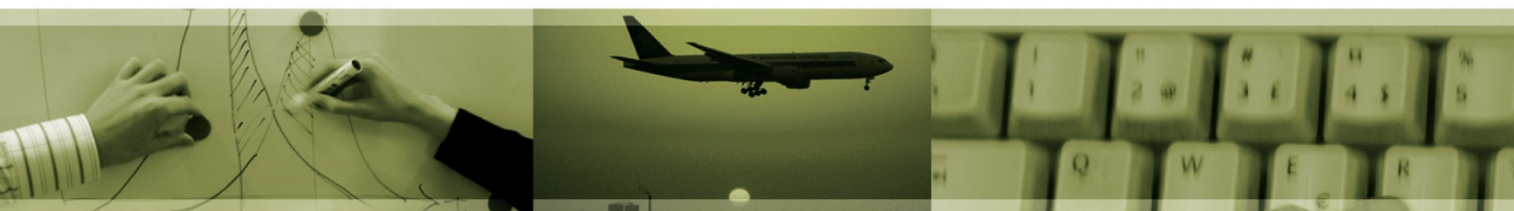


DANMARK SOM PRODUKTIONSLAND

MULIGHEDER OG UDFORDRINGER FOR DANSKE FREMSTILLINGSERHVERV | JUNI 2011

INFORMED DECISIONS



| KOLOFON

Forfattere: Martin H. Thelle, Svend Torp Jespersen, Eva Rytter Sunesen.
Rapporten er udarbejdet i samarbejde med Quartz+Co.

Kunde: Danmarks Vækstråd

Dato: Juni 2011

Kontakt: SANKT ANNÆ PLADS 13, 2. SAL | 1250 KØBENHAVN
TELEFON: 2333 1810 | FAX: 7027 0741
WWW.COPENHAGENECONOMICS.COM

INDHOLDSFORTEGNELSE

Sammenfatning	5
1.1. Er ekspansion ude ensbetydende med jobtab hjemme?	5
1.2. Undersøgelse af udflytningens ”anden bølge”	7
1.3. Udfordringerne for Danmark som produktionsland	9
1.4. Mulighederne for fortsat produktion i Danmark	10
Kapitel 2 Indledning	12
2.1. Er outsourcing godt eller skidt for Danmark?	12
2.2. Formål	14
Kapitel 3 Udviklingen i dansk fremstilling	16
3.1. Svagt stigende industriproduktion	16
3.2. Fald i industribeskæftigelsen	17
3.3. Udviklingen i Danmark er del af en europæisk udvikling	18
3.4. Nedgang i de fleste fremstillings erhverv – få lyspunkter	22
3.5. Den globale dimension	24
3.6. Den regionale dimension	27
3.7. Industriens betydning for dansk økonomi	27
3.8. Konklusion	32
Kapitel 4 Omfanget af outsourcing	34
4.1. Analysegrundlag	34
4.2. Omfang og udvikling	35
4.3. Outsourcing og virksomhedsstørrelse	37
4.4. Outsourcing og branche	38
4.5. Hvilke opgaver udflyttes?	39
4.6. Den regionale dimension af outsourcing	41
4.7. Outsourcing inden for serviceerhverv	42
Kapitel 5 Motivationen for outsourcing	43
5.1. Outsourcer primært for at spare penge	43
5.2. Krisen har forstærket outsourcing	44
5.3. Motiver for at bibeholde produktionen i Danmark	44
5.4. Selvpfattede effekter af outsourcing	47
Kapitel 6 Sammenhængen mellem produktion og F&U	48
6.1. Danske virksomheder udflytter mere F&U end andre lande	48
6.2. Mange grunde til at outsource F&U	48
6.3. Fremover flytter mere F&U	50
Kapitel 7 Rammebetingelser for industriproduktion	52
7.1. Generelt lav optimisme omkring produktion i Danmark	52
7.2. Grunde til at bevare produktion i Danmark	54

Litteraturliste	57
Bilag.....	66

SAMMENFATNING

Industribeskæftigelsen i Danmark er siden 1990 faldet fra 500.000 job til cirka 300.000 job i 2010. Samtidig udvider danske industrivirksomheder i udlandet. De seneste tal (2009) viser, at der er ca. 300.000 personer ansat på danske industrivirksomheders datterselskaber i udlandet ud af i alt 1,4 mio. ansatte i danske datterselskaber i udlandet.

1.1. ER EKSPANSION UDE ENSBETYDENDE MED JOBTAB HJEMME?

Udviklingen i industribeskæftigelsen rejser naturligt spørgsmålet om, hvor stor en del af de danske fremstillingsvirksomheders ekspansion i udlandet er sket på bekostning af job i Danmark? En del af ekspansionen i udlandet er decideret udflytning af job fra Danmark, hvor et dansk job udskiftes med et udenlandsk job, men ekspansionen i udlandet sker i ligeså høj grad for at skabe afsætning på eksportmarkederne, og for at forske og udvikle nye produkter tæt på forbrugerne i de nye vækstmarkeder. Dette skaber nye job i danske virksomheder – både ude og hjemme.

Mange fordele når danske virksomheder bliver mere internationale

Der kan være mange fordele, når danske produktionsvirksomheder bliver mere internationale ved at etablere produktion, salg og udvikling uden for landets grænser.

Danske produktionsvirksomheder indgår i stigende grad i den internationale arbejdsdeling. I den seneste fase af globaliseringen er fremstillingsvirksomhedernes værdikæde blevet globaliseret. Forbedrede transportmuligheder, bedre informations- og kommunikationsteknologi og lavere told og ikke-toldmæssige barrierer har gjort fremstillingsvirksomhederne i stand til at placere forskellige led i værdikæden det sted i verden, hvor de leveres bedst og mest effektivt. Handel, investeringer og samarbejde på tværs af grænserne er således blevet en forudsætning for en konkurrencedygtig produktion.

Dette har givet danske virksomheder gode muligheder for at globalisere sig. International outsourcing er en af de måder, hvorpå danske virksomheder kan høste fordelene ved globaliseringen. Gennem outsourcing opnår virksomhederne omkostningsbesparelser og marked adgang. Det har givet danske virksomheder produktivitetstigninger og bedre konkurrenceevne samtidig med, at de har fået bedre adgang til afsætning på nye markeder i vækst.

Globaliseringen fører desuden til mere intensiv konkurrence fra andre lande både i og uden for Europa. Det er ikke kun danske virksomheder, der søger at drage nytte af globaliseringen. Andre landes virksomheder bestræber sig også på at effektivisere og globalisere deres produktion med ønsket om at bevæge sig opad i værdikæden og producere netop de led i kæden, hvor værdiskabelsen er størst.

Også forsknings- og udviklingsarbejdet globaliseres og det kan give fordele, når danske virksomheder, som f.eks. Novozymes, opretter afdelinger for forskning og udvikling (F&U) i Kina for at udvikle nye produkter til det kinesiske marked. I dette eksempel for at få ny viden om det kinesiske marked; en viden som ikke findes i Danmark. Denne type udflytning

foregår, og det er positivt for Danmark. At deltage i globale innovationsnetværk kan udgøre en væsentlig faktor i virksomhedernes bestræbelser på at forblive konkurrencedygtige i et globaliseret marked.

Tidligere undersøgelser viser positive effekter af udenlandsk ekspansion

Undersøgelser har vist, at virksomheder, der opretter udenlandske datterselskaber, oplever øget beskæftigelse i hjemlandet, jf. Copenhagen Economics (2010). Nye undersøgelser baseret på danske data dokumenterer da også en 10 procent højere produktivitet for virksomheder med udenlandske datterselskaber i forhold til sammenlignelige virksomheder uden udenlandske datterselskaber (ØEM, 2011). Ligeledes er det blevet vist, at der er højere indtjening for de virksomheder, der udflytter sammenlignet med virksomheder, der ikke udflytter, jf. Hummels m.fl. (2010).

En EU-rapport fra 2007 viste desuden, at de lande, der i de sidste år har investeret flest penge i F&U i udlandet, generelt også har modtaget de fleste direkte F&U investeringer fra udlandet. Det tyder på, at outsourcing af F&U ikke nødvendigvis er negativt for hjemlandet. Rapporten peger også på, at F&U investeringer i udlandet øger moderselskabets innovationskraft og evne til at bringe nye innovative ideer hurtigere på markedet.

Omfanget af udflytning har hidtil været begrænset

Udflytningen af arbejdspladser, hvor stillinger nedlægges i Danmark for at oprette samme stillinger i udlandet, har tidligere kun udgjort en mindre del af de ca. 250.000 job, som hvert år oprettes og nedlægges i Danmark. En stor undersøgelse fra 2008 af virksomhedernes udflytning af job til udlandet viste, at der i perioden 2001-2006 blev udflyttet omkring 4.000 industriarbejdspladser årligt, jf. ØEM (2008). Undersøgelsen viste samtidig, at de outsourcingende virksomheder skabte nogenlunde lige så mange nye job i Danmark, som de udflyttede, og at netto-effekten på beskæftigelsen dermed var lille. Dette stemmer i øvrigt overens med resultater fra andre lande som f.eks. Holland, jf. SEO (2008) og fra studier på tværs af europæiske lande, se f.eks. Hijzen & Swaim (2007). En af de seneste rapporter baseret på danske data viser dog, at beskæftigelsen i danske fremstillingsvirksomheder falder mere for dem, som outsourcer end for dem, som ikke outsourcer, jf. Hummels m.fl. (2010).

Er der tale om ”anden bølge” af udflytning?

Mens det tidligere næsten udelukkende var ufaglærte jobfunktioner, der blev udflyttet, ser man i dag, at også jobfunktioner med et højere kvalifikationsindhold udflyttes. Dette kaldes ofte for ”anden bølge”, hvor arbejdsfunktioner med et højt kvalifikationsindhold udflyttes.

Der har ikke tidligere været gennemført grundige undersøgelser af omfanget af udflytningens ”anden bølge”, men der har været opstillet mange hypoteser om et stigende omfang af udflytningen, og at F&U aktiviteter ville flytte ud i anden bølge, fordi F&U aktiviteter kan være nært knyttet til produktionen.

1.2. UNDERSØGELSE AF UDFLYTNINGENS "ANDEN BØLGE"

Vi har i denne analyse foretaget en undersøgelse af danske fremstillingsvirksomheders udflytning i "anden bølge" dækkende perioden fra 2007 til 2010. Vi finder, at selvom danske industrivirksomheders internationale outsourcing har været stigende, så er omfanget fortsat begrænset til cirka 5.500 industrijob om året.

Undersøgelsen viser stigende udflytning

Vores undersøgelse af perioden 2007-2010 viser, at:

- 28 procent af de adspurgte danske fremstillingsvirksomheder har flyttet job til udlandet (mod 23 procent i perioden 2001-2006)
- de virksomheder som udflytter, udflytter et lidt større antal job end før, og flere typer af funktioner er i spil
- danske fremstillingsvirksomheders udflytning er samlet steget med cirka 40 procent sammenlignet med perioden 2001-2006. Omfanget af udflytningen er dog fortsat lavt og svarer til omkring 5.500 job om året inden for fremstilling
- i tidligere undersøgelser svarede de outsourcende virksomheder, at de oprettede 6 job hjemme, hver gang de udflyttede 10 job. I den nye undersøgelse er jobskabelsen herhjemme mindre, og der oprettes kun 1 job hjemme for hver 10, der udflyttes.

Ser man alene på resultaterne af udflytningen i perioden 2007-2010, er der således en markant ændring i forhold til den tidligere undersøgelse, idet virksomhederne ikke vurderer samme høje jobskabelse som tidligere ifm. outsourcing. Dermed peger undersøgelsen på, at udflytningen i perioden har haft en negativ netto-indvirkning på beskæftigelsen, med en svagt stigende udflytning og en markant faldende jobskabelse i Danmark. Det kan dog ikke på baggrund af undersøgelsen afgøres, om den manglende jobskabende effekt er permanent eller midlertidig. Den manglende jobskabelse kan skyldes, at danske virksomheder, i lyset af krisen, har været ekstra tilbageholdne med at oprette nye job i Danmark, og at den jobskabende effekt, som den tidligere undersøgelse og andre lignende undersøgelser har vist, vender tilbage og blot er tidsmæssigt forskudt af krisen.

Endvidere viser undersøgelsen, at:

- udflytning af kerneaktiviteter fortsat er den hyppigste form for udflytning, men udflytning af distribution, logistik og ingeniøropgaver er stigende
- der er en svag stigning i retning af udflytning af flere højt kvalificerede job og færre ufaglærte job, men virksomhederne udflytter fortsat flest ufaglærte job
- lavere lønomkostninger og lavere andre omkostninger er fortsat de vigtigste motiver for udflytning fra Danmark, men adgang til nye markeder får stigende betydning

Udflytning af F&U i "anden bølge"

Endelig har vi også set nærmere på udflytning af forskning og udvikling i "anden bølge". Blandt de danske fremstillingsvirksomheder finder vi ikke tegn på stigende outsourcing af F&U aktiviteter (i andre undersøgelser har man især fundet stigende udflytning af F&U blandt servicevirksomheder). Vi finder, at:

- 8 procent af de virksomheder, der outsourcer, outsourcer F&U (som i 2007)
- det primært er rutinemæssige F&U job, der udflyttes. Dog udflytter store virksomheder også videnintensive F&U job
- lavere lønomkostninger også er hoveddrivkraften for F&U udflytningen, men mangel på kvalificeret F&U personale i Danmark og ønsket om at forske og udvikle tæt på kunderne i fjerne markeder også spiller ind

Ingen stærk kobling mellem produktion og F&U

Endelig viser spørgeskemaundersøgelsen og en række dybdeinterviews med topchefer, at der ikke findes en stærk og entydig kobling mellem F&U og produktion:

- Det er generelt ikke så vigtigt at placere F&U samme sted som produktion
- Virksomheder, som flyttede produktion ud i ”første bølge”, har ikke større tilbøjelighed til at udflytte F&U i ”anden bølge” end virksomheder, der ikke udflyttede i ”første bølge”
- Virksomhederne peger på en række andre ligeså vigtige grunde til, at F&U flytter ud, nemlig nærhed til markedet, højere kvalitet i F&U, tættere samspil med forskningsinstitutioner samt lavere løn til F&U personale

Dermed forekommer formodningen om, at der skulle være et stærkt træk i danske F&U aktiviteter på grund af den tidligere udflytning af produktionen ikke at have hold i realiteternes verden. F&U er dog fuldt ud i spil som ”udflytbar” aktivitet, men F&U udflyttes oftere af andre grunde end på grund af nærheden til produktionen. I modsætning til den opstillede hypotese om at udflytning af produktion ville trække F&U aktivitet væk fra Danmark, så viser undersøgelsen det modsatte, nemlig at de virksomheder, som har outsourcet kernefunktioner tidligere, har højere F&U aktivitet i Danmark end sammenlignelige virksomheder, der ikke har outsourcet.

Boks 1 Sammenligning med andre undersøgelser

I en analyserapport ser Junge og Sørensen (2011) sammenhængen mellem F&U og international outsourcing (offshoring). Som et centralt resultat er sammenhængen mellem outsourcing og virksomhedernes egen F&U undersøgt. Her viser analysen, at virksomheder, der *udflytter kerneaktiviteter* internationalt, har en større sandsynlighed for at have egen F&U. Endvidere vises det, at virksomheder, der *udflytter F&U*, hverken har større eller mindre sandsynlighed for have egen F&U.

Analysen viser desuden, at outsourcing af F&U ikke er foregået i stort omfang. Højest 84 virksomheder har udflyttet F&U til udlandet, mod stikprøvens 785 virksomheder med egen F&U. Det vises dog, at outsourcing af F&U aktiviteter er steget siden den første undersøgelse til godt 8 procent af virksomhederne, når der spørges både fremstilling og service. Størstedelen af den F&U, der udflyttes, sker i viden- og serviceerhvervene. Dette kunne indikere, at udflytningen af F&U ikke er steget i fremstillingserhvervene.

Note: Det er ikke muligt at konkludere, at de estimerede resultater beskriver en årsagssammenhæng mellem outsourcing og F&U. Det kan altså hverken konkluderes, at outsourcing af kerneaktiviteter fører til en højere sandsynlighed for egen F&U, eller at outsourcing af F&U fører til større F&U intensitet.

Kilde: Junge og Sørensen 2011.

Samlet set er udflytning ikke den væsentligste årsag til fald i beskæftigelsen

Sammenfattende vurderer vi ikke, trods det stigende omfang og den ændrede karakter, at udflytningen af industrijob udgør den væsentligste forklaring på beskæftigelsesfaldet i dansk fremstillingsindustri. Der hører andre forklaringer med.

1.3. UDFORDRINGERNE FOR DANMARK SOM PRODUKTIONS LAND

Ifølge topcheferne fra nogle af de største danske fremstillingsvirksomheder, har Danmark med de nuværende rammebetingelser ikke en fremtid som produktionsland:

- Virksomhederne vurderer, at løn og andre omkostninger er for høje i Danmark
- Virksomhederne vurderer også, at samspillet med offentlige myndigheder er mere besværligt i Danmark end de steder i udlandet, hvor man opretter aktiviteter
- Virksomhederne savner desuden bedre adgang til højt kvalificerede medarbejdere, adgang til videnclusters og mere udenlandsk arbejdskraft

Der er ingen tvivl om, at danske produktionsvirksomheder ser det høje lønniveau som den altoverskyggende udfordring for Danmark som produktionsland. Lønningerne nævnes som den primære årsag til at flytte kerneaktiviteter og produktionsjob til udlandet, og lønnen er sågar også den afgørende faktor, når virksomhederne overvejer at flytte F&U job til udlandet.

Et godt samspil med offentlige myndigheder kunne hjælpe på vilkårene, og der kunne være bedre adgang til kvalificeret arbejdskraft og bedre samspil i viden-clusters, men så længe lønniveauet er for højt sammenlignet med udlandet, så vil Danmark i virksomhedsledernes øjne stadig være udfordret som produktionsland.

Lønnen aftales som bekendt mellem arbejdsmarkedets parter, og virksomhederne har i en periode frem til 2008 oplevet stor knaphed på arbejdskraft, og man har kappedes om at sikre sig det nødvendige antal medarbejdere. Lønstigningerne har som konsekvens været høje.

Da Danmark er en lille åben økonomi, og mere end hvert andet industrijob er afhængig af eksporten, kan lønnen ikke stige uhindret i forhold til udlandet, uden at det går ud over konkurrenceevnen. I 2009 udgjorde eksportomsætningen 62 procent af den samlede industriomsætning. Lønkonkurrenceevnen spiller derfor en stor rolle i dansk økonomi, og krisen har betydet svag eksport og endnu svagere afsætning hjemme. Over de seneste 6 år er lønniveauet (inden for fremstilling) i Danmark steget med knap 5 procent mere end i udlandet.

Samtidig er produktiviteten vokset langsommere end i andre lande, og prisen for at producere i Danmark er således øget ift. udlandet. Forværringen af lønkonkurrenceevnen har betydet tabt eksport. Senest vurderer ØEM (2011), at dansk eksport har tabt 15 procent markedsandel i eksporten målt i mængder. Tabet har været forholdsvis stort sammenlignet med mange af de lande, vi normalt sammenligner os med, og et stort tab af markedsandele i mængder betyder nedgang i beskæftigelsen. Opgørelser af effekten af den svækkede lønkonkurrenceevne viser, at omkring 30.000 job kan tilskrives de tabte eksportmarkedsandele.

Da det samtidig ikke er gået helt galt med dansk eksport og værdien af eksporten er vokset trods de faldende markedsandele i mængder, så afspejler udviklingen i danske lønninger til en vis grad en bedre konkurrenceevne på andre parametre end den snævre lønkonkurrenceevne. Analyser viser, at Danmarks industrieksport i løbende priser (og i fælles valuta) er vokset lige så hurtigt eller hurtigere end vores samhandelslandes import. Danmark har altså

ikke tabt markedsandele i kroner og øre. Kun hvis man måler i faste priser (mængder), er Danmarks markedsandel faldet.

Det kan således ikke konkluderes, at Danmark klarer sig dårligt på alle parametre inden for eksporten. Resultaterne peger dog på, at de kraftigere lønstigninger har hæmmet eksporten - også selvom de danske virksomheder har været gode til at opnå en høj pris for varerne. Til trods for at danske industriansatte er gode til at producere komplicerede produkter, hvor kvalitet, service, garanti og leverings sikkerhed øger værdien, så tyder det alt i alt på, at lønnen har nået et niveau, hvor den er en stor udfordring for Danmark som produktionsland.

1.4. MULIGHEDERNE FOR FORTSAT PRODUKTION I DANMARK

Den store forandring, med et fald på 200.000 industriarbejdspladser mellem 1990 og 2010, er foregået i en periode, hvor ledigheden generelt har været faldende, og i slutningen af perioden frem til 2007 var ledigheden historisk lav. På det overordnede plan har dansk økonomi været i stand til at absorbere denne justering af antallet af industrijob. Med til billedet hører også, at danske fremstillingsvirksomheder har ansat flere højtuddannede de sidste ti år.

Situationen i 2011 er imidlertid en anden, og med en kraftigt forhøjet bruttoledighed fra cirka 80.000 til cirka 160.000 ledige, er det et åbent spørgsmål, om dansk økonomi vil kunne absorbere en fortsat nedgang i industribeskæftigelsen, uden at det forværrer ledigheden yderligere. Af forøgelsen på de cirka 80.000 nye ledige som følge af krisen er cirka 30.000 ledige tilmeldt typiske industri a-kasser.

Der er en klar holdning blandt de adspurgte erhvervsledere til, at man skal identificere nye vækstområder snarere end at forsøge at opdæmme udflytningen. Samtidig er der også kun en meget lille tro på den politiske vilje til at sænke lønomkostninger f.eks. via lavere skat på produktionsarbejdspladser.

På kort sigt kan en lavere lønstigningstakt, sænkelse af skatter og afgifter og bedre adgang til udenlandsk arbejdskraft i Danmark bidrage til, at danske produktionsvirksomheder kan genvinde de tabte markedsandele på eksportmarkederne. Herigennem vil en del af de ca. 30.000 industrijob, som er gået tabt i løbet af krisen, kunne genoprettes og det længerevarende fald i industribeskæftigelsen i Danmark kunne opbremses på linje med, hvad man har set i Sverige.

Som en løsning på længere sigt skal løntilbageholdenhed kombineres med en bedre produktivitet udvikling, for at Danmark skal have en fremtid som produktionsland.

Hvordan kan vi opnå højere produktivitet? Gode generelle rammevilkår for højproduktive virksomheder er det primære, hvor en oplagt løsning er at øge arbejdskraftens produktivitet gennem bedre uddannelse. Her peger undersøgelser på, at det især er job med naturvidenskabelige og manuelle færdigheder, der udflyttes fra danske fremstillingsvirksomheder, jf. Hummels m.fl. (2010). Desuden er det vigtigt at undgå barrierer, for at investeringer og res-

sourcer i størst mulig grad kan søge over mod områder, der kan give store produktivitetstilgange, således at dansk industriproduktion i højere grad præges af højproduktive erhverv.

Det har ikke været vores opgave at udpege, hvilke langsigtede løsninger der skal vælges for at forbedre de langsigtede vilkår for Danmark som produktionsland. Som inspiration til det fremtidige arbejde med at finde løsninger, der kan forbedre de langsigtede vilkår for Danmark som produktionsland, har vi valgt at opsummere den eksisterende viden om, hvad der blandt andet karakteriserer de mest produktive virksomheder:

1. De benytter meget højtuddannet arbejdskraft

En analyse fra Munch og Skaksen (2008) finder, at 1 procentpoint stigning i andel af højtuddannet arbejdskraft øger produktivitet med 0,1 procent.

2. De eksporterer meget

Analysen Munch og Skaksen (2008) finder, at 1 procentpoint stigning i andel af produktion, der eksporteres, øger produktivitet med knap 0,1 procent.

3. De har datterselskaber i udlandet

En analyse fra ØEM (2011) viser, at danske virksomheder med datterselskaber i udlandet har ca. 10 procent højere produktivitet end sammenlignelige danske selskaber uden udenlandske datterselskaber.

4. De har udenlandsk ejerskab

Analysen fra ØEM (2011) viser, at danske virksomheder med udenlandsk ejerskab har ca. 17 procent højere produktivitet end sammenlignelige danskejede selskaber.

5. De outsourcer til udlandet

En analyse foretaget af Hummels m.fl. (2010) på data for danske fremstillingsvirksomheder viser, at virksomheder med megen outsourcing har højere produktivitet og højere overskud end virksomheder, der ikke outsourcer.

6. De benytter udenlandske eksperter

Analyse for Rockwool Fonden, foretaget af CEBR (2009), viser, at produktiviteten i virksomheder, der anvender udenlandske eksperter, er 5-7 procent højere end i virksomheder, der ikke anvender udenlandske eksperter.

7. De foretager forskning og udvikling

En rapport fra FI (2010) viser, at værditilvækst pr. ansat er mere end 20 procent højere i F&U aktive danske fremstillingsvirksomheder end i ikke-F&U aktive fremstillingsvirksomheder.

Endelig viser ØEM (2009), at højproduktive virksomheder generelt er store (har mange ansatte) og at de højproduktive virksomheder investerer mere (har mere kapital pr. ansat).

Kapitel 2 | INDLEDNING

Finanskrisen har accelereret nedgangen og i løbet af de sidste to år, er der blevet 65.000 færre industrijob i Danmark. En simpel fremskrivning af de sidste ti års udvikling tegner et billede, hvor al industribeskæftigelse er nedlagt/flyttet fra Danmark om 30 år.

I 1990 stod industrien for knap 20 procent af landets beskæftigelse, mens den ved udgangen af 2010 udgjorde 12 procent af beskæftigelsen i Danmark. Dette fald er blevet kædet sammen med en stigende outsourcing til udlandet af aktiviteter i industrien.

I OECD-sammenhæng er Danmark sammen med USA og Storbritannien blandt de lande, hvor industribeskæftigelsen er faldet mest siden årtusindeskiftet. Dette åbner op for et centralt spørgsmål om, hvorvidt faldet i industribeskæftigelsen er godt eller skidt for Danmark?

2.1. ER OUTSOURCING GODT ELLER SKIDT FOR DANMARK?

Fordi nedgangen i industrijob primært er sket for lavtuddannede, som samtidig har fået job i andre brancher, er der i dele af den danske debat opstået den opfattelse, at det måske ikke er så stort et problem, at industrijob flytter ud af landet. Nogle kommentatorer taler om, at ”vi skal ikke konkurrere på lønnen”, men skal ”rykke op i værdikæden”. Nedgangen i industrijob har blandt visse økonomer således heller ikke været betragtet som et problem, men nærmest som en velsignelse, fordi der samtidig blev skabt nye og velbetalte service- og videnjob i stedet.

Bekymring over de negative effekter af outsourcing

I 2010 fandt en undersøgelse¹ imidlertid tegn på, at virksomheder, der har outsourcet til udlandet, også i et vist omfang har reduceret deres forskning og udvikling i Danmark. Undersøgelsen bygger på data fra 2007 og dækker over både industri og service i en blanding, hvorfor den ikke direkte kan anvendes til at sige noget om sammenhængen mellem outsourcing af produktionsjob og outsourcing af forskning og udvikling.

Outsourcingen af forskning og udviklingsaktiviteter har på det seneste givet anledning til overskrifter som ”Danmark sender sin innovationskraft til Kina”, jf. Mandag Morgen (6. juni 2010), og ”Danmark er ved at tabe kampen om fremtidens arbejdspladser” om ekspansionen til 1.5 mio. ansatte i danske datterselskaber og om de 100 mio. kroner, som danske virksomheder har investeret mere i udlandet, end udenlandske virksomheder har investeret i Danmark, jf. Mandag Morgen (23. april 2010).

På baggrund af virksomheds-cases som fx NKT, Coloplast, Vestas og Grundfos med flere, og understøttet af ekspert-interviews, peges der i pressen på, at produktion og innovation hænger tæt sammen, og at yderligere outsourcing af produktionen vil udhule de danske innova-

¹ Junge & Sørensen (2010), ”Sammenhænge mellem forskning og innovation og outsourcing”, notat udarbejdet for Det Strategiske Forskningsråd (DSF) og Rådet for Teknologi og Innovation (RTI). Det bemærkes, at effekten er statistisk insignifikant, og som forfatterne selv nævner: ”Analysen lider under en række begrænsende faktorer, såsom at der ikke tages højde for forskelle i virksomhedernes størrelse og branchefordeling, hvilket kan sløre billedet.”

tionskompetencer. Der peges desuden på, at mange avancerede produktionsvirksomheder har det som strategi, at de lægger forskning og udvikling tæt på deres produktion. Bekymringen for Danmark er, at hvis fremstillingen allerede er flyttet ud, så kan man frygte, at forskning og udvikling flytter ud i en ”anden bølge”, og med langt større langsigtede konsekvenser.

De positive effekter af outsourcing

Heroverfor står argumenterne om de positive effekter af internationalisering af danske produktionsvirksomheder og deres værdikæde. ”Nødvendig outsourcing af forskningen” kalder nogen det, og peger på, at når F&U aktiviteter flytter ud, er der sjældent tale om en rigtig outsourcing, men snarere om nye former for internationalt vidensamarbejde mellem de danske virksomheder og deres internationale leverandører og kunder samt udenlandske universiteter og laboratorier. Opbygningen af disse globale innovationsnetværk udgør på mange måder kernen i virksomhedernes bestræbelse på at forblive konkurrencedygtige i et globaliseret marked².

Hvis årsagen til outsourcingen af F&U er, at virksomhederne leder efter en hel ny type viden af højt specialiseret karakter, som ikke findes i Danmark, så er det vanskeligere at se ulempen. Hvis der er tale om udvikling af banebrydende viden, hvor virksomhederne satser på at udvikle en helt ny type produkter, som siden hen skaber arbejdspladser i Danmark, så er det – ud fra dette synspunkt – svært at høre alarmklokkerne ringe.

Litteraturen peger på positive langsigteffekter af outsourcing

At outsourcing af F&U ikke nødvendigvis er negativt for hjemlandet, er også fremhævet i andre sammenhænge. En EU-rapport, LTT (2007), viste blandt andet, at de lande, der i de sidste år har investeret flest penge i F&U i udlandet, har generelt også modtaget de fleste direkte F&U investeringer fra udlandet. Rapporten peger også på, at F&U investeringer i udlandet øger moderselskabets innovationskraft og evne til at bringe nye innovative ideer hurtigere på markedet.

Nyere forskning fra den økonomiske litteratur om sammenhængen mellem outsourcing og beskæftigelse viser også mange resultater, hvor de virksomheder, som outsourcer, klarer sig bedre med hensyn til produktivitet og ikke mindst i forhold til beskæftigelse i hjemlandet, når der sammenlignes med tilsvarende virksomheder, som ikke outsourcer. En oversigt over disse resultater findes i Copenhagen Economics (2010).

Resultaterne i en ny undersøgelse på danske data for fremstillingsvirksomheder, viser i midlertid at beskæftigelsen reduceres i de virksomheder som outsourcer, jf. Hummels m.fl. (2010).

² Analyse i Berlingske Nyhedsmagasinet, ”Nødvendig outsourcing af forskningen”, 26. januar 2011.

2.2. FORMÅL

Analysen ”Danmark som produktionsland” har til formål at belyse udvikling i fremstillingssektoren i Danmark og se på betydningen af industriproduktion for dansk økonomi. Desuden vurderes potentialet for højere vækst ved at gøre det mere attraktivt at drive industrivirksomhed i Danmark.

I den forbindelse har analysen særligt fokus på at belyse, hvad outsourcing af aktiviteter inden for industrien betyder for Danmark, herunder især outsourcing af forskning og udviklingsaktiviteter inden for industrien.

Tidligere rapporter

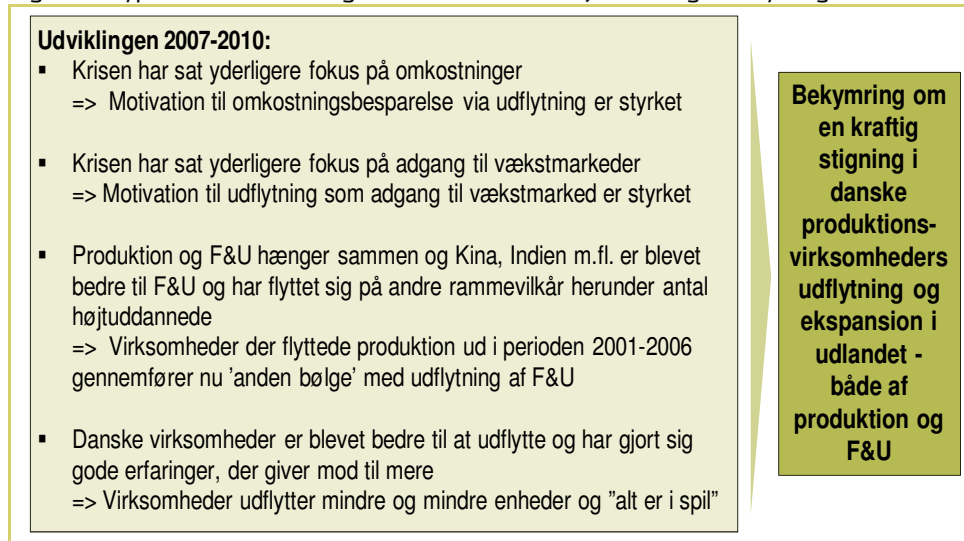
Der eksisterer allerede andre analyser af industriens produktion og virksomhedernes outsourcing af arbejdsopgaver til udlandet. En oversigt over disse analyser findes fx i Copenhagen Economics (2010). Disse analyser baserer sig på tal fra før finanskrisen og man har hidtil konkluderet, at omfanget af outsourcing af produktionsjob ikke var større, end hvad der kunne absorberes af andre sektorer i fremgang, jf. Danmarks Statistik (2008) og Økonomi- og Erhvervsministeriet (2008).

Hypotese

Der har i en længere periode været en stærkere omkostningsudvikling i Danmark end i udlandet, og den løbende globalisering gør det naturligt for virksomhederne at tænke globalt, når de planlægger, hvordan det globale marked skal betjenes. For nylig har finanskrisen og tendenser til outsourcing af F&U aktiviteter fra industrien været de bagvedliggende grunde til at se nærmere på de forandringer, som foregår for Danmark som produktionsland, og til at pege på faktorer der kan forklare denne udvikling.

Her er koblingen mellem industriproduktion og F&U et centralt element, ligesom også koblingen mellem industriproduktion og underleverandører og relaterede servicevirksomheder er centralt. Vores hypotese har været, at outsourcingen af danske industrijob er steget betydeligt i 2007-2010.

Figur 2.1 Hypotese: Outsourcingen af danske industrijob er steget betydeligt



Kilde: Copenhagen Economics.

Afgrænsning

Brancher: Fremstillingsindustri

Analysen afgrænses branchemæssigt til fremstillingsindustri (inkl. fødevarerforarbejdning mv.) men eksklusiv råstofudvinding, olieproduktion og -raffinering og eksklusiv forsyningsindustri (elværker, varmegværker, vandværker og lign.).

Tid: 1980-2010

Vi ser på perioden 1980-2010 (dog kan ikke alle indikatorer analyseres for hele perioden).

Lande: Danmark sammenlignet med lande i Nordeuropa

Vi fokuserer på Danmark, men analyserer udfordringerne i global kontekst. Benchmarking med Sverige, Finland, Tyskland, Holland og UK (og i visse tilfælde Svejts).

Rapportens opbygning

I kapitel 2 beskriver vi kort udviklingen i den danske industri. I kapitel 3 beskriver vi udviklingen i industriens outsourcing. I kapitel 4 analyserer vi, hvorfor outsourcingen sker. I kapitel 5 analyserer vi, om der er en sammenhæng mellem outsourcing af produktion og outsourcing af F&U. I kapitel 6 beskriver vi, hvordan danske industrivirksomheder ser på rammevilkårene for industrien i Danmark.

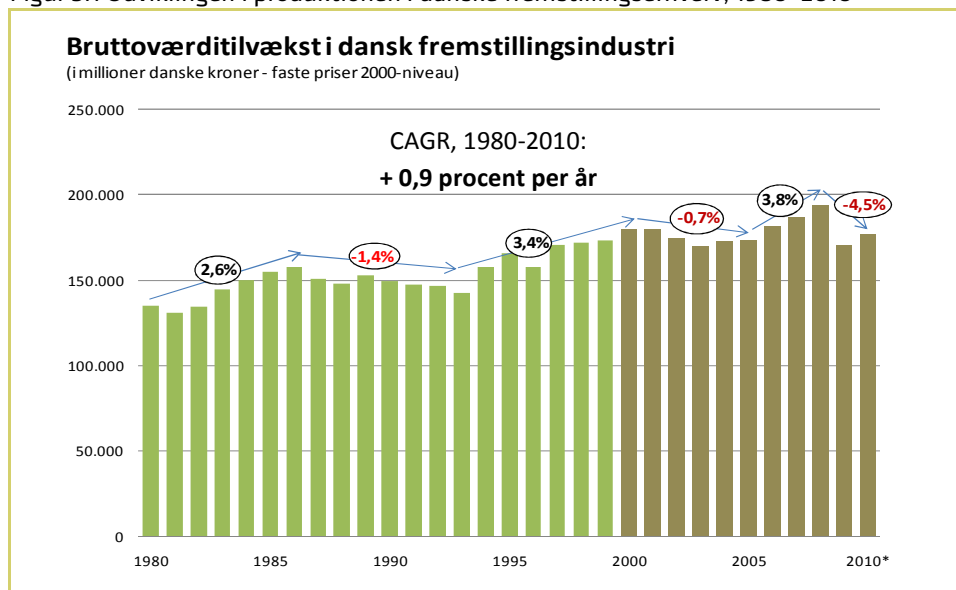
Kapitel 3 | UDVIKLINGEN I DANSK FREMSTILLING

I dette kapitel ser vi på udviklingen i dansk industriproduktion og -beskæftigelse i de sidste tre årtier, og sammenligner udviklingen med andre nordeuropæiske lande. Vi viser, at den store nedgang i antallet af danske industrijob er en del af en fælles vesteuropæisk trend og ikke blot et dansk fænomen. Vi viser endvidere, at trods en stor nedgang i antallet af industrijob, så er der også lyspunkter i form af sektorer og jobfunktioner, hvor der kan konstateres fremgang.

3.1. SVAGT STIGENDE INDUSTRIPRODUKTION

Produktionen i danske fremstillings erhverv har kun været svagt stigende de sidste tre årtier. Væksten har i gennemsnit været 0,9 procent om året i faste priser, med hurtigere vækst i perioderne 1980-1986, 1993-2000 samt 2005-2008, jf. Figur 3.1.

Figur 3.1 Udviklingen i produktionen i danske fremstillings erhverv, 1980-2010

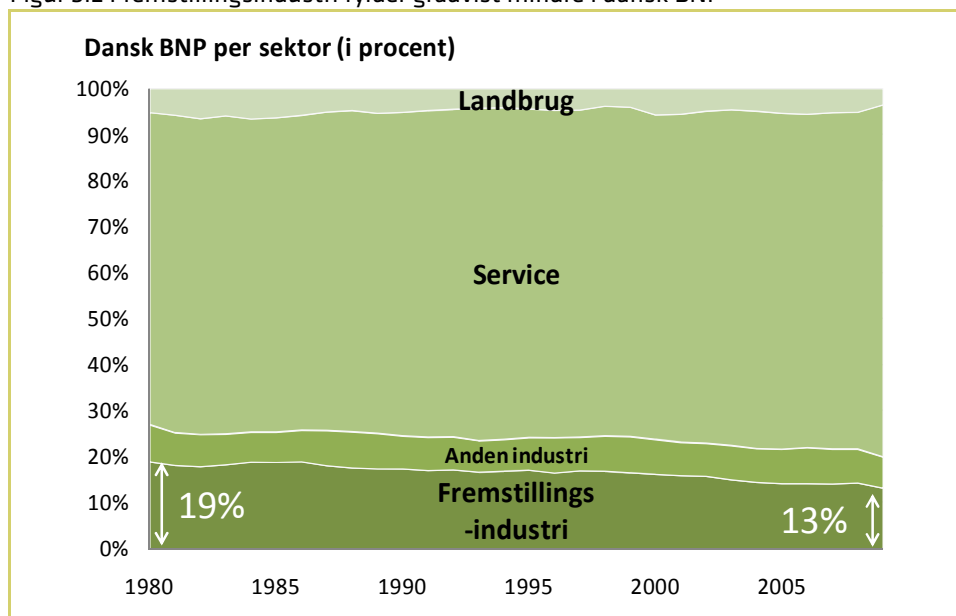


Note: * Tal for 2010 er foreløbige.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Nationalregnskabet, Danmarks Statistik.

Sammenlignet med resten af dansk økonomi, så har væksten i fremstillingsindustrien har været lavere og fremstillingsindustriens andel af landets samlede bruttonationalprodukt har været støt faldende siden 1980, og i dag udgør fremstillingsindustrien 13 procent af dansk BNP, jf. Figur 3.2.

Figur 3.2 Fremstillingsindustri fylder gradvist mindre i dansk BNP



Note: "Anden industri" omfatter råstofudvinding, olieproduktion og -raffinering og forsyningsindustri (elværker, varmeværker og vandværker og lign.).

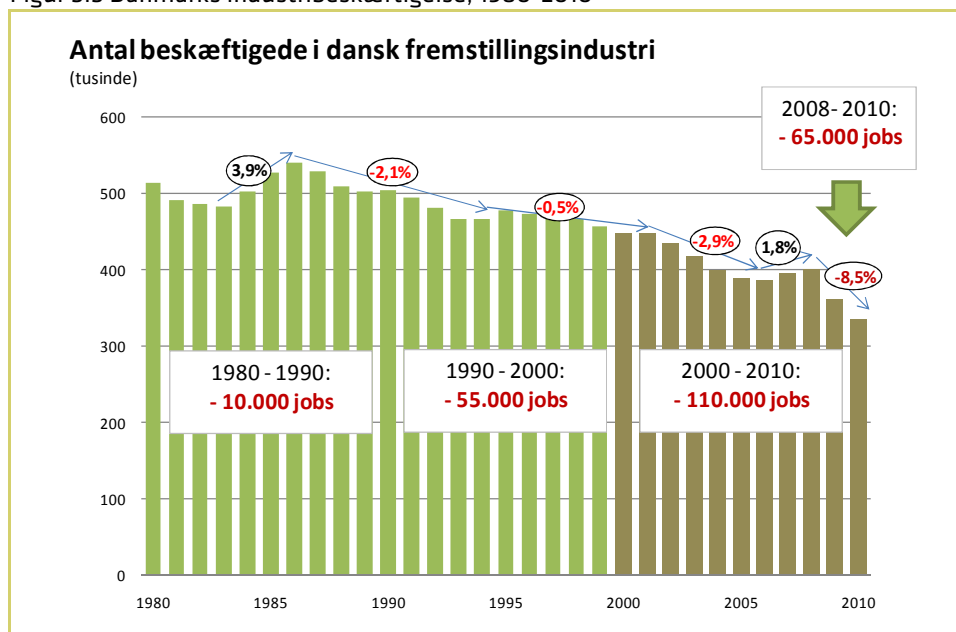
Kilde: Egne beregninger på baggrund af Nationalregnskabet, Danmarks Statistik.

Fremstillingsindustrien fylder dog stadig en betydelig del og fremstillingssektoren har større betydning for Danmarks BNP end banker, forsikring og transportsektoren tilsammen.

3.2. FALD I INDUSTRIBESKÆFTIGELSEN

Mens der har været vækst i industriproduktionen, er beskæftigelsen i Danmarks industribrancher faldet. Industriens andel af den samlede beskæftigelse er faldet fra 19 procent i 1990 til at udgøre 12 procent ved udgangen af 3. kvartal 2010 (sæsonkorrigeret). Industribeskæftigelsen i 3. kvartal 2010 opgjort efter nationalregnskabet var 334.000, mod 500.000 i 1980. I tiåret fra 1980 til 1990 faldt beskæftigelsen med ca. 10.000 danske industrijob. I 1990'erne ophørte yderligere 55.000 industrijob, mens tiåret fra 2000 til 2010 bød på en yderligere accelereret nedgang på 110.000 job i fremstillingsindustrien, hvoraf 65.000 alene stammer fra nedgangen fra 2008 til 2010, som det fremgår af Figur 3.3.

Figur 3.3 Danmarks industribeskæftigelse, 1980-2010



Kilde: Danmarks Statistik, Statistikbanken, Nationalregnskabet (kvartalsvist, sæsonkorrigeret).

Udviklingen i industribeskæftigelsen skyldes bl.a. ændrede efterspørgselsmønstre, international konkurrence på eksportmarkederne og outsourcing, samt større produktivitetfremskridt inden for industrien end i andre erhverv.

Vores estimater tyder på, at brutto-outsourcingen medfører tab af godt 5.000 danske arbejdspladser om året inden for industrien for perioden 2007-2011. Samtidig skabes der også job i danske virksomheder som følge af outsourcing, som historisk set har været af samme størrelse som brutto-outsourcing, hvorfor der samlet set ikke har været nogen negativ påvirkning af beskæftigelsen i Danmark som følge af outsourcing.

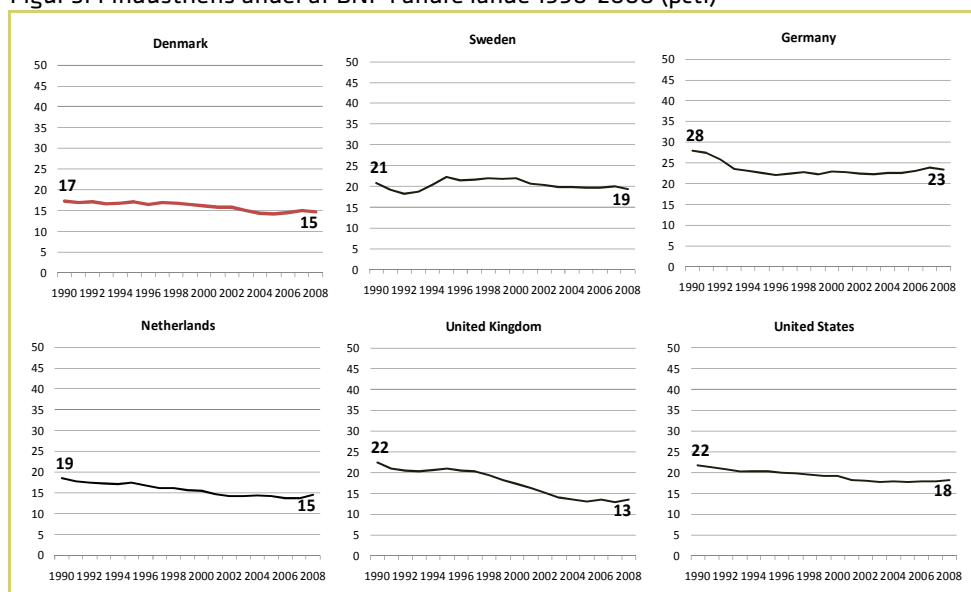
Udviklingen i industriens beskæftigelse de sidste 20 år minder om udviklingen i landbrugets beskæftigelse fra 1948 til 1960, hvor landbrugets andel af beskæftigelsen faldt fra ca. 23 procent til ca. 17 procent. Det fald blev efterfulgt af en halvering af landbrugets beskæftigelsesandel mellem 1960 og 1975. I dag står landbruget for ca. 3 procent af den samlede beskæftigelse i Danmark.

3.3. UDVIKLINGEN I DANMARK ER DEL AF EN EUROPÆISK UDVIKLING

Udviklingen med en faldende andel af BNP i fremstillingssektoren er ikke unik for Danmark. Et lignende fald ses i andre vesteuropæiske lande og i USA.

Faldet i Danmark fra 17 pct. af BNP i 1990 til 15 pct. i 2008 er endda moderat sammenlignet med store lande som Tyskland (faldet fra 28 til 23 pct.), Holland (fra 19 til 15 pct.) og Storbritannien (faldet markant fra 22 til 13 pct.).

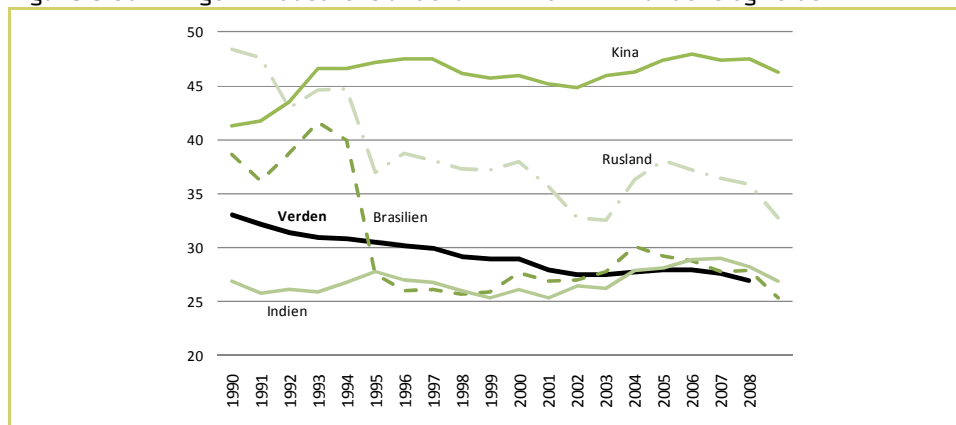
Figur 3.4 Industriens andel af BNP i andre lande 1990-2008 (pct.)



Kilde: Egne beregninger på baggrund af OECD STAN database.

På verdensplan udgør industrien også en gradvist faldende andel af BNP. Af BRIK-landene ligger Kina betydeligt over verdensgennemsnittet og har stigende andel af BNP inden for industrierhverv. Rusland har også fortsat en stor andel af sit BNP inden for industrien, selvom andelen har været faldende.

Figur 3.5 Udviklingen i industriens andel af BNP for BRIK-landene og verden

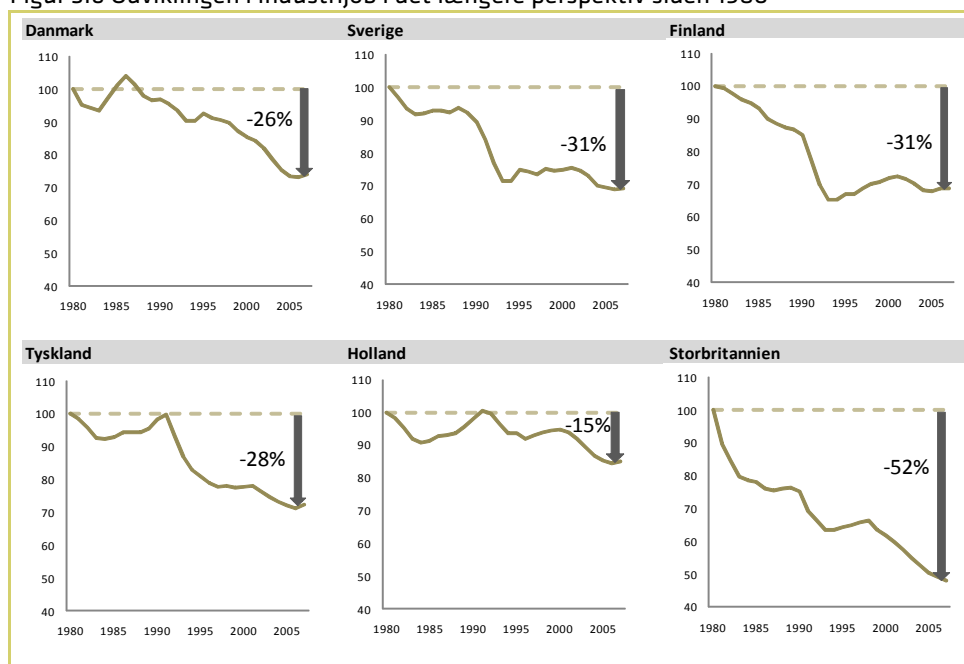


Note: Figuren viser andelen af industrien i hvert lands BNP. Industri omfatter her ISIC koderne 10-45 og omfatter således også minedrift, fremstilling, energi- og vandforsyning samt bygge og anlæg.

Kilde: Verdensbankens Nationalregnskab.

Sammenligner man beskæftigelsesudviklingen i industrien med landene omkring os, så viser det sig, at - set i det længere perspektiv (siden 1980) - der er tale om en fælles europæisk udvikling med en kraftig, men langsom nedadgående korrektion i industribeskæftigelsen på omkring 30 procent over ca. 30 år. For vores sammenligningslande gælder dette for Danmark, Tyskland, Sverige og Finland, mens nedgangen i Holland har været noget mindre (-15 procent) og nedgangen i Storbritannien har været markant større (-50 procent).

Figur 3.6 Udviklingen i industrijob i det længere perspektiv siden 1980



Kilde: Egne beregninger på baggrund af EU KLEMS databasen, november 2009.

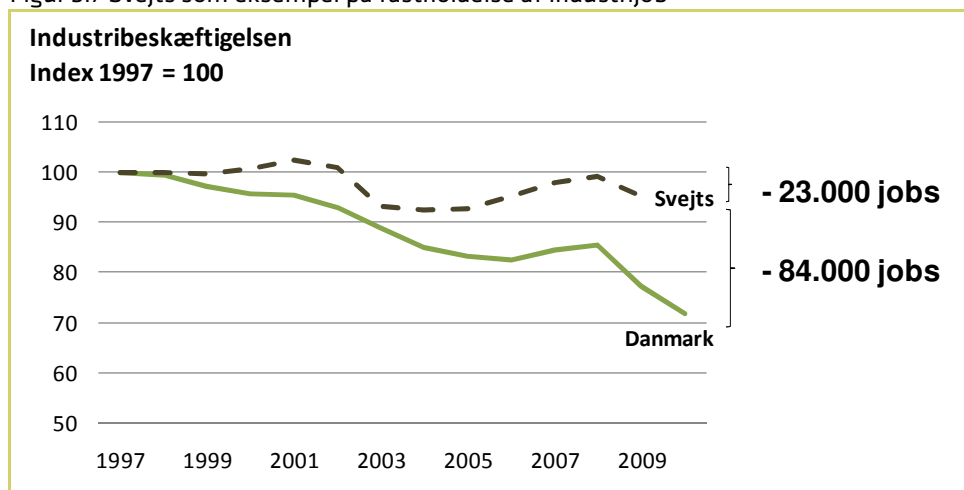
Ser man på udviklingen fra omkring 1995, så konstaterer man, at Sverige, Finland og Tyskland, efter kraftige fald først i 1990'erne, ikke har oplevet samme fortsatte fald i beskæftigelsen som i Danmark. Siden 1995 har Danmark oplevet et fald i industribeskæftigelsen, mens lande som Tyskland, Finland og Sverige har formået at fastholde antallet af industriarbejdspladser. I OECD-sammenhæng er Danmark sammen med USA og Storbritannien blandt de lande, hvor industribeskæftigelsen er faldet mest siden årtusindeskiftet.

Krisen har accelereret beskæftigelsesfaldet, idet 65.000 job i industrien er tabt på blot to år (2008-2010), og Danmark ser ud til at være hårdere ramt i 2010 end andre lande. Den markante nedgang i antal industrijob i Danmark kommer på baggrund af en situation med et væsentligt kapacitetspres. Presset på kapaciteten i Danmark har været stærkere end i de fleste andre europæiske lande udtrykt ved, at ledighedsprocenten i Danmark var blandt de laveste i EU i en længere periode under konjunkturopgangen, og i 2005 havde Danmark EU's laveste ledighedsprocent, jf. Eurostat.

Svejts som succes-case

Svejts er et af de vesteuropæiske lande, hvor industrien fortsat udgør en høj andel af BNP (ca. 20 procent), og hvor beskæftigelsen er blevet fastholdt (se Figur 3.7). Ifølge en ny analyse kan renæssancen i svejtsisk fremstillingsindustri tilskrives, at Svejts har komparative fordele både i forhold til andre vesteuropæiske lande og i forhold til store udviklingslande som Kina, Brasilien og Indien, jf. Booz & Co (2011). Hvis Danmark havde udviklet sig som Svejts siden 1997, så havde konsekvensen været 84.000 flere job i industrien.

Figur 3.7 Svejts som eksempel på fastholdelse af industrijob



Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Danmarks Statistik og Booz & Co. (2011).

Svejts kan på mange måder sammenlignes med Danmark. Det er et land, der er kendt for høje lønninger og høje leveomkostninger. Industrimæssigt er der også en del sammenfald i specialiseringerne, inden for fx farmaceutisk industri og medico-industri. Svejts har desuden også en stor andel af fremstillingssektoren inden for fødevarer. Den største forskel på de to landes fremstillingssektorer er nok, at Svejts er stærkere inden for de stærke sektorer. F.eks. fylder kemisk industri i Svejts 20 procent af landets bruttoværditilvækst i fremstillingssektoren, mens det kun fylder 13 procent i Danmark. Tilsvarende med medico-, præcisions- og optiske apparater. Denne højteknologiske fremstillingsbranche udgør 15 procent af fremstillingssektoren i Svejts, men kun seks procent i Danmark, jf. Tabel 3.1.

Tabel 3.1 Fordeling af BVT inden for industrien på underbrancher

Fremstillingsbranche	Danmark	Svejts
Fødevarer og drikkevarer	13%	7%
Tobak	1%	2%
Tekstil	1%	1%
Beklædning	0%	0%
Lædervarer og fodtøj	0%	0%
Trævarer	2%	3%
Papir og pap	1%	2%
Trykkeri	6%	5%
Raffinering	1%	0%
Kemisk	13%	20%
Plast og gummi	5%	3%
Anden ikke metal-industri	4%	2%
Metalindustri	2%	2%
Metalfremstilling	10%	10%
Maskinfremstilling	17%	13%
Kontorudstyr	0%	1%
Elektronik	6%	4%
Radio, tv og kommunikationsudstyr	2%	3%
Medico, præcision og optisk	6%	15%
Motorkøretøjer	1%	1%
Andre transportmidler	2%	1%
Øvrig fremstilling	5%	2%
Genanvendelse	0%	1%
Fremstilling i alt	100%	100%

Note: Tallene er fra 2008 og viser den procentvise fordeling af bruttoværditilvæksten inden for fremstillingsindustri.

Kilde: OECD STAN statistik.

I forhold til andre vesteuropæiske lande fremhæves Svejts for et generelt godt forretningsklima, stor fleksibilitet i arbejdsmarkedet og ift. at tilpasse kapacitet, et ”dual-track” uddannelsessystem med relativt mere fokus på tekniske kompetencer, lave selskabs- og personskatter, stabilt politisk system med en ikke-indgribende offentlig sektor, samt evnen til at tiltrække de bedste talenter inden for ingeniørvidenskab, teknik og ledelse, jf. Booz & Co (2011).

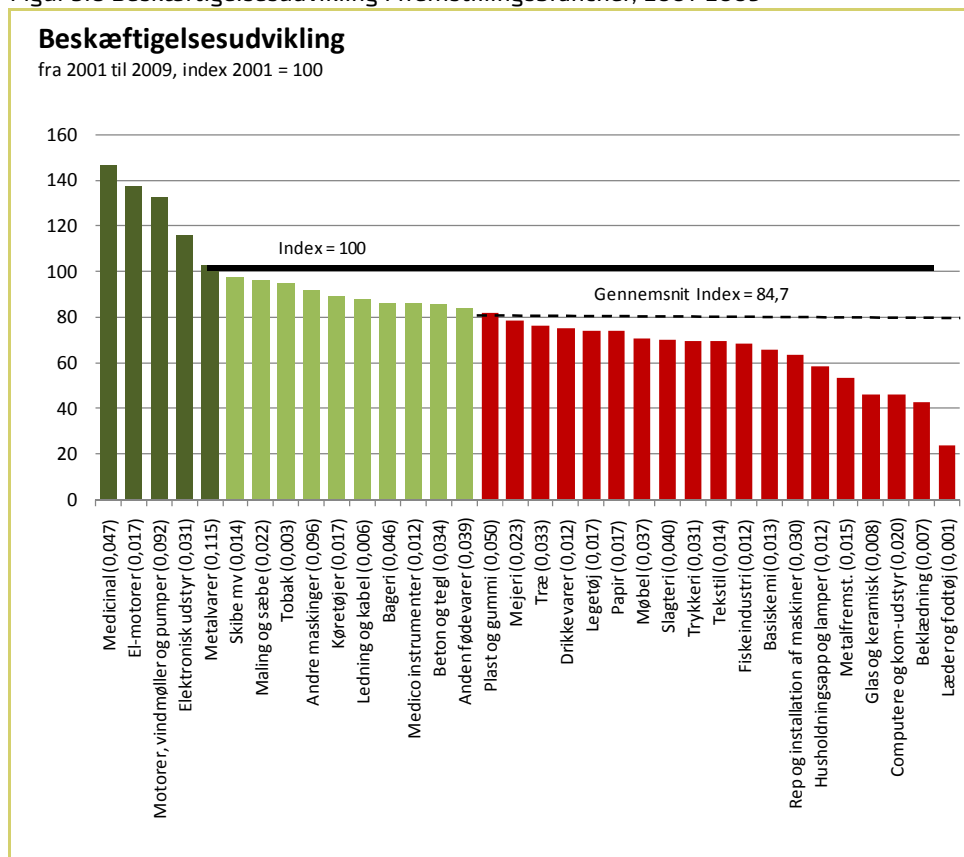
I forhold til de store udviklingslande fremhæves Svejts’ komparative fordele som innovationsevnen, landets dybt forankrede anvendte ingeniørkompetencer, beskyttelsen af intellektuelle rettigheder og attraktiviteten som et godt sted at bo, jf. Booz & Co (2011).

3.4. NEDGANG I DE FLESTE FREMSTILLINGSERHVERV – FÅ LYSPUNKTER

Hvis man ser nærmere på, hvordan udviklingen er fordelt på industribrancher, så viser det sig, at beskæftigelsesfaldet i Danmark er sket i de fleste industribrancher - med medicinalindustrien, vindmøller, pumper og maskinindustrien som vigtige undtagelser.

De få industribrancher, der har haft fremgang i beskæftigelsen, er generelt set inden for Danmarks traditionelle industrimæssige styrkeområder (medicinalvarer, vindmøller, pumper og maskiner), hvor store og globaliserede virksomheder spiller en stor rolle.

Figur 3.8 Beskæftigelsesudvikling i fremstillingsbrancher, 2001-2009



Note: Tallene i parentes angiver branchens andel af fremstillingssektorens beskæftigelse i 2009, f.eks. udgjorde metalvarer 11,5 procent af den samlede fremstillingsbeskæftigelse i 2009.

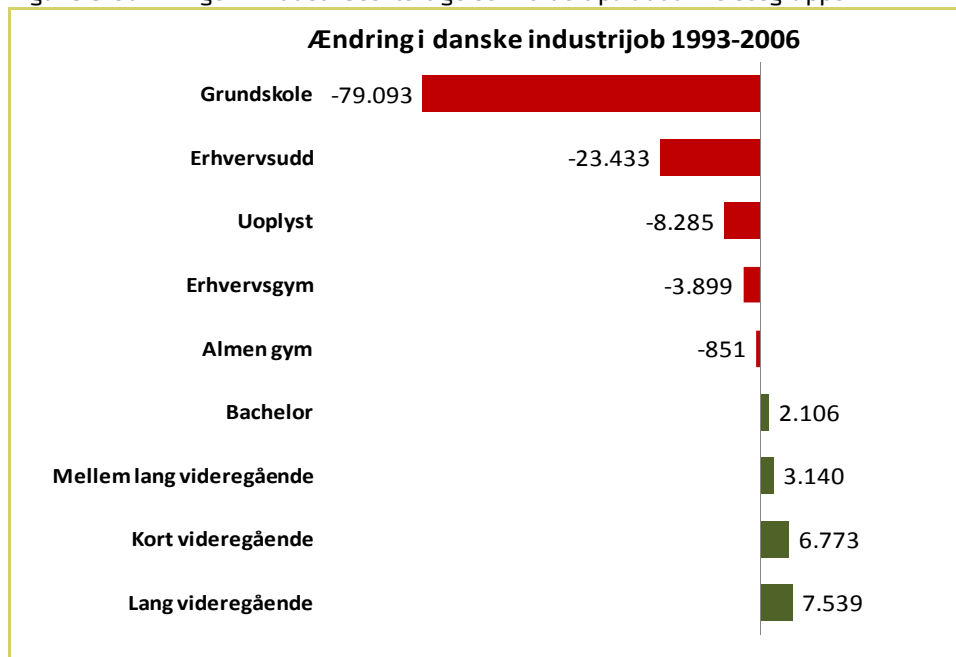
Kilde: Danmarks Statistik.

Færre industrijob for ufaglærte, flere for højtuddannede

Beskæftigelsesfaldet i industrien vedrører primært de ufaglærte, mens højtuddannede har oplevet stigende beskæftigelse. I perioden 1999-2006 er der forsvundet næsten 90.000 ufaglærte job inden for industrien.³ Der er desuden forsvundet godt 27.000 faglærte job. Til gengæld er der skabt næsten 20.000 job for personer med videregående uddannelse, som det fremgår af Figur 3.9. Det afspejler bl.a., at uddannelsesniveaet er steget i arbejdsstyrken.

³ Opgjort som summen af personer med grundskole og uoplyst uddannelse. Det præcise tal er 87.378.

Figur 3.9 Udviklingen i industribeskæftigelsen fordelt på uddannelsesgrupper



Kilde: Copenhagen Economics og Danmarks Statistik.

3.5. DEN GLOBALE DIMENSION

Over 60 procent af danske fremstillingsvirksomheders omsætning går til eksport. Dermed er Danmark som produktionsland stærkt afhængig af, at det går godt for Danmark som eksportland.

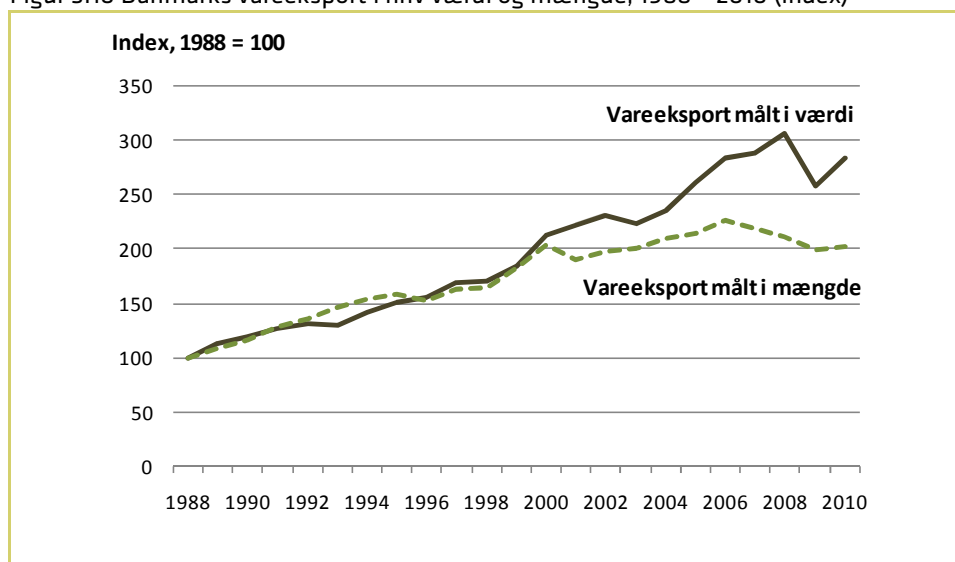
Med en svag hjemlig efterspørgsel og en svag efterspørgsel i vores nabolande, så bliver eksporten af de varer, som danske fremstillingsvirksomheder producerer i Danmark vigtig for at sætte gang i dansk økonomi.

Eksporten har underpræsteret

Selv om eksporten er steget forholdsvis pænt siden slutningen af 2009, er fremgangen langt fra imponerende sammenlignet med den vækst, der har været på vores eksportmarkeder. Dansk eksport er samlet steget med 7,2 procent i perioden 2. kvartal 2009 til 4. kvartal 2010, mens importvæksten på vores eksportmarkeder har ligget på ca. 20 procent, jf. analyse fra Nykredit (2011).

Der er forskel på om eksporten måles i værdi eller i mængde. Til vurdering af den beskæftigelsesmæssige virkning af eksporten anvendes som regel eksporten opgjort i mængder. Udviklingen i eksportens værdi har været støt stigende med knap 80 procent fra 1990 til 2000 og med cirka 33 procent fra 2000 til 2010. Eksporten målt i mængder steg ligeledes med knap 80 procent fra 1990 til 2000, mens eksportmængden har været stort set uændret siden 2000, jf. Figur 3.10.

Figur 3.10 Danmarks vareeksport i hhv værdi og mængde, 1988 – 2010 (index)



Kilde: Egne beregninger pba. Danmarks Statistiks udenrigshandel.

Danmark har over de seneste ti år tabt eksportmarkedsandele svarende til omkring 15 procent, jf. ØEM (2011b). En del af forklaringen er, at lande som Kina, Indien og flere østeuropæiske lande er blevet mere integrerede i verdenshandlen. Men tabet af eksportmarkedsandele hænger også sammen med, at den danske lønkonkurrenceevne er forværret betydeligt gennem de seneste 10 år

Erfaringerne fra tidligere genopretningsperioder viser, at eksporten normalt følger eksportmarkedsvæksten op, jf. Nykredit (2011). Derfor udgør det en særlig udfordring, at dansk økonomi imod sædvane ikke har fået samme øgede eksportvækst som nogle af vores nabolande. En mulig forklaring kunne være, at danske eksportvarer som fødevarer og medicin er mindre konjunkturfølsomme end biler og elektronik, og at dansk eksport dermed hverken falder så hurtigt eller stiger så hurtigt som andre lande igennem en lavkonjunktur.

Der er dog også noget, der tyder på, at dansk eksport har et strukturelt problem i form af et mindre fodfæste på vigtige vækstmarkeder i blandt andet Asien, hvilket kan udgøre en udfordring, fordi eksportvæksten især kommer fra disse nye vækstmarkeder.

Manglende fodfæste på nye vækstmarkeder

At Danmark ikke har så godt fodfæste på de nye vækstmarkeder, kan blandt andet ses af en sammenligning med vores to nabolande, Sverige og Tyskland.

Danmarks eksport til de såkaldte BRIK-lande udgør kun cirka 5 procent af landets samlede eksport, mens Sverige og Tyskland sælger hhv 7 og 10 procent af deres eksport i BRIK-landene. Gennemsnittet for euro-landene er 7 procent. Vækstmæssigt kan dansk eksport til

BRIK-landene godt følge med Sverige siden 2000, men ikke med Tyskland, som har fire-doblet sin eksport til BRIK-landene på ti år.

Boks 3.1 BRIK og Next Eleven

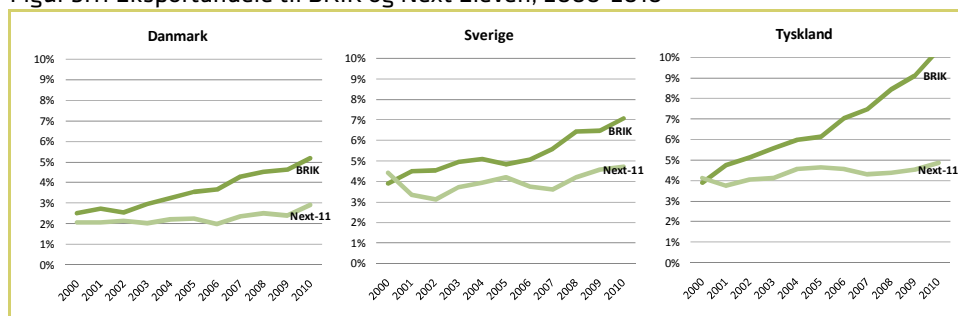
Begrebet Next Eleven blev første introduceret af den amerikanske storbank Goldman Sachs i december 2005. Banken havde identificeret 11 lande, der ud over de meget omtalte BRIK-lande (Brasilien, Rusland, Indien og Kina) har potentiale til at sætte den økonomiske dagsorden på den globale scene i første halvdel af dette århundrede.

De 11 lande er Bangladesh, Egypten, Filippinerne, Indonesien, Iran, Mexico, Nigeria, Pakistan, Sydkorea, Tyrkiet og Vietnam. Det er alle lande med store befolkningstal og udsigt til høje vækstrater de kommende årtier.

Goldman Sachs har bl.a. udvalgt landene på baggrund af analyser af makroøkonomisk stabilitet, politisk modenhed, åbenhed for handel, investeringspolitik, størrelse af befolkningen og kvaliteten af uddannelsessystemet.

Ser man på de nye lande, som er udpeget som de næste vækstmarkeder, Next Eleven (se boks 3.1), så ser man samme billede. Her har Danmark også fortsat en langt mindre andel af sin eksport sammenlignet med Sverige og Tyskland. I 2010 gik knapt 3 procent af dansk eksport til disse lande, mens Sverige og Tyskland begge eksporterede omkring 5 procent af deres samlede eksport til Next Eleven landene, jf. Figur 3.11.

Figur 3.11 Eksportandele til BRIK og Next Eleven, 2000-2010



Note: Figuren viser hhv. BRIK og Next Eleven landenes andel af de tre landes totale eksport.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Eurostat COMEXT databasen.

Knap 30.000 færre job på grund svag eksportvækst

Eksporten udgør cirka 50 procent af BNP, og omtrent hvert fjerde af alle danske job er direkte eller indirekte eksportafhængigt. Inden for fremstillingserhverv er mere end hvert andet job afhængig af eksporten. En svag udvikling i eksporten har derfor stor betydning for beskæftigelsen og den økonomiske vækst.

En model-beregning, med et alternativt scenarie hvor dansk eksport i stedet følger eksportmarkedsvæksten, viser, at beskæftigelsen ville være løftet med ca. 28.000 personer. BNP ville være løftet med 1,6 procent svarende til ca. DKK 22 mia., jf. Nykredit (2011).

3.6. DEN REGIONALE DIMENSION

Ser man på fordelingen inden for landets geografi, så erfarer man, at industriarbejdspladser fylder mere i Vestdanmark end Østdanmark. Nedgangen i antallet af industrijob har dog været lidt langsommere i vest end i øst, jf. Tabel 3.2.

Tabel 3.2 Industribeskæftigede fordelt på de fem regioner, 1993 og 2009

	1993		2009		1993-2009 Procentvis ændring i industribeskæftigelse
	Beskæftigede i industri	Industriens andel af regionens samlede beskæftigelse	Beskæftigede i industri	Industriens andel af regionens samlede beskæftigelse	
Region Hovedstaden	106.219	13%	75.715	8%	-29%
Region Sjælland	49.327	16%	38.337	11%	-22%
Region Syddanmark	123.173	22%	96.854	16%	-21%
Region Midtjylland	133.156	23%	106.567	16%	-20%
Region Nordjylland	54.256	20%	44.237	15%	-18%
Hele landet	466.130	18%	361.710	13%	-22%

Kilde: Danmarks Statistiks regionale og nationale regnskab.

Ser man yderligere på fordelingen på landsdele, er der indikationer af, at nedgangen i antallet af industrijob har haft langt hårdere nedslag i nogle udkantsområder, som f.eks. Bornholm, end i andre dele af landet. Fyn har også oplevet en større nedgang i antallet af industrijob end resten af landet. Omvendt har nedgangen været mindre i Nordsjælland og Østsjælland, samt i de jyske landsdele, med undtagelse af Østjylland som har samme nedgang som landsgennemsnittet, jf. Tabel 3.3.

Tabel 3.3 Industribeskæftigede fordelt på landsdele, 1993 og 2009

	1993		2009		1993-2009 Procentvis ændring i industribeskæftigelse
	Beskæftigede i industri	Industriens andel af regionens samlede beskæftigelse	Beskæftigede i industri	Industriens andel af regionens samlede beskæftigelse	
Landsdel København by	32.969	9%	18.461	4%	-44%
Landsdel Københavns omegn	45.582	16%	33.730	10%	-26%
Landsdel Nordsjælland	24.710	15%	21.575	12%	-13%
Landsdel Bornholm	2.957	15%	1.949	10%	-34%
Landsdel Østsjælland	11.716	14%	9.631	10%	-18%
Landsdel Vest- og Sydsjælland	37.611	16%	28.705	12%	-24%
Landsdel Fyn	43.607	20%	29.692	13%	-32%
Landsdel Sydjylland	79.565	23%	67.162	18%	-16%
Landsdel Østjylland	71.274	20%	55.566	13%	-22%
Landsdel Vestjylland	61.882	28%	51.001	22%	-18%
Landsdel Nordjylland	54.256	20%	44.237	15%	-18%
Hele landet	466.130	18%	361.710	13%	-22%

Kilde: Danmarks Statistiks regionale og nationale regnskab.

3.7. INDUSTRIENS BETYDNING FOR DANSK ØKONOMI

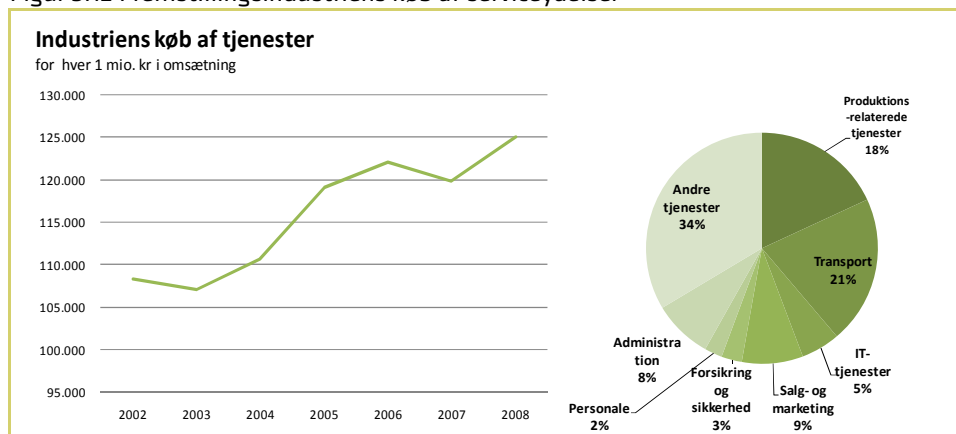
Selvom industribeskæftigelsen efterhånden kun udgør omkring 12 procent af den samlede beskæftigelse, når den opgøres efter de almindelige brancheinddelinger, så er industriproduk-

tionens samlede økonomiske betydning større end som så. Dels er industrivirksomheder store købere af serviceydelser, og dels foretager danske produktionsvirksomheder en stor del af den samlede private F&U investering i Danmark.

På brancheniveau er *industri* den største aktør med DKK 15,4 mia. i F&U udgifter ud af de samlede F&U udgifter på DKK 35 mia. i 2008, jf. Danmarks Statistiks undersøgelse ”Forskning og udvikling i erhvervslivet 2008”.

Industrien er også køber af en stor mængde serviceydelser. Industrien køber serviceydelser for ca. DKK 125.000 hver gang, der omsættes for DKK 1 mio. og tallet var stigende frem til 2008, hvorfra de nyeste data stammer, jf. Figur 3.12. Stigningen skyldes, at de industribrancher, som typisk køber mange serviceydelser, så som medicinalbranchen, gradvist fylder mere. Industrien køber blandt andet produktions-relateret service, transport og it-tjenester, jf. Figur 3.12.

Figur 3.12 Fremstillingsindustriens køb af serviceydelser



Note: Industriens køb af tjenester omfatter både køb af danske og udenlandske tjenester.

Kilde: Danmarks Statistik.

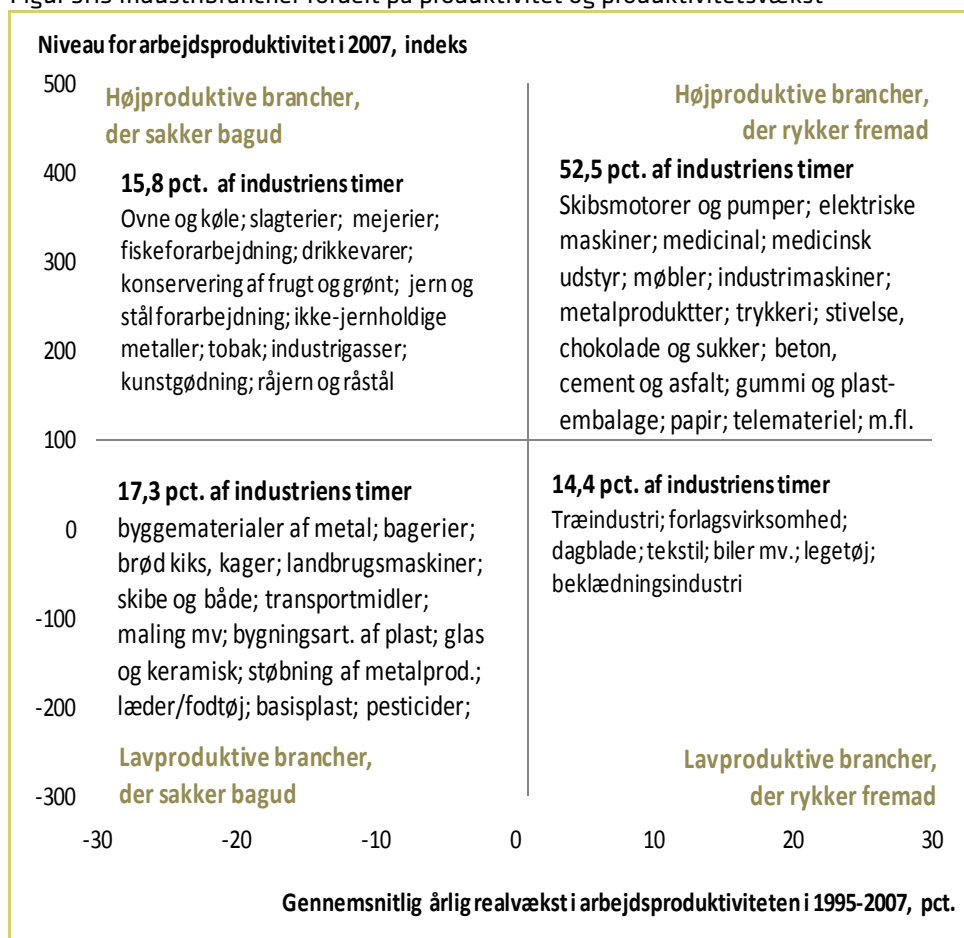
Udviklingen i beskæftigelsen i industrien har fundet sted samtidig med, at produktiviteten i industrien er steget. Hvis man ser på udviklingen i BVT pr. arbejdstime, så er den vokset med 2,3 procent pr. år i gennemsnit siden 2000.

Produktivitetsudviklingen inden for industrien er gået bedre end inden for andre erhverv i Danmark. Industriens produktivitet er vokset uafbrudt og med uændret hastighed de sidste tyve år, mens produktivitetsvæksten i resten af økonomien er bremset op i de sidste ti år.

Hertil kommer, at der ser ud til at være en større koncentration af højproduktive brancher inden for industrien end inden for det øvrige erhvervsliv. Som det fremgår af Figur 3.13, er ca. 52 procent af industriens arbejdstimer inden for højproduktive brancher med stigende produktivitet. Det ses også, at der blandt de højproduktive brancher med produktivitetsvækst er flere brancher, der udflytter meget produktion. Til sammenligning er arbejdstimer-

ne inden for andre hovedbrancher ikke nær så koncentreret på højproduktive brancher med produktivitetsvækst. Inden for økonomien som helhed er det kun en fjerdedel af arbejdstimerne, der ligger i højproduktivitets-brancher med produktivitetsvækst.

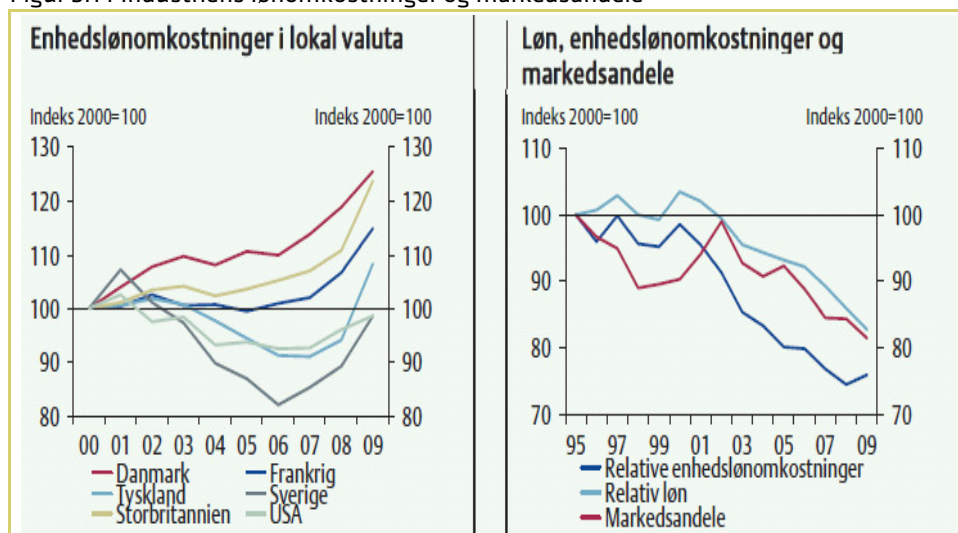
Figur 3.13 Industribrancher fordelt på produktivitet og produktivitetsvækst



Kilde: Egne beregninger på baggrund af OEM (2011a).

Selvom væksten BVT i industrien de sidste ti år har været stærk, så er timelønningerne steget endnu mere. Stigningstakten i timelønnen fra 2000 til 2008 var ca. 3,5 procent pr. år, hvilket bringer Danmark i den europæiske top, hvad angår omkostningsudvikling. I Figur 3.14 kan det ses, at lønningerne i Danmark er vokset mere end andre europæiske lande, og at der er en sammenhæng mellem udviklingen i omkostninger og markedsandele.

Figur 3.14 Industriens lønomkostninger og markedsandele



Kilde: Finansministeriet.

En analyse fra den svejtsiske bank UBS fra august 2010 viste, at København var den næstdyreste by med hensyn til lønninger, kun overgået af Zürich. Lønningerne i storbyer i Sverige og Tyskland er fortsat lavere og på et niveau omkring 70 procent af lønningerne i København. Gabet til Stockholm er dog indsnævret med 2,1 procent siden 2006, mens lønniveauet i andre nordeuropæiske byer er faldet 10-15 procent ift. København, jf. Tabel 3.4.

I storbyerne i de store økonomier uden for Europa er lønniveauet meget lavere, selvom lønningerne haler ind på de danske i perioden 2006-2010. For eksempel var gennemsnitslønnen i Beijing under en tiendedel af lønnen i København i 2006 (indeks 7,5 ift. Københavns indeks 100), mens lønningerne i Beijing steg til indeks 11,5 i 2010 ift. Københavns indeks 100, jf. Tabel 3.4.

Tabel 3.4 Gennemsnitligt lønniveau 2006 og 2010

By	2006 Bruttoindkomst	2010 Bruttoindkomst	Ift. København Ændring (%)
1 Zürich	97,4	103,0	5,8%
2 København	100,0	100,0	0,0%
3 Geneve	93,9	99,2	5,7%
4 Oslo	99,0	86,4	-12,7%
5 New York	84,6	84,6	0,0%
6 Sydney	63,1	78,8	24,8%
7 Los Angeles	73,0	76,9	5,3%
8 Stockholm	68,3	69,7	2,1%
9 München	71,8	69,5	-3,2%
10 Luxembourg	71,1	67,9	-4,5%
11 Chicago	74,7	67,8	-9,3%
12 Miami	57,2	67,0	17,2%
13 Toronto	62,8	66,8	6,3%
14 Frankfurt	74,1	66,7	-10,0%
15 Bruxelles	73,4	66,5	-9,4%
16 Montreal	62,7	65,7	4,9%
17 Tokyo	66,0	65,2	-1,2%
18 Helsinki	71,8	63,5	-11,5%
19 Dublin	74,7	63,1	-15,5%
20 London	75,5	62,0	-17,8%
22 Berlin	71,3	59,9	-16,0%
37 Seoul	37,4	31,6	-15,4%
39 Johannesburg	30,6	29,0	-5,2%
40 Sao Paolo	20,9	28,6	36,8%
41 Taipei	30,0	28,2	-6,2%
45 Istanbul	21,2	22,6	6,8%
47 Prag	20,6	20,6	0,0%
55 Riga	12,2	15,1	24,3%
73 Beijing	7,5	11,1	47,2%
79 Delhi	5,2	7,3	41,0%
81 Jakarta	5,3	6,6	23,8%
83 Mumbai	5,9	5,3	-10,0%

Note: Lønindekset er beregnet ud fra lønninger, sociale omkostninger, skatter og arbejdstid for 15 forskellige erhverv. Der er taget højde for valuta og inflation. Det oprindelige indeks anvender New York som benchmark med indeks = 100. Vi har omregnet, så København har indeks = 100.

Kilde: Egne beregninger baseret på UBS Prices and Earnings 2010, August 2010 samt UBS Prices and Earnings 2006.

Ser vi nærmere på lønningerne i UBS' opgørelser for typiske stillinger i industrien, så finder vi, at danske ufaglærte lønninger er 1,2 til 2,2 gange lønnen i de viste nordvesteuropæiske sammenligningsbyer (Oslo, Stockholm, München, Helsinki og Berlin) og at danske ufaglærte lønninger er helt op til 42 gange lønnen i Mumbai i Indien, som ligger lavest på listen.

For faglærte industriarbejdere viser UBS' opgørelse, at danske lønninger er 1,4 til 1,7 gange lønnen i sammenligningsbyerne og 3 til 12 gange lønnen i de viste lavtlønslande.

For ingeniører og for funktions- og mellemledere i industrien er forskellene generelt mindre, men lønningerne i København er generelt højere end i andre nordvesteuropæiske byer. Opgørelsen viser, at en ingeniør i København skal have 1,7 gange lønnen for en ingeniør i

Stockholm, mens ingeniøren i Oslo skal have samme løn som i København. En dansk ingeniør eller leder i industrien skal have 4 gange lønnen for en ingeniør eller leder i Prag, og 2-3 gange lønnen i flere af de andre ikke-europæiske byer.

Tabel 3.5 Så mange gange højere er lønnen i Danmark (2009)

By	(1) Ufaglært bygge- arbejder	(2) Ufaglært fabriksarb.	(3) Faglært industriarb.	(4) Ingeniør	(5) Funktions- leder	(6) Mellemlider
2 København	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
4 Oslo	1,2	1,2	1,4	1,0	1,2	1,3
8 Stockholm	1,5	1,6	1,5	1,7	1,3	1,7
9 München	1,8	1,7	1,5	1,1	1,0	0,9
18 Helsinki	1,6	2,2	1,4	1,4	1,1	1,2
22 Berlin	2,0	1,7	1,7	1,4	1,3	1,6
37 Seoul	5,0	5,3	1,9	2,7	1,8	2,3
40 Sao Paolo	11,7	10,5	3,0	2,8	2,0	2,2
45 Istanbul	7,1	6,4	3,5	3,4	2,9	2,7
47 Prag	5,8	5,9	4,0	4,1	4,3	4,4
55 Riga	4,8	6,0	4,9	7,1	3,8	3,7
73 Beijing	22,0	14,7	11,6	5,2	3,0	3,5
83 Mumbai	42,3	34,6	12,0	17,0	7,4	11,7

Note: Tabellen viser lønnen i København divideret med lønnen i den pågældende by.

UBS benytter følgende stillingsbeskrivelser til de seks typer:

- 1) Unskilled or semi-skilled labourer; about 25 years old, single.
- 2) Unskilled or semi-skilled machine operator in a medium-sized company, mainly in the textile industry; about 25 years old, single.
- 3) Skilled worker with vocational training and about 10 years' experience with a large company in the metalworking industry; approx. 35 years old, married, two children.
- 4) Employed by an industrial firm in the electrical engineering sector, university or technical college graduate with at least 5 years' work experience; about 35 years old, married, two children.
- 5) Operational head of a production department with a staff of over 100 in a sizeable company in the metalworking industry; completed vocational training and many years' experience in the field; about 40 years old, married, two children.
- 6) Employed in the pharmaceuticals, chemicals or food industry, middle-management position, university or technical college graduate with at least 5 years' experience in the field; about 35 years old, married, no children.

Kilde: Egne beregninger baseret på UBS Prices and Earnings 2009.

3.8. KONKLUSION

Danmark har tabt 200.000 industrijob siden 1980'erne, svarende til ca. 30 procent. Det er procentvis samme nedgang som i Sverige, Tyskland og Finland. Lande som Holland og Svejts har fastholdt flere industrijob, mens Storbritannien har oplevet større fald end Danmark. Krisen har accelereret nedgangen i job i Danmark og 65.000 industrijob er tabt på blot to år (2008-2010). Danmark ser ud til at være hårdere ramt i 2010 end andre lande.

Danmark har haft svagere udvikling i produktionen end lande som Sverige, Finland, Tyskland og Holland, som alle har haft kraftigere fremgang i produktionen (bruttoværditilvækst, BVT). Storbritannien har dog oplevet langsommere fremgang end Danmark.

De positive elementer i udviklingen er, at danske fremstillings erhverv har fastholdt produktivitetens udviklingen i de seneste år, hvor danske serviceerhvervs produktivitetens vækst har aftaget. Dermed er de danske fremstillings erhverv med til at trække den ellers hårdt pressede danske produktivitetens vækst opad.

Der er også tegn på, at danske fremstillings virksomheder gradvist specialiserer sig inden for de mest højproduktive brancher. Således blev over halvdelen af industriens arbejdstimer i 2007 anvendt i brancher med *både* højere produktivitetens niveau end landsgennemsnittet og med højere vækst i produktivitetens end landsgennemsnittet (på tværs af alle sektorer). Det gælder blandt andet brancher som skibsmotorer, pumper, elektriske maskiner, medicinal, medicinsk udstyr, møbler og industrimaskiner. Flere af disse brancher er samtidig blandt dem, hvor industribeskæftigelsen er vokset i Danmark, nemlig inden for medicinal, motorer, pumper og elektrisk udstyr. De berømte danske vindmøller er en del af dette billede.

Blandt de andre positive tendenser finder vi, at fremstillings erhvervene har øget antallet af højtuddannede trods en stor samlet nedgang i beskæftigelsen. Det er selvfølgelig en del af hovedforklaringen på den positive produktivitetens udvikling for Danmark som produktionsland.

Udfordringerne for Danmark som produktionsland er derfor ikke i sig selv, at beskæftigelsen er faldet. Det relative store beskæftigelsesfald i industrien er foregået i en periode med historisk lav arbejdsløshed, og generelt set har nedgangen i industribeskæftigelse ikke ført til ledighed men til beskæftigelse i andet job.

Udfordringerne for Danmark som produktionsland handler primært om en svag eksport og høje lønninger. Som en lille åben økonomi, er Danmark som produktionsland stærkt afhængig af at være et godt eksportland. Mere end 60 procent af fremstillings erhvervenes produktion eksporteres, og på dette punkt går det ikke helt så godt, som det burde. Danske fremstillings virksomheder havde allerede dårligere fodfæste på de nye vækstmarkeder inden den økonomiske krise. Det betyder, at eksporten ikke har haft helt den samme stærke trækraft på vejen ud af krisen, som den har haft for vores nabolande.

Danmark havde en høj lønstigningstakt i årene op til krisen. En lav arbejdsløshed og begrænsninger i tilstrømningen af arbejdskraft udefra fik virksomhederne til at tilbyde høje lønninger for at tiltrække de nødvendige ressourcer til produktionen. Med krisens fokus på at sænke omkostninger kombineret med de højere danske lønninger har dansk eksport været under pres. Det har også betydet, at den betydelige danske eksport som underleverandør til eksportører i Tyskland og Sverige kommer under pres, eftersom lønningerne i Tyskland og Sverige og andre lande i Nordeuropa ikke har udviklet sig så hurtigt som de danske.

På den baggrund kan man frygte en lav eksportvækst og mere udflytning af danske produktionsarbejdspladser til udlandet. I næste kapitel ser vi nærmere på omfanget af udflytningen.

Kapitel 4 OMFANGET AF OUTSOURCINGEN

I dette kapitel opsummeres omfanget af outsourcingen og udviklingen i outsourcingen. Herunder ser vi på outsourcingens fordeling på brancher, landsdele og virksomhedsstørrelser.

4.1. ANALYSEGRUNDLAG

Analysen ser nærmere på omfanget af outsourcing blandt danske fremstillingsvirksomheder. Vi gennemførte i februar-marts 2011 en undersøgelse blandt danske fremstillingsvirksomheder med 20 eller flere ansatte i 2011. Undersøgelsen er sammenlignelig med en undersøgelse, som Danmarks Statistik gennemførte i 2007. Resultaterne af 2011-undersøgelsen præsenteres og sammenholdes med resultaterne af 2007-undersøgelsen.

Danmarks Statistik udførte i 2007 en spørgeskemaundersøgelse om international outsourcing blandt danske virksomheder som del af en større EU-undersøgelse. Både service og fremstilling indgik i undersøgelsen. I 2011 har Danmarks Statistik, for Copenhagen Economics, gentaget en stor del af undersøgelsen, dog kun blandt danske fremstillingsvirksomheder.

Der tages udgangspunkt i de fremstillingsvirksomheder, der indgik i stikprøven til 2007-undersøgelsen. I 2007 blev 2.475 fremstillingsvirksomheder spurgt. Nogle af disse er ophørt siden, hvormed 2.104 virksomheder udgør stikprøven til 2011-undersøgelsen. Af disse svarede 664 virksomheder, hvilket giver en svarprocent på 31,6. Svarprocenten er nogenlunde den samme på tværs af brancher og virksomhedsstørrelser.

Tabel 4.1 Fordeling af svar i virksomhedsundersøgelse

Branche	20-49 ansatte	50+ ansatte	Total
Føde-, drikke-, tobaksvareindustri	31%	33%	32%
Jern- og metalindustri	31%	31%	31%
Kemisk industri og plastindustri	37%	32%	34%
Møbelindustri og anden industri	23%	32%	27%
Sten-, ler- og glasindustri	23%	35%	29%
Tekstil- og læderindustri	28%	34%	31%
Træ-, papir- og grafisk industri	25%	45%	34%

Kilde: Copenhagen Economics.

For at kunne sammenligne besvarelsener bedst muligt er samme population anvendt i 2011-undersøgelsen og 2007-undersøgelsen. Det indebærer, at vi fokuserer på følgende sektorer (fremstillingserhverv): Føde-, drikke-, tobaksvareindustri, Jern- og metalindustri, Kemisk industri og plastindustri, Møbelindustri og anden industri, Sten-, ler- og glasindustri, Tekstil- og læderindustri og Træ-, papir- og grafisk industri.

For hver virksomhed er der data for branche og størrelse (antal ansatte 20-49 eller 50+) ud over, at der er spurgt ind til omfanget og strukturen af virksomhedernes outsourcing.

Desuden gennemførte vi i februar 2011 kvalitative interviews med en række større danske virksomheder. Interviewene er kvalitative interviews af 1-1,5 times varighed med topledere i 20 danske virksomheder, der repræsenterer et bredt udsnit af det danske erhvervmiljø på tværs af brancher og virksomhedsstørrelser. Analysen omfatter således virksomheder fra 10 forskellige brancher med en omsætning, der spænder fra DKK 50 mio. til DKK 260 mia. og et antal medarbejdere, der spænder fra 10 til 115.000.

De kvalitative interviews er baseret på en spørgeramme, der omfatter en række spørgsmål om omfanget af outsourcing af produktion, forklaringer på outsourcingen og hvilke rammevilkår der spiller en rolle for beslutninger om outsourcing.

4.2. OMFANG OG UDVIKLING

Mere end hver 4. virksomhed outsourcer aktiviteter til udlandet. 28 procent af fremstillingsvirksomhederne har outsourcet aktiviteter til udlandet i perioden 2007-2010, som det kan ses af Tabel 4.2. Af tabellen ses det også, at gradvist flere outsourcer. I tidligere undersøgelse havde 23 procent af fremstillingsvirksomhederne outsourcet aktiviteter.

Tabel 4.2 Svar på spørgsmålet: "Har virksomheden outsourcet aktiviteter til udlandet"

	2007-undersøgelsen	2011-undersøgelsen
Ja	23 procent	28 procent
Nej	77 procent	72 procent
Antal svar	1.613	664

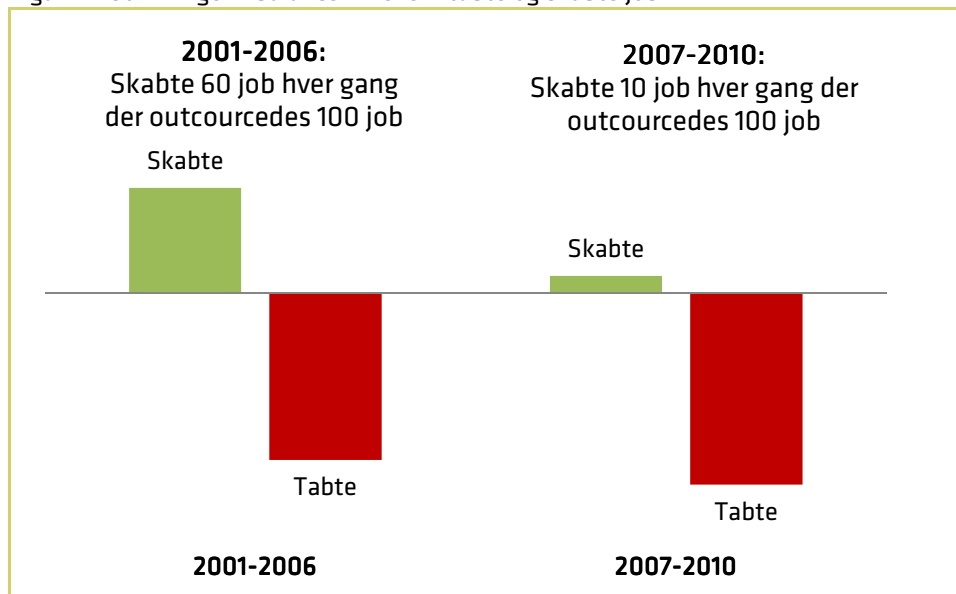
Kilde: *Copenhagen Economics og Quartz+Co.*

Det samlede antal outsourcete job pr. fremstillingsvirksomhed er steget med ca. 15 procent fra 2007-2011, fra 9,5 job pr. virksomhed i 2007 til 10,9 job pr. virksomhed i 2011.

Outsourcing indebærer ikke bare, at job mistes til udlandet. Der skabes også job i danske virksomheder i forbindelse med, at der outsources. Når nogle funktioner outsources til udlandet, bliver det ofte nødvendigt at udvide administration og ledelse i Danmark for at sikre kvaliteten. I outsourcing-undersøgelsen, som Danmarks Statistik gennemførte i 2008, blev det vurderet, at for hver gang der blev, der blev outsourcet 100 job, blev der skabt 60 nye i Danmark. Men fra 2007 til 2011 er antallet af skabte job faldet markant fra ca. 60 job per 100 outsourcete job til ca. 10 job per 100 outsourcete job.⁴ Samlet set outsourcer danske virksomheder således mere, og de skaber mindre beskæftigelse i Danmark for hvert job, de outsourcer. Faldet i antal skabte job i Danmark skal dog ses i sammenhæng med, at finanskrisen har medført et generelt fald i antal skabte job i Danmark.

⁴ Svar på spørgsmålet: "Hvor mange job er efter bedste skøn blevet skabt i jeres virksomhed i Danmark som følge af outsourcing til udlandet?"

Figur 4.1 Udviklingen i balancen mellem tabte og skabte job



Kilde: Copenhagen Economics, Danmarks Statistik og Quartz+Co.

Boks 4.1 Undersøgelse af årsagssammenhænge mellem beskæftigelse og outsourcing

Hummels, Munch, Rasmussen og Xiang (2010) undersøger konsekvenserne af outsourcing i populationen af danske fremstillingsvirksomheder. Dette er et af de eneste studier i både dansk og international litteratur, der ser på årsagssammenhængen mellem outsourcing og beskæftigelse. Øvrige studier har undersøgt korrelationer, men ikke årsagssammenhænge.

Undersøgelsen viser, at virksomheder der får et eksogen outsourcing chok reducerer beskæftigelsen. Samtidig øger de omsætning, profit, gennemsnitsløn og andelen af højtuddannede i virksomheden.

Endeligt indeholder undersøgelse og resultater om task-indholdet (naturvidenskab, sprog, kommunikation, samfundsvidenskab, manuelle færdigheder mv.) i jobs der flyttes ud. Her vises det at det især er job med naturvidenskabelige og manuelle færdigheder der presses af udflytningen.

Note: Undersøgelsen ser på virksomheder med en eksogen øgning af importen, som indikator for øget outsourcing. Dermed opnås en tidsdimension i data, og årsagssammenhænge kan analyseres. Desuden omfatter det en bredere dækning af outsourcing.

Kilde: Hummels m.fl. (2010).

Der er ikke noget, der tyder på, at de outsourcete job kommer tilbage. I både 2007-undersøgelsen og i 2011-undersøgelsen er det kun ca. hver tyvende virksomhed, der svarer, at de har flyttet outsourcete funktioner tilbage til Danmark.⁵

Tværtimod angiver de store virksomheder, at de fremadrettet forventer at kigge videre ind i værdikæden med henblik på yderligere at udflytte aktiviteter. Dertil accelereres outsourcingen af, at der er fokus på de økonomiske og markedsmæssige fordele, der kan opnås ved outsourcing, og at der er opnået gode erfaringer med tidligere outsourcing, hvilket har reduceret eventuelle barrierer. Endvidere drives de mindre virksomheder i stigende grad til outsourcing

⁵ "Har virksomheden helt eller delvist flyttet outsourcete funktioner tilbage til Danmark i perioden?"

med henblik på at reducere omkostninger og øge nærhed til markederne. Supportfunktioner vil fortsat blive i Danmark grundet manglende kritisk masse, men der kigges i stigende grad ind i værdikæden med henblik på at øge outsourcing.

Alt i alt forventer fire ud af fem virksomheder at accelerere deres outsourcing af aktiviteter over de kommende år.⁶ Årsagerne til outsourcingen vil blive beskrevet mere tilbunds gående i næste kapitel.

4.3. OUTSOURCING OG VIRKSOMHEDSSTØRRELSE

Outsourcing er mest udbredt blandt store virksomheder. 37 procent af virksomheder med over 50 ansatte har outsourcet aktiviteter til udlandet i perioden 2007-2011, mens det kun gælder for 19 procent af virksomhederne med 20-49 ansatte. I perioden 2001-2006 outsourcede 27 procent af de store virksomheder, mens det kun var ca. 15 procent af virksomhederne med 20-49 ansatte, der outsourcede. Væksten i outsourcing ser derfor ud til at være størst blandt de store virksomheder.

Tabel 4.3 Svar på spørgsmålet: "Har virksomheden outsourcet aktiviteter til udlandet i perioden 2007-2010?"

Størrelse	Ja	Nej	I alt
20-49 ansatte	19 procent	81 procent	100 procent
50+ ansatte	37 procent	63 procent	100 procent

Kilde: Copenhagen Economics og Quartz+Co.

Det skyldes, at outsourcing kræver kritisk masse i forhold til antal af medarbejdere knyttet til de berørte funktioner. Rationalet er, at arbejdet omkring opsplitting af værdikæden med henblik på outsourcing er drevet af størrelsen på virksomheden. Det er i høj grad størrelsen af aktiviteterne og særligt antallet af medarbejdere, der driver outsourcingen og større virksomheder vil have en højere grad af kritisk masse i forhold til at udflytte dele af værdikæden i tillæg til produktionen.

Store virksomheder har i højere grad end små virksomheder kompetencer til og ledelsesfokus på at arbejde struktureret med outsourcing som en del af strategiarbejdet. Der er yderligere et element af kompetencer og ledelsesfokus relateret til outsourcingens agendaen, idet store virksomheder har flere ressourcer til at arbejde struktureret med outsourcing. Outsourcing hos små virksomheder er oftest drevet af krisescenarier (nød snarere end lyst) eller opstår i forbindelse med beslutning om investering, og i mindre grad af personspecifikke kompetencer og interesser.

⁶ "Har virksomheden planer om at outsource til udlandet i fremtiden?"

4.4. OUTSOURCING OG BRANCHE

Der er også store brancheforskelle i outsourcing. Outsourcing er særligt udbredt inden for tekstilbranchen, hvor 55 procent af de adspurgte virksomheder outsourcer, og jern- og metalbranchen hvor 34 procent outsourcer. Det har ikke været muligt at vurdere, hvordan udviklingen har været over tid, fordi 2007-undersøgelsen ikke indeholder nok data herom.

Tabel 4.4 Svar på spørgsmålet: "Har virksomheden outsourcet aktiviteter til udlandet i perioden 2007-2010?" fordelt efter branche

Branche	Ja (%)	Nej (%)	I alt (%)
Tekstil- og læderindustri	55	45	100
Jern- og metalindustri	34	66	100
Møbel og anden industri	26	74	100
Kemisk industri og plastindustri	24	76	100
Træ-, papir- og grafisk industri	24	76	100
Føde-, drikke-, tobaksvareindustri	14	86	100
Sten-, ler- og glasindustri	7	93	100

Kilde: *Copenhagen Economics og Quartz+Co.*

Svarene afspejler i høj grad nogle branchespecifikke forhold omkring mulighederne for outsourcing. For eksempel er sten-, ler- og glasindustri i høj grad afhængig af tilstedeværelsen af en naturressource, og der er store transportomkostninger, så det er ikke så oplagt for virksomheder inden for denne branche at flytte. Tilsvarende er det vanskeligt at udflytte væsentlige dele af fødevareindustrien, fordi Danmark er et af de få lande, der er godkendt til at eksportere til USA og Japan af de respektive landes sundhedsmyndigheder. Omvendt er tekstil- og læderindustrien ikke underlagt sådanne begrænsninger, hvorfor vi kan konstatere en høj grad af outsourcing.

Desuden spiller det en rolle, hvor meget erfaring der findes med outsourcing inden for en branche. Tekstil- og læderindustri har udflyttet produktion de sidste 30 år, og derfor er der megen erfaring med at få outsourcing til at lykkes inden for denne branche.

Boks 4.2 Case fra byggebranchen: Danmark er dyr – men det er dyrere at flytte

Den interviewede virksomhed er en mindre industrivirksomhed med produktion og hovedkontor i Danmark. Salg foretages primært til danske kunder og eksporten udgør cirka 5-10 procent af det samlede salg. Løn-udgifterne udgør ~30 procent af virksomhedens samlede omkostninger. Virksomheden oplever i stigende grad, at kunderne flytter ud og deres hovedkunde, der repræsenterer ~50 procent af salget, er også i færd med at reducere aktiviteterne i Danmark. Virksomheden oplever i stigende grad pres på priserne som følge af en høj prisgennemsigtighed på deres produkt, hvor kunderne via internettet kan finde ud af, hvad virksomhedens konkurrenter tilbyder.

Yderligere er virksomheden presset af niveauet for energifgifter i Danmark og oplever, at de er markant dårligere stillet end fx deres tyske konkurrenter.

Virksomheden har sin kundebase i Danmark og ser ikke umiddelbart nogen mulighed for at udflytte til udlandet. Virksomheden kigger i øjeblikket på at investere DKK 100 millioner til vedligeholdelse af produktionsapparatet. Rammevilkårene med energifgifter og høje lønninger giver anledning til overvejelser om, hvorvidt det vil være rentabelt at lægge denne investering i Danmark. Alternativet vil dog være at flytte samtlige aktiviteter til udlandet, hvilket virksomhedslederen ikke ser som en løsning. Virksomheden har vanskeligt ved at se en løsning på udfordringen med faldende salg og konkurrencedygtighed i forhold til udlandet.

Kilde: Copenhagen Economics og Quartz+Co.

4.5. HVILKE OPGAVER UDFLYTTES?

Danske virksomheder outsourcer i stigende grad ingeniøropgaver og anden teknisk service samt distribution og logistik. Det ses af, at andelen af virksomheder, der outsourcer disse opgaver, er steget fra 24 procent til 35 procent. Til gengæld er andelen af virksomheder, der outsourcer deres kerneaktivitet, dvs. produktion, faldet fra 45 til 34 procent. Det betyder ikke, at der outsources mindre produktion. Det kan blot afspejle, at outsourcing af andre funktioner er tiltaget så meget, at andelen af virksomheder, der outsourcer produktion er aftaget. Andelen af virksomheder, der outsourcer F&U er uændret 8 procent.

Tabel 4.5 Andel virksomheder, der har outsourcet udvalgte funktioner i 2007 og 2011

Outsourcet virksomhedsfunktion	2007	2011
Administrative og management funktioner	5%	8%
Distribution og logistik	11%	17%
Forskning og Udvikling	8%	8%
Ingeniøropgaver og anden teknisk service	13%	18%
It-drift og telekommunikation	9%	9%
Marketing, salg og after sales service, inkl. help desk og call center	8%	7%
Virksomhedens kerneaktivitet	45%	34%
Total	100%	100%

Kilde: Copenhagen Economics og Quartz+Co.

Det, der afgør, om processer og aktiviteter flyttes, er, om de er veldefinerede og dokumenterede. Der er usikkerhed omkring, hvad der sker med opgaveløsningen, når aktiviteter flyttes ud, så det er de veldefinerede og dokumenterede aktiviteter, der flyttes til at starte med. Herefter arbejdes der med yderligere at dokumentere de resterende relevante aktiviteter med henblik på klargøring til outsourcing.

Boks 4.3 Case fra medicinalbranchen: Produktion, salg, service og produktudvikling

Vi har interviewet en virksomhed, der opererer i medicinal- og bioteksektoren med hovedmarkeder i Europa og USA og har historisk haft alle aktiviteter, inklusive produktion, i Danmark. Siden år 2000 har virksomheden arbejdet med globalisering med henblik på at adressere udfordringer i forhold til udenlandske konkurrenter.

Lønomkostninger til produktion viste sig omkring 2005 at være for høje i forhold til konkurrenterne, der i stigende omfang begyndte at benytte sig af outsourcing til lavtlønslande – primært i Asien. Yderligere var der et behov for nærhed til de globale markeder i forbindelse med sikring af hastighed i deres supply chain.

Som løsning på problemet med omkostninger samt behovet for nærhed til markederne udviklede virksomheden en global strategi og besluttede at flytte produktionen til Asien – nærmere bestemt Kina og Malaysia. De resulterende omkostningsbesparelser sikrede en konkurrencemæssig fordel, og virksomheden er siden vokset og har i den forbindelse flyttet yderligere funktioner, herunder salg, service og produktudvikling, til udlandet. Den øgede vækst har bevirket, at antallet af arbejdspladser i Danmark er vokset siden 2005 til trods for outsourcing af produktionsarbejdspladser.

I dag udgør den samlede arbejdsstyrke i Danmark cirka 15 procent af den globale arbejdsstyrke. I fremtiden forventes virksomhedens aktiviteter i udlandet at øges i takt med væksten i virksomheden. Danske aktiviteter vil også øges med væksten, og arbejdsopgaver der forventes bevaret og udbygget er koncernservicefunktioner og projektledelsesfunktioner.

Kilde: *Copenhagen Economics og Quartz+Co.*

Resultaterne af nærværende undersøgelse afviger lidt fra resultaterne i Junge og Sørensen (2011). De finder i en spørgeskemaundersøgelse, der minder om den i nærværende papir, at outsourcingen af F&U er steget fra 4 procent af virksomhederne til i dag at udgøre 8 procent.

Der outsources i stigende grad til Kina og Østeuropa. I 2007 outsourcete 45 procent af fremstillingsvirksomhederne til disse to områder, mens det i 2011 var 54 procent. Fremgangen for Kina og Østeuropa modsvarer af en tilbagegang for andre områder, som er jævnt fordelt over lande og regioner. Dette mønster er konsistent med et motiv hos virksomhederne om at kunne servicere det europæiske marked og et voksende kinesisk marked, samtidig med at omkostningerne nedbringes.

Tabel 4.6 Fordeling af virksomheder, der har udflyttet, efter destination

Land	2007	2011
De nye EU-lande	28%	34%
De gamle EU-lande	25%	23%
Kina	17%	20%
Andre asiatiske lande	11%	9%
Indien	5%	6%
Andre europæiske lande	6%	5%
USA og Canada	6%	2%
Centralamerika/Syd- og Centralamerika	1%	1%
Afrika	1%	0%
Total	100%	100%

Kilde: *Copenhagen Economics, Danmarks Statistik og Quartz+Co.*

Outsourcing gennemføres i stigende grad via eksisterende datterselskaber i udlandet og i aftagende grad via etablering af nye virksomheder i udlandet. I 2007 svarede 28 procent af virksomhederne, at de outsourcede via eksisterende udenlandske datterselskaber. I 2011 var denne andel steget til 43 procent. Omvendt svarede 66 procent i 2007, at de outsourcede via eksterne udenlandske leverandører eller nyoprettede udenlandske datterselskaber, mens denne andel var 56 procent i 2011.

Tabel 4.7 Fordeling af virksomheder, der har udflyttet, efter metode

Virksomhedstype	2007	2011
Til andre udenlandske virksomheder (Intet ejerskab eller 50% og derunder)	46%	44%
Til eksisterende udenlandsk datterselskab (i koncern)	28%	43%
Til ny erhvervet udenlandsk datterselskab (i koncern)	6%	1%
Til nyoprettet udenlandsk datterselskab (i koncern)	20%	12%
Total	100%	100%

Kilde: Copenhagen Economics, Danmarks Statistik og Quartz+Co.

4.6. DEN REGIONALE DIMENSION AF OUTSOURCINGEN

Der er ikke grund til at fremhæve regionale forskelle i outsourcingen. De virksomheder, vi har adspurgt, svarer ikke meget forskelligt, uanset om de er lokaliseret i Hovedstadsregionen eller andre regioner.

Tabel 4.8 Svar på spørgsmålet "Har virksomheden outsourcet aktiviteter til udlandet i perioden 2007-2010?" fordelt på regioner, procent

	Hovedstaden	Midtjylland	Nordjylland	Sjælland	Syddanmark	Total
Ja	32	24	29	31	28	28
Nej	68	76	71	69	72	72
Antalsvar	126	212	86	58	178	660

Kilde: Copenhagen Economics og Quartz+Co.

Der er en svag tendens til, at virksomheder på Sjælland outsourcer mere end virksomheder på Fyn og i Jylland. I Hovedstadsregionen og i region Sjælland har henholdsvis 32 procent og 31 procent af virksomhederne outsourcet aktiviteter i perioden 2007-2010.

Der er dog også mere udtalte forskelle mellem outsourcingen i de danske regioner. For eksempel ser det ud til, at motiverne for outsourcing er ret forskellige i Hovedstadsregionen og i resten af landet, som det fremgår af Tabel 4.9. På et rent teknisk niveau skyldes forskellen mellem regioner, at respondenterne i Hovedstadsregionen oftere end respondenter i andre regioner svarer, at adgang til markeder ikke betyder noget for deres outsourcing-beslutninger. Men respondenterne i Hovedstadsregionen svarer ofte, at de ikke ved, hvor meget adgang til nye markeder betyder, og vi har valgt at vægte et "ved ikke" svar på samme måde, som hvis respondenterne havde sagt, at adgang til markeder ikke betyder noget. Det

trækker også i retning af, at adgang til markedet ser ud til ikke at være så vigtigt for virksomheder i Hovedstadsregionen som virksomheder i resten af landet.

Tabel 4.9 Motiver for outsourcing, fordelt på regioner, rangordning af motiver (1 er vigtigst, 12 er mindst vigtig)

Motiver	Hovedstaden	Midtjylland	Nordjylland	Sjælland	Syddanmark	Grand Total
Lave løn og omkostninger	2	1	1	1	1	1
Lave løn og omkostninger, udover løn og omkostninger	2	2	2	2	2	2
Fokus på virksomhedens kerneaktivitet	1	4	3	3	3	3
Adgang til nye markeder	12	3	6	6	6	4
At få nye beslutninger, som er taget af en anden virksomhed	7	6	7	4	5	5
At gøre som vores konkurrenter	4	6	11	8	4	6
Forbedret kvalitet eller introduktion af nye produkter	5	8	4	8	9	7
Mange på arbejdsmarkedet	6	5	11	4	8	8
Adgang til specialiseret viden og teknologi	9	10	4	12	9	9
Andre motiver	11	12	8	11	7	10
Skattebesparelser eller andre finansielle årsager	8	11	8	6	9	11
Mindre bureaukrati/regulering som påvirker virksomheden	10	9	8	8	12	12

Kilde: Copenhagen Economics og Quartz+Co.

Mens virksomheder i resten af landet generelt fremhæver adgang til udenlandske markeder som en af de vigtigste grunde til at outsource, så er dette motiv det mindst vigtige for virksomhederne i Hovedstadsregionen. Det er ikke klart, hvad svaret afspejler. En mulighed er, at industrivirksomheder i Hovedstadsregionen generelt har bedre markedsadgang end virksomheder i resten af landet som følge af bedre adgang til transportinfrastruktur. En anden mulighed er, at der er forskelle i industristrukturen mellem regionerne, så brancherne i Hovedstadsregionen lever relativt mere af at servicere de nære markeder, eller måske allerede har håndteret deres udfordringer omkring nærhed til markedet på en anden måde.

4.7. OUTSOURCING INDEN FOR SERVICEERhverv

Respondenterne i de kvalitative interviews gennemført af Quartz+Co tyder på, at servicebrancherne er udsat for outsourcing. Inden for disse brancher tager fænomenet dog en anden form, idet det er kunderne, der flytter. Servicebranchernes kunder flytter for at komme nærmere deres markeder eller for at spare omkostninger. Servicevirksomhederne nævner faldende omsætning som følge af, at deres kunder i stigende grad flytter aktiviteter til udlandet. Yderligere opleves pres på priserne, da kunderne er presset på deres omsætning og derfor tager behovet for en del af servicedelene til revision og fokuserer på priser i genforhandling af kontrakter. Det opleves som usandsynligt, at produktionsjob, der først én gang er udflyttet, skulle blive flyttet tilbage til Danmark, hvilket primært skyldes de høje danske lønninger. Der er indikationer i markedet på, at nogle virksomheder hjemtager aktiviteter, men det sker til lande, der har relativt lave lønninger sammenlignet med Danmark (eksempelvis Storbritannien). Tabt volumen bliver dermed ikke genvundet, og der er kun begrænsede ambitioner om vækst.

Kapitel 5 MOTIVATIONEN FOR OUTSOURCINGEN

I dette kapitel opsummeres virksomhedernes motiver for outsourcing herunder cases for outsourcingstrends.

5.1. OUTSOURCER PRIMÆRT FOR AT SPARE PENGE

Fremstillingsvirksomhederne outsourcer først og fremmest for at spare omkostninger. Den vigtigste grund til at outsource kerneaktiviteter er lavere lønomkostninger, og den næstvigtigste er lavere omkostninger i øvrigt. Blandt de øvrige omkostninger nævnes råvarepriser, miljøkrav, energiafgifter, lovgivning og toldbarrierer. Det samme gælder for outsourcing af F&U.

I forhold til outsourcing af kerneaktiviteter, hvor det er muligt at sammenligne virksomhedernes svar i 2007 og 2011, tyder det på, at lavere lønomkostninger og lavere øvrige omkostninger både er vigtigst i 2007 og 2011. Denne udvikling er dokumenteret i Figur 5.1.

Figur 5.1 Motiver til at outsource kerneaktiviteter, 2007 og 2011

Rangliste over vigtigste motiver for at outsource kerneaktiviteter	2007	2011	
Lavere lønomkostninger	1	1	→
Lavere omkostninger, udover lønomkostninger	2	2	→
Fokus på virksomhedens kerneaktivitet	3	3	→
Adgang til nye markeder	5	4	↑
At følge beslutning, som er taget af moderselskabet	9	5	↑
At gøre som vores konkurrenter	6	6	→
Forbedret kvalitet eller introduktion af nye produkter	7	7	→
Mangel på arbejdskraft	4	8	↓
Adgang til specialiseret viden og teknologi	8	9	↓
Andre motiver	10	10	→
Skattebesparelser eller andre finansielle årsager	11	11	→
Mindre lovgivning/regulering som påvirker virksomheden	12	12	→

Note: Virksomhederne har markeret ved hvert motiv, om dette er af afgørende, nogen eller ingen betydning. Disse er givet vigtighedsværdierne 3, 2 og 0 hhv. Vigtighedsværdierne er derefter ganget med antallet af markeringer, hvorefter motiverne er rangeret efter vigtighed. I 2007 lød spørgsmålet på outsourcing generelt og ikke specifikt kerneaktiviteter. De to ranglister er derfor ikke direkte sammenlignelige.

Kilde: Copenhagen Economics, Quartz+Co og Danmarks Statistik.

Rangordningen i figuren afspejler, at 79 procent af respondenterne i 2011 og 72 procent af respondenterne i 2007 angiver, at lavere lønomkostninger har afgørende betydning for beslutninger om at outsource produktion. 68 procent i 2011 og 47 procent i 2007 angiver, at andre omkostninger har afgørende betydning for beslutninger om at outsource produktion. Der er ingen andre motiver, der får så mange svar i kategorien "Afgørende betydning". Det motiv, der i 2011 fik tredje flest svar i kategorien (fokus på virksomhedens kerneaktivitet), får fx 22 procent i kategorien "Afgørende betydning". I 2007 var fokus på virksomhedens kerneaktivitet også det motiv, der fik tredje flest svar i kategorien "Afgørende betydning". I dette

år svarede 24 procent, at motivet havde afgørende betydning. Til gengæld svarer en stor andel af respondenterne, at andre motiver end lavere omkostninger har ”Ingen betydning”. De detaljerede svar er vist i Tabel 7.1 og Tabel 7.2 i bilaget.

5.2. KRISEN HAR FORSTÆRKET OUTSOURCING

Halvdelen af virksomhederne angiver, at omfanget af outsourcing er steget som følge af finanskrisen og heraf ændringer i væksten samt et øget fokus på konkurrenceevnen, idet krisen især har aktualiseret forhold omkring konkurrenceevne. Krisen har fjernet en stor del af tidligere forbehold omkring outsourcing, og virksomhederne er blevet tvunget til at forholde sig til outsourcing for at overleve og øge konkurrenceevnen.

Adgang til nye markeder er steget i betydning som motiv til outsourcing af kerneaktiviteter. Nærheden til kunder er yderligere en væsentlig drivkraft bag outsourcing. Det er især forståelsen for markedet, som driver dette, og som kræver fysisk tilstedeværelse. Yderligere nævnes leverancehastighed og kundekrav om flere geografiske placeringer som forklaring på behovet for outsourcing.

Boks 5.1 Case fra engroshandel: Følge med kunderne

Case-virksomheden er en mellemstor virksomhed, der fungerer som underleverandør til produktionsvirksomheder. Kunderne udflytter i stigende grad aktiviteter til udlandet, hvilket kan mærkes direkte på omsætningen – der mistes DKK 5.000 i omsætning for hver industriarbejdsplads, der udflyttes. Virksomheden oplever, at kunderne i stigende grad arbejder med at reducere antallet af leverandører – og der stilles dermed krav til, at virksomheden skal kunne levere globalt og i flere led i produktionen.

Virksomheden følger med kunderne og udvider fabrikken i Norge og åbner en fabrik i USA. Outsourcingen sker ikke med henblik på omkostningsbesparelser. Der kommer ikke til at være nogen stigning i antallet af arbejdspladser i Skandinavien fremadrettet, fordi kunderne i stigende grad flytter uden for Europa.

Kilde: *Copenhagen Economics og Quartz+Co.*

Outsourcing er blevet politik hos flere virksomheder: I 2007 var motivet ”At følge beslutning, som er taget af moderselskabet” den niende vigtigste grund til outsourcing, mens det er den femte vigtigste grund i 2011. Omvendt er adgang til arbejdskraft faldet i betydning om motiv til at outsource.

Adgang til arbejdskraft er et vigtigere motiv for at outsource F&U end for at outsource kerneaktiviteter. Mens adgang til arbejdskraft kun er det ottende vigtigste motiv for at outsource kerneaktiviteter, er det det tredjevigtigste motiv for at outsource F&U. Til gengæld er adgang til markeder et mindre vigtigt motiv for at outsource F&U, idet det kun er nummer 9 ud af 12 undersøgte motiver til at outsource F&U.

5.3. MOTIVER FOR AT BIBEHOLDE PRODUKTIONEN I DANMARK

Motiverne for at bibeholde produktionen i Danmark er:

- Tradition og rødder

- Kritisk masse
- Nærhed til kunder, kompetencer, landegrænser, sprog, infrastruktur og fleksibilitet på det danske marked

Den primære forklaring på at fastholde aktiviteter i Danmark er, at en virksomhed er startet op i Danmark og har sine rødder og traditioner i Danmark. Yderligere fremhæves overvejelser omkring den holistiske tankegang og selvstændighed i arbejdsopgaverne i Danmark som en væsentlig forklaring på at blive i Danmark. Omkring 2/3 af de adspurgte virksomheder angiver, at tradition i forhold til oprindelsessted og overvejelser omkring arbejdstilgang og kultur er den væsentligste forklaring på at fastholde aktiviteter i Danmark.

Den anden væsentlige forklaring på at fastholde aktiviteter i Danmark er manglende kritisk masse, dvs. at der er behov for en vis størrelse i aktiviteterne, før det kan betale sig at udflytte.

Yderligere forklaringer er, at en placering i Danmark skaber nærhed til kunder. Denne forklaring knytter sig primært til virksomheder, der fungerer som primær underleverandør til en større virksomhed. Kompetencer i Danmark i form af viden-clusters og generelt uddannelsesniveau bliver også nævnt som årsag til at fastholde aktiviteter i Danmark. Landegrænser og sprog i form af forskelle i tidszoner og begrænsninger i medarbejdernes sprogkompetencer (eksempelvis engelskkundskaber) kan være en barriere mod outsourcing. Den velfungerende infrastruktur i form af høj grad af politisk stabilitet, veludbygget vejnet, velfungerende sociale systemer og lav grad af korruption nævnes som væsentlige gunstige vilkår i Danmark. Endelig fremhæves fleksibiliteten i det danske arbejdsmarked med hensyn til at anskaffe og afskedige arbejdskraft som en styrke i forhold til at drive et fleksibelt produktionsapparat.

I 2011-undersøgelsen har vi endvidere spurgt ind til, hvilke barrierer danske virksomheder ser i forhold til outsourcing. Vores indtryk af svarene er vist i Figur 5.2 nedenfor.

Figur 5.2 Grunde til at blive i Danmark og ikke outsource

Rangliste over vigtigste barrierer for outsourcing	2007	2011	
Bekymringer om de totale omkostninger ved outsourcing overstiger de forventede fordele	2	1	↑
Problemer med afstanden til producenterne	7	2	↑
Juridiske eller administrative barrierer	4	3	↑
Sproglige eller kulturelle barrierer	9	4	↑
Nærhed til eksisterende kunder	3	5	↓
Manglende ledelseserfaring og/eller ledelseskompetencer	12	6	↑
Handelsbarrierer (toldtariffer)	8	7	↑
Skatteforhold	5	8	↓
Usikkerhed overfor internationale standarder	1	9	↓
Bekymringer blandt de ansatte (inkl. fagforeninger)	10	10	→
Problemer med at finde mulige udenlandske leverandører	11	11	→
Modstrid med virksomhedens sociale værdier	6	12	↓
Bekymringer vedrørende overtrædelse af patenter eller IPR (Intellectual Property Rights)	13	13	→
Andre barrierer	14	14	→

Kilde: Copenhagen Economics, Quartz+Co og Danmarks Statistik.

Grundene til at blive i Danmark har ændret sig i 2011 i forhold til 2007. Navnlig er problemer med afstand til producenterne rykket frem som en vigtig årsag, og hensyn til virksomhedernes sociale værdier er rykket meget langt ned af ranglisten over vigtige barrierer. Det mest bemærkelsesværdige ved de svar, vi har modtaget i survey, er, at virksomhederne generelt ikke mener, at ovennævnte barrierer er vigtige. For eksempel er det kun 18 procent af respondenterne i 2011, der mener, at den vigtigste barriere - bekymringer om de totale omkostninger overstiger de forventede fordele - er en barriere af afgørende betydning. De detaljerede svar er vist i Tabel 7.3 og Tabel 7.4 i bilaget.

Svarene i Figur 5.2 stemmer godt overens med indtrykkene fra de kvalitative interviews: Juridiske, administrative, sproglige og kulturelle barrierer er også et udtryk for, at danske virksomheder grundlæggende er glade for den danske arbejdskrafts selvstændighed og tilgang til arbejdet. Mistet nærhed til eksisterende kunder er også en vigtig barriere for outsourcing, som bliver nævnt i de kvalitative interviews.

Boks 5.2 Case fra bygge og anlæg: Beskyttelse af intellektuel ejendom

Virksomheden er en mindre producent af specialprodukter til detail- og erhvervsmarkedet. Udviklingen af produkterne kræver nærhed til produktionen, der i dag ligger i Danmark. Der er høje transportomkostninger forbundet med produktet, hvilket skal tages med i eventuelle overvejelser omkring outsourcing. Løn- og kostninger til både produktion og F&U er høje, så der arbejdes på - på tværs af værdikæden - at identificere aktiviteter, der kan udflyttes. Det er især på præfabrikation og i forbindelse med F&U, at det kan være meningsfyldt at udflytte aktiviteter.

Det er besluttet at bevare produktionen i Danmark, fordi outsourcing til Asien er for risikabel i forhold til kopiprodukter, og fordi produktionsapparatet i sin nuværende form ikke kan flyttes fysisk. Yderligere angiver virksomheden behovet for nærhed til produktionsaktiviteterne for at sikre styring af forretningen. Præfabrikation har tidligere været udflyttet til en kinesisk partner, hvor man oplevede problemer med kvaliteten, hvorfor man blev nødt til at revurdere samarbejdsformen. I dag foretages præfabrikationen i Kina hos en anden samarbejdspartner, hvor man har benyttet erfaringerne fra den første outsourcing til at fastlægge en model, der sikrer den nødvendige kvalitet.

Kilde: *Copenhagen Economics og Quatz+Co.*

5.4. SELVOPFATTEDE EFFEKTER AF OUTSOURCING

Virksomhedernes motiver til at outsource understøttes af deres erfaringer med outsourcing. Det kommer dels til udtryk ved, at det kun er en lille del af outsourcing virksomheder, der flytter aktiviteter tilbage til Danmark, dels ved at virksomhederne oplever, at de får det forventede udbytte af outsourcing.

Positive erfaringer knytter sig til arbejdskultur og uddannelsesniveau i outsourcing lande. De positive erfaringer med arbejdskultur knytter sig til oplevelser omkring højere produktivitet pr. medarbejder og højere antal arbejdstimer i udlandet end i Danmark. Yderligere angives et meget højt uddannelsesniveau i udlandet, som oftest opleves som højere i udlandet end i Danmark – særligt i forhold til tekniske (ingeniørtunge) arbejdsopgaver. Virksomhederne oplever desuden lav kompleksitet i de praktiske omstændigheder med outsourcingen. Der er høj kompleksitet i selve beslutningsprocessen omkring outsourcingen og den deraf følgende påvirkning på den danske organisation, men den fysiske outsourcing foregår med væsentlig mindre besvær end først frygtet.

Positive effekter af outsourcing er lavere omkostninger og bedre konkurrenceevne, som det ses af Tabel 5.1.

Tabel 5.1 Rangliste over forhold, der er positivt påvirket af outsourcing

	2007	2011
Løn- og omkostninger	1	1
Konkurrenceevne	2	2
Omkostninger, udover løn- og omkostninger	3	3

Kilde: *Copenhagen Economics, Quartz+Co og Danmarks Statistik.*

Negative effekter af outsourcing er, at logistikken forringes, og at det bliver vanskeligere at fastholde kvalitetsniveauet. De negative erfaringer knytter sig oftest til de første indledende outsourcing aktiviteter på grund af manglende kendskab til kultur og arbejdsindstilling. De knytter sig primært til kultur og samarbejde, dansk ledelsesstil der er vanskelig at overføre til andre regioner, risiko for kopiprodukter og høj lønudvikling på de nye markeder.

Kapitel 6 SAMMENHÆNGEN MELLEM PRODUKTION OG F&U

I dette kapitel belyses sammenhængen mellem produktion og forskning og udvikling (F&U), og det undersøges, om F&U flytter med, når produktionen flytter ud. Vi beskriver også, hvad outsourcingen betyder i hele værdikæden og for underleverandørerne.

6.1. DANSKE VIRKSOMHEDER UDFLYTTER MERE F&U END ANDRE LANDE

Danmark er et af de EU-lande, der outsourcer mest F&U. I Eurostats opgørelse fra 2009 er det kun virksomheder fra Storbritannien og Irland, der udflytter mere F&U end danske virksomheder. De virksomheder, der har deltaget i vores virksomhedsundersøgelse, har skabt knap 2.000 F&U job i udlandet, hvilket svarer til godt 4 job pr. virksomhed, der har skabt F&U job pr. år i perioden. Til sammenligning skønner virksomhederne, at der er blevet skabt 0,1 F&U job pr. virksomhed pr. år i perioden i Danmark pga. outsourcing.

6.2. MANGE GRUNDE TIL AT OUTSOURCE F&U

Vi har belyst virksomhedernes motiver til at outsource F&U gennem to kanaler. For det første har vi spurgt ind til det i de kvalitative interviews. For det andet har vi spurgt ind til det i virksomhedsundersøgelse.

Fra de kvalitative interviews finder vi tre primære motiver for at outsource F&U:

- F&U's nærhed til virksomhedens marked
- F&U's nærhed til virksomhedens produktion
- F&U's nærhed til nødvendige medarbejderkompetencer

Det er svært at sige hvilket af de tre motiver, der er vigtigst, men vi hælder dog til at vurdere, at nærhed til markedet er det vigtigste. Det vurderer vi af to grunde. For det første fremhæves nærhed til markedet af flest forskellige typer virksomheder som værende vigtig. For det andet nævner virksomheder inden for tekstilbranchen nærhed til markedet som den eneste grund til at udflytte F&U, og tekstilbranchen er den branche, der outsourcer mest – målt efter antal virksomheder der udflytter.

Når det er svært at sige hvilket motiv, der er vigtigst, skyldes det først og fremmest, at virksomheder inden for maskinindustrien nævner nærhed til produktion som det vigtigste. Maskinindustrien er også en af de brancher, hvor en stor andel af virksomhederne udflytter aktiviteter.

Nærhed til produktion er mere vigtig for distribution og logistik, administration og marketing, salg og service, end det er for F&U. Faktisk er F&U en af de tre funktioner, som virksomhederne generelt finder mindst vigtig at udflytte sammen med produktionen.

Fra virksomhedsundersøgelse finder vi, at lavere omkostninger i udlandet og mangel på den rette arbejdskraft i Danmark er vigtige motiver for at outsource F&U. Blandt de andre vigtige

ge motiver finder vi (måske lidt overraskende), at virksomheder outsourcer F&U, fordi det er let at arbejde sammen med universiteter i udlandet. Endelig peger virksomhedsundersøgelse på, at forskellige lande konkurrerer om de videnintensive job ved at give skattefordele og tilskud til etablering af sådanne job, og at disse former for støtte ser ud til at motivere outsourcing af F&U. Den komplette rangordning af de motiver, vi spurgte ind til i virksomhedsundersøgelsen, er angivet i Figur 6.1.

Figur 6.1 Rangliste over motiver til at outsource F&U

Rangliste over vigtigste motiver for at outsource F&U-aktiviteter	Rang
Lavere lønomkostninger	1
Lavere omkostninger, udover lønomkostninger	2
Mangel på arbejdskraft	3
Det er nemt at samarbejde med universiteter i dette land	4
Vi har fået tilbudt skattefordele og statstilskud	5
Adgang til specialiseret viden og teknologi	6
Forbedret kvalitet eller introduktion af nye produkter	7
Adgang til videnskabelige netværk	8
Adgang til nye markeder hvor lokale F&U aktiviteter er en regulativ eller lovgivningsmæssig forudsætning	9
Skattebesparelser eller andre finansielle årsager	10
Andre motiver	11
Mindre lovgivning/regulering som påvirker virksomhedens F&U aktiviteter	12

Kilde: Copenhagen Economics, Quartz+Co og Danmarks Statistik.

Ranglisten afspejler, at omkring halvdelen af respondenterne peger på, at lavere lønomkostninger eller omkostninger i øvrigt har afgørende betydning for at outsource F&U. 58 procent angiver, at lavere lønomkostninger har afgørende betydning, mens 46 procent angiver, at lavere omkostninger i øvrigt har afgørende betydning for at outsource F&U. Det motiv, som tredje flest respondenter peger på som havende afgørende betydning, er adgang til specialiseret viden og teknologi, som 16 procent mener har afgørende betydning.

Blandt de forhold, som respondenterne mener, har nogen betydning, findes især mangel på arbejdskraft, som 76 procent mener, har nogen betydning, og at det er let at samarbejde med universiteter, som 67 procent mener har nogen betydning for, at virksomheder outsourcer F&U. 58 procent peger på, at skattefordele og tilskud også har betydning for outsourcing af F&U. De detaljerede fordelinger af svar er vist i bilaget i Tabel 7.5.

Resultaterne af vores virksomhedsundersøgelse og de gennemførte kvalitative interviews tyder således næppe på, at outsourcing af produktion medfører outsourcing af F&U. Outsourcing af F&U hænger nærmere sammen med et ønske hos virksomhederne om at udvikle produkter tæt på de markeder, hvor produkterne skal sælges. Resultaterne understøtter dermed ikke Ugebrevet A4s resultater, hvor 87 procent af adspurgte virksomheder vurderer, at der er en sammenhæng mellem produktion og F&U, og hvor 57 procent forventer, at F&U flytter med, når produktionen flytter ud.

Det er primært rutinemæssige F&U job, der skabes i udlandet, som det fremgår af Tabel 6.1. Tendensen til at outsource rutinemæssige F&U job er mest udtalt blandt de mindre virksomheder, mens virksomheder med mere end 50 ansatte har mere mod på også at lægge videntunge job i udlandet. For store virksomheder er hvert tredje skabte F&U job videntungt.

Tabel 6.1 Type af F&U job, der skabes i udlandet.

	20-49 ansatte	50+ ansatte	Total
Primært videntunge job	19%	33%	28%
Primært rutinemæssige job	71%	62%	65%
Ved ikke/ikke relevant	10%	5%	7%
Total	100%	100%	100%

Kilde: Copenhagen Economics og Quartz+Co.

Der er ikke tegn på, at outsourcingen af F&U aktiviteter er stigende. Blandt de virksomheder, vi har interviewet i 2011, kan der ikke konstateres en stigning siden 2007 i andelen af virksomheder, der har udflyttet F&U aktiviteter – andelen ligger uændret på ca. 10 procent.

6.3. FREMOVER FLYTTER MERE F&U

Fremover venter virksomhederne dog, at de vil udflytte flere F&U job. Når virksomhederne bliver bedt om at rangordne de effekter på beskæftigelsen, som de finder mest sandsynlige, er flytning af eksisterende F&U job den næstmest sandsynlige. Figur 6.2 viser, hvad virksomhederne vurderer, outsourcingen vil betyde for beskæftigelsen.

Figur 6.2 Virksomheders vurdering af beskæftigelseseffekter

Rangliste over forventet virkning på beskæftigelsen som resultat af outsourcing	2007	2011
Flytning af andre typer job til udlandet	1	1
Flytning af eksisterende F&U job til udlandet	4	2
Flytning af eksisterende andre højt kvalificerede job til udlandet	4	3
Etablering af nye højt kvalificerede job her i landet/i virksomheden	2	4
Etablering af andre typer job her i landet/i virksomheden	3	5

Kilde: Copenhagen Economics og Quartz+Co.

Kapitel 7 RAMMEBETINGELSER FOR INDUSTRIPRODUKTION

I dette kapitel opsummerer vi hvilke rammebetingelser, som virksomhederne lægger særlig vægt på for at blive i Danmark, og hvilke rammebetingelser der påvirker, at de flytter aktiviteter ud af landet. Kilden til oplysningerne i dette afsnit er dels dybdegående interviews, dels spørgeskemaundersøgelsen, vi udsendte til et repræsentativt udsnit af danske virksomheder. Vi foretager sammenligninger af Danmark med situationen i udlandet.

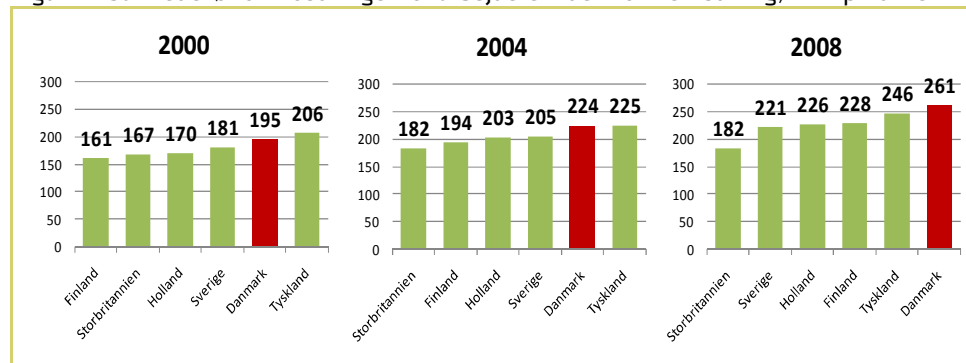
7.1. GENERELT LAV OPTIMISME OMKRING PRODUKTION I DANMARK

Generelt er de virksomheder, vi har spurgt om deres outsourcingsadfærd, ikke særligt optimistiske med hensyn til Danmark som fremtidigt produktionsland. Af de adspurgte virksomheder venter en tredjedel primært at ville ekspandere i udlandet, mens godt 40 procent venter primært at ekspandere i Danmark. Selvom der ikke kan spores udbredt tilfredshed med rammebetingelserne, er det dog fortsat flertallet af virksomhederne, der primært vil ekspandere i Danmark fremover.

Lønomkostninger er høje

For det første flytter danske virksomheder, fordi de danske lønomkostninger er høje. Lønomkostninger og det høje niveau for personskatter i Danmark ses som den største udfordring. De høje lønomkostninger var også den vigtigste årsag, da virksomhederne blev spurgt i 2007, og der er ikke mange tegn på, at Danmark skulle være på vej til at kunne konkurrere på lønninger i den nærmeste fremtid. Tværtimod er lønudviklingen i Danmark i de seneste ti år løbet fra lønudviklingen i resten af EU, som det fremgår af Figur 7.1.

Figur 7.1 Samlede lønomkostninger for arbejdere inden for fremstilling, DKK pr. time



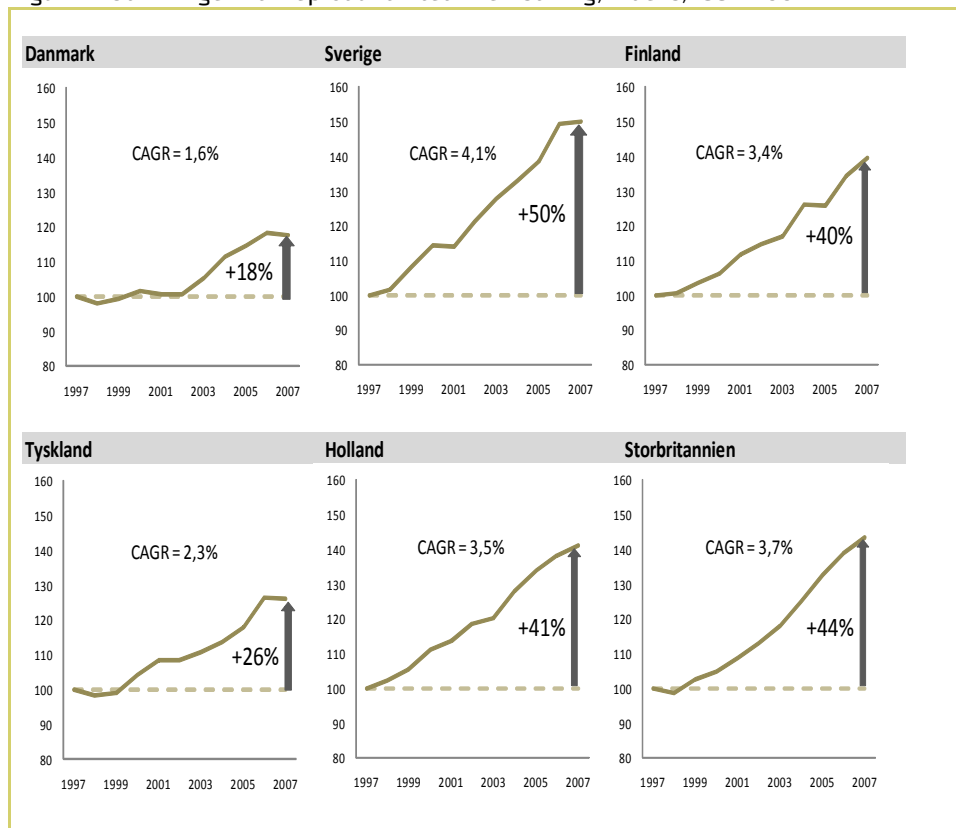
Kilde: Copenhagen Economics og Danmarks Statistik.

Produktivitetsvæksten er lav

For det andet er produktiviteten i Danmark også en faktor, som virksomheder oplever som et problem. Virksomhederne peger på, at danske medarbejdere arbejder for få timer og holder mere ferie end udenlandske medarbejdere. Den opfattelse understøttes af, at udviklingen i industriens timeproduktivitet i Danmark halter efter udviklingen i udlandet, som det også kan ses af Figur 7.2. Industrien har ellers oplevet en stærkere produktivitetsvækst i perioden 1995-2008 end i perioden 1980-1995. Desuden er den danske industri en af de brancher,

der trækker den samlede produktivitetsudvikling i Danmark op. Det er dog usikkert, hvor meget dette betyder for virksomhedernes outsourcingbeslutninger.

Figur 7.2 Udviklingen i timeproduktivitet i fremstilling, indeks, 1997=100



Kilde: Copenhagen Economics på baggrund af EU KLEMS databasen.

Resultatet om en svag produktivitetsudvikling i fremstilling i Danmark genfindes også i andre analyser. I en stor gennemgang af den danske produktivitetsudvikling finder De Økonomiske Råd, at ”i en i international sammenhæng har [produktivitets]væksten inden for dansk fremstilling været bemærkelsesværdigt lav. I begge perioder ligger Danmark helt i bunden, hvad angår væksten i såvel timeproduktivitet som TFP”, jf. DØRS (2010)⁷.

Den svage udvikling inden for fremstilling, som EU KLEMS-tallene viser, er generel, idet kun meget få underbrancher inden for fremstilling har ydet positive bidrag, jf. DØRS (2010). Den mest markante undtagelse fra dette mønster vedrører kemisk industri, der bl.a. indeholder den danske medicinalindustri. Denne branche har ydet et positivt vækstbidrag til TFP væksten. I den modsatte ende af skalaen noteres et negativt bidrag fra fødevarer-, drikkevare- og tobaksindustri, jf. DØRS (2010).

⁷ DØRS benytter også EU KLEMS data fordi disse kan anvendes til konsistente internationale sammenligninger. Som DØRS (2010) bemærker, så er der visse forskelle i produktivitetstal fra Danmarks Statistik. I flg. DØRS' analyse er de to datakilder som udgangspunkt meget identiske, men der er dog visse forskelle i perioden før 1992.

Boks 7.1 Case om rammevilkår – høje omkostninger

Virksomheden er en lille specialproducent til B2B-markedet. Virksomheden har af historiske årsager bevaret produktionsaktiviteter i Danmark, men er i øjeblikket i en proces, hvor de udflytter alle aktiviteter til Tyskland. Der er i dag ingen produktion i Danmark.

Virksomheden oplever øget konkurrence fra billigere producenter i resten af Europa. Sammenlignet med konkurrenterne i Tyskland er lønomkostninger og omkostninger til overhead for høje i Danmark til, at de kan være konkurrencedygtige. Yderligere oplevede virksomheden, at kunderne flyttede ud, hvilket de mistede omsætning på.

Outsourcing til Tyskland var i første omgang drevet af nærhed til kunder, idet 50% af omsætningen er i Tyskland. Dernæst begyndte virksomheden at kigge på omkostningerne og fandt, at der var markante besparelser af hente på lønomkostninger og overhead ved at flytte til Tyskland. Desuden oplyste virksomheden, at den modtog erhvervsstøtte fra det område i Tyskland, der blev udflyttet til og fik dækket en stor af omkostningerne til at opbygge en fabrik og yderligere EUR 80.000 pr. medarbejder på fabrikken.

Kilde: *Copenhagen Economics og Quartz+Co.*

Samarbejde med det offentlige hæmmer væksten

For det tredje oplever virksomhederne, at samarbejdet med offentlige myndigheder - kommuner, regioner, stat og EU – er hæmmende for konkurrenceevnen. Der er for mange regler og for meget bureaukrati. Krav fra kommuner, regioner og stat står i vejen for konkurrenceevnen i forhold til sammenlignelige europæiske lande (eksempelvis Tyskland og Sverige), mens krav fra EU påvirker konkurrencekraften i forhold til Asien negativt. Krav fra kommuner, regioner og stat omfatter skatter, afgifter (herunder især energiafgifter), moms, lange behandlingstider i forhold til byggetilladelser og begrænsninger på produktionsforhold (fx tidspunkter i døgnet, hvor der må produceres, larm mv.). Krav fra EU omfatter handelssamarbejde med Asien, som giver gunstige vilkår for asiatiske virksomheder i EU, men ikke den anden vej rundt. Yderligere nævnes, at europæiske miljø- og arbejdsmiljøkrav er skrapere end for asiatiske virksomheder.

Boks 7.2 Case om rammevilkår – bedre tilbud fra det offentlige

Virksomheden er en mellemstor aktør inden for fødevarerindustrien. Virksomheden har de seneste seks år udvidet produktionen i Danmark, men er i stigende grad også begyndt at opbygge aktiviteter i udlandet – herunder især i Asien. Virksomheden oplevede et behov for at blive en global organisation for at øge nærheden til råvarer og kunder og for at reducere produktionsomkostningerne.

Virksomheden har siden 2003 startet produktion i Mexico (nærhed til kunderne), Kina og Filippinerne (på grund af toldmæssige fordele ved tilstedeværelse i asiatiske lande), og det er planlagt at etablere produktion i Singapore (nærhed til råvarer). Virksomheden har gode erfaringer med at flytte til udlandet. Af disse kan nævnes skattefrihed, tilskudsordninger, lettere adgang til miljøgodkendelser og hurtig ekspedering af byggetilladelser.

Fremadrettet forestiller virksomheden sig, at F&U aktiviteter vil blive flyttet til udlandet på grund af høje lønomkostninger i Danmark i forhold til i udlandet.

Kilde: *Copenhagen Economics og Quartz+Co.*

7.2. GRUNDE TIL AT BEVARE PRODUKTION I DANMARK

Omvendt nævner virksomhederne også nogle grunde til at blive i Danmark. Den primære forklaring på at fastholde aktiviteter i Danmark er, at en virksomhed er startet op i Danmark og har sine rødder og traditioner i Danmark. Yderligere fremhæves overvejelser omkring den holistiske tankegang og selvstændighed i arbejdsopgaverne i Danmark som en væsentlig for-

klaring på at blive i Danmark. Den anden væsentlige forklaring på at fastholde aktiviteter i Danmark er manglende kritisk masse, dvs. at der er behov for en vis størrelse i aktiviteterne, før det kan betale sig at udflytte.

Boks 7.3 Fastholde industriproduktion i Danmark: "Coloplast-modellen"

Coloplast har fundet en model, der udnytter den ekspertise og omstillingsparathed, som er en af styrkerne i Danmark. I Coloplast er de danske fabrikker omdannet til udviklingscentre, mens masseproduktionen flytter ud.

Coloplast har øget profitabiliteten og vendt udviklingen med hensyn til at bevare aktiviteter i Danmark. Virksomheden har flyttet masseproduktionen fra Danmark til Ungarn og Kina, men bevaret og udvidet andre funktioner i Danmark.

I Coloplasts optik bliver Danmark aldrig et masseproducerende industriland igen. Men ifølge topledere i virksomheden er man ikke nervøs for den fremtidige produktion i Danmark.

I Coloplast-modellen satser man ikke på masseproduktion, men i stedet evnen til at samarbejde med udvikling, leverandører, indkøbere, salg/marketing m.fl. og dermed sikre en hurtig reaktionstid på ændrede markedsbehov. Styrken ligger i fleksibiliteten.

I Coloplast har man i takt med udflytningen omdannet de danske fabrikker til det, de kalder "Tekniske Kompetencecentre". Her er medarbejderne specialister i produktionsprocesser og har til opgave at tilpasse og modne produktionsapparatet til nye produkter.

Når maskinerne har opnået den ønskede driftssikkerhed og det ønskede tempo, flyttes maskinen til de udenlandske fabrikker, der udelukkende fokuserer på masseproduktion, mens kompetencecentret derefter kaster sig over nye opgaver.

Kompetencecentrene bliver målt på, hvor godt og hurtigt de kan gøre produkter og maskiner klar til masseproduktion, mens fabrikkerne i Ungarn og Kina bliver specialister i masseproduktion og målt efter de succeskriterier. De klare roller og ansvarsområder gør det lettere at holde fokus på det, der er hovedopgaven – og det er motiverende for alle parter.

Med kompetencecentre på danske breddegrader har Coloplast styrket innovationen, fordi de bevarer den nødvendige del af produktionen, men fritager fabrikken fra både at skulle udvikle og producere på fuld styrke. På den måde opstår der ikke en modsætning mellem at styrke innovationen og samtidig hente den nødvendige profitabilitet, der ligger i at producere i udlandet.

Note: Ovenstående bygger på offentligt tilgængeligt materiale, hvorfor virksomhedens navn ikke er anonymiseret.

Kilde: "Fra direktiongangen: Har produktion en fremtid i Danmark?" af Allan Rasmussen, senior vice president, Coloplast, fredag den 8. oktober 2010, Berlingske Business.

For at vende udviklingen er det ifølge virksomhederne nødvendigt med markante forbedringer af rammevilkårene for industriproduktion i Danmark. Virksomhederne peger især på lønomkostninger samt skatter og afgifter. Fx nævnes det, at en dansk teamleder i supportfunktionen tjener DKK 550.000 om året, mens en tilsvarende indisk medarbejder tjener DKK 53.000 – hertil kommer forventet øget produktivitet grundet længere arbejdsuge i Indien. Yderligere angiver virksomhederne eksempler på, at indkøb af råvarer i Danmark er dyrere end indkøb af den tilsvarende færdigvare plus fragt til Danmark, hvorfor det med nuværende niveau af skatter og afgifter ikke kan svare sig at producere i Danmark.

Samtlige interviewede virksomheder angiver et behov for markante skattelettelser (og i særlig grad reduktion af personskatten) for at forbedre konkurrenceevnen. I samme ombæring ud-

trykkes der dog også tvivl om, hvorvidt der er politisk vilje og folkelig opbakning til de markante ændringer, som dette vil bevirke. Yderligere nævnes ensretning af vilkår i forhold til resten af EU (miljøkrav, energilafgifter, arbejdsmiljøkrav osv.) som en væsentlig drivkraft til at forbedre konkurrenceevnen over for vores naboer som eksempelvis Tyskland og Sverige.

Virksomhederne angiver også i vidt omfang uddannelse, skabelse af viden-klynger og fokuseret iværksætterstøtte som bidrag til at løse situationen vedrørende outsourcing af arbejdspladser. Yderligere fremhæves brug af udenlandsk arbejdskraft samt bedre integration som vigtige faktorer.

Opbygningen af særlige stærke videnklynger nævnes som en parameter der kan medvirke til at fastholde aktiviteter i Danmark. Af de undersøgte virksomheder er især blandt de større og forskningsaktive virksomheder at dette nævnes som vigtigt.

Der er dog bred enighed om, at disse løsninger er langsigtede, og at de kræver kompetencer i relation til udvælgelse af "relevante nicheområder" for Danmark og indebærer visse satsninger, som ikke med sikkerhed vil give afkast på kort eller langt sigt. Disse løsninger vil kunne bidrage til at skabe vækst inden for fokuserede områder, men opfattes ikke som en væsentlig drivkraft for at løse udfordringen med outsourcing.

| LITTERATURLISTE

Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (2010), "Stigende markedsandele tyder ikke på et særligt dansk konkurrenceevneproblem", analyse udarbejdet af F. I. Pedersen og J. Druedal, 2. januar 2010.

BIS (2010), *Manufacturing in the UK: An economic analysis of the sector*, BIS ECONOMICS PAPER NO. 10A, December 2010.

Booz & Co (2011) *A Renaissance at Risk Threats and Opportunities for Swiss Manufacturing*, Switzerland.

CEBR (2009), "Do Foreign Experts Increase the Productivity of Domestic Firms?", udarbejdet af Malchow-Møller N., Munch J. R., Skaksen J. R. (preliminary).

Copenhagen Economics (2010) *Impacts of EU outward FDI*, Directorate General for Trade, Bruxelles.

Danmarks Statistik (2008a) *International Sourcing – Moving Business Functions Abroad*. København.

Danmarks Statistik (2008b), "Grænseoverskridende virksomheder - Danske datterselskaber i udlandet 2008"

Danmarks Statistik (2008c) "Forskning og udvikling i erhvervslivet 2008" *Nyt fra Danmarks Statistik* nr. 571.

Finansministeriet (2007) *Økonomisk Redegørelse, august 2007*. København.

Forsknings- og Innovationsstyrelsen (2010), "Produktivitetseffekter af erhvervslivets forskning, udvikling og innovation", Udarbejdet af Center for Forskningsanalyse og Damvad for Rådet for Teknologi og Innovation samt Forsknings- og Innovationsstyrelsen.

Hijzen, A. and P. Swaim (2007), *Does Offshoring Reduce Industry Employment?* University of Nottingham Research paper 24

Junge, M. og A. Sørensen (2010) "Sammenhænge mellem forskning og innovation og outsourcing", notat udarbejdet for Det Strategiske Forskningsråd (DSF) og Rådet for Teknologi og Innovation (RTI).

Junge, M. og A. Sørensen (2011) ”Erhvervslivets forskning, udvikling og offshoring”, *CEBR Analyserapport*, maj 2011.

LTT-research og Helsinki School of Economics (2007), ”The implications of R&D offshoring on the innovation capacity of EU firms”.

Hummels, D., R. Jørgensen, J. Munch og C. Xiang (2010) ”The Wage and Employment Effects of Outsourcing: Evidence from Danish Matched Worker-Firm Data”, Working paper.

Munch, J. R. and J. R. Skaksen (2008), Human Capital and Wages in Exporting Firms, *Journal of International Economics* 75, pp. 363-372.

Nykredit (2011), ”Danmark – Tabt konkurrenceevne koster dyrt”, analyse udarbejdet af Tore Stramer, 25. maj 2011, Nykredit Markets.

Pedersen, T. og J. R. Skaksen (2011), ”Multinational Enterprises – How important are they for the Danish Economy?”, analyse udarbejdet for AmCham, Denmark.

SEO (2008), ”Offshoring and the Worker”, analyserapport udarbejdet af Arjen Heyma og Jules Theeuwes for Delta Lloyd.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2008), ”Danske virksomheders outsourcing” *Økonomisk Tema Nr. 6*, juni 2008

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2009), ”Den danske produktivitetsudvikling”, *Økonomisk Tema Nr. 8*, november 2009.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2011a) ”Branchernes produktivitet”, *Økonomisk Analyse Nr. 1*, marts 2011

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2011b), ”Internationale virksomheder i Danmark”, *Økonomisk Tema*, maj 2011

Yderligere international økonomisk faglitteratur om udflytninger og dens effekter:

- Amiti, M. and S. Wei (2005), *Service Offshoring and Productivity: Evidence from the United States*, NBER Working Paper 11926
- Anderson, L., P. Karpaty and R. Kneller (2008), *Offshoring and Productivity: Evidence Using Swedish Firm Level Data*, Svenska Nätverket för Europaforskning Paper 436
- Arndt, C., C. M. Buch and M. Schnitzer (2007), *FDI and Domestic Investment: An Industry-Level View*. CEPR Discussion Paper 6464
- Bardhan, A. D. and C. A. Kroll (2003), *The New Wave of Outsourcing*, Fisher Center for Real Estate and Urban Economics, University of California
- Belderbos, R. A. (1992), "Large Multinational Enterprises based in a Small Economy: Effects on Domestic Investment", *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics* 128(3), 543-557
- Bhagwati, J., A. Panagariya and T.N. Srinivisian (2004), "The Muddles over Outsourcing", *Journal of Economic Perspectives* 18(4)
- Bitzer, J. and H. Görg (2009), "Foreign Direct Investment, Competition and Industry Performance", *The World Economy* 32(2), 221-233
- Blomström, M., G. Fors and R. E. Lipsey (1997), "Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States", *The Economic Journal* 107, 1787-1797
- Braconier, H. and K. Ekholm (2000), "Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations", *Review of International Economics* 8(3), 448-461
- Braunerhjelm, P., L. Oxelheim and P. Thulin (2005), "The Relationship Between Domestic and Outward Foreign Direct Investment: The Role of Industry-Specific Effects", *International Business Review* 14, 677-694
- Braunerhjelm, P. and L. Oxelheim (2000), "Does Foreign Direct Investment Replace Home Country Investment", *Journal of Common Market Studies* 38(2), 199-221

- Castellani, D. and G.B. Navaretti (2003), *Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals*, Development Studies Working Paper 180
- Castellani, D. and G.B. Navaretti (2004), *Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals*, CEPR Discussion Paper 4284
- Castellani, D., A. Disdier and G.B. Navaretti (2006), *How Does Investing in Cheap Labour Countries Affect Performance at Home? France and Italy*, CEPR Discussion Paper 5765
- Crisuolo C. and M. Leaver (2006), "Offshore Outsourcing and Productivity", OECD and ONS
- Daudin and Levasseur (2005), Offshore Relocations and Emerging Countries' Competition: Measuring the Effect on French Employment.
- Daveri, F., M. Iommi and C. Jona-Lasinio (2006), *Quantifying the Productivity Counterpart of Outsourcing in the Italian Manufacturing Industries*, paper presented for the OECD Productivity Workshop in Bern
- Desai, M. A., C. F. Foley and J. R. Hines Jr. (2005), *Foreign Direct Investment and Domestic Capital Stock*, NBER Working Paper 11075
- DØRS (2010), *Dansk Økonomi, Efterår 2010*, kapitel II "Produktivitetudvikling, De Økonomiske Råd, oktober 2010.
- Egger, H. and P. Egger (2001), "Cross-border Sourcing and Outward Processing in EU Manufacturing", *North American Journal of Economics and Finance* 12(3), 243-256
- Egger, H. and P. Egger (2006), "International Outsourcing and the Productivity of Low-skilled Labour in the EU", *Economic Inquiry* 44(1), 98-108
- Egger, H. and P. Egger (2005), "Labour Market Effects of Outsourcing under Industrial Interdependence", *International Review of Economics and Finance* 14, 349-363

- Egger, P., M. Pfaffermayr, and Y. Wolfmayr-Schnitzer (2001), "The International Fragmentation of Austrian Manufacturing: The Effects of Outsourcing on Productivity and Wages", *North American Journal of Economics and Finance* 12(3), 257-272.
- Egger, P.; M. Pfaffermayr, and A. Weber (2003), *Sectoral Adjustment of Employment: The Impact of Outsourcing and Trade at the Micro Level*, IZA Discussion Paper 921
- Ekholm, K. and K. N. Hakkala (2006), *The Effect of Offshoring on Labor Demand: Evidence from Sweden*, CEPR Discussion Paper 5648
- European Commission (2005), *A Brief Review of the Literature on Offshoring*, Directorate General for Enterprise and Industry, Brussels
- European Commission (2009), *Delocation: Which challenges for the EU Economy*, Directorate General Economic and Financial Affairs, Note for the Economic and Policy Committee, Brussels
- Falk, M. and B.M. Koebel (2002), "Outsourcing, Imports and Labour Demand", *Scandinavian Journal of Economics* 104, 567
- Falzoni, A. M. and M. Grasseni (2005), *Home Country Effects of Investing Abroad: Evidence from Quantile Regressions*, CESPRI Working Paper 170
- Feldstein, M. (1994), *The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock*, NBER Working Paper 4668
- Fu, X. (2008), *Managerial Knowledge Spillovers from Foreign Direct Investment*, available at <http://ssrn.com/abstract=1339832>
- Garner, C. A. (2004), *Offshoring in the Service Sector: Economic Impact and Policy Issues*, Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review, Third Quarter
- Geishecker, I. and H. Görg (2007), *Winners and Losers: A Micro-Level Analysis of International Outsourcing and Wages: Winners and Losers* CEPR Discussion Paper 6484

- Girma, S. and H. Görg (2004), "Outsourcing, Foreign Ownership, and Productivity: Evidence from UK Establishment", *Review of International Economics* 12(5), 817-832
- Goedgebuure, R.V. (2006), "The Effects of Outward Foreign Direct Investment on Domestic Investment", *Investment Management and Financial Innovations* 3(1)
- Görg, H. (2000), 'Fragmentation and Trade: US Inward Processing Trade in the EU', *Weltwirtschaftliches Archiv* 136(3), 403
- Görg, H. and A. Hanley (2003), *Does Outsourcing Increase Profitability*, Working Paper 1, Nottingham University Business School.
- Görg, H. and A. Hanley (2005), "International Outsourcing and Productivity: Evidence from the Irish Electronics Industry", *North American Journal of Economics and Finance* 16(2)
- Görg, H., A. Hijzen and R. C. Hine (2004), *International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom*, IZA Discussion Paper 1249
- Görg, H.; A. Hanley, and E. Strobl (2008), "Productivity Effects of International Outsourcing: Evidence from Plant-Level Data", *Canadian Journal of Economics* 41(2), 670-688
- Görzig, B. and A. Stephan (2002), *Outsourcing and Firm-level Performance*, German Institute for Economic Research Discussion Paper 309
- Hansson, P. (2000), "Relative Demand for Skills in Swedish Manufacturing: Technology or Trade?", *Review of International Economics*, 533-555
- Hansson, P. (2005), "Skill Upgrading and Production Transfer within Swedish Multinationals", *Scandinavian Journal of Economics* 107(4), 673-692
- Hatzius, J. (1998), "Domestic Jobs and Foreign Wages", *Scandinavian Journal of Economics* 100(4), 733-746

- Helg, R. and L. Tajoli (2005), "Patterns of International Fragmentation of Production and Implications for the Labour Markets", *North American Journal of Economics and Finance* 16(2)
- Herzer, D. (2008), "The Causal Relationship Between Domestic and Outward Foreign Investment: Evidence for Italy", *Applied Financial Economics Letters* 4(5), 307-310
- Hijzen A. H. Görg and R. C. Hine (2004), *International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom*, IZA Discussion Paper 1249
- Hijzen A.; H. Görg and R. C Hine (2003), *International Fragmentation and Relative Wages in the UK*, IZA Discussion Paper 717
- Hijzen, A. (2003), "Fragmentation, Productivity and Relative Wages in the UK: A General Equilibrium Approach", Royal Economic Society Annual Conference 2003
- Hijzen, A. R. Upward and P. Wright (2007), *Job Creation, Job Destruction and the Role of Small Firms: Firm-level Evidence for the UK*, GEP Research Paper 1, University of Nottingham
- Hijzen, A., H. Görg, and R. C. Hine (2005), "International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom", *Economic Journal* 115, 860-878
- Hijzen, A., S. Jean and T. Mayer (2009), *The Effects of Initiating Production Abroad: Evidence from Matched French Firms*, University of Nottingham Discussion Paper 24
- Jäckle, R. (2006), *Going Multinational: What are the Effects on Home Market Performance?*, Deutsche Bundesbank Discussion Paper Series 1: Economic Studies 3
- Jensen, J. B. and L. G. Kletzer (2005), "Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Offshoring", Paper presented for Brookings Trade Forum 2005: Offshoring White-Collar Work – The Issues and the Implications, May 12-13, 2005

- Kleinert, J. and F. Toubal (2007), *The Impact of Locating Production Abroad on Activities at Home: Evidence from German Firm-Level Data*, University of Tübingen Mimeo
- Konings, J. and A. Murphy (2001), *Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from Firm-Level Panel Data*, LICOS Discussion Paper 100
- Marin, D. (2004), *'A Nation of Poets and Thinkers' – Less So with Eastern Enlargement? Austria and Germany*, University of Munich, Department of Economics
- Mariotti, S., M. Mutinelli and L. Piscitello (2003), "Home Country Employment and Foreign Direct Investment: Evidence from the Italian Case", *Cambridge Journal of Economics*, 27, 419-431
- Masso, J., U. Varblane and P. Vahter (2007), *The Impact of Outward FDI on Home-country Employment in a Low-cost Transition Economy*, University of Tartu
- McKinsey Global Institute (2005), *The Emerging Global Labour Market*, San Francisco: McKinsey and Company
- Molnar, M., N. Pain and D. Taglioni (2007), *The Internationalisation of Production, International Outsourcing and Employment in the OECD*, OECD Economics Department Working Papers 561
- Moser, C., D. M. Urban and B. W. di Mauro (2009), Offshoring, *Firm Performance and Establishment-Level Employment: Identifying Productivity and Downsizing Effects*, CEPR Discussion Paper 7455
- Namini, E. J. and E. Pennings (2009), *Horizontal Multinational Firms, Vertical Multinational Firms and Domestic Investment*, Tinbergen Institute Discussion Paper 2009
- Navaretti, G. B. and D. Castellani (2004), *Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals*, CEPR Discussion Paper 4284

- OECD (2005), *Potential Offshoring of ICT-intensive Using Occupations*, OECD Digital Economy Papers 91
- OECD (2006), *Potential Impacts of International Sourcing on Different Occupations*, Directorate for Science, Technology and Industry
- OECD (2007ab), *Offshoring and Employment: Trends and Impacts*, Paris, OECD
- OECD (2007ab), *Staying Competitive in the Global Economy: Moving up the Value Chain*, OECD, Paris
- Pfaffermayr, M. (1999), *Employment in Domestic Plants and Foreign Affiliates: A Note on the Elasticity of Substitution*, Austrian Institute of Economic Research
- Sauramo, O. (2008), *Does Outward Foreign Direct Investment Reduce Domestic Investment? Macro Evidence from Finland*, Labour Institute for Economic Research Discussion Paper 239
- Strauss-Kahn, V. (2003), *The Role of Globalisation in the Within-Industry Shift Away from Unskilled Workers in France*, NBER Working Paper 9716
- van Welsum, D. and G. Vickery (2004), *Potential Offshoring of ICT-Intensive using Occupations*, DSTI Information Economy Working Paper 19, OECD, Paris

BILAG

Kommissorium for opgaven

”Der ønskes gennemført en analyse af, hvilken betydning industriproduktion har for dansk økonomi, hvorvidt der finder en udflytning og/eller ekspansion af såvel produktion som forskning og udvikling sted, samt betydningen heraf for produktion i hele værdikæden fra underleverandører til forretningsservice. Yderligere skal industriproduktionens rammevilkår analyseres, så det vil være attraktivt at have industriproduktion i Danmark og attraktivt at skabe job inden for industriproduktion og F&U aktiviteter.

Analysen skal ses på baggrund af, at flere virksomhedsledere har tilkendegivet, at det er blevet for dyrt at producere i Danmark, at såvel produktion som F&U udflyttes, og at en stor del af den understøttende serviceindustri lider herunder. Analysen skal samtidig ses i lyset af, at produktivitetsevæksten i Danmark de seneste 10-15 år har været lavere end i andre sammenlignelige lande og dermed har bidraget til lav økonomisk vækst.

Analysen skal:

I. På baggrund af empiri redegøre for omfanget af udflytning og/eller ekspansion i udlandet af industrivirksomheder de sidste 5 år og vurdere udviklingen før og efter finanskrisen. Herunder skal analysen:

- *Kvantificere udflytning og udenlandsk ekspansion af henholdsvis produktion og F&U aktiviteter.*
- *Vurdere koblingen mellem produktion og F&U aktiviteter, og vurdere i hvilket omfang udflytningen af produktion trækker videntunge jobfunktioner med.*
- *Fordele udflytningen/ekspansion på brancher, virksomhedsstørrelse, geografi (særlig betydning for udkantsområderne og væksten i yderkommuner) og andre relevante undergrupper. Hvem flytter og hvem bliver?*
- *Komme med eksempler og cases på udflytningstrends.*
- *Analysere underleverandørkæden og vurdere effekten af udflytning/ekspansion i udlandet for Danmark.*
- *Komme med en international sammenligning af dansk udflytning/ekspansion vs. andre lande. Analysen skal bl.a. inddrage konkrete sammenligninger med andre OECD-lande og benchmarks i forhold til ”best practice”.*

II. Komme med forklaringer på udflytningen fordelt på områder og sektorer, samt opstille konklusioner på baggrund af kvantitative spørgsmål. Samt redegøre for hvilke rammevilkår som er afgørende for at det er attraktivt at skabe job indenfor industriproduktion og tiltrække produktion og F&U aktiviteter til Danmark. Der kan i relevant omfang indgå materiale baseret på kvalitative metoder, herunder interviews.”

Boks 7.4 Spørgeramme anvendt ifm. kvalitative interviews

Introduktion og baggrund

Formålet med interviewet er at afdække virksomhedens omfang af outsourcing, forstå hvad der driver denne udvikling nu og i fremtiden samt drøfte, hvad der på sigt kan sikre bedre rammevilkår for produktion og F&U aktiviteter i Danmark. Input vil blive anvendt i anonymiseret form og videreformidles til Økonomi- og Erhvervsministeriet, som er opdragsgiver på undersøgelsen. Undersøgelsen skal resultere i en afrapportering til Danmarks Vækstråd 30. juni 2011.

Omfanget af outsourcing/ekspansion af produktion

- Hvilke aktiviteter har virksomheder henlagt til udlandet i perioden 2007-2010?
- Er outsourcingen sket via outsourcing (til underleverandører), outsourcing (eksisterende funktioner, som virksomheden selv har flyttet) og/eller via ekspansion (nyetablerede funktioner)?
- Er der tale om outsourcing af danske arbejdspladser eller etablering af nye funktioner i udlandet?
- I hvilket omfang kan værdikæden i din virksomhed opsplittes? Hvilke funktioner på tværs af værdikæden overvejer I at udflytte (F&U, produktion, salg, marketing, support osv.)? Hvad begrænser en yderligere opsplitning af værdikæden?
- I hvilken grad trækker outsourcing af produktionen videntunge job med til udlandet? Hvorfor?
- Har finanskrisen ændret jeres syn på outsourcing – dvs. er det blevet mere eller mindre relevant nu end før krisen? Uddyb.
- Hvordan forventes jeres outsourcing og ekspansion at udvikle sig fremover? Hvilke drivere? Hvilke lande?
- I hvilket omfang oplever I, at funktioner, I tidligere har varetaget for danske produktionsvirksomheder, er blevet henlagt til udlandet i perioden 2007-2010?
- Har I viden om, hvorvidt outsourcingen til udenlandske underleverandører er sket via outsourcing (til underleverandører) eller er flyttet til danske virksomheders udenlandske datterselskaber?
- Har din virksomhed oplevet, at I har mistet nye ordrer til udenlandske underleverandører?
- Har I oplevet, at I har genvundet varetagelsen af funktioner, der tidligere har været flyttet til udlandet?
- Har din virksomhed oplevet, at det er blevet nemmere at få ordrer i udenlandske virksomheder?
- Har finanskrisen ændret jeres kunders syn på outsourcing – dvs. er det blevet mere eller mindre relevant nu end før krisen? Uddyb.
- Hvordan forventes jeres kunders outsourcing og ekspansion at udvikle sig fremover? Hvilke drivere?

Forklaringer på outsourcing/ekspansion af produktion

- Hvordan arbejder virksomheden med outsourcing og ekspansion på tværs af værdikæden?
- I hvor høj grad er outsourcing og ekspansion del af den "årlige" strategi proces?
- Hvem træffer beslutning om outsourcing og outsourcing i virksomheden?
- Hvad er de væsentligste motiver for virksomhedens beslutning om at outsource til udlandet?
- Hvilke gode erfaringer har virksomheder med outsourcing og ekspansion til udlandet – nævn tre eksempler?
- Hvorfor vælger I forsat at fastholde dele af produktionen og F&U i Danmark?
- Hvilke dårlige erfaringer har virksomheder med outsourcing og ekspansion til udlandet – nævn tre eksempler?
- Har virksomheden helt eller delvist flyttet funktioner tilbage til Danmark i perioden 2007-2010?

Rammevilkår for industri-produktion i Danmark

- Hvilke rammevilkår er afgørende for, at det er attraktivt at skabe job inden for industriproduktion og F&U og tiltrække produktion og F&U aktiviteter til Danmark?
- Hvad kan regeringen reelt gøre, for at gøre det attraktivt at fastholde produktions- og F&U aktiviteter i Danmark?
- Hvad ville jeres input til Danmarks Vækstråd være, hvis I kunne give dem tre gode ideer for at forbedre dansk konkurrenceevne i forhold til at fastholde produktions- og F&U aktiviteter i Danmark?

Kilde: Copenhagen Economics og Quartz+Co.

Tabel 7.1 Fordeling af svar på ”Hvor vigtige har følgende motiver været for virksomhedens beslutning om at outsource kerneaktiviteter til udlandet i perioden?”

2007	Afgørende betydning	Ingen betydning	Nogen betydning	Ved ikke/ikke relevant	Grand Total
Adgang til nye markeder	14%	47%	20%	18%	100%
Adgang til specialiseret viden og teknologi	10%	52%	15%	23%	100%
Andre motiver	9%	31%	3%	57%	100%
At følge beslutning, som er taget af moderselskabet	15%	40%	8%	37%	100%
At gøre som vores konkurrenter	6%	53%	22%	19%	100%
Fokus på virksomhedens kerneaktivitet	24%	21%	37%	17%	100%
Forbedret kvalitet eller introduktion af nye produkter	8%	53%	19%	20%	100%
Lavere lønomkostninger	72%	5%	17%	6%	100%
Lavere omkostninger, udover lønomkostninger	47%	9%	37%	8%	100%
Mangel på arbejdskraft	16%	39%	32%	13%	100%
Mindre lovgivning/regulering som påvirker virksomheden	2%	69%	5%	24%	100%
Skattebesparelser eller andre finansielle årsager	2%	68%	6%	24%	100%
Grand Total	19%	40%	19%	21%	100%

Kilde: Copenhagen Economics, Danmarks Statistik og Quartz+Co.

Tabel 7.2 Fordeling af svar på ”Hvor vigtige har følgende motiver været for virksomhedens beslutning om at outsource kerneaktiviteter til udlandet i perioden?”

2011	Afgørende betydning	Ingen betydning	Nogen betydning	Ved ikke/ikke relevant	Grand Total
Adgang til nye markeder	10%	48%	22%	20%	100%
Adgang til specialiseret viden og teknologi	5%	61%	9%	25%	100%
Andre motiver	5%	45%	8%	43%	100%
At følge beslutning, som er taget af moderselskabet	16%	42%	12%	31%	100%
At gøre som vores konkurrenter	7%	47%	22%	24%	100%
Fokus på virksomhedens kerneaktivitet	22%	32%	26%	19%	100%
Forbedret kvalitet eller introduktion af nye produkter	8%	52%	14%	26%	100%
Lavere lønomkostninger	79%	3%	13%	5%	100%
Lavere omkostninger, udover lønomkostninger	68%	4%	23%	6%	100%
Mangel på arbejdskraft	3%	59%	17%	21%	100%
Mindre lovgivning/regulering som påvirker virksomheden	3%	61%	6%	30%	100%
Skattebesparelser eller andre finansielle årsager	3%	60%	10%	27%	100%
Grand Total	19%	43%	15%	23%	100%

Kilde: Copenhagen Economics, Danmarks Statistik og Quartz+Co.

Tabel 7.3 Svar på spørgsmålet "Hvor vigtige oplever du de følgende barrierer for virksomhedens beslutning eller overvejelser om at outsource til udlandet?"

2011	Afgørende betydning	Ingen betydning	Nogen betydning	Ved ikke/ikke relevant	Grand Total
Andre barrierer	3%	22%	14%	62%	100%
Bekymringer blandt de ansatte (inkl. fagforeninger)	5%	33%	28%	34%	100%
Bekymringer om de totale omkostninger ved outsourcing overstiger de forventede fordele	18%	18%	33%	31%	100%
Bekymringer vedrørende overtrædelse af patenter eller IPR (Intellectual Property Rights)	5%	36%	19%	40%	100%
Handelsbarrierer (toldtariffer)	11%	23%	29%	37%	100%
Juridiske eller administrative barrierer	15%	20%	30%	34%	100%
Manglende ledelseserfaring og/eller ledelseskompetencer	9%	25%	33%	33%	100%
Modstrid med virksomhedens sociale værdier	6%	36%	23%	34%	100%
Nærhed til eksisterende kunder	15%	29%	26%	30%	100%
Problemer med afstanden til producenterne	16%	23%	32%	29%	100%
Problemer med at finde mulige udenlandske leverandører	5%	34%	27%	34%	100%
Skatteforhold	9%	26%	28%	37%	100%
Sproglige eller kulturelle barrierer	10%	23%	37%	29%	100%
Usikkerhed overfor internationale standarder	7%	29%	28%	36%	100%
Grand Total	10%	27%	28%	36%	100%

Kilde: Copenhagen Economics, Danmarks Statistik og Quartz+Co.

Tabel 7.4 Svar på spørgsmålet "Hvor vigtige oplever du de følgende barrierer for virksomhedens beslutning eller overvejelser om at outsource til udlandet?"

2007	Afgørende betydning	Ingen betydning	Nogen betydning	Ved ikke/ikke relevant	Grand Total
Andre barrierer	3%	13%	3%	81%	100%
Bekymringer blandt de ansatte (inkl fagforeninger)	4%	33%	30%	33%	100%
Bekymringer om de totale omkostninger ved outsourcing overstiger de forventede fordele	19%	14%	37%	30%	100%
Bekymringer vedrørende overtrædelse af patenter eller IPR (Intellectual Property Rights)	4%	39%	16%	40%	100%
Handelsbarrierer (toldtariffer)	8%	25%	31%	36%	100%
Juridiske eller administrative barrierer	10%	18%	39%	33%	100%
Modstrid med virksomhedens sociale værdier	5%	37%	24%	34%	100%
Nærhed til eksisterende kunder	17%	28%	26%	29%	100%
Problemer med afstanden til producenterne	15%	20%	36%	29%	100%
Problemer med at finde mulige udenlandske leverandører	9%	26%	32%	32%	100%
Skatteforhold	6%	32%	27%	36%	100%
Sproglige eller kulturelle barrierer	8%	23%	40%	29%	100%
Usikkerhed over for internationale standarder	6%	31%	29%	35%	100%
Grand Total	9%	26%	29%	36%	100%

Kilde: Copenhagen Economics, Danmarks Statistik og Quartz+Co.

Tabel 7.5 Fordeling af svar på spørgsmålet "Hvor vigtige har følgende motiver været for virksomhedens beslutning om at outsource F&U aktiviteter til udlandet i perioden 2007-2010?"

2011	Afgørende betydning	Ingen betydning	Nogen betydning	Ved ikke/ikke relevant	Grand Total
Adgang til nye markeder hvor lokale F&U aktiviteter er en regulativ eller lovgivningsmæssig forudsætning	8%	60%	12%	20%	100%
Adgang til specialiseret viden og teknologi	16%	36%	36%	12%	100%
Adgang til videnskabelige netværk	4%	60%	20%	16%	100%
Andre motiver	4%	46%	13%	38%	100%
Det er nemt at samarbejde med universiteter i dette land	13%	21%	67%	0%	100%
Forbedret kvalitet eller introduktion af nye produkter	12%	36%	40%	12%	100%
Lavere lønomkostninger	58%	4%	27%	12%	100%
Lavere omkostninger, udover lønomkostninger	46%	8%	31%	15%	100%
Mangel på arbejdskraft	12%	12%	76%	0%	100%
Mindre lovgivning/regulering som påvirker virksomhedens F&U aktiviteter	4%	76%	4%	16%	100%
Skattebesparelser eller andre finansielle årsager	8%	60%	8%	24%	100%
Vi har fået tilbudt skattefordele og statstilskud	13%	29%	58%	0%	100%
Grand Total	17%	37%	32%	14%	100%

Kilde: Copenhagen Economics, Danmarks Statistik og Quartz+Co.