&P placeret i virksomheder med datterselskaber i udlandet.</p>
<p>Virksomheder kan etablere produktion i udlandet for at ligge tæt på kunder, ...</p>	<p>Eksisterende forskning peger på, at fremstillingsvirksomheder kan etablere produktion i udlandet for at ligge tættere på kunderne eller for at spare produktionsomkostninger, eksempelvis hvis lønniveauet er lavere i andre lande. Produktionen kan enten etableres i datterselskaber eller i en ekstern virksomhed.</p>
<p>... hvis de er store nok til at betale de faste omkostninger herved</p>	<p>En mulig årsag til at det især er store virksomheder, som gør brug af M&P, er, at de har tilstrækkeligt salg i udlandet til, at det kan betale sig at etablere en udenlandsk produktion. Således kan der være faste omkostninger forbundet med udenlandsk ekspansion, som skal dækkes med et vist salgsvolumen, før det kan betale sig.</p>

II.3

OPGØRELSE AF M&P

Forrige afsnit: M&P er virksomheders udenlandske handelsaktiviteter

Forrige afsnit definerede merchanding og processing som danske virksomheders handelsaktiviteter med varer, der er produceret i andre lande, og som typisk videresælges i udlandet uden at krydse den danske grænse. Afsnittet fandt desuden, at avancerne fra M&P er koncentreret i få, store fremstillingsvirksomheder, som typisk har datterselskaber i udlandet.

Dette afsnit: Skyldes øget M&P opgørelse eller reel stigning i værdiskabelse?

I nærværende afsnit undersøges, om forøgelsen i omfanget af M&P de seneste 20 år er drevet af realøkonomiske stigninger i virksomhedernes værdiskabelse fra globale aktiviteter, eller om det blot skyldes ændringer i opgørelsen af M&P. Først dokumenteres forøgelsen i omfanget af M&P. Dernæst vises, at der ikke er indikation af, at forøgelsen i omfanget af M&P i fremstillingsvirksomhederne er drevet af ændrede opgørelsesmetoder. Efterfølgende undersøges, om forøgelsen i omfanget af M&P kan være drevet af bogføringsmæssig omklassificering af indkomst i multinationale virksomheder. Der ikke heller ikke tegn på, at dette er tilfældet.

UDVIKLINGEN I OMFANGET AF M&P

Voldsom vækst i omsætning fra M&P

Fra 2005 til 2022 er omsætningen i danske virksomheder fra M&P næsten tidoblet fra godt 70 mia. kr. til næsten 700 mia. kr., jf. figur II.9. Til sammenligning er den samlede omsætning i virksomheder i private byerhverv knap fordoblet i samme periode.⁷ Størstedelen af forøgelsen har fundet sted i virksomheder udenfor fremstilling, men omsætningen i fremstillingsvirksomhederne er også vokset betragteligt. M&P udenfor fremstillingsvirksomhederne omfatter primært traditionel engroshandel, hvor avancerne pr. omsætningskrone er små, og til dels fabriksløse producenter, hvor avancerne pr. omsætningskrone er større, jf. afsnit II.2.

7) Jf. REGN5 i Statistikbanken.

FIGUR II.9 OMSÆTNING

Omsætningen fra M&P er steget betragteligt siden 2005.

**FIGUR II.10 AVANCER**

Størstedelen af forøgelsen i avancerne fra M&P er skabt af fremstillingsvirksomheder.



Anm.: Begge figurer er i løbende priser. Avancerne er beregnet som omsætningen fratrukket køb af de udenlandske varer for merchanting og køb af råvarer samt forarbejdningsydelser for processing.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Statistikbanken.

Kraftigere vækst i avancerne drevet af fremstillingsvirksomhederne, ...

Stigningen i avancerne fra M&P, det vil sige omsætningen fraregnet de nært tilknyttede udgifter forbundet med den fysiske fremstilling af varen, har været endnu kraftigere og er mere end 12-doblet i samme periode, jf. figur II.10. Forøgelsen er primært drevet af fremstillingsvirksomhederne, som går fra at stå for 20 pct. af de samlede avancer fra M&P i 2005 til knap 80 pct. i de senere år.

... hvilket indikerer, at fremstilling har skabt mest øget værdi fra M&P

Det forhold, at avancerne er vokset mest i fremstilling, indikerer, at fremstilling har stået for størstedelen af væksten i værditilvæksten fra M&P. Her er dog kun tale om en indikation, da avancer ikke er ensbetydende med værditilvækst, jf. kapitel III, som undersøger værditilvæksten knyttet til M&P.

Skyldes væksten ændret opgørelse?

Det er bemærkelsesværdigt, at avancerne og omsætningen fra M&P i fremstillingsvirksomhederne er steget kraftigt i løbet af de seneste år fra et niveau, der var tæt på nul i 2005. I det følgende undersøges derfor, om udviklingen er drevet af ændringer i opgørelsen af M&P.

SKYLDES FORØGELSEN FORBEDRET STATISTISK GRUNDLAG?

Det undersøges, om væksten i M&P skyldes forbedret statistisk grundlag ...

Det statistiske grundlag for opgørelsen af M&P-aktiviteterne er løbende forbedret. Det indebærer en risiko for, at den registrerede stigning i M&P blot er et resultat af bedre opgørelsesmetoder, snarere end en faktisk stigning i M&P. Derfor undersøges i det følgende, om den kraftige vækst i M&P kan bekræftes ved hjælp af anden statistik. M&P opgøres ud fra et tilbagevendende spørgeskema, som Danmarks Statistik udsender til de største virksomheder og en stikprøve af mindre virksomheder, jf. boks II.1. M&P er imidlertid forholdsvis nye begreber, som det måske især tidligere kan være svært for virksomheder at angive omfanget af. Mod denne forklaring taler, at Danmarks Statistik løbende arbejder med kvalitetssikringen af spørgeskemaet og som en konsekvens af dette arbejde også har revideret de historiske tidsrækker for M&P, jf. Danmarks Statistik (2015).

... ved at beregne en proxy for M&P

For at undersøge om opgørelsesmæssige forbedringer står bag forøgelsen i M&P, beregnes en proxy for M&P-omsætningen ud fra moms- og regnskabsdata.⁸ Ved at anvende disse alternative datakilder sikres, at proxyen ikke er påvirket af eventuelle ændringer i udformningen og måden at besvare de spørgeskemaer, som ligger til grund for de faktiske M&P-tal. Proxyen er beregnet som forskellen mellem virksomhedernes omsætning (der indeholder M&P) og deres indenlandske salg af varer samt deres vareeksport over den danske grænse (der ikke indeholder M&P). Proxyen er således et mål for den resterende omsætning, der indeholder indkomst fra M&P. Proxyen kan dog afvige fra M&P, da den også kan indeholde anden indkomst, såsom indtægter fra eksport af tjenester.⁹ Proxyens validitet bekræftes imidlertid af, at den har en tæt sammenhæng med omsætning fra M&P på virksomhedsniveau i 2020, hvor eventuelle problemer med kvaliteten af data for M&P bør være mindre end i de tidligere år, jf. boks II.2. De andre forhold end M&P, der kunne påvirke proxyen, lader således til at have begrænset betydning for størrelsen af proxyen.

8) Begrebet *proxy* eller *proxy-variabel* bruges indenfor statistik om en slags indikator, der anvendes som substitut for en anden variabel, typisk fordi data ikke er dækkende for denne.

9) Grundet databegrænsninger er der et databrud i 2010, så proxyen efter dette år omfatter eksport af tjenester, mens dette ikke er tilfældet før 2010. Ikke desto mindre er der både før og efter 2010 et betydeligt sammenfald mellem proxyen og den faktiske tidsserie for M&P. Fra 2017 øges forskellen mellem serierne imidlertid, hvilket kan skyldes, at tjenesteeksporten i fremstillingsvirksomhederne øges. Dette bekræftes af, at udviklingen i summen af M&P og tjenesteeksport er tæt sammenfaldende med tidsserien for proxyen fra 2017 og frem.

BOKS II.2 EN PROXY FOR M&P-OMSÆTNINGEN

For at undersøge, om opgørelsesmæssige ændringer har påvirket omfanget af M&P, konstrueres en proxy for M&P-omsætningen for fremstillingsvirksomheder ud fra alternative datakilder. Idéen med proxyen er, at omsætningen for fremstillingsvirksomheder primært udgøres af indenlandsk salg, traditionel eksport af varer og eksport af varer produceret i udlandet (M&P). Derfor kan proxyen beregnes som:

$$\text{proxy} = \text{omsætning} - \text{indenlandsk salg} - \text{traditionel eksport}$$

Omsætning er omsætningen fra regnskabsstatistikken, *indenlandsk salg* er det indenlandske salg fra MOMS-registeret og *traditionel eksport* er eksporten af varer over grænserne fra varehandelsregisteret. Målet er approksimativt af to årsager. For det første er der opgørelsesmæssige forskelle mellem de anvendte statistikker. Eksempelvis er omsætningsbegreberne forskellige i MOMS-statistikken og i regnskabsstatistikken. For det andet omfatter den samlede omsætning også eksport af tjenesteydelser, som har haft voksende betydning for fremstillingsvirksomhederne. Dermed overvurderer proxyen M&P-niveauet, jf. figur II.11. Før 2010 indeholder *indenlandsk salg* også eksport af tjenester. Her er eksport af tjenester altså ikke indeholdt i proxyen, og i den forstand er den en mere præcis indikator for M&P-omsætningen. Efter 2010 er eksport af tjenester indeholdt i proxyen.

For at undersøge proxyens validitet regresseres den på den faktiske M&P-omsætning for de 56 M&P-virksomheder fra 2016 til 2020. Hvis proxyen er en god indikator, bør estimatet være signifikant forskellig fra nul og numerisk tæt på en. Estimatet er signifikant forskellig fra nul i 3 ud af 4 søjler, jf. tabel A. I 3. og 4. søjle anvendes virksomheds- og års-fixed effects, hvilket svarer til at sammenligne ændringerne i M&P-omsætningen med ændringerne i proxyen i de enkelte virksomheder. I 3. søjle, hvor der ikke normeres med beskæftigelse, er sammenhængen signifikant på et 10 pct.-niveau. I 4. søjle, hvor der normeres med beskæftigelse, er den signifikant på et 1 pct.-niveau. I alle søjler på nær den tredje er estimatet desuden numerisk tæt på én, og i søjle et og fire er hældningen ikke signifikant forskellig fra én. Den overordnede konklusion er dermed, at proxyen er en udmærket, om end ikke perfekt, indikator for M&P-omsætningen på virksomhedsniveau.

TABEL A REGRESSIONSRESULTATER

	Afhængig variabel: M&P-omsætning			
Proxy	1,01*** (0,08)	0,92*** (0,02)	0,42* (0,23)	0,82*** (0,18)
Pr. årsværk	Nej	Ja	Nej	Ja
Vsh. og års FE	Nej	Nej	Ja	Ja
Obs.	215	215	215	215
R ²	0,93	0,97	0,99	0,99

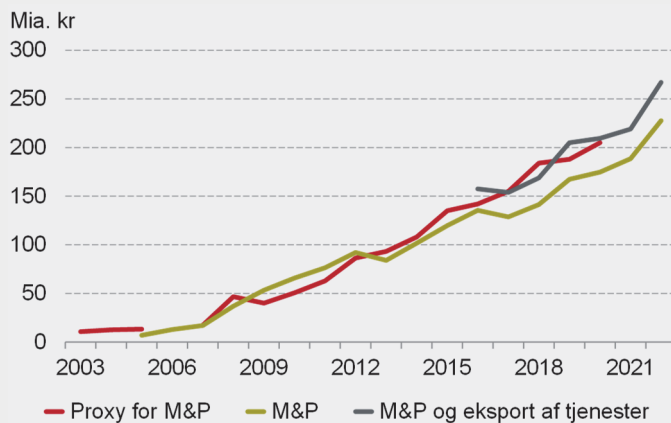
Anm.: Stjerner angiver signifikans: * = 10 pct. ** = 5 pct. *** = 1 pct.

Den kraftige vækst i M&P i fremstillingsvirksomhederne bekræftes af proxy

Den kraftige vækst i den samlede omsætning fra M&P i fremstillingsvirksomhederne bekræftes af proxyen for omsætningen fra M&P, jf. figur II.11. Således er der en tæt sammenhæng mellem officielle mål for omsætningen fra M&P og proxyen. Dette indikerer, at den observerede stigning i M&P ikke afspejler ændringer i opgørelsesmæssige forhold.

FIGUR II.11 VÆKSTEN I M&P INDENFOR FREMSTILLING

En proxy for M&P-omsætningen bekræfter den markante vækst i M&P-omsætningen fra 2005 til 2020.



Anm.: Omsætningen er opgjort for virksomheder indenfor fremstillingsbranchen. Proxyen for M&P har databrud i 2010, jf. boks II.2. Tidsserierne dækker ikke alle år grundet manglende data og fortrolighedshensyn.
Kilde: Egne beregninger på registerdata og Statistikbanken.

VIRKSOMHEDERNES BOGFØRING AF OMSÆTNING

Hvordan påvirker virksomhedernes bogføring opgørelsen af M&P?

Det er tillige muligt, at den stigende M&P skyldes ændret regnskabspraksis i de virksomheder, som udfører de globale aktiviteter. Størstedelen af omsætningen og avancerne fra M&P finder sted i multinationale selskaber, jf. forrige afsnit. Multinationale virksomheder har i et vist omfang mulighed for at flytte rundt på deres indkomst mellem moderselskabet og datterselskaber i andre lande, som rent indenlandske virksomheder ikke har. I dette underafsnit undersøges derfor, om ændringer M&P-virksomhedernes bogføringspraksis kan have bidraget til stigningen i M&P.

Bogføring forskellig ved M&P- hhv. licensmodel

En multinational virksomhed, som får produceret en vare i et andet land, kan vælge mellem to grundlæggende modeller til at bogføre indtægterne herfra, jf. Danmarks Statistik (2018) og afsnit II.2: Ved M&P-modellen ejer og sælger det danske moderselskab varerne, hvorfor omsætningen placeres i moderselskabet som indtægter fra M&P. Når en multinational virksomhed benytter sig af licensmodellen, ejer det udenlandske datterselskab varerne og sælger dem. Her betaler moderselskabet for rettighederne til at producere samt eventuelt for andre varer og tjenester (royaltybetaling). Et eventuelt overskud fra salget kan alternativt til royaltybetalinger overføres som udbytte fra datterselskabet til moderselskabet. Valget af bogføringsmodel, og dermed om salget bogføres som M&P-omsætning i moderselskabet eller som omsætning i datterselskabet, kan blandt andet afhænge af skattelovgivning. Hvis valget af bogføringsmodel ændrer sig over tid, eksempelvis grundet ændret lovgivning, kan det potentielt påvirke omfanget af M&P, uden at dette nødvendigvis afspejler ændringer i realøkonomiske forhold.

Ikke tegn på, at M&P-stigning alene skyldes ændret bogføring

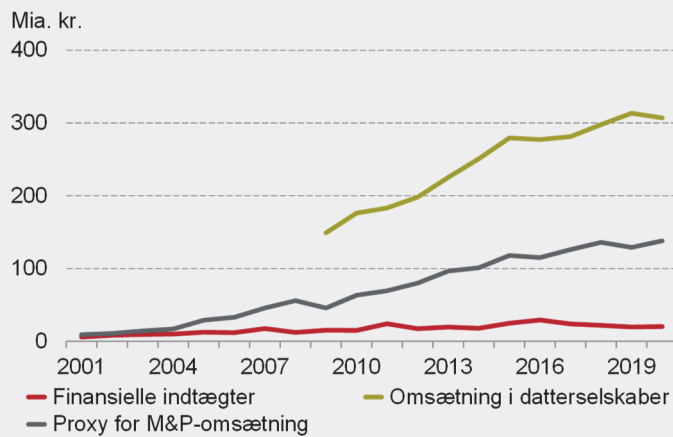
For at belyse om dette er tilfældet, undersøges det, om der er tegn på, at omsætning, der tidligere lå i datterselskaber, er flyttet til danske moderselskaber. Hvis virksomhederne flyttede omsætning fra datterselskaber til moderselskaber, ville man forvente at se et fald i datterselskabernes omsætning samtidig med stigningen i M&P. Et sådan mønster kan imidlertid ikke findes i data, jf. figur II.12.¹⁰ Således fordobles omsætningen i datterselskaberne fra 2009 til 2020 samtidig med, at proxyen for omsætningen fra M&P også øges kraftigt.¹¹ En analyse på virksomhedsniveau bekræfter denne konklusion, jf. boks II.3: Virksomheder, der har oplevet store stigninger i proxyen for M&P-omsætning, har også oplevet store stigninger i omsætningen i datterselskaber. Dette indikerer, at forøgelsen i M&P-omsætningen skyldes forhold, der øger koncernens samlede omsætning, og ikke at der flyttes omsætning, der plejede at være bogført i datterselskaberne, til moderselskaberne. Der er dermed ikke tegn på, at ændret bogføring alene driver den stigende M&P-omsætning.

10) Omsætningen i datterselskaberne er opgjort ud fra salget til virksomheder udenfor koncernen og indeholder således ikke salg fra et datterselskab til det danske moderselskab.

11) Til gengæld er omsætningen fra M&P relativt til omsætningen i datterselskaberne stigende. Det kan derfor ikke umiddelbart afvises, at en kombination af stigende indkomst på koncernniveau og en ændret bogføringspraksis har betydet, at den øgede indkomst i højere grad end tidligere bogføres som M&P-omsætning. Dette diskuteres nedenfor.

FIGUR II.12 INDTJENING I M&P-VIRKSOMHEDERNE

M&P-omsætningen er øget samtidig med, at omsætningen i datterselskaberne og de finansielle indtægter er øget. Det peger i retning af, at ændret bogføring af overskud ikke driver M&P-stigningen.



Anm.: De finansielle indtægter omfatter afkast af virksomhedens investeringer og renteindtægter fra udlån, herunder udbytter fra datterselskaber. Omsætningen i datterselskaber er opgjort for udenlandske datterselskaber og omfatter kun salg til kunder udenfor koncernen. Proxyen for M&P-omsætning er beskrevet i boks II.2 og anvendes, da de faktiske tal for M&P-omsætningen på virksomhedsniveau kun kan vises for 2016-20.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata.

Bekræftes af, at hverken udbytter eller tjenesteeksport falder

Konklusionen om, at stigningen i M&P ikke alene skyldes ændret bogføring, bekræftes af udviklingen i de finansielle udbytter og tjenesteeksporten. I en licensmodel, hvor datterselskaberne står for omsætningen, kan overskuddet fra salget som nævnt overføres til moderselskabet gennem betaling for intern tjenesteeksport fra moderselskabet til datterselskaberne eller gennem udbytter. En overgang til en M&P-model kunne dermed resultere i et fald i disse størrelser. Der er imidlertid ikke tegn på et fald i de finansielle indtægter i figur II.12. I figur II.11 indeholder proxyen fra 2010 også tjenesteeksport. Hvis forøgelsen i M&P var drevet af faldende tjenesteeksport, skulle proxyen derfor falde eller være konstant og ikke følge stigningen i den faktiske M&P-udvikling. Det peger yderligere i retning af, at ændret bogføring ikke alene kan forklare den stigende M&P-omsætning.

BOKS II.3 ANALYSE AF INDTÆGTER I M&P-VIRKSOMHEDERNE

Med henblik på at undersøge baggrunden for forøgelsen af M&P anvendes data fra 56 virksomheder, som har M&P-aktiviteter i 2019 og har data fra 2005. Data for M&P stammer fra et spørgeskema og er beskrevet i afsnit II.2. Disse data kobles med regnskabsdata, oplysninger om de ansatte fra e-indkomst og uddannelsesregistre samt de såkaldte OFATS-data om danske virksomheders udenlandske datterselskaber.

Regressionsanalyse

For at belyse, om den øgede M&P er drevet af bogføringsmæssig flytning af indkomst, estimeres sammenhængen mellem proxyen for M&P-omsætningen pr. årsværk ($proxy_{i,t}$) og en forklarende variabel ($X_{i,t}$), der enten er omsætningen i datterselskaberne pr. årsværk eller de finansielle indtægter pr. årsværk:

$$proxy_{i,t} = \beta X_{i,t} + \alpha_i + \delta_t + \epsilon_{i,t}.$$

Her indekserer i virksomheder og t år, så α_i er virksomheds-*fixed effects*, og δ_t er års-*fixed effects*. Alle variable måles pr. årsværk for at undgå, at sammenhængene er drevet af virksomhedsstørrelse.

Resultaterne er vist i tabel A. Sammenhængen mellem proxyen for M&P og omsætningen i datterselskaberne henholdsvis de finansielle indtægter er i begge tilfælde signifikant og positiv. Dermed er der ikke tegn på, at forøgelsen i M&P-omsætningen er drevet af formindsket omsætning i datterselskaberne eller formindskede finansielle indtægter. Dette indikerer, at forøgelsen i M&P-omsætning ikke skyldes, at multinationale selskaber har flyttet eksisterende indtjening fra datterselskaberne. De positive sammenhænge peger omvendt på, at forøgelsen i M&P-omsætning er sammenfaldende med en forøgelse af indtjeningen på koncernniveau, som både øger omsætningen i datterselskaberne, M&P-omsætningen og de finansielle indtægter.

TABEL A REGRESSIONSANALYSE

	Afhængig variabel: M&P-omsætning	
Omsætning i datterselskaber	0,33*** (0,00)	
Finansielle indtægter		9,43*** (0,01)
Vsh. og års FE	Ja	Ja
Obs.	1.110	1.110
R ²	0,47	0,89

Anm.: Stjerner angiver signifikans: * = 10 pct. ** = 5. pct. *** = 1 pct.

Samlet set: Tegn på reelle stigninger i indkomst på koncernniveau

Samlet set er der ikke fundet tegn på, at den øgede M&P-omsætning skyldes, at virksomhederne bogføringsmæssigt har flyttet omsætning, som plejede at være placeret i datterselskaberne. Med andre ord indikerer resultaterne, at den øgede M&P-omsætning er forbundet med reelle stigninger i de multinationale virksomheders omsætning på koncernniveau.

Men det kan ikke afvises, at ændret bogføring er en del af forklaringen på øget M&P

Figur II.12 viser imidlertid også, at forholdet mellem proxyen for M&P-omsætning og omsætningen i datterselskaberne er steget. Således er omsætningen i datterselskaberne fordoblet, mens proxyen for M&P-omsætningen er tidoblet fra 2009 til 2020. Potentielt kan dette tænkes at afspejle, at den øgede indtjening på koncernniveau i stigende omfang er blevet bogført som M&P. En mulig forklaring på stigningen i M&P er derfor, at der kan have været sket ændring i bogføringspraksis i kombination med øget koncernindtjening. Multinationale virksomheders bogføring af indkomst kan blandt andet blive påvirket af forskelle i selskabsskat, jf. Tørsløv mfl. (2023) og Guvenen mfl. (2022). I det følgende undersøges derfor om bogføringen af M&P kan have været påvirket af skatteforskelle.

SKATTEMÆSSIGE INCITAMENTER TIL OMFLYTNING

Det undersøges, om skatteforskelle tilskynder til at flytte overskud til Danmark, ...

I det følgende undersøges, hvordan selskabsskattesatserne i Danmark og andre lande kan tænkes at påvirke M&P-virksomhedernes incitamenter til at flytte omsætning og overskud gennem valg af bogføringspraksis og fastsættelse af transferpriser. Hovedspørgsmålet er, om M&P-virksomhederne har et skattemæssigt incitament til at bogføre deres øgede globale indtjening i Danmark, selvom indtjeningen er skabt i andre lande.

... hvilket i givet fald kan give for høj opgørelse af M&P og ydermere af BNP og produktivitet

Hvis M&P-virksomhederne – af skattemæssige eller andre årsager – flytter overskud ind i Danmark, vil det kunne føre til for høj opgørelse af M&P og ydermere af BNP og dermed produktiviteten i Danmark (og vice versa, hvis virksomhederne flytter overskud ud af landet). En række tidligere analyser har således peget på, at multinationale selskabers bogføring af de globale handelsaktiviteter påvirker opgørelsen af BNP, jf. Elmeskov (2018), Danmarks Statistik (2018, 2021) og Danmarks Nationalbank (2019). Hvis virksomhederne registrerer indtægten som varesalg i forbindelse med M&P (hvor den danske modervirksomhed altså ejer færdigvarerne), registreres det som dansk værditil-

vækst og indgår i dansk BNP. Hvis virksomhederne omvendt lader datterselskaberne eje varerne, så salget bogføres i datterselskabernes omsætning og overskud, indgår salget i udenlandsk BNP.¹²

**Transferprisregler
modvirker principielt
problemer med
opgørelse af BNP ...**

De internationale regler for multinationale virksomheders bogføring sigter mod at begrænse mulighederne for overskudsflytning og dermed også de opgørelsesmæssige effekter på BNP, jf. Rassier (2017) og Marques og Pinho (2016). Reglerne tilsiger nemlig, at de enkelte selskaber skal aflønnes for deres bidrag til den globale produktion, *som om transaktionen fandt sted mellem to uafhængige virksomheder*, jf. også faktaboksen. Dette betyder, at hvis et udenlandsk datterselskab bogfører salget af varerne, skal datterselskabet betale det danske moderselskab for dets bidrag til produktionen (f.eks. fra administration og produktionsrettigheder). Hvis moderselskabet omvendt står for salget ved brug af M&P, skal det betale datterselskabet for produktionsydelser og andre relevante bidrag til produktionen. I det omfang at transferpriserne lever op til disse principper, vil virksomhederne blive aflønnet for deres bidrag til produktionen, som om dette bidrag var fastsat ved markedspriser, uanset om omsætningen fra varesalget ligger i datterselskabet eller i som M&P i moderselskabet. Hvis principperne følges, vil BNP og produktivitet dermed være opgjort korrekt ved markedspriser.

**... men i praksis
forekommer
overskudsflytning**

I praksis finder en omfattende international litteratur imidlertid, at multinationale virksomheder – på trods af transferprisregler – foretager bogføringsmæssige flytninger af overskud på tværs af landegrænser for at mindske skattebetalinger, jf. Tørsløv mfl. (2023) og Guvenen mfl. (2022). Det kan dels skyldes, at virksomhederne omgår reglerne, dels at lovens rammer tillader virksomhederne et vist frirum til at fastsætte transferpriserne.

12) Hvis omsætningen og overskuddet fra salget af varerne placeres i det udenlandske datterselskab, vil overskuddet herfra blive udbetalt som udbytte til ejerne af datterselskabet. Da datterselskabet ejes af det danske moderselskab, vil udbytteindgå som en *finansiell* indtægt i moderselskabets regnskaber. Denne finansielle indtægt indgår ikke i dansk BNP, men vil til gengæld indgå i danske BNI.

AFREGNINGSPRISER

Markedspriser

Produktionsværdi og værditilvækst opgøres i nationalregnskabet i markedspriser, dvs. de priser, varerne koster, når de handles på et marked med uafhængige aktører.

Transferpriser

Varer, der handles internt mellem koncernforbundne selskaber, afregnes til såkaldte transferpriser. Transferpriserne er regulerede for at sikre, at virksomhederne ikke sætter kunstigt lave eller høje priser for herved at minimere skattebetalingerne på koncernniveau. Princippet i lovgivningen er, at priserne skal sættes til det niveau, som de ville være, hvis varen eller tjenesten blev handlet mellem to virksomheder, der ikke var i samme koncern.

M&P- virksomhedernes incitament undersøges

De multinationale virksomheders incitament til at flytte overskud på tværs af landegrænser afhænger blandt andet af forskelle i selskabsskattesatser på tværs af lande. M&P-virksomhedernes incitament til at foretage overskudsflytning kan derfor betragtes ved at opgøre, hvor høj den gennemsnitlige skattesats er i de lande, hvor virksomhederne har M&P-aktiviteter, relativt til den danske skattesats.

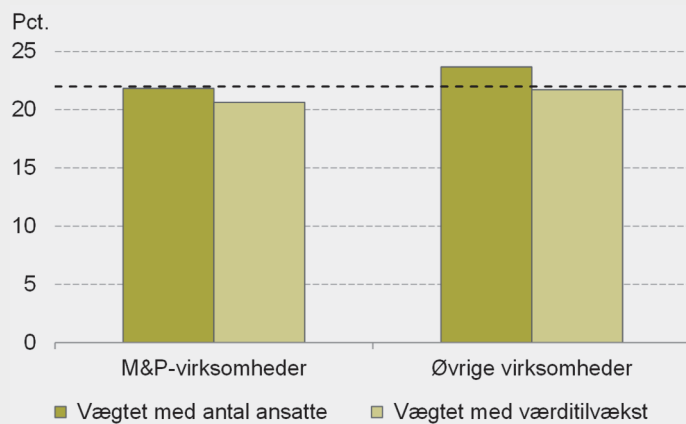
I gennemsnit ikke incitament til at flytte overskud ind i Danmark

Den gennemsnitlige skattesats i de lande, hvor M&P-virksomhederne har datterselskaber, er en smule lavere end i Danmark, jf. figur II.13. Det peger i retning af, at der netto er et lille incitament blandt M&P-virksomhederne til at flytte overskud fra Danmark til udlandet.¹³ Den gennemsnitlige skattesats er et vægtet gennemsnit af udenlandske selskabsskattesatser, idet lande, hvor de multinationale M&P-virksomheder har meget aktivitet i datterselskaber, vægter tungere. Når værditilvækst i datterselskabernes lande anvendes som vægte, er den gennemsnitlige udenlandske skattesats lavere, end når antal ansatte anvendes som vægt. I begge tilfælde er der imidlertid tale om en skattesats, som ligger tæt på den danske på 22 pct. De øvrige virksomheder med datterselskaber i udlandet (og uden M&P) står overfor en lidt højere gennemsnitlig skattesats, men også her er der tale om en lille forskel.

13) Gennemsnittene giver et udtryk for det samlede *nettoincitament*, og det kan ikke ud fra beregningen udelukkes, at enkelte selskaber har større incitament til at flytte overskud mellem Danmark og andre lande.

FIGUR II.13 GENNEMSNITLIG SELSKABSSKATTESATS I LANDE MED DATTERSELSKABER

Den gennemsnitlige selskabsskattesats i lande, hvor danske M&P-virksomheder har datterselskaber, er lidt lavere end den danske selskabsskattesats. Multinationale virksomheder uden M&P-aktiviteter står i gennemsnit overfor en lidt højere selskabsskattesats, som dog heller ikke afviger markant fra den danske.



Anm.: Værditilvæksten er et skøn, som beregnes ud fra antal ansatte og værditilvæksten pr. arbejder i det pågældende land. Den stiplede linje angiver selskabsskatten i Danmark (22 pct.). Øvrige virksomheder er virksomheder med datterselskaber i udlandet, som ikke har M&P-aktiviteter. Alle tal opgjort i 2019.

Kilde: Egne beregninger foretaget på data fra Danmarks Statistik og OECD.

Beregning for danske multinationale virksomheder ...

I det følgende foretages et skøn for, hvor stort nettoomfanget af overskudsflytning er blandt danske multinationale virksomheder. Grundet datamæssige begrænsninger er det ikke muligt at foretages skønnet for de multinationale M&P-virksomheder alene. I stedet beregnes skønnet for samtlige danske virksomheder med datterselskaber i udlandet, jf. boks II.4. Beregningen opgør alene den *bogføringsmæssige* overskudsflytning for en given investering, men belyser ikke virksomhedernes *realøkonomiske* beslutninger om, hvor de investerer og dermed får forrentet deres kapital.

BOKS II.4 BEREGNING AF OVERSKUDSFLYTNING

Det skønnede nettoomfang af bogføringsmæssig overskudsflytning mellem Danmark og udlandet beregnes ud fra en antagelse om, at overskud flyttes fra lande med høj selskabsskat til lande med lavere selskabsskat, jf. også Marques og Pinho (2016) og Clausen (2016), som anvender en lignende metode. Graden af overskudsflytning afhænger af, i hvor høj grad multinationale selskaber reagerer på selskabsskattedforskelle; den såkaldte semi-elasticitet ved overskudsflytning. Flyttet overskud fra et givent land, i , findes ved formlen:

$$\text{flyttet overskud}_i = S_i - S_i^* = \frac{\beta \Delta \tau_i}{1 + \beta \Delta \tau_i} S_i$$

Hvor β er semi-elasticiteten af overskudsflytning mht. til forskellen i skattesatsen ($\Delta \tau$), der sættes til 1 i hele perioden, jf. *Dansk Økonomi, forår 2023*. Det betyder, at en stigning i selskabsskattesatsen på 1 pct.point antages at føre til overskudsflytning i et omfang, hvor selskabsskattegrundlaget reduceres med 1 pct. S angiver det opgjorte overskud, mens S^* angiver uobserverede faktiske overskud i fraværet af skattedforskelle, der implicit udledes fra formlen. Det samlede omfang af nettooverskudsflytning findes ved at summere over det flyttede overskud til eller fra alle lande:

$$\text{flyttet overskud} = \sum_i \text{flyttet overskud}_i$$

Beregningen er foretaget på data for 31 OECD-lande fra FATS-databasen (Foreign Affiliates Statistics). Databasen indeholder ikke oplysninger om eksempelvis Kina og andre ikke-OECD-lande. Beregningen er foretaget på alle danske virksomheder med datterselskaber i udlandet, mens udenlandske selskaber med datterselskaber i Danmark ikke medtages i beregningen.

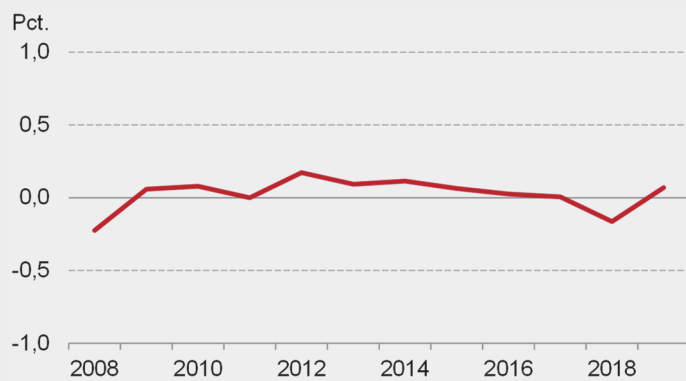
... tyder på begrænset nettooverskudsflytning

Beregningen er baseret på en antagelse om, at der sker overskudsflytning fra lande med højere selskabsskat til lande med lavere selskabsskat, og at denne overflytning stiger med forskellen mellem selskabsskattesatserne. For alle danske virksomheder med datterselskaber i udlandet (både med og uden M&P) anslås, at ca. 1,1 mia. kr., svarende til 0,07 pct. af BVT i den private sektor, netto blev flyttet ud af Danmark i 2019, jf. figur II.14. Det beregnede skøn for overskudsflytningen svinger i perioden 2008-19 omkring 0, men viser de fleste år tegn på nettoudflytning. I alle år er det beregnede nettoomfang af overskudsflytning dog yderst begrænset set i forhold til det samlede BVT i den private sektor. Når det skønnede nettoomfang ikke er faldet til trods for, at selskabsskatten er faldet i Danmark de seneste 15 år, kan det skyldes, at skatten også er faldet i mange andre lande, jf. OECD (2023). Som nævnt kan overskudsflytning potentielt betyde, at BNP bliver for højt eller for lavt opgjort. Det begrænsede omfang af beregnet overskudsflytning blandt

danske, multinationale virksomheder tyder imidlertid på, at de opgørelsesmæssige problemer for dansk BNP forbundet hermed er begrænsede.

FIGUR II.14 SKATTEFLYTNING SOM ANDEL AF BVT

Beregningen viser, at det skønnede omfang af nettooverskudsflytning ud af Danmark er begrænset til højst 0,2 pct. af BVT i den private sektor.



Anm.: Omfatter danske virksomheder med datterselskaber i udlandet. Beregningerne er beskrevet i boks II.4.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af tal fra OECD.

Samme konklusion i studier der medtager udenlandsk ejede datterselskaber i Danmark

Lignende konklusioner fås i studier, der, udover danske multinationale selskaber, også inddrager udenlandsbaserede multinationale selskaber med datterselskaber i Danmark, jf. *Dansk Økonomi, forår 2023*. Generelt finder studierne, ligesom analysen ovenfor, at der sker en nettoflytning af overskud fra Danmark til udlandet, men at omfanget er af begrænset størrelse. Som eksempel analyserer Cristea og Ngyuen (2016) overskudsflytning gennem manipulation af råvarepriser og finder tegn på, at der flyttes overskud ud af Danmark. Størrelsen er dog begrænset. Zucman mfl. (2023) finder ligeledes en nettoudflytning af overskud fra Danmark svarende til ca. 3 pct. af det samlede overskud i virksomhederne. Marques og Pinho (2016) finder, at graden af overskudsflytning er mindre i lande, hvor der er strengere regler for transferpriser samt bedre håndhævelse af reglerne. De seneste års stramninger og

ensretning af lovgivningen om transferpriser trækker på den måde i retning af, at en eventuel målefejl i BNP er mindsket de seneste år.¹⁴

Andre forhold end skatter kan have påvirket bogføring

Det kan ud fra analyserne af skatteforskelle ikke udelukkes, at andre forhold kan have påvirket virksomhedernes bogføringspraksis af M&P og dermed ledt til for lav eller høj opgørelse af M&P-omsætningen og værditilvæksten. Eksempelvis finder Dischinger mfl. (2014), at multinationale selskabers overskud i højere grad bogføres i moderselskabet. Én mulig forklaring er, at det reelt er her, hvor værdierne skabes, fordi virksomhedernes høje produktivitet stammer fra en effektiv organisation eller andre forhold i moderselskabet. En anden mulig forklaring er imidlertid, at der er en bogføringsmæssig praksis med at opgøre for stor en del af indkomsten i hjemlandet. I givet fald kan en sådan praksis, i kombination med en forøgelse af omsætningen på koncernniveau, lede til et stigende omfang af for højt opgjort indkomst i Danmark. Derudover har Danmark i løbet af årene indgået en række såkaldt dobbeltbeskatningsaftaler med andre lande, som har til formål at undgå, at virksomhederne beskattes to gange af samme indkomst, jf. Head (2007).¹⁵ Dette er et eksempel på en ændring i lovgivningen, som kan have påvirket virksomhedernes bogføring af nye indtægter fra udenlandsk produktion og dermed ændringen i M&P siden 2005.

OPSAMLING

Afsnittet undersøger om forøgelsen i M&P skyldes opgørelse

I afsnittet vises, at omfanget af M&P er øget markant siden midten af 2000'erne, og at forøgelsen i avancerne primært finder sted i fremstillingsvirksomheder. Dernæst undersøges det, om denne forøgelse skyldes opgørelsesmæssige forhold, eller om den afspejler realøkonomiske stigninger i virksomhedernes værdiskabelse fra udenlandske aktiviteter.

14) Dette kunne betyde, at virksomheder, der tidligere har bogført et for lavt niveau af M&P for at placere indtægter i udlandet, i de senere år har oplevet en forøgelse i omfanget af M&P-indtægterne som følge af stramningen af lovgivningen. Potentielt kunne dette altså være en forklaring på forøgelsen i M&P. Hvis dette var tilfældet, burde der dog historisk have været opgjort et højere niveau af omsætning i datterselskaberne, som efterfølgende var faldet, hvilket ikke er tilfældet, jf. diskussionen ovenfor.

15) Et andet eksempel på lovgivning, der påvirker multinationale virksomheders bogføring, er det såkaldte globalpuljeforord, som blev indført i 2005 for at mindske multinationale virksomheders muligheder for at reducere skattebetalinger i Danmark. Før 2005 kunne multinationale selskaber udvælge, hvilke datterselskaber som skulle sambeskattes efter danske regler, og hvilke datterselskaber der skulle holdes udenfor sambeskatning. Dette gav en uhensigtsmæssig mulighed for at minimere skat ved at vælge sambeskatning med underskudsgivende datterselskaber for derved at fradrage underskuddene i den danske selskabsskat og samtidig holde overskudsgivende selskaber i lande med lavere skatterater udenfor sambeskatning, jf. Skatterådet (2011).

Forøgelsen lader ikke til at være drevet af forbedret opgørelse

Den første konklusion er, at der ikke er tegn på, at det øgede omfang af M&P i fremstillingsvirksomhederne skyldes, at Danmarks Statistiks opgørelse er blevet bedre, så der af den grund registreres mere M&P i dag end førhen. For fremstillingsvirksomhederne bekræftes forøgelsen således af en proxy for M&P, der beregnes ud fra andre kilder end det gængse M&P-mål. Proxyen såvel som det faktiske M&P-mål viser begge et begrænset omfang af M&P-omsætning i midten af 2000'erne, og udviklingen i de to mål er bemærkelsesværdigt tæt frem til i dag.

Bogføringsmæssig flytning af indkomst lader heller ikke til at være forklaringen

Forøgelsen lader heller ikke til at være drevet af, at multinationale selskaber bogføringsmæssigt har flyttet omsætning, der tidligere lå i deres datterselskaber, til M&P-omsætning. Omsætningen i datterselskaberne stiger således sideløbende med, at omsætning fra M&P stiger. Dette indikerer, at der er sket en reel forøgelse af de multinationale M&P-virksomheders indkomst fra globale aktiviteter.

Svagt skattemæssigt nettoincitament til at flytte indkomst ud af Danmark ...

Til slut undersøges M&P-virksomhedernes skattemæssige incitament til bogføringsmæssigt at overføre indkomst og overskud fra udenlandske datterselskaber til hovedsædet i Danmark. Her findes tegn på, at de multinationale M&P-selskaber netto har et svagt skattemæssigt incitament til at flytte indtægter ud af Danmark, idet den gennemsnitlige selskabsskattesats i de lande, hvor virksomhederne har datterselskaber, er smule lavere end i Danmark. Denne konklusion bekræftes af analyser, som ikke alene ser på virksomheder med M&P, men undersøger omfanget af skatteflytning i samtlige multinationale virksomheder.

... og dermed giver M&P begrænsede problemer med opgørelse af BNP

Eksisterende forskning tyder på, at når multinationale virksomheder i betydelig grad flytter overskud ind eller ud af landet, kan det indebære, at opgørelsen af BNP bliver for højt eller for lavt opgjort. Det svage skattemæssige incitament indikerer dermed, at forøgelsen i omfanget af M&P kun i begrænset omfang bør give anledning til opgørelsesmæssige problemer med BNP.

Samlet set: Øget M&P afspejler nok øget værdiskabelse fra dansk bidrag til global produktion

Samlet er der ingen indikation af, at forøgelsen i M&P er drevet af opgørelses- eller bogføringsmæssige forhold. Dermed forekommer det sandsynligt, at forøgelsen skyldes en reel stigning i værdiskabelsen fra danske virksomheders samlede bidrag til den globale produktion. De danske virksomheders bidrag til produktionen i udlandet kan, som diskuteret i forrige afsnit, eksempelvis bestå af tjenester, såsom produktionsrettigheder og administration, eller af halvfabrikata som sendes til forarbejdning i udlandet.

II.4

MULIGE FORKLARINGER PÅ VÆKSTEN I M&P

Forrige afsnit: Øget brug af globale produktionsformer i få virksomheder

De to forrige afsnit fandt, at danske virksomheder siden 2005 i stigende grad benytter sig af M&P. Der er tegn på, at forøgelsen ikke blot afspejler forbedring af opgørelsen eller bogføringsmæssig flytning af multinationale virksomheders omsætning. Det indikerer, at stigningen i M&P afspejler en reel stigning i få, store fremstillingsvirksomheders brug af globale produktionsformer, hvor udenlandske selskaber står for en del af den fysiske fremstilling, og de danske virksomheder bidrager til produktionen med mellemvarer og immaterielle input, såsom administration og forskning.

Dette afsnit: Hvad karakteriserer M&P-virksomheder?

Dette afsnit undersøger, hvad der karakteriserer de fremstillingsvirksomheder, som har stået for stigningen i M&P. Formålet er at belyse forskellige realøkonomiske forklaringer på forøgelsen af M&P, herunder hvorfor aktiviteterne er koncentreret i få, store fremstillingsvirksomheder. Til sidst i afsnittet beskrives udviklingen i virksomhedernes immaterielle input.

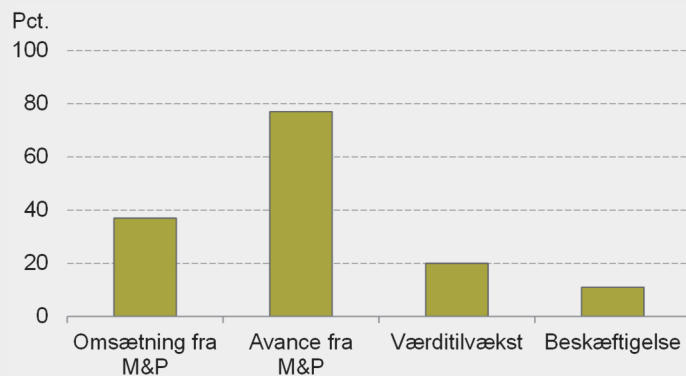
M&P ER KONCENTRERET I FÅ VIRKSOMHEDER MED SUPERSTJERNETRÆK

M&P-avancerne er koncentreret i få virksomheder med høj værditilvækst ...

75 pct. af M&P-avancerne er koncentreret i ti store fremstillingsvirksomheder med høj værditilvækst, jf. figur II.15. Således udgør de ti virksomheder 19 pct. af værditilvæksten og 10 pct. af timebeskæftigelsen i de ca. 1.200 virksomheder, som har data for M&P. Dermed er deres værditilvækst pr. time omtrent dobbelt så høj som gennemsnittet for de øvrige virksomheder. Disse store virksomheder står for en stor andel af den samlede værditilvækst, men en endnu større andel af avancerne fra M&P. Dette indikerer, at de i højere grad gør brug af M&P end de øvrige virksomheder.

FIGUR II.15 TI FREMSTILLINGSVIRKSOMHEDER MED MEST M&P

De ti fremstillingsvirksomheder med størst M&P-omsætning står for en stor del af avancerne fra M&P. De står også for en stor del af værditilvæksten og beskæftigelsen blandt samtlige virksomheder med data for M&P og regnskabsdata i 2019.



Anm.: Andelene er beregnet for de ti fremstillingsvirksomheder med mest M&P-omsætning i 2019 relativt til de samtlige 1.200 virksomheder med data for M&P og med regnskabsdata.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata.

... og høje markupper

Ydermere har de ti virksomheder væsentlig højere markupper end gennemsnittet. Det indikerer, at de har markedsmagt til at sætte høje priser.¹⁶ De ti virksomheders gennemsnitlige markup er således 2, mens gennemsnittet for samtlige virksomheder med M&P-data er 1,5.¹⁷ De høje markupper indikerer, at virksomhederne kan sætte priser, som er væsentlig højere end omkostningerne, fordi de ikke presses af konkurrenter til at sætte priserne ned. Dette indebærer, at pri-

16) En virksomheds markup er forholdet mellem prisen og omkostningerne. Når markupperen er én, er konkurrencen så skarp, at virksomheden sætter pris lig omkostninger. Jo højere markupperen er, desto svagere er konkurrencen, og desto mere markedsmagt har virksomheden til at sætte høje priser, jf. også *Produktivitet, 2022*.

17) Markupperne er beregnet ved brug af den såkaldte *single-input* metode, jf. *Produktivitet, 2022*. Der beregnes vægtede gennemsnit af markupperne, idet virksomhedernes omkostninger anvendes som vægte. Omkostningerne beregnes som summen af løn-omkostningerne og en *overhead*, der består af kapitalomkostninger og beregnes som beskrevet i boks III.4.

serne er højere, end de ville have været i en situation med mere konkurrence, hvilket isoleret set skader forbrugerne og velfærden. Hvis de høje markupper skyldes øget produktivitet i virksomhederne, kan den samlede effekt på velfærden dog godt være positiv, hvis den høje produktivitet overstiger velfærdstabet fra svagere konkurrence, jf. *Produktivitet, 2022*.

**Top fem M&P-
virksomheder har
haft markant vækst i
produktivitet,
værditilvækst ...**

De fem fremstillingsvirksomheder med mest M&P-omsætning har øget deres værditilvækst og timeproduktivitet markant siden 2001, jf. figur II.16. Årsagen til, at der her betragtes top fem fremstillingsvirksomheder, hvorimod figur II.15 betragtede top ti, er, at det grundet ufuldstændig data ikke er muligt at følge samtlige top ti virksomheder tilbage i tid.¹⁸ Beskæftigelsen i de fem virksomheder er også vokset, men med en lavere vækstrate end værditilvæksten. De fem virksomheder er vokset hurtigere end både gruppen af øvrige virksomheder med M&P i 2019 og restgruppen af virksomheder, som ikke har M&P.

... og markupper

De fem virksomheder har desuden haft en markant stigning i deres markupper og et fald i lønkvoten. Det indikerer, at virksomhederne i mindre grad end hidtil presses af konkurrenter til at sætte priserne ned. Dermed har virksomhederne øget den rene profit og mindsket lønnen som andelen af værditilvæksten.

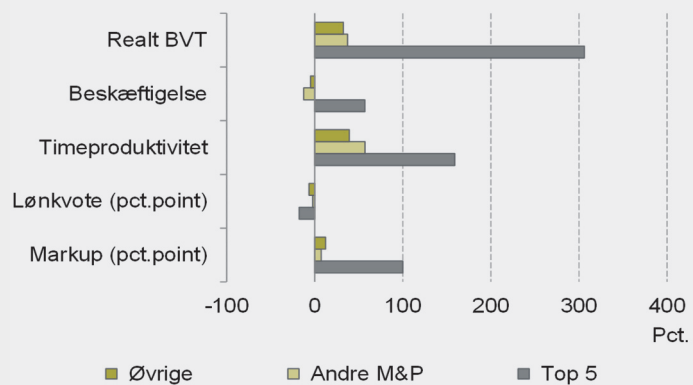
**Virksomhederne har
karakteristika som
superstjerner, ...**

De store fremstillingsvirksomheder med mest M&P har samme karakteristika som de såkaldte *superstjernevirksomheder*, der i stigende grad dominerer økonomien i USA og europæiske lande, jf. Autor mfl. (2020), Stiebale mfl. (2020) og Koltay mfl. (2023). Superstjerner er virksomheder som, fordi de er meget produktive, har store markedsandele og derfor udgør en stor del af økonomien, samtidig med at de har høje markupper og lave lønkvoter, jf. Autor mfl. (2020). De senere år har de udgjort en stigende andel af økonomien, hvilket har bevirket, at de gennemsnitlige markupper er steget, og i Danmark er der fundet tegn på, at fremstillingssektoren i stigende grad domineres af store virksomheder med lave lønkvoter og høj produktivitet, jf. Finansministeriet (2022), Hemous og Olsen (2022) samt DI (2023).

18) De fem virksomheder udgør 58 pct. af de samlede avancer fra M&P i 2019.

FIGUR II.16 VÆKST I FEM FREMSTILLINGSVIRKSOMHEDER MED MEST M&P

De fem fremstillingsvirksomheder med højest M&P-omsætning i 2019 har haft væsentlig højere vækst i BVT, timeproduktivitet og markup samt lavere vækst i lønknoten end de øvrige virksomheder.



Anm.: Figuren viser ændringer over perioden for virksomheder med regnskabsdata fra 2001 til 2020. *Top 5* er de fem fremstillingsvirksomheder med mest omsætning fra M&P i 2019. *Andre M&P* er virksomheder med positiv omsætning fra M&P i 2019. *Øvrige* er virksomheder, der har data for M&P, men hvor omsætningen fra M&P er lig nul i 2019. Realt BVT er den reale værditilvækst deflateret med prisudviklingen på brancheniveau fra nationalregnskabet. Beskæftigelse er antallet af årsværk. Timeproduktivitet er realt BVT i forhold til beskæftigelse. Beregningen af markupperne er beskrevet i fodnote 17.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Statistikbanken og registerdata.

... der kan have anvendt M&P for at udvide globalt

En medvirkende årsag til, at M&P er koncentreret i højproduktive virksomheder, er formentlig, at de oftere anvender globale produktionsformer for at udbrede deres produktion til andre lande. Det kan skyldes, at de højproduktive virksomheders potentielle markedsandel i udlandet er tilstrækkelig stor til, at det kan betale sig for dem at etablere sig i udlandet, jf. Helpman mfl. (2004). De mindre produktive virksomheder afholdes fra at ekspandere, fordi deres potentielle markedsandel og dermed indtjening ved salg i udlandet er for lille til at dække etableringsomkostningerne.

Ingen konsensus om årsagen til fremkomst af superstjerner

Der er ingen konsensus i litteraturen om, hvad superstjernernes fremvækst skyldes, men der er flere mulige teorier, jf. Van Reenen (2018). Én type forklaring er, at den øgede globalisering har øget forbrugernes muligheder for at vælge de bedste og billigste produkter og herved øget superstjernernes markedsandele, jf. Autor mfl. (2020) og Panon (2022). Hvis der samtidig er faste omkostninger forbundet med produktionen, kan profittaten øges for superstjerneerne, i takt med at deres produktion øges, idet der bliver mere indtjening til at betale de faste omkostninger.

IT og immaterielle aktiver er mulige forklaringer

En anden type forklaring er, at den teknologiske udvikling særligt har kommet virksomheder med bestemte iboende egenskaber (eksempelvis en bestemt organisationsform eller ledelseskultur) til gode, som derfor har vundet markedsandele og øget deres fortjeneste. Udviklingen kan ydermere være forbundet med øgede skalafordele, som gør det fordelagtigt for virksomhederne at vokse sig store og afsætte varerne globalt. Aghion mfl. (2023) har foreslået, at fremkomsten af IT kan have givet anledning til sådanne skalafordele. En tredje type forklaring er, at immateriel kapital (patenter, software mv.) er vokset i betydning. Immateriel kapital kan også være forbundet med skalafordele, fordi de kan kræve store faste investeringer, men har begrænsede omkostninger pr. produceret enhed, jf. Bajgar mfl. (2021).

IMMATERIELLE AKTIVER OG UDDANNELSE

Immateriel kapital som input til produktionen i udlandet

Som nævnt peger den akademiske litteratur på, at en øget betydning af immateriel kapital er en mulig forklaring på fremvæksten af superstjernevirksomheder. Disse virksomheder kan have øget deres produktion i udlandet for at skalere produktionen og herigennem øget brugen af M&P. I det følgende undersøges derfor udviklingen i forskellige mål for M&P-virksomhedernes opbygning af immateriel kapital.

Immateriel kapital bliver vigtigere

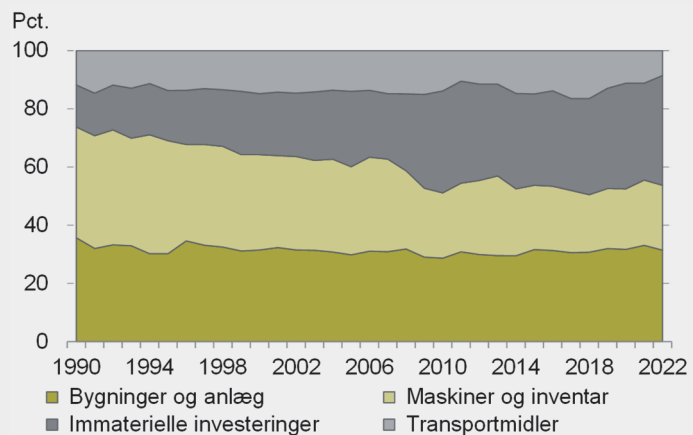
Investeringer i immateriel kapital såsom software, patenter og udviklingsprojekter udgør en større andel af de samlede investeringer i Danmark, jf. figur II.17. Til sammenligning er der sket et fald i investeringerne i materiel kapital, navnlig maskiner og inventar. Dette afspejler en international tendens, som også ses i USA og Europa, jf. Corrado mfl. (2016). I Danmark er der en særlig kraftig forøgelse i andelen af de immaterielle investeringer i årene efter 2008. Dette afspejler en kombination af faldende materielle investeringer og stigende immaterielle investeringer under finanskrisen. Efter krisen har andelen af immaterielle investeringer stabiliseret sig.

IMMATERIEL KAPITAL

Immateriel kapital er et bredt begreb, som udover forskning og udvikling dækker over andet *know-how* såsom software, brandværdi, ledelsesstruktur og kundenetværk, jf. Corrado mfl. (2022). Derfor er der grundlæggende flere forskellige måder at måle immateriel kapital på afhængig af, om der anvendes nationalregnskabsdata eller data på virksomhedsniveau fra regnskaber, spørgeskemaer eller ansatte. I det følgende anvendes forskellige data til at belyse udviklingen i immateriel kapital i Danmark og i M&P-virksomhederne.

FIGUR II.17 INVESTERINGER

Immaterielle investeringer udgør en stigende andel af de samlede investeringer.



Anm.: Investeringer som andel af faste bruttoinvesteringer ekskl. boliger i hele økonomien.

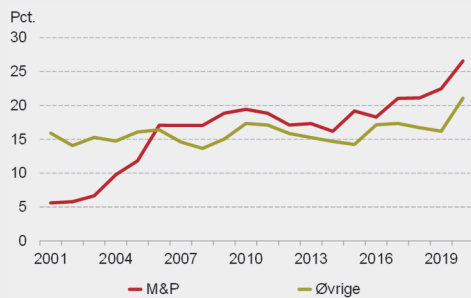
Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken (nationalregnskabet).

Virksomheder med M&P har haft større vækst i andelen af immaterielle aktiver ...

Andelen af immaterielle aktiver er steget særligt kraftigt i M&P-virksomhederne, jf. figur II.18.¹⁹ Andelen af immaterielle aktiver i M&P-virksomhederne er således steget fra 6 pct. i 2001 til 27 pct. i 2020. Til sammenligning er andelen af immaterielle aktiver blandt de øvrige virksomheder gået fra 16 pct. til 21 pct. – her er altså tale om en mindre stigning, men fra et højere niveau.²⁰ En mulig forklaring på, at andelen af immaterielle aktiver er lavere i M&P-virksomhederne i begyndelsen af perioden, er, at denne gruppe i højere grad består af fremstillingsvirksomheder, som traditionelt har haft mange materielle aktiver.

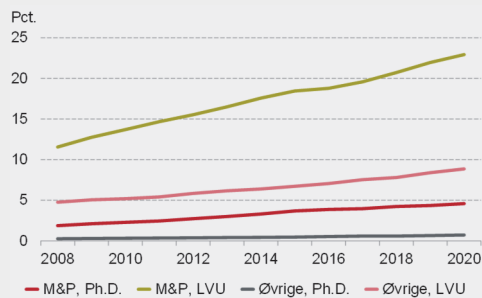
FIGUR II.18 IMMATERIELLE AKTIVER

M&P-virksomhederne har oplevet en kraftigere forøgelse i andelen af immaterielle aktiver, men fra et lavere niveau.



FIGUR II.19 ANSATTE MED LANGE UDDANNELSER

M&P-virksomhederne har oplevet en kraftigere forøgelse i andelen af årsværk med en lang videregående uddannelse og en ph.d.



Anm.: Immaterielle aktiver som andel af samlede anlægsaktiver (immaterielle og materielle). LVU og ph.d. er andelen af årsværk med henholdsvis en lang videregående uddannelse og en ph.d. Der anvendes et balanceret panel af virksomheder, jf. databeskrivelsen i boks II.1.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata.

19) Det er ikke muligt at vise andelen af immaterielle aktiver for superstjernevirksomhederne af hensyn til fortrolighed. Derfor vises andelen for M&P-virksomhederne som helhed.

20) De immaterielle aktiver tæller således kun aktiver, som er bogført i virksomhedens regnskaber og er dermed et underkantsskøn af den immaterielle kapital, jf. Corrado mfl. (2018). Eksempelvis bogføres forskningsudgifter ikke som aktiver, hvorimod visse udviklingsprojekter, købte patenter og software gør.

... og større vækst i andelen med en lang uddannelse

Andelen af årsværk med en lang videregående uddannelse, henholdsvis en ph.d.-grad er højere og steget kraftigere i M&P-virksomhederne end i resten af virksomhederne, jf. figur II.19. Navnlig andelen af årsværk med en ph.d. kan ses som en indikator for investeringer i forskning og udvikling internt i virksomhederne. Dermed er det et supplerende mål til udviklingen i andelen af immaterielle aktiver, som i højere grad afspejler anskaffet immateriel kapital, der er skabt udenfor virksomheden.

Udviklingen er i overensstemmelse med, at immateriel anvendes til at producere globalt

Den øgede betydning af immaterielle aktiver og højtuddannede er i overensstemmelse med, at disse input er blevet vigtigere i takt med, at M&P-virksomhederne har øget deres immaterielle bidrag til udenlandsk produktion. Da der typisk er skalafordele forbundet med immateriel kapital, kan det være en del af forklaringen på, at M&P-forøgelseserne har været koncentreret i superstjerner, som har øget deres markedsandele. I andre lande er øget markedskoncentration således også blevet sat i forbindelse med fremvæksten af immaterielle aktiver, jf. Crouzet og Eberly (2019) og Bajgar mfl. (2021).

OPSAMLING

M&P-stigning er koncentreret i få virksomheder med superstjernetræk, ...

Forøgelsen i M&P-aktiviteter har fundet sted i få, højproduktive fremstillingsvirksomheder, der står for en stor del af den samlede værditilvækst, har høje og stigende markupper, høj produktivitetsvækst og lave lønkvoter. Virksomheder med disse egenskaber kan siges at have superstjernetræk.

... som har et stort nok salg til at dække faste udgifter til produktion i udlandet

En mulig forklaring på, at M&P-aktiviteterne er koncentreret i superstjernevirksomheder, er, at det kræver et vist salgsvolumen for at kunne dække de faste omkostninger forbundet med at etablere produktion i udlandet. Derfor er det plausibelt, at det er de mest produktive virksomheder med størst salg, som vælger en global produktionsform og dermed at eksportere ved M&P.

Fremvækst af superstjerner ses også i andre lande

Fremvæksten af superstjerner er et fænomen, som også ses i Europa og USA, og kan skyldes flere forskellige forhold. Det, at udviklingen finder sted i flere lande og over en længere periode, indikerer, at den er drevet af et eller flere globale, strukturelle skift. Der er ikke enighed i litteraturen om, hvad disse skift er, men de fleste forklaringer er enten relateret til ny teknologi eller øget globalisering.

Øget brug af immaterielle input

I afsnittet findes desuden, at M&P-virksomhederne sideløbende med forøgelsen i M&P har haft kraftige stigninger i andelen af ansatte med

lange uddannelser i den danske virksomhed samt i andelen af immaterielle aktiver såsom patenter og software. Det harmonerer med, at den øgede brug af immateriel kapital kan have givet anledning til skalfordele og dermed medvirket til at øge store danske virksomheders værditilvækst, produktivitet og globalisering.

LITTERATUR

Aghion, P., A. Bergeaud, T. Boppart, P.J. Klenow og H. Li (2023): A theory of falling growth and rising rents. *Review of Economic Studies*, 90(6), s. 2675-2702.

Antràs, P. og S.R. Yeaple (2014): Multinational firms and the structure of international trade. *Handbook of International Economics*, 4, s. 55-130.

Autor, D., D. Dorn, L.F. Katz, C. Patterson og J. Van Reenen (2020): The fall of the labor share and the rise of superstar firms. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(2), s. 645-709.

Bajgar, M., C. Criscuolo og J. Timmis (2021): Intangibles and industry concentration: Supersize me.

Bernard, A.B., og T.C. Fort (2015): Factoryless goods producing firms. *American Economic Review*, 105(5), s. 518-523.

Bernard, A.B., V. Smeets og F. Warzynski (2017): Rethinking deindustrialization. *Economic Policy*, 32(89), s. 5-38.

Beusch, E., B. Döbeli, A.M. Fischer og P. Yesin (2017): Merchanding and Current Account Balances. *The World Economy*.

Chen, W. og F. Kamal (2016): The impact of information and communication technology adoption on multinational firm boundary decisions. *Journal of International Business Studies*, 47, s. 563-576.

Clausing, K.A. (2016): The effect of profit shifting on the corporate tax base in the United States and beyond. *National Tax Journal*, 69(4), s. 905-934.

Corrado, C., J. Haskel, C. Jona-Lasinio og M. Iommi (2016): Intangible investment in the EU and US before and since the Great Recession and its contribution to productivity growth. EIB Working Papers (No. 2016/08).

Corrado, C., J. Haskel, C. Jona-Lasinio og M. Iommi (2022): Intangible capital and modern economies. *Journal of Economic Perspectives*, 36(3), s. 3-28.

Cristea, A.D. og D.X. Ngyuen (2016): Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(3), s. 170-202.

Crouzet, N. og J.C. Eberly (2019): Understanding weak capital investment: The role of market concentration and intangibles. National Bureau of Economic Research (No. w25869).

Danmarks Nationalbank (2019): Globaliseringen påvirker mål for lønkonkurrenceevne. Analyse.

Danmarks Statistik (2015): Statistisk krydstjek giver behov for revision af betalingsbalancen.

Danmarks Statistik (2018): Industrikoncernernes globale organisering har betydning for opførelsen af dansk produktion og indkomst. DST Analyse.

Danmarks Statistik (2021): Hvordan indgår dansk produktion af varer i udlandet i nationalregnskabet? DST Analyse.

DI (2023): Superstjerne-virksomhederne fylder stadig mere i dansk økonomi. DI Analyse.

Dischinger, M., B. Knoll og N. Riedel (2014): There's no place like home: The profitability gap between headquarters and their foreign subsidiaries. *Journal of Economics & Management Strategy*, 23(2), s. 369-395.

Elmeskov (2018): Udfordringer for nationalregnskabet og BNP. Oplæg ved Nationaløkonomisk Forenings medlemsmøde "Hvordan måler vi velstand? Deleøkonomi, BNP og dets begrænsninger", februar 2018.

Finansministeriet (2022): Økonomisk redegørelse, 2022.

Fort, T. (2023): The Changing Firm and Country Boundaries of US Manufacturers in Global Value Chains. *Journal of Economic Perspectives*, 37(3), s. 31-58.

Ganapati, S. (2018): The Modern Wholesaler: Global Sourcing, Domestic Distribution, and Scale Economies.

Grinderslev, D., og J. Smidt (2023): *SMEC Dokumentation, 2023*. De Økonomiske Råds Sekretariat.

Grossman, G.M. og E. Rossi-Hansberg (2008): Trading tasks: A simple theory of offshoring. *American Economic Review*, 98(5), s. 1978-1997.

Gutiérrez, G. og T. Philippon (2017): Declining Competition and Investment in the US (No. w23583). National Bureau of Economic Research.

Gumpert, A. (2018): The organization of knowledge in multinational firms. *Journal of the European Economic Association*, 16(6), s. 1929-1976.

Guvenen, F., R.J. Mataloni Jr, D.G. Rassier og K.J. Ruhl (2022): Off-shore profit shifting and aggregate measurement: Balance of payments, foreign investment, productivity, and the labor share. *American Economic Review*, 112(6), 1848-1884.

Head, K. (2007): *Elements of multinational strategy*. Springer Science & Business Media.

Hémous, D. og M. Olsen (2022): The firms behind the labor share: evidence from Danish micro data. Study paper/The Rockwool Foundation Research Unit (173).

Helpman, E., M.J. Melitz og S.R. Yeaple (2004): Export versus FDI with heterogeneous firms. *American Economic Review*, 94(1), s. 300-316.

IMF (2023): C.4 Merchanting and Factoryless Producers; Clarifying Negative Exports in Merchanting; and Merchanting of Services. IMF Committee on Balance of Payments Statistics.

Kehrig, M. og N. Vincent (2021): The micro-level anatomy of the labor share decline. *The Quarterly Journal of Economics*, 136(2), s. 1031-1087.

Koltay, G., S. Lorincz og T. Valletti (2023): Concentration and competition: Evidence from Europe and implications for policy. *Journal of Competition Law & Economics*, 19(3), s. 466-501.

Marques, M. og C. Pinho (2016): Is transfer pricing strictness deterring profit shifting within multinationals? *Accounting and Business Research*, 46(7), s. 703-730.

OECD (2023): Corporate tax statistics. OECD Publishing, Paris.

Panon, L. (2022): Labor share, foreign demand and superstar exporters. *Journal of International Economics*, 139 (103678).

Rassier, D.G. (2017): Improving the SNA treatment of multinational enterprises. *Review of Income and Wealth*, 62(2).

Skatterådet (2011): International sambeskatning og genskatning. Bindende svar, SKM2011.395.SR.

Spengler, J.J. (1950): Vertical integration and antitrust policy. *Journal of Political Economy*, 58(4), s. 347-352.

Stiebale, J., J. Suedekum og N. Woessner (2020): Robots and the rise of European superstar firms.

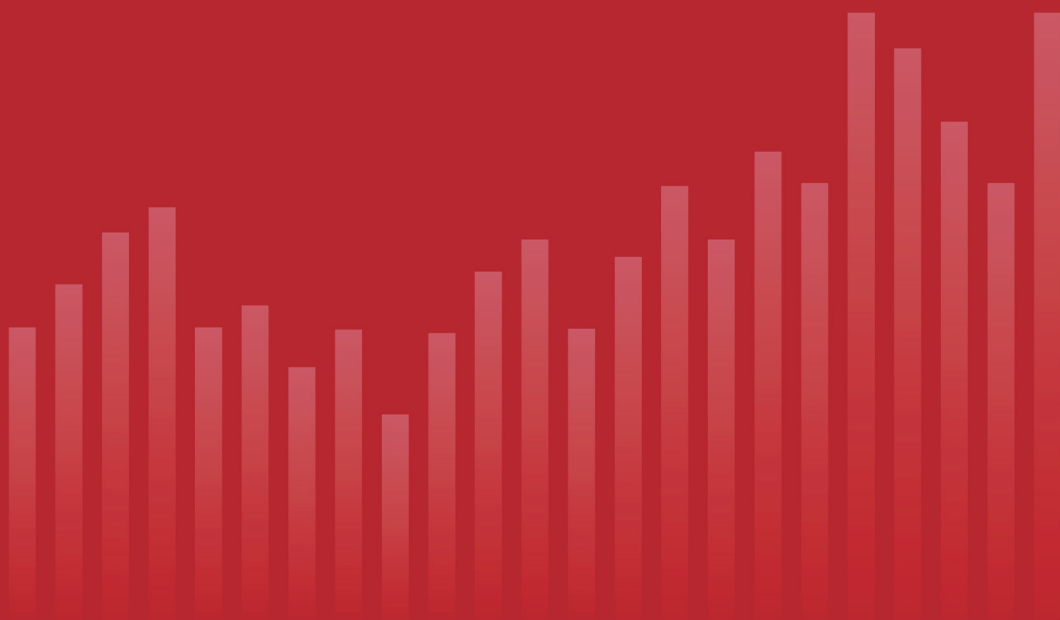
Tørsløv, T., L. Wier og G. Zucman (2023): The missing profits of nations. *The Review of Economic Studies*, 90(3), s. 1499-1534.

Tintelnot, F. (2017): Global production with export platforms. *The Quarterly Journal of Economics*, 132(1), s. 157-209.

Tirole, J. (1988): *The theory of industrial organization*. MIT Press.

UNECE (2011): The impact of globalization on national accounts.

Van Reenen, J. (2018): Increasing differences between firms: market power and the macro-economy.



De Økonomiske Råd 
Formandskabet

KAPITEL III
BETYDNINGEN
AF MERCHANTING
OG PROCESSING
FOR ØKONOMIEN

KAPITEL III

BETYDNINGEN AF MERCHANTING OG PROCESSING FOR ØKONOMIEN

Analyserne viser, at merchanting og processing har stået for en stor del af udviklingen i værditilvækst, produktivitet og lønkvoten i fremstillingssektoren. Værditilvæksten knyttet til merchanting og processing er således steget fra at udgøre 2 pct. af fremstillingsvirksomhedernes værditilvækst i 2005 til at udgøre 20 pct. 2022.

Merchanting og processing har samtidig bidraget til en højere produktivitet og et fald i lønkvoten.

Stigningen i merchanting og processing afspejler en strukturel udvikling, hvor en større del af danske virksomheders produktion og eksport finder sted i og fra udlandet. Det må forventes at indebære en svagere kobling mellem dansk lønkonkurrenceevne og samlet eksport.

Det er relativt få virksomheder, som har drevet denne udvikling. Disse virksomheder har haft en stor stigning i deres produktivitet og profit. Den øgede profit peger i retning af, at konkurrencen er svækket.

III.1

INDLEDNING

Kapitel II: Relativt få virksomheder bag M&P-stigning

Rapportens kapitel II beskrev, at det er en relativt lille andel af de danske virksomheder, der benytter sig af handelsformerne merchanting og processing (M&P), og som derfor står bag det stigende M&P-omfang. Hertil kommer, at kun ti fremstillingsvirksomheder står for 75 pct. af avancerne forbundet med M&P, og at ganske få virksomheder derfor formodes at stå for en betydelig del af værdiskabelsen knyttet til M&P. Kapitlet beskrev ydermere, at M&P-virksomhederne er karakteriserede ved at have et betydeligt højere produktivetsniveau, højere markupper og lavere lønkvote end andre virksomheder.

Hvad er bidraget fra M&P-virksomheder til produktivitet og lønkvote, ...

Kapitel II beskrev udviklingen i produktivitet og lønkvote for gruppen af M&P-virksomheder. I dette kapitel er fokus i stedet på betydningen af M&P for dansk økonomi med fokus på produktivitet og lønkvote. Førstnævnte har betydning for velstandsudviklingen i Danmark, men sidstnævnte kan have fordelingsmæssige konsekvenser samt effekter på de offentlige finanser og dermed den langsigtede holdbarhed, jf. *Dansk Økonomi, efterår 2022*. Kapitlet indledes i afsnit III.2 med at fokusere på de M&P-virksomheder, der er beskrevet i kapitel II. Afsnittet besvarer derfor spørgsmålet: Hvad er bidraget til den aggregerede udvikling i værditilvækst, produktivitet og lønkvote fra de virksomheder, som benytter sig af M&P?

... og hvad er bidraget fra selve M&P-aktiviteterne?

M&P-virksomhederne får imidlertid ikke kun indkomst fra M&P, men også fra traditionel indenlandsk produktion, inklusive traditionel vare- og tjenesteeksport, som ikke er M&P. Det betyder, at betydningen af M&P potentielt overvurderes, når der ses på M&P-virksomhedernes bidrag til værditilvækst, produktivitet og lønkvote, da der for eksempel medregnes værditilvækst i M&P-virksomhederne, som ikke er knyttet til M&P. I afsnit III.3 besvares derfor spørgsmålet: Hvad er bidraget fra M&P-aktiviteterne til udviklingen i samlet værditilvækst, produktivitet og lønkvote?

I kapitlet foreslås en ny metode til at opgøre bidrag fra M&P-aktiviteter

Dette spørgsmål har været genstand for analyser i en række tidligere publikationer, jf. eksempelvis Danmarks Statistik (2021), Nationalbanken (2023) og *Dansk Økonomi, forår 2023*. For at opgøre bidraget fra M&P-aktiviteterne til blandt andet værditilvæksten er det nødvendigt at gøre en række antagelser for at opdele en virksomheds værditilvækst i bidraget fra M&P-aktiviteter henholdsvis øvrige aktiviteter. Derfor er der ikke et objektivt, entydigt svar på, hvordan bidraget til værditilvæksten fra M&P-aktiviteterne mest retvisende kan opgøres. I kapitlet foreslås en ny metode til at opgøre bidraget til værditilvæksten, som kan anvendes på offentligt tilgængeligt data. Beregninger foretaget med

denne metode indikerer, at tidligere analyser, som har anvendt M&P-avancer som mål for værditilvæksten, overvurderer bidraget til dansk økonomi fra M&P-aktiviteterne. Det nye datasæt for danske virksomheders M&P-aktiviteter er anvendt til at validere en række af de antagelser, der ligger bag den nye metode. Herudover anvendes data på virksomhedsniveau til at opgøre bidraget fra M&P-aktiviteterne til udviklingen i produktivitet og lønkvote.

Diskussion og opsamling på både kapitel II og III

I kapitlets sidste afsnit, III.4, samles op på hovedkonklusionerne fra både kapitel II og kapitel III. Med afsæt heri diskuteres konklusionernes implikationer for dansk økonomi og økonomisk politik.

III.2

M&P-VIRKSOMHEDERS BIDRAG TIL VÆKSTEN

Hvor stort er bidraget fra M&P-virksomhederne?

I kapitel II blev det vist, at det er en relativ lille andel af virksomhederne, som har omsætning fra M&P, og at en håndfuld af disse M&P virksomheder står for en betragtelig del af værdiskabelsen fra M&P. Denne undergruppe betegnes i det følgende som M&P-superstjerner. I dette afsnit undersøges det, hvor stor en del af den samlede udvikling i timeproduktiviteten og lønkvoten, som kan henføres til hele gruppen af M&P-virksomheder og til M&P-superstjerne alene. Fremgangsmåden i afsnittet er at tage den udvikling i timeproduktiviteten og lønkvoten, som blev præsenteret i kapitel II, og sammenligne den med den generelle udvikling i private byerhverv i perioden 2000-20.

Store bidrag fra få virksomheder

Konklusionen er, at de 56 M&P-virksomheder står for knap 22 pct. af BVT-væksten i private byerhverv i perioden 2000-20. Heraf kan ca. 90 pct. af gruppens bidrag alene tilskrives fem M&P-superstjerner. M&P-virksomhederne bidrager desuden med 19 pct. af den samlede stigning i timeproduktiviteten og med et fald på 2 pct. point i lønkvoten i de private byerhverv. Igen er udviklingen hovedsageligt drevet af fem M&P-superstjerner, mens de øvrige 51 M&P-virksomheder kun har begrænset betydning for den samlede udvikling i timeproduktiviteten og lønkvoten. Det afspejler, at udviklingen i timeproduktivitet og lønkvote for de øvrige M&P-virksomheder ikke er væsentlig forskellig fra udviklingen for virksomheder uden M&P.

Afsnittets indhold

Afsnittet indledes med at definere M&P-virksomhederne og vise deres andel af økonomien målt ved beskæftigelse og værditilvækst. Derefter undersøges bidraget til den samlede vækst, samt produktivitets- og lønkvoteudviklingen.

M&P-VIRKSOMHEDERNES BIDRAG TIL VÆKSTEN

Dataudvælgelse: 56 M&P-virksomheder med data alle år i perioden 2000-20, ...

M&P-virksomheder defineres i dette afsnit på samme måde som i kapitel II, dvs. som virksomheder, der på et tidspunkt i perioden 2016-20 er observeret med omsætning fra M&P, og som samtidig har gyldige regnskabsoplysninger i alle årene 2000-20, samt tilhører branchegrupperingen private byerhverv i alle årene. Det resulterer samlet set i 56 M&P-virksomheder. Samme afgrænsning blev anvendt i kapitel II og er beskrevet i boks II.1 i kapitel II.

... som står for en betydelig del af værdiskabelsen fra M&P

De primære virksomhedsdata dækker næsten hele aktiviteten knyttet til M&P. Således omfatter de primære virksomhedsdata 96 pct. af den registrerede omsætning fra M&P i Udenrigshandelsstatistikken.¹ Som nævnt ovenfor fokuserer analyserne på 56 M&P-virksomheder, hvor der foreligger regnskabsdata tilbage til år 2000. Disse 56 M&P-virksomheder stod i år 2019 for 71 pct. af de samlede avancer fra M&P i primære virksomhedsdata. Det dækker over, at der i højere grad er tale om fremstillingsvirksomheder, hvor avancerne er højere, jf. kapitel II, afsnit II.2. De 56 virksomheder må således forventes at stå for hovedparten af den samlede værdiskabelse i Danmark i forbindelse med M&P.

Fem M&P-superstjerner dominerer gruppen

Gruppen af 56 M&P-virksomheder domineres desuden af fem M&P-superstjerner, som tilsammen står for 81 pct. af avancerne fra M&P i gruppen. Disse fem M&P-virksomheder repræsenterer et udsnit af de 10 virksomheder, der er beskrevet som M&P-superstjerner i kapitel II, og hvor der samtidig foreligger data i hele perioden 2000-20.² Disse fem virksomheder har træk, som andre steder i litteraturen betegnes superstjernekaraktistika, f.eks. har de meget høj produktivitet og har meget høje markupper.

1) Forskellen afspejler, at virksomhedsdata ikke er en totaltælling, jf. boks II.1 i kapitel II.

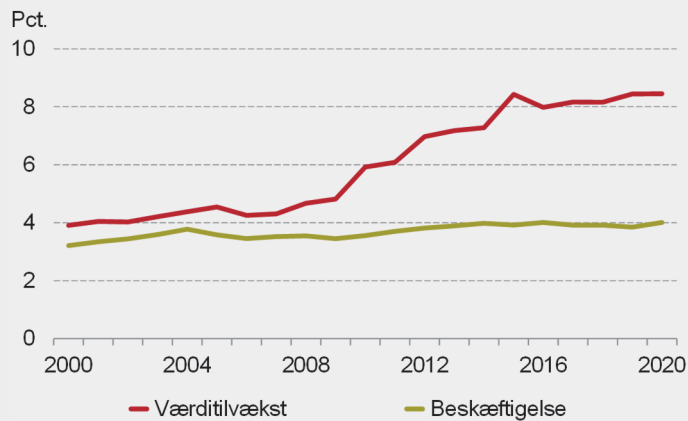
2) Der er i analyserne i dette kapitel fokuseret på de fem største af superstjernevirksomhederne, jf. kapitel II. Det skyldes dels diskretionshensyn og dels, at det ikke er alle af superstjernevirksomhederne, hvor der er tilgængelige regnskabsdata tilbage til 2020, som er nødvendige for at udføre analyserne i dette kapitel, jf. boks II.1 i kapitel II.

M&P-virksomheder udgør en større del af økonomien, ...

De 56 M&P-virksomheder stod i 2000 for godt 3 pct. af den samlede beskæftigelse i de private byerhverv og 4 pct. af den samlede værditilvækst, jf. figur III.1.³ I perioden 2000-20 steg disse M&P-virksomheders andel af den samlede værditilvækst til over 8 pct., mens deres andel af den samlede beskæftigelse blot steg til 4 pct. M&P-virksomhederne er således blevet gradvist vigtigere for dansk økonomi over perioden, men primært gennem bidraget til værditilvæksten. Det bør desuden bemærkes, at M&P-virksomhedernes andel af beskæftigelse og værditilvækst er et underkantsskøn, da de 56 M&P-virksomheder ikke udgør alle M&P-virksomheder i slutningen af perioden, jf. ovenfor.

FIGUR III.1 M&P-VIRKSOMHEDERNES ANDEL AF ØKONOMIEN

M&P-virksomhederne udgør en stigende andel af økonomien, især målt ved andelen af BVT i de private byerhverv.



Anm.: I beregningen sammenholdes BVT og beskæftigelse for 56 M&P-virksomheder, der har gyldige regnskabsoplysninger i hele perioden 2000-20, med samlet BVT og beskæftigelse i private byerhverv. Beregningerne er beskrevet i boks III.1.

Kilde: Danmarks Statistik, ADAM's databank og egne beregninger samt egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik.

3) Private byerhverv dækker over brancherne industri, bygge og anlæg samt private serviceerhverv fratrukket skibstransport, jf. boks II.1 i kapitel II.

BOKS III.1 BEREKNINGER AF BIDRAG FRA M&P-VIRKSOMHEDER

Denne boks viser, hvordan BVT, timeproduktiviteten og lønkvoten kan korrigeres for bidrag fra M&P-virksomhederne.

Udgangspunktet for beregningerne er de 56 M&P-virksomheder, der blev beskrevet i boks II.1 i kapitel II. Desuden fokuseres der på de fem M&P-superstjerner med den højeste M&P-omsætning. Bemærk, at det pga. diskretionshensyn ikke er muligt at vise resultater for M&P-superstjerne i årene 2000 og 2004. Derfor laves nogle beregninger for M&P-superstjerne som ændringer fra 2001 til 2020, mens det i andre beregninger bare undlades at vise år 2000 og 2004.

Virksomhed i 's værditilvækst, timebeskæftigelse og lønsum på tidspunkt t er givet ved henholdsvis VT_{it} , $besk_{it}$ og $løn_{it}$.

Med baggrund i data på landsplan for private byerhverv beregnes værditilvæksten for øvrige virksomheder som den samlede værditilvækst fraregnet værditilvæksten for M&P-virksomheder

$$VT_t^{\text{øvrig}} = VT_t - \sum_{M\&P} VT_{it}$$

hvor VT_t er den samlede værditilvækst i private byerhverv på tidspunkt t . De øvrige virksomheders beskæftigelse og lønsum findes på lignende vis. Vækstbidraget til BVT fra M&P fra tidspunkt 0 til t findes som

$$\frac{\sum_{M\&P} VT_{it} - \sum_{M\&P} VT_{i0}}{VT_t - VT_0}$$

Vækstbidraget for M&P-superstjerne og de øvrige virksomheder findes på tilsvarende vis.

Den samlede timeproduktivitet og lønkvote i private byerhverv på tidspunkt t findes på baggrund af aggregeret data som

$$tp = \frac{\text{værditilvækst}}{\text{besk}} \quad \text{hhv.} \quad lk = \frac{\text{løn}}{\text{værditilvækst}}$$

Når M&P-virksomhedernes samlede bidrag fraregnes fås

$$tp_t^{\text{øvrig}} = \frac{VT_t^{\text{øvrig}}}{\text{besk}_t - \sum_{M\&P} \text{besk}_{it}} \quad \text{hhv.} \quad lk_t^{\text{øvrig}} = \frac{\text{løn}_t - \sum_{M\&P} \text{løn}_{it}}{VT_t^{\text{øvrig}}}$$

hvor besk_t og løn_t er den samlede timebeskæftigelse hhv. lønudgifter ud fra data på landsplan. Lignende beregninger kan laves ved kun at fratække bidragene for de fem M&P-superstjerner.

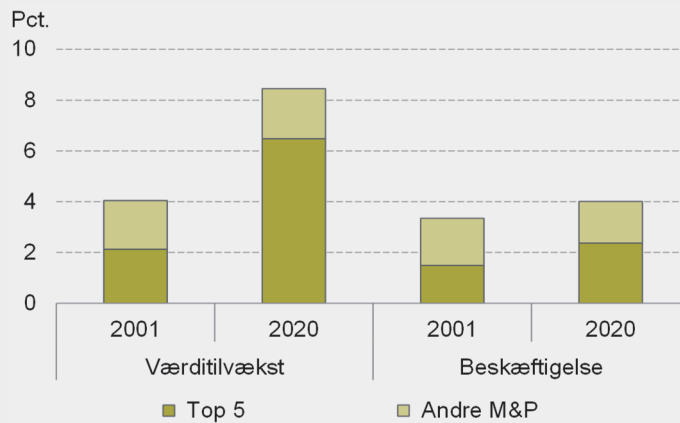
I beregningerne af reall BVT og timeproduktiviteten anvendes BVT-deflatoren for private byerhverv.

... og udviklingen drives af få virksomheder

Den samlede udvikling for gruppen af M&P-virksomheder dækker over forskellige udviklingsforløb for de fem M&P-superstjerner og de øvrige M&P-virksomheder. Således stiger beskæftigelsesandelen i de fem M&P-superstjerner fra 2001 til 2020, mens den falder for de øvrige 51 M&P-virksomheder, jf. figur III.2. Udviklingen i beskæftigelsen er dog beskeden sammenlignet med udviklingen i værditilvæksten, hvor de fem M&P-superstjerner går fra at udgøre ca. 2 pct. af værditilvæksten for private byerhverv i 2001 til at udgøre mere end 6 pct. i 2020. Sammenlignes de fem M&P-superstjerner med alle fremstillingsvirksomheder i Danmark, udgør de 6 pct. af beskæftigelsen i 2001 og 12 pct. af beskæftigelsen i 2020. På samme tid stiger de fem superstjerner andel af fremstillingssektorens værditilvækst fra 9 pct. til 30 pct. M&P-superstjerne udgør således en stigende og betydelig andel af fremstilling i Danmark.

FIGUR III.2 ANDELE: TOP 5 VS. RESTEN

De fem M&P-superstjerner andel af værditilvæksten i private byerhverv stiger fra 2 pct. i 2001 til 6 pct. i 2020. Dermed står M&P-superstjerne for hovedparten af væksten blandt M&P-virksomhederne.



Anm.: I beregningen sammenholdes BVT- og beskæftigelsesandele for de fem M&P-superstjerner med de øvrige 51 M&P-virksomheder i årene 2001 og 2020. Beregningerne er beskrevet i boks III.1. Bemærk, at det ikke er muligt at vise resultater for de fem M&P-superstjerner i 2000 pga. diskretionshensyn.

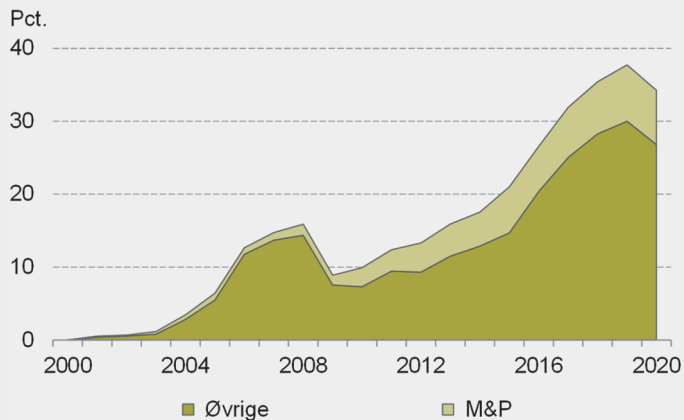
Kilde: Danmarks Statistik, ADAM's databank og egne beregninger samt egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik.

Bidraget fra M&P-virksomheder svarer til 22 pct. af væksten fra 2000 til 2020

Den stigende betydning af M&P-virksomhederne kan også ses i deres bidrag til den samlede BVT-vækst i private byerhverv. I perioden 2000-20 bidrager M&P-virksomhederne således med 7 pct.point til BVT-væksten. Det svarer til 22 pct. af den samlede BVT-vækst på 34 pct. i de private byerhverv, jf. figur III.3. M&P-virksomhedernes stigende bidrag er særligt udtalt i perioden umiddelbart efter finanskrisen.

FIGUR III.3 BIDRAG TIL AKKUMULERET VÆKST

M&P-virksomhedernes bidrag til BVT-væksten svarer til 22 pct. af den samlede BVT-vækst i private byerhverv fra 2000 til 2020.



Anm.: I beregningen udskilles reelt BVT for 56 M&P-virksomheder fra reelt BVT i de private byerhverv. Beregningerne er beskrevet i boks III.1.

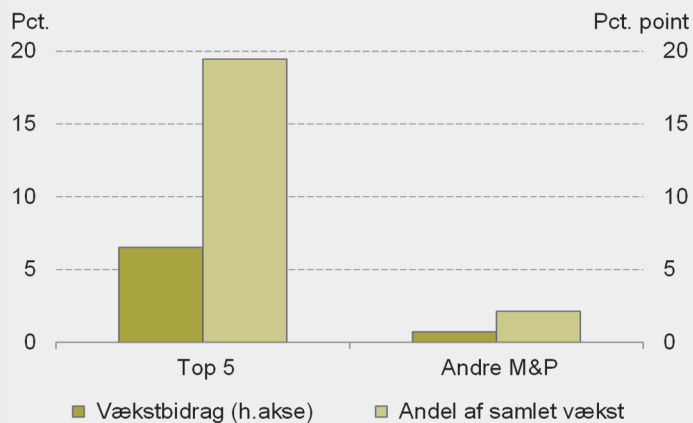
Kilde: Danmarks Statistik, ADAM's databank og egne beregninger samt egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik.

Få virksomheder har stor betydning for væksten

Bidraget fra de 56 M&P-virksomheder er nærmest udelukkende drevet af de fem M&P-superstjerner. I perioden fra 2001 til 2020 bidrager M&P-superstjerneerne med godt 19 pct. af den samlede vækst, mens de resterende 51 M&P-virksomheder kun bidrager med 2 pct., jf. figur III.4. Det er opsigtsvækkende, at så få virksomheder, som ved periodens start udgør ca. 2 pct. af økonomien målt ved både beskæftigelse og værditilvækst, har så stor betydning for den samlede vækst. Denne konklusion er relateret til en række analyser, der de seneste år har vist, at de største danske virksomheder har haft stigende betydning for lønkvoten og markuppen, jf. Hémous og Olsen (2022a), Finansministeriet (2022) og DI (2023).

FIGUR III.4 VÆRDITILVÆKST: TOP 5 VS. RESTEN

Stort set hele vækstbidraget fra gruppen af M&P-virksomheder er drevet af fem M&P-superstjerner. Således står de fem virksomheder for et vækstbidrag, som svarer til 19 pct. af den samlede BVT-vækst i private byerhverv fra 2001 til 2020.



Anm.: I beregningen sammenholdes vækstbidraget til reelt BVT for de fem M&P-superstjerner med de øvrige 51 M&P-virksomheder i årene 2001 og 2020. Beregningerne er beskrevet i boks III.1.

Kilde: Danmarks Statistik, ADAM's databank og egne beregninger samt egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik.

M&P-superstjerner holder væksten oppe i fremstilling

Hidtil er M&P-virksomhedernes bidrag primært blevet sammenlignet med den generelle udvikling i de private byerhverv, men da M&P-superstjernepr. definition er fremstillingsvirksomheder, er det nærliggende at undersøge deres bidrag til udviklingen i fremstillingssektoren isoleret set.⁴ M&P-superstjernepr. havde en stor stigning i den reale værditilvækst fra 2001-20, mens der samlet set var faldende real værditilvækst i de øvrige fremstillingsvirksomheder. Således havde alle fremstillingsvirksomheder (inklusive M&P-superstjernepr.) en vækst i den reale værditilvækst på 18 pct. i perioden. Denne vækst kan opdeles i et bidrag fra M&P-superstjernepr. på 27 pct.point, mens bidraget

4) Hvor beregningerne for de private byerhverv er baseret på nationalregnskabet ved udtræk fra ADAM's databank, så er beregningerne for fremstillingsvirksomhederne baseret på data for branchegruppe C i regnskabsstatistikken (REGN). Det skyldes, at fremstillingsvirksomhedernes merchanting-aktiviteter i nationalregnskabet er flyttet fra fremstillingsbranchen til engroshandelsbranchen, jf. baggrundsnotat på www.dors.dk. BVT-deflatoren for de private byerhverv er fortsat anvendt i beregningerne.

til væksten fra alle de øvrige fremstillingsvirksomheder var negativt (-9 pct.point). Det vil sige, at der samlet set var en tilbagegang i de øvrige fremstillingsvirksomheder.

M&P-virksomhedernes bidrag til produktivitetsudviklingen

Hvor stort er M&P-virksomhedernes bidrag til produktivitetsudviklingen?

I kapitel II, afsnit II.3, blev det dokumenteret, at timeproduktiviteten har været kraftigt stigende i gruppen af M&P-virksomheder, men at udviklingen dækker over en høj produktivetsstigning for de fem M&P-superstjerner, mens produktivetsvæksten for de øvrige M&P-virksomheder er mere sammenlignelig med virksomheder, der ikke benytter M&P. I dette underafsnit undersøges det, i hvilket omfang denne udvikling har været med til at drive den samlede produktivetsudvikling i de private byerhverv.

M&P-virksomheders bidrag svarer til 17 pct. af produktivetsvæksten

Samlet set steg timeproduktiviteten i de private byerhverv med 34 pct. i perioden 2000-20, jf. figur III.5. Denne produktivetsvækst kan dekomponeres i tre bidrag: 1) bidrag fra intern vækst i M&P-virksomheder, 2) bidrag fra intern vækst i ikke-M&P-virksomheder samt 3) forskydning af aktivitet mellem M&P- og ikke M&P-virksomheder, jf. boks III.2. En dekomponering af udviklingen viser, at den stigende timeproduktivitet internt i M&P-virksomhederne (de grønne søjler i figuren) bidrager til at øge den samlede timeproduktivitet med 6 pct.point over perioden, svarende til ca. 17 pct. af den samlede stigning. Denne andel er høj sammenlignet med de 56 M&P-virksomheders andel af værditilvæksten på 4 pct. i år 2000. Det resterende bidrag kommer fra stigninger i timeproduktiviteten i ikke-M&P-virksomheder (de røde søjler), mens reallokering af økonomisk aktivitet fra øvrige virksomheder til M&P-virksomheder (de grå søjler) stort set ikke bidrager til væksten.

Bidraget begrænses, da beskæftigelsesandelen for M&P-virksomheder er lille og kun stiger lidt

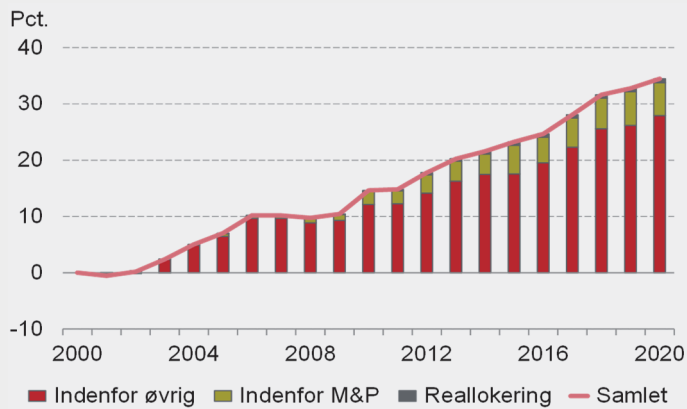
Det kan virke paradoksalt, at reallokeringsbidraget ikke er større, når M&P-virksomhederne over perioden udgør en større andel af samlet værditilvækst i private byerhverv. Det skyldes dog, at beskæftigelsen anvendes som vægt i beregningen af vækstbidrag til timeproduktiviteten, jf. boks III.2.⁵ Da M&P-virksomhederne udgør en nogenlunde konstant andel af økonomien målt på beskæftigelse, betyder det, at den samlede timeproduktivitet ikke stiger som følge af *reallokering*, fordi de ellers mere produktive M&P-virksomheder udgør en konstant andel af beskæftigelsen. Komponenten *indenfor M&P-virksomheder* dækker

5) Beskæftigelse anvendes som vægt for at sikre overensstemmelse mellem timeproduktiviteten målt ved aggregeret data og virksomhedsdata, da beregningen på aggregeret data implicit forudsætter, at der anvendes beskæftigelsesvægte. Der er i princippet ikke noget problem ved at anvende andre vægte, som eksempelvis BVT, i virksomhedsdata, men det vil ikke være muligt at sammenligne bidragene med udviklingen i den aggregerede timeproduktivitet.

dog også over et bidrag fra reallokering indenfor gruppen i retning af de fem M&P-superstjerner, hvis beskæftigelsesandel stiger relativt til de øvrige 51 M&P-virksomheder, jf. figur III.2.

FIGUR III.5 BIDRAG TIL TIMEPRODUKTIVITETEN

Bidraget fra stigende timeproduktivitet indenfor M&P-virksomhederne svarer til 17 pct. af den samlede produktivetsstigning i de private byerhverv i perioden 2000-20.



Anm.: Figuren viser en dekomponering af den akkumulerede vækst i timeproduktivitet i private byerhverv. Beregningerne er beskrevet i boks III.2.

Kilde: Danmarks Statistik, ADAM's databank og egne beregninger samt egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik.

Få virksomheder står for størstedelen af bidraget

Bidraget fra M&P-virksomhederne til timeproduktiviteten er, som i tilfældet med BVT-væksten, hovedsageligt drevet af de fem M&P-superstjerner, jf. figur III.6. Når timeproduktiviteten i private byerhverv beregnes uden samtlige 56 M&P-virksomheder henholdsvis de fem M&P-superstjerner fås stort set den samme udvikling. Det viser, at netop bidragene fra de fem M&P-superstjerner har stor betydning for den samlede timeproduktivitet, mens bidragene fra de resterende 51 M&P-virksomheder er begrænsede.

BOKS III.2 DEKOMPONERING AF TIMEPRODUKTIVITET OG LØNKVOTE

I denne boks beskrives det, hvordan væksten i timeproduktiviteten og lønkvoten dekomponeres.

Dekomponeringen kombinerer offentligt tilgængeligt data på landsplan og registerdata. Idéen er at fraregne bidraget fra M&P-virksomhederne fra timeproduktiviteten, lønkvoten og de relevante vægte i dekomponeringen fra den samlede total for private byerhverv eller fremstilling. Gruppen af øvrige *ikke* M&P-virksomheder er således ikke dannet på baggrund af registerdata, men offentligt tilgængelig aggregeret data korrigeret for bidragene fra M&P-virksomhederne.

Timeproduktiviteten og lønkvoten dekomponeres ved hjælp af formlen:

$$\Delta X = (w_t^{mp} - w_0^{mp}) \left(\frac{(X_t^{mp} + X_0^{mp})}{2} - \frac{(X_t^{\sim mp} + X_0^{\sim mp})}{2} \right) \quad \text{Reallokering}$$

$$+ \frac{(w_t^{mp} + w_0^{mp})}{2} (X_t^{mp} - X_0^{mp}) \quad \text{Indenfor M\&P-virksomheder}$$

$$+ \frac{((1 - w_t^{mp}) + (1 - w_0^{mp}))}{2} (X_t^{\sim mp} - X_0^{\sim mp}) \quad \text{Indenfor øvrige virksomheder}$$

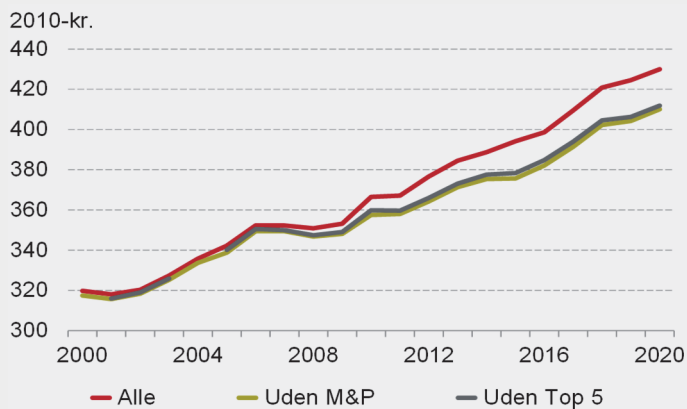
Her angiver X_t^{mp} enten timeproduktiviteten eller lønkvoten for M&P-virksomhederne på tidspunkt t , mens $X_t^{\sim mp}$ angiver det tilsvarende for de øvrige virksomheder. w_t^{mp} angiver den vægt som M&P-virksomhederne indgår med på tidspunkt t . Bemærk at de øvrige virksomheder indgår med vægt $1 - w_t^{mp}$.

I tilfældet med timeproduktiviteten skaleres alle led med den samlede timeproduktiviteten i år 2000. Dermed fås en dekomponering af den akkumulerede vækst i timeproduktiviteten.

Når dekomponeringen anvendes på lønkvoten, benyttes andele af det samlede timetal som vægte. Det betyder, at komponenterne summerer til den samlede udvikling i lønkvoten baseret på offentligt tilgængelige data. Når dekomponeringen anvendes på timeproduktiviteten, benyttes i stedet BVT-andele som vægte. Det betyder, at komponenterne, som i tilfældet med lønkvoten, summerer til den samlede udvikling i timeproduktiviteten baseret på offentligt tilgængelige data.

FIGUR III.6 TIMEPRODUKTIVITETEN UDEN M&P-SUPERSTJERNER

Timeproduktiviteten i private byerhverv er i høj grad påvirket af, om bidragene fra de fem superstjernevirksomheder medregnes, men er nærmest ikke påvirket af, om de resterende 51 M&P-virksomheder medregnes.



Anm.: Figuren viser udviklingen i timeproduktiviteten i private byerhverv. I beregningen fraregnes realt BVT og timer for M&P-virksomhederne henholdsvis de fem M&P-superstjerner, inden timeproduktiviteten genberegnes. Bemærk at timeproduktiviteten ikke kan vises ekskl. M&P-superstjerner i år 2000 og 2004 af diskretionshensyn.

Kilde: Danmarks Statistik, ADAM's databank og egne beregninger samt egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik.

M&P-virksomhedernes bidrag til udviklingen i lønkvoten

Faldende lønkvote i M&P-virksomheder, og især i M&P-superstjernevirksomhederne

Lønkvoten i M&P-virksomhederne er faldet i perioden 2000-20, jf. kapitel II, afsnit II.4. Som i tilfældet med timeproduktiviteten, dækker faldet over, at lønkvoten er faldet meget for de fem M&P-superstjerner, mens den kun i et begrænset omfang er faldet for de resterende 51 M&P-virksomheder. I dette underafsnit undersøges det, i hvilket omfang denne udvikling påvirker udviklingen i den aggregerede lønkvote i private byerhverv.

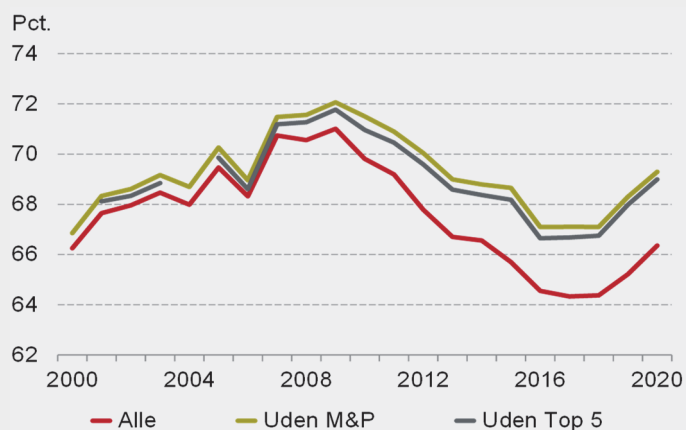
M&P-superstjerner bidrager til at mindske lønkvoten

M&P-virksomhederne bidrager stort set ikke til den aggregerede lønkvote i private byerhverv i år 2000, jf. figur III.7. Dette ses ved, at den aggregerede lønkvote ikke ændres, når bidragene til lønninger og værditilvækst for de 56 M&P-virksomheder fraregnes. I 2020 stiger den

aggregerede lønkvote dog med næsten 3 pct.point, når M&P-virksomhederne fraregnes. Det viser dels, at M&P-virksomhederne har stigende betydning for den samlede lønkvote, dels at de bidrager til at mindske lønkvoten. Faktisk ville lønkvoten være steget fra 2000 til 2020 uden M&P-virksomhederne. Stort set hele bidraget fra M&P-virksomhederne er dog drevet af de fem M&P-superstjerner, mens de resterende 51 M&P-virksomheder kun i et lille omfang påvirker den samlede lønkvote, jf. figur III.7.

FIGUR III.7 LØNKVOTEN UDEN M&P-SUPERSTJERNER

Lønkvoten i private byerhverv er væsentlig højere, når de fem M&P superstjerner ikke medtages. Det afspejler, at lønkvoten er lavere for M&P-superstjerneerne.



Anm.: Figuren viser udviklingen i lønkvoten i private byerhverv. I beregningen fraregnes lønudgifter og værditilvækst for M&P-virksomhederne henholdsvis de fem M&P-superstjerner, inden lønkvoten genberegnes. Bemærk at lønkvoten ikke kan vises ekskl. M&P-superstjerner i år 2000 og 2004 af diskretionshensyn.

Kilde: Danmarks Statistik, ADAM's databank og egne beregninger samt egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik.

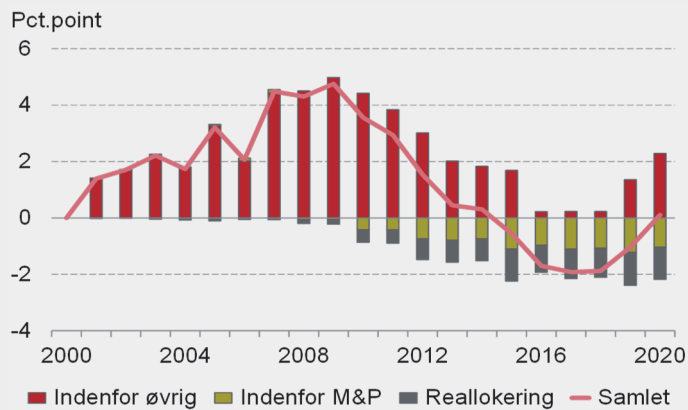
M&P-virksomheder bidrager til faldende lønkvote pga. reallokering og interne ændringer i lønkvoten

M&P-virksomhedernes bidrag til lønkvoten kan også belyses ved at dekomponere de akkumulerede ændringer over tid, jf. figur III.8. Ændringerne i lønkvoten dekomponeres i et bidrag fra ændringer i lønkvoten internt i de enkelte M&P-virksomheder (grønne søjler) henholdsvis internt i øvrige virksomheder (røde søjler) samt i et reallokeringsbidrag, som afspejler, at værditilvæksten relativt set forskydes fra øvrige virksomheder til M&P-virksomhederne (grå søjler). Det betydelige fald i

lønkvoten for M&P-virksomheder, der blev dokumenteret i kapitel II, bidrager alt andet lige til at reducere lønkvoten med 1 pct.point i perioden 2000-20. Reallokering (de grå søjler) bidrager ligeledes til et fald i lønkvoten på ca. 1 pct.point. Når lønkvoten alligevel ikke falder fra 2000 til 2020, skyldes det, at lønkvoten i de øvrige virksomheder (de røde søjler), på trods af en række udsving, faktisk stiger i perioden, jf. figur III.8. Denne udvikling neutraliserer bidraget fra M&P-virksomhederne i beregningen af den aggregerede lønkvote for de private byerhverv. Bidragene fra M&P-virksomhederne tager til i perioden efter finanskrisen og manifesterer sig som et mere permanent negativt bidrag til lønkvoten på ca. 2 pct.point.

FIGUR III.8 BIDRAG TIL LØNKVOTEN

Både reallokering af økonomisk aktivitet mod M&P-virksomheder (de grå søjler) og faldende lønkvote indenfor M&P-virksomhederne (de grønne søjler) bidrager til en faldende lønkvote.



Anm.: Figuren viser dekomponeringen af den procentvise, akkumulerede ændring i lønkvoten siden 2000 i private byerhverv. Dekomponeringen er beskrevet i boks III.2.

Kilde: Danmarks Statistik, ADAM's databank og egne beregninger samt egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik.

Yderligere bidrag fra reallokering mod M&P-superstjerner blandt M&P-virksomheder

En del af bidraget fra udviklingen indenfor M&P-virksomhederne som gruppe skyldes reallokering internt i gruppen i retning af M&P-superstjernerne. Det skyldes, at de fem M&P-superstjerner udgør en relativt større andel af økonomien relativt til de øvrige 51 M&P-virksomheder målt ved værditilvækst, jf. figur III.2.⁶

Lønkvote-fald i superstarstjerner

Lønkvote-faldet har tidligere været relateret til superstarstjernevirksomheder i Danmark, jf. Héroux og Olsen (2022a) og Finansministeriet (2022). I denne analyse knyttes udviklingen dog direkte til virksomheder, som anvender M&P i deres produktion. Det betyder ikke, at udviklingen er drevet af M&P, men det antyder, at der kan være et samspil mellem M&P-aktiviteter og superstarstjerne-status, jf. diskussionen i kapitel II.

OPSUMMERING

M&P-virksomheder bidrager til udviklingen i centrale økonomiske variable

M&P-virksomhederne udgør en stigende andel af økonomien i perioden 2000-20, især målt på værditilvækst, og i mindre grad målt på beskæftigelse. Afkoblingen mellem værditilvækst og beskæftigelse fører både til kraftige stigninger i timeproduktiviteten og kraftige fald i lønkvoten for gruppen af M&P-virksomheder. Disse udviklinger i M&P-virksomhederne påvirker også til den samlede udvikling for private byerhverv, jf. figur III.9. Bidragene fra M&P-virksomhederne til henholdsvis BVT- og produktivitetsvæksten svarer til ca. en femtedel af den respektive vækst i private byerhverv. M&P-virksomhederne bidrager desuden, alt andet lige, til at reducere den samlede lønkvote.

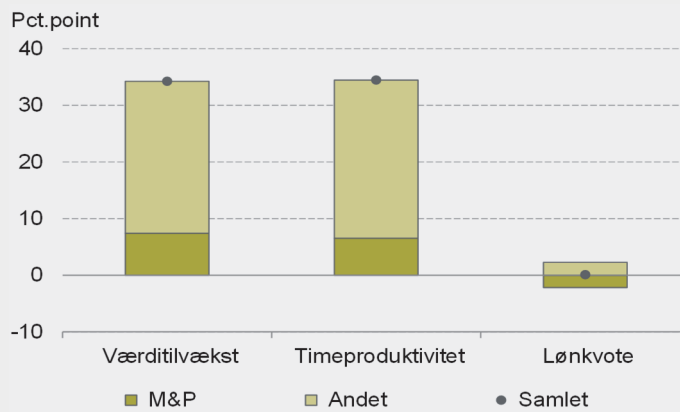
Udviklingen er drevet af fem M&P-superstjerner

M&P-virksomhedernes betydning for udviklingen i timeproduktiviteten og lønkvoten er i høj grad drevet af fem M&P-superstjernevirksomheder. Uden bidragene fra disse virksomheder ville M&P-virksomhederne have spillet en yderst begrænset rolle i den økonomiske udvikling. Det peger i retning af, at M&P ikke i sig selv driver udviklingen, men snarere at M&P i et samspil med andre forhold kan være vigtigt i nogle virksomheder. Derfor undersøges betydningen af M&P-aktiviteterne for den økonomiske udvikling i næste afsnit.

6) I beregningen af lønkvoten anvendes BVT-vægte. Det gøres for at sikre overensstemmelse med beregningen af lønkvoten på hhv. aggregeret data og virksomhedsdata, da beregningen på aggregeret data implicit forudsætter BVT-vægte.

FIGUR III.9 UDVIKLINGEN I VÆRDITILVÆKST, TIMEPRODUKTIVITET OG LØNKVOTE

M&P-virksomhederne bidrager betydeligt til udviklingen i værditilvæksten og timeproduktiviteten i de private byerhverv i perioden 2000-20. Desuden bidrager M&P-virksomhederne til at mindske lønkvoten i perioden.



Anm.: Figuren viser vækstbidraget fra M&P-virksomheder til BVT- og timeproduktivitetsvæksten i de private byerhverv i perioden 2000-20. Desuden vises bidraget til lønkvoten. For beregningerne af bidrag til timeproduktivitet og lønkvote vises summen af bidrag fra *intern vækst* i M&P-virksomhederne og bidraget fra *reallokering*.

Kilde: Danmarks Statistik, ADAM's databank og egne beregninger samt egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik.

III.3

M&P-AKTIVITETERNES BIDRAG TIL VÆKSTEN

Hvad er bidraget fra M&P-aktiviteter til væksten?

Afsnit III.2 dokumenterede, at en betydelig del af de seneste års produktivitetsvækst og lønkvotefald kan henføres til ganske få M&P-virksomheder. Virksomhederne er karakteriserede ved at være store og multinationale, jf. kapitel II, og de har en lang række andre aktiviteter udover M&P, som også indgår i deres værditilvækst, timeproduktivitet og lønkvote. Når der ses på M&P-virksomhedernes bidrag til produktivitetsvækst og lønkvote, indgår altså aktiviteter, som ikke har noget med M&P at gøre. Analyserne af M&P-virksomhederne kan således lede til en overvurdering af betydningen af selve *M&P-aktiviteterne*. I dette afsnit stilles derfor spørgsmålet: Hvad er bidraget fra *M&P-aktiviteter* til dansk værditilvækst, og hvordan påvirker disse aktiviteter timeproduktiviteten og lønkvoten?

Der anvendes offentligt tilgængeligt data hvor muligt

I afsnittet anvendes offentligt tilgængeligt data, når det er muligt. Det skyldes dels, at dette data er tilgængeligt i en længere periode, og dels at det opdateres løbende, hvilket kan være relevant i forhold til løbende vurderinger af økonomien. Derfor behandles bidraget fra M&P-aktiviteter til værditilvæksten med baggrund i aggregeret offentligt tilgængeligt data i perioden 2005-22. Centrale antagelser bag beregningen valideres derefter ved brug af registerdata i årene 2016-20, uden at det dog giver anledning til bekymring. Når det kommer til M&P-aktiviteternes betydning for timeproduktiviteten og lønkvoten, er det ikke muligt at lave analysen med offentligt tilgængeligt data. Derfor anvendes registerdata, og der fokuseres på 2019.

M&P-aktiviteters andel af værdiskabelsen kan ikke opgøres entydigt

Der anvendes en ny metode til at fordele værditilvæksten til M&P og øvrige aktiviteter baseret på omsætningsandele. Ud fra denne nye metode er knap 20 pct. af værditilvæksten i danske fremstillingsvirksomheder i 2022 knyttet til M&P. Dette er 11 pct. point lavere sammenlignet med et skøn, hvor det antages, at værditilvæksten ved M&P svarer til avancerne fra M&P. Avancerne har tidligere været anvendt som skøn for værditilvæksten knyttet til M&P, jf. eksempelvis Nationalbanken (2023).⁷ Beregninger på baggrund af det nye skøn viser endvidere, at M&P-aktiviteterne bidrager til at øge værditilvæksten med 54 mia.

7) Det bør dog bemærkes, at Nationalbanken (2023) pointerer, at beregningen af værditilvæksten knyttet til M&P ud fra avancer skal betragtes som et overkantsskøn, da fællesomkostninger ikke er fratrukket.

2010-kr. i perioden 2005-22. Det svarer til næsten to tredjedele af stigningen i fremstillingsvirksomhedernes værditilvækst i perioden, eller 13 pct. af stigningen i de private byerhverv.

**Lavere
timeproduktivitet
og højere lønkvote
uden M&P-aktiviteter**

I afsnittets sidste analyse anvendes registerdata til at opgøre timeproduktivitet og lønkvote i danske fremstillingsvirksomheder med og uden M&P-aktiviteterne. Når timeproduktiviteten beregnes uden M&P-aktiviteterne, mindskes timeproduktiviteten med 10 pct., mens lønkvoten øges med 5 pct.point M&P-aktiviteterne bidrager desuden med 27 pct. af væksten i den samlede timeproduktivitet for fremstillingsvirksomheder i perioden 2005-19, mens bidraget til private byerhverv under ét er 12 pct.

Resultaterne i afsnittet er yderligere uddybet i et baggrundsnotat, der er tilgængeligt på De Økonomiske Råds hjemmeside.

OPDELING AF DANSK VÆRDITILVÆKST FRA M&P OG ØVRIGE AKTIVITETER

**Dansk værditilvækst
knyttet til M&P kan
principielt opgøres,
...**

Opdelingen af en virksomheds (eller et lands) værditilvækst i en del, der vedrører M&P henholdsvis øvrige aktiviteter, er principielt set ikke anderledes, end hvis man ønsker at opdele en virksomheds værditilvækst efter forskellige produktlinjer, eksempelvis produktion af sofaer henholdsvis spiseborde hos en møbelproducent.

**... men i praksis
mangler en række
oplysninger**

I princippet er det muligt at opdele værditilvæksten i en del knyttet til M&P henholdsvis til øvrige aktiviteter, herunder primært indenlandsk produktion, men i praksis er der ikke statistiske oplysninger, der direkte tillader dette. Dels mangler visse oplysninger om specifikke omkostninger i de enkelte produktionslinjer, og dels er det nødvendigt at fordele fællesudgifter til eksempelvis udvikling eller markedsføring, som anvendes både for indenlandsk produktion og for M&P-aktiviteter.

**Antagelser
nødvendige for at
aktivitetsfordele
værditilvækst**

Eftersom der ikke foreligger oplysninger om alle omkostninger knyttet til M&P, opgøres værditilvæksten normalt ved brug af antagelser om de ukendte omkostningers størrelse. I tidligere analyser er der enten lagt til grund, at omkostningerne er så små, at de kan ignoreres, eller lavet en skønsmæssig vurdering af fordelingen af omkostningerne.⁸

8) I Nationalbanken (2023) angives det eksempelvis, at beregningen af BVT knyttet til M&P skal betragtes som et overkantsskøn, da fællesomkostninger ikke er fratrukket, men, at det næppe drejer sig om store beløb. I tidligere rapporter fra De Økonomiske Råds formandskab er det beregnede BVT fra M&P-aktiviteterne vægtet med $\frac{3}{4}$ i erkendelse af, at det beregnede BVT udgør et overkantsskøn, jf. eksempelvis *Dansk Økonomi, forår 2023*.

Ud fra tilgængelige oplysninger om de direkte udgifter til køb og forarbejdning af de udenlandske varer, er det muligt at beregne en avance knyttet til salget af de udenlandske aktiviteter. Såfremt fællesomkostninger er små, vil dette være tæt på den egentlige værditilvækst. Tilgangen, hvor M&P-avancerne bruges som en proxy for M&P-værditilvæksten, kaldes i det følgende for *Avance fra M&P*.

Det antages, at udgifter til M&P følger omsætningen

Et formentlig mere retvisende alternativ er at antage, at udgifterne til M&P følger omsætningen fra M&P. Det er samme tilgang, som har været anvendt i litteraturen til at fordele omkostninger mellem produktlinjer på virksomhedsniveau, jf. Foster mfl. (2008). Tanken er, at hvis eksempelvis en møbelproducent skulle fordele fællesomkostningerne til designere eller administration mellem produktlinjerne, ville en naturlig (og operationelt håndterbar) tilgang være at tage udgangspunkt i de forskellige produktlinjers omsætningsandele. I M&P-tilfældet svarer det til, at M&P-værdierne tildeles en andel af de samlede udgifter, som svarer til M&P-omsætningens andel af den samlede omsætning. Når udgifterne omsætningsfordeles, svarer det i praksis til, at den samlede danske værditilvækst omsætningsfordeles direkte, jf. baggrundsnotat på www.dors.dk. Denne tilgang betegnes herefter som *Omsætningsandele*.

BVT fra M&P udgør en stigende andel af BVT i fremstilling

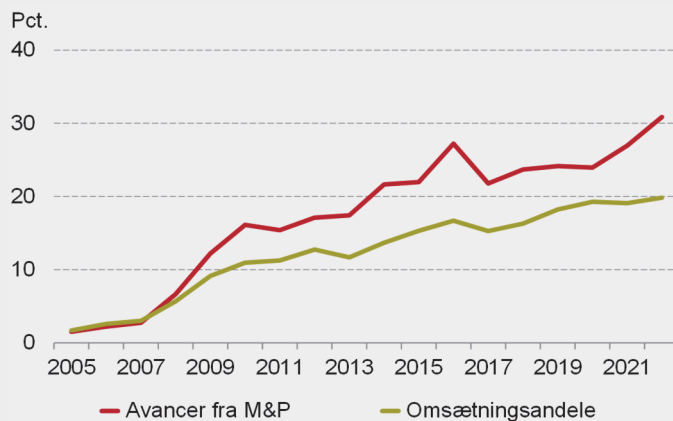
Værditilvæksten knyttet til M&P udgør en stigende andel af fremstillingsvirksomhedernes samlede værditilvækst over perioden 2005-22, hvad end den opgøres ved *Avancer fra M&P* eller ved *Omsætningsandele*, jf. figur III.10. Baseret på den foretrukne, nye metode – *Omsætningsandele* – er værditilvæksten knyttet til M&P steget fra 2 pct. i 2005 til 20 pct. i 2022. I det følgende anvendes *Omsætningsandele*, hvis ikke andet nævnes.

Avancetilgang overvurderer betydningen af M&P

Ud fra tilgangen med *Avancer fra M&P* ville stigningen være endnu større. Dette afspejler, at denne metode må formodes at overvurdere bidraget fra M&P til den samlede værdiskabelse. Således er forskellen i andelen af værditilvækst knyttet til M&P 11 pct.point i 2022. Valget af metode kan derfor have stor betydning for vurderingen af drivkræfterne bag udviklingen i dansk økonomi, da anvendelsen af *Avancer fra M&P* vil føre til, at for stor en del af værditilvæksten tilskrives aktiviteter, der er relateret til produktion i udlandet, og for lille en del tilskrives aktiviteter i forbindelse med dansk produktion.

FIGUR III.10 BVT KNYTTET TIL M&P SOM ANDEL AF SAMLET BVT I FREMSTILLINGSSEKTOREN

Andelen af fremstillingsvirksomhedernes værditilvækst, der er skabt i forbindelse med M&P, er lavere målt ved *Omsætningsandele* end *Avancer fra M&P*.



Anm.: Figuren viser andelen af værditilvæksten i danske fremstillingsvirksomheder, der opstår i forbindelse med M&P. Dette måles dels ved M&P-avancerne, dels ved at omsætningsopdele den samlede danske værditilvækst. I opgørelsen af fremstillingsvirksomhedernes samlede omsætning og værditilvækst er regnskabsstatistikken (REGN) for branchegruppe C anvendt. Omsætningsandelen udregnes som M&P-omsætningen fra GLOB divideret med den samlede omsætning fra REGN. Beregningen for 2022 er baseret på foreløbige tal.

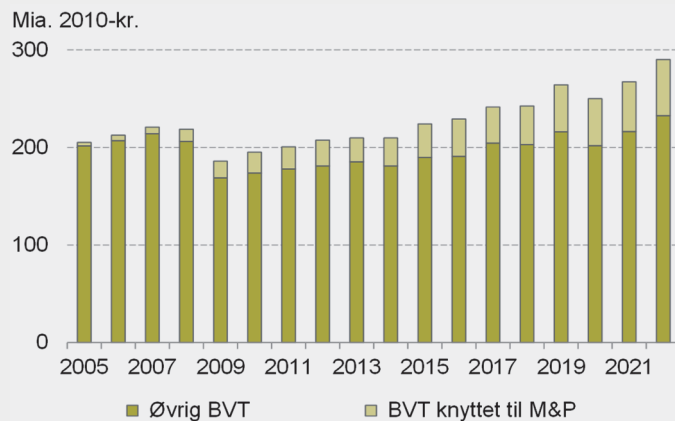
Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken (REGN, GLOB) og egne beregninger.

M&P bidrager med næsten to tredjedele af BVT-væksten i fremstillingsvirksomheder fra 2005 til 2022

Værditilvæksten knyttet til M&P er støt stigende i perioden 2005-22, jf. figur III.10. Værditilvæksten knyttet til M&P er steget meget i forhold til den generelle stigning i fremstillingssektorens værditilvækst. Således bidrager M&P-aktiviteterne med 64 pct. af den samlede BVT-vækst over perioden. Det er et ganske betydeligt bidrag set i lyset af, at aktiviteterne kun udgør 20 pct. af BVT-niveauet i 2022, jf. figur III.11.

FIGUR III.11 UDVIKLINGEN I VÆRDITILVÆKSTEN

Baseret på metoden *Omsætningsandele* stiger BVT knyttet til M&P med 54 mia. 2010-kr. fra 2005 til 2022. Det svarer til 64 pct. af den samlede stigning i værditilvæksten i fremstillingssektoren i perioden.



Anm.: Figuren viser udviklingen i fremstillingsvirksomhedernes reale BVT. Metoden med *Omsætningsandele* er anvendt til at opdele BVT i bidrag fra M&P og øvrige aktiviteter. BVT er deflateret med den samlede deflator for de private byerhverv. I opgørelsen af fremstillingsvirksomhedernes samlede omsætning og værditilvækst er regnskabsstatistikken (REGN) for branchegruppe C anvendt. Beregningen for 2022 er baseret på foreløbige tal.

Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken og egne beregninger.

Beregningsmetoden kan laves på offentligt tilgængeligt data ...

Den ovenstående beregning af bidraget fra M&P til værditilvæksten er baseret på offentligt tilgængeligt data på aggregeret brancheniveau, som er lettere tilgængeligt, og som opdateres løbende. Det betyder, at beregningsmetoden kan anvendes i det løbende arbejde i forbindelse med eksempelvis konjunkturvurderinger, hvor det er væsentligt at have et så opdateret datagrundlag som muligt.⁹

... og valideres ud fra data på virksomhedsniveau

Ud fra data på virksomhedsniveau er det muligt at undersøge, om nogle af antagelserne bag beregningerne påvirker resultaterne. Overordnet er vurderingen, at antagelserne ikke kvantitativt påvirker skønnet for værditilvæksten knyttet til M&P. Dette er uddybet i boks III.3.

9) Som nævnt er der i tidligere rapporter fra De Økonomiske Råds formandskab beregnet BVT fra M&P som avancerne vægtes med $\frac{3}{4}$ i erkendelse af, at det beregnede BVT udgør et overkantskøn, jf. *Dansk Økonomi, forår 2023*. Det viser sig, at denne korrektion giver kvantitativt samme omfang af BVT knyttet til M&P som *Omsætningsandele*.

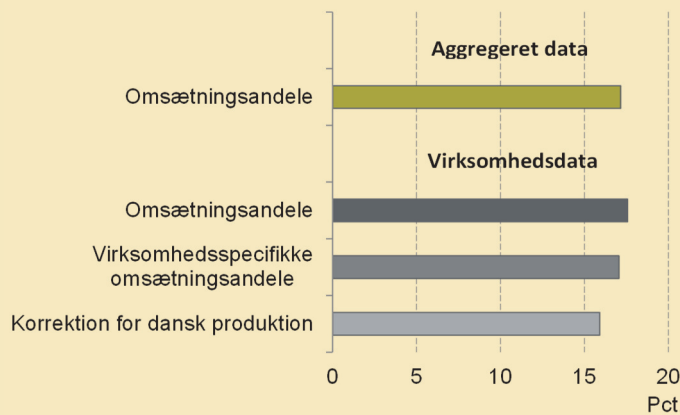
BOKS III.3 VURDERING AF ANTAGELSER UD FRA VIRKSOMHEDSDATA

Ud fra data på virksomhedsniveau kan der laves robusthedsanalyser af nogle af de antagelser, som er foretaget for at opgøre bidraget fra M&P-aktiviteter vist i figur III.5.

To centrale antagelser bag den fortrukne tilgang *Omkostningsandele* undersøges. Disse antagelser er nødvendige, når beregningen udføres ud fra aggregeret data, men kan lempes ved brug af virksomhedsdata. For det første undersøges betydningen af, at omsætningsandelene beregnes aggregeret. Dette medfører nemlig en implicit antagelse om, at omsætningsandelen er den samme i alle virksomheder, hvilket ikke er plausibelt. For det andet indebærer tilgangen med fordeling af værditilvækst ud fra omsætningsandele en antagelse om, at der er den samme værditilvækst pr. omsætningskrone fra M&P henholdsvis øvrige danske aktiviteter. Denne antagelse er problematisk, da udenlandsk arbejdskraft og kapital anvendt i vareproduktionen ikke indgår i dansk BVT, mens aflønning af produktionsfaktorer fra dansk vareproduktion gør. For en given solgt vare vil der altså være højere dansk BVT ved en danskproduceret vare sammenlignet med en udenlandsk produceret vare. Derfor beregnes BVT knyttet til M&P som en omsætningsandel af den korrigerede værditilvækst, hvor aflønningen af dansk arbejdskraft og kapital fra selve vareproduktionen fraregnes.

Undersøgelsen af disse antagelser er baseret på data på virksomhedsniveau, som er tilgængelige i årene 2016-20, jf. boks II.1 i kapitel II. Disse robusthedstjek viser, at antagelserne bag opgørelsen baseret på *Omsætningsandele* ikke i betydeligt omfang påvirker resultaterne. Dette er illustreret i figur A, som viser det gennemsnitlige bidrag fra M&P til værditilvæksten for perioden 2016-20.

FIGUR A BVT-ANDELE FRA M&P



Anm.: Figuren viser BVT knyttet til M&P som andel af BVT ved forskellige antagelser og datakilder. Den grønne søjle er baseret på aggregeret data, mens de grå søjler er baseret på registerdata.

Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken (REGN, GLOB), samt egne beregninger på baggrund af registerdata.

BOKS III.3 VURDERING AF ANTAGELSER UD FRA VIRKSOMHEDSDATA, FORTSAT

Den grønne søjle i figur A viser den gennemsnitlige andel af BVT knyttet til M&P i årene 2016-20 baseret på *Omsætningsandele* i figur III.10. Den øverste grå søjle i figuren viser den tilsvarende beregning foretaget på baggrund af virksomhedsdata. Dette etablerer et grundlag for sammenligningen med beregningen *Omsætningsandele* ved aggregeret data, og beregninger på virksomhedsdata, hvor antagelserne lempes. Beregningen baseret på *Omsætningsandele* er nærmest ens baseret på aggregeret og virksomhedsdata. Derfor kan eventuelle forskelle tilskrives antagelserne.

I den midterste grå søjle *Virksomhedsspecifikke omsætningsandele* tillades det, at forskellige virksomheder har forskellige omsætningsandele, hvilket er mere i tråd med antagelserne i litteraturen, jf. Foster mfl. (2008). Beregningen viser dog, at antagelsen ikke har kvantitativ betydning for andelen af BVT knyttet til M&P.

I den sidste grå søjle i figur A anvendes der yderligere en *Korrektion for dansk produktion* med henblik på at vurdere den implicite antagelse om, at der er ens værditilvækst pr. omkostningskrone for M&P og øvrige aktiviteter. Dette gøres ved at reservere en del af værditilvæksten til at aflønne arbejdskraft og kapital, der er anvendt i forbindelse med dansk vareproduktion, før den resterende værditilvækst omsætningsfordeles. Dette gøres for at efterligne forholdet med omsætning og dansk værditilvækst fra M&P, hvor udenlandsk kapital og arbejdskraft i forbindelse med selve vareproduktionen ikke indgår i den danske værditilvækst. Denne korrektion reducerer M&P-andelen af værditilvæksten, men reduktionen på ca. 1,5 pct.point er beskednen.

Beregningerne er yderligere beskrevet boks III.4 og robusthedsanalyserne er nærmere beskrevet i et baggrundsnotat på www.dors.dk.

M&P-AKTIVITETERNES BETYDNING FOR PRODUKTIVITET OG LØNKVOTE

Hvordan påvirker M&P-aktiviteter produktivitet og lønkvote?

I dette underafsnit undersøges det, hvordan M&P-aktiviteterne påvirker timeproduktiviteten og lønkvoten. Det kræver, udover beregningen af BVT knyttet til M&P, at der laves et skøn for, hvor stor en andel af den danske beskæftigelse (og de tilhørende lønudgifter), der anvendes i forbindelse med produktion i udlandet, jf. diskussionen i *Produktivitet, 2019* samt boks III.4. Disse beregninger kan kun laves med virksomhedsdata, og i afsnittet fokuseres på resultaterne for 2019. Som nævnt i kapitel II fokuseres på 2019, da 2020, som er det seneste år med tilgængelige data på virksomhedsniveau, er påvirket af coronakrisen.

BOKS III.4 BEREGNING AF M&P-AKTIVITETERNES BIDRAG

I denne boks beskrives, hvordan værditilvækst, timeproduktivitet og lønkvote korrigeres for M&P-aktiviteterne. Idéen er, at værditilvækst, lønsum og beskæftigelse fordeles baseret på M&P-omsætningsandelen i den enkelte virksomhed. For at korrigere for det forhold, at BVT knyttet til M&P ikke skal aflønne arbejdskraft og kapital i forbindelse med fysisk produktion i Danmark, korrigeres der også for den danske produktion, inden den resterende værditilvækst, lønsum og beskæftigelse fordeles med omsætningsandele.

Bidraget fra dansk produktion findes ud fra virksomhedernes beskæftigelse af produktionsarbejdere. Der vil være tale om et skøn, da der ikke findes data for, hvilke opgaver en medarbejder løser i virksomheden, eller hvor stor en andel af kapitalapparatet der anvendes til produktion. Der findes dog data for generelle funktionskoder for ansatte. Produktionsarbejdere defineres som DISCO-08 hovedgrupperne 6-9, jf. Danmarks Statistik (2023). Det antages, at alle produktionsarbejdere i Danmark er beskæftiget med vareproduktion i Danmark, mens de resterende danske ansatte arbejder med aktiviteter, som øger værdien af både dansk- og udenlandskproducerede varer.

Derfor bliver beskæftigelsen i M&P-aktiviteter, $besk^{M\&P}$, på tværs af fremstillingsvirksomheder

$$besk^{M\&P} = \sum_i o_i^{M\&P} (besk_i - produktionsarbejdere_i)$$

hvor $o_i^{M\&P}$ er omsætningsandelen i virksomhed i , $besk_i$ er den samlede danske beskæftigelse i virksomheden og $produktionsarbejdere_i$ er antallet af produktionsarbejdere. Beregningen af den samlede lønsum til M&P-aktiviteter, $løn^{M\&P}$, findes på ækvivalent vis som

$$løn^{M\&P} = \sum_i o_i^{M\&P} (løn_i - løn \text{ til produktionsarbejdere}_i)$$

hvor $løn_i$ og $løn \text{ til produktionsarbejdere}_i$ udgør hhv. de samlede lønudgifter og lønnen til produktionsarbejdere. Endelig findes værditilvæksten knyttet til M&P, $VT^{M\&P}$, ved at korrigere for løn- og kapitalomkostninger til den danske produktion:

$$VT^{M\&P} = \sum_i o_i^{M\&P} \left(VT_i - \left(1 + \frac{\beta_k}{\beta_l} \right) \cdot (løn \text{ til produktionsarbejdere}_i) \right)$$

hvor VT_i er virksomhedens samlede værditilvækst. $\left(1 + \frac{\beta_k}{\beta_l} \right)$ korrigerer for en *overhead* for kapitalomkostninger pr. lønkroner. Her angiver β_k og β_l outputelasticiteterne af kapital hhv. arbejdskraft, som blev estimeret på brancheniveau i *Produktivitet, 2022*. I beregningen af real BVT og timeproduktiviteten deflateres med den samlede deflator for private byerhverv. Timeproduktivitet og lønkvote fraregnet M&P findes ved at korrigere for bidragene til værditilvækst, timer og lønsum fra M&P-aktiviteter inden beregning – tilsvarende fraregningen af M&P-virksomheder beskrevet i boks III.1.

Timeproduktiviteten er 10 pct. lavere, når der korrigeres for M&P,...

Timeproduktiviteten i fremstillingsvirksomhederne inklusive bidrag fra M&P var i 2019 492 kr. pr. time målt i 2010-kr., jf. figur III.12. Når bidraget fra M&P fraregnes, fås en timeproduktivitet på 443 2010-kr. pr. time, dvs. ca. 10 pct. lavere. Det afspejler, at der ud fra beregningerne er en høj produktivitet i forbindelse med M&P-aktiviteter.

... mens lønkvoten bliver 5 pct.point højere

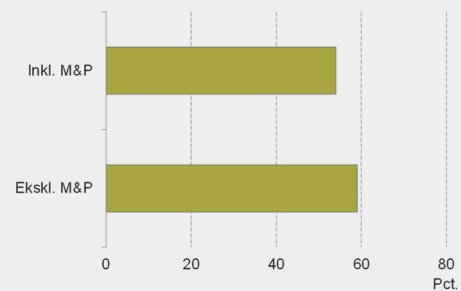
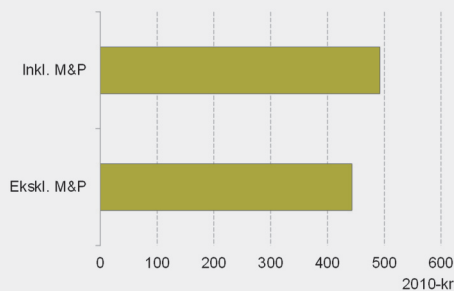
Lønkvoten i fremstillingssektoren inklusive M&P var i 2019 54 pct., jf. figur III.13. Fraregnes bidraget fra M&P aktiviteterne, fås en lønkvote på 59 pct., hvilket svarer til en stigning på 5 pct.point Det afspejler blandt andet, at M&P-virksomhederne er kapitalintensive og har høje markupper, jf. afsnit II.4, kapitel II, hvilket også giver sig udslag i en lav lønkvote i de danske aktiviteter.

FIGUR III.12 TIMEPRODUKTIVITET

FIGUR III.13 LØNKVOTE

Uden M&P-aktiviteter er timeproduktiviteten i danske fremstillingsvirksomheder lavere, ...

... og lønkvoten er højere.



Anm.: Figur III.2 viser timeproduktiviteten i danske fremstillingsvirksomheder i 2019 med og uden bidrag fra M&P. Figur III.413 viser tilsvarende beregninger for lønkvoten. Timeproduktiviteten er deflateret med BVT-deflatoren for de private byerhverv.

Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken (REGN), samt egne beregninger på baggrund af registerdata.

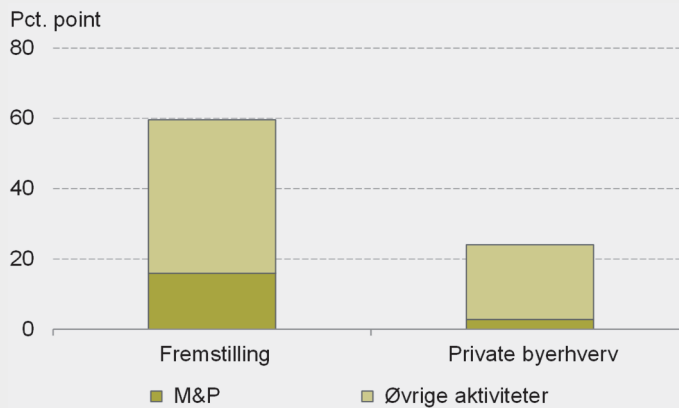
M&P-aktiviteter bidrager med 27 pct. af produktivitetsvæksten i fremstilling fra 2005 til 2019

Betydningen af fremstillingsvirksomhedernes M&P-aktiviteter for produktivitsudviklingen i perioden 2005-19 kan beregnes tilnærmelsesvist ud fra data for 2019, idet det forudsættes, at fremstillingsvirksomhederne ikke havde M&P-aktiviteter i 2005 eller tidligere, jf. figur II.9 i afsnit II.3 i kapitel II. Under disse forudsætninger bidrager fremstillingsvirksomhedernes M&P-aktiviteter med 16 pct.point til fremstillingsvirksomhedernes samlede timeproduktivitsvækst i perioden 2005-19, jf. figur III.14. Det svarer til 27 pct. af den samlede vækst i fremstillingsvirksomhedernes timeproduktivitet i perioden. Sammenholdes bidra-

get fra fremstillingsvirksomhedernes M&P-aktiviteter til væksten i timeproduktiviteten i stedet med den samlede udvikling i de private byerhverv fås et vækstbidrag på 3 pct.point i perioden 2005-19, svarende til 12 pct. af den samlede vækst.

FIGUR III.14 M&P-AKTIVITETERNES BIDRAG TIL PRODUKTIVITETSUDVIKLINGEN

Fremstillingsvirksomhedernes M&P-aktiviteter bidrager med 16 pct.point til produktivitetsvæksten i fremstillingssektoren og med 3 pct.point til produktivitetsvæksten i de private byerhverv i perioden 2005-19. Det svarer til hhv. 27 pct. og 12 pct. af den samlede produktivitetsvækst.



Anm.: Figuren viser vækstbidraget fra fremstillingsvirksomhedernes M&P-aktiviteter til timeproduktivitetsvæksten i hhv. fremstilling og private byerhverv. Beregningen forudsætter, at omfanget af M&P-aktiviteter i 2005 var 0. Desuden angives vækstbidragenes andel af den samlede vækst i de respektive grupper. Deflatoren for private byerhverv er anvendt i begge beregninger.

Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken (REGN), ADAM's databank, samt egne beregninger på baggrund af registerdata.

Mindre bidrag til produktivitetsvækst fra M&P-aktiviteter end -virksomheder

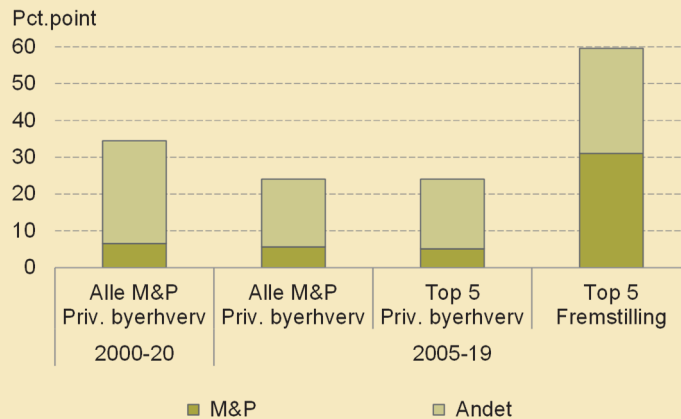
Bidragene fra M&P-aktiviteterne er mindre end bidragene fra M&P-virksomhederne. Således bidrager de fem M&P-superstjerner fra forrige afsnit med 5 pct.point til væksten i private byerhverv og 31 pct.point til væksten i fremstillingssektoren i perioden 2005-19, jf. boks III.5. Til sammenligning udgør bidragene fra M&P-aktiviteterne altså kun godt halvdelen af bidragene fra de fem M&P-superstjerner. Det er til trods for, at M&P-superstjerneerne ikke står for samtlige M&P-aktiviteter i fremstillingssektoren i 2019.

BOKS III.5 M&P-VIRKSOMHEDER VS. M&P-AKTIVITETER

Denne boks beskriver, hvordan resultaterne for M&P-virksomheder kan sammenlignes med M&P-aktiviteter. Sammenligningen af resultaterne fra indeværende og forrige afsnit er besværliggjort af, at analyserne anvender forskellige perioder og brancheafgrænsninger af datamæssige grunde. I forrige afsnit var fokus på alle M&P-virksomheder i private byerhverv med gyldige oplysninger i perioden 2000-20. Resultaterne blev derfor præsenteret i forhold til væksten i produktiviteten for private byerhverv. I indeværende afsnit er fokus på alle fremstillingsvirksomheder med gyldige oplysninger i 2019. De fem M&P-superstjerner udgør dog en fællesmængde mellem de to analyser.

For at foretage sammenligningen viser figur A en række skridt: De første to søjler i figur A viser dekomponeringer af timeproduktiviteten i private byerhverv opdelt på M&P-virksomheder og øvrige virksomheder for hhv. perioden 2000-20, som i afsnit III.2, og perioden 2005-19. Tredje søjle viser en dekomponering af timeproduktiviteten i private byerhverv opdelt på de fem M&P-superstjerner og øvrige virksomheder for perioden 2005-19. Endelig viser fjerde søjle dekomponeringen af timeproduktiviteten i fremstilling opdelt på de fem M&P-superstjerner og øvrige virksomheder. Bidraget fra M&P-virksomhederne til væksten er stort set ikke påvirket af periodeafgrænsningen (første vs. anden søjle). Desuden er bidraget nærmest udelukkende drevet af de fem M&P-superstjerner (anden vs. tredje søjle). M&P-superstjernes vækstbidrag til timeproduktiviteten i private byerhverv er 5 pct.point (tredje søjle), mens vækstbidraget til fremstillingssektoren er 31 pct.point (fjerde søjle).

FIGUR A VÆKSTBIDRAG TIL TIMEPRODUKTIVITETEN



Anm.: Figuren viser fire beregninger af vækstbidraget til timeproduktiviteten fra M&P-virksomheder for forskellige perioder og med forskellige brancheafgrænsninger. *Priv. byerhverv* dækker over private byerhverv. Den første søjle svarer til *timeproduktiviteten* i figur III.9. BVT-deflatoren for private byerhverv er anvendt i alle beregninger. Bidraget findes som summen af *indenfor- og reallokeringsbidraget*, jf. boks III.2.

Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken (REGN), ADAM's databank, samt egne beregninger på baggrund af registerdata.

M&P-virksomheder også produktive i andre aktiviteter

Det lavere bidrag fra M&P-aktiviteterne end M&P-virksomhederne afspejler på den ene side, at M&P-aktiviteterne kun udgør en del af den samlede aktivitet i M&P-virksomhederne. På den anden side er der også tegn på, at M&P-virksomhederne generelt har en høj produktivitet, og at de dermed også er relativt produktive i øvrige danske aktiviteter udover M&P.

OPSUMMERING

Ny metode til at beregne BVT knyttet til M&P

I dette afsnit er præsenteret en ny metode til at opdele dansk værditilvækst i en del, der er knyttet til M&P og en del, der vedrører produktion i Danmark. Konklusionen er, at M&P-aktiviteternes andel af værditilvæksten i fremstillingssektoren er steget fra 2 pct. til 20 pct. i perioden 2005-22. Den stigende betydning kan også ses ved, at M&P-aktiviteterne bidrager med 26 pct.point til fremstillingsvirksomhedernes BVT-vækst i perioden. BVT er samlet steget 41 pct. i fremstillingsvirksomhederne over perioden, og bidraget fra M&P svarer derfor til knap to tredjedele af den samlede stigning, jf. figur III.15. Beregningen er valideret via robusthedstjek ved brug af registerdata på virksomhedsniveau.

M&P-aktiviteter mindsker lønkvote og øger timeproduktivitetsvækst

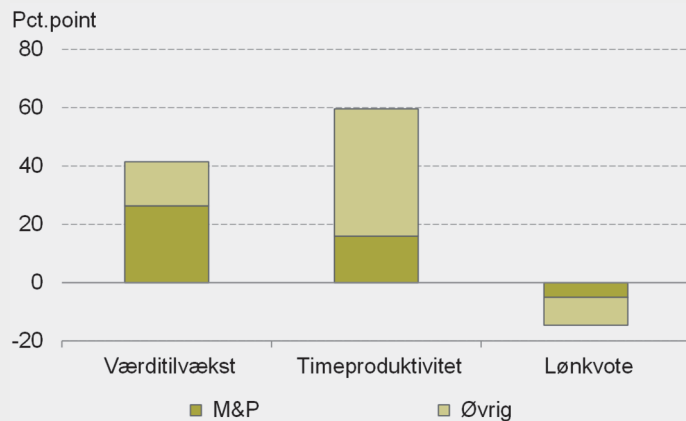
Når forskellen i lønkvoten med og uden M&P-aktiviteter sammenlignes med det generelle fald i fremstillingsvirksomhedernes lønkvote i perioden 2005-19 fås en betydelig ændring, der i omfang svarer til ca. en tredjedele af det samlede fald i lønkvoten, jf. figur III.15. På tilsvarende vis fås et bidrag til væksten i timeproduktiviteten i fremstillingssektoren fra M&P-aktiviteter, der svarer til en fjerdedel af produktivitetsvæksten fra 2005 til 2019, jf. figur III.15. Det illustrerer, at den øgede brug af M&P kan have spillet en vigtig rolle i fremstillingsvirksomhedernes produktivits- og lønkvoteudvikling. Det er en vigtig konklusion, fordi den samlede udvikling dermed i mindre omfang afspejler en ændret produktivitet eller lønkvote i de opgaver, som historisk har været løst af ansatte i danske fremstillingsvirksomheder.

M&P-aktiviteter yder betydeligt bidrag til timeproduktivitetsvæksten

Når disse bidrag fra M&P-aktiviteterne sammenlignes med bidragene fra M&P-superstjernevirksomhederne, indikerer beregningerne, at ca. halvdelen af bidraget fra M&P-virksomhederne skyldes M&P-aktiviteter. Denne konklusion stemmer overens med resultaterne fra kapitel II: M&P er drevet af nogle få virksomheder med karakteristika, der forbindes med superstjerner. Det er derfor ikke nødvendigvis M&P, der er den udløsende faktor for virksomhedernes succes.

FIGUR III.15 ÆNDRINGER I VÆRDITILVÆKST, TIMEPRODUKTIVITET OG LØNKVOTE

Figuren viser ændringer i værditilvæksten, timeproduktiviteten og lønkvoten i fremstillingssektoren og M&P-aktiviteternes bidrag hertil.



Anm.: Figuren viser ændringer i værditilvæksten, timeproduktiviteten og lønkvoten i fremstillingssektoren. Ændringerne i værditilvæksten er målt som væksten fra 2005 til 2022, og M&P angiver M&P-aktiviteternes bidrag baseret på aggregeret data. Timeproduktiviteten er målt som væksten fra 2005-19, herunder bidraget fra M&P-aktiviteter målt ved virksomhedsdata. Lønkvoten er målt som ændringen i niveauet fra 2005 til 2019, mens bidraget fra M&P viser forskellen i lønkvoten i 2019 med og uden M&P-aktiviteterne målt ved virksomhedsdata.

Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken (REGN), ADAM's databank, samt egne beregninger på baggrund af registerdata.

Kapitlet afdækker ikke årsagseffekter af M&P

Resultaterne i kapitlet demonstrerer, at der er en tæt sammenhæng mellem M&P-aktiviteter og produktivitsvækst over de seneste årtier. Man skal dog være opmærksom på, at denne sammenhæng kan skyldes en (eller flere) underliggende faktorer, der driver såvel M&P som produktivitsvækst. Med andre ord kan man ikke på baggrund af analysen konkludere, at produktiviten ville have været lavere i fravær af M&P. Man skal således være varsom med at opfatte kapitlets resultater som udtryk for årsagseffekten af M&P på værditilvækst og produktivitet. Det er muligt, at virksomhederne i fraværet af muligheden for M&P havde opnået samme værditilvækst- og produktivitsfremgang gennem produktion og indkomst fra traditionel, grænsepasserede eksport eller ved andre globale organisationsformer.

III.4

SAMMENFATNING OG DISKUSSION

I kapitlerne analyseres M&P-udviklingen på baggrund af nyt virksomhedsdata

Danske virksomheder har siden 2005 haft en markant stigende indkomst fra såkaldt merchanting og processing (M&P), hvor varer produceres (eller købes) i udlandet og typisk videresælges herfra uden at krydse den danske grænse. Det øgede omfang af M&P har flere gange tidligere været genstand for analyse, eksempelvis i *Produktivitet, 2019* og *Produktivitet, 2020*. Det nye i nærværende rapport er, at analyserne bygger på et nyt datasæt fra Danmarks Statistik med M&P-aktiviteter på virksomhedsniveau. Det gør det muligt at undersøge, hvordan brugen af M&P varierer på tværs af virksomheder, samt hvordan dette spiller sammen med andre aktiviteter i virksomhederne. I kapitlerne svares på følgende spørgsmål:

1. Afspejler den stigende M&P-omsætning en reel ændring i danske virksomheders internationale handel og produktion, eller skyldes det ændret opgørelsespraksis?
2. Hvad karakteriserer de virksomheder, der benytter sig af M&P?
3. Hvad er bidraget til den aggregerede udvikling i produktivitet og lønkvote fra de *virksomheder*, der anvender M&P?
4. Hvad er bidraget fra selve *M&P-aktiviteterne* til udviklingen i samlet dansk BVT, produktivitet og lønkvote?

I dette afsnit samles først kort op på kapitlernes konklusioner på disse spørgsmål, hvorefter implikationerne for dansk økonomi diskuteres.

KAPITLERNES HOVEDKONKLUSIONER

Konklusion 1:
Øget M&P-omfang afspejler formentlig øget værdiskabelse fra dansk bidrag til global produktion

De statistiske myndigheder såvel i Danmark som internationalt har den senere årrække haft fokus på, hvordan virksomhedernes globale aktiviteter (herunder M&P) opgøres og indregnes i statistikkerne. Den registrerede stigning i M&P-indtjeningen i danske virksomheder kunne derfor blot afspejle, at registreringen af M&P gradvist er forbedret, uden at omfanget af M&P reelt er steget. Hertil kommer, at produktionsprocesserne i de multinationale virksomheder er komplekse, og det er muligt, at disse virksomheder over perioden har ændret på bogføringen af deres aktiviteter, eksempelvis som følge af skattetænkning, på en måde der resulterer i et større opgjort M&P-omfang. Analyserne i kapitel II finder imidlertid ingen indikation på, at det stigende M&P-

omfang afspejler ændret opgørelsespraksis i Danmarks Statistik eller i den enkelte virksomhed. Det sandsynliggør, at det øgede M&P-omfang afspejler realøkonomiske stigninger i virksomhedernes værdiskabelse forbundet med produktion af varer i udlandet.

**Konklusion 2:
M&P-avancer er
koncentreret i få
fremstillings-
virksomheder med
superstjerne-træk**

Opgørelser viser, at det er en relativt lille gruppe virksomheder, der gør brug af M&P, og hovedparten af M&P-omsætningen ligger i danske virksomheder med datterselskaber i udlandet (dvs. multinationale selskaber). Virksomheder, som benytter sig af M&P, er generelt større end andre danske virksomheder, både målt på beskæftigelse og værditilvækst. Avancerne fra M&P er en indikator for værdiskabelsen ved aktiviteterne, og disse er koncentreret i ti store fremstillingsvirksomheder. Disse ti fremstillingsvirksomheder er store, højproduktive, har høje markupper og har lav lønkvote. Dette er karakteristika, som i litteraturen forbindes med såkaldte superstjernevirksomheder. De ti fremstillingsvirksomheder betegnes i kapitlet M&P-superstjerner.

**Konklusion 3:
M&P-virksomheder
øgede
produktiviteten
i private byerhverv
med 7 pct.point fra
2000 til 2020, ...**

I 2000 stod alle M&P-virksomhederne for 4 pct. af værdiskabelsen i de private byerhverv, mens andelen i 2020 var steget til 8 pct. Virksomheder, der gør brug af M&P, udgør således en stigende andel af dansk økonomi. Timeproduktiviteten steg samlet 34 pct. i de private byerhverv i perioden 2000-20. M&P-virksomhederne bidrog isoleret set til at øge timeproduktiviteten med 7 pct.point. Det svarer til, at M&P-virksomhederne har bidraget med ca. en femtedel af produktivitetsvæksten i private byerhverv i perioden.

**... og bidrog isoleret
til at reducere
lønkvoten**

Den aggregerede lønkvote i de private byerhverv var omtrent uændret i 2020 i forhold til 2000. Lønkvoten er dog lavere i M&P-virksomhederne end i de øvrige virksomheder, og M&P-virksomhederne bidrog alt andet lige til at reducere lønkvoten med 2 pct.point i perioden. Det negative bidrag stammer dels fra et fald i lønkvoten i M&P-virksomhederne og dels fra en forskydning af aktiviteten over mod M&P-virksomhederne, som i gennemsnit har en lavere lønkvote end øvrige virksomheder. Den lave lønkvote i M&P-virksomhederne afspejler formentlig en højere (immateriel) kapitalintensitet eller højere markupper grundet markedsmagt. Lønkvoten i de øvrige virksomheder er steget over perioden.

**Udviklingen
er drevet af fem
M&P-superstjerner**

Ydermere viser analyserne, at M&P-virksomhedernes bidrag til vækst, produktivitet og lønkvote i høj grad er drevet af de fem fremstillingsvirksomheder med højest M&P-omsætning blandt M&P-superstjernevirksomhederne. Det er bemærkelsesværdigt, at det er ganske få virksomheder, der reelt står for en væsentlig del af udviklingen i BVT, produktivitet og lønkvote i perioden 2000-20.

**Konklusion 4:
BVT knyttet til M&P
udgør stigende
andel af BVT i
fremstilling**

M&P-virksomhederne får ikke kun indkomst fra M&P, men også fra traditionel indenlandsk produktion, inklusive traditionel vare- og tjeneste-eksport, som ikke er M&P. Det betyder, at betydningen af M&P potentielt overvurderes, når der ses på M&P-virksomhedernes bidrag til værditilvækst, produktivitet og lønkvote, da der for eksempel medregnes værditilvækst i M&P-virksomhederne, som ikke er knyttet til M&P. I kapitel III foreslås en ny metode til at beregne BVT-bidraget fra M&P-aktiviteterne. Baseret på denne beregning er M&P-aktiviteternes andel af fremstillingsvirksomhedernes BVT steget fra 2 pct. i 2005 til ca. 20 pct. i 2022. Det svarer til, at de har bidraget med ca. 26 pct.point til en samlet vækst i fremstillingsvirksomhederne på 41 pct. over perioden.

**M&P-aktiviteter
bidrager med ca. ¼
af produktivitets-
væksten i
fremstilling fra
2005 til 2019**

Kapitlet diskuterer også udfordringerne ved at analysere gennemslaget af M&P-aktiviteterne på timeproduktiviteten og lønkvoten og forslår en metode baseret på virksomhedsdata, hvorpå bidraget hertil kan beregnes. En beregning i kapitlet finder, at M&P-aktiviteter kan redegøre for en vækst i timeproduktiviteten på 16 pct.point i perioden 2005-19. Timeproduktiviteten er samlet steget ca. 60 pct. i fremstillingsvirksomhederne over perioden. M&P-aktiviteternes bidrag svarer derfor til ca. en fjerdedel af den samlede produktivitetsvækst.

**M&P-aktiviteter
bidrager til at
reducere lønkvote**

Beregninger i kapitlet tyder på, at lønkvoten i fremstillingsvirksomhederne i 2019 ville være ca. 5 pct.point højere, hvis M&P-aktiviteterne fraregnes. Det afspejler blandt andet, at M&P-virksomhederne er kapitalintensive og har høje markupper, hvilket også giver sig udslag i en lav lønkvote i de danske aktiviteter knyttet til M&P.

DISKUSSION AF KONKLUSIONERNES IMPLIKATIONER

**Strukturelt skift i
dansk økonomi, ...**

Analyserne i kapitlerne peger på, at der henover en længere periode er sket en forskydning i sammensætningen af aktiviteten i dansk økonomi i retning af, at få M&P-virksomheder har stadig større betydning for den makroøkonomiske udvikling. Forskydningen i retningen af de store M&P-virksomheder indebærer en underliggende (strukturel) ændring i måden, hvorpå der produceres i dansk økonomi, idet mere af produktionen fysisk foregår i udlandet. Herudover er disse virksomheder kendetegnet ved at have høj produktivitet, høj markup og lav lønkvote, og forskydningen mod disse virksomheder betyder, at disse kendetegn slår igennem på den samlede produktivets- og lønkvote-udvikling i dansk økonomi.

... svækker sammenhængen mellem produktion og beskæftigelse ...

Også andre sammenhænge i dansk økonomi ændres, når produktionen forskydes mod M&P-superstjernerne. Traditionelt har der været en tæt sammenhæng mellem produktion og beskæftigelse indenfor fremstillingserhvervene, men denne sammenhæng svækkes, når en større del af virksomhedernes indtjening er knyttet til produktion, der fysisk foregår i udlandet, idet værdien i det tilfælde skabes uden brug af dansk arbejdskraft.

... og kan mindske betydningen af danske lønomkostninger som udtryk for konkurrenceevne

Herudover påvirkes også betydningen af de relative enhedslønomkostninger (dvs. lønomkostningerne ved at producere en enhed output i Danmark relativt til udlandet) og den relative lønkvote som et mål for fremstillingserhvervenes konkurrenceevne. Når en betydelig del af selve produktionen finder sted i udlandet ved brug af udenlandsk arbejdskraft, mens danske virksomheder i stedet har værditilvækst forbundet med immaterielle rettigheder i produktionen, bliver lønomkostningerne i den danske del af industrien et mindre betydningsfyldt mål for danske fremstillingsvirksomheders konkurrenceevne, jf. også diskussionen i Nationalbanken (2019). Det indebærer i praksis en svagere kobling mellem den samlede eksport og mål for lønkonkurrenceevnen.

Output gap er et dårligere mål for kapacitetspres, når M&P fylder meget, ...

Også i tilrettelæggelsen af finanspolitikken kan den større betydning af M&P-aktiviteterne (og få, store M&P-virksomheder) have betydning. Finanspolitikken bør på kort sigt overordnet set fastlægges på baggrund af det forventede kapacitetspres i økonomien, jf. beskrivelsen i Grinderslev og Smidt (2023). Dette kapacitetspres kan måles på en række forskellige måder, herunder som output- eller beskæftigelsesgap (dvs. BNP henholdsvis beskæftigelsesens afvigelse fra dets konjunktur-neutrale niveau). I en situation, hvor virksomheder med global produktion har stigende betydning for værditilvæksten, kan output gap dog være et dårligere mål for kapacitetspresset i Danmark. Det skyldes, at M&P-værditilvæksten kun i mindre omfang trækker på arbejdskraft og fysisk kapital i Danmark. Høj BNP-vækst som følge af M&P vil derfor have et væsentligt andet træk på danske produktionsfaktorer end høj BNP-vækst som følge af indenlandsk produktion. Drivkraften bag output gap vil dermed være afgørende for, om output gap er udtryk for et egentligt kapacitetspres i dansk økonomi.

... mens forholdene på arbejdsmarkedet i mindre grad påvirkes af M&P

Forholdene på arbejdsmarkedet er i mindre grad påvirket af M&P-aktiviteterne (og de store M&P-virksomheder); M&P-værditilvæksten kan stige markant, uden at det påvirker dansk beskæftigelse i betydeligt omfang. Mål for presset på arbejdsmarkedet, eksempelvis beskæftigelsesgap, kan derfor være et mere præcist udtryk for presset i dansk økonomi end output gap. Tilrettelæggelsen af finanspolitikken bør ud

fra det hensyn lægge større vægt på arbejdsmarkedsforhold, eksempelvis beskæftigelsesgap, i takt med at omfanget af M&P stiger.¹⁰

Lavere lønkvote ændrer fordelingen af indkomst

Som nævnt ovenfor er der over en længere årrække sket en strukturel forskydning i retningen af M&P-virksomheder med høj produktivitetsvækst. Det er isoleret set gavnligt for dansk økonomi, idet det giver anledning til velstandsfremgang, og stigende velstand trækker i retning af højere velfærd, jf. også diskussionen i *Produktivitet, 2017*. Produktivitetsfremskridtene i M&P-superstjernevirksomhederne er dog sammenfaldende med ændringer i den funktionelle indkomstfordeling, hvor en højere andel af værdiskabelsen går til virksomhedsejerne. Udviklingen har dermed fordelings effekter, som skal vejes op imod produktivtetsgevinsterne. Arbejdskraftens lavere lønandel behøver dog ikke at være udtryk for, at medarbejderne i de pågældende virksomheder modtager lavere løn end medarbejdere i andre virksomheder. Tværtimod tyder forskning på, at medarbejdere i virksomheder med lav lønkvote får højere løn end medarbejdere i andre typer af virksomheder, jf. Hémons og Olsen (2022b).¹¹ Faldet i lønknoten er i stedet udtryk for, at værditilvæksten stiger mere end lønudgifterne i virksomhederne.

Høje markupper er en velfærdsomkostning, som dog også rammer udenlandske forbrugere

Samtidig med, at de har lavere lønkvote end andre virksomheder, er M&P-superstjernevirksomhederne som nævnt karakteriserede ved, at de har en høj markup. Det er et udtryk for, at de har markedsmagt, som de udnytter til at sætte for høje priser til ugunst for forbrugerne og til skade for den samfundsøkonomiske effektivitet.¹² De danske M&P-superstjerner betjener dog i vidt omfang udenlandske forbrugere, og det er således ikke kun danske forbrugere, der rammes af de høje markupper. Velfærdstab i Danmark som følge af en koncentration af aktiviteten blandt M&P-superstjerner med høj markup er dermed alt andet lige mindre. Litteraturen peger på, at der også i udlandet sker en koncentration af aktiviteten på superstjernevirksomheder, jf. beskrivelsen i kapitel II.

10) Et alternativ er at forsøge at korrigere BNP og output gap for værdiskabelse, der ikke slår ud i dansk kapacitetspres. Dette har været forsøgt med en række forskellige tilgange de senere år. I Nationalbanken (2023) vises BVT ekskl. produktion i udlandet (svarende til BVT ekskl. M&P), i *Dansk Økonomi, efterår 2023* vises BVT ekskl. medicinalindustrien og i Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (2024) vises BVT ekskl. medicinalindustrien og forsyningsvirksomhed. De forskellige tilgange til at korrigere den samlede økonomiske udvikling er formentlig blot forskellige måder at søge at fraregne få store virksomheders bidrag til BVT-væksten.

11) Tilsvarende finder Danmarks Statistik (2023), at medarbejdere i de globaliserede industrikoncerner får højere løn end i ikke-globaliserede industrikoncerner.

12) Isoleret indebærer de høje markupper *højere* priser. Den samlede effekt af superstjernerens fremkomst på priserne kan dog godt være negativ, fordi der er produktivtetsgevinster forbundet med superstjernevirksomhederne, som isoleret set *sænker* priserne, jf. diskussionen i *Produktivitet, 2022*.

Det enkelte land kan have incitament til at understøtte store virksomheder

Det indebærer, at de danske forbrugere kan rammes af høje markupper hos udenlandske virksomheder.

Eftersom velfærdstabet ved høje markupper ofte i høj grad påføres udenlandske forbrugere, er det fremført, at det potentielt kan være velfærdsfremmende for de enkelte lande at støtte deres egne store (superstjerne)virksomheder og tillade fremkomsten af nye, eksempelvis ved at tillade fusioner der giver anledning til en høj markedsandel i Danmark, jf. Gaubert mfl. (2021). Det risikeres derfor, at forbrugere verden over ender med at bære dødvægtstabet ved forringet konkurrence og for høje priser fra såvel indenlandske som udenlandske superstjerner. En højere grad af koncentration af aktiviteten blandt superstjernevirksomheder taler derfor i retning af højere grad af international koordinering af eksempelvis konkurrencepolitikken på samme vis, som det eksempelvis sker på det digitale område, jf. EU's Digital Services Act (DSA) og Digital Market Act (DMA).¹³

13) Jf. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/digital-markets-act-ensuring-fair-and-open-digital-markets_en.

LITTERATUR

Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (2024): Prognose: Økonomisk afmatning fra et historisk stærkt udgangspunkt.

Danmarks Nationalbank (2019): Globaliseringen påvirker mål for lønkonkurrenceevne. Analyse (27).

Danmarks Nationalbank (2023): Fortsat højt inflationspres kræver stram økonomisk politik. Analyse i *Udsigter for dansk økonomi* (13).

Danmarks Statistik (2021): Hvordan indgår produktion af varer i udlandet i nationalregnskabet?

Danmarks Statistik (2023): Medarbejdere i globaliserede industrikoncerner. Analyse.

De Økonomiske Råds formandskab: *Dansk Økonomi, efterår 2022*.

De Økonomiske Råds formandskab: *Dansk Økonomi, efterår 2023*.

De Økonomiske Råds formandskab: *Dansk Økonomi, forår 2023*.

De Økonomiske Råds formandskab: *Produktivitet, 2017*.

De Økonomiske Råds formandskab: *Produktivitet, 2019*.

De Økonomiske Råds formandskab: *Produktivitet, 2020*.

De Økonomiske Råds formandskab: *Produktivitet, 2022*.

DI (2023): Superstjerne-virksomhederne fylder stadig mere i dansk økonomi.

Finansministeriet (2022): *Økonomisk Redegørelse, august 2022*.

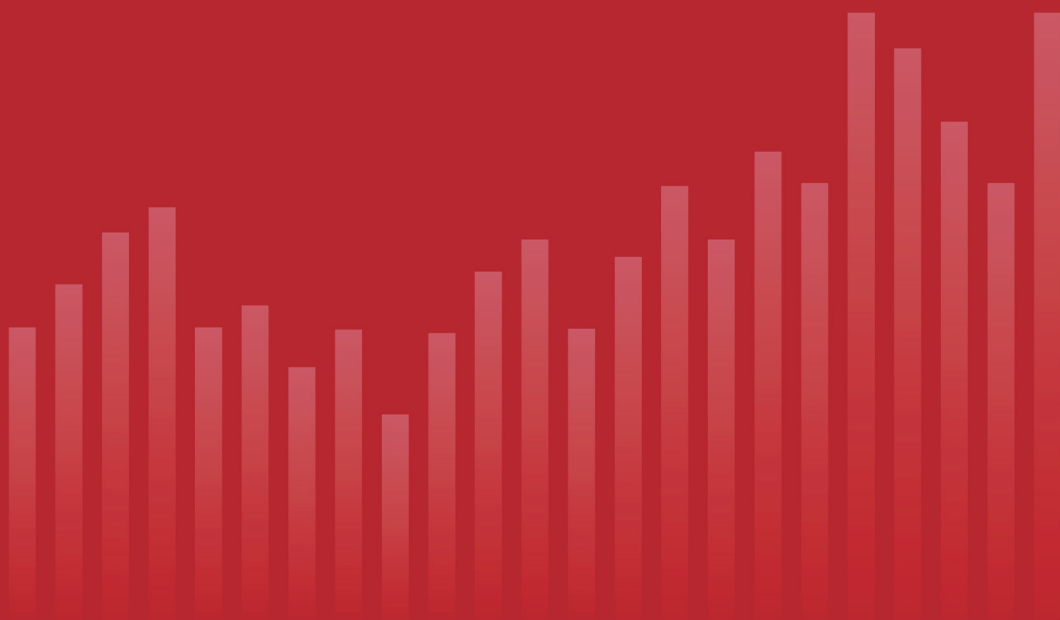
Foster, L., J.C. Haltiwanger og C. Syverson (2008): Reallocation, firm turnover, and efficiency: Selection on productivity or profitability? *American Economic Review*, 98 (1), s. 394–425.

Gaubert, C., O. Itskhoki og M. Vogler (2021): Government policies in a granular global economy. *Journal of Monetary Economics*, 121, s. 95–112.

Grinderslev, D., og J. Smidt (2023): *SMEC Dokumentation, 2023*. De Økonomiske Råds Sekretariat.

Hémous, D. og M. Olsen (2022a): The Firms behind the Labor Share: Evidence from Danish Micro data. ROCKWOOL Fonden. Study paper 173.

Hémous, D., og M. Olsen (2022b): Worker heterogeneity and large firms. ROCKWOOL Fonden. Study paper 174.



De Økonomiske Råd 
Formandskabet

**PRODUCTIVITY
2024**
**SUMMARY AND
RECOMMENDATIONS**

SUMMARY AND RECOMMENDATIONS

The first chapter contains assessments of and recommendations for current economic policy, with particular focus on topics that effect productivity.

Chapter II shows that the share of total goods exports that does not cross the Danish border, so-called merchanting and processing, has grown over the most recent decades. The majority of these activities occur in a handful of large manufacturing companies with subsidiaries abroad. These are companies with high productivity and value-added growth.

Chapter III concludes that the contribution of merchanting and processing to the manufacturing sector's value added has grown from 2 percent in 2005 to 20 percent in 2022. Merchanting and processing have simultaneously contributed to higher productivity and a fall in the labour share.

SUMMARY AND RECOMMENDATIONS

This productivity report from the Chairmanship of the Economic Councils, which constitutes the National Productivity Board, consists of three chapters. In the following, a brief overview of the report's conclusions is given for each of the chapters.

CONTENTS OF THE PRODUCTIVITY REPORT

- Chapter I Current economic policy
- Chapter II Firms' use of merchanting and processing
- Chapter III Importance for the economy of merchanting and processing

CHAPTER I, CURRENT ECONOMIC POLICY

Chapter I comments on current economic policy proposals and broad political agreements with relevance to productivity. The discussion is focussed on five topics:

- Government support for business
- Public sector pay
- Education
- Personal tax reforms
- Climate goals

The 'DIS' Scheme should be wound up ...

The Expert Group for Future Business Support presented their first report on 19 February 2024. The report recommends that the favourable tax arrangements for employees working on ships on the Danish International Ship Register (the DIS scheme) be phased out. The Chairmanship agrees with the Expert Group's recommendations, as the scheme tends to lower the productivity of these workers, as they are retained in jobs with low pre-tax productivity and wages.

... but tonnage tax should also be changed

Contrary to the expert group, the Chairmanship is of the opinion that the so-called tonnage tax should be changed. The tonnage tax is a particularly low corporate tax on shipping companies. There are good

grounds for why corporate taxation should, as a starting point, be neutral so that the same taxation conditions apply to all industries. Although this is a principle that the Expert Group also acknowledges, it fails to follow it in this case. The Expert Group's decision not to recommend changes to the tonnage tax is based on analyses by the Ministry of Taxation that conclude that the abolition of the favourable taxation of shipping companies would result in higher tax revenues but, at the same time, would result in a loss of economic efficiency. However, this analysis is based on a number of assumptions that are debatable.

Counterpurchase agreements for defence procurement risk weakening productivity and Danish security

When purchasing defence equipment, it is possible for Denmark to require that the selling companies purchase goods or services from Danish companies. Such a requirement for counterpurchases will increase the costs of the foreign companies that to sell to the Danish market. This increases the purchase price of defence equipment, and, seen in isolation, would reduce the amount of defence equipment that can be purchased for a given budget. In itself, this would diminish Denmark's security. If there are instances where there are good arguments for such agreements, these should be made public, otherwise, as a general rule, Denmark should refrain from requiring counterpurchases when purchasing defence equipment.

Shorter master's degrees weaken productivity

In the broad political agreement on the reform of university education, it was agreed to reduce 10 percent of the master's degree programs by $\frac{3}{4}$ of a year. This in itself will reduce the average length of education, which is expected to reduce productivity in Denmark. The reform also includes measures aimed at improving the quality of education in Denmark, which could counteract the fall in productivity. However, the quality measures are economically risky, since neither their expected effect on productivity nor their degree of uncertainty can be quantified in advance.

The tripartite agreement on public sector wages does not solve the underlying problems

Public sector wage formation is characterised by the fact that virtually all employees in the public sector receive the same percentage increase in their wages. Thus, wages do not give a price signal to the wage earner that they should move to areas with a shortage of labour, and this reduces public sector productivity. The recently concluded tripartite agreement on pay and working conditions provides a one-off boost in pay for select groups of public sector workers. Therefore, the agreement does not address the underlying problem that the proportional increase in wages will tend to be the same for all public servants. Thus, the agreement does not help to prevent future labour shortages from arising again in parts of the public sector.

CHAPTER II, FIRMS' USE OF MERCHANTING AND PROCESSING

Significant increase in merchanting and processing since 2005

Danish exports have traditionally consisted of goods exported from Danish firms in Denmark to foreign firms or consumers. Since 2005, however, a significant increase has been registered in another type of goods export, where Danish-owned goods are exported from one foreign country to another without the goods crossing the Danish border. This type of goods export is called merchanting and processing, and processing, in particular, has increased in recent years, see Figure A.

FIGURE A MERCHANTING AND PROCESSING

The share of total Danish goods exports that does not cross the Danish border, so-called merchanting and processing, has increased significantly since 2005.



Notes.: Exports are calculated according to the balance of payments categories and are not seasonally adjusted. Latest observation is December 2023.

Source: Statistics Denmark, Statbank Denmark.

Another way to produce and export

Merchanting and processing are two different statistical concepts, but they usually cover the same types of activities. Merchanting, is a form of wholesale trade what occurs when Danish enterprises buy and resell goods abroad without them crossing the Danish border. Processing occurs when a Danish manufacturing company has their goods produced abroad and resells them without them crossing the Danish border. This is thus another way in which manufacturing companies can participate

in the global division of labour and export their products. Merchanting comprises the smaller part of these two activities.

Merchanting and processing mainly occur in large manufacturing companies ...

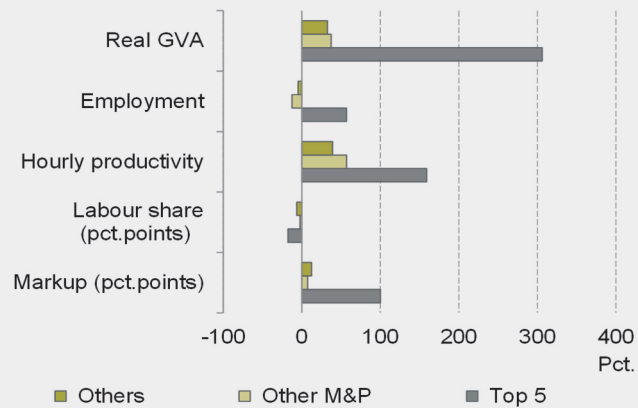
The majority of merchanting and processing occurs in large manufacturing companies with subsidiaries abroad. Furthermore, these activities are concentrated in relatively few companies, with five companies accounting for almost 60 percent of the total value added from merchanting and processing activities, as approximated by the gross profit from these activities.

... with a large increase in productivity and markups

These five companies have had strong growth in their value added, productivity and markups (i.e., the difference between selling prices and costs), see Figure B. At the same time, they have had a large decline in the labour share.

FIGURE B GROWTH OF THE COMPANIES WITH THE MOST MERCHANTING AND PROCESSING COMPARED TO OTHER COMPANIES

The five manufacturing companies with the highest turnover from merchanting and processing have had significantly higher growth in real gross value added, productivity and markups and a decrease in the labour share compared to other manufacturing companies over the period 2001-20.



Notes: *Top 5* is the five manufacturing companies with the most merchanting and processing in 2019. GVA is gross value added.

Source: Own calculations based on data from Statistics Denmark, StatBank Denmark and Danish register data.

Have the same characteristics as superstars

The five manufacturing enterprises with the most merchanting and processing thus have many of the characteristics that distinguish the so-called superstar firms that, according to the academic literature, increasingly seem to dominate the economy in the USA and Europe. Superstar firms are thus characterised by high growth, high productivity, low wage rates and high markups that reflect very high earnings.

Increased concentration may reflect economies of scale and specialisation in R&D

The literature points to a number of possible explanations for the increased prevalence of superstars. For example, economies of scale may play a more important role in some companies, and this makes it possible for them to grow and market their goods globally. For the Danish superstar firms, globalisation results from, among other things, increased use of merchanting and processing, where production occurs in foreign subsidiaries. The parent companies in Denmark increasingly contribute the research, development and administration with a view to developing patents and designs for the goods that the foreign subsidiaries produce and sell abroad, without them physically crossing the Danish border. This pattern is supported by the fact that companies with merchanting and processing have a high proportion of intangible capital and, to a greater extent, make use of highly specialised labour, e.g., workers with a Ph.D., compared to other manufacturing companies.

CHAPTER III, THE IMPORTANCE FOR THE ECONOMY OF MERCHANTING AND PROCESSING

Merchanting and processing have contributed to high productivity and growth ...

Chapter III examines the importance for the economy of merchanting and processing. Overall, merchanting and processing are of great importance for the trends in value added, productivity and the labour share in the manufacturing sector. Thus, the value added linked to merchanting and processing has increased from 2 percent of the total value added of manufacturing companies in 2005 to 20 percent in 2022. From 2005 to 2019, productivity per hour worked in manufacturing increased by 60 percent. Of this, 16 percentage points can be attributed to merchanting and processing.

... and a lower labour share

As mentioned above, the labour share is significantly lower in companies that use merchanting and processing. The labour share in the entire manufacturing sector was 54 percent in 2019, but if merchanting and processing are excluded, the labour share would be 59 percent.

Structural change in the way of producing

The shift towards large M&P companies implies an underlying (structural) change in the way in which production takes place in the Danish economy, as physical production is increasingly shifted abroad, while

Danish companies are increasingly responsible for research, development and administration.

Weaker link between production and Danish employment

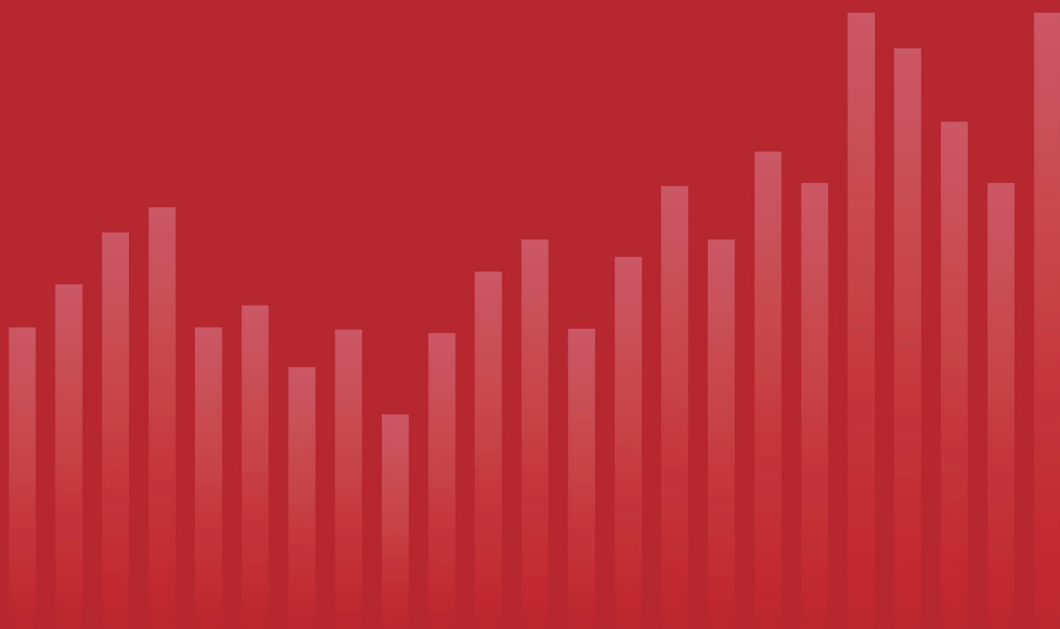
This shift has implications for how the economy functions. For instance, there has traditionally been a close connection between production and employment in the manufacturing sector. However, this connection weakens when a larger share of company earnings is connected to production abroad. For companies that make extensive use of merchandising and processing, this weakens the link between wage competitiveness and exports.

Danish superstars contribute to high productivity, ...

In a world which increasingly seems to be dominated by superstar companies, it may seem positive that there are also Danish superstars. They have contributed to high productivity and increased prosperity overall. However, this trend may have had distributional consequences, as the lower labour share implies that a higher proportion of the value added goes to the company owners.

... but reduced competition

An unfortunate consequence of the increased dominance of the superstars is that competition decreases. Viewed in isolation, the superstars' high markups mean that prices are higher than in a situation with stronger competition. Since the Danish superstars also sell their goods abroad, the negative consequences of the high markups are also felt by foreign consumers. On the other hand, Danish consumers are affected by the weakened competition as a result of superstars in the USA and other countries. This speaks in favour of international coordination of competition policy, where the negative consequences of the general rise of superstars are reduced. The EU's so-called Digital Markets Act is a step in this direction in the digital area.



FORMANDSKABETS REDEGØRELSER

128. Økonomi og Miljø, 2019. Miljøpåvirkning og fordeling. Lækage af drivhusgasudledninger og dansk klimapolitik. 175 kr.
129. Dansk Økonomi, forår 2019. Konjunktur og offentlige finanser. Kapitalindkomstbeskatning. 175 kr.
130. Dansk Økonomi, efterår 2019. Konjunktur og offentlige finanser. Finanspolitisk holdbarhed. Budgetloven og finanspolitiske rammer. Omkostninger ved konjunkturudsving. 175 kr.
131. Produktivitet, 2020. Udviklingen i produktiviteten. Investeringer i infrastruktur. 175 kr.
132. Dansk Økonomi, efterår 2020. Aktuel økonomisk politik. Konjunktur og offentlige finanser. Finanspolitisk holdbarhed. Konjunkturudsving og finanspolitik. Epidemiologi og økonomi. 175 kr.
133. Økonomi og Miljø, 2020. Dansk klimapolitik frem med 2030. 175 kr.
134. Produktivitet, 2021. Aktuel økonomisk politik. Udviklingen i produktiviteten. Langvarige effekter af coronakrisen. Byer og produktivitet. 175 kr.
135. Dansk Økonomi, forår 2021. Aktuel økonomisk politik. Konjunktur og offentlige finanser. Tilbageføringsaftalen. Tidlig indsats. 175 kr.
136. Dansk Økonomi, efterår 2021. Aktuel økonomisk politik. Konjunktur og offentlige finanser. Finanspolitisk holdbarhed. Helbred og ældres beskæftigelse. Regneprincipper og konsekvensvurderinger. 175 kr.
137. Økonomi og Miljø, 2021. Beskatning af privatbilisme. Beskæftigelseseffekter af drivhusgasbeskatning. 175 kr.
138. Produktivitet, 2022. Aktuel økonomisk politik. Udviklingen i produktiviteten. Udviklingen i danske virksomheders markedsmagt. Forklaringer på udviklingen i virksomhedernes markedsmagt. 175 kr.
139. Dansk Økonomi, forår 2022. Aktuel økonomisk politik. Konjunktur og offentlige finanser. Lånerreguleringer på boligmarkedet. Tilgangseffekter ved ændrede dagpenge-regler. 175 kr.
140. Dansk Økonomi, efterår 2022. Aktuel økonomisk politik. Konjunktur og offentlige finanser. Finanspolitisk holdbarhed. Lærerbidrag i folkeskolen. 200 kr.
141. Økonomi og Miljø, 2022. Aktuelle miljøøkonomiske problemstillinger. Klimaregnskaber i landbruget. Fremstillingsvirksomheder og energipriser. 200 kr.
142. Produktivitet, 2023. Aktuel økonomisk politik. Udviklingen i produktiviteten. Automatisering i fremstillingssektoren. 200 kr.
143. Dansk Økonomi, forår 2023. Aktuel økonomisk politik. Konjunktur og offentlige finanser. Velstand og velfærd. Virkninger af selskabsskat. 200 kr.
144. Dansk Økonomi, efterår 2023. Aktuel økonomisk politik. Konjunktur og offentlige finanser. Finanspolitisk holdbarhed. Regulering af private lejeboliger. Tidlig sundhedsindsats. 200 kr.
145. Økonomi og Miljø, 2023. Aktuelle miljøøkonomiske problemstillinger. Klimatilpasning i kystzonen. Kødfordbrug og drivhusgasafgifter. 200 kr.
146. Produktivitet, 2024. Aktuel økonomisk politik. Virksomhedernes brug af merchanting og processing. Betydningen af merchanting og processing for økonomien. 200 kr.

De Økonomiske Råd
Formandskabet

