



ØKONOMI- OG ERHVERVSMINISTERIET

Vækstredøgørelse 05

November 2005

Vækstredgørelse 05

Publikationen kan bestilles hos:

Schultz Information
Herstedvang 12
DK-2620 Albertslund

Telefon: 43 63 23 00
E-mail: schultz@schultz.dk

Publikationen kan også hentes på Økonomi- og Erhvervsministeriets hjemmeside: www.oem.dk

Omslag : Schultz Grafisk
Foto: POLFOTO, SCAN-PIX
Oplag: 2.000
Pris: 150,00 kr. inkl. moms
ISSN: 1603-7987
ISBN: Trykt udgave 87-7862-213-6
ISBN: Elektronisk udgave 87-7862-215-0

Trykt i Danmark, November 2005
af: Schultz Grafisk

Økonomi- og Erhvervsministeriet
Slotsholmsgade 10-12
1216 København K
Telefon: 3392 3350
E-mail: oem@oem.dk
Hjemmeside: www.oem.dk



Indholdsfortegnelse

Forord	5
Kapitel 1. Sammenfatning	
1.1 Indledning	7
1.2 Innovation skaber vækst	9
1.3 Størrelsen af danske virksomheder	13
1.4 Vækstiværksættere	15
1.5 De danske styrkepositioner	18
1.6 Vækst og administrative lettelser	22
1.7 De bløde værdier er også vigtige for konkurrenceevnen	24
Kapitel 2. Danmarks styrkepositioner	
2.1 Indledning	27
2.2 Produktivitet og udenrigshandel i danske brancher	28
2.3 Danmarks internationale styrkepositioner	31
2.4 Udnytter Danmark sine styrkepositioner?	40
2.5 Styrkepositionernes beskæftigelsesudvikling	41
Appendiks 2 Nationalregnskabets branchekoder	44
Kapitel 3. Danske virksomheders størrelse og produktivitet	
3.1 Indledning	47
3.2 Danske virksomheders størrelse	48
3.3 Størrelsesstruktur og specialisering	55
3.4 Virksomhedsstørrelse og produktivitet	58
Appendiks 3 Estimation af totalfaktorproduktivitet	67
Kapitel 4. De danske vækstiværksættere	
4.1 Indledning	73
4.2 Danmarks iværksættere i international sammenligning	74
4.3 Iværksætteres vækst	76
4.4 Hvem er vækstiværksættere?	87
Appendiks 4 Estimation af sandsynlighed for at være vækstiværksætter	102
Kapitel 5. Innovation og vækst	
5.1 Indledning	107
5.2 Innovation	108
5.3 Innovation i et internationalt perspektiv	110
5.4 Hvem innoverer?	113
5.5 Virker innovation?	117
5.6 Hvad driver innovation?	124
5.7 Forskning og dens rolle i innovation	128

Kapitel 6. Vækst og administrative lettelser	
6.1 Indledning.....	137
6.2 Danmark i den internationale konkurrence	138
6.3 Måling af de administrative byrder – AMVAB-metoden	140
6.4 Den økonomiske effekt af administrative lettelser	148
6.5 Administrative lettelser og vækst – den fremtidige indsats og udfordringer?	156
Kapitel 7. CSR og vækst	
7.1 Indledning.....	163
7.2 Hvad er CSR?	164
7.3 Motiver for virksomhedens CSR-indsats	165
7.4 Danske virksomheders CSR-niveau	179
7.5 Nuværende CSR-tiltag.....	188
Litteratur	191

Forord

Globaliseringen byder på både udfordringer og muligheder for Danmark. *Muligheder* for at øge vores velstand gennem samhandel, og *udfordringer* i kraft af en øget konkurrence fra flere lande.

Vi er gode til at skabe værdier i Danmark – men vi skal blive endnu bedre til det, hvis vi skal fastholde vores position som et af verdens rigeste lande. Regeringen har sat det ambitiøse mål, at Danmark skal være verdens mest konkurrencedygtige samfund i 2015.



Vækstregørelse 05 stiller skarpt på innovation, uddannelse og iværksætteri, der har væsentlig betydning for Danmarks konkurrencedygtighed.

Analyserne viser også, at vi er så heldige at vores styrkepositioner ikke er koncentreret i få brancher, der trækker hele læsset, men placeret i brede dele af erhvervslivet. Det gør os mindre sårbare, men det stiller samtidig krav til omstillingsevne og fornyelse i hele erhvervslivet.

A handwritten signature in black ink that reads "Børge Brenden". The signature is written in a cursive, flowing style.

Kapitel 1

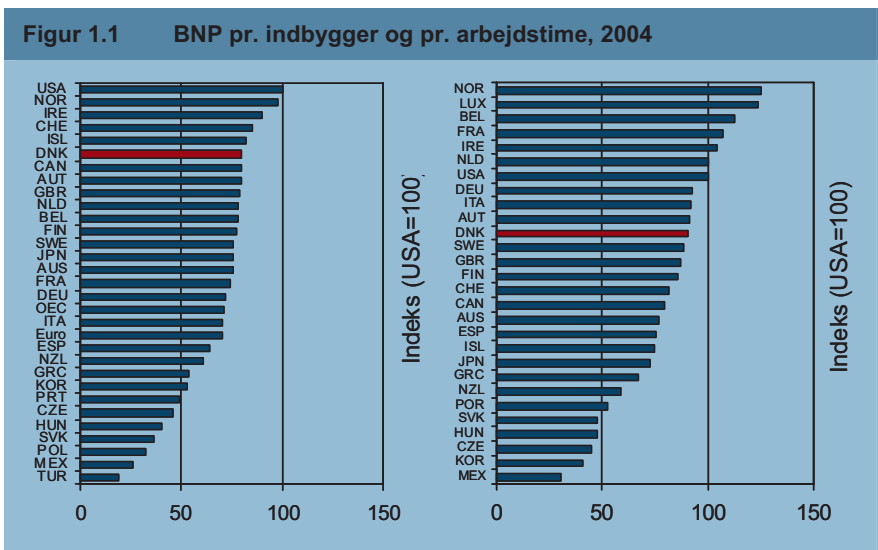
Sammenfatning

1.1 Indledning

Danmarks position som et af verdens rigeste lande er opnået gennem aktiv samhandel med andre lande. Globaliseringen åbner nye store muligheder for vækst og velstand. Men globaliseringen indebærer også udfordringer i kraft af en markant skærpet konkurrence fra hele verden. Hvis Danmarks position som et af verdens rigeste samfund skal fastholdes, skal vi også fremover være konkurrencedygtige på de internationale markeder.

Fremover vil vækstmulighederne indskrænkes, fordi der bliver færre danskere i den arbejdsdygtige alder. Der bliver færre til at skabe værdi, og der bliver flere at dele med. Fremover vil den økonomiske vækst derfor i højere grad være betinget af vores evne til at skabe værdi, når vi arbejder.

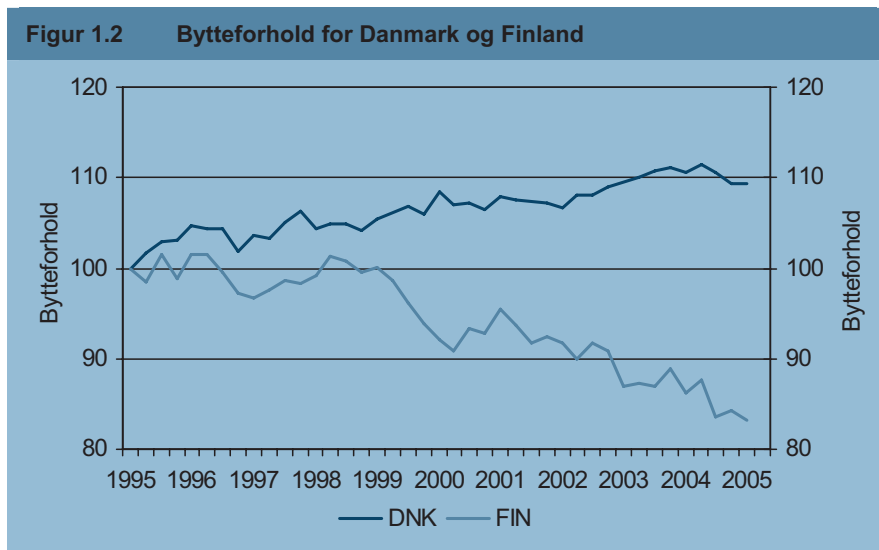
Danmarks status som et af verdens rigeste lande er funderet i, at en stor andel af befolkningen er aktiv på arbejdsmarkedet. Til gengæld er vi ikke helt så gode til at skabe værdi pr. arbejdstime, jf. figur 1.1.



Anm.: Købekraftskorrigeret BNP pr. indbygger (venstre side) og pr. arbejdstime (højre side).
Kilde: OECD.

Hvis Danmark skal nå sit mål om at blive verdens mest konkurrencedygtige samfund i 2015, skal vi blive endnu bedre til at skabe værdi, end vi er i dag.

At skabe værdi handler ikke kun om at være effektiv. Forbrugerne verden over skal også være villige til at betale en høj pris for vores produkter. Eksempelvis er Finlands produktion pr. arbejdstime steget mere end Danmarks. Alligevel er prisen på finske eksportvarer ikke steget i samme omfang som prisen på danske eksportvarer, jf. figur 1.2.



Anm.: Bytteforholdet er beregnet som prisen på eksportvarer relativt til prisen på importvarer. Der er benyttet sæsonkorrigerede tal.

Kilde: EcoWin og egne beregninger.

I en stadig mere globaliseret verden, hvor information og produktionsteknologi spredes med høj hastighed og med et stigende konkurrencepres til følge, er det imidlertid ingen selvfølge, at Danmarks position kan udbygges. Ny teknologi og nye produkttyper kan kopieres af lande, der kan fremstille produkterne til en lavere pris. Derfor gælder det om konstant at være et skridt foran vores konkurrenter ved at udvikle idéer og nye produkter. Vi må konkurrere på viden og anderledes produkter, der kan sælges til en høj pris.

Nøgleordet for analyserne i *Vækstreddegørelse 2005* er produktivitet, forstået som evnen til at skabe værdi pr. time, vi arbejder. Redegørelsen giver bud på,

hvilke faktorer og rammevilkår, som har betydning for produktivitetsvæksten i dansk erhvervsliv.

Analyserne viser, at viden er en helt central konkurrenceparameter. Virksomheder, der innoverer, skaber mere værdi end virksomheder, der ikke innoverer. Ofte får mange den samme idé. Derfor er det nødvendigt, at man hurtigt kan etablere sig som en iværksætter og nå markedet med sin idé, før konkurrenterne gør det. Analyserne i kapitel 4 fokuserer på en gruppe af iværksættere, der klarer sig særligt godt – de såkaldte vækstiværksættere – og konkluderer, at de bidrager væsentligt til den økonomiske vækst. Desuden fremstår kompetente medarbejdere som en fællesnævner for succesfulde virksomheder. Derfor gælder det tillige om at sikre, at kompetencerne på alle trin af uddannelsesstigen ligger på et internationalt topniveau.

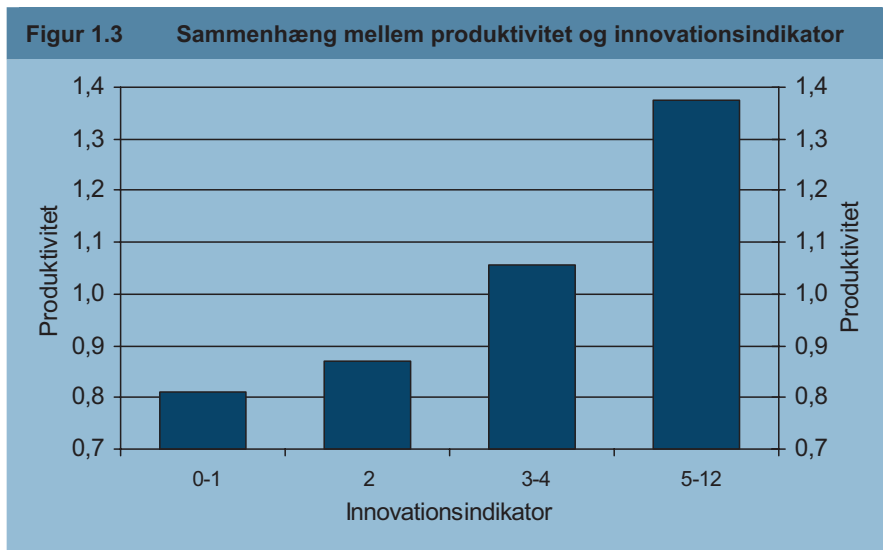
Samlet konkluderer analyserne, at innovation, en stærk iværksætterkultur og gode uddannelser er afgørende for, at det konkurrencedygtige samfund kan skabes.

1.2 Innovation skaber vækst

Udvikling af idéer og nye produkter udspringer fra en innovationsproces. Forskning og udvikling er ét vigtigt element i innovationsprocessen. Virksomhederne kan drage nytte af andres forskning eller selv deltage på den videnskabelige forskningsfront – indimellem med epokegørende opdagelser, som kan kommercialiseres og sættes i produktion.

Men forskning og udvikling er ikke den eneste kilde til innovation. Kun omkring halvdelen af de innovative virksomheder angiver egen forskning og udvikling som en meget vigtig kilde hertil. En stor del af innovationen i de danske virksomheder udspringer af god markedslæsning og identifikation af kundernes behov. Denne brugerdrevet innovation skaber grobund for differentierede produkter, der kan sælges, selvom prisen ikke nødvendigvis er lav, eller teknologien bag udviklingen specielt høj.

De virksomheder, der innoverer mest, har en væsentligt højere produktivitet end andre virksomheder. Der er omkring 60 pct. forskel på produktivitetiveauet mellem de 25 pct. mindst innovative og de 25 pct. mest innovative, jf. figur 1.3.



Anm.: Innovationsindikatoren måler virksomhedernes egen angivelse af omfanget af innovation, herunder produkt-, proces-, marketings- og organisatorisk innovation samt graden af nyhed målt ved hhv. nyt for virksomheden, branchen og verden. Indikatoren antager sit maksimum, når virksomheden har innoveret inden for alle fire kategorier i et omfang der er "nyt for verden".

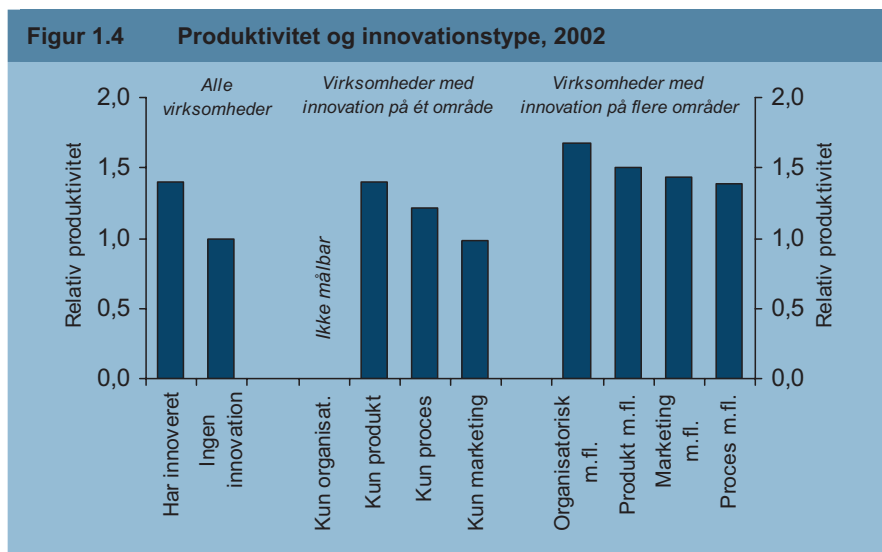
Kilde: Egne beregninger på baggrund af en Gallup-undersøgelse samkørt med Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Der sondres ofte mellem fire typer af innovation:

- Produktinnovation - nye varer og serviceydelser
- Procesinnovation - nye produktionsprocesser og logistiksystemer
- Marketinginnovation - nye måder at sælge og markedsføre sig på
- Organisatorisk innovation - nye organisationsformer

De virksomheder, der har gennemført mindst én type innovation, har en produktivitet, der er 40 pct. højere end de virksomheder, der ikke har præsteret en innovation, der er ny for branchen. Særligt højt ligger de virksomheder, der har gennemført flere typer innovation samtidigt. Hvis disse innovationstyper inkluderer organisatorisk innovation, er produktiviteten næsten 60 pct. højere end i virksomheder, der ikke innoverer, jf. figur 1.4. Det resultat tyder på, at det ikke

blot er naturvidenskabelige, men også merkantile og samfundsvidenskabelige uddannelser, der er aktive for virksomhedens evne til at skabe værdi.



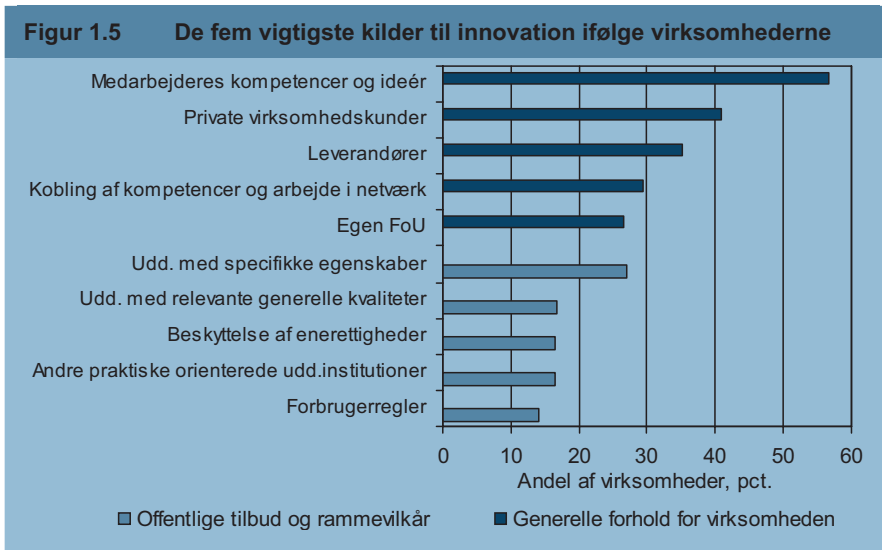
Anm.: Niveauerne er relativt til gennemsnittet for virksomheder, der ikke har præsteret en innovation, der er ny for branchen (værdien 1). Produktivitsniveauet for virksomheder, der kun har gennemført organisatorisk innovation, er ikke angivet, da gruppen kun har 4 observationer.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Gallup samkørt med Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Innovation er en væsentlig kilde til vækst og velstand. Inden for de seneste 3 år har ca. 40 pct. af de danske virksomheder skabt en innovation, der kan karakteriseres som ny for branchen. Forudsættes det, at halvdelen af de virksomheder, der i dag ikke innoverer, kan præstere en innovation, der er ny inden for branchen, kan det med en vis usikkerhed anslås at øge den private sektors værdiskabelse med ca. 1 pct. Det svarer til et løft i BNP på omtrent 14 mia. kr.

Det er derfor væsentligt at forstå, hvad der driver innovationen. I dag foreligger der kun begrænset viden herom.

Man kan skelne mellem den bruger- og forskningsdrevne innovation. Innovationen i dansk økonomi frembringes af både markedslæsning og forskning. Anvendelsen af den ene tilgang udelukker ikke den anden, og en kombination styrker ligefrem innovationsaktiviteten. Medarbejderes kompetencer og idéer er de væsentligste kilder til innovation, hvis man spørger virksomhederne selv. Umiddelbart derefter følger kunder og leverandører, mens hver fjerde virksomhed angiver forskning og udvikling som meget vigtig, jf. figur 1.5.



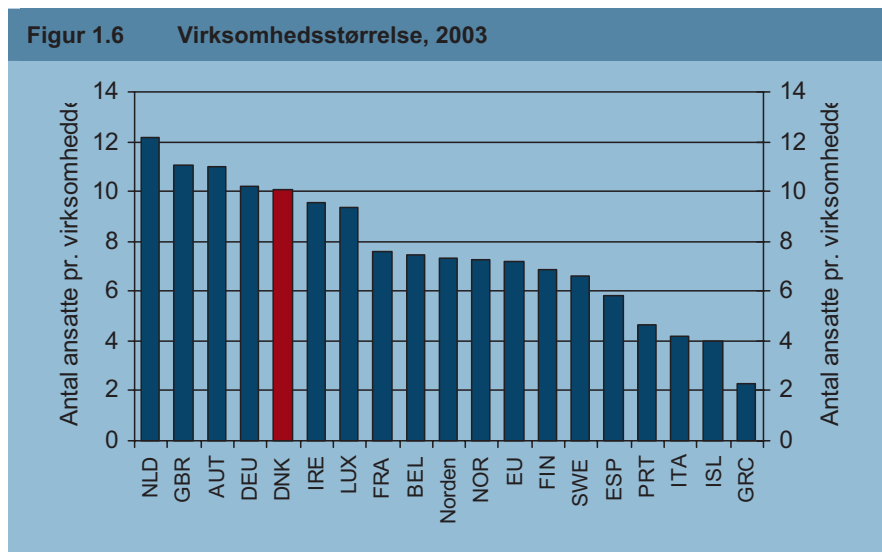
Anm.: Andel af virksomheder, der har svaret meget vigtigt. I kapitel 5 er der gennemført en statistisk analyse af disse faktoreres betydning for evnen til at innovere.

Kilde: Gallup for Økonomi- og Erhvervsministeriet.

Det er de store virksomheder, som står for langt hovedparten af forsknings- og udviklingsindsatsen målt som den private sektors udgifter til forskning og udvikling. Det kan så tvivl om små virksomheders evne til og mulighed for at løfte forsknings- og udviklingsopgaver ved egen indsats, og det har været anført som et potentielt problem for Danmarks konkurrenceevne. Imidlertid lettes denne bekymring noget ved konstateringen af, at danske virksomheder faktisk ikke er specielt små.

1.3 Størrelsen af danske virksomheder

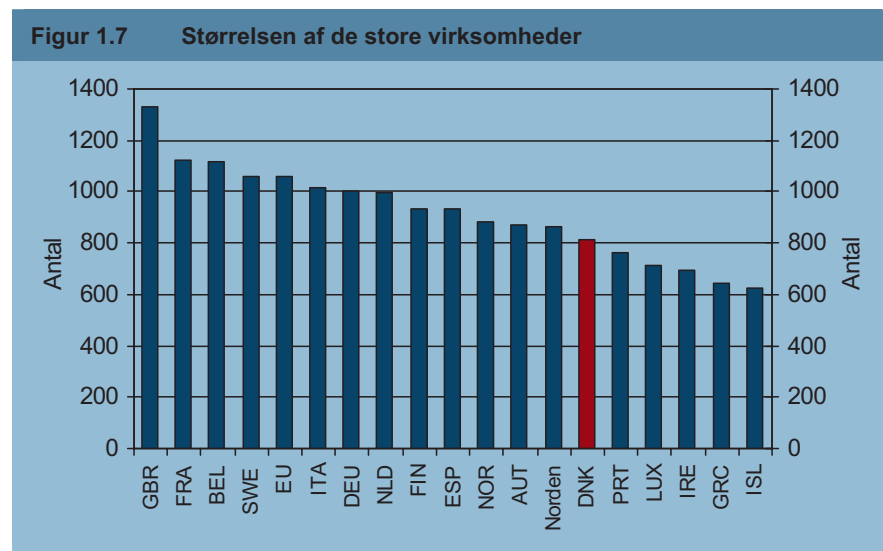
Det er en udbredt opfattelse, at danske virksomheder er små i forhold til sine udenlandske konkurrenter – men sådan forholder det sig ikke. En gennemsnitlig dansk virksomhed har flere ansatte end en svensk og ligger over det europæiske gennemsnit, jf. figur 1.6.



Anm.: Figuren angiver det gennemsnitligt antal ansatte pr. virksomhed.

Kilde: EIM Business and Policy Research (2003) og egne beregninger.

Danmark har færre helt små virksomheder end andre lande, og de små virksomheder er i gennemsnit større end de tilsvarende europæiske. Til gengæld er de største danske virksomheder gennemsnitlig mindre end de tilsvarende europæiske, jf. figur 1.7.

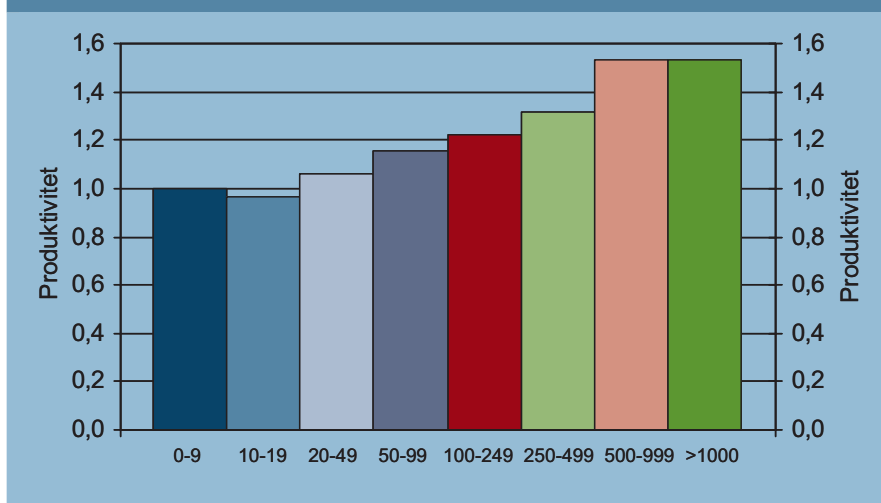


Anm.: Gennemsnitligt antal ansatte i de største (>249 ansatte) virksomheder.

Kilde. EIM Business and Policy Research (2003) og egne beregninger.

Der er en klar positiv sammenhæng mellem virksomhedernes størrelse og produktivitetsniveau. Det kan tilskrives muligheden for specialisering og skalafordele. Virksomheder med mere end 250 ansatte har i gennemsnit en produktivitet, der ligger godt 40 pct. over niveauet i mindre virksomheder, jf. figur 1.8.

Figur 1.8 Størrelse og produktivitet, 2002



Anm.: Produktiviteten hos en virksomhed med 1-9 ansatte er sat til 1. Renses der for andre faktorer af betydning, herunder branche, konstateres en signifikant positiv sammenhæng mellem produktivitet og virksomhedsstørrelse.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Helt små virksomheder er tilsyneladende lidt mere produktive end virksomheder med 10-19 personer. Det skyldes, at gruppen indeholder mange iværksættere, der har højere produktivitet end andre små virksomheder, jf. kapitel 3.

Analyserne understreger værdien af at fjerne barrierer mod vækst ved at sikre virksomhederne gode generelle rammevilkår. Det vil muliggøre, at flere virksomheder kan vokse sig større og høste de fordele, som dette bringer.

1.4 Vækstiværksættere

Danmark er et af de europæiske lande, der har den højeste etableringsrate. Der starter årligt omkring 18.000 nye danske virksomheder. Det er en væsentligt flere end i starten af 1990'erne. Set i forhold til andre lande er der imidlertid få nye virksomheder, der kommer ind i et solidt vækstforløb og dermed skaber nye arbejdspladser og højere velstand.

Der er dog nogle iværksættere, der opnår en ganske betydelig vækst. I 2002 havde 1.500 iværksættere haft en vækst på mere end 60 pct. over de to foregående år, jf. tabel 1.1.

Tabel 1.1 Iværksætteres vækst		
Vækst 2000-2002, pct.	Iværksættere, antal (2000)	Andel af alle iværksættere, pct.
Negativ	6.100	46
0 – 20	3.100	24
20 – 40	1.600	12
40 – 60	900	6
Over 60	1.500	12
I alt	13.200	100

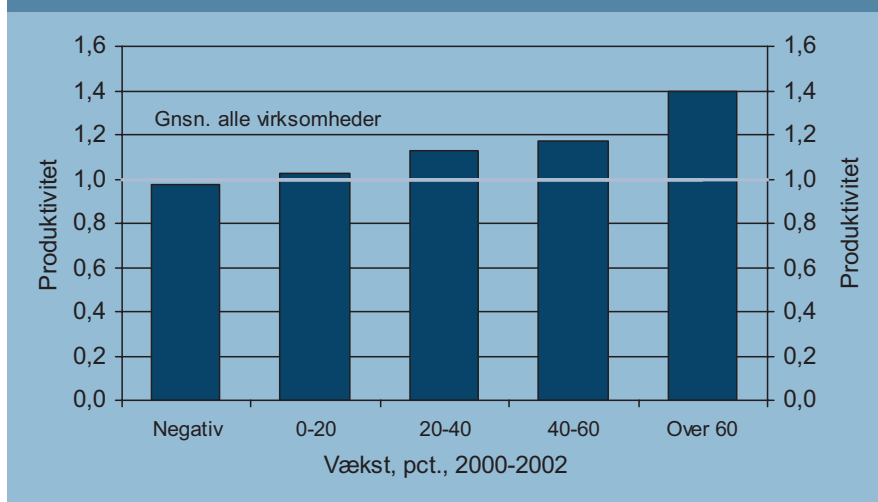
Anm.: Vækst måles her som et simpelt gnsn. af vækst i omsætning og antal ansatte. Iværksættere er afgrænset som virksomheder, der højst er 6 år i 2000, der har mindst 3 ansatte i 2000, og som stadig er aktive i 2002.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Disse vækstiværksættere havde trods deres lave alder en omsætning og eksport på højde med ældre virksomheders, og de havde flere ansatte. I 2002 havde en gennemsnitlig vækstiværksætter 31 ansatte, mens ældre virksomheder i gennemsnit havde 27 ansatte.

Vækstiværksætterne har væsentligt højere produktivitet end andre virksomheder og dermed et større afkast af arbejdskraft og kapital. I 2002 var vækstiværksætternes produktivitet 40 pct. højere end hos den gennemsnitlige virksomhed, jf. figur 1.9.

Figur 1.9 Vækstiværksætteres produktivitet, 2000-2002



Anm.: Den vandrette linje viser gnsn. for alle virksomheder og er lig 1.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Analyserne i kapitel 4 viser desuden, at danske vækstiværksættere er mere videnstunge end andre virksomheder. Ud af 1.000 ansatte har 33 en lang teknisk eller naturvidenskabelig uddannelse, hvor normen er 18 blandt ældre virksomheder.

Vækstiværksætterne har typisk en lavere overskudsgrad end andre virksomheder – og i mange tilfælde betydelige underskud på den løbende drift. Det afspejler bl.a., at vækstiværksætterne har en meget høj investeringskvote og derfor større afskrivninger. Selvom det umiddelbart koster på overskuddet, kan det langsigtede afkast være væsentligt højere.

Andelen af vækstiværksættere var i 2002 højest inden for telekommunikation og for naturvidenskabelig forskning og udvikling, jf. tabel 1.2.

Tabel 1.2 Top fem brancher med flest vækstiværksættere, 2002	
	Vækstiværksættere i pct. af alle virksomheder
Telekommunikation	17,3
Forskning og udvikling inden for naturvidenskab og teknik	11,2
Film- og videoproduktion	9,0
Rejsebureauer, turarrangører	7,3
Udvikling og konsulentbistand i forbindelse med software	7,2

Anm.: Kun DB93 brancher med over 100 virksomheder er medtaget i tabellen.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Mens disse brancher således havde den højeste andel af iværksættere i 2002, er det ikke muligt at udpege hvilke brancher, der vil gøre sig gældende på dette område i fremtiden.

Antages det, at man kunne fordoble antallet af vækstiværksættere ved at almindelige iværksættere tilegnede sig de karakteristika, der kendetegner vækstiværksætterne, ville BNP kunne øges med mere end 7 mia. kr. svarende til et permanent løft på omtrent 0,6 pct. i den private sektors værdiskabelse. Det er derfor væsentligt at fjerne eventuelle barrierer for iværksætteres vækst og sikre gode generelle rammevilkår.

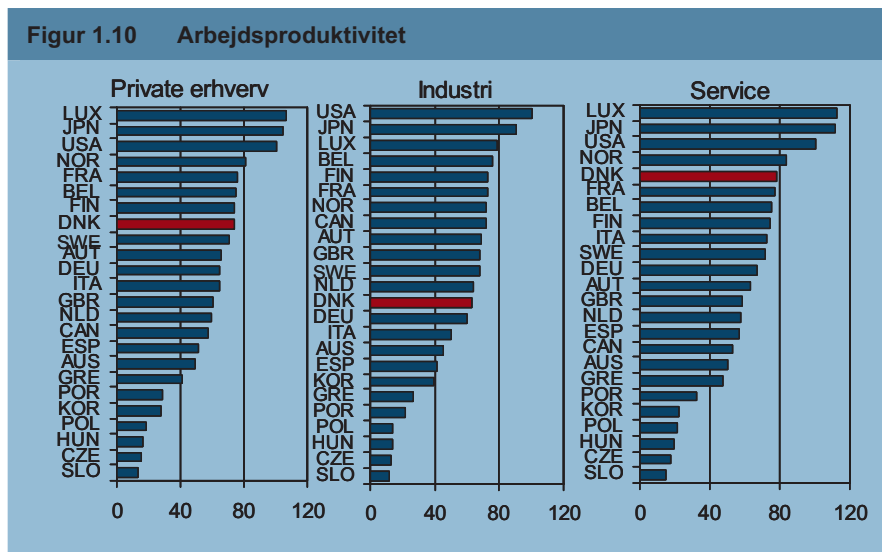
1.5 De danske styrkepositioner

Danmark deltager meget aktivt i den internationale arbejdsdeling i form af en stor udenrigshandel. Den samlede danske eksport er fordelt på en lang række vidt forskellige brancher. Det er udtryk for en bred erhvervsstruktur, hvor store dele af det danske erhvervsliv konkurrerer med udlandet.

I nogle sammenhænge opfattes et lands styrkeposition som de brancher, hvor der er en stor nettoeksport. Hvor den danske eksport er fordelt på en lang række brancher, så er der helt naturligt en noget større koncentration af brancher med samhandelsoverskud. Brancher med en stor nettoeksport er bl.a. skibsfart og nærings- og nydelsesmiddelindustri. Der findes dog bedre mål for landes

styrkepositioner end nettoeksporten. Disse mål tager udgangspunkt i, hvor høj produktiviteten i en branche er sammenlignet med den samme branche i udlandet.

Danmarks samlede produktivitet ligger relativt pænt målt i forhold til andre europæiske lande. Bruttoværditilvæksten pr. beskæftiget i de private erhverv udgør dog kun knap 75 pct. af det amerikanske niveau, jf. figur 1.10.

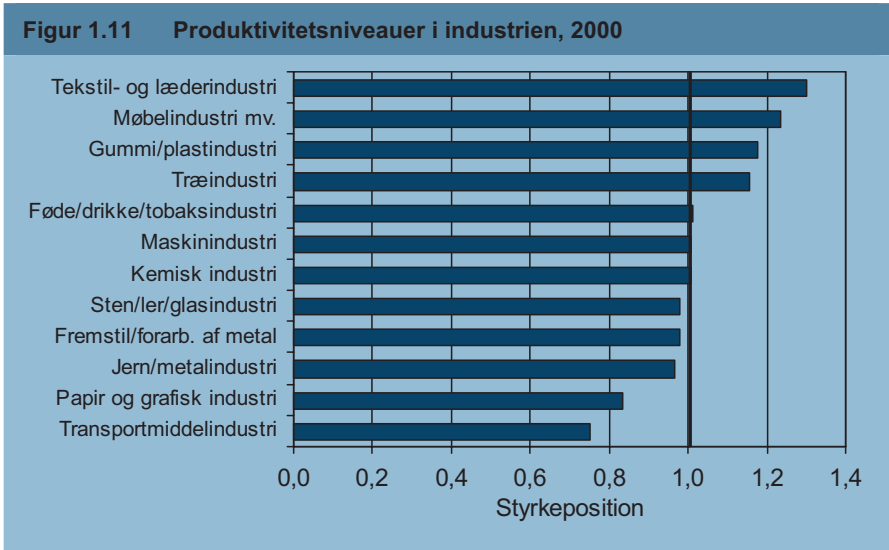


Anm.: Private erhverv dækker her kun over industri og privat service. Arbejdsproduktivet er beregnet som bruttoværditilvækst pr. beskæftiget i 2001. Dermed vil lande med kort arbejdstid fremstå relativt mindre produktive, end de ville være, hvis man i stedet målte pr. arbejdstime. Datagrundlaget rækker imidlertid ikke til at basere analysen på timeopgørelser. USA er valgt som reference, og niveauerne er skaleret, så USA har værdien 100.

Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

En del af efterslæbet til amerikanerne skyldes, at de i gennemsnit arbejder flere timer, end vi gør. Der er dog forskel på, hvordan Danmark klarer sig inden for servicebrancherne og inden for industrien. Det danske produktivetsniveau er langt tættere på det amerikanske inden for service, end det er tilfældet inden for industrien. Den relativt høje produktivitet inden for service kan betegnes som en dansk styrkeposition, hvilket umiddelbart vil medføre, at Danmark vil specialisere sig inden for servicebrancher.

Inden for industrien er der dog væsentlige forskelle på, hvordan de forskellige brancher ligger. Der er nogle brancher, hvor Danmark har ret klare internationale styrkepositioner. Det drejer sig bl.a. om møbelindustrien og tekstilindustrien, hvor arbejdsproduktiviteten er høj sammenlignet med den tilsvarende branche i udlandet, jf. figur 1.11.

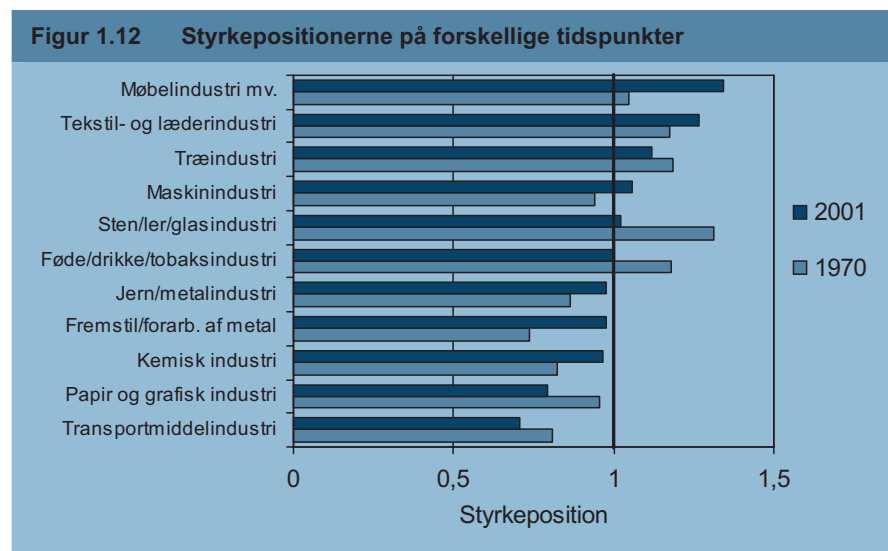


Anm.: Produktiviteten er arbejdsproduktivitetsniveauerne i de respektive brancher sat i forhold til arbejdsproduktivitetsniveauet for fremstilling under ét. Styrke er dette produktivitetsmål sat i forhold til det tilsvarende mål i udlandet. Derved har Danmarks en styrkeposition for værdier over 1.

Kilde: OECD samt egne beregninger.

Det falder i øjnene, at Danmark klarer sig relativt dårligt indenfor kemisk industri. Det udelukker imidlertid ikke, at der kan være klare styrkepositioner i dele af branchen. Men dette kunne dække over en styrkeposition inden for medicinalindustri og en svaghed inden for produktion af basiskemikalier.

De danske styrkepositioner er præget af en betydelig træghed. Der er en klar tendens til, at en branche bliver ved med at være en styrkeposition i længere perioder af gangen. Faktisk er der i løbet af de seneste 30 år kun en enkelt branche, der har bevæget sig fra at være en relativ svaghed til at udgøre en lille styrkeposition. Alle de andre brancher har bevaret deres position, jf. figur 1.12. Dog udvikler møbelindustri og anden industri sig fra at være en branche, der fremstår stort set neutral i 1970 til at blive vores største styrkeposition, mens sten-, ler- og glasindustri går fra at være en klar styrkeposition til at være neutral.

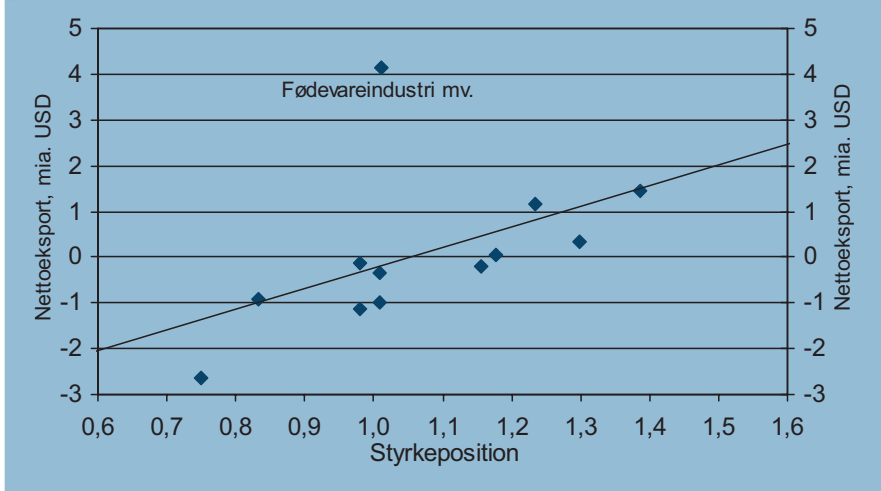


Anm.: Et niveau over 1 angiver en styrkeposition over for udlandet.

Kilde: OECD samt egne beregninger.

Der er en klar sammenhæng mellem målet for styrkeposition og nettoeksporten, jf. figur 1.13. Nærings- og nydelsesmiddelindustrien er dog en undtagelse, da Danmark her har en stor nettoeksport uden tilsyneladende at have en styrkeposition. Generelt fanger målet for styrkepositioner de brancher, som Danmark specialiserer sig inden for med en positiv nettoeksport til følge.

Figur 1.13 Sammenhæng mellem styrkepositioner og nettoeksport



Anm.: Figuren viser Danmarks styrkepositioner langs den vandrette akse. En værdi over 1 angiver en styrkeposition.

Kilde: OECD og egne beregninger

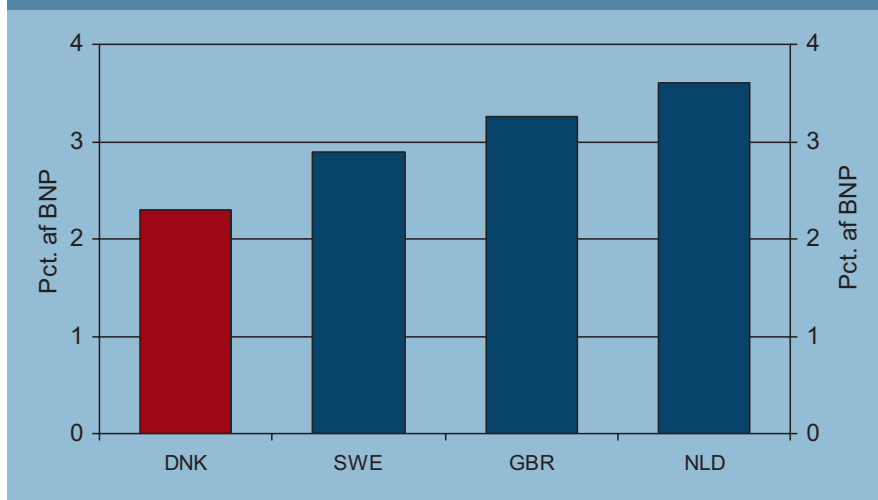
De danske styrkepositioner ligger således i mange forskellige dele af erhvervslivet, og vi har styrkepositioner inden for såvel industri- som servicebrancher. Blandt industrifagene har vi styrkepositioner inden for både højteknologiske brancher som medicinalindustrien og inden for mere lavteknologiske brancher som tekstil- og møbelindustrien. Her er vi dygtigere end vores udenlandske konkurrenter til at skabe værdi, og styrkepositionerne bekræftes af, at vi inden for disse brancher har overskud på samhandelen med udlandet.

1.6 Vækst og administrative lettelser

Hvis virksomhederne skal kunne fremvise en høj produktivitet, er det essentielt, at de ikke pålægges unødigt arbejde, som hæmmer værdiskabelsen.

Danmark står i dag stærkt på dette område. Ligesom bl.a. Nederlandene, Storbritannien og Norge benytter Danmark den såkaldte AMVAB-metode til at måle omfanget af de administrative byrder, og set i forhold til disse lande er byrdeomfanget i Danmark på et lavere niveau, jf. figur 1.14.

Figur 1.14 Administrative byrder



Anm.: Tal for Sverige og Storbritannien er estimater. Estimatet for Storbritannien er angivet som et interval fra 3 – 3,5. I figuren har vi vist dette intervals midtpunkt.

Kilde: Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, Närings- och teknikutvecklingsverket (Sverige), Better Regulation Task Force (Storbritannien) samt det nederlandske finansministerium.

Alligevel har Danmark en målsætning om at reducere omfanget af administrative byrder med op til 25 pct. i forhold til niveauet i 2001. I takt med at de mest iøjnefaldende unødige byrder identificeres, bliver det imidlertid sværere og sværere at reducere byrdeomfanget. Men der er betydelige gevinster at hente ved at reducere omfanget; analyser i kapitel 6 anslår, at der kan ventes gevinster i produktiviteten i takt med, at målsætningen realiseres. For hver gang der afskaffes administrative byrder for 100 mio. kr., vokser bruttoværditilvæksten i størrelsesordenen 140 mio. kr. Årsagen er, at den andel af de beskæftigede, som før udførte de administrative byrder, kan beskæftiges i den værdiskabende produktion.

Allerede gennemførte initiativer – som afskaffelse af ”kørebøgerne”, forenkling af årsregnskabsloven samt afskaffelsen af kapitalforklaring for selvstændige erhvervsdrivende – kan derfor anslås at ville forøge værditilvæksten i et omfang af knapt 1,4 mia. kr.

Der er yderligere initiativer på vej, der skal bidrage til at lempe kravene til virksomhederne. Dette drejer sig bl.a. om ændringer af revisionspligten, forenkling

af selvangivelsen, indførelsen af digitale lønsedler samt afskaffelse af virksomhedsskema.

1.7 De bløde værdier er også vigtige for konkurrenceevnen

Udover de mere traditionelle økonomiske forklaringer på, hvorledes produktivitetens niveauet i virksomhederne kan løftes, er der også god grund til at være opmærksom på de mere bløde konkurrenceparametre. Begrebet Corporate Social Responsibility¹ (CSR), som er en samlebetegnelse for virksomhedernes frivillige inddragelse af sociale og miljømæssige hensyn i deres forretning, har tiltrukket sig stigende opmærksomhed gennem de senere år.

For den enkelte virksomhed kan der være såvel offensive som defensive be- væggrunde, når en virksomhed træffer moralske og etiske valg. Sådanne valg kan bruges offensivt i markedsføringen af virksomheden, men de kan også bruges defensivt som en forsikring mod at få negativ omtale i offentligheden.

I internationalt øjemed er danske virksomheder langt fremme i bestræbelserne på at udøve CSR. Der er imidlertid ikke mange anvendelige statistikker på området, men erhvervsskolen IMD har målt CSR-indsatsen i 51 forskellige lande i verden og bekræfter, at Danmark er langt fremme på området. Målingen tager udgangspunkt i virksomhedernes præstationer indenfor områderne social, miljø-mæssig og etisk ansvarlighed. I de seneste år har Danmark været blandt de bedste på det sociale område og nummer fire på det miljømæssige og etiske område, jf. tabel 1.3.

Tabel 1.3 Danmarks placering på IMD's CSR målinger de sidste 5 år

	2005	2004	2003	2002
Socialt ansvar	1	1	2	1
Arbejds miljø og ydre miljø	4	4	3	4
Etiske procedurer	4	4	5	3

Anm.: IMD (International Institute for Management Development) er en international erhvervsskole placeret i Lausanne, Schweiz. Hvert år udarbejder IMD en undersøgelse af konkurrenceforholdene i OECD landene.

Kilde: IMD World Competitiveness Yearbook.

¹ En dansk oversættelse af begrebet er ”Virksomheders Sociale Engagement (VSE)”.

Danmark har en tradition for at understøtte virksomheder i at varetage og udøve sociale og miljømæssige hensyn. Der findes handlingsplaner med fokus på det rummelige arbejdsmarked, fremme af ligebehandling og mangfoldighed, ligesom der er udarbejdet retningslinjer for, hvordan virksomheder kan rapportere social- og miljømæssige regnskaber. Der er således ikke umiddelbart behov for nye initiativer.

Kapitel 2

Danmarks styrkepositioner

2.1 Indledning

Danmark deltager aktivt i den internationale samhandel og har en betydelig eksport og import af varer og tjenester. Den samlede eksport er fordelt på mange brancher, hvilket afspejler en bred erhvervsstruktur, hvor store dele af det danske erhvervsliv konkurrerer med udlandet.

Traditionelt opfattes Danmarks styrkepositioner som de brancher, hvor nettoeksporten er stor. Det drejer sig bl.a. om skibsfart, engroshandel samt føde-, drikke- og tobaksvareindustri. Et bedre mål for Danmarks styrkepositioner er den relative produktivitet mellem brancherne. Dvs. at finde de brancher, der har en højere relativ produktivitet end den tilsvarende relative produktivitet for den samme branche i udlandet.

Opgjort på denne måde, har Danmark styrkepositioner i brancher som skibsfart, tekstilproduktion, træindustri og anden industri, der bl.a. omfatter møbelindustri og legetøjsindustri. De danske styrkepositioner er således ikke umiddelbart placeret i særligt højteknologiske brancher eller brancher, der er præget af et specielt højt uddannelsesniveau.

Der er klare indikationer af, at Danmark udnytter sine styrkepositioner, idet der er en god sammenhæng mellem styrkepositionerne i den danske fremstillingssektor og fordelingen af den danske nettoeksport. Derved opnår vi specialiseringsgevinster ved at bytte varer med udlandet. Vi producerer og eksporterer de varer, som vi er relativt dygtige til at producere og lader udlandet om at fremstille de varer, som vi er relativt dårlige til at fremstille.

En branche behøver imidlertid ikke at være i beskæftigelsesmæssig fremgang for at være en styrkeposition. Tekstilbranchen har f.eks. været i beskæftigelsesmæssig tilbagegang siden 1960'erne, men identificeres alligevel som en styrkeposition. Dette hænger sammen med, at branchen har outsourcet de relativt lavproduktive grene af produktionen og beholdt de mere værdiskabende grene i Danmark, herunder design og markedsføring. Denne ændrede arbejdsdeling, hvor den egentlige produktion i større og større omfang er blevet henlagt til produktion i udlandet, har muliggjort et relativt højt produktivitets- og lønni-

veau i branchen. Danmark er det OECD-land, hvor tekstilbranchen har den højeste produktivitet sammenlignet med den øvrige industri.

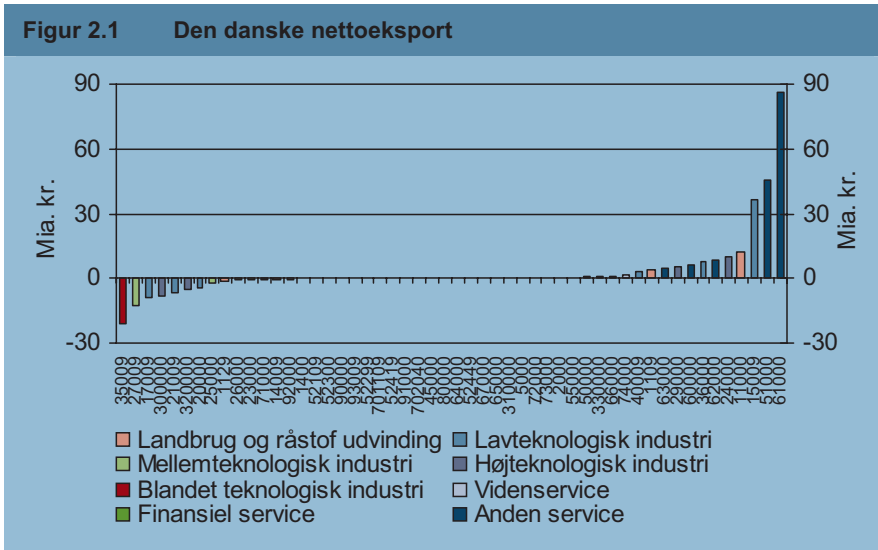
Dette, kombineret med at Danmark udnytter sine styrkepositioner i vidt forskellige brancher, vidner om, at det danske erhvervsliv allerede i stort omfang udnytter de muligheder, globaliseringen giver.

En fastholdelse af et højt dansk velstandsniveau kræver, at der i fremtiden sikres en høj produktivitetsvækst. Hvis Danmark skal opnå en høj produktivitetsvækst i fremtiden, skal dansk økonomi løbende være godt rustet til at foretage de nødvendige omstillinger. Forudsætningerne for at kunne omstille økonomien er, at arbejdsstyrken er godt uddannet, og at arbejdsmarkedet er fleksibelt, så arbejdskraften kan bevæge sig over i de brancher, hvor der er behov for den. På samme måde skal det være muligt for kapitalen at flytte sig ud af brancher med et lavt afkast over i brancher med et højere afkast. Dette vil medføre, at Danmark kan specialisere sig i de brancher, hvor der er danske styrkepositioner, og derved få maksimalt udbytte af den internationale arbejdsdeling.

2.2 Produktivitet og udenrigshandel i danske brancher

Den danske eksport er fordelt på en lang række vidt forskellige brancher. Ses der i stedet på nettoeksporten frem for den samlede eksport, tegner der sig et noget andet billede. Det er relativt få brancher, der står for langt hovedparten af den danske nettoeksport, jf. figur 2.1. Den klart største nettoeksportør i Danmark er branchen skibsfart, der via de danske rederier var med til at skabe en nettoeksport på 86 mia. kr. i 2000. Ligeledes har engroshandel en betydelig nettoeksport, mens føde-, drikke- og tobaksvareindustri er den industribranche, der har den største nettoeksport. Derimod har industrien som helhed en ganske beskedne nettoeksport.

På nettoimportsiden er transportmiddelindustrien den største nettoimportør, hvilket er et udtryk for, at Danmark ikke har nogen bilproduktion af betydning. Derudover er der en relativt stor nettoimport i brancherne fremstilling og forarbejdning af metal, tekstil- og læderindustri samt fremstilling af kontormaskiner og edb-udstyr. Nettoimporten i fremstilling af kontormaskiner og edb-udstyr skyldes bl.a. en stor dansk import af computere.



Anm.: Se appendiks for branchekoder.

Kilde: Danmarks Statistiks input- outputtabeller og egne beregninger.

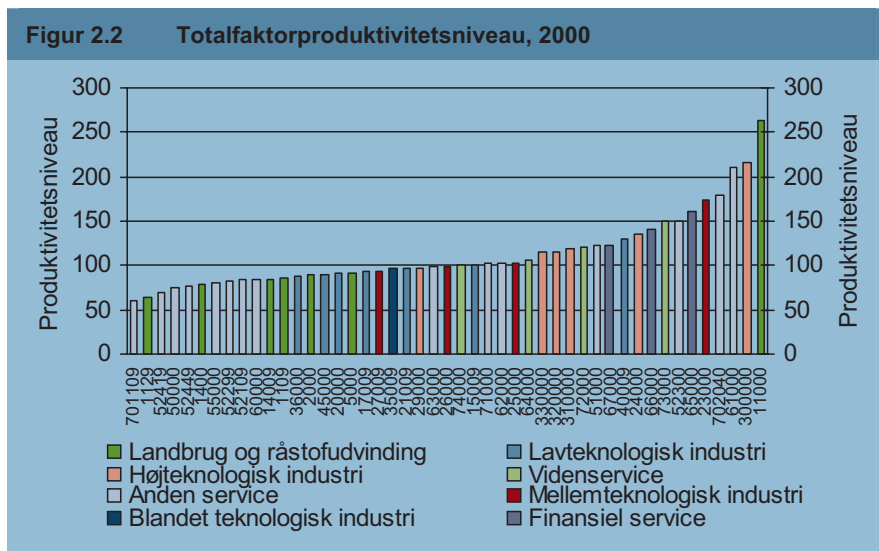
Generelt er den danske nettoeksport koncentreret på servicebrancher, mens industribrancherne samlet set har et mindre underskud i nettoeksporten. Den store danske eksport af industrivarer modsvares således af en lidt større import af andre industrivarer. En stor del af den danske samhandel med udlandet har således karakter af intra-industrielle handelsstrømme.

Nettoeksporten bliver ofte betragtet som en indikator for, hvor Danmark har sine styrkepositioner i den internationale konkurrence. Men der findes et bedre mål for, hvor et land har sine styrker. Et land har sine styrker i de brancher, hvor produktiviteten er relativt højere, end den relative produktivitet i tilsvarende brancher i udlandet. Det bør forventes, at et land vil koncentrere sin indsats og dermed sin nettoeksport i disse brancher.

I Danmark er der meget store forskelle på arbejdsproduktivetsniveauerne på tværs af brancherne. Dette skyldes til dels forskellige uddannelsesniveauer og forskellige mængder kapital pr. arbejdstime. Men selv når der korrigeres for

dette, er der store forskelle i produktiviteten¹ for forskellige brancher, jf. Vækstredogørelse 04 kapitel 3.

En lang række forskellige brancher er blandt de mest produktive i Danmark. De mest produktive brancher er spredt ud over en lang række forskellige service- og industribrancher, jf. figur 2.2.



Anm.: For en oversigt over branchekoder se appendiks 2. Produktivetsniveauet er i forhold til maskinindustri = 100 i 1995.

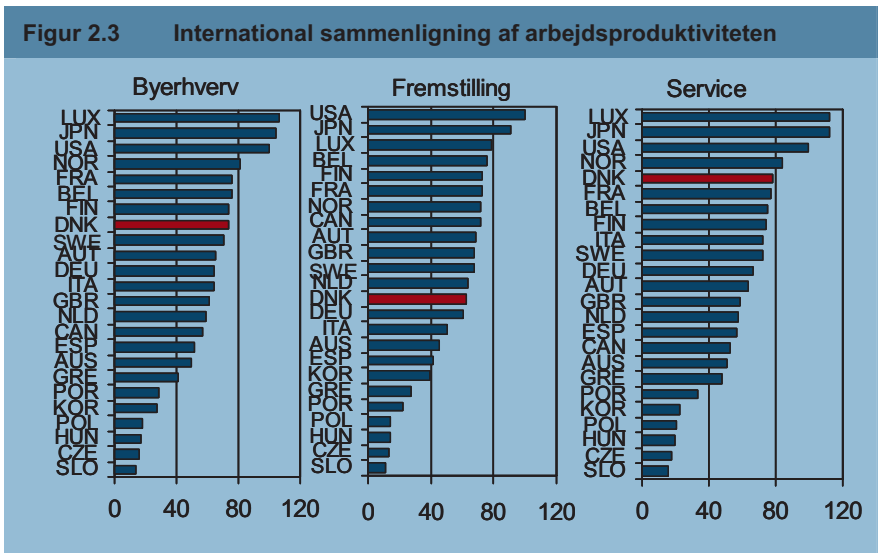
Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

Alt andet lige tenderer en høj produktivitet i en given branche mod at give Danmark en konkurrencemæssig fordel indenfor dette område. Hvis en højproduktiv branche i Danmark konkurrer med en branche i udlandet, der ligeledes er højproduktiv, har Danmark ikke nødvendigvis en styrkeposition. Derfor er det nødvendigt at inddrage information omkring det udenlandske produktivetsniveau, når de danske styrkepositioner skal identificeres. Dvs. selvom figur 2.2 viser, at Danmark har høj produktivitet indenfor kemisk industri, så er det kun en styrkeposition, hvis udlandet ikke har en ligeså høj relativ produktivitet indenfor dette område.

¹ Med produktiviteten menes der totalfaktorproduktiviteten.

2.3 Danmarks internationale styrkepositioner

Internationalt set har Danmark et højt arbejdsproduktivetsniveau i de private byrhverv med en værditilvækst fra hver enkelt beskæftiget i 2001 svarende til 73 pct. af det amerikanske niveau, jf. figur 2.3. Reelt set er Danmarks arbejdsproduktivetsniveau højere, da danskerne er blandt de folkefærd i verden, der har den korteste arbejdsuge. Det er inden for serviceerhvervene, at den danske arbejdsproduktivitet er relativt højest.²



Anm.: Arbejdsproduktiviteten er beregnet som bruttoværditilvæksten i USD pr. beskæftiget i 2001. Alle tal er sat i forhold til bruttoværditilvæksten pr. beskæftiget i USA for de private byrhverv undtagen bygge- og anlæg og energi- og vandforsyning. Her er alle niveauer for bruttoværditilvæksten omregnet til USD. Forskydninger i valutakurser kan derfor påvirke produktivetsniveauet. Det ændrer imidlertid ikke ved helhedsbilledet af Danmarks placering. Der kunne være brugt PPP-korrigerede valutakurser, men der er valgt ikke at gøre dette, da de faktiske valutakurser er et bedre udtryk for, hvordan de forskellige landes internationale konkurrenceposition er på et givent tidspunkt. Hvis der var brugt PPP-korrigerede valutakurser, ville Danmark have en lavere produktivitet sammenlignet med USA.

Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

Mens Danmark internationalt set har et højt arbejdsproduktivetsniveau inden for servicefagene, ligger arbejdsproduktiviteten inden for industri noget lavere. Det kan der være flere årsager til. Udover at arbejdstiden pr. beskæftiget varie-

² Det er principielt ikke muligt at opgøre produktiviteten i den offentlige sektor, så når der i det efterfølgende henvises til servicebranchen, er det underforstået, at dette ikke inkluderer offentlig service.

rer fra land til land, kan det også skyldes forskelle i hvor meget realkapital, der er til rådighed pr. arbejdstime. Danmark har relativt meget realkapital i forhold til arbejdskraft, jf. OECD (2005c). Det er klart ønskeligt at korrigere for forskelle i mængden af kapital pr. arbejdstime og derved udregne et mål for totalfaktorproduktiviteten. Men det er ikke muligt at skaffe anvendelige tal for kapitalapparatets størrelse på tværs af henholdsvis brancher og lande.

Årsagen til det relativt lave danske produktivetsniveau er ikke, at Danmark har en beskæftigelsessammensætning, der i højere grad end i udlandet er placeret i lavproduktive brancher. For at undersøge dette, er det danske produktivetsniveau beregnet, som det ville have været, hvis Danmark havde haft en beskæftigelsessammensætning som i udlandet. Uanset hvilket lands beskæftigelsessammensætning, der anvendes, løftes produktivetsniveauet stort set ikke.

De danske arbejdsproduktivetsniveauer giver således en indikation af økonomiens generelle konkurrenceevne og velstand. Men det er ikke den korrekte målestok at anvende, hvis man skal se på udnyttelsen af styrkepositioner, fordeling af arbejdskraft mellem brancher samt international specialisering. Derfor søges der i stedet efter brancher, hvor produktivetsniveauet i forhold til den samlede produktivitet er højere i Danmark end i udlandet, jf. boks 2.1.

Styrkepositioner – opgjort som relative produktivetsfordele – burde kunne bidrage til forklaring af en god del af samhandelsmønsteret. Tilgangen er velegnet til at forklare, hvorfor Danmark eksporterer møbler til USA og importerer software derfra. Den er derimod mindre velegnet til at forklare, hvorfor Danmark både sælger fjernsyn til og køber fjernsyn fra Holland. Disse handelsmønstre kan i stedet forklares ved hjælp af produktdifferentiering eller skalafordele.

En del af fordelene ved produktdifferentiering og skalafkast, fanges af målet for styrkepositionerne. Begge dele bidrager til at forøge bruttoværditilvæksten; enten i form af højere priser på varerne (der f.eks. muliggøres af unikke produkter) eller i form af lavere gennemsnitlige omkostninger (der følger af stordriftsfordele).

Boks 2.1 Hvad er en styrkeposition?

Når vi skal identificere Danmarks styrkepositioner, er det ikke tilstrækkeligt at finde de brancher, hvor Danmarks produktivitet er høj. I disse brancher kan udlandets produktivitet nemlig være endnu højere, og i så fald har Danmark ikke en styrkeposition på dette område.

Styrkepositioner er i stedet defineret som brancher, hvor produktiviteten i forhold til den samlede produktivitet er højere i Danmark end i udlandet. Danmark har derfor en styrkeposition i branche a , hvis

$$\frac{\left(\frac{BVT_a^{DK}}{N_a^{DK}}\right)}{\left(\frac{BVT^{DK}}{N^{DK}}\right)} > \frac{\left(\frac{BVT_a^{udland}}{N_a^{udland}}\right)}{\left(\frac{BVT^{udland}}{N^{udland}}\right)}$$

hvor BVT og N er henholdsvis bruttoværditilvækst og beskæftigelse. Målet beregnes for de individuelle industrier i forhold til samlet industri og tilsvarende for de private serviceerhverv.

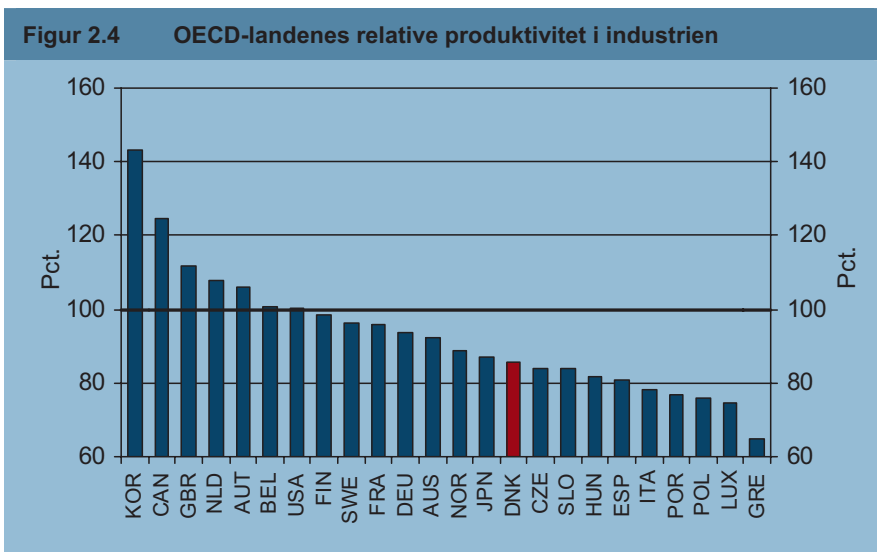
I økonomisk teori omtales denne type styrkeposition som en *komparativ fordel*, se f.eks. Mankiw (2004) for en uddybning heraf. Denne tilgang har vist sig anvendelig til at forklare *inter-industrielle* handelsstrømme - dvs. handel mellem forskellige brancher. Derimod er komparative fordele dårlige til at forklare *intra-industrielle* handelsstrømme - dvs. handel mellem samme branche i 2 lande. Produktdifferentiering og skalafordele vil formentlig være de bærende elementer i forklaringen af de intra-industrielle handelsstrømme.

Bruttoværditilvæksten afhænger af produktdifferentiering og skalafordele via højere priser og lavere gennemsnitsomkostninger. Det anvendte mål for styrkepositioner vil derfor alligevel fange visse af disse faktoreres betydning.

Der er i analysen valgt at tage udgangspunkt i OECD-landene, da der ikke findes internationalt sammenlignelige data for en bredere landegruppe. Det bør bemærkes, at en bredere landegruppe, der inkluderede f.eks. Kina kunne føre til andre konklusioner.

Målet for Danmarks styrkepositioner kan principielt kun opgøres i forhold til enkeltlande, men ved at veje de enkelte landes produktivetsniveauer med vægterne i det effektive kronekursindeks,³ kan der dannes et handelsvægtet udtryk for, hvordan Danmark ligger i forhold til vores største samhandels partnere.⁴

Når de forskellige OECD-lande betragtes, kan der dannes et overordnet mål for, om de har en styrkeposition inden for hhv. service eller industri. Det viser sig, at Danmark har en relativt lav produktivitet inden for industri, mens bl.a. Sydkorea har en klar styrkeposition. Det betyder, at Danmark kan drage størst fordel af at specialisere sig inden for service, jf. figur 2.4.



Anm.: Arbejdsproduktivitet i industrien sat i forhold til samlet arbejdsproduktivitet i de private byerhverv i de enkelte lande. En værdi større end 100 angiver en relativ styrkeposition i industrien i det pågældende land.

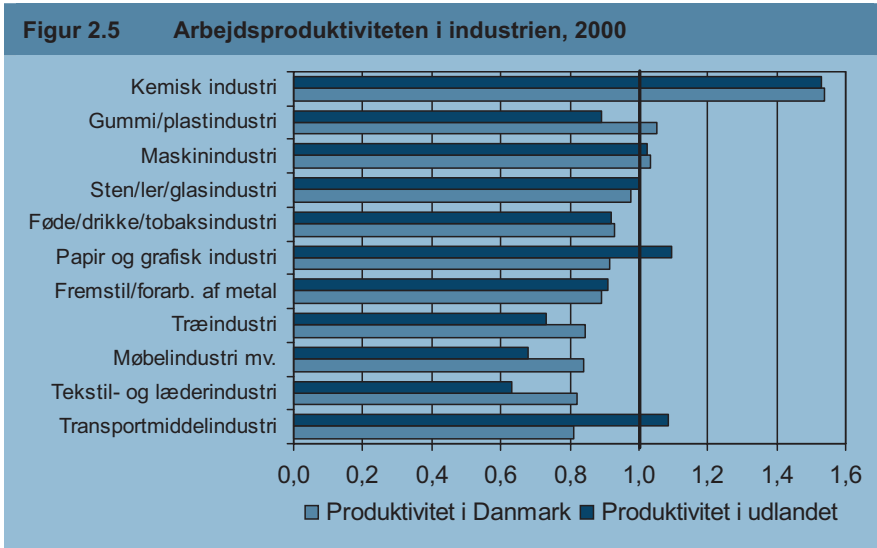
Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

Blandt industribrancherne er det kemisk industri, som har den højeste arbejdsproduktivitet i Danmark. Derimod er produktiviteten i f.eks. tekstilindustri og

³ Se ”Revision af vægtgrundlaget til beregning af Nationalbankens effektive kronekursindeks” Nationalbankens Kvartalsoversigt 2004, 4. kvartal.

⁴ Det er kun muligt at foretage beregninger for et begrænset antal brancher, da der mangler observationer på mere detaljerede brancheniveau for et eller flere OECD-lande.

møbel- og anden industri relativt lav. Det kan umiddelbart lede til en konklusion om, at Danmark klarer sig særligt godt inden for kemisk industri, men dårligt inden for tekstilindustri. Men betragtes udlangets produktivitet inden for de samme brancher, viser det sig, at produktiviteten i udlandet også er højest inden for kemisk industri.⁵ Derimod har udlandet en meget lav produktivitet indenfor tekstilindustri, jf. figur 2.5.



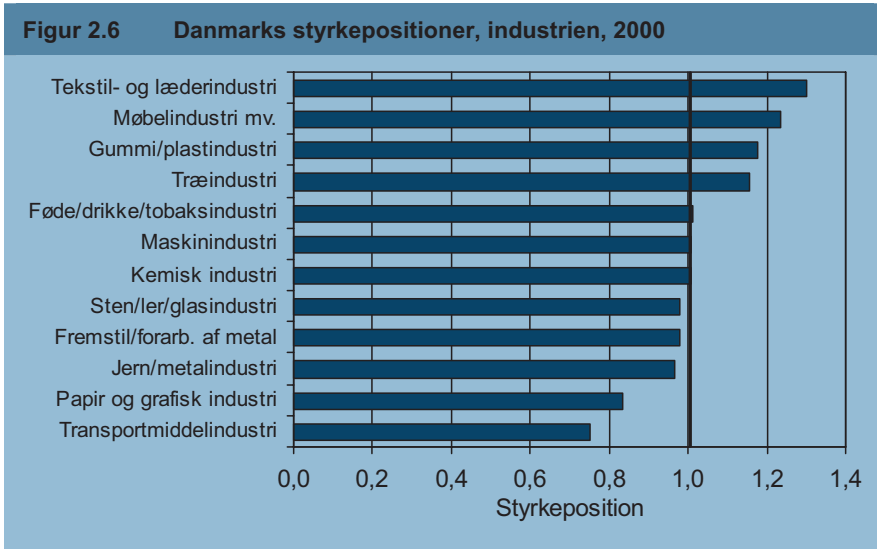
Anm.: Arbejdsproduktivitet pr. beskæftiget i forhold til industri i alt.

Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

Når de danske styrkepositioner skal bestemmes, tages der både hensyn til produktiviteten i Danmark og i udlandet. Danmark har en styrkeposition, hvis den relative produktivitet i en branche er højere, end den tilsvarende branche i udlandet. Når produktivitet i forhold til udlandet betragtes, fås en anden rangordning af brancherne. Det viser sig, at netop tekstilindustri, samt møbelindustri mv. er danske styrkepositioner, da Danmark klarer sig væsentligt bedre inden for disse brancher, end udlandet, jf. figur 2.6. Konklusionen er, at selvom disse brancher er lavproduktive i Danmark, så ligger produktivitsniveauet højt i en

⁵ Der kan være flere gode grunde til, at arbejdsproduktiviteten i kemisk industri er høj. Der er tale om industrier, der anvender meget kapital til fremstilling af kemikalier og medicinalindustri bruger meget højt uddannet arbejdskraft og store beløb på forskning og udvikling. Dette trækker i retning af en stor værditilvækst pr. beskæftiget, mens totalfaktorproduktiviteten vil være lavere.

international sammenhæng, og derfor har Danmark styrkepositioner inden for disse brancher.



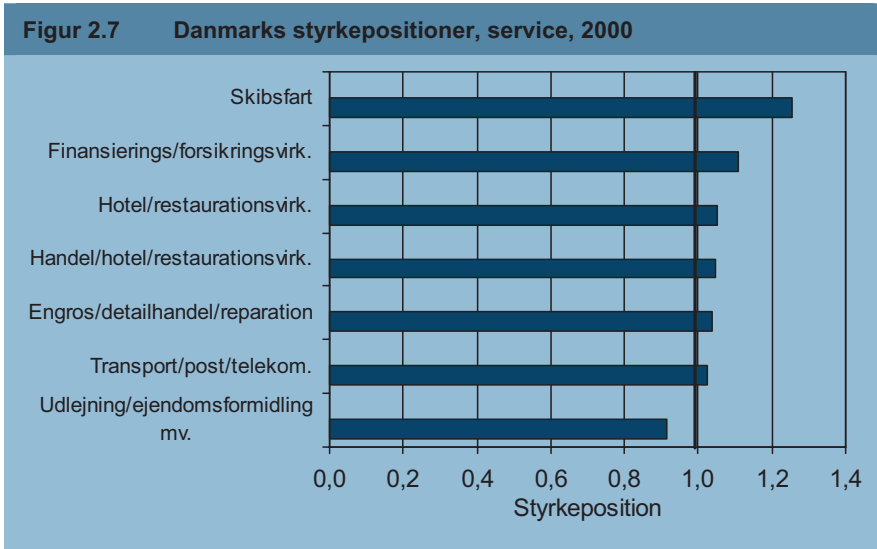
Anm.: Værdier over 1 angiver en styrkeposition i forhold til udlandet.

Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

Mange af de brancher, der er beregnet styrkepositioner for, er forholdsvis bredt sammensat. Det betyder, at Danmark kan have en styrkeposition inden for dele af branchen og en svaghed i andre dele af branchen. Når Danmark f.eks. har en neutral position inden for kemisk industri, kan det skyldes, at der er tale om en ganske sammensat branche med en meget forskelligartet produktion. Branchen omfatter bl.a. medicinalindustri og fremstilling af basiskemikalier. Det kan derfor ske, at Danmark har en høj produktivitet inden for produktion af medicinalvarer, mens Tyskland har en høj produktivitet inden for produktion af basiskemikalier. Når de to forskellige brancher vægtes sammen, bliver den relative produktivitet for den kemiske industri i Danmark omtrent som den relative produktivitet i udlandet. Dette dækker over en styrkeposition inden for medicinalindustri og en svaghed inden for produktion af basiskemikalier.

Indtil nu er der udelukkende fokuseret på styrkepositioner inden for industri. Det skyldes, at der er i mange servicebrancher ikke er nogen international handel af betydning. Men styrkepositions-beregningerne for serviceerhvervene viser, at Danmark klarer sig særligt godt inden for skibsfart og i de finansielle

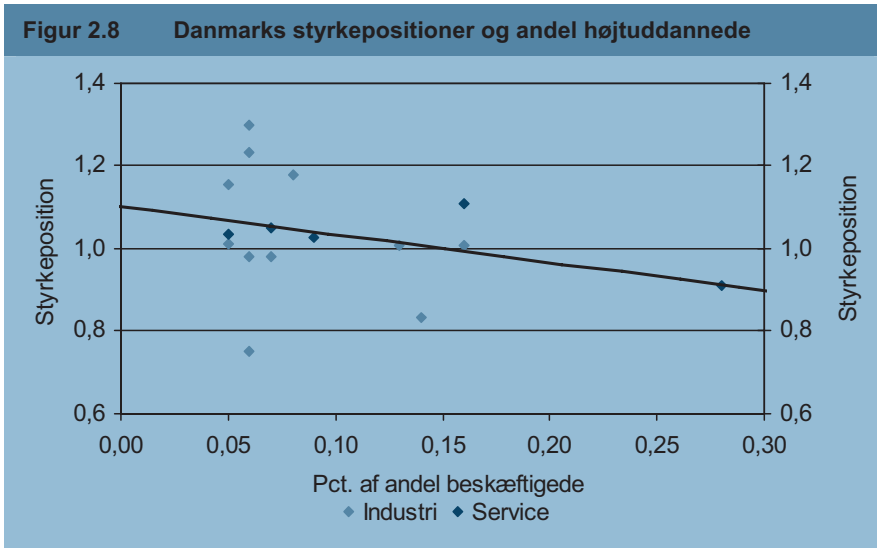
brancher. Derimod er der ikke nogen styrkeposition inden for den brede branchekategori udlejning samt ejendomsmægler- og forretningservice, jf. figur 2.7.



Anm.: Værdier over 1 angiver en styrkeposition. Omkring skibsfart skal det bemærkes, at kun få lande indgår i beregningen, men pga. branchens store betydning er den inkluderet. Der er generelt tale om meget sammensatte branchekategorier, hvor underbrancher kan afvige væsentligt fra gennemsnittet for hele branchen.

Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

Ses der på sammenhængen mellem styrkepositioner og uddannelsesniveaut blandt de ansatte, er der en svag tendens til, at de danske styrkepositioner er brancher, der har relativt få højtuddannede, jf. figur 2.8. Det harmonerer med opgørelser fra OECD, jf. OECD (2005a), som viser, at den danske arbejdskraft generelt er mindre uddannet, relativt til flere af de lande vi normalt sammenligner os med. Det er i tråd med konklusionen i tidligere undersøgelser af det danske handelsmønster, hvor det viste sig, at den danske eksport særligt var stærk på handelen med lavteknologiske varer, jf. Økonomi- og Erhvervsministeriet (2002).



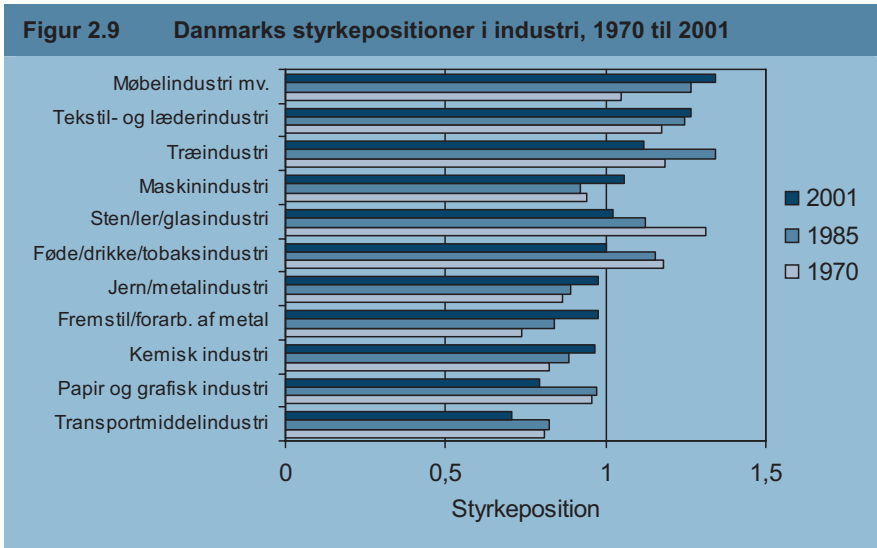
Anm.: Værdier over 1 angiver en styrkeposition. Omkring skibsfart skal det bemærkes, at kun få lande indgår i beregningen, men pga. branchens store betydning i Danmark er den inkluderet. Der er generelt tale om meget sammensatte branchekategorier, der kan indeholde underbrancher, som afviger fra gennemsnittet for hele branchen.

Kilde: Danmarks Statistik og egne beregninger.

2.3.1 Skifter styrkepositionerne over tid?

De danske styrkepositioner er ganske stabile over tid. Der er naturligvis nogle mindre udsving som følge af konjunkturerne, men der er kun få betydelige udsving på kort sigt. De danske styrkepositioner er således i et ganske stort omfang de samme i dag som i 1970, jf. figur 2.9.⁶

⁶ Hvis der vælges andre år end de viste i figur 2.9, sker der mindre forskydninger i dele af brancherne, men det overordnede billede er uændret.



Anm.: Værdier over 1 angiver en styrkeposition.

Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

For nogle brancher er styrkepositionen mindsket i løbet af de seneste årtier. Det gælder f.eks. for føde-, drikke- og tobaksvarerindustri samt sten-, ler- og glasindustri, der nu kun har en relativ produktivitet på niveau med vores handelspartnere.

Omvendt har nogle brancher bevæget sig fra at være en relativ lavproduktiv branche set i forhold til udlandet til at have en produktivitet, der næsten svarer til gennemsnittet for vores samhandelspartnere. Det gælder kemisk industri og fremstilling og forarbejdning af metal, jf. figur 2.9.

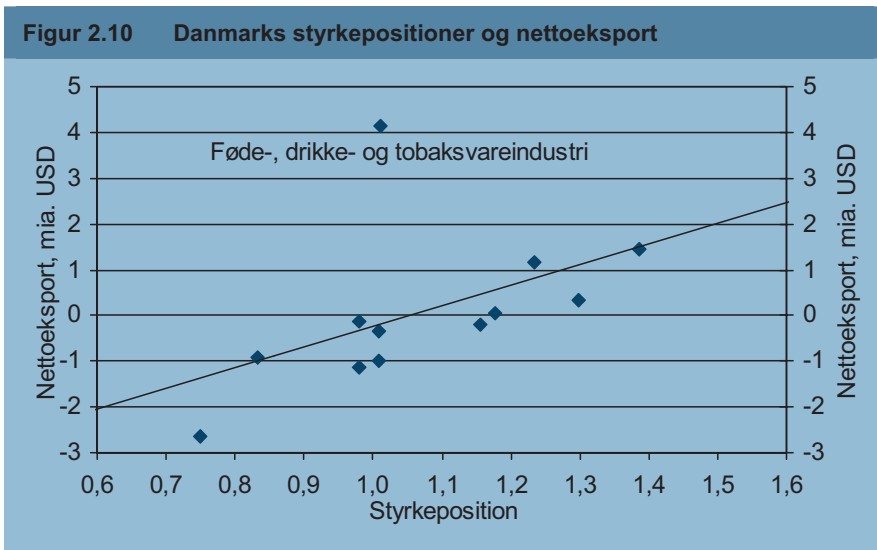
Det er bemærkelsesværdigt, at der ikke er nogle brancher, der har bevæget sig fra at være en styrkeposition til at være en relativ "svaghed" eller omvendt i de sidste 30 år. Det vil sige, at på trods af et stigende uddannelsesniveau, en ændret erhvervsstruktur og nye lande på det internationale marked, har Danmark stort set de samme styrkepositioner i 2001, som det var tilfældet i 1970. Det tyder på, at de danske styrkepositioner ikke ændres drastisk over tid og det på trods af de markante ændringer i den danske og internationale økonomi i perioden.

En mulig forklaring på at styrkepositionerne tilsyneladende er så fastforankrede er, at Danmarks erhvervsstruktur og uddannelsesniveau har bevæget sig paral-

lelt med vores handelspartnere. Dermed er de relative styrkepositioner nogenlunde uændrede i perioden.

2.4 Udnytter Danmark sine styrkepositioner?

Sammensætningen af den danske nettoeksport og produktion afspejler de danske styrkepositioner. Vi producerer og eksporterer de varer, som vi er dygtige til, og udlandet producerer de varer, som vi er mindre dygtige til at producere. Der er en klar sammenhæng mellem målet for de danske styrkepositioner og den danske nettoeksport, jf. figur 2.10.



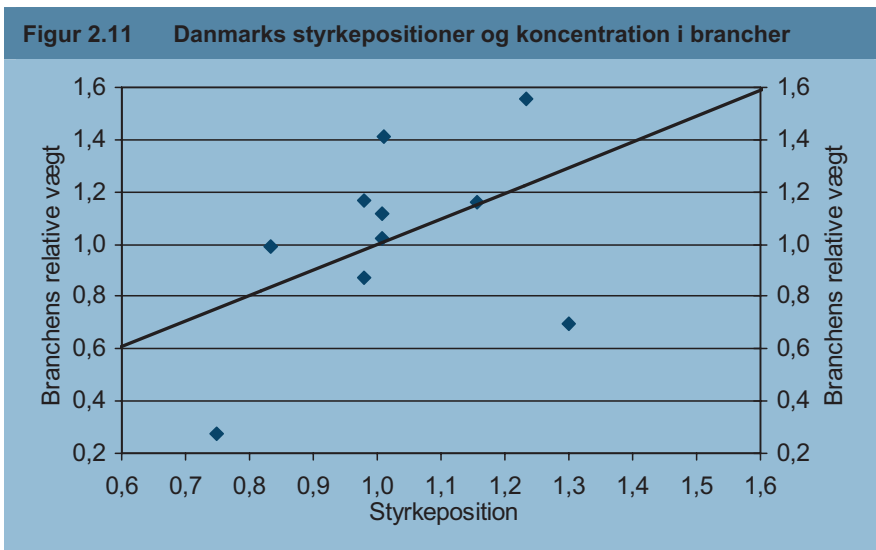
Anm.: De industribrancher, hvor det er muligt at matche produktivitetstal med nettoeksport inkluderes. Der er nogle brancher, hvor der mangler enten produktivitetstal eller nettoeksport. Derudover er skibsfart inkluderet.

Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

Føde-, drikke- og tobaksvareindustri har en forholdsvis lav styrkeposition i forhold til størrelsen af branchens nettoeksport. Det kan skyldes, at branchen er domineret af andelsselskaber, og derved afviger fra både andre danske brancher og føde-, drikke- og tobaksvareindustri i udlandet. Det kan medføre en undervurdering af branchens relative produktivitet og derved også en undervurdering af branchens styrkeposition.

Det forhold, at Danmarks nettoeksport er koncentreret i brancher, hvor vi har en styrkeposition, er i sig selv en indikation af, at Danmark udnytter sine fordele. Sammenlignes de danske erhvervs betydning for dansk økonomi med samme erhverv i andre lande, viser det sig, at der er en positiv sammenhæng mellem styrkepositionerne og den andel af værditilvæksten, der skabes af branchen, jf. figur 2.11.

Blandt serviceerhvervene kan der derimod ikke ses en tilsvarende koncentration. En mulig årsag hertil er, at servicevarer i langt mindre omfang end industrivarer handles internationalt, hvorfor der ikke kan opnås en tilsvarende koncentration indenfor service som industri. Umiddelbart er der ingen årsag til, at Danmark skulle have en særlig koncentration inden for detailhandel, på trods af at vi har en styrkeposition på dette område. Dette skyldes at værditilvæksten i detailhandel vil være helt afhængigt af det danske hjemmemarked.



Anm.: Koncentration i branchen er defineret branchens som andel af BVT i forhold til det tilsvarende tal i udlandet.

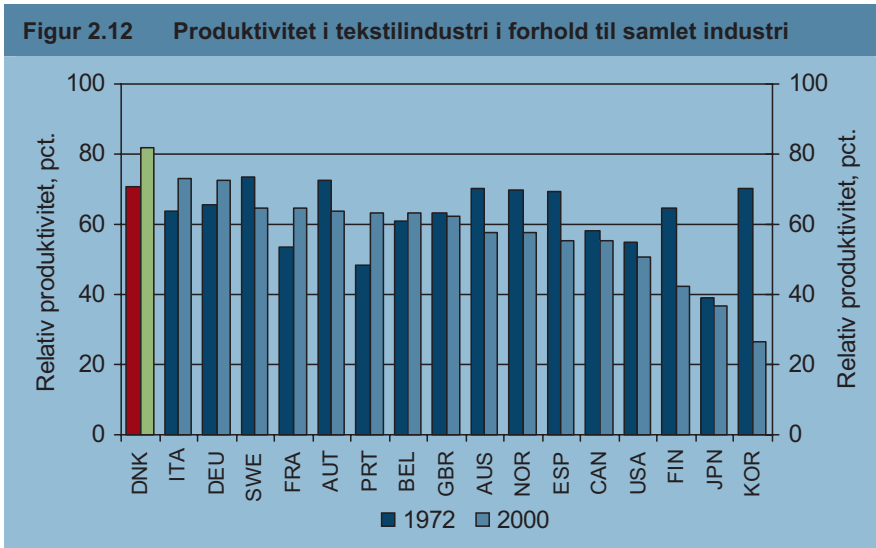
Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

2.5 Styrkepositionernes beskæftigelsesudvikling

En branche kan godt være en styrkeposition uden, at dens beskæftigelsesudvikling er positiv. Som eksempel herpå blev tekstilbranchen fremdraget.

På trods af at tekstilindustrien har været gennem en længere nedtur fra 1960'erne og frem, er den blandt Danmarks styrkepositioner. I forhold til andre OECD-lande, har branchen overvejende haft nettooverskud på handelen med andre OECD-lande.⁷ En del af forklaringen kan være, at det er lykkedes Danmark at høste gevinsterne af globaliseringen og outsource de arbejdsintensive processer med at producere tøjet og i stedet koncentrere sig om designe og markedsføring af tøj.

Arbejdsproduktivetsniveauet i tekstilindustrien er i alle OECD-lande lavere end den gennemsnitlige arbejdsproduktivitet i den samlede industri. I Danmark har tekstilindustriens produktivitet dog altid været på et relativt højt niveau i forhold til den samlede industri. Alligevel er det lykkedes den danske tekstilindustri at forbedre produktiviteten – bl.a. ved at udnytte globaliseringen – så arbejdsproduktiviteten i 2000 er højere i forhold til den samlede industri i 1972. Danmark er det land, hvor tekstilindustrien har opnået den højeste relative produktivitet i 2000, jf. figur 2.12.

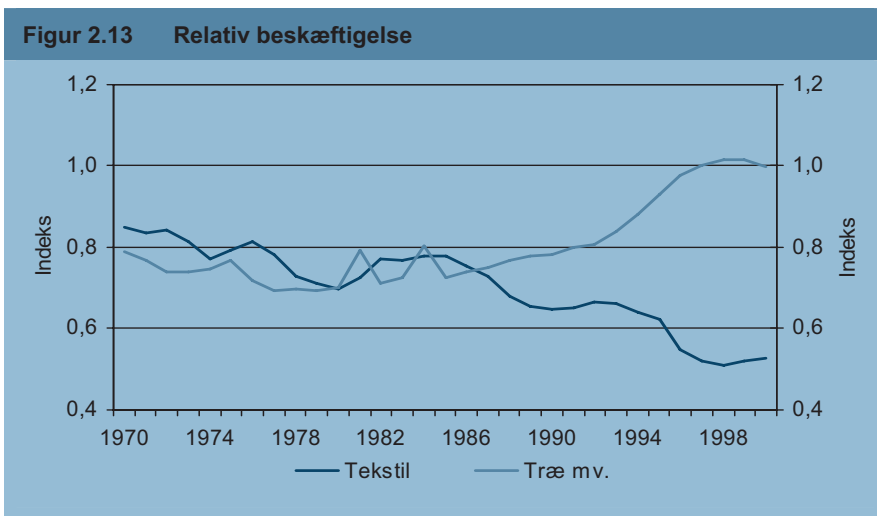


Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

⁷ Betragtes ikke OECD-lande har Danmark et relativt stort underskud på nettoeksporten af tekstilvarer.

Der kan konstrueres et mål for den relative beskæftigelse inden for tekstil- og møbelproduktion. Det gøres ved at sætte andelen af fremstillingssektorens beskæftigelse i de enkelte brancher i forhold til andelen af fremstillingssektorens beskæftigelse i de samme brancher for udlandet, hvorefter der vægtes med det effektive kronekursindeks.

Tekstilbranchens andel af den samlede beskæftigelse i industrien er faldende i Danmark i forhold til udlandet, jf. figur 2.13. Omvendt forholder det sig med beskæftigelsen inden for træindustri mv., der generelt udgør en større andel af beskæftigelsen i industrien siden slutningen af 1980'erne.



Anm.: Branchens andel af den samlede beskæftigelse i fremstilling i forhold til det tilsvarende tal i udlandet.

Kilde: OECD STAN og egne beregninger.

Udviklingen i tekstilindustrien indikerer, at styrkepositionen inden for tekstilbranchen er blevet fastholdt bl.a. som følge af rationaliseringer og outsourcing. Søndres der mellem de processer, der er forbundet med at producere og designe tøj, tyder det på, at det er produktionen af tøj, der er sendt til udlandet, mens design og markedsføring er blevet i Danmark.

Udviklingen inden for træindustrien viser derimod, at styrkepositionen er opnået samtidigt med en relativ stigning i beskæftigelsen. Herved er der tale om en branche, som ikke blot udgør en styrkeposition, men som relativt set ekspanderer.

Appendiks 2

Kode	Branchens navn	Kode	Branchens navn
01109	Landbrug	52300	Apoteker og materialister
01129	Gartnerier	52419	Detailh. m. beklædning og fodtøj
01400	Maskinstationer og anlægsgartnerie	52449	Detailhandel i øvrigt, reparationsvirksomhed
02000	Skovbrug	55000	Hoteller og restauranter
05000	Fiskeri	60000	Land-, rørtransport
11000	Udvinning af olie og naturgas	61000	Skibsfart
14009	Udvinning af grus og ler mv.	62000	Lufttransport
15009	Føde-, drikke- og tobaksvareindustri	63000	Hjælpevirksomhed til transport
17009	Tekstil- og læderindustri	64000	Post og telekommunikation
20000	Træindustri	65000	Finansiering
21009	Papir og grafisk industri	66000	Forsikring
23000	Mineralolieindustri	67000	Finansiell service
24000	Kemisk industri	701109	Ejendomsrådgivningsvirksomhed mv.
25000	Gummi- og plastindustri	702009	Boliger
26000	Sten-, ler- og glasindustri	702040	Udlejning af erhvervsjendomme mv.
27009	Fremstilling og forarbejdning af metal	71000	Udlejning af transportmidler og maskiner
29000	Maskinindustri	72000	It-service
300000	Fremstilling af kontormaskiner og edb-udstyr	73000	Forskning og udvikling
310000	Fremstilling af andre elektriske maskiner og apparater	74000	Rådgivning og rengøring mv.
320000	Fremstilling af telemateriel	75000	Offentlig administration
330000	Fremstilling af medicinsk udstyr og ure	80000	Undervisning
35009	Transportmiddelindustri	85109	Sundhedsvæsen
36000	Møbelindustri og anden industri	85319	Sociale institutioner mv. for børn og unge
40009	Energi- og vandforsyning	85329	Sociale institutioner mv. for voksne
45000	Bygge og anlæg	90000	Renovation

50000	Autohandel, service og tankstationer	91000	Organisationer og foreninger
51000	Engroshandel undtagen med biler	92000	Forlystelser, kultur og sport
52109	Detailhandel m. fødevarer mv.	93009	Anden Servicevirksomhed
52299	Varehuse og stormagasiner		

Kapitel 3

Danske virksomheders størrelse og produktivitet

3.1 Indledning

Vækst skabes i virksomhederne via øget omsætning, ansættelse af medarbejdere, udvikling af nye produkter og viden mv. Både små og store virksomheder yder bidrag til beskæftigelse og velstand.

De store danske virksomheder er imidlertid de mest produktive. Den gennemsnitlige produktivitet i virksomheder med over end 500 ansatte ligger 50 pct. over gennemsnittet for de mindste virksomheder.¹

Jo større virksomhederne er, desto højere er produktiviteten. Iværksætteren er dog en væsentlig undtagelse. Sammenlignet med ikke-iværksættervirksomheder af samme størrelse er produktiviteten 20 pct. højere i iværksættervirksomhederne.

Den højere produktivitet i de største virksomheder kan skyldes stordriftsfordele, som kan være relateret til investeringer i ny teknologi og udvikling af nye produkter. De største virksomheder kan desuden være bedre til at høste gevinsten af indsatsen gennem deres større markedsmæssige fodfæste.

Erhvervslivets størrelsesstruktur kan derfor have betydning for produktivitet og vækst. Det er en almindelig opfattelse, at dansk erhvervsliv er domineret af mange små virksomheder. Men sådan er det ikke.

- Danmark har relativt færre helt små virksomheder end andre lande, og de små virksomheder er gennemsnitlig større end de tilsvarende europæiske.
- Til gengæld er de største danske virksomheder gennemsnitlig mindre end de tilsvarende europæiske.

Danmark har derfor en relativt lille del af beskæftigelsen i store virksomheder.

¹ Med mindre andet fremgår af sammenhængen, menes der med produktivitet totalfaktorproduktiviteten. Se definitionen i boks 3.4.

For at vurdere konsekvenserne af størrelsesstrukturen, bør man anvende et mål, der afspejler fordelingen af beskæftigelsen. Et sådant mål introduceres i kapitlets beregninger - det såkaldte co-worker mean, der angiver hvor mange kollegaer, en gennemsnitlig ansat har.

Målt på denne måde ændrer konklusionen sig en smule, så den gennemsnitlige danske virksomhed er 16 pct. mindre end den europæiske.

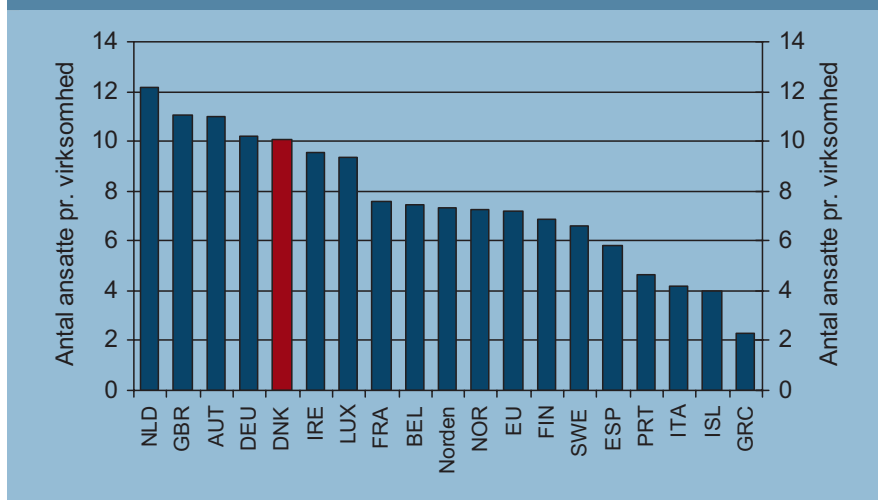
I Danmark har vi dog også brancher, hvor virksomhederne er større end deres europæiske konkurrenter. Særligt fødevarerbranchen, men også i erhvervene møbler mv., papir og tryk, ikke-metalvarer i øvrigt og øvrig fremstillingsvirksomhed. Sammen med det faktum, at de samme brancher har en relativ høj beskæftigelsesandel i forhold til et europæisk gennemsnit, afspejler det Danmarks komparative fordele, jf. kapitel 2.

Virksomhedsstørrelsen drages til tider ind i den politiske debat. Der argumenteres f.eks. for, at virksomhedernes begrænsede størrelse berettiger til særlige støtteordninger for mindre virksomheder.

Hvis man vil målrette tiltag mod bestemte typer af virksomheder, bør det være begrundet i forventninger om et større vækstpotentiale, og ikke i en isoleret betragtning ud fra størrelsen. Som det fremgår af kapitlet, er de mindre danske virksomheder dog ikke så små endda. Hertil kommer, at de største virksomheder tilsyneladende er bedre til at udnytte ressourcerne til at sikre et højt afkast i form af højere produktivitet. Det understøtter det hensigtsmæssige i at føre en politik, der er fokuseret på at sikre gode rammevilkår og fjerne eventuelle vækstbarrierer for virksomhederne i dansk erhvervsliv.

3.2 Danske virksomheders størrelse

Det fremføres ofte, at dansk erhvervsliv er domineret af små og mellemstore virksomheder. I Danmark er der ganske vist mange små og mellemstore virksomheder, men den gennemsnitlige danske virksomhed er større end den gennemsnitlige europæiske virksomhed. I 2003 beskæftigede en dansk virksomhed således i gennemsnit 10 ansatte, mens gennemsnittet i Norden og EU var ca. 7 ansatte, jf. figur 3.1.

Figur 3.1 Virksomhedsstørrelse på tværs af lande, 2003


Anm.: Simpelt gnsn. for private virksomheder. EU er EU-15 landene. Norden er SWE, DNK, NOR, FIN og ISL.

Kilde: EIM Business and Policy Research (2003) og egne beregninger.

Den relativt højere danske gennemsnitsstørrelse dækker ikke over, at Danmark har mange helt store virksomheder, men nærmere, at vi har færre meget små virksomheder. I Danmark har 87,4 pct. af virksomhederne således færre end 10 ansatte, mens det gælder for 92,4 pct. af virksomhederne i EU landene, jf. tabel 3.1.

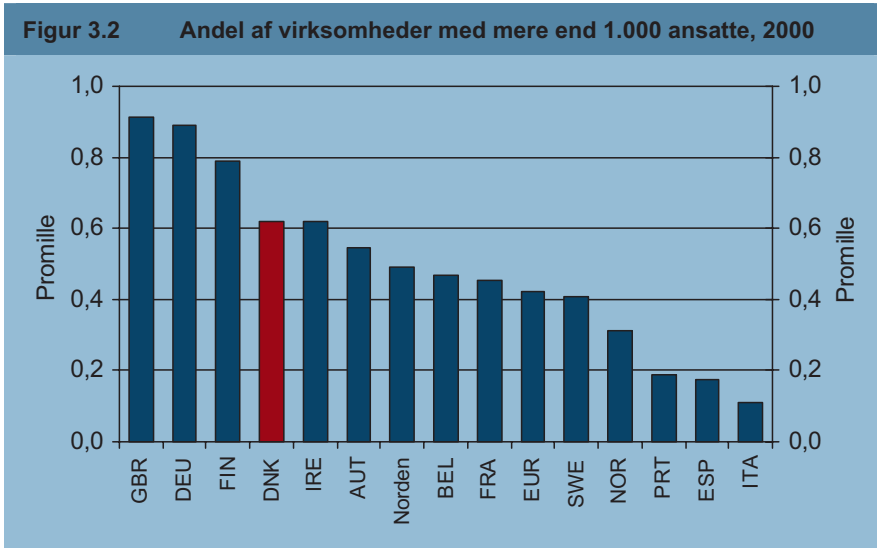
Tabel 3.1 Virksomhedens fordeling på virksomhedsstørrelse i pct., 2003

Virksomheder	Danmark	Norden	EU
Meget små (1-9)	87,4	92,0	92,4
Små (10-49)	10,2	6,6	6,5
Mellemstore(50-249)	1,9	1,1	0,9
Store (over 249)	0,5	0,3	0,2
Total	100,0	100,0	100,0

Anm.: Tallene i parentes angiver antal ansatte. EU er EU-15 landene. Norden er SWE, DNK, NOR, FIN og ISL.

Kilde: EIM Business and Policy Research (2003) og egne beregninger.

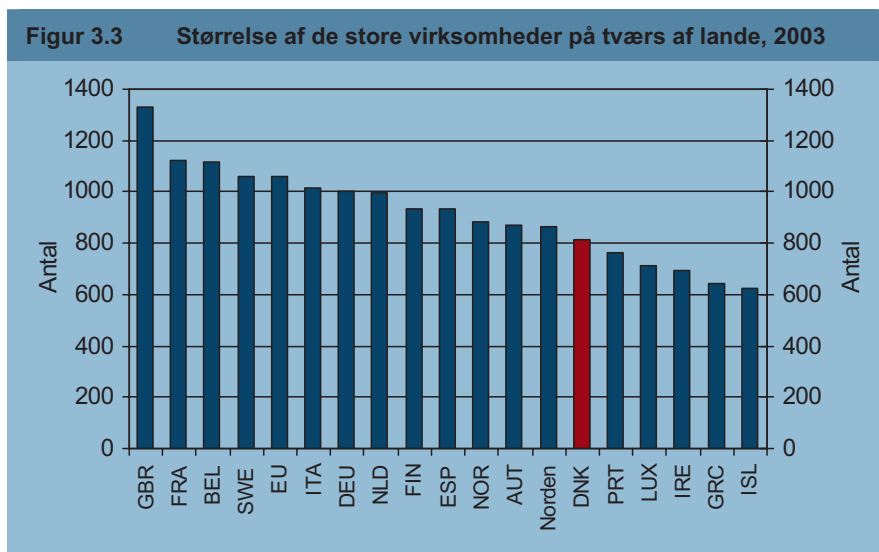
Med den traditionelle definition af store virksomheder (flere end 249 ansatte) havde Danmark i 2000 også en relativ højere andel af disse virksomheder (0,5 pct.) end både Norden (0,3 pct.) og EU (0,2 pct.). Selv når niveauet øges til 1.000 ansatte, var Danmarks andel stadig høj i forhold til de andre vesteuropæiske lande, jf. figur 3.2.



Anm.: EUR udgøres her af DNK, DEU, ESP, FRA, ITA, FIN, SWE, GBR, BEL, IRE, AUT, PTR og NOR, mens Norden udgøres af DNK, FIN, SWE og NOR.

Kilde: Eurostats SBS database og egne beregninger.

Danmark har således en høj andel af, hvad man normalt definerer som store virksomheder. Den gennemsnitlige store danske virksomhed er imidlertid væsentlig mindre end i de fleste andre europæiske lande. Hvor de store virksomheder i Danmark i 2003 i gennemsnit havde godt 800 ansatte, var EU-gennemsnittet næsten 1.100 ansatte. Sammenlignet med den gennemsnitlige nordiske virksomhed, rådede en stor dansk virksomhed over ca. 50 færre ansatte, jf. figur 3.3.



Anm.: Simpelt gnsn. Med store virksomheder menes virksomheder med mere end 249 ansatte. EU er EU-15 landene. Norden er DNK, FIN, SWE, NOR og ISL.

Kilde: EIM Business and Policy Research (2003) og egne beregninger.

Det er således kendetegnende, at der i dansk erhvervsliv ikke er mange af de rigtigt store virksomheder i det, der kan kaldes den internationale superliga. Danmark er underrepræsenteret af virksomheder med flere tusinde ansatte i modsætning til lande som Tyskland og England. På det amerikanske erhvervmagasin *Fortune's* liste over verdens 500 største virksomheder figurerer der således også kun to danske virksomheder, mens eksempelvis Sverige har 7 virksomheder på listen, jf. *Fortune* (2005).

Når konsekvenserne af et lands størrelsesstruktur skal vurderes, er det ikke nok at se på størrelsen af den gennemsnitlige virksomhed. Det er nødvendigt at vide, hvor stor en del af den samlede beskæftigelse, der ligger i hhv. små og store virksomheder. Overordnet er det f.eks. bedre, at der er kraftig vækst i en stor virksomhed end i en lille.

Det såkaldte co-worker mean tager højde for dette, idet det vægter virksomhedernes størrelse med andelen af ansatte. Populært sagt angiver det virksomhedsstørrelsen, når man undersøger, hvor mange kollegaer (co-workers) en gennemsnitligt beskæftiget har. Den præcise definition og et illustrativt eksempel fremgår af boks 3.1.

Boks 3.1 Definition af co-worker mean

Virksomhederne i forskellige lande j , er opdelt på brancher i , som er opdelt i størrelsesgrupper k afhængigt af antallet af beskæftigede. Beskæftigelsen betegnes b og antal virksomheder v . Det gennemsnitlige antal beskæftigede s i land j , branche i og størrelsesgruppe k (se nedenfor) kan derfor skrives $s_j^k = \frac{b_j^k}{v_j^k}$. Vurderet ved co-worker mean er

den typiske størrelse for virksomhederne i branche i i land j givet ved $s_i = \sum_k w_i^k \cdot s_j^k$, hvor

$$w_i^k = \frac{b_i^k}{\sum_k b_i^k}$$

er beskæftigelsesvægten for størrelsesgruppe k i branche i .

Ligeledes kan den gennemsnitlige beskæftigelsesvejede virksomhedsstørrelse i land j beregnes som $s_j = \sum_i w_{ij} s_{ij}$, hvor $w_{ij} = \frac{b_{ij}}{b_i}$ er beskæftigelsesvægten for branche i i land j .

Følgende eksempel illustrerer forskellen på at anvende et simpelt gennemsnit og et co-worker mean som mål for virksomhedsstørrelsen:

En økonomi består af tre lande, A, B og C, hver med i alt 100 beskæftigede. A består af 2 virksomheder, som hver beskæftiger 50 personer. B består ligeledes af 2 virksomheder, men beskæftigelsen er fordelt med 99 personer i den ene virksomhed og 1 i den anden. C udgøres af 1 virksomhed med i alt 100 beskæftigede. I både B og C er beskæftigelsen altså ret koncentreret i en enkelt virksomhed, mens beskæftigelsen i A er ligeligt fordelt mellem virksomhederne. A skiller sig altså ud i forhold til B og C. Et fornuftigt mål for virksomhedernes typiske størrelse skulle gerne afspejle dette.

Et simpelt gennemsnit giver, at den typiske virksomhed i de tre lande beskæftiger henholdsvis 50, 50 og 100 personer, jf. tabellen nedenfor. Her forekommer land A og B altså at være ens.

Angives virksomhedsstørrelsen i stedet ved co-worker mean fås virksomhedsstørrelser i de tre lande på hhv. 50, 98,02 ($1/100 \cdot 1 + 99/100 \cdot 99$) og 100 personer, svarende til at A adskiller sig fra B og C, som til gengæld forekommer ret ens.

Virksomhed \ Land	A	B	C
1, antal ansatte	50	99	100
2, antal ansatte	50	1	-
Simpelt gnsn.	50	50	100
Co-worker mean	50	98,02	100

Data for virksomhederne kommer fra Eurostats SBS database. Virksomhedsstørrelsen i 2000 undersøges og udskiftes med data for 1999 eller 2001, hvis data for 2000 ikke foreligger for en branche. Hvis der for en branche blot mangler data for én størrelsesgruppe, er denne værdi blevet udregnet residualt. Brancherne er udvalgt efter, at de skal være præget af konkurrence, mens det mht. landene har været afgørende, at data er konsistent (hvilket ikke var tilfældet for HOL og GRE; dertil kommer, at LUX og CHE er fravalgt pga. strukturmæssige forskelle). En klassifikation af de medtagne brancher findes i tabel 3.6 i appendiks. Kilden er Pagano og Schivardi (2003).

Virksomhederne tildeles således en vægt efter, hvor mange ansatte de råder over. Ved det simple gennemsnit får alle virksomheder den samme vægt. I stedet for antal ansatte kunne f.eks. værditilvæksten anvendes som vægt. Det ville imidlertid ikke føre til væsentlige andre konklusioner ved sammenligningen mellem lande. Værditilvækstens fordeling på størrelsesgrupper svarer således stort set til beskæftigelsens fordeling, jf. tabel 3.2.

Tabel 3.2 Størrelsesstrukturen i Danmark, 2002					
Virksomhedsstørrelse	0-9 ansatte	10-49 ansatte	50-249 ansatte	Over 249 ansatte	Total
Andel af antal virksomheder, pct.	90	9	0	0	100
Andel af beskæftigede, pct.	23	25	20	32	100
Andel af værditilvækst, pct.	23	20	19	39	100

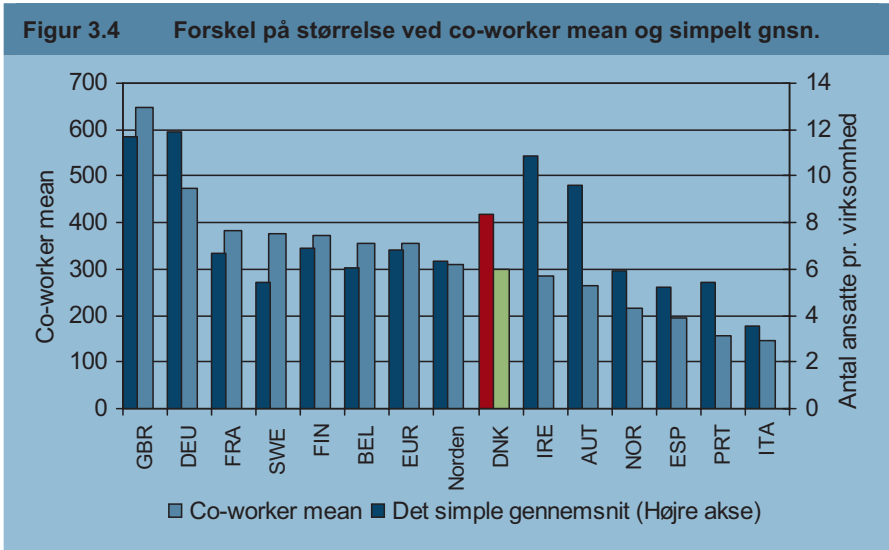
Anm.: Private virksomheder.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Co-worker mean metoden tillægger store virksomheder større vægt, hvilket betyder, at virksomhedsstørrelsen i Danmark i 2000 bliver mindre end EUR-gennemsnittet² i modsætning til en beregning forankret i den almindelige gennemsnitsbetragtning.³ Beregnet som co-worker mean har gennemsnitsvirksomheden i Danmark 298 ansatte mod 356 ansatte i EUR, jf. figur 3.4. Målt på denne måde er virksomhederne i Danmark således 16 pct. mindre end i EUR.

² EUR er DNK, DEU, ESP, FRA, ITA, FIN, SWE, GBR, BEL, IRE, AUT, PTR og NOR.

³ Pagano og Schivardi (2003) finder tilsvarende, at Danmark vha. co-worker mean har marginalt mindre virksomheder end gennemsnittet i andre EU-lande for året 1998.

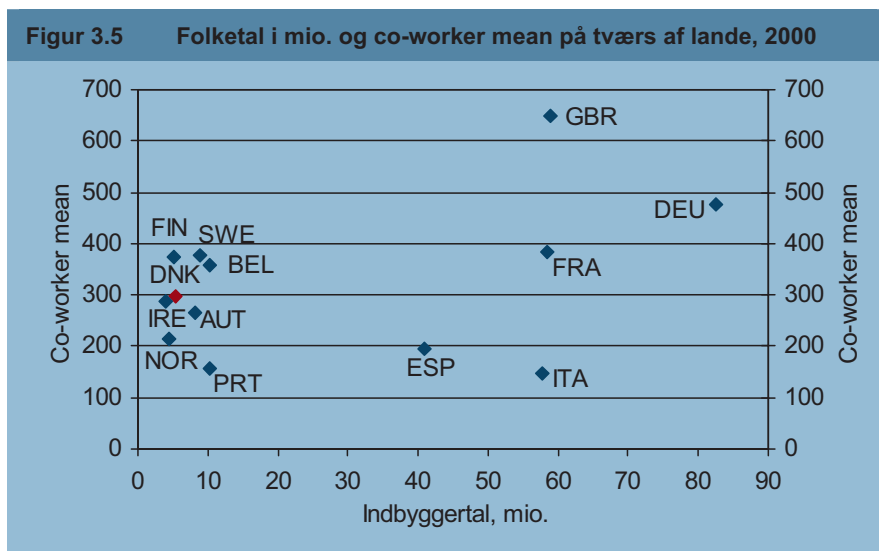


Anm.: Virksomhedsstørrelsen på tværs af lande i 2000. Co-worker mean svarer til antal kollegaer pr. gennemsnitligt beskæftiget. EUR er DNK, DEU, ESP, FRA, ITA, FIN, SWE, GBR, BEL, IRE, AUT, PTR og NOR, mens Norden udgøres af DNK, FIN, SWE og NOR.

Kilde: Eurostats SBS database og egne beregninger.

Det kunne tænkes, at årsagen til, at Danmark har få helt store virksomheder, er, at Danmark er et relativt lille land med deraf mindre afsætningsmuligheder og arbejdsudbud.

Indbyggertallet i et land kan bruges som mål for størrelsen af hjemmemarkedet og udbuddet af arbejdskraft. Den relativt mindre virksomhedsstørrelse i Danmark kan imidlertid ikke umiddelbart forklares ved indbyggertallet. Der er således stor forskel i co-worker mean i lande, der befolkningsmæssigt minder om hinanden, jf. de to ”klumper” i figur 3.5.



Kilde: Danmarks Statistik, Eurostats SBS database og egne beregninger.

Det kan ikke udelukkes, at det historisk har været tilfældet, at små lande har haft mindre virksomheder som følge af mindre efterspørgsel. Men i takt med det indre marked i Europa og globaliseringen generelt er hjemmemarkedets betydning aftagende. Det er andre faktorer, der forklarer størrelsesstrukturen, hvoraf nogle beskrives i det følgende afsnit.

3.3 Størrelsesstruktur og specialisering

Virksomhederne i Danmark er som nævnt 16 pct. mindre end virksomhederne i EUR⁴, når co-worker mean anvendes som mål for størrelsen.

En del af denne forskel kan tilskrives den danske branchestruktur. Danmark har således en relativt større del af beskæftigelsen i brancher, der er kendetegnet ved små virksomheder, som f.eks. hotel og restaurationsbranchen. Forskellen mellem den danske og den europæiske branchestruktur kan isoleret set forklare 6 pct.point af forskellen mellem det danske og det europæiske co-worker mean, jf. metoden i boks 3.2.

⁴ EUR er DNK, DEU, ESP, FRA, ITA, FIN, SWE, GBR, BEL, IRE, AUT, PTR og NOR

Hovedforklaringen er dog, at de danske virksomheder *generelt* er mindre end de europæiske virksomheder i samme branche. Det øger isoleret set forskellen mellem det danske og det europæiske co-worker mean med 21 pct. point, jf. tabel 3.3.⁵

Tabel 3.3 Årsager til størrelsesforskel (og forklaringsgrad), pct.point

	Total afvigelse ift. EUR	Afvigelse grundet		
		Forskellig branchestruktur	Forskellig virksomhedsstørrelse i brancherne	Samspil mellem størrelse og beskæftigelsesfordeling i brancher
DNK	-16	-6	-21	11
Norden	-13	0	-15	2
DEU	33	9	13	11
ESP	-45	-8	-38	2
FRA	7	1	4	2
ITA	-59	-7	-56	5
FIN	5	-3	-9	16
SWE	6	5	0	1
GBR	82	1	70	11
BEL	0	1	-3	2
IRE	-20	4	-43	20
AUT	-26	-4	-29	6
PRT	-56	-15	-46	5
NOR	-39	1	-45	5

Anm.: Til dekomponeringen anvendes tal fra tabel 3.7 og tabel 3.8, som findes i appendiks, hvor en mere detaljeret oversigt over virksomhedsstørrelser og beskæftigelse fordelt på brancher kan findes. EUR er DNK, DEU, ESP, FRA, ITA, FIN, SWE, GBR, BEL, IRE, AUT, PTR og NOR, mens Norden udgøres af DNK, FIN, SWE og NOR.

Kilde: Eurostats SBS database og egne beregninger.

⁵ Med andre ord, hvis man antog, at den danske virksomhedsstørrelse svarede til den gennemsnitlige i EUR, ville den gældende fordeling af beskæftigelse i Danmark medføre, at danske virksomheder gennemsnitligt var 6 pct. mindre.

Hvis man ikke tog højde for en samspilseffekt mellem størrelses- og branchestruktur, ville virksomhederne i Danmark derfor være hele 27 pct. mindre end virksomhederne i EUR. Samspilseffekten på 11 pct. betyder dog, at virksomhedsstørrelsen gennemsnitligt ”kun” bliver 16 pct. mindre end et EUR gennemsnit.

Den positive samspilseffekt skyldes, at Danmark har store virksomheder og en høj beskæftigelsesandel i brancher, der ellers er præget af det modsatte på europæisk plan. Et oplagt eksempel er branchen for fødevarer, hvor Danmark har de største virksomheder mellem EU landene samtidigt med, at branchen beskæftiger en relativ høj andel af de ansatte i Danmark.

Boks 3.2 Dekomponering af forskelle i virksomhedsstørrelser

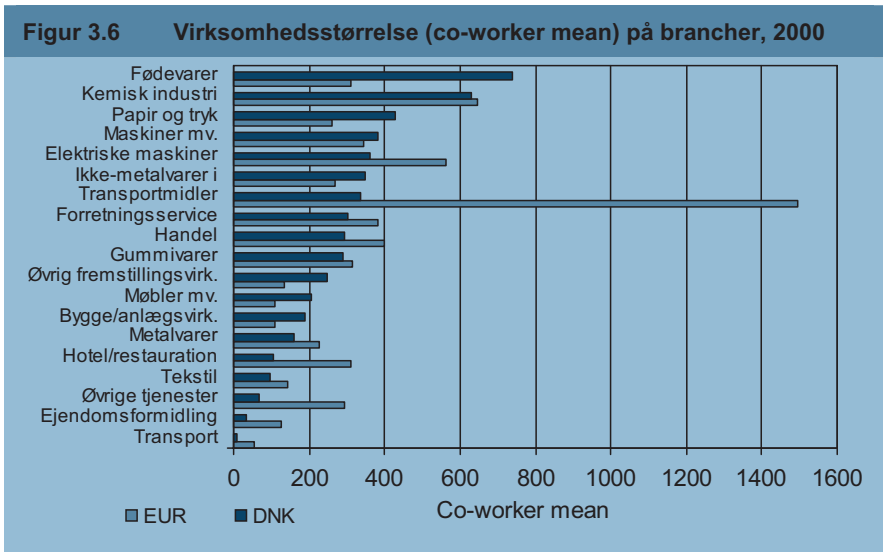
Forskellen mellem virksomhedsstørrelsen i land j og benchmark (her EUR), som henholdsvis betegnes s_j og \bar{s} , kan dekomponeres på følgende måde

$$\begin{aligned} s_j - \bar{s} &= \sum_i w_i \cdot s_i - \sum_i \bar{w}_i \cdot \bar{s}_i \\ &= \sum_i \left(w_i - \bar{w}_i \right) \cdot \bar{s}_i + \sum_i \left(s_i - \bar{s}_i \right) \cdot \bar{w}_i + \sum_i \left(s_i - \bar{s}_i \right) \cdot \left(w_i - \bar{w}_i \right) \\ &= \Delta_w + \Delta_s + \Delta_{ws} \end{aligned}$$

hvor s_{ij} er den gennemsnitlige virksomhedsstørrelse i branche i i land j og w_{ij} beskæftigelsesvægten for branche i i land j , mens variable som angives med streg over er værdier for benchmark landet.

Det første led, Δ_w , angiver den del af forskellen, som kan tilskrives forskelle i fordelingen af beskæftigelsen mellem brancher. Det andet led, Δ_s , angiver den del, som kan tilskrives forskellige virksomhedsstørrelser inden for brancherne, mens det tredje led, Δ_{ws} , er et såkaldt interaktionsled (samspillet mellem virksomhedsstørrelse og beskæftigelsesfordeling i brancher), se forklaring i teksten.

Det samme gør sig gældende for erhvervene møbler mv., papir og tryk, ikke-metalvarer i øvrigt, øvrig fremstillingsvirksomhed og bygge og anlægsvirksomhed, hvor virksomhederne er større end i EUR, ligesom det til en mindre udstrækning gælder for erhvervet maskiner mv., jf. figur 3.6.



Anm.: Se i øvrigt tabel 3.7 og tabel 3.8, som findes i appendiks. EUR er DNK, DEU, ESP, FRA, ITA, FIN, SWE, GBR, BEL, IRE, AUT, PTR og NOR.

Kilde: Eurostats SBS database og egne beregninger.

Størrelsesstrukturen i de danske brancher afspejler til en vis grad de danske komparative fordele.⁶ Danmark har netop en styrkeposition i erhvervene, der fremstiller produkter af træ, maskiner, ikke-metalvarer i øvrigt og øvrig fremstillingsvirksomhed, og i lidt mindre udstrækning fødevarerbranchen, jf. analysen i kapitel 2.

I erhvervene hotel og restauration, forretningsservice og handel er virksomhederne i Danmark mindre end i EU. Der er her, at en god del af forklaringen på de gennemsnitligt mindre danske virksomheder skal findes, da disse tre erhverv tegner sig for 42 pct. af de beskæftigede i EUR.

3.4 Virksomhedsstørrelse og produktivitet

Har det nogen betydning for produktiviteten, om virksomheder er store eller små?

⁶ Komparative fordele i produktionen af nogle varer betyder, at et land kan producere disse varer forholdsvis mere effektivt end andre lande.

I dette kapitel præsenteres Økonomi- og Erhvervsministeriets foreløbige bud baseret på danske virksomhedsdata. Analyserne er unikke i den forstand, at der ikke kendes til analyser på et tilsvarende detaljeret datagrundlag, se boks 3.3.

Boks 3.3 Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase

Danmarks Statistik har for Økonomi- og Erhvervsministeriet opbygget en omfattende virksomhedsdatabase med oplysninger om alle danske virksomheder (firmaer, dvs. den juridiske enhed) og deres ansatte for perioden 1999-2002 på baggrund af firmastatistikken og IDA. Databaseen udbygges løbende med nye informationer og tilknytning af nye år.

Databasen gør det muligt at følge virksomhedernes udvikling og dispositioner over tid, hvilket f.eks. gør den velegnet til strukturelle policy- og erhvervsøkonomiske analyser. Derudover fungerer databasen som en databank til detaljeret deskriptiv statistik af virksomhederne i Danmark, hvilket gør det nemt og hurtigt at udtrække specifikke oplysninger.

Virksomhedsdatabaseen har årligt informationer om ca. 300.000 virksomheder fordelt på mere end 200 variable.

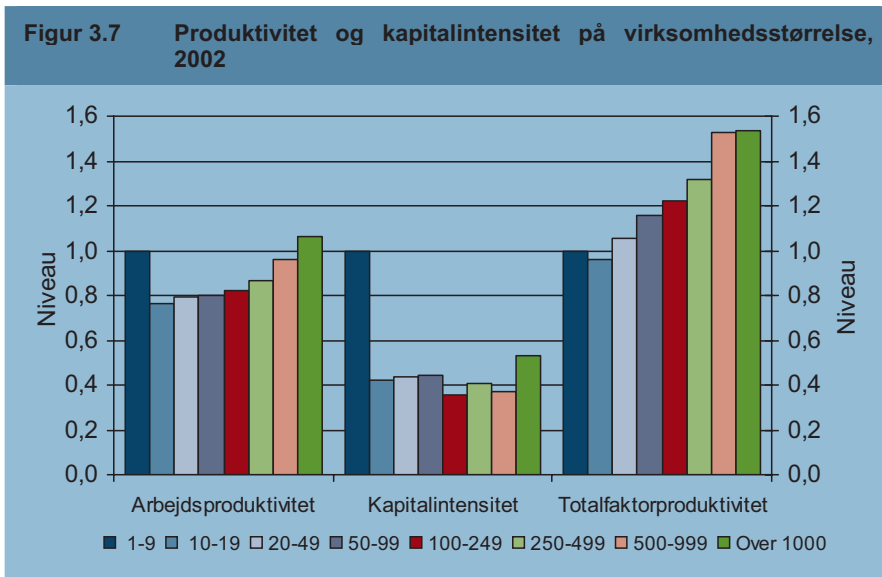
De mindste virksomheder synes umiddelbart at have en større arbejdsproduktivitet end de større virksomheder, hvis man ser bort fra virksomheder med over 1.000 ansatte, jf. figur 3.7. Der er næsten ingen forskel på arbejdsproduktivitetsniveauet blandt de mellemstore virksomheder.

Arbejdsproduktiviteten fortæller i sig selv ikke meget om, hvor effektiv en virksomhed af en given størrelse er. Således kan f.eks. en bedre uddannet medarbejderstyrke eller et større produktionsapparat pr. ansat øge arbejdsproduktiviteten.

Til illustration viser figur 3.7, at den typiske virksomhed blandt de små virksomheder råder over markant mere kapitalapparat pr. årsværk end de øvrige virksomheder. Det kan være en forklaring på den højere gennemsnitlige arbejdsproduktivitet i de mindste virksomheder.

Derfor giver det bedst mening at sammenligne totalfaktorproduktiviteten. For en definition af virksomhedernes totalfaktorproduktivitet henvises til boks 3.4. I så fald er der tegn på, at de største virksomheder gennemsnitligt er de mest

produktive i Danmark, jf. figur 3.7.⁷ Produktivitetforskellen er imidlertid beskeden mellem grupperne af virksomheder med 500-999 og over 1.000 ansatte. Det har dermed ikke så stor betydning for produktiviteten, at Danmark i europæisk sammenhæng har få af de rigtigt store virksomheder, da produktivitetforskellen til de næststørste virksomheder ikke er markant. Den laveste gennemsnitlige produktivitet findes ikke hos de mindste virksomheder, men i gruppen af virksomheder med 10-19 ansatte.



Anm.: Simpelt gnsn. inden for størrelsesgruppen. Alle værdier er normaliseret, så de mindste virksomheder (1-9 ansatte) antager værdien 1.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

⁷ Det kan skyldes brancheeffekter m.v. Dette tages der højde for i en efterfølgende statistisk analyse. Lentz og Mortensen (2005) finder omvendt ikke nogen sammenhæng mellem virksomhedsstørrelse og produktivitet baseret på en korrelationsanalyse. Lentz og Mortensens analyse korrigerer dog kun totalfaktorproduktivitet for uddannelse, ligesom analysen kun omfatter virksomheder med mere end 20 ansatte.

Boks 3.4 Beregning af virksomheders totalfaktorproduktivitet

Med totalfaktorproduktivitet menes den produktivitet, der kort fortalt ikke er et resultat af mere kapital eller kvalificeret arbejdskraft i produktionsprocessen. Vækst i totalfaktorproduktiviteten kan f.eks. skyldes tekniske fremskridt eller bedre organisering af produktionen på arbejdspladsen, men den kan også fange målefejl. Udviklingen på et mere overordnet (makro) niveau kan også være forårsaget af omfordeling af ressourcer mellem virksomhederne, så de mere produktive virksomheder får en højere andel af arbejdsstyrken eller kapitalapparatet.

Niveaueet for totalfaktorproduktiviteten i virksomhederne er i dette kapitel beregnet på baggrund af den log-transformerede Cobb-Douglas produktionsfunktion:

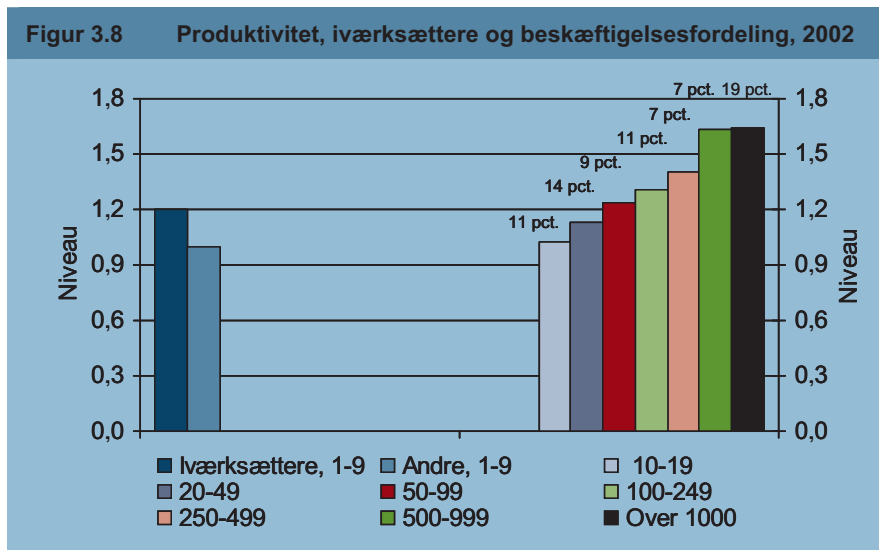
$$\ln VT_{it} = \alpha_j + \beta_L \ln L_{it} + \beta_K \ln K_{it} + \beta_X \ln X_{it} + \varepsilon_{it}.$$

Beregningerne omfatter alle danske virksomheder i perioden 1999-2002 opdelt på 14 brancher. VT er værditilvækst, L og K hhv. arbejdskraft og kapitalapparat, og X er en vektor indeholdende en række kontrolvariable såsom konkurrence, uddannelse og eksportorientering. α_j er totalfaktorproduktivitetsniveauet i en given sektor, hvormed den enkelte virksomheds produktivitet i år t bestemmes sammen med residualen, $\alpha_j + \varepsilon_{it}$. Estimationsmetoden er paneldataestimation ved GMM-SYS (t-1).

Som det fremgår af figur 3.8. har iværksættere et forholdsvis højt produktivitetsniveau⁸. Ser man derfor bort fra iværksættere, vil produktiviteten øges med virksomhedsstørrelsen.

Næsten en fjerdedel af alle beskæftigede er ansat i de mindste virksomheder. Det svarer stort set til beskæftigelsen i de største - og de gennemsnitligt mest produktive - virksomheder. Samlet beskæftiger virksomheder med mere end 50 ansatte over halvdelen af alle ansatte i den private sektor, jf. figur 3.8.

⁸ En iværksættervirksomhed defineres her som en virksomhed, der har eksisteret i højst 5 år, se i øvrigt kapitel 4.



Anm.: Produktivitet er totalfaktorproduktivitet. Pct.værdierne over søjlerne angiver fordelingen af beskæftigelsen i Danmark på private virksomheder (beregnet som et simpelt gennemsnit inden for størrelsesgruppen). Værdierne er normaliseret ift. ikke-iværksættere med 1-9 ansatte.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Der er flere mulige forklaringer på den højere produktivitet i de større virksomheder. Der kan f.eks. være tale om, at de store virksomheder simpelthen er at finde i brancher med højere produktivitet, som f.eks. råstofudvinding. Stordriftsfordele er en anden mulig årsag til større produktivitet i store virksomheder.

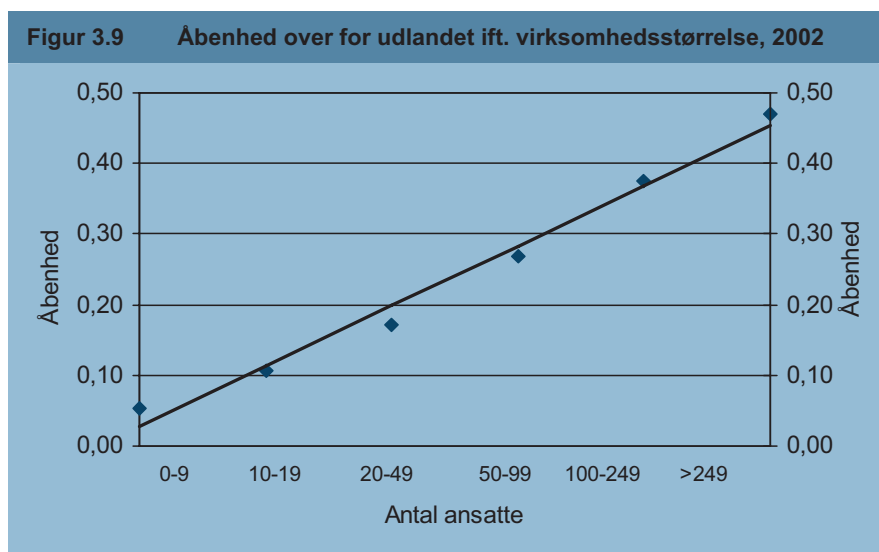
Store virksomheder er markant mere aktive på innovationsfronten. Tal fra CFA (2004) viser, at hele 65 pct. af de største virksomheder (med mere end 250 ansatte) betegner sig selv som innovationsaktive i 2002, mens den tilsvarende andel blandt de mindste virksomheder er på blot 25 pct. Oven i det kommer, at de største virksomheder afholder 60 pct. af de samlede udgifter til innovation, mod 18 pct. for de mindste. Tabel 5.5 i kapitel 5 påviser direkte stordriftsfordele i innovationsprocessen.

Særligt inden for den forskningsdrevne innovation er stordriftsfordele en sandsynlig forklaring på en højere produktivitet. I Danmark er det karakteristisk, at forskning med få undtagelser foretages i de allerstørste virksomheder, som det fremgår af kapitel 5. Den mere intensive forskning i store virksomheder resulter-

rer også i en større andel af det samlede antal søgte patenter. Og nye idéer kan skabe øget omsætning og merværdi i virksomhederne.

På virksomhedssniveau er produktiviteten dog korrigeret for effekter som uddannelse, mere orientering mod udenlandske markeder mv. Alligevel kan det tænkes, at der opstår såkaldte spill-over effekter⁹, der gavner produktivetsniveauet.

Større virksomheder har gennemsnitligt en større orientering mod udenlandske markeder, jf. figur 3.9. Åbenheden (målt som andelen af eksporten og importen i forhold til virksomhedens omsætning) er støt voksende med størrelsen af virksomheden. Det taler for spill-over effekter fra udlandet, som er med til at løfte produktiviteten.

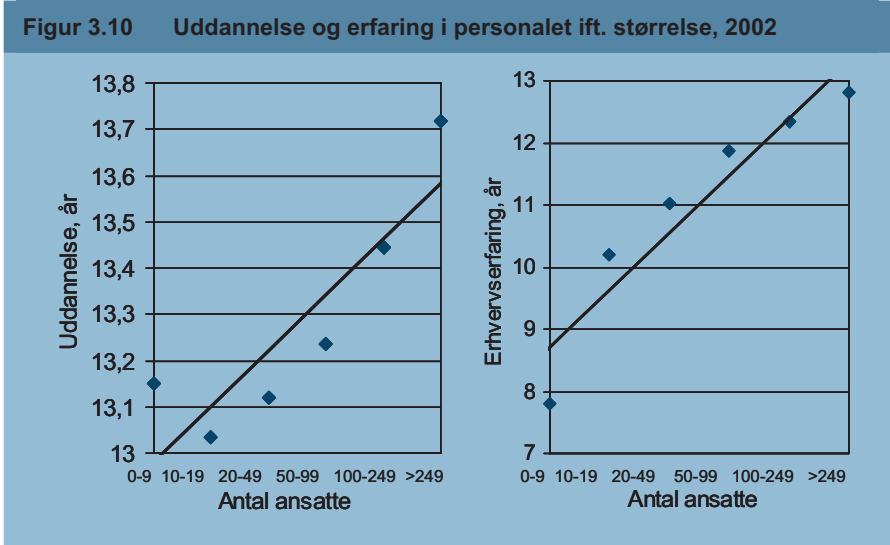


Anm.: Simpelt gnsn. inden for størrelsesgruppen. Åbenhed er givet ved virksomhedens im- og eksport ift. dens omsætning.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

⁹ Et eksempel kan være, at virksomheden via dens adgang til udenlandske markeder stifter bekendtskab med ny teknologi, som den så implementerer i produktionsprocessen på hjemmemarkedet.

Indirekte må der også formodes at være en afledt effekt på produktivitet fra højtuddannede gennem en bedre tilrettelæggelse af arbejdet i en virksomhed eller bedre sparring mellem de ansatte. Ligeledes er det forventeligt, at større erfaring blandt de ansatte giver noget ekstra på produktiviteten. Den ansatte ved drejbænk kan f.eks. finde en mere hensigtsmæssig måde at gøre tingene på, når først vedkommende er fortrolig med den egentlige proces. Som figur 3.10 illustrerer, har de ansatte i større virksomheder gennemsnitligt højere erfaring og længere uddannelse end ansatte i mindre virksomheder.¹⁰



Anm.: Simpelt gnsn. blandt virksomheder inden for størrelsesgruppen.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Spørgsmålet er derfor, om virksomhedsstørrelsen i sig selv betyder noget, når der korrigeres for de indirekte effekter i form af mere uddannelse, større eksport, markedet som virksomheden opererer i mv.

Produktivitetsudtrykket er allerede indirekte korrigeret for størrelseseffekten, da der er taget højde for antallet af årsværk i produktionsprocessen, jf. boks 3.4.

¹⁰ Det kan måske undre, at større virksomheder gennemsnitligt har ansatte med længere uddannelse. Men de store virksomheder, f.eks. inden for fødevarerindustrien, hvor de ansatte traditionelt har en kortere uddannelse, bliver mere end opvejet af store virksomheder inden for f.eks. medicinalvarer, hvor der er flere ansatte med en videregående uddannede.

Hvis der findes en sammenhæng mellem antal ansatte i virksomheden og produktiviteten, er det altså en effekt, der alene må bero på størrelsen af virksomheden, og ikke, at virksomheden f.eks. befinder sig i en højproduktiv sektor, hvilket der også korrigeres for. Derudover tages der højde for udviklingen i produktiviteten vha. trends, jf. boks 3.5 for en kort beskrivelse af beregningsmetode.

Boks 3.5 Estimation af produktiviteten, 1999-2002

Produktiviteten estimeres ved:

$$\ln TFP_{it} = \alpha_j + \beta_X \ln X_{it} + \beta_{Dj} Dbranche_{jt} + trend_t + \varepsilon_{it}$$

Beregningen omfatter alle danske virksomheder i perioden 1999-2002 opdelt på 14 brancher (j). TFP er totalfaktorproduktiviteten, $Dbranche$ er branche-dummies, $trend$ renser for udviklingen over tid, og X er en vektor indeholdende størrelsen af virksomheden, uddannelsesniveaet, erfaring, eksportintensitet, samt krydseffekter mellem størrelse og de tre sidstnævnte variable. Den anvendte metode er paneldataestimation ved 2-step IV.

Når der er rensset for andre faktorer, er der fortsat en sammenhæng mellem størrelsen af virksomheder og produktiviteten.¹¹ En virksomhed, der har en 1 pct. større arbejdsstyrke, vil typisk have et produktivetsniveau, der er omtrent 0,18 pct. højere, jf. tabel 3.4.¹²

Uddannelse, arbejdsmarkedserfaring og mere intensiv orientering mod udlandet har som forventet betydning for produktiviteten, hvilket også fremgik ovenfor, hvor disse variable hver for sig blev sammenholdt med størrelsen af virksomheden.¹³ Hermed verificeres til dels, at spill-over effekter bestemt er realistiske, f.eks. via uddannelse som et resultat af mere kvalificeret sparring. Længden af de ansattes uddannelse er gennemgående markant højere i virksomheder med et højt produktivetsniveau. Ligeledes har de ansatte længere arbejdsmarkedserfaring.

¹¹ Der er ikke korrigeret for innovationsaktiviteter, herunder udgifter til forskning. Det skyldes, at der kun haves tal herfor for et enkelt år på et udsnit af Virksomhedsdatabasen enheder. Dog efterviser kapitel 5, at der en sammenhæng mellem mere innovation (herunder hvad der oprinder fra forskning) og et højere produktivetsniveau.

¹² Granger kausalitetstest på data kan ikke definitivt afgøre kausalitetsretningen. Derfor vides det ikke med sikkerhed, om 1) virksomhederne er store, fordi de er produktive, eller om de 2) er produktive, fordi de er store.

¹³ Derfor er der også inddraget variable, der tager højde for et eventuelt samspil i forhold til størrelsen af virksomheder.

Virksomheder med en høj andel af eksport af den samlede omsætning har tilsyneladende lavere produktivitet.¹⁴ Til gengæld har kombinationen af mange ansatte og en høj eksportintensitet tilsyneladende en positiv og signifikant effekt på en virksomheds produktivitet. Derimod trækker kombinationen af mange ansatte og et højt erfaringsniveau dog marginalt ned, mens kombinationen af mange ansatte og uddannelsesniveaet ikke giver nogen påviselig sammenhæng til produktiviteten.

Tabel 3.4 Sammenhæng mellem produktivitet og størrelse, 1999-2002	
Forklarende faktorer	Elasticitet (dvs., hvor mange pct. ændres produktiviteten med, hvis man øger en forklarende faktor med 1 pct.)
Antal ansatte	0,18***
De ansattes uddannelsesniveau, år	5,98***
De ansattes arbejdsmarkedserfaring, år	0,17***
Eksportintensitet	-0,47***
Samspil mellem uddannelsesniveau og antal ansatte	-0,02
Samspil mellem erfaring og antal ansatte	0,01***
Samspil mellem eksportintensitet og antal ansatte	0,03***
Antal observationer	318.048
Forklaringsgrad	0,70

Anm.: Produktiviteten er totalfaktorproduktiviteten. Størrelsen af virksomheden er givet ved antal beskæftigede. Udover de viste forklarende variable er der medtaget dummyvariable i regressionerne, der fanger niveaet i brancherne, samt trends, der tager højde for udviklingen over tid, se appendiks. ***, ** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau. Analysen omfatter alene private virksomheder.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

¹⁴ En forklaring på, at eksportkoefficienten er negativ, kan være multikollinearitet i modellen. Sammenhængen mellem eksportintensiteten og omsætningen er positiv. Eftersom beskæftigelsen er med i regressionen (og pga. en høj korrelation mellem den og omsætningen) kan effekten af en øget eksportintensitet blive opvejet af beskæftigelsen. Udelades samspilsleddet med eksport og antal ansatte, er eksportintensitet stadig signifikant og negativ. Udelades alle andre forklarende faktorer, bliver eksportintensitet som forventet positiv. Multikollinearitet behøver som sådan ikke at udgøre et problem, hvis variansen i de forklarende variable og fejllæddet hhv. er stor og lille, hvilket er tilfældet i denne model.

Appendiks 3

Estimation af totalfaktorproduktivitet

Tabel 3.5 Sammenhæng mellem produktivitet, branche- og tidsmæssige effekter, 1999-2002	
Forklarende faktorer	Elasticitet
Konstant	4,96***
Trend 2000	0,03***
Trend 2001	0,07***
Trend 2002	0,10***
Primære erhverv	Reference
Føde- og tekstilvarer	-0,23***
Kemikalier, plast og glas	-0,56***
Jern, metal og møbler	-0,80***
Bygge og anlæg	-0,47***
Handel, hotel og restauration	-0,45***
Transport	-0,64***
Post og tele	-0,67***
Boligaktivitet	-3,35***
Forretningservice	-0,35***

Anm.: Produktivitet er totalfaktorproduktivitet. Metode beskrevet i boks 3.5. ***,** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau. Private virksomheder.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

International benchmarking af virksomhedsstørrelse

I tabel 3.6 ses den opdeling på erhverv, som anvendes i afsnit 3.2. og 3.3.

Tabel 3.6 Klassifikation af erhverv	
Kapitlets klassifikation	Nace klassifikation
Fødevarer	da
Tekstil	db
Lædervarer	dc
Møbler mv.	dd
Papir og tryk	de
Raffinaderier mv.	df
Kemisk industri	dg
Gummivarer	dh
Ikke-metalvarer i øvrigt	di
Metalvarer	dj
Maskiner mv.	dk
Elektriske maskiner	dl
Transportmidler	dm
Øvrig fremstillingsvirksomhed	dn
Bygge- og anlægsvirksomhed	f
Hotel og restauration	h
Transport	i63
Ejendomsformidling	k70
Øvrige tjenester	k71
Forretningsservice	k72+k73+k74
Handel	g

Tabel 3.7 Virksomhedsstørrelse i 2000								
	EUR	Norden	DNK	DEU	ESP	FRA	ITA	FIN
Fødevarer	309	572	740	249	209	261	201	580
Tekstil	141	244	97	225	90	148	92	311
Lædervarer	120			197	37	229	102	
Møbler mv.	111	222	205	167	49	124	42	411
Papir og tryk	262	468	430	348	113	211	149	707
Raffinaderier mv.	990			908		910	877	
Kemisk industri	647	692	630	1.134	299	589	446	565
Gummivarer	313	236	289	386	283	495	177	344
Ikke-metalvarer i øvrigt	267	305	349	326	155	418	157	319
Metalvarer	225	307	160	332	140	260	111	324
Maskiner mv.	345	375	381	466	196	344	224	354
Elektriske maskiner	562	600	362	686	377	721	317	887
Transportmidler	1.495	868	338	2.676	949	1.530	1.014	623
Øvrig fremstillingsvirksomhed	136	241	249	225	61	179	66	
Bygge- og anlægsvirksomhed	108	252	190	88	68	104	29	191
Hotel og restaurations	312	155	107	148	99	282	127	291
Transport	54	26	10	18	9	170	13	39
Ejendomsformidling	128	59	33	88		81		
Øvrige tjenester	292	74	69	244	76	267	70	
Forretningservice	384	280	301	311	400	625	160	301
Handel	397	233	296	430	179	268	91	258
Total	356	311	298	475	195	383	147	372
Det simple gennemsnit	7	6	8	12	5	7	4	7

Tabel 3.7, fortsat

	EUR	SWE	GBR	BEL	IRE	AUT	PRT	NOR
Fødevarer	309	608	609	214	319		138	328
Tekstil	141	340	199	211		246	140	
Lædervarer	120		179		78		179	
Møbler mv.	111	132	112	70		169	67	
Papir og tryk	262	371	260	206	208	239	127	427
Raffinaderier mv.	990		1.276				2.543	
Kemisk industri	647	832	527	673		446	168	
Gummivarer	313	136	252	249	101	287	150	
Ikke-metalvarer i øvrigt	267	258	369	274	261	343	163	
Metalvarer	225	433	162	464	87	307	78	228
Maskiner mv.	345	439	287	361	204	277	156	169
Elektriske maskiner	562	726	426	662	568	557	794	228
Transportmidler	1.495	1.526	901	1.503		872	521	438
Øvrig fremstillingsvirksomhed	136	321	149	82			39	129
Bygge- og anlægsvirksomhed	108	376	238	156		156	79	228
Hotel og restauration	312	224	982	93	167	47	72	92
Transport	54	12	149	12		24		96
Ejendomsformidling	128	96	254		19	121	13	17
Øvrige tjenester	292		506	218	164			81
Forretningsservice	384	246	437	710	201	182	380	319
Handel	397	236	1.080	173	354	342	115	149
Total	356	377	649	357	286	264	157	216
Det simple gennemsnit	7	5	12	6	11	10	5	6

Anm.: EUR er DNK, DEU, ESP, FRA, ITA, FIN, SWE, GBR, BEL, IRE, AUT, PTR og NOR. Norden er DNK, SWE, NOR og FIN.

Kilde: Eurostats SBS database og egne beregninger.

Tabel 3.8 Fordelingen af beskæftigelsen på brancher i forhold til EUR								
	EU	Norden	DNK	DEU	ESP	FRA	ITA	FIN
Fødevarer	4,1	4,3	5,9	4,8	3,8	5,2	3,8	4,0
Tekstil	2,4	0,8	0,9	1,2	2,5	1,9	5,4	1,5
Lædervarer	0,6			0,2	0,7	0,4	1,8	
Møbler mv.	1,0	1,5	1,1	0,9	1,2	0,8	1,6	2,9
Papir og tryk	2,7	4,8	4,0	3,0	1,8	2,6	2,3	7,2
Raffinaderier mv.	0,1			0,1		0,2	0,2	
Kemisk industri	1,9	1,4	1,6	2,7	1,4	2,3	1,7	1,8
Gummivarer	1,7	1,2	1,6	2,1	1,2	1,9	1,8	1,7
Ikke-metalvarer i øvrigt	1,5	0,9	1,2	1,6	1,9	1,2	2,1	1,6
Metalvarer	4,8	4,7	3,8	5,7	3,9	4,7	6,9	5,5
Maskiner mv.	3,7	4,5	4,9	5,9	1,9	2,7	5,0	5,9
Elektriske maskiner	3,9	4,4	3,6	5,7	1,6	4,1	3,8	6,7
Transportmidler	3,1	3,1	1,2	5,3	2,1	3,2	2,3	2,0
Øvrig fremstillingsvirksomhed	1,7	1,5	2,3	1,6	1,9	1,6	2,6	
Bygge- og anlægsvirksomhed	11,8	11,9	11,8	11,6	18,0	11,0	12,4	13,0
Hotel og restaura-tion	8,0	5,9	6,2	5,7	10,8	5,5	7,5	5,7
Transport	1,0	1,0	0,5	0,8	0,7	1,6	1,1	1,1
Ejendomsformidling	1,5	2,6	2,8	1,7		2,6		
Øvrige tjenester	0,5	0,2	0,5	0,4	0,6	0,6	0,2	
Forretningsservice	16,9	17,7	16,3	14,7	14,9	19,4	12,8	14,5
Handel	26,9	27,6	29,9	24,3	29,2	26,5	24,7	24,7

Tabel 3.8, fortsat

	EUR	SWE	GBR	BEL	IRE	AUT	PRT	NOR
Fødevarer	4,1	3,0	3,2	4,8	7,6		4,0	5,0
Tekstil	2,4	0,7	1,6	2,6		1,8	8,7	
Lædervarer	0,6		0,1		0,1		2,7	
Møbler mv.	1,0	1,9	0,5	0,7		2,0	2,0	
Papir og tryk	2,7	4,6	2,9	2,5	3,5	2,5	2,0	4,1
Raffinaderier mv.	0,1		0,2				0,1	
Kemisk industri	1,9	1,8	1,5	3,3		1,4	0,9	
Gummivarer	1,7	1,2	1,5	1,4	1,6	1,6	0,9	
Ikke-metalvarer i øvrigt	1,5	0,8	0,9	1,7	1,7	2,0	2,7	
Metalvarer	4,8	5,6	3,1	4,9	2,5	5,6	3,4	3,1
Maskiner mv.	3,7	4,7	2,3	2,1	2,1	4,3	1,8	2,1
Elektriske maskiner	3,9	5,0	3,1	2,6	9,8	4,2	2,3	2,0
Transportmidler	3,1	4,5	2,4	3,1		2,0	1,4	3,8
Øvrig fremstillingsvirksomhed	1,7	1,7	1,4	1,5			2,5	1,4
Bygge- og anlægsvirksomhed	11,8	10,8	8,1	12,8		13,4	15,6	13,4
Hotel og restaura-tion	8,0	4,9	10,7	7,7	16,7	10,8	10,2	7,8
Transport	1,0	0,7	1,4	0,7		0,7		2,1
Ejendomsformidling	1,5	3,4	2,3		1,6	1,7	1,2	3,1
Øvrige tjenester	0,5		1,0	0,5	1,2			0,6
Forretningsservice	16,9	20,0	22,4	18,7	17,1	14,4	9,7	18,1
Handel	26,9	24,5	29,3	28,5	34,4	31,5	28,0	33,4

Anm.: EUR er DNK, DEU, ESP, FRA, ITA, FIN, SWE, GBR, BEL, IRE, AUT, PTR og NOR. Norden er DNK, SWE, NOR og FIN.

Kilde: Eurostats SBS database og egne beregninger.

Kapitel 4

De danske vækstiværksættere

4.1 Indledning

Danmark har relativt mange iværksættere sammenlignet med andre lande i Europa. Antallet af nye virksomheder ligger i dag på omkring 18.000 virksomheder, hvilket er væsentligt højere end i starten af 1990'erne. Det er imidlertid få af de nye virksomheder, der kommer ind i et solidt vækstforløb.

Det er således ikke alle iværksættere, der bidrager positivt til den økonomiske udvikling. Der er iværksættere med meget lav eller negativ vækst, ligesom der findes iværksættere med meget høj vækst.

Det er regeringens mål, at Danmark i 2015 er blandt de samfund i verden, hvor der nystartes flest vækstvirksomheder.

Dette kapitel analyserer de såkaldte vækstiværksættere. Hvordan bidrager de til vækst og beskæftigelse, og hvad karakteriserer denne type virksomheder?

Afhængigt af hvordan gruppen afgrænses, er der mellem 500 og 4.000 vækstiværksættere i Danmark.¹

Hvis vækstiværksættere afgrænses som iværksættere med en gennemsnitlig vækst i beskæftigelsen og omsætningen på mere end 60 pct. i de seneste 2 år, var der godt 1.500 vækstiværksættere i Danmark i 2002. Det svarer til mere end 11 pct. af iværksætterne eller 3 pct. af samtlige virksomheder.

Vækstiværksætterne har ikke kun højere produktivitet end andre iværksættere.² Produktiviteten ligger 30-40 pct. over det gennemsnitlige niveau i den private sektor.

De danske vækstiværksættere er desuden mere vidensintensive end andre virksomheder. Der er flere højtuddannede blandt de ansatte, når der korrigeres for

¹ Analysen ser alene på virksomheder med mere end 2 fuldtidsansatte.

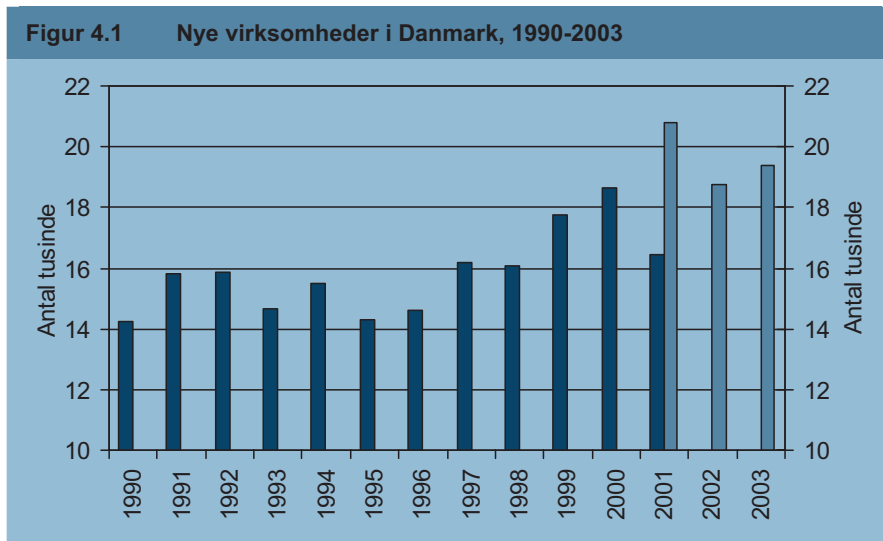
² Med mindre andet fremgår, menes totalfaktorproduktivitet, jf. definitionen i kapitel 3, boks 3.4.

andre forhold. Herunder særligt mange med en lang teknisk eller naturvidenskabelig uddannelse.

Antages det, at man kunne fordoble antallet af vækstiværksættere ved at almindelige iværksættere tilegnede sig de karakteristika, der kendetegner vækstiværksætterne, ville BNP kunne øges med mere end 7 mia. kr. svarende til et permanent løft på omtrent 0,6 pct. i den private sektors værdiskabelse. Det er derfor væsentligt at fjerne eventuelle barrierer for iværksætteres vækst og sikre gode generelle rammevilkår.

4.2 Danmarks iværksættere i international sammenligning

Antallet af nye virksomheder i Danmark ligger i dag på omkring 18.000 virksomheder, hvilket er væsentligt højere end i starten af 1990'erne, jf. figur 4.1.



Anm.: Nye virksomheder i 1990-2001 er firmaer, der er nyregistrerede for moms, ikke før har været drevet af en anden ejer, i anden ejerform under et andet firma eller af en personlig indehaver, der er registreret som momspligtig. Desuden udelukkes genstartere, omregistreringer, konkurser mv. I 2001-2003 overgår tabellen til en ny statistik, så alle nye virksomheder også skal have fået et nyt registreringsnummer. Ydermere medtages eksisterende enheder, der får reel aktivitet.

Kilde: EBST (2004) og DST (2005c).

Danmark ligger blandt de bedste lande i Europa, når det gælder om at etablere nye virksomheder. Nye virksomheder udgjorde næsten 10 pct. af samtlige dan-

ske virksomheder i 2001-2002. Danmark ligger hermed højere end en række andre europæiske lande, herunder Sverige, Finland og Belgien, jf. figur 4.2.

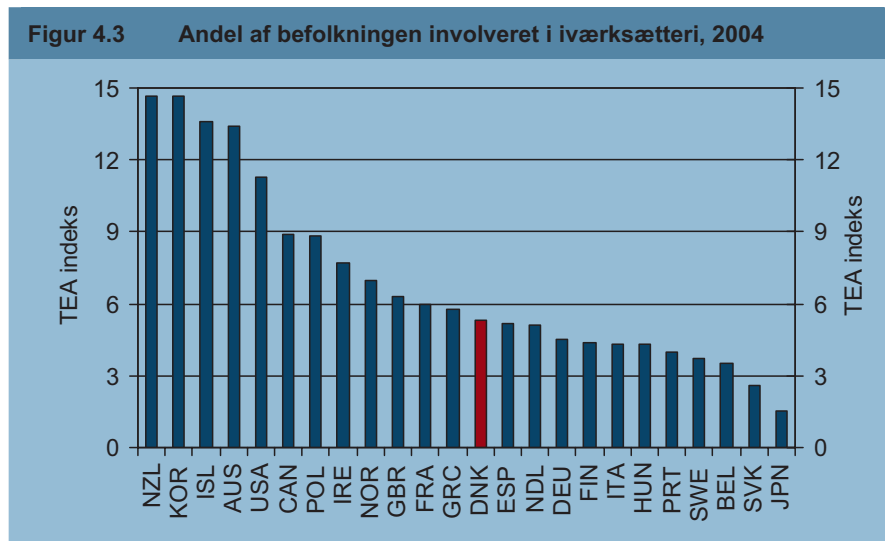


Anm.: Antal nye virksomheder i pct. af samtlige virksomheder. Gennemsnit for 2001 og 2002. For enkelte lande dog 2000 og 2001. Opgørelsen er baseret på Eurostat tal, er harmoniseret på tværs af lande og korrigeret for sektorforskelle. Nye virksomheder er virksomheder, der er nyregistrerede for moms, ikke før har været drevet af en anden ejer, i anden ejerform under et andet firma eller af en personlig indehaver, der er registreret som momsplichtig. Desuden udelukkes genstartere, omregistreringer, konkurser mv.

Kilde: EBST (2005b).

Danmarks placering har ikke ændret sig siden 1998-2000. I denne periode lå Danmark ligeledes på niveau med lande som Norge og USA, jf. EBST (2004).

Måles iværksætteraktiviteten i stedet på baggrund af det såkaldte TEA indeks, er det muligt at inddrage flere lande. Indekset er interviewbaseret. Det angiver den andel af befolkningen, der er i gang med eller påtænker at starte en virksomhed. Målt på denne måde ligger iværksætteraktiviteten i Danmark væsentligt lavere end i lande som Canada og USA, men stadig på niveau med andre europæiske lande og over Sverige, Finland og Belgien, jf. figur 4.3.



Anm.: TEA indekset angiver den procentdel af befolkningen, der er i gang med eller påtænker at starte en virksomhed. Undersøgelsen er baseret på interviews.

Kilde: GEM (2004).

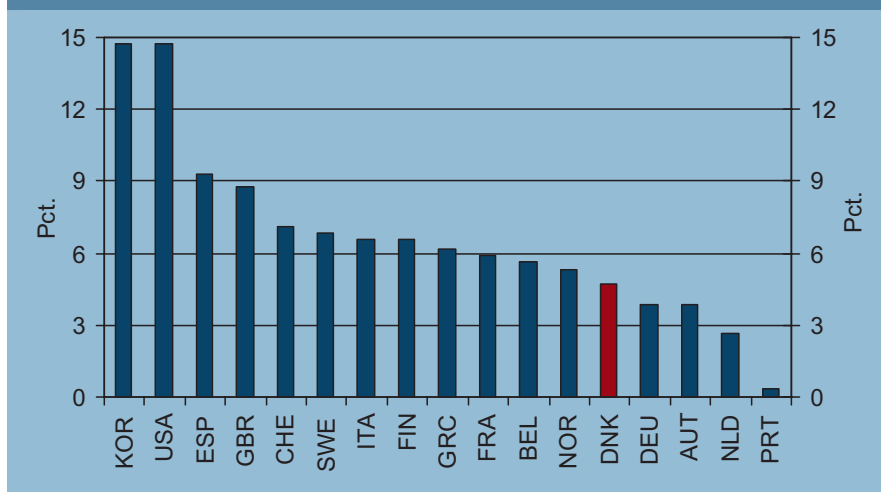
4.3 Iværksætteres vækst

Set i forhold til en række andre lande er der få nye danske virksomheder, der kommer ind i et solidt vækstforløb og dermed skaber nye arbejdspladser og højere velstand.

Europæiske iværksættere udviser generelt vækstrater, der ligger langt under niveauet i resten af verden, og Danmark ligger lavt i det europæiske felt. Den gennemsnitlige danske iværksætter voksede med 5 pct. fra 2001 til 2003. Til sammenligning havde en gennemsnitlig svensk iværksætter en vækst på ca. 7 pct. i perioden, jf. figur 4.4.³

³ Det er vigtigt at holde sig for øje, at konjunkturforløb, der afviger fra land til land, vil tendere mod at forskyde vækstrater blandt disse landes virksomheder. Derfor ville det være hensigtsmæssigt at basere analysen på en længere periode, men det er ikke muligt at skaffe data hertil.

Figur 4.4 Vækst blandt iværksættere på tværs af lande, 2001-2003



Anm.: Som udtryk for væksten er anvendt et simpelt gennemsnit af vækst i antal ansatte og omsætning i de enkelte virksomheder mellem 2001 og 2003. Indikatoren er udregnet på baggrund af data for nye virksomheder, der er startet i perioden 1996 til 2000, med mellem 15 og 200 ansatte i 2001, og hvor virksomheden stadig eksisterer i 2003.

Kilde: EBST (2005b) baseret på beregninger fra Bureau Van Dijk. Kilden for danske virksomheder er KOB databasen.

Resten af kapitlet analyserer danske iværksætteres vækst. Hvordan bidrager iværksættere til vækst og beskæftigelse, og hvad kendetegner de iværksættere, der yder de største bidrag?

Analyserne foretages på baggrund af Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase, der indeholder samtlige danske virksomheder, jf. boks 3.3 i kapitel 3. Iværksætterne er defineret i boks 4.1.

Iværksætterne yder et anseeligt bidrag til væksten i omsætning og i antallet af arbejdspladser. I perioden fra 1999 til 2002 skabte de danske iværksættere 47.000 nye arbejdspladser om året. Samtidig var der dog også iværksættere, der lukkede. Netto bidrog iværksættere med ca. 4.000 nye arbejdspladser om året, jf. tabel 4.1.

I samme periode øgede iværksætterne i gennemsnit deres omsætning med 47 mia. kr. om året, mens andre virksomheder netto bidrog med 67 mia. kr.

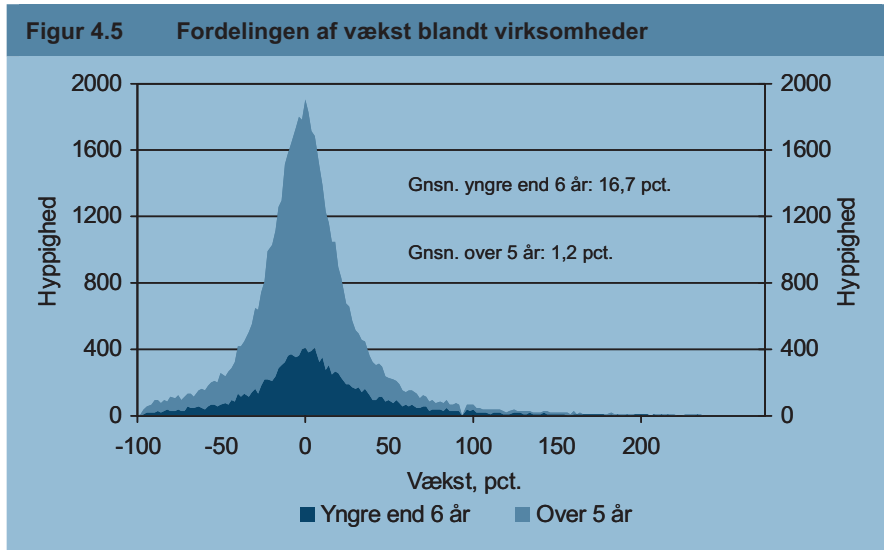
Tabel 4.1 Betydningen af iværksættere for væksten, 1999-2002					
Årlig ændring 1999-2002	Iværksætteres vækstbidrag	Iværksættere, der lukker	Nettobidrag fra iværksættere	Nettobidrag fra andre virksomheder	I alt
Ændring i antal ansatte, personer	47.000	-43.000	4.000	-28.000	-24.000 ¹⁾
Ændring i omsætning, mia. kr.	77	-30	47	67	104

Anm.: Iværksættere følger definitionen i boks 4.1. ¹⁾ Tal for den private beskæftigelse fra Nationalregnskabet viser i samme periode et årligt fald på kun ca. 400 beskæftigede, jf. DST (2005A). Forskellen skyldes en forskellig periodisering og opgørelsesmetode, herunder at vores registerbaserede opgørelse ikke kan tage højde for ansatte, der har flere job.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Boks 4.1 Analyse af danske iværksætteres vækst – kilder og metoder
<p>Analysen af danske iværksætteres vækst er baseret på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase. Heri indgår samtlige danske virksomheder (juridiske enheder) i Danmark. Databasen er nærmere beskrevet i boks 3.3 i kapitel 3.</p> <p>Iværksættere afgrænses som virksomheder, der er yngre end 6 år i analysens startår 2000. Heriblandt kan gemme sig virksomheder, der er resultat af udskillelser eller fusioner, og som sådan ikke er iværksættere. Der er så vidt muligt forsøgt at tage højde for dette problem. I den kommende opdaterede version af Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase bliver det muligt at følge den juridiske enhed over tid, dvs. der kan tages højde for skift af CVR-nr., genstartede virksomheder mv.</p> <p>Virksomhedernes vækst defineres som et simpelt gennemsnit af væksten i omsætningen og beskæftigelsen i den toårige periode (november) 2000 til (november) 2002.</p> <p>Nedre afgrænsning af antal ansatte: Den internationale sammenligning ovenfor er datamæssigt begrænset til at betragte virksomheder med 15-200 ansatte. Virksomhedsdatabasen gør det imidlertid muligt at analysere samtlige virksomheder. Der er dog indlagt en bagatelgrænse på minimum 3 årsværk i 2000. Virksomheden skal desuden være aktiv i hele perioden 2000-2002. Der ses således bort fra virksomheder, som lukker eller opstår i perioden. Ved sammenligning af iværksættere med andre danske (ældre) virksomheder, anvendes disse kriterier på begge grupper.</p>

Iværksætternes gennemsnitlige bidrag til samfundsøkonomien dækker over en betydelig variation. Der er iværksættere med meget lav eller negativ vækst, ligesom der findes iværksættere med meget høj vækst, jf. figur 4.5.



Anm.: Hyppighed er antal virksomheder. Vækst er over to år. Den gennemsnitlige vækst afviger fra estimatet i figur 4.4 – primært som følge af en anden afgrænsning af virksomhedernes størrelse.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Selvom mange iværksættere ikke bidrager positivt til den økonomiske udvikling, er der forholdsvis mange flere virksomheder med høj vækst i beskæftigelsen og omsætning blandt iværksættere. Væksten varierer også betydeligt blandt andre virksomheder, men iværksætterne er klart overrepræsenteret i gruppen af virksomheder med de højeste vækstrater. Tendensen er klar, jo højere vækst i virksomhederne, desto højere er andelen af iværksættere. Iværksætterne udgjorde f.eks. næsten halvdelen af de virksomheder, der havde en vækst over 60 pct. fra 2000 til 2002, jf. tabel 4.2.

Tabel 4.2 Iværksætteres vækst, 2000-2002			
Vækst 2000-2002, pct.	Antal virksomheder med mindst 3 årsværk	Heraf antal iværksættere med mindst 3 årsværk	Andel iværksættere af alle virksomheder, pct.
Negativ	25.789	6.059	23,5
0-20	13.349	3.148	23,6
20-40	5.242	1.607	30,7
40-60	2.260	857	37,9
Over 60	3.276	1.533	46,8
I alt	49.916	13.204	26,5

Anm.: Se boks 4.1.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

4.3.1 Vækstiværksættere

Iværksættere med meget høj vækst kaldes ofte vækstiværksættere. Hvis vækstiværksættere afgrænses som iværksættere med en gennemsnitlig vækst i beskæftigelsen og (real) omsætningen på mere en 60 pct. i de seneste 2 år, var der godt 1.500 vækstiværksættere i Danmark i 2002, hvilket svarer til 3 pct. af alle virksomheder med minimum tre årsværk og reel aktivitet i samme periode. I 2002 står de samme 1.500 virksomheder for lidt mere end 2 pct. af den samlede beskæftigelse og omsætning i alle virksomheder. Denne afgrænsning anvendes i det følgende. Der findes imidlertid ingen entydig definition af vækstiværksættere. Ofte afhænger definitionen af kvaliteten af det datamateriale, som der er til rådighed, jf. boks 4.2.

Boks 4.2 Kapitlets definition på en vækstiværksætter

I dette kapitel afgrænses en vækstiværksætter som:

- En iværksætter, der har haft en gennemsnitlig vækst i (den reale, dvs. deflaterede) omsætning og beskæftigelse på mindst 60 pct. fra november 2000 til november 2002.

Da der bygges videre på definitionen af iværksættere i boks 4.1, er der desuden tale om en virksomhed, der højst er 6 år gammel og mindst har 3 årsværk i 2000.

Det er ikke afgørende for analysens konklusioner, om vækstgrænsen ligger på 20, 40, 60 eller 80 pct. Vækstiværksætternes særlige karakteristika træder dog tydeligere frem jo højere grænse, der vælges, jf. nedenfor, hvor andre kriterier så vidt muligt inddrages.

I andre sammenhænge anvendes alternative vækstiværksætterdefinitioner. Eksempler er

- Danmarks Statistiks: Mere end 10 ansatte 6 år efter etablering og i minimum et af de foregående år fra etableringsåret.
- FORA under Erhvervs- og Byggestyrelsen: 60 pct. vækst i virksomheder, der er startet i perioden 1996 til 2000, har mellem 15 og 200 ansatte i 2001, og hvor virksomheden stadig eksisterer i 2003.

En robusthedsanalyse i EBST (2005b) viser, at det ikke er afgørende for Danmarks internationale placering mht. den samlede andel af vækstiværksættere, om grænsen ligger på 20, 40, 60, 80 pct. eller lignende. Fordelingen i figur 4.5 afdækker da heller ikke nogen "pukkel" af iværksættere med ekstraordinær høj vækst.

De 1.533 danske vækstiværksættere udgjorde 11,6 pct. af samtlige overlevende iværksættere mellem 2000 og 2002 med mindst 3 fuldtidsansatte, jf. tabel 4.3.

Tabel 4.3 Andelen af vækstiværksættere i 2002

2002	Iværksættere (mindst 3 årsværk i 2000 og aktive frem til 2002)	Alle iværksættere
Antal virksomheder (juridiske enheder)	13.204	42.844
Antal vækstiværksættere	1.533	1.533
Andel vækstiværksættere, pct.	11,6	3,6

Anm.: Se boks 4.1 og 4.2 for en definition af iværksættere. Det tilsvarende antal vækstiværksættere i 2001 er 1.563, svarende til en andel på 13,3 pct. af alle iværksættere med mindst 3 fuldtidsansatte eller 3,9 pct. af alle aktive iværksættere.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Antallet af vækstiværksættere udgjorde 3,6 pct. af samtlige iværksættere i 2002⁴. Ifølge EBST (2005b) var den tilsvarende andel 4,7 pct. i 2003, hvilket kan tyde på, at andelen af vækstiværksættere er steget fra 2002 til 2003.

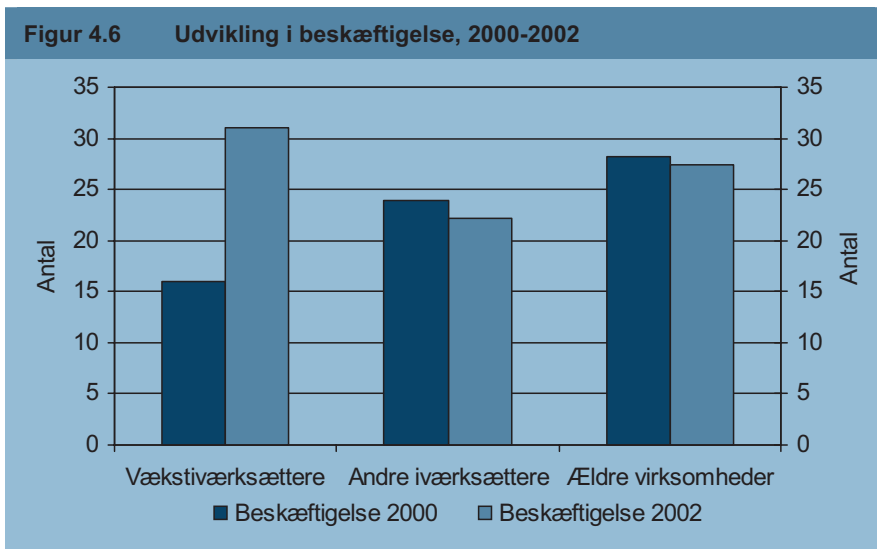
Antages det, at man kunne fordoble antallet af vækstiværksættere ved at almindelige iværksættere tilegnede sig de karakteristika, der kendetegner vækstiværksætterne, ville BNP kunne øges med mere end 7 mia. kr. svarende til et permanent løft på omtrent 0,6 pct. i den private sektors værdiskabelse. Dette svarer til et løft i den private sektors værditilvækst på omtrent 0,6 pct.⁵ Det er derfor væsentligt at fjerne eventuelle barrierer for iværksætteres vækst og sikre gode generelle rammevilkår.

Vækstiværksætterne er som udgangspunkt små. Sammenlignes de med andre iværksættere og virksomheder i 2000, har de relativt få ansatte og en beskedent omsætning. Udviklingen de efterfølgende to år ændrer imidlertid dette billede.

Den gennemsnitlige vækstiværksætter havde i gennemsnit 31 ansatte i 2002. Det oversteg ikke kun den gennemsnitlige beskæftigelse blandt iværksættere, men også blandt ældre virksomheder, jf. figur 4.6.

⁴ Dette mål har imidlertid den ulempe, at tælleren er afgrænset til iværksættere med mindst 3 årsværk, mens nævneren medtager iværksættere med mindre end 3 årsværk. Herunder de iværksættere, der har haft en vækst over 60 pct.

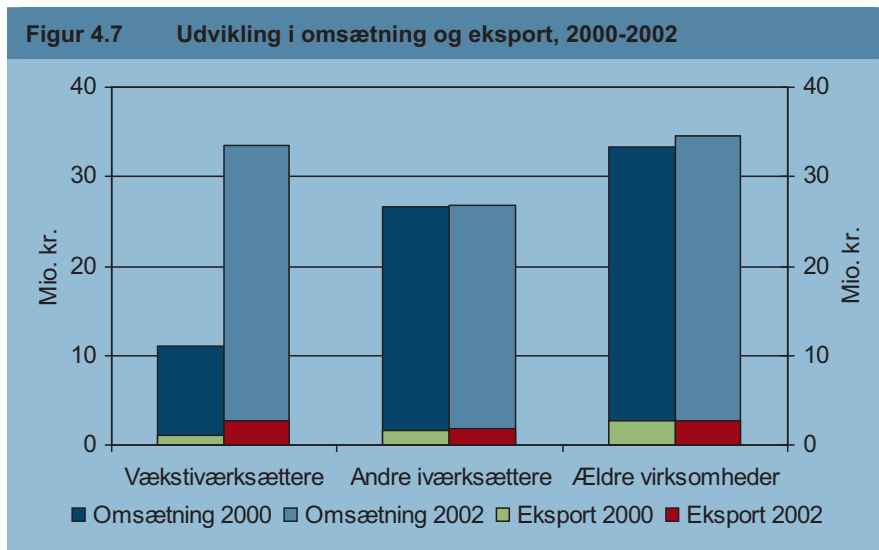
⁵ De 0,6 pct. fremkommer under antagelse af, at 1.533 typiske iværksættere bliver til 1.533 typiske vækstiværksættere. Dvs. det forudsættes, at den typiske iværksættervirksomhed, foruden det højere produktivitetsniveau, tilegner sig de karakteristika, der kendetegner personalet, produktionsapparatet m.v. hos vækstiværksætteren. Antager man, at den typiske iværksætter også øger beskæftigelsen tilsvarende (de ansatte hertil kan forudsættes at tilgå fra ledig arbejdskraft) vil effekten være 0,8 pct., svarende til et permanent løft i BNP på 11 mia. kr.



Anm.: Se boks 4.1 og 4.2 for en definition af iværksættere. Beskæftigelse er her antal ansatte.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Samme billede tegner sig for udviklingen i virksomhedernes omsætning i ind- og udlandet. Vækstiværksætterne havde i 2002 en omsætning og eksport, der svarer til det gennemsnitlige niveau i de ældre virksomheder, jf. figur 4.7.



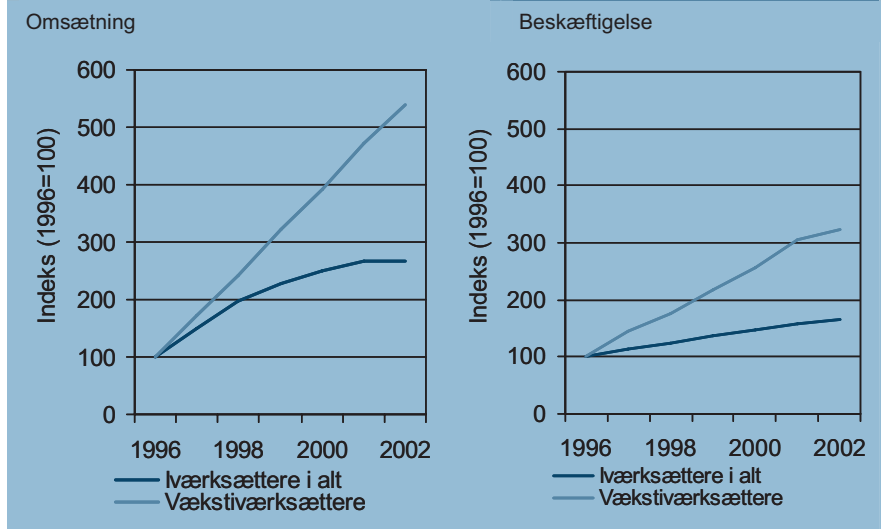
Anm.: Se boks 4.1 og 4.2 for en definition af iværksættere. Omsætning er her ekskl. eksport, dvs. omsætning på hjemmemarkedet.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Det er ikke på nuværende tidspunkt muligt at undersøge, hvorvidt disse virksomheder vedbliver med at vokse, men andre undersøgelser af iværksætteres vækst viser, at væksten i beskæftigelse og omsætning over en længere periode har været markant blandt en mindre gruppe af iværksættere. Omsætning og beskæftigelse er således vokset med hhv. mere end 440 og 220 pct. mellem 1996 og 2002 blandt EBST's (2005a) afgrænsning af vækstiværksættere, mens den gennemsnitlige iværksætter har haft en tilsvarende vækst på hhv. ca. 170 og 65 pct., jf. figur 4.8.⁶

⁶ Bemærk, at der er forskel i definitionen på EBST's vækstiværksættere i figur 4.8 og kapitlets definition, jf. boks 4.2.

Figur 4.8 Vækst i om beskæftigelse og omsætning, 1996-2002



Anm.: Simpelt gnsn. for iværksættere. Danmarks Statistiks definition på en vækstiværksætter er her mere end 10 ansatte 6 år efter etablering og i minimum et af de foregående år fra etableringsåret. Omsætning er ikke deflateret.

Kilde: EBST (2005a), Danmarks Statistik og egne beregninger.

4.3.2 Sammenhæng mellem iværksætteres vækst og produktivitet

Vækstiværksætterne spiller en særlig rolle for den økonomiske udvikling, fordi de har væsentligt højere produktivitet end andre virksomheder, og dermed større afkast af arbejdskraft og kapital. I 2002 var vækstiværksætternes produktivitet omtrent 40 pct. højere end i en gennemsnitlig virksomhed i den private sektor, jf. figur 4.9.



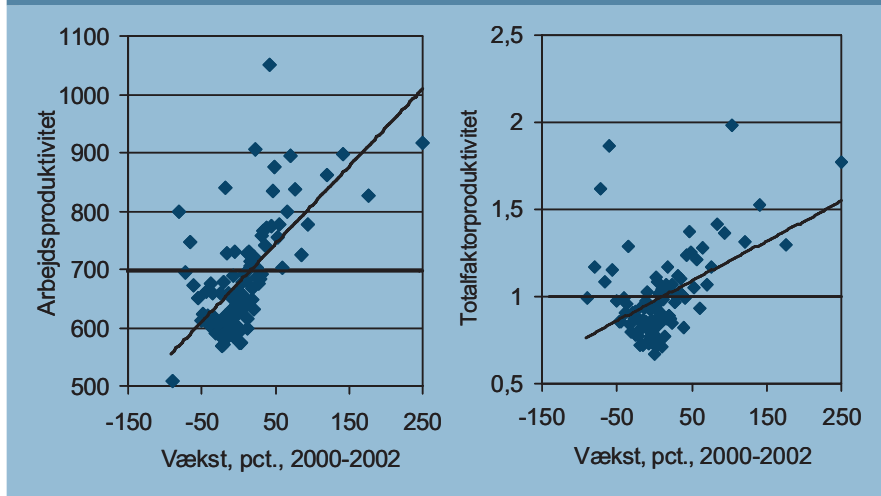
Anm.: Produktivitet er totalfaktorproduktivitet. Den vandrette linje viser gnsn. for alle virksomheder med mindst 3 årsværk og aktivitet i perioden 2000-2002. Vækst er et simpelt gnsn. af vækst i beskæftigelse og omsætning.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Vækstiværksættere har således ikke alene høj vækst, men også et højt produktivitetsniveau.

Denne konklusion er ikke følsom over for den præcise afgrænsning af vækstiværksættere. Der er således en generel sammenhæng mellem vækst og produktivitetsniveau. De iværksættervirksomheder, der vokser meget, har i vækstforløbets sidste år generelt et højere produktivitetsniveau end iværksættere, der vokser mindre. Billedet genfindes for både arbejdsproduktiviteten og totalfaktorproduktiviteten, jf. figur 4.10.

Figur 4.10 Sammenhæng mellem iværksætteres vækst og produktivitet



Anm.: Se boks 4.1 for en definition af iværksættere. De vandrette linjer repræsenterer et gennemsnit for alle iværksættere. Iværksætterne er her inddelt i 100 grupper efter vækstens omfang. Vækst og produktivitet er simple gennemsnit inden for gruppen. Offentlige enheder er udeladt.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Det bemærkes ligeledes, at afgrænses vækstiværksættere som iværksættere med mere end 60 pct. vækst, har de en gennemsnitlig totalfaktorproduktivitet, der ligger væsentlig over gennemsnittet for alle iværksættere. I forhold til alle virksomheder har alle iværksættere med positiv vækst højere gennemsnitlig produktivitet, jf. figur 4.9.

4.4 Hvem er vækstiværksættere?

Vækstiværksætterne skaber vækst gennem innovative aktiviteter, fokus på kundeservice og -behov, jf. GEM (2004). Derudover kan der være en række interne faktorer i virksomhederne, som har en selvstændig betydning for vækstforløbet.

Normalt fokuserer analyser af iværksættervirksomheder på selve iværksætteren som person. Danmarks Statistik har for Erhvervs- og Byggestyrelsen eksempelvis analyseret, hvad der personligt kendetegner vækstiværksætteren. Resultaterne peger på, at vækstiværksætteren adskiller sig fra andre iværksættere ved at være meget ældre og have mere erhvervs erfaring, jf. EBST (2005a). Desuden har flere en erhvervsfaglig eller lang videregående uddannelse, ligesom ved-

kommende ofte er formuende ved etableringen. Endelig har en høj andel af vækstiværksætterne i forvejen branchekendskab.

Analysen i dette afsnit fokuserer på iværksætterens personale.

Stilles vækstiværksætterne over for andre virksomheder, har deres arbejdsstyrke øjensynligt ikke haft længere skolegang end i andre virksomheder. En gennemsnitligt ansat har ca. brugt 13 år på at uddanne sig, jf. tabel 4.4.

Når der renses for andre forhold af betydning som f.eks. brancher, viser det sig imidlertid, at uddannelse isoleret set har en statistisk signifikant betydning for vækst blandt iværksættere, hvilket vil fremgå af det efterfølgende afsnit.

Naturvidenskabeligt og teknisk uddannede er klart overrepræsenteret blandt vækstiværksætternes personale. I 2002 havde en vækstiværksætter 33 ansatte med en lang videregående teknisk eller naturvidenskabelig uddannelse for hver 1.000 ansatte, mens ældre virksomheder havde 18, jf. tabel 4.4.

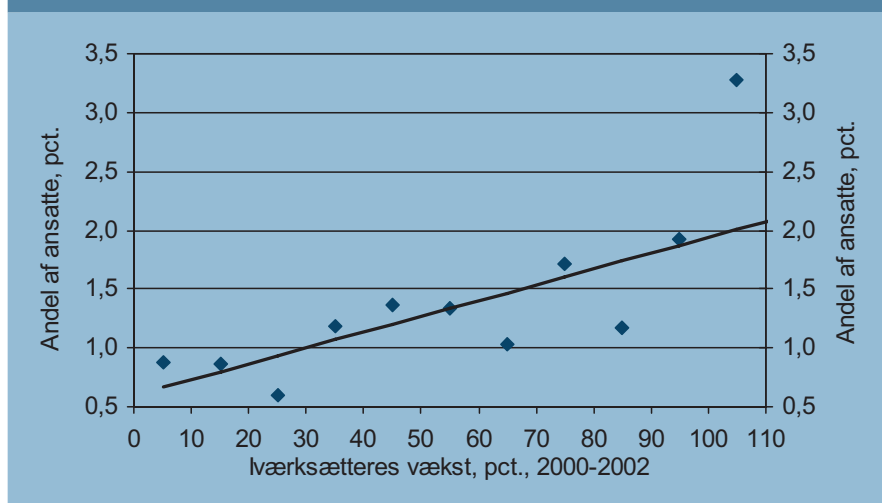
Tabel 4.4 Karakteristik af virksomheder i vækst, personale, 2002			
	Vækstiværksættere	Andre iværksættere	Ældre virksomheder
Antal virksomheder	1.533	11.671	36.712
Uddannelse, gnsn., år	13,2	12,9	12,8
Andel af ansatte med teknisk eller naturvidenskabelig lang videregående udd./phd, pct.	3,3	2,1	1,8
Arbejdsmarkedserfaring, gnsn., år	10,3	10,0	11,3
Andel af ansatte med indvandrerbaggrund, pct.	5,4	4,5	4,0

Anm.: Se boks 4.1 og 4.2 for en definition af iværksættere.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Jo højere vækst virksomheden har præsteret, desto højere andel udgjorde antallet af ansatte med en lang videregående teknisk uddannelse, jf. figur 4.11.

Figur 4.11 Andel med en lang teknisk uddannelse, 2002



Anm.: Ansatte med en lang teknisk uddannelse inkluderer ph.d.'ere. Se boks 4.1 for en definition af iværksættere.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Der er desuden en tendens til, at vækstiværksætterens ansatte gennemsnitligt har mindre erhvervs erfaring end andre beskæftigede. Endelig er andelen af ansatte med indvandrerbaggrund højere end i andre virksomheder. Således var 5,4 pct. af de ansatte indvandrere, mens det tilsvarende var 4 pct. i ældre virksomheder i 2002, jf. tabel 4.4. I næste afsnit vil det ligeledes fremgå, at en højere koncentration af indvandrere sandsynliggør, at virksomheden tilhører gruppen af vækstiværksættere.

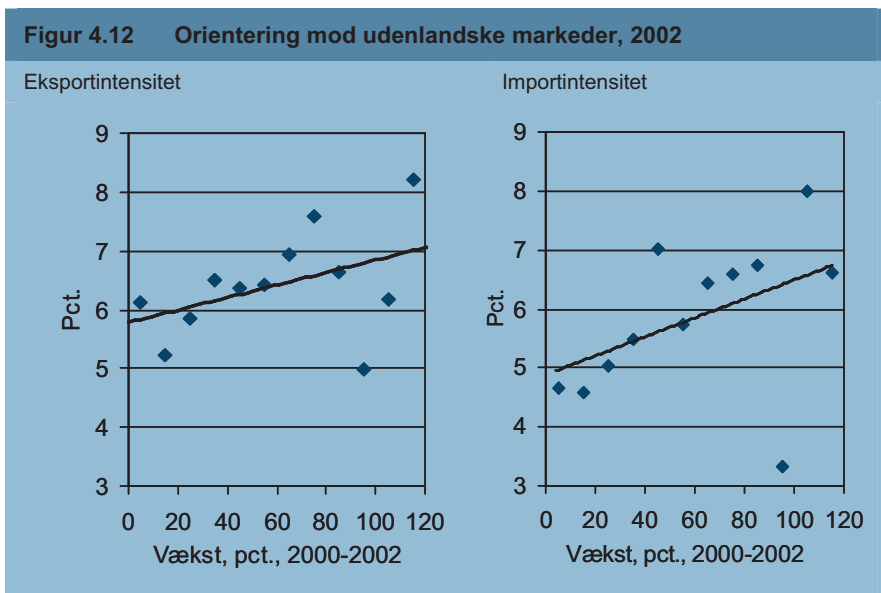
Vækstiværksættere har omtrent samme eksport og import som andre virksomheder. Der er tale om marginale forskelle, når intensiteten sammenlignes, dvs. importens og eksportens andel af den samlede omsætning, jf. tabel 4.5.

Tabel 4.5 Karakteristik af virksomheder i vækst, åbenhed, 2002			
	Vækstiværksættere	Andre iværksættere	Ældre virksomheder
Eksportkvote, gnsn., pct.	7,4	6,1	7,4
Importkvote, gnsn., pct.	6,0	6,0	6,0

Anm.: Se boks 4.1 og 4.2 for en definition af iværksættere.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Alligevel tegner der sig en positiv sammenhæng mellem eksport, import og vækst i virksomheden, jf. figur 4.12. Jo større vækst en iværksættervirksomhed har haft, desto mere åben har den været over for udlandet i forhold til andre iværksættere.⁷



Anm.: Se boks 4.1 for en definition af iværksættere. Eksport- og importintensitet er andelen ift. den samlede omsætning.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

⁷ Årsagen til at den gennemsnitlige vækstiværksætter ikke virkede som værende mere åben over for udlandet kan skyldes intervallet med vækst mellem 80 og 90 pct., hvor en større andel af virksomheder har en mindre eksport og import i forhold til deres omsætning.

Iværksættere har en lavere egenkapitalfinansiering end de ældre virksomheder. Virksomhedens egenkapital udgjorde omkring 20 pct. af de samlede passiver, mens den tilsvarende andel var 27 pct. i ældre virksomheder. Vækstiværksættere er ligeledes mindre kapitalintensive end ældre virksomheder, men er til gengæld mere kapitalintensive end andre iværksættere, jf. tabel 4.6.

	Vækstiværksættere	Andre iværksættere	Ældre virksomheder
Kapitalintensitet, gnsn., 1.000 kr.	309	283	390
Egenkapitalandele, gnsn., pct.	20,4	21,5	26,8
Overskudsgrad, gnsn., pct.	4,5	5,6	7,6
Investeringskvote, gnsn., pct.	8,5	6,7	7,6
Årsløn pr. årsværk, gnsn., 1.000 kr.	358	311	312

Anm.: Se boks 4.1 og 4.2 for en definition af iværksættere.

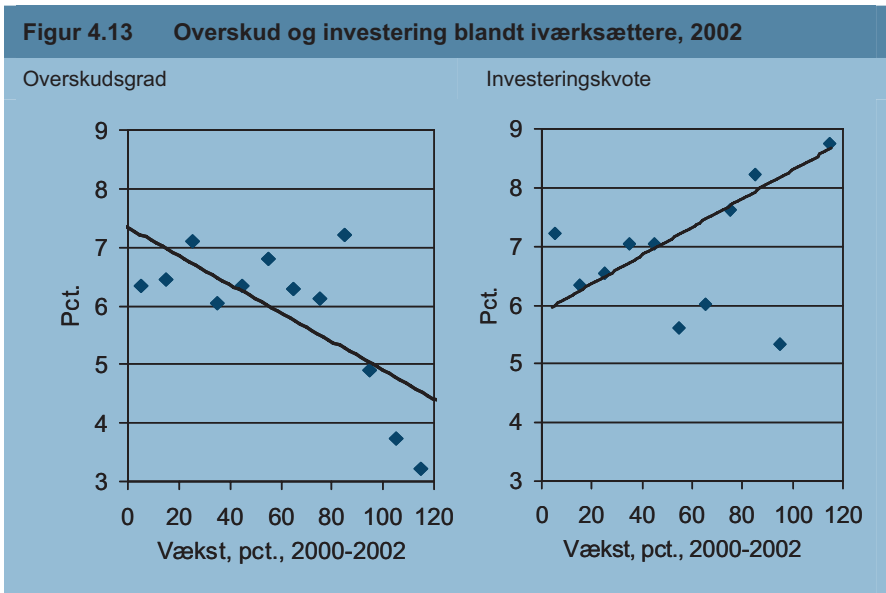
Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Det kan umiddelbart undre, at andre iværksættere har en højere overskudsgrad end vækstiværksættere, der pr. definition har oplevet en kraftig stigning i omsætningen. Mens vækstiværksætternes overskud i 2002 udgjorde 4,5 pct. af den samlede omsætning, var andre iværksætteres overskudsgrad oppe på 5,6 pct.

Den negative relation mellem vækst hos iværksættere og deres evne til at realisere et overskud genfindes i figur 4.13. En del af forklaringen på den lave overskudsgrad kan hænge sammen med det relativt højere investeringsniveau blandt vækstiværksættere, eftersom afskrivningerne på disse investeringer trækkes direkte fra overskuddet. Det koster således i overskud at geninvestere for at skabe yderligere vækst.⁸ En højere aflønning af medarbejdere kan være en anden mulig forklaring. Gennemsnitligt tjener en medarbejder i en vækstiværksættervirksomhed i 2002 næsten 50.000 kr. mere end en gennemsnitligt beskæftiget i an-

⁸ Lignende konklusioner drages i GEM (2004).

dre virksomheder, jf. tabel 4.6. En højere løn kan dog afspejle et højere arbejdsproduktivtetsniveau, der som nævnt også kendetegner vækstiværksættere.



Anm.: Se boks 4.1 for en definition af iværksættere. Overskudsgraden er overskud ift. omsætning. Investeringskvoten er alle investeringer ift. værditilvæksten.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Der er vækstiværksættere i alle hovedbrancher. Mens næsten 1,9 pct. af alle virksomheder var vækstiværksættere i fremstillingsindustrien, var det tilfældet for 2,2 pct. i servicebranchen. Til gengæld havde den gennemsnitlige iværksætter i servicesektoren næsten dobbelt så høj vækst, jf. tabel 4.7. Det kan i nogen grad afspejles i, at virksomhederne i serviceerhvervene er mindre end i industrien.

Tabel 4.7 Branchernes andele af vækstiværksættere, 2002		
Branche	Andel af alle branchens virksomheder, pct.	Gennemsnitlig vækst for iværksættere inden for branchen, pct.
Alle brancher	2,2	17
Primære erhverv	1,7	17
Føde- og tekstilvarer	1,6	7
Kemikalier, plast og glas	1,4	13
Jern, metal og møbler	2,3	12
Fremstillingsindustri i alt	1,9	10
Bygge og anlæg	2,8	12
Handel, hotel og restaura- tion	2,2	13
Transport	3,3	34
Post og tele	12,5	85
Boligaktivitet	1,7	12
Forretningsservice	4,4	23
Sociale aktiviteter	0,7	22
Service i alt	2,2	18

Anm.: Kun DB93 brancher med over 100 virksomheder er medtaget i tabellen og virksomheder med mindst 3 årsværk. For forsyning og finansiering og forsikring er der ikke noget beregningsgrundlag. Enkelte ekstreme observationer er frasorteret i vækst gennemsnittet for brancherne. Bemærk, at den gennemsnitlige vækst for alle brancher afviger fra estimatet i figur 4.4, hvilket skyldes, at dette kapitel analyserer på flere virksomheder.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Transport-, post- og telekommunikationsbranchen er inden for hovederhvervene den sektor, hvor der i 2002 var den største andel af vækstiværksættere. Dette er et resultat, der er i tråd med den senere regressionsanalyse, hvor der korrigeres for andre forhold.

Til trods for den begrænsede forskel mellem hovederhvervene, konstateres flere niches med en særlig høj andel af vækstiværksættere, og det gør sig særligt gældende inden for servicesektoren. Telekommunikationsbranchen skiller sig ud ved at have en meget høj andel af vækstiværksættere i 2002. Således er næsten hver femte virksomhed en vækstiværksætter. Efter følger brancherne for forskning og udvikling inden for naturvidenskab og teknik, samt film- og videoproduktion, jf. tabel 4.8.

Tabel 4.8 Brancher med særlig høj andel af vækstiværksættere, 2002		
Branche	Andel af alle branchens virksomheder, pct.	Gennemsnitlig vækst for iværksættere inden for branchen, pct.
Telekommunikation	17,3	96
Forskning og udvikling inden for naturvidenskab og teknik	11,2	57
Film- og videoproduktion	9,0	71
Rejsebureauer, turarrangerende	7,3	33
Udvikling og konsulentbistand i forbindelse med software	7,2	29
Herre- og dametøjsforretninger	6,7	25
Detailhandel med elektriske husholdningsapparater, radio- og tv-udstyr samt musikinstrumenter	6,3	33
Anden forretningservice	6,3	50
Vikarbureauer	6,0	63
Engroshandel med medicinalvarer og sygeplejeartikler	5,8	47

Anm.: Kun DB93 brancher med over 100 virksomheder er medtaget i tabellen og virksomheder med mindst 3 årsværk. Enkelte ekstreme observationer er frasorteret i vækst gennemsnittet for brancherne.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

De gennemsnitlige vækstrater for iværksættere inden for dette udsnit af brancher med særligt mange vækstiværksættere er generelt meget høje. Særligt telekommunikation skiller sig ud ved gennemsnitlige vækstrater på godt 96 pct. De resterende iværksætteres vækst varierer mellem knap 25 og 70 pct. Det er vigtigt at holde sig for øje, at brancher, der historisk har haft en høj andel af vækstiværksættere ikke nødvendigvis vil blive ved at have dette. Man kan altså ikke på denne baggrund forudsige, hvilke brancher der, også i fremtiden, vil udvikle vækstiværksættere.

4.4.1 Sandsynligheden for at være vækstiværksætter

De sammenhænge mellem karakteristika og vækst, der beskrives ovenfor, er baseret på partielle betragtninger. En række af disse karakteristika påvirker imidlertid hinanden. F.eks. kan overvægten af ansatte med en lang videregående teknisk eller naturvidenskabelig uddannelse blandt vækstiværksættervirksomhederne skyldes, at de samme virksomheder hører hjemme i branchen for forskning og udvikling inden for naturvidenskab og teknik. For at rense for sådanne sammenhænge og isolere de karakteristika, der er særlige for vækstiværksættere foretages en estimation af relationen mellem karakteristika og vækst. Estimationsmetode mv. er beskrevet i boks 4.3.

Boks 4.3 Metode til estimation af succes-rate for vækstiværksættere

Metoden til forklaring af succes-sandsynligheden for at tilhøre gruppen af iværksættere med højere vækst er en multinomial respons model. Der estimeres på tre forhold. Iværksættere, der har mindre end 20 pct. vækst, mellem 20 og 60 pct. og endelig større end eller lig 60 pct. vækst.

Estimationsmetoden er således baseret på en alt-andet-lige betragtning, dvs., der er taget højde for brancheforskelle, størrelse, geografi mv. Hvis mere uddannelse øger succes-sandsynligheden, er det således begrundet i, at uddannelse har en isoleret effekt, og ikke, at virksomheden befinder sig i en branche, der generelt er kendetegnet ved mange højtuddannede. Fortolkningen af koefficientestimerne i sig selv giver ikke den store mening for ikke-dummyvariable, hvorfor resultaterne evalueres som de partielt afledte. Efter som de partielt afledte her er valgt til at blive evalueret i de forklarende faktors estimerede middelværdi, er der således tale om, hvad sandsynligheden i gennemsnit vil ændres med. Det betyder, at hvis den forklarende faktor øges med 1 pct., hvor meget ændres sandsynligheden for, at virksomheden oplever enten moderat eller høj vækst i så fald, alt andet lige.

Hvis restleddet i $y_i^* = X_i'\beta + \varepsilon_i$ antages at følge en standard logistisk fordeling (estimationsresultaterne ændres ikke afgørende, hvis en standard normalfordeling (probit) i stedet vælges) er logit modellen givet som, $F(X_i'\beta) = L(X_i'\beta) = \frac{e^{X_i'\beta}}{1 + e^{X_i'\beta}}$, der estimeres ved maksimum likelihood.

I modellen indgår til forklaring af sandsynligheden for at have vækst følgende variable: Branche, geografi, ejerskabsform, de ansattes uddannelse, løn, køn, alder, arbejdsmarkedserfaring, produktivitet, evt. indvandrer- eller efterkommerbaggrund, enlige og hjemmboende børn. Virksomhedens omsætning, antal ansatte, virksomhedens alder, kapitalintensitet, egenkapital, overskudsgrad, eksportintensitet. Og endelig koncentration af virksomheder (Herfindahl-indeks), markedets vækst og entry-raten af nye virksomheder i DB93 brancher. Alle variable er i niveau i det første år, hvor vækst måles. Dertil er væksten i flere af variablene medtaget.

Datagrundlaget er den afgrænsning af iværksættere, som blev beskrevet i boks 4.1, dvs. som udgangspunkt i perioden 2000-2002. Derudover er der inddraget en kohorte af iværksættere et år forskudt, dvs. for perioden 1999-2001, med henblik på at få et antal ekstra observationer at estimere på. Den samme virksomhed er dog ikke med i både 1999-2001 og 2000-2002 kohorten. Der kan være forskel på vækstforløbet mellem de to kohorter, hvorfor en dummy for 1999-2001 blev inddraget, men denne fanger dog intet.

Nedenfor er enkelte af estimationsresultaterne fremhævet og kommenteret. For resultatet af den komplette estimation, se appendiks.

Analysen viser, at de iværksættere, der har den højeste vækst, er kendetegnet ved et højere uddannelsesniveau blandt deres personale, når der er renset for alle andre faktorer. Hvis de ansatte således havde 1 pct. mere uddannelse i det første år i vækstforløbet, så vil sandsynligheden for, at iværksætteren er en vækstiværksætter, være 0,05 pct. højere (alt andet lige), jf. tabel 4.9. En tilsva-

rende effekt ses blandt iværksættere med mere moderat vækst, men er dog ikke statistisk signifikant.

Normalt gøres den erfaring, at iværksætteren som person oftest er en mand. Modellen viser, at der er en overvægt af mænd i virksomheder med høj vækst. Effekten er dog yderst begrænset. 1 pct. højere andel af mænd medfører 0,01 pct. højere sandsynlighed for vækst over 60 pct., jf. tabel 4.9.

Det går bedst for de iværksættere, der har erfarne medarbejdere. På den anden side er der ligeledes mange unge medarbejdere blandt vækstiværksætterne. Erfaring kan uden tvivl være nyttigt i selve produktionsprocessen, jf. f.eks. dens gavnlige effekt på produktiviteten i kapitel 3. Til gengæld har unge som oftest en masse gå-på-mod og ligger ofte mange ressourcer i et projekt, som de virkelig tror på. Var arbejdsmarkedserfaringsniveauet og andelen af unge under 35 år 1 pct. højere i det første år i vækstforløbet, så ville sandsynligheden for, at der var tale om en vækstiværksætter, hhv. blive 0,01 og 0,08 pct. højere.

Der er en højere andel af indvandrere ansat i iværksættervirksomhederne med den højeste vækst. Hvis andelen af indvandrere således var 1 pct. højere i det første år i vækstforløbet, så ville sandsynligheden for, at iværksætteren blev en vækstiværksætter, øges med 0,03 pct.

Den gennemsnitlige løn vokser mere blandt iværksætterne med høj vækst. Som nævnt ovenfor, kan en forklaring være en større marginalproduktivitet. Analysen forsøger dog at tage højde for dette med en variabel for samspillet mellem produktivitet og løn, der er signifikant og positivt. En forklaring kan være, at eftersom omsætningen stiger mere blandt vækstiværksætterne, er der flere ressourcer til at tiltrække bedre arbejdskraft eller aflønne sine ansatte bedre.⁹

⁹ Endelig kan der være tale om en form for risikotillæg for den enkelte ansatte.

Tabel 4.9 Sandsynlighed for en vækstiværksætter, personale		
	Iværksætter med 20-60 pct. vækst	Vækstiværksætter
Faktor	Partielt afledt	Partielt afledt
Uddannelse	0,06	0,05***
Andel mænd	0,05***	0,01*
Arbejdsmarkedserfaring	0,03*	0,01**
Andel til og med 34 årige	0,25***	0,08***
Andel indvandrere	0,02	0,03**
Vækst, løn pr. årsværk	0,12***	0,04***

Anm.: Koefficienter er de partielt afledte i middelværdien, dvs. effekten af at løfte niveauet med 1 pct. på sandsynligheden for at tilhøre gruppen af iværksættere med vækst. ***, ** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

De iværksættere, der har klaret sig bedst, har været aktive på et stort og voksende marked, der desuden er kendetegnet ved en koncentration af omsætningen på få virksomheder (dvs. markedet er ikke præget af høj konkurrence). Når der renses for andre faktorer, er der således en positiv effekt på iværksætteres vækstforløb af en lav koncentration af virksomheder, svarende til 0,01, og en - om end meget begrænset, men dog alligevel signifikant - effekt af store markeder, jf. tabel 4.10.

Tabel 4.10 Sandsynlighed for en vækstiværksætter, markedsforhold		
	Iværksætter med 20-60 pct. vækst	Vækstiværksætter
Faktor	Partielt afledt	Partielt afledt
Markeds størrelse	0,00	0,00***
Lav koncentration af virksomheder	0,01*	0,01***
Vækst, markedsstørrelse	0,01	0,01***

Anm.: Koefficienter er de partielt afledte i middelværdien, dvs. effekten af at løfte niveauet med 1 pct. på sandsynligheden for at tilhøre gruppen af iværksættere med vækst. ***, ** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Forekomsten af vækstiværksættere synes at være marginalt højere i de store byområder i Danmark, med den største sandsynlighed i hovedstadsområdet, jf. tabel 4.11.¹⁰

Tabel 4.11 Har geografi betydning for vækst?		
	Iværksætter med 20-60 pct. vækst	Vækstiværksætter
Udenfor hovedstaden, Århus, Aalborg og Odense kommuner	100***	100***
Hovedstaden	100	106***
Større provinsbyer	100	105***

Anm.: Virksomheder beliggende udenfor hovedstaden, Århus, Aalborg og/eller Odense kommuner er normaliseret til 100. ***, ** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

¹⁰ I betragtningen af ejerskabsform, geografi og brancheforhold relateret til iværksættere kommenteres der på estimationskoefficienterne, da det ikke giver meget mening af evaluere partielt afledte på dummy-variable. Der skal selvfølgelig tages højde for, at der kan forekomme multi-kollinearitet (f.eks. pga. af de mange dummy-variable, som regressionen indeholder) eller spatial autokorrelation (autokorrelation, der skyldes at observationer geografisk befinder sig tæt på hinanden; en relevant problemstilling, når analyser foretages på baggrund af virksomhedsdata), hvilket kan influere på estimaterne.

Det er gået bedst for de iværksættere, der i det første år i vækstforløbet var organiseret som et aktieselskab. Sandsynligheden for at tilhøre gruppen af iværksættere med størst vækst er 9 og 8 pct. højere end for hhv. enkeltmands-firmaer og andre virksomhedsformer, jf. tabel 4.12. Det kan dog være en impli-kation af, at investorer føler sig mere trygge ved at investere i aktieselskaber, hvor der stilles højere krav til dokumentation af regnskab mv. Resultatet stem-mer i øvrigt overens med EBST (2005a) portræt af vækstiværksættere.

Tabel 4.12 Har ejerformen betydning for vækst?

	Iværksætter med 20-60 pct. vækst	Vækstiværksætter
Aktieselskab	100***	100***
Enkeltmands-firma	91***	91***
Andre virksomhedsfor-mer	95***	92***

Anm.: Aktieselskab er normaliseret til 100. ***,** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Endelig spores der en sammenhæng mellem branchetilørsforhold og væksten. Iværksættere i bygge- og anlægsbranchen havde 8 pct. større sandsynlighed for at høre under gruppen af vækstiværksættere, jf. tabel 4.13. Endnu mere sand-synligt var det for iværksættere, der enten beskæftigede sig med transport, post eller telekommunikation. Disse resultater er i overensstemmelse med den bran-chemæssige betragtning i tabel 4.7.

Tabel 4.13 Har branchetilknytning betydning for vækst?		
Faktor	Iværksætter med 20-60 pct. vækst	Vækstiværksætter
Industri	100***	100***
Landbrug	93	117
Bygge- og anlægsvirksomhed	98	108***
Handel, hotel og restauration mv.	98	177
Transport, post og telekommunikation	111***	113***
Anden service	100	100

Anm.: Industri er normaliseret til 100. ***,** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Appendiks 4

Estimation af sandsynlighed for at være vækstiværksætter

Tabel 4.14 Betydning for vækst, dummy variable		
	Iværksætter med 20-60 pct. vækst	Vækstiværksætter
Faktor	Koefficient	Koefficient
Konstant	-4,2***	-6,9***
Udenfor hovedstaden, Århus, Aalborg og Odense kommuner	Reference	Reference
Hovedstaden	0,0	0,4***
Større provinsbyer	0,0	0,3***
Aktieselskab	Reference	Reference
Enkeltmandsfirma	-0,4***	-0,7***
Andre virksomhedsformer	-0,2***	-0,6***
Industri	Reference	Reference
Landbrug	-0,3	1
Bygge- og anlægsvirksomhed	-0,1	0,5***
Handel, hotel og restauration mv.	-0,1	0,3
Transport, post og telekommunikation	0,4***	0,8***
Anden service	0	0

Anm.: Koefficienter er fra estimationen. ***,** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Tabel 4.15 Sandsynlighed for vækstiværksætter, kontinuerlige variable		
	Iværksætter med 20-60 pct. vækst	Vækstiværksætter
Faktor	Partielt afledt	Partielt afledt
Niveau i 1999 eller 2000, karakteristik af virksomhedens personale		
Uddannelse	0,06	0,05***
Løn pr. årsværk	0,04	0,01
Arbejdsmarkedserfaring	0,03*	0,01**
Andel uden hjemmeboende børn	-0,01	-0,04***
Andel mænd	0,05***	0,01*
Andel indvandrere	0,02	0,03**
Andel efterkommere	0,09	0,04
Andel enlige	-0,01	0,04***
Andel egenkapital	0,00	0,00
Andel til og med 34 årige	0,25***	0,08***
Andel 35-49 årige	0,15***	0,03**
Interaktion løn og arbejdsproduktivitet	0,00	0,00**
Vækst, karakteristik af virksomhedens personale		
Vækst, uddannelse	0,01	-0,05
Vækst, løn pr. årsværk	0,12***	0,04***
Vækst, arbejdsmarkedserfaring	-0,05***	-0,01
Vækst, andel uden hjemmeboende børn	-0,01	0,01

Tabel 4.15, fortsat		
Vækst, andel mænd	0,01	-0,03**
Vækst, andel enlige	0,09***	0,04***
Vækst, andel til og med 34 årige	0,22***	0,06***
Vækst, andel 35-39 årige	0,04	0,00
Vækst, Interaktion løn og arbejdsproduktivitet	0,01	0,03***
Niveau i 1999 eller 2000, karakteristik af virksomheden		
Alder virksomhed	-0,03***	-0,03***
Omsætning	-0,01	-0,03***
Kapitalintensitet	-0,01***	0,00
Ansatte	-0,02**	0,00
Overskudsgrad	0,13**	-0,01
Eksportintensitet	0,01	0,01
Vækst, karakteristik af virksomheden		
Vækst, kapitalintensitet	-0,01***	0,00
Vækst, eksportintensitet	-0,01	-0,03*
Vækst, overskudsgrad	0,19***	0,02*
Vækst, andel egenkapital	0,01	0,01

Tabel 4.15, fortsat		
Niveau i 1999 eller 2000, karakteristik af virksomhedens marked		
Markeds størrelse	0,00	0,00***
Lav koncentration af virksomheder	0,01*	0,01***
Entryrate	0,03	0,00
Vækst, karakteristik af virksomhedens marked		
Vækst, markeds størrelse	0,01	0,01***
Vækst, lav koncentration af virksomheder	0,00	0,00
Vækst, entryrate	-0,10	-0,07

Anm.: Koefficienter er de partielt afledte i middelværdien, dvs. effekten af at løfte niveauet med 1 pct. på sandsynligheden for at tilhøre gruppen af iværksættere med vækst. ***, ** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau.

Kilde: Egne beregninger på Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase.

Kapitel 5

Innovation og vækst

5.1 Indledning

Globaliseringen har medført, at virksomheder ikke længere konkurrerer på nær så geografisk adskilte markeder. Forbrugernes øgede valgmuligheder medfører, at de ikke længere er tilfredse med standardvarer, men i højere grad efterspørger individualiserede produkter eller serviceydelser. Desuden konkurrerer Danmark i højere grad med lande, der har lave produktionsomkostninger. Dette stiller store krav til innovationen i danske virksomheder.

Innovation har således en central rolle i forhold til virksomhedernes vækst. Konkurrencedygtighed afhænger i høj grad af virksomhedernes evne til at imødekomme markedernes behov eller effektivt udnytte den forskning, som finder sted. Evnen til at inddrage ny viden med henblik på at fremme produktiviteten, skabe nye produkter og dermed vækst er direkte relateret til innovation og iværksætteri.

Dette kapitel belyser innovationen i Danmark og dens betydning for den økonomiske vækst.

Omkring 40 pct. af de danske virksomheder mener selv at have skabt en innovation, der er ny for dens branche. Analyserne i dette kapitel viser, at der er et stort vækstpotentiale i innovation, idet innovative virksomheder har en højere produktivitet end virksomheder, der ikke innoverer.¹

Virksomheder, der har introduceret en innovation, som er ny for dens branche, har gennemsnitligt et produktivitetsniveau omtrent 40 pct. over virksomheder, der ikke har præsteret ny innovation inden for branchen.

Antages det, at halvdelen af de ikke-innovative virksomheder kan præstere en innovation, der er ny inden for branchen, skønnes det at øge den private sektors værdiskabelse med ca. 1 pct. Dette vil svare til et løft i BNP på omtrent 14 mia. kr.

¹ Med mindre andet fremgår, menes totalfaktorproduktivitet, jf. definitionen i kapitel 3, boks 3.4.

Hvis en virksomhed alene tegner sig for en enkeltstående ny innovation, er lanceringen af et nyt produkt den mest værdiskabende form for innovation. Lige efter følger procesinnovationen, der igen er forbundet med højere produktivitet end ny marketing blandt virksomheder.

En enkeltstående innovation er således med til at løfte produktiviteten, men tallene tyder også på, at flere innovationer inden for den samme virksomhed er endnu bedre. Niveaue er anseeligt højere blandt de meget innovative virksomheder.

Det tyder også på, at hvis en virksomhed har gennemført markante organisatoriske forandringer, vil der være yderligere gevinster at høste – produktiviteten er næsten 70 pct. højere end blandt ikke-innovative virksomheder.

Det understreger vigtigheden af, at der ikke udelukkende sættes ind for de naturvidenskabelige fag, der typisk er rettet mod produktinnovation, men også inden for samfundsvidenskabelige og merkantile områder.

Efter international målestok ligger Danmarks godt placeret mht. produktinnovation. Det er, som nævnt, også er den innovationstype, der ifølge beregningerne giver størst værditilvækst. Mht. procesinnovation og (især) marketing- og organisatorisk innovation, ligger danske virksomheder dog relativt lavt sammenlignet med andre lande.

På baggrund af sammenhængen mellem innovation og vækst er det vigtigt at forstå de bagvedliggende faktorer for innovation. Der er mange kilder til innovation. Ofte skelnes mellem den bruger- og forskningsdrevne innovation. Innovationen i dansk økonomi frembringes af begge. Den ene udelukker ikke den anden, og en kombination fremmer innovationsaktiviteten.

Forskning og udvikling er en central kilde til innovation, men er koncentreret på et mindretal af virksomheder. Blandt de virksomheder, der har introduceret en innovation, som er ny for branchen, er det omkring halvdelen, der angiver egen forskning og udvikling som en meget vigtig kilde hertil.

5.2 Innovation

Kort defineret handler innovation i erhvervslivet om at omsætte nytænkning til kommerciel værdi. Der skelnes mellem fire typer af innovation:

- Produktinnovation - nye varer og serviceydelser
- Procesinnovation - nye produktionsprocesser og logistiksystemer
- Marketinginnovation - nye måder at sælge og markedsføre sig på
- Organisatorisk innovation - nye organisationsformer

De fire innovationstyper kan optræde selvstændigt, men vil ofte ses samtidigt.

Den proces, der leder frem til nytænkningens kommercielle anvendelse, er ofte en kompleks proces, som kan tage udspiring i mange kilder. Det kan være læsning af markedet, nye teknologiske muligheder, input fra leverandører, erfaringer høstet ved produktion og udveksling i netværk med andre virksomheder m.fl.

Hvorvidt virksomhederne har succes med at skabe kommerciel værdi gennem innovation afhænger af, hvordan de mestrer innovationsprocessen. Særligt to elementer er blevet trukket frem som kilde til og drivkraft for innovationsprocessen. Disse er relateret til begreberne *technology push* og *market pull* i innovationsteorien. Ved *technology push* innovation er drivkraften forskningen, og ved *market pull* innovation er drivkraften at tage afsæt i brugernes behov.

Virksomheder, der konkurrerer på *forskningsdreven innovation*, opsøger det teknologiske forspring, så virksomheden kan producere til lavere omkostninger eller levere et produkt, der i form eller funktion har andre egenskaber end konkurrenternes.

Kilden til *brugerdreven innovation* er forståelse af brugernes behov og evnen til at omsætte viden om brugerbehov til produkter og oplevelser.

Forsknings- og brugerdreven innovation er ikke hinandens modsætninger. Mange virksomheder kombinerer de to innovationsformer, men vægtningen kan være forskellig. Mens forskningsdreven innovation sjældent forekommer, hvor virksomheden slet ikke skeler til brugernes behov, kan det omvendte godt være tilfældet. Der findes mange virksomheder, hvor brugernes behov er helt centrale, men hvor forskning ikke spiller en direkte rolle.

5.3 Innovation i et internationalt perspektiv

I relation til innovationspræstationer i en international sammenligning kan det konstateres, at Danmark inden for flere af innovationstyperne omtalt i forbindelse med afsnit 5.2 har en lav andel af virksomheder, der aktivt tager del i innovationsprocessen. Se boks 5.1 for baggrundsdata mv.

Boks 5.1 Datagrundlag til international analyse af innovation

Ved analysen af produktinnovation i et internationalt perspektiv benyttes data, der oprinder fra det såkaldte "European Community Innovation Survey" (CIS3), der er baseret på en spørgeskemaundersøgelse i EU-lande for et repræsentativt udsnit af virksomheder. Innovationen skal være sket inden for en tidshorisont på tre år.

Salg af produkter, der er nye inden for branchen, er defineret som salg af produkter, der enten er helt nye eller som er væsentligt forbedrede for alle virksomhederne i en branche. Et eksempel på introduktionen af et produkt, der er nyt for en hel branche, er salget af internetlicenser, som opstod som en ny vare for hele telekommunikationsbranchen i 1990'erne.

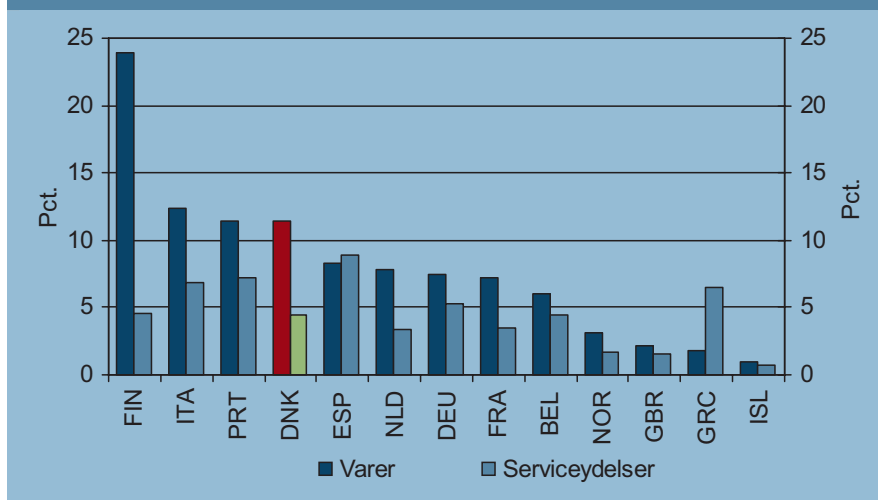
Produkter, der er nye for virksomheden, men kendt inden for branchen, er produkter, der er nye eller væsentligt forbedrede for den enkelte virksomhed, men ikke for branchen som helhed. Et eksempel herpå er en virksomhed, der vælger at inddrage en ny vare i sit sortiment, fordi andre virksomheder i branchen har denne vare i deres sortiment.

CIS3 er også den primære kilde til sammenligningen af innovation inden for proces- og marketingsændringer samt organisatoriske ændringer. Der skal tages forbehold for, at oplysningerne alene baseres på virksomhedernes oplysninger (og ikke på konstaterede innovationer). Desuden er der meget lave svarprocenter i visse lande, ligesom afgrænsningen af produkt- og procesinnovationer er teknologiske innovationer.

Et passende mål for bedømmelsen af, hvor godt et land er til produktinnovation i forhold til andre lande, er værdien af salget af nye produkter i forhold til den totale omsætning i virksomhederne. Danmark ligger højt placeret mht. nye vareprodukter. Vurderes produktinnovation til gengæld på baggrund af nye serviceydelser i branchen, befinder de danske virksomheder sig under gennemsnittet, jf. figur 5.1.²

² Billedet afviger ikke betydeligt, hvis man tager højde for salg af produkter, der er nye for virksomheden, men kendt i branchen. Danmark ville i så fald også befinde sig over middel på varemærket, men under på serviceydelser.

Figur 5.1 Salg af produkter, der er nye inden for branchen, 2000



Anm.: Værdien af salget af nye produkter i forhold til den totale omsætning i virksomhederne. Det er ikke muligt at finde tal for perioden efter 2000.

Kilde: Eurostat, CIS3.

Produktinnovation er relativt enkelt at sammenligne på tværs af lande. At holde omfanget af de andre innovationstyper mellem lande op mod hinanden er noget mere kompliceret, da der ikke foreligger et mål, der direkte relaterer sig til omsætningen, som tilfældet er ved produktinnovation.³

Foretages sammenligningen alligevel, er resultatet, at Danmark er dårligere stillet, hvad angår procesinnovation end produktinnovation. Der skønnes på baggrund af et mål, som angiver andelen af virksomheder, der oplyser, at de har introduceret en ny eller en signifikant forbedret proces på markedet. Danmark ligger lavere end flere andre EU-lande, jf. figur 5.2. Det bemærkes, at en meget høj andel af de adspurgte virksomheder mener, at de har introduceret en ny proces.

Danmark ligger markant lavere end de andre lande mht. indikatoren for organisatoriske innovationer. Ikke mere end omkring en femtedel af de danske virksomheder oplyser, at de har implementeret en ny eller ændret organisations-

³ Ligeledes er det kritisk for de efterfølgende sammenligninger, at de anvendte kriterier ikke angiver noget om størrelsen af innovationen, men blot om der er sket en innovation.

struktur, hvor det i f.eks. Tyskland er næsten halvdelen af virksomhederne, jf. figur 5.2.

Hvad angår innovationer inden for marketing, befinder Danmark sig efter alle andre lande i sammenligningen med undtagelse af Nederlandene. Som indikator benyttes andelen af virksomheder, der oplyser, at de har foretaget ændringer af virksomhedens marketingskoncepter og – strategier. Mindre end hver femte danske virksomhed har således opfundet nye måder at sælge produkter eller markedsføre sig på, jf. figur 5.2.⁴



Anm.: For året 2000. Værdierne angiver andelen af virksomheder.

Kilde: EUROSTAT, NewCronos databasen.

Samlet set kan det med en vis usikkerhed konkluderes, at Danmark internationalt set klarer sig bedst inden for produktinnovation, mens danske virksomheder tilsyneladende klarer sig dårligere end de fleste andre landes virksomheder

⁴ Et alternativt mål for innovation inden for marketing er European Innovation Scoreboard 2004. Her har danske virksomheder relativt mange registrerede varemærker, jf. EU-Kommissionen (2004).

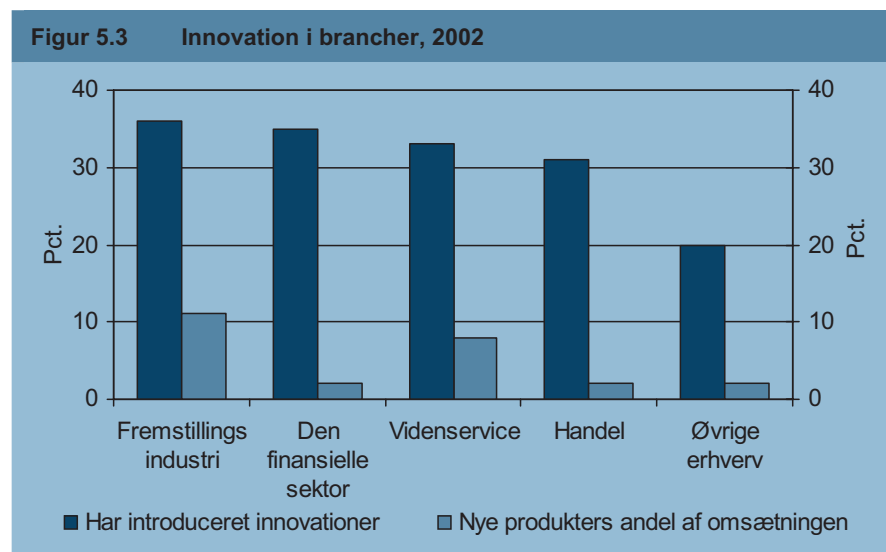
inden for både procesinnovation og (især) organisatorisk- og marketingsinnovation. Der skal dog bl.a. tages forbehold for, at indikatorerne - når der ses bort fra produktinnovation - ikke inddrager den meromsætning eller lignende, som innovationen giver anledning til. Det er dermed uklart, om et stort antal organisatoriske innovationer i et givet land har haft en tilsvarende positiv effekt på omsætningen.

5.4 Hvem innoverer?

Som det fremgik af afsnit 5.3, klarer danske virksomheder sig tilsyneladende jævnt i internationale sammenligninger af innovationsomfanget. Ambitionen må således være at få flere danske virksomheder med i innovationsprocesserne, da det vil give en højere værdiskabelse, jf. afsnit 5.5. Det vil derfor være nyttigt at identificere forskelle i innovationsindsatsen fordelt på virksomheder og brancher.

På tværs af brancher er der ikke stor forskel på andelen af virksomheder, der har introduceret innovationer, jf. figur 5.3.⁵ Fremstillingsindustrien adskiller sig til gengæld ved, at en stor del af branchens omsætning finder sted på markedet for nye produkter, mens nye produkter udgør en relativ lav andel af omsætningen inden for den finansielle sektor. Vidensservicevirksomhederne placerer sig midt i feltet med hensyn til introduktion af innovationer. Branchens omsætning på markedet for nye produkter overgås af fremstillingsindustrien.

⁵ Det skal bemærkes, at der kun betragtes produkt- og/eller procesinnovation, da danske officielle tal endnu ikke indbefatter marketings- og organisatorisk innovation.



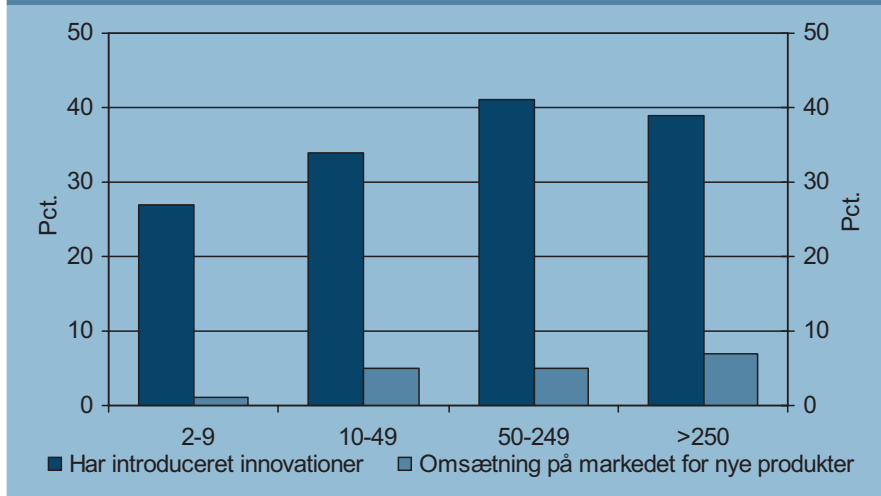
Anm.: Andel af virksomhederne, der har introduceret innovationer og deres omsætning på markeder for nye produkter fordelt på størrelse i 2002. Dækker kun produkt- og/eller procesinnovation.

Kilde: CFA (2004a).

Med andre ord vurderes fremstillingsindustrien at have et relativt højt innovationsomfang, mens serviceerhvervene – og særligt handelserhvervene - ligger noget lavere.

Virksomhedernes størrelse har også betydning for udfaldet af innovationsindsatsen. Mens 1 pct. af de mindste virksomheders omsætning kan relateres til nye produkter, er det 7 pct. for de største virksomheder, jf. figur 5.4.

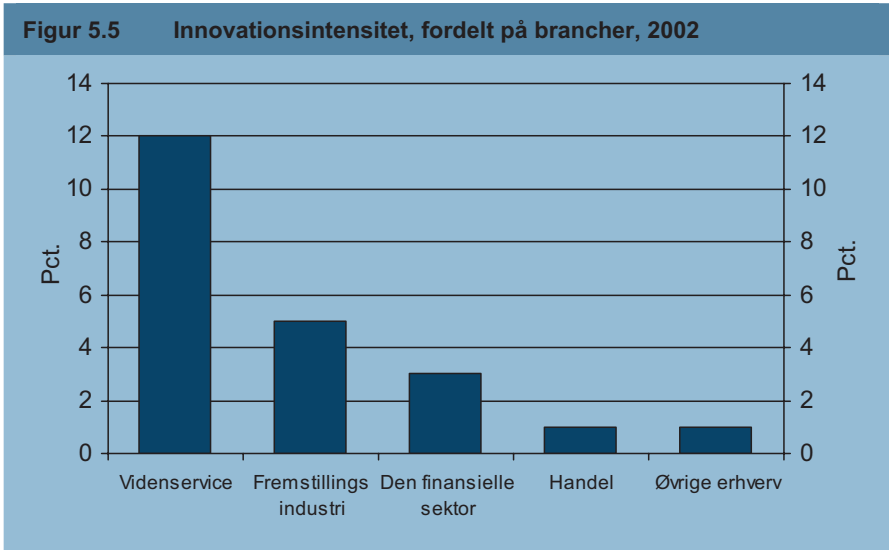
Figur 5.4 Innovation fordelt på størrelse af virksomheder, 2002



Anm.: Andel af virksomhederne, der har introduceret innovationer og deres omsætning på markeder for nye produkter fordelt på størrelse (ved antal ansatte) i 2002. Dækker kun produkt- og/eller procesinnovation.

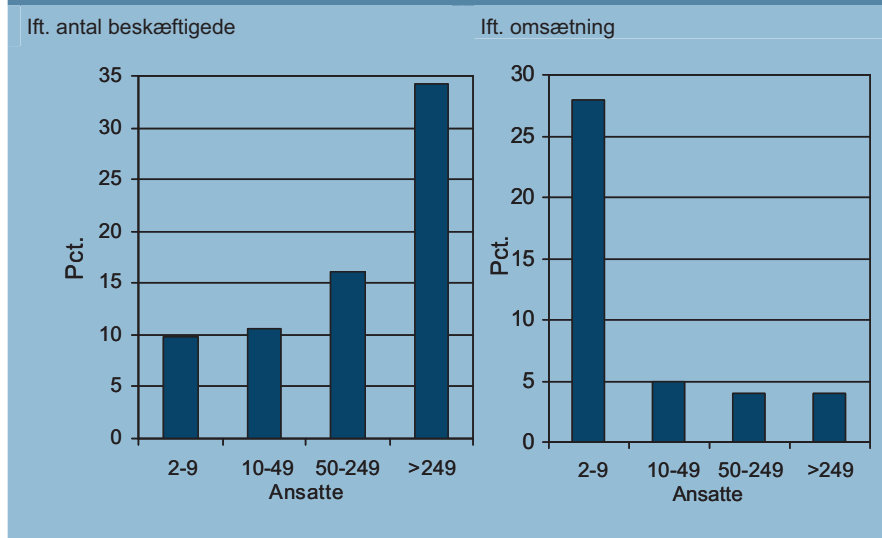
Kilde: CFA (2004a).

Målt på innovationsintensiteten (udgifterne til innovation i forhold til omsætningen) ligger især vidensservicevirksomhederne højt, jf. figur 5.5. Det svarer til, at branchen har en relativ høj andel af omsætningen fra nye produkter. Fremstillingsindustrien bruger færre udgifter på innovation sammenlignet med vidensserviceerhvervene, der på trods af dette - som det fremgik ovenfor - har det højeste innovationsomfang.



Anm.: Innovationsintensiteten er målt ved udgifternes andel af omsætningen.
 Kilde: CFA (2004a).

De mindste virksomheder ser ud til at have en høj innovationsintensitet, når innovationsudgifterne måles i forhold til omsætningen, jf. figur 5.6. Hvis innovationsintensiteten i stedet måles som udgifterne til innovation i forhold til antallet af beskæftigede, ændres billedet. De mellemstore og særligt de store virksomheder har nu den højeste innovationsintensitet. Dette bekræfter billedet af, at de større virksomheder er afgørende for den danske innovationsindsats, jf. tendensen fra figur 5.4.

Figur 5.6 Innovationsintensitet, fordelt på størrelse af virksomheder, 2002

Anm.: Innovationsintensiteten er målt ved hhv. udgifternes størrelse pr. ansat og udgifternes andel af omsætningen.

Kilde: CFA (2004a) og egne beregninger.

Med andre ord er det formentlig de mellemstore og store virksomheder inden for fremstillingsindustri og vidensservice, som forklarer, at Danmark relativt til andre EU-lande ligger højt mht. produktinnovationen.

5.5 Virker innovation?

Analyserne i dette og det efterfølgende afsnit er baseret på to spørgeskemaundersøgelser, jf. boks 5.2. Dermed opnås et fundament for at relatere innovationen til de enkelte virksomheder, og ikke blot et mere overordnet niveau.⁶

⁶ Generelt foreligger der meget få analyser, hvor innovation direkte kan holdes op mod f.eks. produktivitet på virksomhedsniveau.

Boks 5.2 Data til analysen af innovation og FoU i danske virksomheder

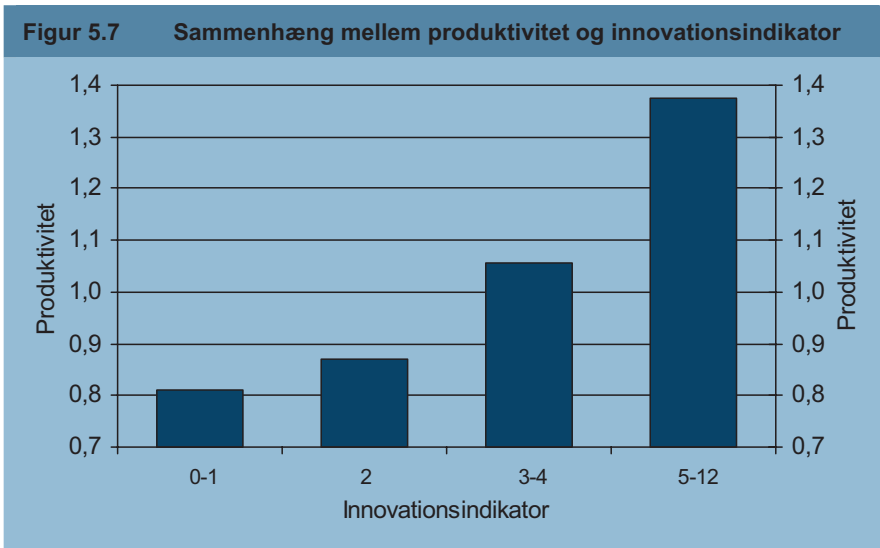
De efterfølgende analyser tager udgangspunkt i to spørgeskemaundersøgelser. Analysen benytter desuden data fra Økonomi- og Erhvervsministeriets Virksomhedsdatabase, jf. boks 3.3 i kapitel 3, der kan sammenkobles med de to undersøgelser. Dermed kan innovationen som noget nyt sammenholdes med produktiviteten på virksomhedsniveau.

Den ene undersøgelse (udført af Gallup for Økonomi- og Erhvervsministeriet i maj 2004) indeholder data, der belyser innovation blandt 1.003 danske virksomheder, hvoraf 740 genfindes med relevante regnskabsoplysninger i Virksomhedsdatabase. Virksomhedernes egen vurdering er udgangspunktet for analyse af innovationspræstationer. Der er f.eks. spurgt: "Har virksomheden gennemført produktinnovation inden for de seneste tre år?". Svarmulighederne er kvalitative, dvs. der spørges til graden af innovation og vigtighed for virksomheden (efterfølgende tildeles værdier fra 1 til 4). Der skal således tages højde for en eventuel manglende objektivitet, der kan udgøre en bias i de enkelte analyser. Dertil kommer, at der ikke kan skelnes mellem antallet af innovationer inden for de fire typer af innovationer, omtalt i afsnit 5.2. Der er spurgt til innovationen i årene 2001-2004.

Den anden undersøgelse er udført af Dansk Center for Forskningsanalyse og tillader analyse på data for 2.228 virksomheders udgifter m.m. til forskning og udvikling, når der sammenkøres med Virksomhedsdatabase. Se i øvrigt CFA (2004b).

Innovation fremmer produktiviteten. Analyserne viser, at jo mere der innoveres og på jo flere fronter, desto højere er produktiviteten. Virksomhederne er opdelt i fire lige store grupper på baggrund af deres evne til at innovere. Når oplysningerne sammenholdes med virksomhedernes gennemsnitlige produktivetsniveau, spores en klar samvariation.⁷ Det anslås, at der er godt 60 pct. forskel på produktivetsniveauet mellem de 25 pct. af virksomhederne, der innoverer mindst, og de 25 pct., der innoverer mest, jf. figur 5.7.

⁷ At benytte det simple gennemsnit for totalfaktorproduktiviteten kræver ideelt set, at virksomhederne er identiske for de karakteristika, som der ikke er kontrolleret for ved beregningen af totalfaktorproduktivet. Men da der er taget højde for de vigtigste karakteristika (såsom uddannelse, konkurrence, kapital mv.), er det valgt at benytte det simple gennemsnit.



Anm: Produktivitet dækker over totalfaktorproduktiviteten. Innovationsindikatoren er defineret i boks 5.3. Fordelingen af virksomheder er på fire omtrent lige store grupper (kvartiler). Resultatet er behæftet med en vis usikkerhed, idet analyserne er gennemført for 740 virksomheder, som står for 8 og 6 pct. af hhv. den samlede beskæftigelse og omsætning i Danmark.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

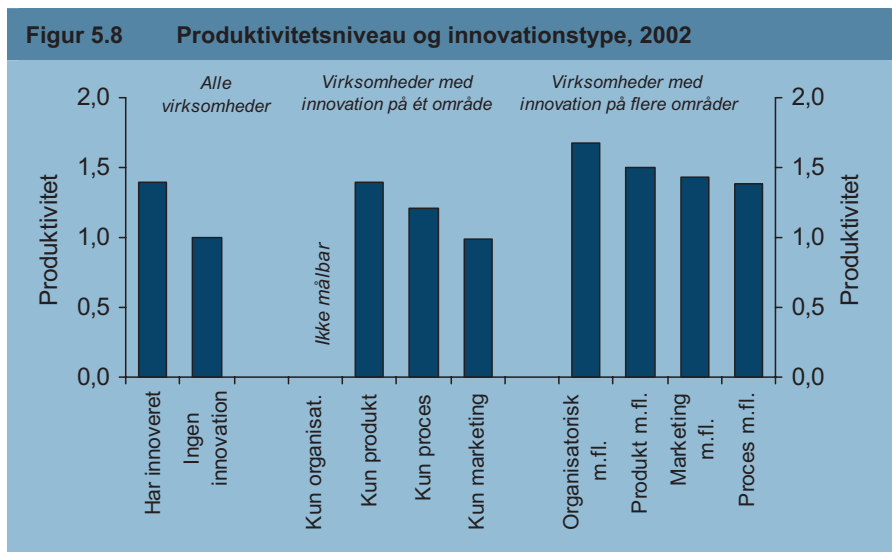
Innovationsindikatoren måler i hvilket omfang virksomhederne selv vurderer at have innoveret, jf. boks 5.3.

Boks 5.3 Definition af innovationsindikator

Innovationsindikatoren er en indikator, der antager værdier mellem 0 og 12 afhængig af virksomhedernes egen vurdering af innovationsaktiviteten inden for produkt-, proces-, marketings- og organisatorisk innovation, jf. tabellen nederst i boksen. Værdien 0 angiver ingen innovation, og værdien 12 at virksomheden har innoveret inden for samtlige 4 innovationstyper, og at der på samtlige områder er tale om nyskabelser på verdensplan. Det antages således, at graden af innovation kan sammenstilles på tværs af innovationstyperne. Der er spurgt til innovationsaktiviteter inden for de seneste 3 år.

Pointsystem for innovationsindikatoren		Nyt for virksomheden	Nyt for branchen	Nyt for verden
Type af innovation	Produkt	1	2	3
	Proces	1	2	3
	Organisation	1	2	3
	Marketing	1	2	3

Beregninger viser desuden, at hvis en virksomhed formår at introducere bare én innovation, der er ny for dens branche, har det et direkte afkast på produktiviteten.⁸ Virksomheder, der selv skønner at have præsteret en innovation inden for de seneste 3 år, vurderes således gennemsnitligt at være 40 pct. mere produktive end virksomheder, der ikke har innoveret, jf. figur 5.8.⁹



Anm.: Figuren medtager kun den innovation, der er ny for virksomhedens branche, dvs. at "ingen innovation" inkluderer virksomheder, der har innoveret, men hvor det kun er nyt for virksomheden selv. Med *kun* produktinnovation menes, at virksomheden har produktinnoveret, men ikke haft andre typer af innovation. Virksomheder med kun en organisatorisk innovation er ikke indeholdt, da gruppen kun har 4 observationer. Med organisatorisk m.fl. menes, at virksomheden som minimum har haft en organisatorisk innovation, og derudover kan have innoveret inden for de tre andre typer. Niveauerne er relativt til gennemsnittet for virksomheder uden innovation (værdien 1). Produktivitet er totalfaktorproduktiviteten.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

⁸ Der bør tages forbehold for, at der kun analyseres på 740 virksomheder (som står for 8 og 6 pct. af hhv. den samlede beskæftigelse og omsætning i Danmark) og spørgsmålet om årsagssammenhæng: Er det de produktive virksomheder, der innoverer, eller øger innovationsaktiviteter produktiviteten? Ligeledes spørges der til innovationen i årene 2001-2004, mens de anvendte produktivitetstal er for 2002.

⁹ Tests indikerer, at der er signifikant forskel på den beregnede produktivitet med og uden innovation med en p-værdi på 0,00.

Vurderet enkeltvis er produktinnovation den mest værdifulde form for innovation. Virksomheder, der selv skønner at have præsteret en produktinnovation som er ny for branchen (men ikke andre former for innovation) er mere produktive end virksomheder med ”blot” en procesinnovation. Ydermere har produkt- og procesinnovation isoleret set større betydning for virksomhederne end marketingsinnovation.

Én innovation er således godt, men har virksomheden derudover begået en af de andre innovationstyper, er det ifølge undersøgelserne endnu bedre. Niveaueet blandt de virksomheder, der har flere former for innovation, ligger generelt højere end niveaueet for virksomheder, der alene har gennemført en type innovation, jf. figur 5.8.

Virksomheder, der afsætter ressourcer til organisatoriske ændringer klarer sig tilsyneladende bedst (baggrunden herfor kan være at ændre strukturen i sig selv eller en tilpasning til nye produktionsmetoder). I denne gruppering er virksomhederne i gennemsnit næsten 70 pct. mere produktive end ikke-innovative virksomheder. Med andre ord vil en virksomhed, der gennemfører en innovation af organisationsformen, muligvis opnå et yderligere afkast fra de andre typer innovation, som den frembringer.¹⁰

Det understreger vigtigheden af, at der ikke udelukkende sættes ind for de naturvidenskabelige fag (som typisk er rettet mod produktudvikling), men også inden for samfundsvidenskabelige og merkantile områder.

Produktivitetensforskellene mellem virksomhederne kan skyldes andre forhold end innovation, f.eks. brancheforskelle. Tages der højde for de faktorer, der normalt inddrages i forklaringen af værdiskabelse (så som et større produktionsapparat, mere og bedre kvalificeret arbejdskraft mv.), konstateres der imidlertid stadigvæk en isoleret og positiv effekt fra innovationsomfanget. På baggrund af den sammensatte innovationsindikator konstateres det, at hvis innova-

¹⁰ Dette er i overensstemmelse med den senere litteratur på området. Kombineres organisatoriske ændringer således med andre aktiver, eksempelvis it, har det en umiddelbar effekt på produktivitet, se f.eks. Bresnahan, Brynjolsson og Hitt (2002).

tionsomfanget var 1 pct. højere, ville det svare til et statistisk signifikant løft på 0,09 pct. i en virksomheds værditilvækst, jf. tabel 5.1.¹¹

Tabel 5.1 Bidrag til værditilvæksten (niveau) i virksomheder, 2002	
Forklarende faktor	Elasticitet (dvs., hvor mange pct. ændres værditilvæksten med, hvis man øger en forklarende faktor med 1 pct.)
Innovation	0,09***
Kapitalapparat	0,03**
Arbejdskraft	0,93***
Erfaring ansatte	0,24***
Uddannelse ansatte	1,29***
Orientering mod udlandet	0,30***
Lav koncentration af virksomheder	0,07***
Konstant	1,98***

Anm: Innovation er givet ved innovationsindikatoren, jf. boks 5.3. ***, ** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau. Værditilvæksten er OLS-CS regresseret med en forklaringsgrad på 91 pct. Antallet af observationer er 691. Udover kontrolvariablene i tabellen indgår brancheforskelle.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

Forudsættes det, at halvdelen af de ikke-innovative virksomheder kan præstere en innovation, der er ny inden for branchen, skønnes det at øge den private sektors værdiskabelse med ca. 1 pct. Dette vil svare til et løft i BNP på omtrent 14 mia. kr., jf. boks 5.4.

¹¹ Dekomponeres innovationsindikatoren, peger det desuden på, at produktinnovation har størst forklaringsgrad over for virksomheders værditilvækst. Regressionen er ligeledes foretaget på niveauet for arbejds- og totalfaktorproduktiviteten med nogenlunde tilsvarende resultater. Der skal selvfølgelig tages forbehold for årsagssammenhængen, jf. fodnote 8.

Boks 5.4 Det samfundsmæssige potentiale af innovation

Den samfundsøkonomiske betydning af innovation i virksomhederne kan beregnes på flere måder, hvortil særlige forudsætninger må foretages:

1. Hvis halvdelen af de virksomheder, der i udgangspunktet ikke har præsteret en innovation ny for branchen (disse udgør ca. 60 pct. af alle virksomheder) antages at kunne præstere en innovation ny for branchen, uanset om der er tale om en produkt-, proces-, organisatorisk- eller marketingsinnovation, skønnes det at give et permanent løft i den private sektors værditilvækst på ca. 1 pct.

Beregningen er baseret på en Cobb-Douglas produktionsfunktion svarende til tabel 5.1, hvor innovationsindikatoren er erstattet med en dummy-variabel for innovation nyt for branchen. Det forudsættes således, at de ikke-innovative virksomheder via deres nye innovation kommer op på det produktivitetsniveau, der kendetegner innovative virksomheder, alt andet lige.

2. Hvis alle danske virksomheder ligger et point højere på innovationsindikatoren, jf. boks 5.3, f.eks. ved innovere et produkt nyt for branchen i stedet for blot nyt for virksomheden, eller kommer op med en organisatorisk innovation ny for virksomheden, hvor den i forvejen ikke havde nogen, vil det ud fra en gennemsnitsbetragtning antageligvis medføre et permanent løft i den private bruttoværditilvækst på 0,8 pct.

Beregningen er baseret på elasticitetskoefficienten for innovation på 0,09 fra tabel 5.1, at produktiviteten vokser tilnærmelsesvist lineært med innovationsevnen og at innovationsindikatoren består af 12 trin.

3. Hvis virksomheder investerer 1 mia. kr. ekstra i innovation, vil det medføre et afkast på 287 mio. kr. i form af øget værditilvækst. Estimatet på det samfundsøkonomiske afkast på 28,7 pct. skal dog tages med et betydeligt forbehold.

Beregningerne er baseret på en forudsætning om sammenhængen mellem udgifterne til innovation og evnen til at skabe innovation. Korrelationen mellem udgifter og innovationspræstationer skønnes på baggrund af tal fra CFA (2004a) og egne beregninger at være 0,42. Det er vanskeligt at sætte tal på virksomhedernes udgifter til innovation generelt, hvilket kan influere på resultatet. Innovationsudgifterne i undersøgelsens virksomheder anslås at udgøre 7,28 mia. kr. (5 pct. af en omsætning på 145,62 mia. kr. – jf. CFA (2004b) vurderes udgifterne til innovation at udgøre 5 pct. af omsætningen). Øges udgifterne med 1 mia. kr. (13,73 pct.) vil det øge værditilvæksten med 286,6 mio. kr. Dette svarer til et afkast på 28,7 pct. Et 95 pct. konfidensinterval illustrerer dog den betydelige usikkerhed, eftersom afkastet kan ligge mellem 0 pct. og 58,6 pct.

Indsats/forudsætning	Samlet skønnet effekt
1. Halvdelen af alle ikke-innovative virksomheder præsterer en innovation ny for branchen	Et løft i den private værdiskabelse på 1,0 pct.
2. Alle virksomheder når et point højere på innovationsindikatoren, jf. boks 5.3	Et løft i den private værdiskabelse på 0,8 pct.
3. Virksomheder investerer 1 mia. kr. ekstra i innovation	Et afkast på 28,7 pct.

Et alternativt scenario viser, at hvis alle danske virksomheder ligger et point højere på innovationsindikatoren¹², vil det ud fra en gennemsnitsbetragtning medføre et permanent løft i den private værditilvækst på 0,8 pct., hvilket hæver BNP med 11,5 mia. kr.

Endelig kan der skønnes over afkastet af direkte investeringer i innovation. Med betydelig usikkerhed¹³ vurderes investeringer i innovation i virksomhederne at have et samfundsøkonomisk afkast i størrelsesordenen 30 pct., jf. boks 5.4.

Dette potentiale understreger vigtigheden af, at der ikke er for mange barrierer mod innovation, men derimod generelt gode rammevilkår for virksomhederne.

5.6 Hvad driver innovation?

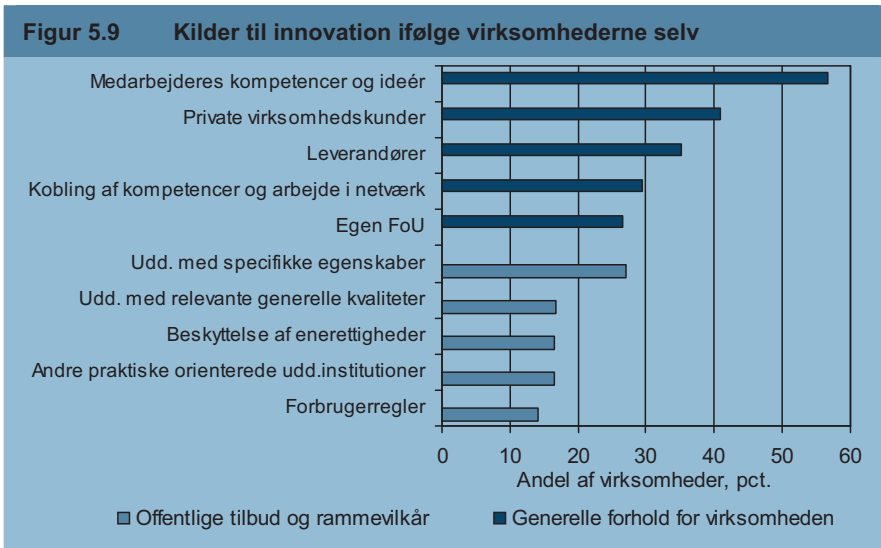
Spørges virksomhederne, hvad der er meget vigtigt for deres evne til at innovere¹⁴, er det interne forhold i virksomheden og andre virksomheder, især kunder, der tillægges størst betydning, jf. figur 5.9. Rådgivere, institutioner og investorer spiller en mindre rolle i innovationsprocessen. De fem vigtigste forhold er medarbejderes kompetencer og idéer, private virksomhedskunder, leverandører, evnen til internt at koble kompetencer og arbejde i netværk samt egen FoU (forskning og udvikling).

Ifølge virksomhederne kan egen forskning ikke drive innovationen alene. Kun hver fjerde virksomhed mener, at FoU er afgørende for deres innovationsproces. Innovation sker mindst lige så meget i et samspil med kunder og leverandører.

¹² F.eks. ved innovere et produkt nyt for branchen i stedet for blot nyt for virksomheden, eller kommer op med en organisatorisk innovation ny for virksomheden, hvor den i forvejen ikke havde nogen

¹³ Samvariationen mellem produktivitet og innovation er meget usikker og kan med 95 pct. sandsynlighed antage værdier i intervallet 0 – 58,6 pct.

¹⁴ I innovationsundersøgelsen har man konkret spurgt til, hvor vigtige en række offentlige tilbud og rammevilkår er for evnen til at innovere, foruden interne forhold og samhandelspartnere mv.



Anm.: De fem vigtigste kilder for evnen til at innovere ifølge virksomhederne, generelle forhold og offentlige tilbud og rammevilkår. Andel af virksomheder, der har svaret "meget vigtigt".

Kilde: Gallup for Økonomi- og Erhvervsministeriet, jf. boks 5.2.

Tallene viser derudover, at 60 pct. af virksomhederne angiver, at mindst én af tre kundegrupper (private virksomhedskunder, -forbrugere og offentlige kunder) er meget vigtige for deres evne til at innovere.

Holdes virksomhedernes vurdering af deres evne til at innovere op mod deres egen bedømmelse af kilderne hertil vha. en statistisk analyse, opstår en række interessante observationer. Metoden er beskrevet i boks 5.5.

Boks 5.5 Metode til estimation af patenter og innovation

1) Værdien af innovationsindikatoren eller 2) antallet af patenter, y , er givet ved $E\{y_i | \mathbf{M}_i\} = \exp\{x_i \beta\}$, hvor x er 1) de mulige kilder til innovation foruden størrelsen af virksomheden og 2) foruden FoU udgifter en række kontrolvariable, som branche, størrelse af virksomhed, uddannelse af de ansatte mv. y betinget på x antages at følge en Poisson fordeling og estimeres som en count-model ved maximum likelihood.

Stordriftsfordele gør sig gældende inden for innovation, ligesom det er tilfældet for FoU, som det vil fremgå af analyser sidst i kapitlet. Jo større virksomheden er, jo bedre præsterer den innovationsmæssigt (udtrykt ved innovationsindikatoren), jf. tabel 5.2.¹⁵

Forklarende faktor	Elasticitet
Egen FoU	0,11***
Medarbejderes kompetencer og idéer	0,11**
Evnen til internt at koble kompetencer og arbejde i netværk	0,08*
Licenssamarbejdspartnere	0,07**
Dansk Design Center og andre designinstitutioner	-0,13**
Innovationsmiljøer	0,09**
Størrelsen af virksomhed (antal ansatte)	0,07***

Anm.: ***, ** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau. Innovationsindikatoren er estimeret som count-model og er sammensat af produkt-, proces-, marketings- og organisatorisk innovation. Størrelsen af virksomhed er med som kontrolvariabel og oprinder ikke fra undersøgelsen, ligesom virksomhedens alder og brancheforskelle er med. Kun de signifikante variable (ekskl. enkelte brancher) er angivet i tabellen. Antallet af observationer er 392.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

Virksomhedens præstation i relation til innovation påvirkes som forventet positivt, desto større vægt virksomheden tillægger dens egen FoU.¹⁶

Evnen til internt at koble kompetencer og arbejde i netværk er en anden vigtig parameter. Dette tydeliggør vigtigheden af evnen til at tænke tværfagligt og samarbejde på tværs af faggrupper, hvilket traditionelt har været en dansk styrke.

¹⁵ Bemærk, statistisk ikke-signifikante variable er ikke inkluderet i tabel 5.2.

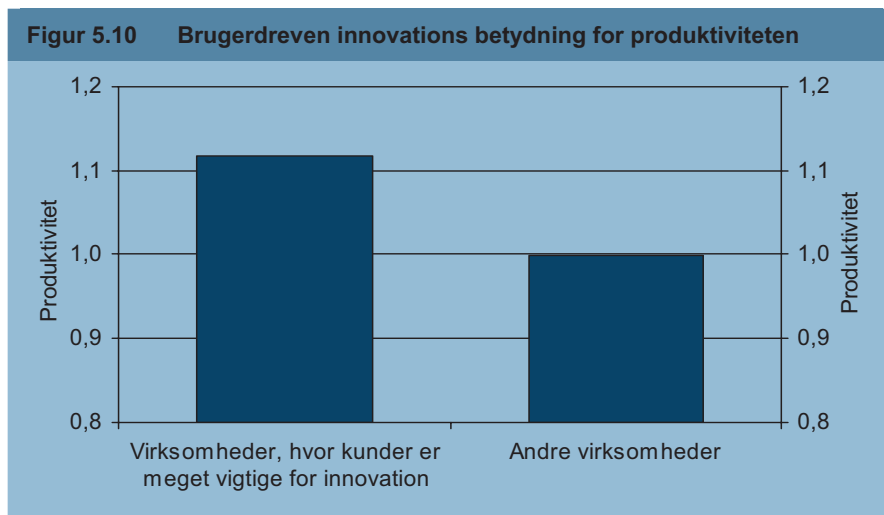
¹⁶ Da indikatoren er kvalitativ, er det vanskeligt at fortolke bidraget på 0,11 fra egen FoU.

Ydermere, jo vigtigere medarbejdernes kompetencer, licenssamarbejdspartnere og innovationsmiljøer er for virksomhederne, jo højere ligger innovationsindikatoren.

Til gengæld tyder resultaterne på, at jo større betydning virksomhederne tillægger designinstitutioner, jo lavere vil de figurere på innovationsindikatoren. Det kan skyldes, at virksomheder, der anvender designinstitutioner, traditionelt hverken er højteknologisk- eller kapitalintensive virksomheder, der innoverer mere end andre virksomheder.

Den statistiske analyse formår ikke at genfinde virksomhedernes egen vurdering af kunder og leverandører som vigtige kilder blandt de generelle forhold for virksomheden. Det skal ses i sammenhæng med, at effekten i stedet bliver fanget i nogle af de andre forklarende variable.

De virksomheder, der angiver kunder som vigtige for evnen til at innovere, har en højere produktivitet end andre virksomheder. De virksomheder, der enten ser offentlige kunder, private virksomhedskunder eller forbrugere som meget vigtige for deres evne til at innovere, har gennemsnitligt 12 pct. højere produktivitet, end virksomheder der ikke anser nogle af disse kilder som meget vigtige, jf. figur 5.10.



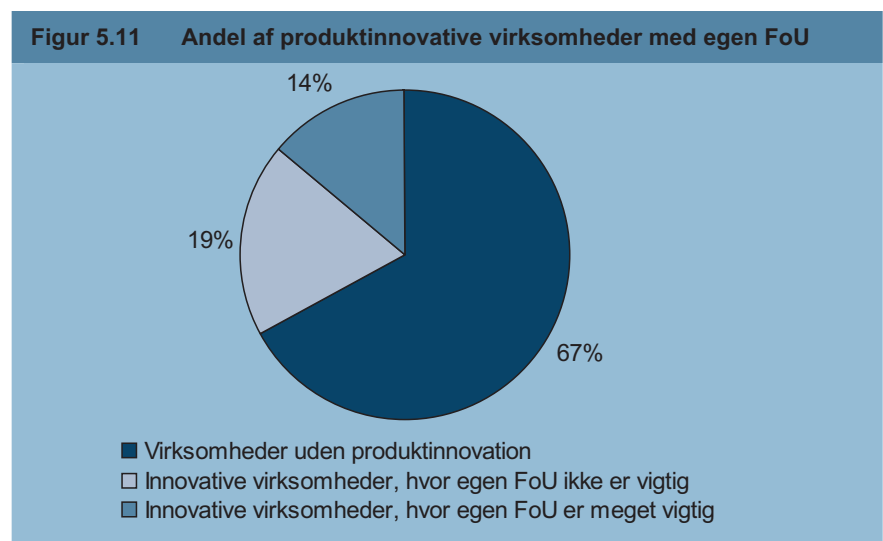
Anm.: Produktivitet dækker over totalfaktorproduktivitet. Med kunder menes der enten offentlige kunder, private virksomhedskunder eller forbrugere.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

5.7 Forskning og dens rolle i innovation

Som redegjort for i afsnittet ovenfor, er FoU en vigtig kilde i innovationsprocessen.

Det er stadig et mindretal af virksomheder i Danmark, som intensivt satser på forskningen. Af de ca. 33 pct. af virksomhederne, der inden for de seneste 3 år har haft en ny produktinnovation for branchen, er det f.eks. mindre end halvdelen, der vurderer, at egen FoU har spillet en meget vigtig rolle, jf. figur 5.11.¹⁷



Anm.: Med innovation menes der et nyt produkt inden for branchen.

Kilde: Gallup for Økonomi- og Erhvervsministeriet, jf. boks 5.2.

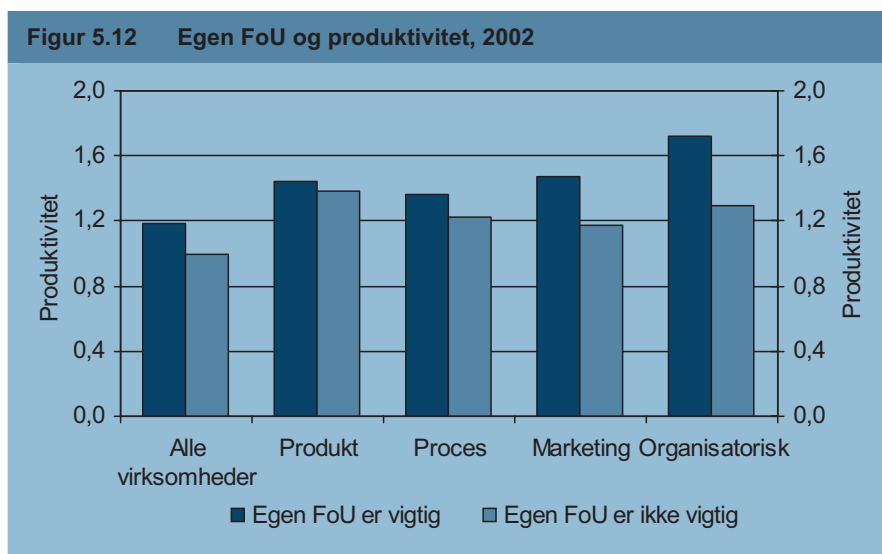
De seneste forskningsstatistikker bekræfter et billede af, at det er få virksomheder, der står for den forskningsdrevne innovation. Således stod 10 virksomheder i 2003 for en tredjedel af dansk erhvervslivs samlede forskningsudgifter, jf.

¹⁷ Dette er ikke ensbetydende med, at en andel af de danske virksomheder investerer i FoU uden grund. Investeringer i FoU kan f.eks. skyldes et generelt ønske om kompetenceopbygning i virksomheden.

CFA (2005).¹⁸ Som nævnt står investeringer i FoU dog sjældent alene. Ofte ses en kombination af den bruger- og forskningsdrevne innovation.

Forskningen i danske virksomheder hæver niveauet for produktiviteten. Vurderer virksomheden, at egen FoU er vigtig for innovationsprocessen, er der en tilbøjelighed til, at produktiviteten i virksomheden også er på et højere niveau. Virksomheder, der lægger meget vægt på egen FoU har således et gennemsnitligt produktivitetniveau, der ligger 18 pct. over virksomheder, der ikke finder FoU meget vigtig for innovationsprocessen, jf. figur 5.12.

Opdelingen er tilsvarende foretaget på innovationstyper. Mønstret er det samme på tværs af typerne. Finder virksomheden sin egen FoU vigtig, ligger virksomheden typisk også bedre på produktivitet.



Anm.: Produktivitet dækker over totalfaktorproduktiviteten. Innovationerne er nye for branchen, og virksomhederne kan godt have præsteret andre innovationer. Niveauerne er relativt til gennemsnittet blandt alle virksomheder, der ikke lægger meget vægt på egen FoU.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

¹⁸ Dette er ikke et specielt dansk fænomen, men er også kendetegnede for eksempelvis Sverige og Finland.

Som forventet er der en positiv sammenhæng mellem FoU og ansøgte patenter i danske virksomheder. Vha. metoden i boks 5.5, vurderes det, at for hver pct. udgifterne til købt eller egen udviklet FoU øges, stiger antallet af søgte patenter med næsten 0,7 pct., jf. tabel 5.3.

Størrelsen af virksomheden og de ansattes uddannelsesniveau har ligeledes en positiv og signifikant betydning for antallet af søgte patenter. Jo flere ansatte og jo højere et uddannelsesniveau disse har, jo flere patenter ansøger virksomheden om i alt.

Tabel 5.3 Forklaring til antallet af søgte patenter i alt, 2001	
Faktor	Elasticitet (dvs., hvor mange pct. ændres antallet af søgte patenter med, hvis man øger en forklarende faktor med 1 pct.)
FoU udgifter	0,67***
Antal ansatte	0,13**
Uddannelse	3,03***

Anm.: *** angiver signifikans ved et 1 pct.'s niveau og ** ved et 5 pct.'s niveau. I regressionen indgår desuden branchevariable. FoU udgifter er både købte og til egen udvikling.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

Det rene afkast fra FoU skønnes at udgøre 14 pct., hvilket tager udgangspunkt i FoU investeringernes effekt på værditilvæksten i det private erhvervsliv.¹⁹ For hver pct. FoU udgifterne øges, stiger værditilvæksten i virksomheder med ca. 0,01 pct., jf. tabel 5.4.²⁰ Derudover kan der være et indirekte afkast i form af videnspredning.²¹

¹⁹ Det er i overensstemmelse med internationale analyser, der typisk giver et afkast mellem 10 og 20 pct., se Cameron (1998) for en oversigt. En lignende tidsrækkeanalyse på danske virksomheder finder et afkast på 11 pct., jf. CFA (2005b).

²⁰ FoU investeringerne blandt undersøgelsens virksomheder er i 2001 27,48 mia. kr. Øges FoU investeringerne med 1 mia. kr. (3,64 pct.) vil det øge værditilvæksten med $(0,013 \cdot 3,64 \cdot 298 \text{ mia. kr.}) \cdot \text{pct.} = 141 \text{ mio. kr.}$ Dette svarer til et afkast på 14,1 pct.

²¹ Studier viser, at spill-over effekterne typisk gør afkastet dobbelt så stort, se f.eks. Wolff og Nardiri (1993).

Derudover viser tallene, at der opstår en ekstra effekt, hvis virksomheden udover FoU-udgifterne råder over sin egen FoU afdeling.²² Effekten på værditilvæksten er i så fald 0,03 pct.

Endelig konstateres en positiv niveaueffekt, hvis virksomheden blandt sine medarbejdere disponerer over forskere fra udlandet. Vurderingen er således, at deres tilstedeværelse hæver effekten med 0,22 pct. Her bør der tages forbehold for årsagssammenhængen. Det er ikke utænkeligt, at det er virksomheder med høj produktivitet, der har ressourcer til at tiltrække højtuddannede udenlandske medarbejdere.

Tabel 5.4 Forklaring af værditilvækst (afkast fra FoU), 2001	
Forklarende faktor	Elasticitet (dvs., hvor mange pct. ændres værditilvæksten med, hvis man øger en forklarende faktor med 1 pct.)
FoU udgifter	0,01***
FoU afdeling	-0,21**
Interaktion FoU udgifter og FoU afdeling	0,02*
Niveaueffekt udenlandske forskere	0,22**
Konstant - niveaueffekt > 249 ansatte	Reference
Niveaueffekt 0-9 ansatte	-0,38***
Niveaueffekt 10-49 ansatte	-0,34***
Niveaueffekt 50-249 ansatte	-0,20***
Kapitalapparat	0,10***
Antal årsværk ekskl. årsværk beskæftiget med FoU	0,78***
Uddannelse ansatte	1,80***
Orientering mod udlandet	0,09**
Koncentration af virksomheder	0,04***

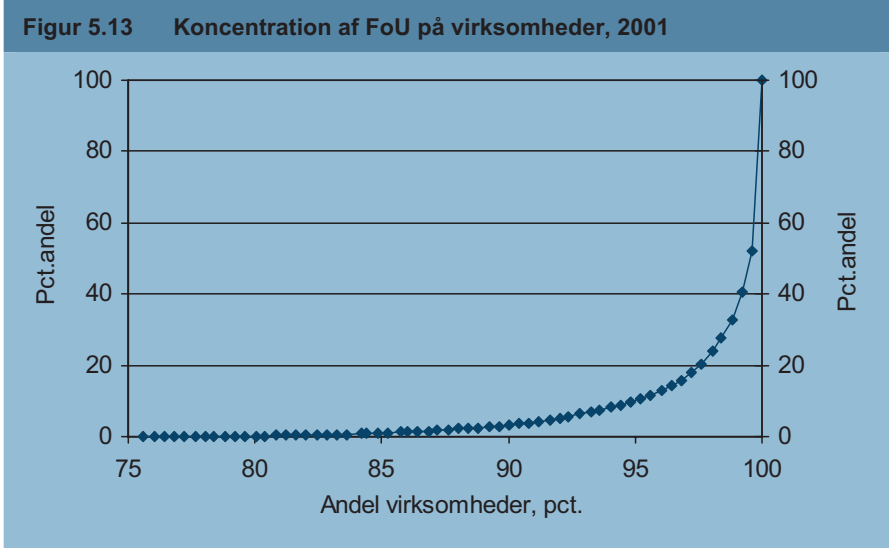
Anm.: ***,** og * angiver signifikans ved hhv. et 1, 5 og 10 pct. sandsynlighedsniveau. Branchevariable er ligeledes indeholdt i regressionen, der er estimeret ved CS-OLS. Både virksomheder med og uden FoU er inddraget. Antallet af observationer er 2.205 og forklaringsgraden er 0,91.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

²² Den negative koefficient for FoU afdeling fortæller blot, at virksomheder med egen FoU afdeling har et lavere niveau af værditilvækst, eftersom effekten optræder i interaktion med FoU udgifterne.

Som forventet findes en positiv sammenhæng mellem FoU og værdiskabelse og/eller vækst. Det vil fremgå nedenfor, at Danmark på den private forskning ligger på niveau med de bedste i Europa. Men meget taler for, at fordelingen af investeringerne i FoU internt i Danmark er skæv.

Andelen af akkumuleret FoU, egenudviklet så vel som købt, i forhold til antallet af virksomhederne fra forskningsundersøgelsen, jf. boks 5.2, er illustreret i form af en såkaldt Lorenz kurve i figur 5.13. Kurven viser, at en meget stor del af den faktiske FoU blev foretaget af ganske få virksomheder i 2001.

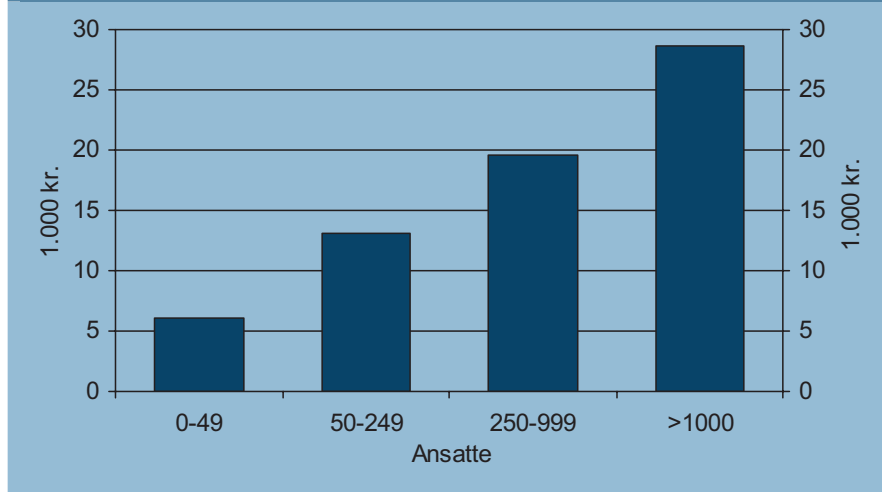


Anm.: Akkumulerede andele af købt og egen udviklet FoU fordelt på danske virksomheder. Datagrundlaget på 2.443 virksomheder indeholder en overrepræsentation af store virksomheder.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

De store virksomheder afsætter ikke blot langt flere ressourcer til FoU absolut, men også pr. ansat i forhold til små og mellemstore virksomheder. Som forventet øges FoU-intensiteten med størrelsen af virksomheden, jf. figur 5.14. For de mindste virksomheder udgør FoU-udgiften mere end 6.000 kr. pr. ansat, mens virksomheder med over 1.000 ansatte gennemsnitligt investerer, hvad der svarer til næsten 30.000 kr. pr. ansat.

Figur 5.14 FoU-intensitet ift. størrelsen af virksomheder

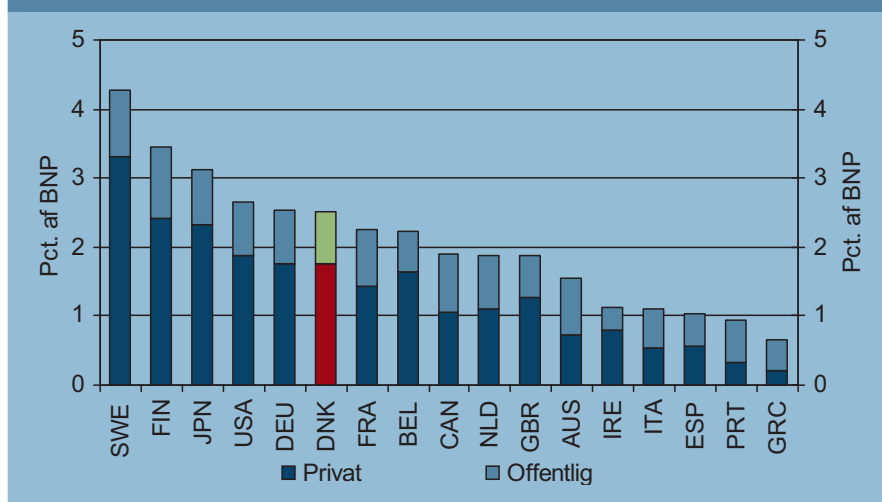


Anm.: Data indeholder en overrepræsentation af store virksomheder.

Kilde: Egne beregninger, jf. boks 5.2.

Set i et internationalt perspektiv ligger Danmark traditionelt blandt de lande, der investerer mest i FoU i forhold til BNP, når de samlede private og offentlige forskningsudgifter sammenlignes. Det er det private erhvervslivs FoU-udgifter, der er årsag til, at Danmarks ligger i den bedre halvdel. Dette genfindes også i andre lande som f.eks. Sverige, jf. figur 5.15.

Figur 5.15 Private og offentlige udgifter til FoU, 2002

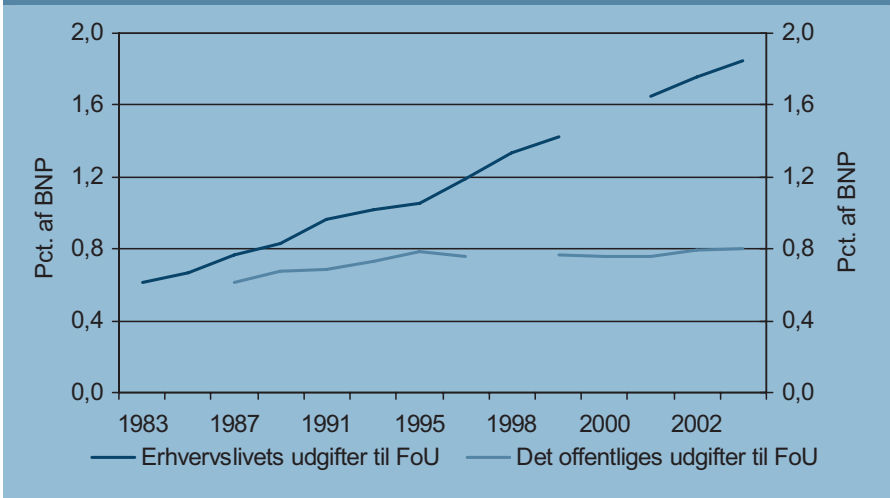


Anm.: For Australien er tallene fra 2000. For Grækenland, Irland, Italien, Holland og Sverige er tallene fra 2001. For de resterende lande er tallene fra 2002.

Kilde: OECD; MSTI databasen 2004.

Målt som andel af BNP er de offentlige udgifter til FoU steget svagt siden midten af 1980'erne, hvorimod de private udgifter har udvist en stigende tendens, jf. figur 5.16.

Figur 5.16 **Udviklingen i udgifter til FoU for Danmark, 1983-2003**



Anm.: Der forekommer enkelte databrud i serierne.

Kilde: CFA (2005) og Statistikbanken.

Kapitel 6 Vækst og administrative lettelser

6.1 Indledning

I regeringsgrundlaget *Nye Mål*, (februar 2005), er et af målene, at Danmark i 2015 skal være den mest konkurrencedygtige økonomi i verden. Danmark skal desuden være et førende vidensamfund og være det land i verden, hvor der startes flest vækstvirksomheder. De ambitiøse mål styrker behovet for at sikre, at virksomhedernes konkurrencebetingelser er i top.

Administrative lettelser styrker virksomhedernes konkurrenceevne og sikrer dem større frihed og virkelyst. Derfor prioriteres administrative lettelser højt af regeringen. Det er regeringens målsætning, at de administrative byrder for erhvervslivet skal reduceres med op til 25 pct. i 2010, jf. *Nye Mål*. Målsætningen om at skabe administrative lettelser er i tråd med EU's Lissabon-strategi, hvor målet er at gøre EU til verdens mest konkurrencedygtige økonomi i år 2010. Et af delelementerne i Lissabon-strategien er at forbedre EU's regulering til gavn for væksten og beskæftigelsen i EU ved bl.a. at styrke regelforenklaringsarbejdet i EU og forhindre nye administrative byrder i at opstå (EU-Kommissionen, (2005)).

Formålet med administrative lettelser er at skabe bedre rammebetingelser for virksomhederne til gavn for væksten og konkurrenceevnen i Danmark. I den forbindelse er det væsentligt at sikre, at reguleringen foregår på den mest resourceffektive måde, der samtidigt fastholder formålet med reguleringen (f.eks. miljøbeskyttelse, sikkerhed på arbejdspladser mv.). Ved at frigive ressourcer/medarbejdere til produktivt arbejde frem for ikke-produktivt administrativt arbejde skabes der muligheder for værditilvækst i hele økonomien, da der dermed kan produceres mere pr. medarbejder.

Internationalt set klarer Danmark sig forholdsvis godt, hvis man ser på konkurrenceevne og erhvervslivets vilkår, men rammebetingelserne kan styrkes yderligere, jf. afsnit 6.2. For at måle de administrative byrder for virksomhederne i Danmark er AMVAB-metoden indført. AMVAB-metoden måler virksomhedernes administrative byrder fordelt på ministerier. De første målinger af de administrative byrder viser, at byrderne i Danmark siden regeringens tiltrædelse i 2001, er faldet med knap 2 pct. Disse målinger omfatter de ni ministerier, hvis erhvervsregulering medfører langt størstedelen af erhvervslivets administrative

byrder. Danmark er sammen med Nederlandene i front med hensyn til udvikling af metode og måling af de administrative byrder, der pålægges erhvervslivet. Metoden har vakt interesse i flere europæiske lande, og flere lande har valgt at gennemføre tilsvarende målinger af deres lovgivning, jf. afsnit 6.3.

Årsagen til den store interesse for at lette de administrative byrder skyldes, at administrative lettelser styrker økonomien. Undersøgelser viser, at administrative lettelser resulterer i produktivetsforbedringer i virksomhederne, hvilket skaber værditilvækst i hele økonomien. Brancher påvirkes forskelligt af administrative lettelser. Fælles er dog, at administrative lettelser i hvilken som helst branche er til gavn for hele økonomien. Som eksempel på hvordan regelforenklings styrker økonomien gennemgås tre regelforenklings tiltag, der samlet har givet administrative lettelser på i alt ca. 990 mio. DKK. Det forventes, at de tre initiativer vil øge værditilvæksten med ca. 1.400 mio. DKK for hele økonomien, jf. afsnit 6.4.

6.2 Danmark i den internationale konkurrence

Internationalt set klarer Danmark sig forholdsvis godt i konkurrencen med andre lande. Ifølge World Economic Forum (WEF (2005))¹ opnår Danmarks konkurrenceevne i 2005 en femte plads på globalt plan – efter Finland, USA, Sverige og Taiwan.

WEF har derudover vurderet *erhvervslivets vilkår/virksomhedsmiljø*², jf. tabel 6.1. Vurderingen bygger bl.a. på, hvor gode opstartsforholdene er for iværksættere og på reguleringens kvalitet i forhold til erhvervslivet (WEF (2004)). I tabellen ses det, at erhvervslivets vilkår i Danmark generelt er gode. Danmark placerer sig som nr. 2 blandt EU-landene med 5,60 point lige efter Storbritannien med 5,62 point. Til sammenligning får USA 5,71 point, mens Nederlandene kommer ind på en 7. plads med 4,71 point. Danmark er altså på forkant, når det gælder om at skabe gode vilkår for erhvervslivet.

¹ WEF's undersøgelser bygger på en survey over forretningsledere i over 100 lande kombineret med offentligt tilgængelig data. Derved findes en indikator for konkurrenceevne og for erhvervslivets vilkår/virksomhedsmiljø.

² Se fodnote 1.

Tabel 6.1 Virksomhedsmiljø i EU		
Nr.	Land	Vurdering af virksomhedsmiljø
1	Storbritannien	5,62
2	Danmark	5,6
3	Finland	5,48
4	Irland	5,3
5	Sverige	5,29
6	Luxembourg	5,17
7	Nederlandene	4,71
8	Belgien	4,69
9	Frankrig	4,68
10	Tyskland	4,64
11	Spanien	4,32
12	Østrig	4,28
13	Portugal	3,89
14	Grækenland	3,78
15	Italien	3,64
	USA	5,71

Kilde: WEF (2004)

Virksomhedernes konkurrenceevne kan dog fortsat styrkes, og arbejdet med at skabe administrative lettelser er her centralt. Sammenlignet med vores nabolande er udfordringen med at skabe bedre betingelser for erhvervslivet større, da udgangspunktet er bedre. Det er således forholdsvis nemmere at forbedre erhvervslivets vilkår i f.eks. Italien end i Danmark, da potentialet for forbedringer er større i Italien - der ligger på en 15. plads - end i Danmark, jf. tabel 6.1.

Arbejdet med at forbedre rammebetingelserne i Danmark bygger bl.a. på en systematisk måling af de administrative byrder som skal bruges til at identificere regelforenklingsinitiativer.

6.3 Måling af de administrative byrder – AMVAB-metoden

For at kunne måle hvor ”byrderne trykker” i Danmark anvendes AMVAB-metoden (Aktivitetsbaseret Måling af Virksomhedernes Administrative Byrder), der er udviklet på baggrund af en nederlandsk model. AMVAB-metoden giver en omfattende viden om reguleringens administrative omkostninger opgjort i kroner og øre. Det sker gennem en kortlægning af al erhvervsrettet lovgivning, ved at målinger gennemføres for alle ministerier med erhvervsrettet lovgivning.

Den grundlæggende idé bag metoden er, at typiske virksomheder – kaldet normalt effektive virksomheder – er med til at værdifastsætte de administrative omkostninger, der er forbundet med at skulle efterleve et lovkrav/en regel. Når det er blevet opgjort, hvor lang tid det tager at gennemføre en given lovpligtig opgave for en normal effektiv virksomhed, undersøges det, hvor mange gange om året opgaven skal gennemføres og hvor mange virksomheder, der årligt bliver berørt³. På den baggrund er det muligt at beregne reglens samlede administrative omkostninger i kroner og øre på samfundsniveau (der kan læses mere om AMVAB på www.amvab.dk).

I Danmark forventes de administrative byrder, der måles på baggrund af AMVAB-metoden, samlet set at løbe op i ca. 32 mia. DKK⁴. Det svarer til ca. 2,2 pct. af det danske BNP.

³ Tid omregnes til kroner og øre efter den gennemsnitlige timeløn for personalegruppen, der udfører den administrative aktivitet. Se mere på www.AMVAB.dk

⁴ Pt. er de 9 mest erhvervstunge ministerier blevet målt. Den endelige måling forventes at være færdig ved udgangen af år 2005, hvorfor det samlede tal for administrative byrder kan ændre sig lidt.

6.3.1 Byrdernes oprindelse

I forbindelse med AMVAB-kortlægningen afklares det også, hvor de enkelte krav i lovgivningen stammer fra. Der sondres mellem A-, B- eller C- regulering. A-regulering henviser til den del af den danske regulering, som udelukkende er bundet op på internationale forpligtelser, bl.a. EU-regulering. B-regulering henviser til den del af den danske regulering, der er en følge af internationale forpligtelser (herunder også EU-regulering), men hvor de konkrete administrative krav er formuleret fra dansk side. C-regulering henviser endelig til den del af den danske regulering, som udelukkende opfylder nationale formål og ikke skyldes internationale forpligtelser.

ABC - kortlægningen skal bl.a. bruges i forbindelse med det efterfølgende regelforenklingsarbejde til at afklare, hvilke regler der nationalt er mulighed for at ændre, og hvilke regler der kun kan ændres gennem et internationalt samarbejde. Ved den lovgivning, der indtil videre er blevet opmålt, viser det sig, at 28 pct. af de samlede administrative byrder kan henføres til internationale forpligtelser (A-regulering), 15 pct. kan henføres til international regulering, herunder EU, men selve implementeringen er nationalt bestemt (B-regulering), og endelig udspringer 57 pct. af de administrative byrder fra national regulering (C-regulering).⁵

Tallene understreger, at det også er nødvendigt at rette blikket mod EU-regulering og EU-samarbejdet, når der skal skabes administrative lettelser i Danmark. Tal fra bl.a. Nederlandene og Storbritannien tyder på tilsvarende fordeling af byrderne mellem national og international regulering (CPB Memorandum (2004), BRTF Report (2005)). En række europæiske lande – herunder Danmark - arbejder derfor intenst på at håndtere virksomhedernes byrder som følge af international regulering. Danmark har derfor sendt 50 forenklingstiltag til Kommissionen udarbejdet i samarbejde med dansk erhvervsliv. De beskrives nærmere i afsnit 6.5.3.

⁵ Fordelingstallene mellem A, B og C regulering gælder for de 9 mest erhvervstunge ministerier, der er blevet målt på nuværende tidspunkt. Disse omfatter Skatteministeriet, Økonomi- og Erhvervsministeriet, Fødevarerministeriet, Beskæftigelsesministeriet, Familie- og Forbrugerministeriet, Justitsministeriet, Videnskabsministeriet, Miljøministeriet og Indenrigs- og Sundhedsministeriet.

6.3.2 Udviklingen i de administrative byrder i Danmark

AMVAB-målingerne vil, når alle målingerne er gennemført, give et præcist overblik over de administrative byrders omfang fordelt på ministerier. På nuværende tidspunkt er ni ministerier målt⁶. Disse ministerier står for langt størstedelen af den erhvervsrettede regulering i Danmark. De resterende syv ministerier, der skal måles, bliver målt inden udgangen af 2005.

De første AMVAB-målinger tyder på, at der er sket et fald på knap 2 pct. i de administrative byrder siden regeringens tiltrædelse i 2001. På baggrund af AMVAB-målingerne er der planlagt en række større eller mindre regelforenklingsinitiativer, der skal hjælpe yderligere til med at realisere 25 pct. målsætningen. Disse omfatter bl.a. ToldSkats initiativ til, at danske virksomheder undtages for indberetning af importmoms på varer anvendt til fradragsberettigede formål. Dette vil medføre en administrativ lettelse på Skatteministeriets område på ca. 54 mio. DKK. På Økonomi- og Erhvervsministeriets område, vil en forventet ændring af årsregnskabsloven og selskabslovene, der bl.a. indbefatter, at revisionspligten for mindre selskaber fjernes, føre til et fald i de samlede byrder på ca. 1 mia. DDK. Alene sidstnævnte regelforenklingsinitiativ svarer til en reduktion på knap 3 pct. af de samlede administrative byrder staten pålægger erhvervslivet. Der er således allerede nu gode fremtidige takter i forhold til at sænke de administrative byrder.

AMVAB-målingerne vil årligt blive opdateret, hvorved det vil være muligt at få en løbende status over udviklingen i de administrative byrder i Danmark.

6.3.3 Færre administrative byrder som kilde til vækst – internationale erfaringer

Forbedringer af et lands rammebetingelser har stor betydning for landets samlede konkurrenceevne, idet konkurrencen landene imellem til stadighed forstærkes. Stadig flere lande anser derfor de administrative byrder som et væsentligt samfundsøkonomisk problem, der hæmmer væksten og forringer konkurrenceevnen. Det afspejler sig bl.a. ved at interessen for at udveksle erfaringer på tværs af lande er skærpet. Flere og flere lande i OECD og i EU samarbejder derfor om - og udveksler erfaringer om - hvordan man kan reducere de admini-

⁶ De ni ministerier er som i noten ovenfor.

strative byrder samt skabe konkrete regelforenklinger på såvel nationalt som på internationalt niveau.

Siden 2003 har Danmark samarbejdet i et tværnationalt netværk som i dag bl.a. består af Danmark, Norge, Sverige, Nederlandene, Storbritannien, Belgien, Estland, Tjekkiet, Frankrig, Italien, Polen og Ungarn. I netværket udvikles, anvendes og udbredes AMVAB-metoden (internationalt kaldet ”Standard Cost Model”) til at måle de administrative byrder (læs mere på: www.administrative-burdens.com).

De deltagende lande i netværket anvender metoden til at måle hele eller dele af deres erhvervsrettede regulering. Danmark, Nederlandene, Norge og Storbritannien har som de første valgt systematisk at opmåle *al* erhvervsregulering efter AMVAB metoden, mens andre lande har gennemført målinger på enkelte reguleringsområder, f.eks. måling af momsloven.

Flere og flere lande anvender altså samme målemetode, hvilket betyder, at byrdernes omfang og vækstpotentialet kan sammenlignes på tværs af lande. Det nationale arbejde med at lette de administrative byrder kan derudover blive inspireret af andre landes ”bedste praksis”. Sammenligning af momsloven i Danmark, Norge, Sverige og Nederlandene er ét eksempel herpå, jf. boks 6.1.

Boks 6.1 Europæisk sammenligning af momsregulering

Da flere og flere lande anvender samme type målemetode som AMVAB, er det muligt at sammenligne konkret lovgivnings byrdeomfang på tværs af grænser. Et konkret eksempel er sammenligning af momsloven i Norge, Sverige, Nederlandene og Danmark.

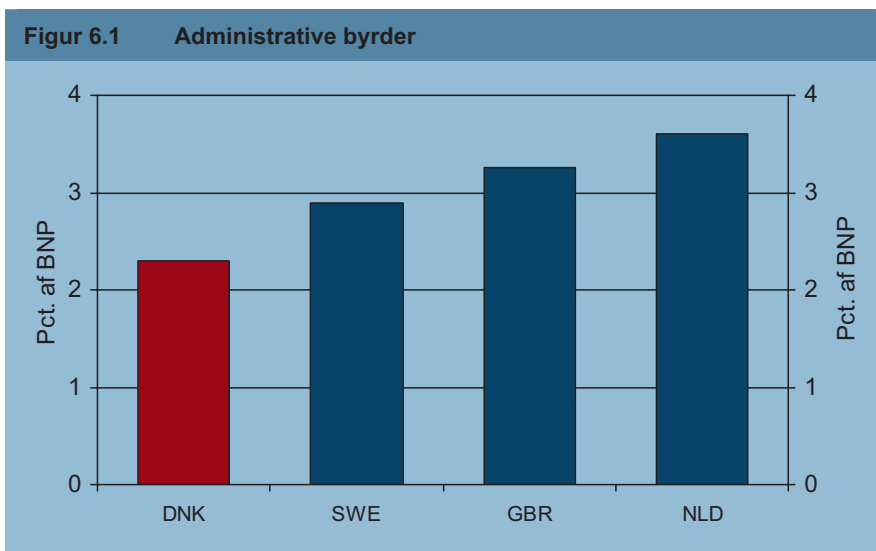
Administrative konsekvenser af momsregulering i fire europæiske lande

	Årlige omkostninger (pr. land)	Årlige administrative byrder (gnsn. pr. virksomhed)
Danmark	51 mio. euro	180 euro
Norge	111 mio. euro	430 euro
Nederlandene	797 mio. euro	344 euro
Sverige	289 mio. euro	807 euro

Note: Visse forskelle i opgørelserne betyder, at tallene ikke er fuldstændig sammenlignelige.

Selvom tallene ikke er fuldstændig sammenlignelige, viser tabellen, at de danske virksomheder slipper administrativt billigere end deres konkurrenter i de øvrige tre lande. Forskellen skyldes bl.a., at Danmark er det eneste af de fire lande, der kun har én momssats. Desuden indbetaler 90 pct. af de danske virksomheder kun moms hvert halve år eller hvert kvartal. Til sammenligning er der i de andre lande langt flere virksomheder, som skal indbetale moms hver anden eller hver måned. Resultaterne af sammenligningen giver et godt overblik, og det enkelte land kan herigennem finde inspiration til potentielle forenklinger. Selvom tallene for Danmark falder godt ud, er det dog ikke ensbetydende med, at omkostningerne ikke kan reduceres yderligere. En systematisk gennemgang af den nationale AMVAB-måling på momsområdet peger på muligheden for en lettelse af byrderne med op mod 23 pct.

Danmark og Nederlandene er pt. kommet længst i målingen af de administrative byrder, men flere andre lande er på vej.



Anm.: Tal for Sverige og Storbritannien er estimater. Estimatet for Storbritannien er angivet som et interval fra 3 – 3,5. I figuren har vi vist dette intervals midtpunkt.

Kilde: Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, Närings- och teknikutvecklingsverket (Sverige), Better Regulation Task Force (Storbritannien) samt det nederlandske finansministerium.

De samlede byrder i Nederlandene var i 2002 på 16,4 mia. euro, svarende til 3,6 pct. af det nederlandske BNP. Sverige har foreløbigt opgjort deres samlede administrative byrder til 2,9 pct. af BNP⁷, og Storbritanniens samlede administrative byrder er opgjort til mellem 3 pct. og 3,5 pct. af BNP, jf. figur 6.1. Til sammenligning forventes det danske tal at blive på 2,3 pct. af det danske BNP, jf. afsnit 6.3.

Potentialet for forbedringer i Danmark er derfor mindre end i mange andre EU-lande, da erhvervslivets rammer – i udgangspunktet - er bedre i Danmark, hvilket understøtter tabel 6.1. om ”virksomhedsmiljøet” i Europa. Sammenligningen af momsloven er også et eksempel herpå, da Danmark har en bedre momsregulering – set med virksomhedernes øjne - sammenlignet med Sverige, Norge og Nederlandene, jf. boks 6.1.

Når man ser på vækstpotentialet i forbindelse med administrative lettelser, viser internationale beregninger, at disse er store. Nederlandene vurderer f.eks., at en

⁷ Dette tal er et foreløbigt skøn.

reduktion af erhvervslivets administrative byrder med 25 pct. på mellemlangt sigt vil resultere i en forøgelse af BNP på 1,5 pct. svarende til en vækst i BNP på 6 mia. euro (Hague, (2004)).

Storbritannien, som netop har påbegyndt deres AMVAB-måling, vurderer på baggrund af den nederlandske beregningsmetode, at en reduktion af de administrative byrder på 25 pct. i Storbritannien vil resultere i en vækst i det britiske BNP på 1,5 pct. svarende til en vækst i BNP på 23 mia. euro (BRTF Report, (2005)). Den britiske regering forventer at afslutte deres måling af de administrative byrder i begyndelsen af 2006.

6.3.4 Fra måling til konkret regelforenkling – eksempler fra Nederlandene

Danmark kan i regelforenklingssammenhæng sammenligne sig med og drage nytte af erfaringerne i Nederlandene, da Nederlandene – som allerede nævnt - har afsluttet alle AMVAB-målingerne.

Nederlandene er for alvor i gang med at identificere og konkretisere potentielle administrative lettelser med henblik på at opfylde målsætningen om at reducere de administrative byrder med 25 pct., hvilket for Nederlandenes vedkommende skal ske inden år 2007. De nederlandske erfaringer med regelforenkling kan derfor give et indtryk af, hvordan den tilsvarende proces i Danmark kan tænkes at udvikle sig, og erfaringerne fra Nederlandene kan illustrere hvilket vækstpotentiale, der findes ved at skabe administrative lettelser.

De nederlandske bestræbelser på at reducere de administrative byrder har foreløbigt resulteret i en række større og mindre forslag til administrative lettelser, der i forhold til niveauet i 2002 - ifølge prognosen - forventes at medføre administrative lettelser på ca. 25 pct. mellem år 2002 og 2007. Det svarer til, at de administrative byrder skal reduceres med ca. 4 mia. euro. De administrative lettelser udspringer ikke alene af ændringer i lovgivningen, men også som følge af lettere måder at indberette oplysninger og udfylde dokumenter på, f.eks. via digitale løsninger. I langt de fleste tilfælde har det været muligt at gennemføre administrative lettelser i Nederlandene uden, at det har påvirket reguleringens nyttevirkninger.

Tabel 6.2 Oversigt over lettelser pr. ministerium pr. år i Nederlandene (ministerierne er ikke sammenlignelige med danske ministerier)

	Samlede byrder i mio. euro	Reduktion fordelt på år i mio. euro		Samlet reduktion i pct.
	2002	2003	2004	2003-2004
Finansministeriet	4.325	128	269	9%
Sundhedsministeriet	3.181	33	17	2%
Socialministeriet	2.533	42	191	9%
Justitsministeriet	2.500	58	2	2%
Miljøministeriet	1.714	7	42	3%
Transportministeriet	917	10	40	5%
Økonomiministeriet	672	7	20	4%
Landbrugsministeriet	430	36	46	19%
Uddannelsesministeriet	18	0	0	0%
Indenrigsministeriet	17	-20	0	-118%
Total	16.307	300	627	5,7 %

Anm.: 2003 tallene er realiserede lettelser, 2004 er en foreløbig opgørelse over de realiserede lettelser.

Kilde: Hague (2005), www.compliancecosts.com.

Tabel 6.2 viser de forskellige nederlandske ministeriers byrdeniveau i 2002, de realiserede lettelser for 2003 og en foreløbig opgørelse over de realiserede lettelser for 2004. Det kan for hvert ministerium i tabellen ses, hvor meget de administrative byrder er faldet eller steget i perioden. Det skal i parentes bemærkes, at de enkelte ministerier i Nederlandene ikke direkte kan sammenlignes med de danske ressortopdelinger. F.eks. varetager Finansministeriet i Nederlandene også skattemæssige opgaver, hvorfor der ikke findes et selvstændigt Skatteministerium.

Som det ses i tabellen er reduktionen af de administrative byrder i Nederlandene startet forsigtigt. I forhold til udgangspunktet i 2002 havde Nederlandene i 2003 opnået en reduktion af de administrative byrder på ca. 1,8 pct., hvilket i 2004 er steget med yderligere 3,9 pct. Samlet er de administrative byrder faldet med 5,7 pct. i perioden 2003-2004. Nederlandene vil dog øge tempoet i forhold til at skabe administrative lettelser de kommende år. De har således igangsat en

målrettet regelforenklingsindsats, der formentlig vil betyde, at de – ifølge prognosen - kan reducere byrdeniveauet med op til 25 pct. inden 2007

Det svarer nogenlunde til den danske udvikling i regelforenklingsprocessen, hvor de administrative lettelser i 2004 i Danmark på knap 2 pct. forventes at stige markant de kommende år, som følge af en lang række forenklingsskemaer, der på nuværende tidspunkt er under udarbejdelse.

6.4 Den økonomiske effekt af administrative lettelser

Danmark har med brugen af AMVAB-metoden et godt grundlag for systematisk at nedbringe de administrative byrder for erhvervslivet. Det er derfor interessant at undersøge hvilke økonomiske effekter administrative lettelser har for virksomhederne og hvordan de enkelte brancher påvirkes i den danske økonomi.

Regelforenklings og administrative lettelser frigør ressourcer i virksomhederne. Forenkede regler medfører mindre administrativt arbejde med at udfylde blanketter. De ansatte der før var beskæftiget med at ”udfylde blanketter”, kan i stedet bruges til produktivt arbejde i den samme eller i andre virksomheder⁸.

Det kan beregnes, hvor meget den samlede værditilvækst i Danmark kan forventes at stige i lyset af administrative lettelser. Den effekt som administrative lettelser har på værditilvæksten udtrykkes i en *multiplikator*, der betegner forholdet mellem størrelsen af de administrative lettelser og stigningen i værditilvæksten.

6.4.1 Multiplikatoreffekt ved administrative lettelser

For at beregne multiplikatoreffekten anvendes ”Copenhagen Economics Trade Model” (CETM), som er en statisk anvendt generel ligevægtsmodel.

Administrative lettelser er i modellen modelleret ved, at virksomhederne kan opretholde en uændret produktion med mindre arbejdskraft. Administrative lettelser fjerner virksomhedernes pligt til at skulle lave opgaver, som ikke direk-

⁸ I praksis vil det ikke nødvendigvis være de samme ansatte, der før var ansat til administrativt arbejde, der kommer til at indgå i det produktive arbejde i stedet.

te bidrager til produktionen, og lettelser antages dermed at øge arbejdsproduktiviteten. Modellen beskrives nærmere i boks 6.2.

Boks 6.2 Beskrivelse af Copenhagen Economics Trade Model (CETM)

Modellen er en statisk anvendt generel ligevægtsmodel (AGL-model), der beskriver Danmark som en lille åben økonomi. Modellens datagrundlag er GTAP6-databasen (se www.gtap.org) med 2001 som basisår. Det er i princippet en global model, der bl.a. indeholder en detaljeret beskrivelse af EU-25-landene⁹. I beregningen af den danske multiplikator fokuserer modellen imidlertid på den danske økonomi og behandler EU-15 landene¹⁰ og resten af verden, som to områder. Modellen indeholder en detaljeret branchefordeling, og er derfor velegnet til analyser som denne, hvor det er centralt at beskrive, hvordan ændringer i én indenlandsk branche påvirker andre indenlandske brancher gennem afledte ("trade") effekter.

På produktionssiden antages det, at der er profitmaksimering og fuldkommen konkurrence på alle markeder. Alle virksomheder har den samme grundlæggende omkostningsstruktur. Produktionen i hver branche foretages vha. en kombination af kapital, arbejdskraft og forbrug af halvfabrikata. Først vælger virksomhederne den rette mængde kapital og arbejdskraft, som derefter sammensættes med halvfabrikata. Det antages, at virksomhederne substituerer mellem arbejdskraft og kapital med en substitutionselasticitet på 1, mens der er et fast forhold mellem værditilvækst og halvfabrikata.

Forbrugssiden i modellen er beskrevet ved en nyttemaksimerende repræsentativ husholdning, som er udstyret med et fast beholdning af kapital og arbejdskraft. Kapitalen og Arbejdskraften er fast på overordnet niveau, men flytter sig mellem brancher.

Kilde: Copenhagen Economics.

Når der skabes administrative lettelser i virksomhederne, kan ressourcer anvendes på produktivt arbejde frem for ikke produktivt - administrativt - arbejde. Herved øges arbejdsproduktiviteten, hvilket på længere sigt resulterer i en større produktion af varer og tjenester, og dermed en større værditilvækst. Det større udbud af varer og tjenester i økonomien presser priserne ned. Det gavner andre virksomheder, der oplever, at priserne falder på varer og tjenester, de selv bruger i produktionen. Arbejdskraften er i modellen fuld mobil mellem de forskellige brancher i økonomien, og lønnen afspejler derfor den gennemsnitlige arbejdsproduktivitet i økonomien som helhed. Den højere arbejdsproduktivitet fører altså til en stigning i det generelle lønniveau, hvilket øger virksomhedernes omkostninger og derved modvirker en del af prisfaldet. Omvendt gavner lavere priser og et højere lønniveau husholdningerne, som derved får større købekraft.

⁹ EU-25 betegner de 25 EU-medlemslande.

¹⁰ EU-15 betegner de 15 EU-medlemslande fra før udvidelsen d. 1/5 – 2004.

Beregningen af *multiplikatoreffekten* tager udgangspunkt i, at der gives administrative lettelser for 1 mia. DKK fordelt på brancher i økonomien svarende til deres andel af det samlede antal beskæftigede i Danmark. Beregninger tyder på, at den forventede stigning i arbejdsproduktiviteten vil føre til, at den samlede værditilvækst i økonomien vil stige med knap 1,4 mia. DKK på længere sigt. Det afspejler en multiplikator –mellem ændringen i værditilvækst og størrelsen af de administrative lettelser – på 1,4¹¹. Tallet ses i øverste række i tabel 6.3 under ”hele økonomien”.

Beregningen af multiplikatoreffekten på 1,4 er et underkantsskøn. Det skyldes bl.a., at det i modellen forudsættes, at administrative lettelser alene øger arbejdsproduktiviteten, men *ikke* den samlede beskæftigelse eller arbejdsudbuddet i økonomien. Højere produktivitet kan føre til, at beskæftigelsen stiger i visse brancher, som modsvares af fald i andre. Men beregningerne antager ingen yderligere effekt på arbejdsudbuddet, som følge af stigningen i lønniveauet. Dermed isoleres effekten på værditilvæksten af højere produktivitet som følge af administrative lettelser.

Ligeledes forekommer der ingen øgede investeringer på makroniveau, der får det samlede kapitalapparat i økonomien til at stige, på trods af, at kapitalafkastet stiger. Det skyldes, at CETM er en statisk model, der ikke indeholder det tidsperspektiv, der er nødvendigt for at modellere investeringer. Modellen tillader dog, at kapitalen flyder frit mellem brancher, men fraværet af øgede investeringer på makroniveau trækker i retning af at multiplikatoren på 1,4 reelt vil være større.

6.4.2 Administrative lettelser påvirker brancher forskelligt – men til hele økonomiens fordel

Administrative lettelser påvirker økonomien forskelligt alt efter hvilke brancher der tildeles de administrative lettelser. Det vises i tabel 6.3, hvor en separat multiplikator for de enkelte brancher illustrerer administrative lettelsers effekt på økonomien.

¹¹ Størrelsen af multiplikatoren afhænger ikke af om der analyseres administrative lettelser for 1 mia. DKK eller for 500 mio. DKK 1 mia. DKK er blot valgt som et regneeksempel. Det samme gælder for resten af tabel 6.3, der viser effekten på værditilvæksten af administrative lettelser for 100 mio. DKK i én enkelt branche ad gangen. Det kunne lige så godt være lettelser for 30 mio. DKK. Multiplikatoren er den samme.

Beregningerne bygger på, at 100 mio. DDK i administrative lettelser på skift er blevet tildelt de enkelte brancher, og effekten på værditilvæksten er blevet udregnet i modellen. Derefter er en multiplikator blevet udregnet. Som et eksempel ses det af tabellen, at den samlede værditilvækst i hele økonomien stiger med 151 mio. DKK som følge af administrative lettelser i råstofudvinding for 100 mio. DKK, uden at andre brancher oplever lettelser. Det svarer til en multiplikator på 1,5 for denne branche.

Tabel 6.3 Multiplikatorer for hele økonomien og enkelte brancher.			
	Administrative lettelser	Ændring i værditilvækst	Multiplikator
	Mio. DKK		
Hele økonomien	1.000	1.390	1,4
<i>Landbrug, fiskeri og råstofudvinding</i>			
- Landbrug og fiskeri	100	143	1,4
- Råstofudvinding	100	151	1,5
El-, gas- og fjernvarmeforsyning	100	71	0,7
<i>Industri</i>			
- Nærings- og nydelsesmiddelindustri	100	125	1,3
- Metal- og elektronikindustri	100	136	1,4
- Kemisk industri	100	186	1,9
- Transportmiddelindustri	100	440	4,4
- Anden fremstillingsvirksomhed	100	164	1,6
Handel	100	60	0,6
<i>Transportvirksomhed, post og telekommunikation</i>			
- Søtransport	100	404	4,0
- Anden transport mv.	100	180	1,8
- Kommunikationsydelser	100	122	1,2
Finansieringsvirksomhed	100	112	1,1
Andre tjenesteydende erhverv	100	127	1,3

Kilde: Beregninger på baggrund af Copenhagen Economics Trade Model (CETM).

Note: Multiplikatoren er beregnet på baggrund af ændring i værditilvækst for hele økonomien divideret med størrelsen af de administrative lettelser.

Anm.: Beregningerne antager, at administrative lettelser øger arbejdskraftens produktivitet permanent. Det er antaget, at administrative lettelser for 1 mia. DKK fordeler sig på brancherne i økonomien svarende til beskæftigelsesfordelingen mellem brancherne.

Tabel 6.3 viser desuden, at effekten af administrative lettelser på den samlede økonomi varierer meget alt efter hvilke brancher, der tilgodeses. Det skyldes forskelle mellem brancherne, og hvordan de forskellige brancher påvirker andre dele af økonomien. For eksempel forventes det, at værditilvæksten i Danmark vil stige med godt 70 mio. hvis el-, gas- og fjernvarmeforsyning alene oplever administrative lettelser for 100 mio. DKK. Dermed fjernes for 100 mio. DKK uproduktivt arbejde, der erstattes med 70 mio. DKK produktivt arbejde. Det svarer til en multiplikator på 0,7.

I den anden ende af skalaen ligger transportmiddelindustrien, hvor administrative lettelser for 100 mio. DKK forventes at øge den samlede værditilvækst med 440 mio. DKK svarende til en multiplikator på 4,4.

6.4.3 Multiplikatoreffektens størrelse – afhængig af eksportandele

At el-, gas- og fjernvarmeforsyningen har en lille multiplikator og transportmiddelindustri har en stor multiplikator skyldes bl.a. forskelle i hvordan eksport- og hjemmemarkedet forventes at reagere på højere produktion i de brancher, der oplever administrative lettelser. Det antages her, at danske virksomheder er for små i international sammenhæng til at ændringer i eksporten for alvor påvirker verdensmarkedspriserne. Men på hjemmemarkedet fører højere produktion og værditilvækst til lavere priser.

Transportmiddelindustrien eksporterer langt størstedelen af sine produkter¹². Virksomhederne i den branche kan derfor til fulde udnytte den højere produktivitet til at øge deres udbud af varer og tjenesteydelser til de givne verdensmarkedspriser. Lettelsen medfører altså faldende priser og store stigninger i efterspørgslen. Resultatet er derfor en stor stigning i værditilvæksten, hvilket fører til en høj multiplikator på 4,4.

Virksomheder i el-, gas- og fjernvarmeforsyningen sælger primært deres produkter på hjemmemarkedet, hvor øget udbud presser priserne ned. Den lave multiplikator afspejler dog, at de faldende priser ikke øger efterspørgslen tilstrækkeligt til at modvirke faldet i administrativt arbejde. Dette kan altså resultere i et fald i branchens omsætning såvel som i branchens andel af beskæftigelsen. Da den samlede beskæftigelse i modellen ikke kan påvirkes, vil resten af brancherne absorbere ændringen i beskæftigelsen. Den positive effekt af admi-

¹² Ifølge GTAP6-databasen går ca. 97 pct. af produktionen til eksport.

nistrative lettelser inden for denne branche vil derfor ikke være decideret værditilvækst, men vil hovedsageligt resultere i lavere priser for forbrugerne.

6.4.4 Multiplikatoreffektens størrelse – afhængig af produktets aftagere

Ud over eksportandelen påvirkes multiplikatoren også af hvem, der aftager varerne og tjenesteydelserne. Hvis det primært er andre virksomheder, der aftager varer og tjenesteydelserne, oplever de selv øget produktivitet pga. de lavere priser. Det øger produktionen og værditilvæksten yderligere, og den gode cirkel fører til en højere multiplikator. Er det omvendt husholdningerne, som primært aftager varer og tjenesteydelserne, har det ingen positive produktivitetseffekter videre rundt i økonomien.

Det er således ikke sådan, at administrative lettelser i én branche kan siges at være bedre end lettelser i en anden branche. Mens den samlede værditilvækst skønnes at stige meget som følge af administrative lettelser til eksportintensive brancher som i transportmiddelsindustrien, så får relativt få indenlandske virksomheder og husholdninger gavn af lavere priser på transportmiddelindustriens varer og tjenesteydelser. Omvendt har lavere priser på el, gas og fjernvarme betydning for stort set alle virksomheder og husholdninger i Danmark.

Administrative lettelser gavner økonomien ved at øge produktiviteten og effektiviteten i økonomien gennem en bedre anvendelse af ressourcerne. Den højere værditilvækst i økonomien er et resultat af et mere konkurrencedygtigt og dynamisk erhvervsliv. Husholdningerne oplever lavere priser og højere lønninger mens virksomhedernes produktion forøges. Administrative lettelser er altså fordelagtige for alle parter, og vil på sigt være medvirkende til at sikre Danmark en plads som et af verdens førende vækst og vidensamfund.

6.4.5 Konkrete regelforenklinger – hvilken betydning har det i kroner og øre?

De branchespecifikke multiplikatorer kan anvendes til at vurdere den samfundsøkonomiske effekt, målt på ændringer i værditilvæksten, af konkrete regelforenklings tiltag siden 2001. I de tre følgende eksempler, der illustrerer potenti-

alet af administrative lettelser, bruges dog den generelle multiplikator på 1,4, da der her er tale om tiltag, der har givet administrative lettelser for alle brancher¹³:

- *Kravet om dokumentation ved kørsel i firmabiler på gule nummerplader er afskaffet (Skatteministeriet år 2002).* Afskaffelsen af ”kørebøger” har medført en administrativ lettelse på 330 mio. DKK årligt. Tidligere var det sådan, at hvis der ikke var betalt tillægsafgift for privat anvendelse af en firmabil på gule plader, kunne en person med en firmabil på gule plader i visse situationer været nødsaget til at føre kørebøger for at vise, at bilen ikke blev brugt privat. Denne pligt er nu afskaffet. Givet at multiplikatoren er på 1,4 er den samlede værditilvækst på **ca. 450 mio. DKK årligt**.¹⁴
- *Forenkling af årsregnskabsloven (Økonomi – og Erhvervsministeriet 2002).* Beløbsgrænserne mellem de forskellige regnskabsklasser er justeret, hvilket har betydet, at en stor del af virksomhederne er overgået til en regnskabsklasse, hvor kravene til årsregnskabet er mildere. Forenklingen indebærer bl.a., at ca. 1.600 mellemstore virksomheder fremover kan nøjes med at opfylde de lempeligere regler som gælder for små virksomheder. De administrative lettelser sparer virksomhederne for 235 mio. DKK årligt. Givet at multiplikatoren er på 1,4 er den samlede værditilvækst på **ca. 329 mio. DKK årligt**.
- *Afskaffelse af pligten til kapitalforklaring for selvstændige erhvervsdrivende (Skatteministeriet 2003).* Afskaffelsen af kapitalforklaring for selvstændige erhvervsdrivende har skabt administrative lettelser for ca. 424 mio. DKK årligt. Givet at multiplikatoren er på 1,4 er den samlede værditilvækst på **ca. 600 mio. DKK årligt**.

De tre administrative lettelser repræsenterer en samlet besparelse for erhvervslivet på ca. 990 mio. DKK. Lettelserne skønnes derfor at øge værditilvæksten med knap 1.400 mio. DKK på længere sigt. De konkrete eksempler vidner om

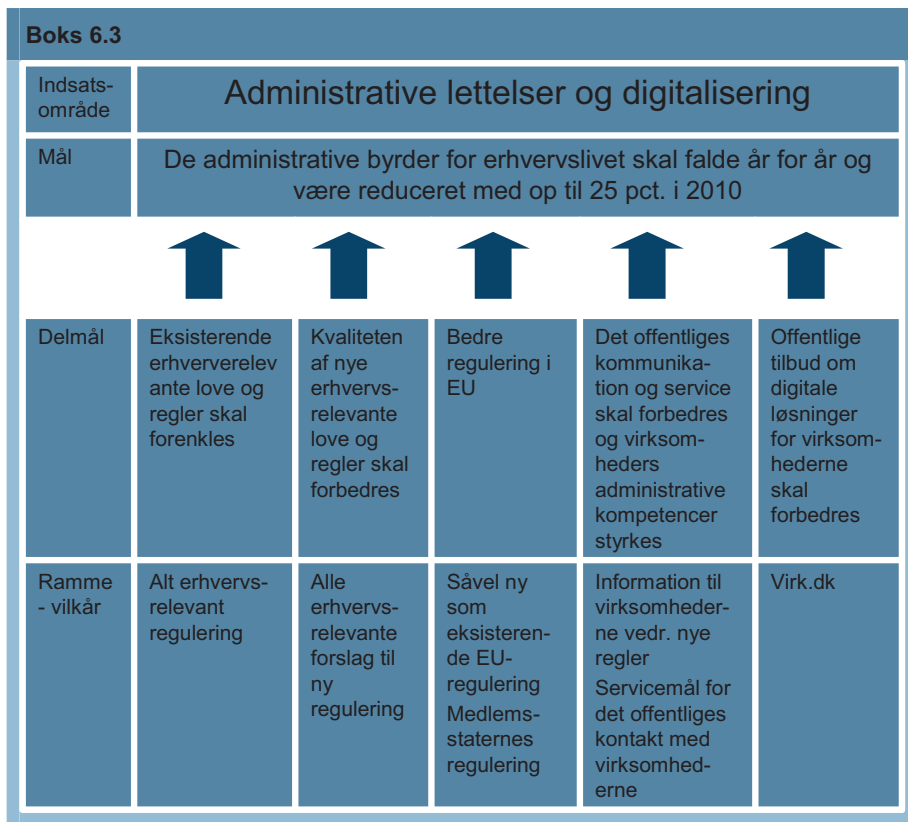
¹³ Beregningerne forudsætter, at arbejdsproduktiviteten i virksomhederne stiger permanent svarende til værdien af de administrative lettelser.

¹⁴ Ved alle tre eksempler anvendes multiplikatoren på 1,4. Dermed antages det, at lettelserne fordeles sig blandt brancherne svarende til beskæftigelsesfordelingen – det er under de forudsætninger, at multiplikatoren på 1,4 er beregnet. Det synes ikke at være en urimelig antagelse, da de tre administrative lettelser ikke er målrettet udvalgte brancher. Hvis lettelser rent faktisk rammer specifikke brancher, skal multiplikatoren findes ud fra de branchespecifikke multiplikatorer i tabel 6.3.

det store vækstpotentiale, der er i forbindelse med regelforenkling og dermed reduktion af virksomhedernes byrder, når det samtidig tages i betragtning, at der er en multiplikatoreffekt på 1,4 ved generelle administrative lettelser, som påvirker alle brancher i økonomien.

6.5 Administrative lettelser og vækst – den fremtidige indsats og udfordringer?

Kapitlet har samlet vist, at der er et stort vækstpotentiale ved at skabe administrative lettelser. Arbejdet med at reducere de administrative byrder med 25 pct. er således fortsat vigtigt. Regeringen har derfor iværksat en række initiativer for at indfri en større del af potentialet. Arbejdet koncentrerer sig om fem delmål, jf. boks 6.3.



Delmålene er fordelt på fem områder, der alle er underlagt en række rammevilkår, der har betydning for, hvordan indsatsen skal fokuseres. De fem områder og initiativer gennemgås afslutningsvist.

6.5.1 Eksisterende erhvervsrelevante love og regler skal forenkles

Det er afgørende, at eksisterende love og regler ikke indeholder unødvendige byrder for erhvervslivet. Siden sin tiltræden har regeringen derfor årligt offentliggjort handlingsplaner for regelforenkling og administrative lettelser, der har indeholdt initiativer fra alle ministerier rettet mod såvel borgere som virksomheder. AMVAB-målingerne vil være et centralt værktøj i det fremtidige arbejde med virksomhedsrettet regelforenkling, jf. afsnit 6.3, da målingerne giver et detaljeret billede af byrdernes omfang og oprindelse i henholdsvis national eller international regulering.

Arbejdet med at bruge AMVAB-tallene er netop startet, og der forventes større regelforenklingsinitiativer de næste år. På baggrund af målingerne gennemføres en systematisk gennemgang af de mest byrdefulde love og regler med henblik på at finde nye muligheder for forenkling og digitalisering.

Til brug for regelforenklingsarbejdet nedsættes endvidere løbende forenkling-grupper – eller byrdekomiteer. Byrdekomiteerne fører de ansvarlige myndigheder sammen med erhvervslivet med henblik på at sikre en dialog mellem parterne om forenkling af reguleringen. På Økonomi- og Erhvervsministeriets område er der nedsat byrdekomiteer på søfarts-, bygge- samt det finansielle område. I løbet af 2005 skal der nedsættes byrdekomiteer inden for alle ministerier med megen erhvervsregulering. På nuværende tidspunkt er der nedsat byrdekomiteer på Beskæftigelsesministeriets, Skatteministeriets, Fødevarerministeriets, Familie- og Forbrugerministeriets og Transportministeriets område.

6.5.2 Kvaliteten i nye love og regler skal forbedres

I tillæg til indsatsen for at forenkle eksisterende regler er det vigtigt, at nye love og regler ikke indeholder unødvendige administrative byrder. De administrative konsekvenser af nye forslag til regulering vurderes derfor løbende.

Hvis den ny regulering forventes at medføre væsentlige byrder for virksomhederne, skal forslaget som noget nyt forelægges regeringens Økonomiudvalg til drøftelse. Det er herved muligt at følge udviklingen i de administrative byrder og sikre god kvalitet i ny regulering, og samtidig giver det en styringsmulighed

for regeringen. Vurderingerne af de forventede administrative byrder foretages ved hjælp af AMVAB-metoden.

Én særlig type af administrative byrder i ny lovgivning er, at lovgivningen ikke kan administreres digitalt, f.eks. fordi der er krav om skriftlig underskrift. For at sikre, at ny lovgivning i højere grad kan administreres digitalt, er der derfor udviklet et nyt værktøj - ”Værktøj til sikring af digital forvaltning” - som skal sikre, at nye love ”fødes digitale”. Værktøjet skal hjælpe embedsmænd i de forskellige ministerier med at undgå formuleringer i lovgivningen, der kan virke som barrierer for digital forvaltning. Derudover laves der en særlig screening af de forventede administrative konsekvenser som følge af det årlige lovprogram. Screeningen skal øge opmærksomheden omkring administrative byrder og styrke beslutningsgrundlaget tidligt i processen.

6.5.3 Bedre regulering i EU

Danske virksomheder opererer i stigende omfang på internationale markeder. En stor andel af den erhvervsrelevante regulering i Danmark stammer da også fra international regulering, herunder fra EU. EU-regulering udgør således en væsentlig del af virksomhedernes administrative byrder i Danmark, jf. ovenfor. Det er derfor ikke tilstrækkeligt udelukkende at koncentrere regelforenklingsarbejdet om danske love og regler.

Danmark arbejder derfor målrettet på at skabe bedre regulering i EU og i andre internationale fora. Indsatsen omfatter både forenkling af den eksisterende regulering i EU samt forebyggelse af administrative byrder i nye forslag til EU-regler. For nylig har Danmark udarbejdet en liste med 50 danske forslag til forenklinger af EU-regler, som er sendt til EU-Kommissionen. Listen indeholder forslag til forenklinger inden for bl.a. statistik, skat, transport, søfart samt det finansielle område. Forenklingsforslagene er udarbejdet på baggrund af en dialog med erhvervsorganisationer og offentlige myndigheder med henblik på at gøre det lettere at drive virksomhed i Danmark – samt i resten af EU.

Flere andre lande arbejder også for at forbedre erhvervsreguleringen og reducere virksomhedernes administrative byrder i såvel OECD, jf. boks 6.4, som i EU. De seks EU-formandskaber for 2004-2006, og dvs. Irland, Nederlandene, Luxemburg, Storbritannien, Østrig og Finland, fokuserer f.eks. i en fælles ”formands-strategi” på bedre regulering. Som led i denne strategi lægger formandskaberne vægt på, at virksomheder inddrages i lovgivnings- og regelforenklingsarbejdet i EU. Formandskaberne tilskynder desuden til, at der udvikles

en fælles metode til måling af de administrative byrder i EU, og at alle nye direktiver skal vurderes med henblik på at begrænse virksomhedernes administrative byrder.

Boks 6.4 Projekt Red tape Scoreboard i OECD

Lande i og uden for EU har i stigende grad fokus på bedre regulering. OECD har i 2004 f.eks. bl.a. igangsat et fælles projekt "Red tape scoreboard", som fokuserer på at udbrede en fælles målemetode på tværs af OECD landene - også med udgangspunkt i en AMVAB lignende metode ("Standard Cost Modellen"). I styregruppen for projektet er bl.a. deltagere fra Australien, Belgien, Canada, Danmark, Grækenland, Italien, Nederlandene, Norge, Sverige, Tyrkiet, UK og USA m.fl.

6.5.4 Offentliges kommunikation og service skal forbedres

Bedre kommunikation og service kan hjælpe virksomheder med at efterleve given regulering på den mest effektive måde og reducere spildtid, hvorfor initiativer her inden for også har høj prioritet.

Bedre kommunikation og service er ikke mindst til gavn for små og mellemstore virksomheder, som ofte har sværest ved at forstå og efterleve reglerne. For at styrke informationsindsatsen ved nye love er det derfor besluttet, at der fremover skal udarbejdes kommunikationsplaner for alle nye lovforslag med større administrative konsekvenser for erhvervslivet. Kommunikationsplanerne skal sikre bedre og mere effektiv opfyldelse af reguleringen hos virksomheder og borgere.

6.5.5 Offentlige tilbud om digitale løsninger for virksomheder skal forbedres

Brugen af digitale løsninger er centralt i strategien for at lette de administrative byrder, fordi digitalisering ofte gør det muligt at opnå samme effekt af love og regler men med lavere administrative byrder. Gode digitale rammebetingelser i Danmark er derfor vigtige i forhold til at opnå målsætningen om at reducere de administrative byrder med 25 pct.

En international undersøgelse, der sammenligner 22 landes udvikling af offentlige tjenester – såkaldt "digital modenhed" - viser, at Danmark er Europas bedste, hvad angår digital modenhed, kun overgået af Canada og USA på verdensplan. Danmark er gået fra en fjerdeplads i 2003 til en tredjeplads i 2004, jf. Accenture, (2005).

Analysen¹⁵ viser, at Danmark har en høj score i forhold til hvilke ydelser der findes (94 pct.) og en forholdsvis høj score mht., hvad man kan med de enkelte ydelser (72 pct.). Endelig opnår Danmark, ligesom de andre lande i undersøgelsen, en noget lavere score inden for kundeservice (44 pct.).

Forudsætningerne for digital forvaltning er således gode. Digitale rammer i sig selv giver dog ikke administrative lettelser. AMVAB målingerne viser, at det afgørende er, at de digitale rammer udnyttes ”smart” til virksomhedernes fordel, hvis digitalisering skal lette de administrative byrder markant. Mange arbejdsgange kan spares ved at bruge ny teknologi. Den digitale signatur åbner f.eks. en række muligheder for at kommunikere sikkert med det offentlige og på tværs mellem virksomhederne. Det er ikke nok, at der bliver ”sat strøm til en blanket”, ved blot at lægge blanketten på internettet. I stedet skal det kunne lette arbejdsgange i virksomhederne, når digital forvaltning indføres. Der skal med andre ord indføres ”helhedsdigitalisering”.

Der er gennemført en lang række initiativer, der udnytter de gode digitale rammevilkår i Danmark. Omdrejningspunktet for indsatsen på erhvervsområdet er erhvervsportalen Virk.dk, der samler en bred vifte af offentlige og private informationer og digitale ydelser på erhvervsområdet. Målet er, at 97 pct. af det samlede antal transaktioner mellem myndigheder og virksomheder skal kunne afvikles digitalt via Virk.dk fra den 1. juli 2006.

Blandt de services, der findes på Virk.dk, er der en del, der kun kan foretages digitalt. F.eks. er det kun muligt for de virksomheder, der vil udføre omsyn på biler, at indberette digitalt via Virk.dk. Muligheden for at bruge papir er således ikke længere til stede på disse områder, hvilket har vist sig at være til gavn for både virksomheder og myndigheder¹⁶.

Virk.dk danner også ramme om en løsning, der gør det muligt for virksomhederne at ansøge om refusion af sygedagpenge via internettet. Arbejdsgange og ansøgningsprocedurer er tilpasset mulighederne på internettet, hvilket er en væsentlig grund til, at løsningen skaber klare målbare administrative lettelser for

¹⁵ Analysen rangerer landenes digitale modenhed som en procentsats, hvor fuld digitalisering udgør 100 pct.

¹⁶ Brugen af én digital indgang har gjort det muligt at optimere arbejdsprocessen for såvel virksomhederne som for det offentlige i langt højere grad, end hvis det fortsat havde været muligt at bruge papir.

de virksomheder, der anvender løsningen. Det er et eksempel på ”helhedsdigitalisering”, der gør en forskel for virksomhederne.

Der vil fortsat være fokus på at udnytte de digitale rammebetingelser i Danmark bedst muligt inden for erhvervsportalen Virk.dk.

Kapitel 7

CSR og vækst

7.1 Indledning

Den øgede konkurrence har medført en stigende kamp om de gode medarbejdere og om kundernes loyalitet. Forbrugere, erhvervskunder, investorer og medarbejdere forventer i stigende omfang, at virksomhederne varetager sociale og miljømæssige hensyn - både internt i virksomhederne i Danmark og i forhold til de aktiviteter og partnere, de har i andre lande.

Ordentlige sociale og miljømæssige forhold bliver i stigende omfang et markedskrav for de danske virksomheder, der operer på de globale markeder. F.eks. mødes 6 ud af 10 danske virksomheder i dag med sociale og miljømæssige krav fra deres erhvervskunder.

Desuden viser bl.a. en undersøgelse fra Harvard University, iværksat af Økonomi- og Erhvervsministeriet, at visse sociale og miljømæssige aktiviteter har en række positive økonomiske effekter for virksomheden.

Internationalt bliver virksomhedernes frivillige inddragelse af sociale og miljømæssig hensyn betegnet som "Corporate Social Responsibility", også forkortet CSR. Der findes i dag mange private såvel som offentlige initiativer, som letter virksomhedernes arbejde med CSR. Herunder også initiativer, der sætter fokus på virksomhedernes muligheder for at bruge deres frivillige sociale og miljømæssige indsats som et konkurrenceparameter.

Data vedrørende danske virksomheders CSR-niveau peger på, at danske virksomheder har opbygget erfaringer og kompetencer ved frivilligt at varetage sociale og miljømæssige hensyn. Dermed har danske virksomheder et godt udgangspunkt for - via deres sociale og miljømæssige indsats - at opnå en styrket position i den globale konkurrence.

Det er derfor vigtigt fortsat at lette virksomhedernes brug af CSR.

7.2 Hvad er CSR?

Corporate Social Responsibility (CSR) er en bred samlebetegnelse, som dækker over en lang række forskellige aktiviteter, f.eks. miljøledelse, afskaffelse af børnearbejde og støtte til den lokale idrætsforening.¹

I det videre benyttes EU's definition af CSR, hvor begrebet defineres som virksomhedens frivillige arbejde med miljømæssige og sociale hensyn som en del af dens forretningsaktiviteter, jf. boks 7.1.²

Der er tre centrale aspekter ved CSR. For det første sætter CSR begrebet fokus på virksomhedernes frivillige sociale og miljømæssige indsats, dvs. de aktiviteter, som ikke er iværksat pga. lovkrav.

For det andet knytter CSR sociale og miljømæssige aktiviteter sammen med virksomhedsdriften. Sociale og miljømæssige aktiviteter bør ikke ses som isole-rede indsatser, men som en del af virksomhedens strategiske overvejelser.

For det tredje sætter CSR fokus på de sociale og miljømæssige forhold i hele virksomhedens værdikæde og ikke kun internt i den enkelte virksomhed. Det stiller særlige udfordringer for de virksomheder, der agerer på tværs af landegrænserne. Forholdene hos leverandørerne bliver en del af virksomhedens CSR-profil, og virksomheden skal have styr på f.eks. arbejdsforholdene i lande, hvor den lokale lovgivning ikke altid kan sikre disse.

¹ For et katalog over praktiske aktiviteter, som virksomheder engagerer sig i inden for CSR, kan henvises til Ashridge Centre for Business and Society (2005).

² Jf. EU-Kommissionen (2002b).

Boks 7.1 Hvad er CSR?**Definition**

CSR defineres som virksomhedens frivillige arbejde med at integrere miljømæssige og sociale hensyn i dens forretningsaktiviteter.

En virksomheds CSR er tæt knyttet til håndteringen af interessenternes forventninger til virksomheden, herunder kunder, myndigheder, uddannelsesinstitutioner og medierne.

CSR-temaer

CSR er knyttet til såvel miljømæssige og sociale³ aspekter ved virksomhedsdriften. Begge rummer en lang række forskelligartede temaer.

CSR begrebet er ikke et statisk begreb. Derfor vil de CSR-temaer, som virksomhederne har fokus på, variere over tid, samt mellem brancher og lande.

Eksempler på sociale temaer	Eksempler på miljømæssige temaer
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Overholde menneskerettigheder og sikre arbejdstagerrettigheder ▪ Sikre et godt arbejdsmiljø og undgå arbejdsulykker ▪ Uddanne og oplære medarbejdere ▪ Integrere marginaliserede grupper ▪ Indgå i partnerskaber eller yde finansiel støtte til kunst, sport og uddannelse ▪ Tage hensyn til oprindelig folks kulturer ▪ Sikre gode arbejdsforhold hos leverandørerne ▪ Tage virksomhedsetiske hensyn ift. ansvarlig markedsføring, korrupsion og pengevask 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implementere miljøledelsessystem ▪ Minimere brugen af affald og bortskaffe det på en miljømæssig forsvarlig måde ▪ Minimere brugen af ressourcer og råstoffer, herunder energi og vand ▪ Anvende alternative energikilder ▪ Minimere anvendelsen af farlige kemikalier ▪ Drage omsorg for dyrs velfærd ▪ Sikre miljømæssige forhold hos leverandørerne ▪ Producere og efterspørge miljørigtige produkter og ydelser

7.3 Motiver for virksomhedens CSR-indsats

Virksomheder har mange forskellige motiver til at engagere sig i frivillige sociale og miljømæssige aktiviteter. Virksomhedens værdier og ledelsens personlige engagement spiller en vigtig rolle, men meget tyder på, at der også er en række

³ Det engelske begreb ”social” i CSR dækker over langt flere temaer end det danske begreb ”social”, idet førstnævnte henviser til det samfundsmæssige generelt set.

konkrete forretningsmæssige og økonomiske fordele ved virksomheders CSR-indsats.⁴

En række internationale undersøgelser⁵ peger på, at CSR kan have en positiv effekt på bundlinjen. Ud af 95 studier af sammenhængen mellem CSR og bundlinje, viser over halvdelen en positiv sammenhæng, og kun 4 studier viser en negativ sammenhæng, jf. tabel 7.1.

Tabel 7.1 Resultat af 95 internationale studier af sammenhængen mellem CSR og økonomisk præstation i perioden 1972-2000	
	Antal resultater
Positiv sammenhæng	55
Negativ sammenhæng	4
Ingen sammenhæng	22
Uklar sammenhæng	18
I alt	99

Anm.: At der er flere resultater end studier skyldes, at 5 af studierne undersøgte såvel CSR som en variabel til at forudsige den finansielle performance og som et resultat af den finansielle performance.

Kilde: Margolis et al. (2001).

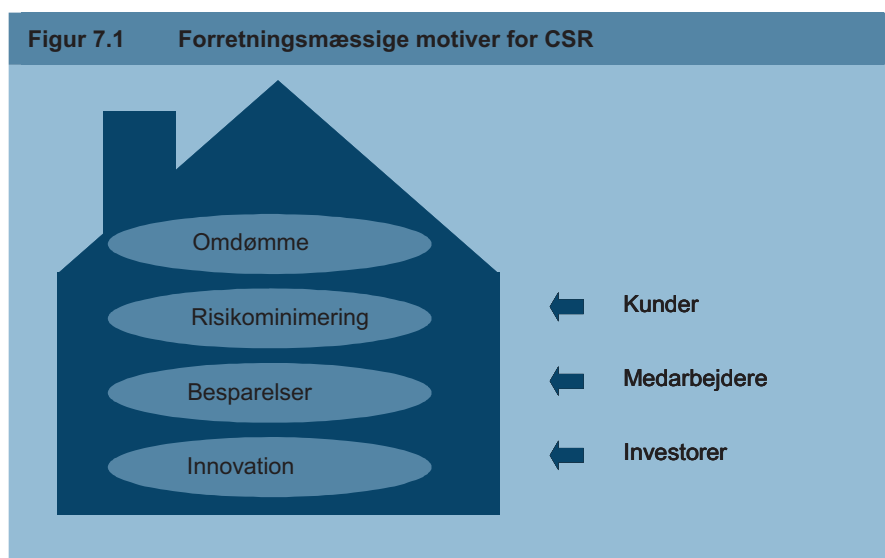
Ser man nærmere på studierne, er der stor variation i den valgte metode, operationalisering og dataindsamling. Dette gør det vanskeligt at drage en endelig konklusion om den konkrete sammenhæng mellem CSR og bundlinjen. Ser man f.eks. på de virksomheder, der undersøges, er der ofte tale om virksomheder, der klarer sig godt, f.eks. virksomheder fra Fortune 500. For disse virksomheder kan det være svært at vurdere, hvorvidt det er CSR-indsatsen, der har bidraget til et godt resultat, eller hvorvidt de økonomisk succesfulde virksom-

⁴ Erhvervslivets topledere er ikke selv i tvivl om, hvorvidt CSR kan betale sig. I en verdensomspændende undersøgelse fra 2003 blandt 1.000 administrerende direktører i 43 lande udtalte 41 pct., at de var meget enige i, at CSR har en afgørende betydning for enhver virksomheds lønsomhed, Jf. PricewaterhouseCoopers (2003).

⁵ Jf. Margolis et al. (2001).

heder ganske enkelt har flere ressourcer og dermed råd til at prioritere en CSR-indsats.⁶

Men den overordnede tendens er relativt markant og indikerer således, at der er en positiv sammenhæng mellem CSR og virksomhedernes økonomiske performance.



Overordnet kan siges, at de forretningsmæssige fordele tager udgangspunkt i, at CSR i stigende omfang bliver et markedsvilkår, som virksomhederne må reagere på efter pres fra bl.a. kunder, investorer og medarbejdere. CSR kan bidrage til virksomhedernes økonomiske performance via bl.a. et bedre omdømme, risikostyring, besparelser og innovation.

Dette bekræftes af en undersøgelse⁷, som Økonomi- og Erhvervsministeriet har fået foretaget blandt danske små og mellemstore virksomheder i 2005 og

⁶ Desuden er undersøgelsesernes operationalisering af såvel begreberne "CSR" og "finansiel performance" forskellig. CSR kan omfatte mange variabler, f.eks. velgørenhed, miljømæssige investeringer og/eller menneskerettigheder. Den finansielle performance måles på 70 forskellige måder i de undersøgte 95 studier, og inddrager såvel regnskabsdata og aktiekurser. De to begreber spænder således bredt, og det kan være svært at sige præcist, hvilken sammenhæng undersøgelseerne under ét dokumenterer.

som er udarbejdet af Harvard University og Foundation Strategy Group (FSG), jf. boks 7.2.

Boks 7.2 Undersøgelse af danske smv'ers økonomiske fordele ved at bruge CSR som et strategisk element i deres værdikæde

Harvard University og Foundation Strategy Group (FSG) har i 2005 gennemført et studie af de økonomiske effekter af CSR-aktiviteter i danske små og mellemstore virksomheder. Konklusionerne er draget på baggrund af en spørgeskemaundersøgelse blandt 47 virksomheder og interviews med 20 virksomheder. Virksomhederne, der indgik i undersøgelsen, er alle kendt for at være engagerede i CSR.

Forskerne peger på, at der kan være positive økonomiske effekter ved særligt fire typer af CSR-aktiviteter:

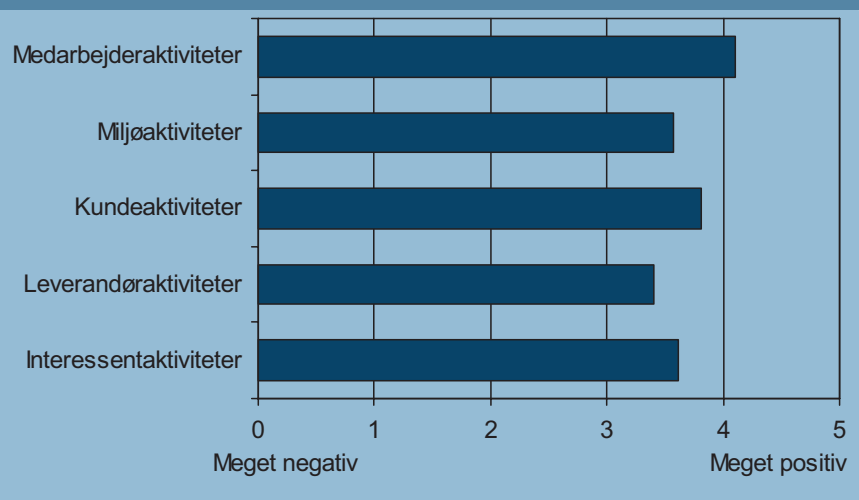
1. Aktiviteter rettet mod at inddrage CSR i virksomhedens produktudvikling.
2. Aktiviteter, der forbedrer medarbejdernes vilkår.
3. Miljøaktiviteter.
4. Aktiviteter, der påvirker virksomhedernes rammebetingelser.

Kilde: Harvard University og Foundation Strategy Group (2005).

Virksomhederne i undersøgelsen giver udtryk for, at CSR-aktiviteter har en positiv økonomisk indflydelse på forretningen, jf. figur 7.2.

⁷ Jf. Harvard University og Foundation Strategy Group (2005).

Figur 7.2 Virksomhedens vurdering af hvilken indflydelse deres aktiviteter på konkrete CSR-områder havde på bundlinjen



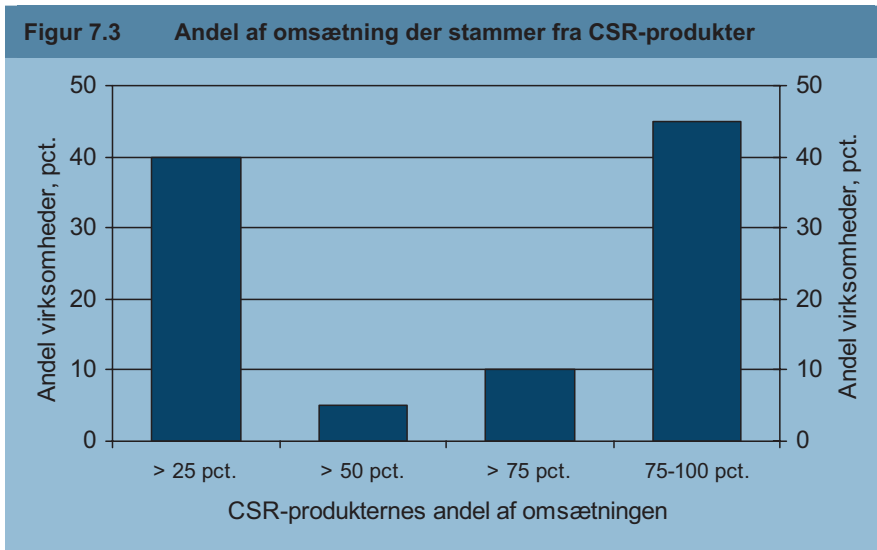
Anm.: Data baseret på svar fra 43 virksomheder (4 svarede ikke på spørgsmålet). 1 blev givet for meget negativ sammenhæng mellem CSR og bundlinjen og 5 for en meget positiv sammenhæng mellem CSR og bundlinjen.

Kilde: Harvard University og Foundation Strategy Group (2005).

Harvard og FSG undersøgelsen identificerede konkrete målbare positive effekter på bundlinjen ved medarbejder- og miljøaktiviteter. Aktiviteter rettet mod at forbedre medarbejdernes vilkår viste sig at bidrage positivt til forretningen på langt sigt, idet de reducerede omkostningerne i forbindelse med fravær og opsigelse og gav virksomhederne bedre muligheder for at tiltrække relevant arbejdskraft. På grund af den langsigtede effekt kunne virksomhederne dog have svært ved at måle de konkrete økonomiske effekter ved medarbejderaktiviteterne. Desuden havde miljøaktiviteter en kvantificerbar positiv økonomisk effekt på virksomhedernes bundlinje allerede på kort sigt, f.eks. besparelser på resourceforbruget.

Undersøgelsen kunne også godtgøre økonomiske effekter ved inddragelsen af CSR i virksomhedernes innovation af nye produkter. 22 af de 47 undersøgte virksomheder havde produkter med en CSR-profil i deres portefølje. Dette er ikke udtryk for den generelle tendens i de danske virksomheder, da de virksomheder, der indgik i undersøgelsen, blev valgt fordi de havde en CSR-profil. Men det er interessant, at for de 22 virksomheder udgør disse produkter over

halvdelen af deres omsætningsgrundlag, jf. figur 7.3, og denne andel var stigende.



Anm.: Data baseret på svar fra 22 virksomheder, der havde produkter med en CSR-profil i deres portefølje. Gennemsnitlig udgør CSR produkterne 53 pct. af de udspurgte virksomheders omsætning.

Kilde: Harvard University og Foundation Strategy Group (2005).

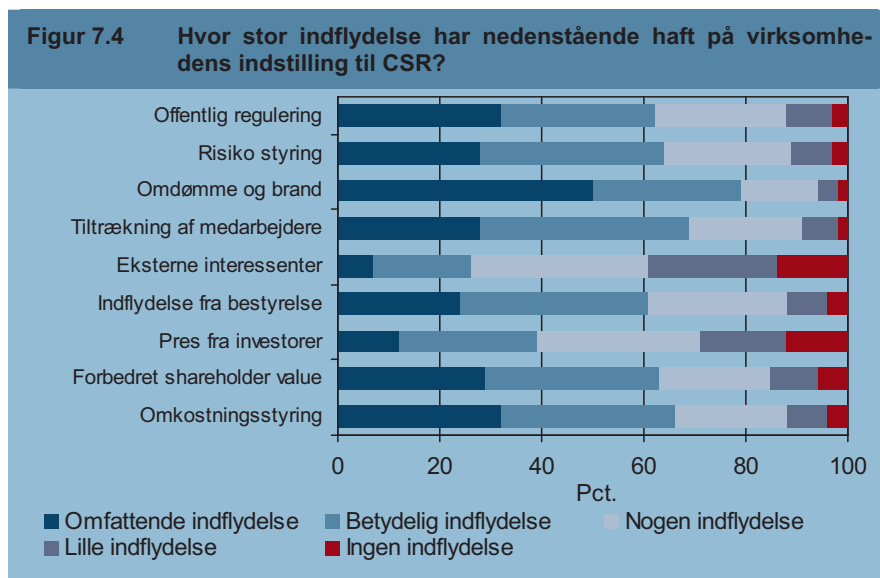
Endelig peger undersøgelsen på, at der kan være positive økonomiske effekter ved virksomhedens aktiviteter, der er rettet mod at forbedre deres rammebetingelser. Som et eksempel kan nævnes støtte til de uddannelsesinstitutioner, hvorfra virksomheden henter sine medarbejdere, eller deltagelse i udviklingen af en regional erhvervsstrategi, der har til formål at skabe et innovativt regionalt miljø inden for den branche, som virksomheden er en del af.

Hvorvidt den valgte CSR-indsats i sidste ende afspejler sig i virksomhedens bundlinje afhænger naturligvis af den enkelte virksomheds forhold. Virksomheder er forskellige i forhold til f.eks. produkter, strategi, geografisk tilknytning og interessenter. Det medfører, at ikke alle CSR-aktiviteter er relevante for alle virksomheder. Den enkelte virksomhed bør analysere dens konkurrencemæssige situation og værdikæde med henblik på at identificere hvilke samfundsmæssige indsatsområder, der er i overensstemmelse med strategien og dermed kan medføre mulige konkurrencefordele.

7.3.1 Omdømme og risikominimering

Oxford Research konkluderer i en undersøgelse⁸ blandt danske erhvervsledere om CSR i leverandørkæden, at omdømmet har betydning for afsætning, samarbejde med kunder og konkurrenceevnen. Omdømmet vil få stigende betydning for konkurrenceevnen i fremtiden.

Et virksomheds omdømme er knyttet til mange aspekter ved virksomheden og dens produkter, herunder CSR. Forbindelse mellem CSR og omdømme bekræftes i en undersøgelse⁹ fra PricewaterhouseCoopers i 43 lande, hvor 80 pct. af de adspurgte administrerende direktører vurderer, at omdømme og brand har betydelig eller omfattende indflydelse på deres indstilling til CSR, jf. figur 7.4. Omdømme var den højest prioriterede begrundelse for virksomhedens iværksættelse af CSR-aktiviteter.



Anm.: 992 administrerende direktører deltog i denne survey: 409 fra Europa (herunder Danmark), 124 fra Nord Amerika, 129 fra Syd og Central Amerika, 47 fra Afrika og 283 fra Asien og Stillehavsområdet.

Kilde: PricewaterhouseCoopers (2003).

⁸ Jf. Oxford Research (2004).

⁹ Jf. PricewaterhouseCoopers (2003).

CSR er en vigtig dimension, når forbrugere bedømmer en virksomheds omdømme. En verdensomspændende undersøgelse¹⁰, "Millenium Poll", blandt 25.000 indbyggere i 23 lande viste, at forbrugernes opfattelse af virksomheder er stærkere knyttet til virksomhedens samfundsmæssige ansvar (56 pct.) end mærkets kvalitet (40 pct.). Det bekræftes af en nyere undersøgelse¹¹ blandt danske forbrugere, hvor 48 pct. af de adspurgte siger, at de forventer, at virksomheder spiller en aktiv rolle i løsningen af sociale problemer.

CSR kan også bidrage til at minimere risikoen for pludselige begivenheder, der kan skade omdømmet. Globaliseringen har medført øget international handel og en større synlighed omkring de sociale og miljømæssige forhold i alle de lande, hvor virksomhedernes opererer. Virksomhedernes adfærd i forskellige egne af verden kan pludselig blive sat under lup af kritiske journalister, forbrugere og NGO'er enten på virksomhedernes hjemmemarked eller eksportmarkedet. Derfor er det ikke usædvanligt, at en virksomhed bliver kritiseret i medierne, hvis de, eller deres udenlandske underleverandører ikke lever op til miljømæssige, sociale eller andre etiske standarder.

CSR kan minimere denne risiko ved, at virksomheden opnår stor viden om deres værdikæde og ved at den får indblik i omgivelsernes forventninger, via den dialog med centrale interessenter, som ofte er et led i virksomhedens arbejde med CSR. Derved har virksomheden mulighed for at forudse og afbøde mulige risici.

7.3.2 Kunder

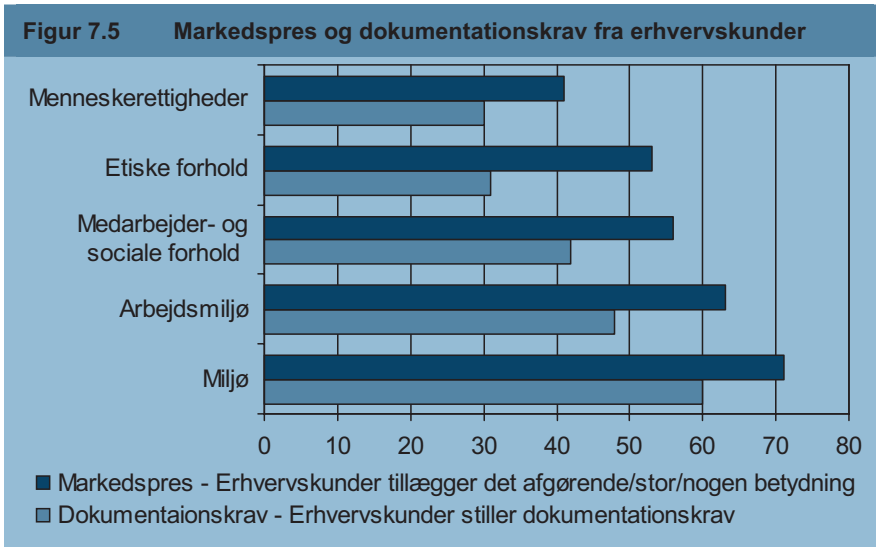
Især internationale virksomheder er begyndt at kræve, at deres leverandører og samarbejdspartnere lever op til de samme værdier, som de selv opererer efter. En dansk undersøgelse¹² af CSR-kravene i leverandørkæden, lavet af Oxford Research for Dansk Industri, viser, at etik, miljø og sociale forhold vinder indpas som markedskrav på linje med kvalitet, pris og levering. Således bliver 6 ud

¹⁰ Jf. Environics International (1999). Environics International (i dag GlobeScan) er et globalt forskningsfirma inden for opinionsmålinger og interessentanalyser. Firmaet har forskningspartnere i 50 lande.

¹¹ Jf. Reputation Institute (2004). Reputation Institute er et privat international forsknings- og konsulentfirma med deltagelse fra bl.a. professor Majken Schultz, Handelshøjskolen i København samt en række danske virksomheder. Reputation Institute har til formål at udbrede kendskabet til ledelse og måling af virksomheders omdømme.

¹² Jf. Oxford Research (2004) - undersøgelse blandt 533 danske topledere.

af 10 danske virksomheder i dag mødt af CSR-krav fra deres erhvervskunder, jf. figur 7.5. Derudover vurderer over halvdelen af de adspurgte topledere, at kravene fremover vil stige.



Anm.: Spørgeskemaundersøgelse blandt topledere i 533 danske virksomheder. Undersøgelsen er gennemført blandt et repræsentativt udsnit af virksomheder i dansk erhvervsliv. Virksomhederne er tilfældigt valgt blandt aktie- og anpartsselskaber med over 10 ansatte inden for udvalgte fremstillings- og servicebrancher.

Kilde: Oxford Research (2004).

Samme undersøgelse viser ikke de store udsving i markedspresset inden for de forskellige brancher. Der er derfor ikke umiddelbart tale om, at bestemte brancher presses inden for bestemte CSR temaer. Derimod peger undersøgelsen på, at uanset branche oplever virksomhederne at såvel områder som etik, sociale og miljømæssige forhold indgår i udviklingen af de generelle markedskrav.

Det stigende markedspres for en CSR-indsats understøttes også af en undersøgelse¹³ blandt indkøbere i danske virksomheder. Godt 40 pct. af de adspurgte indkøbere mener, at CSR-forholdene hos deres leverandører vil få stor eller afgørende betydning for virksomhedernes omdømme i fremtiden. Samme undersøgelse viser desuden, at 13 pct. af de adspurgte virksomheder har afbrudt

¹³ Jf. PricewaterhouseCoopers (2004).

samarbejdet med leverandører på grund af manglende efterlevelse af CSR-krav, og 56 pct. har overvejet det.

For hvad angår forbrugerne, så er deres interesse bl.a. søgt opgjort i en europæisk undersøgelse¹⁴ af 12.000 europæiske forbrugeres forhold til virksomhedernes CSR. 70 pct. udtalte, at virksomhedens engagement i CSR var vigtig i forbindelse med deres køb af produkter eller services. 44 pct. af de europæiske forbrugere sagde endvidere, at de var villige til at betale mere for produkter eller service, som var socialt eller miljømæssige ansvarlige. I Danmark svarede 64 pct. positivt og var derved det europæiske land, hvor flest forbrugere villige til at betale mere. Undersøgelsen tyder på et pres fra forbrugernes side for CSR, men der kan være stor forskel på intentioner og faktisk adfærd i købsituationen. Den potentielle trussel kan dog være nok for virksomhederne.¹⁵

Dertil kommer, at meget tyder på, at en del forbrugere reelt fører deres holdninger ud i livet. I Millennium Poll undersøgelsen¹⁶ blandt 25.000 borgere i 23 lande svarede 23 pct., at de inden for det seneste år havde undladt at købe produkter fra en virksomhed, som de ikke mente levede op til sit samfundsansvar. I en nyere undersøgelse¹⁷ angav 44 pct. af de nordamerikanske forbrugere og 22 pct. af de europæiske, at de havde valgt at købe varer fra en virksomhed, som de anså som værende samfundsmæssig ansvarlig.

¹⁴ Jf. CSR Europe (2000).

¹⁵ Jf. Goul Andersen og Tobiasen. (2001).

¹⁶ Jf. Environics International (1999).

¹⁷ Jf. GlobeScan (2004).

Fair Trade produkter er et eksempel på, at forbrugere er villige til at betale for CSR, jf. boks 7.3.

Boks 7.3 FAIR TRADE PRODUKTER

Med Fair Trade produkter køber forbrugerne en garanti for, at leverandørerne betales en pris, der sikrer deres eget, deres ansattes og leverandørers levestandard. Leverandørerne er typisk småbønder og plantageejere fra udviklingslandene, og pengene går direkte til dem, uden mellemhandlere.

Salget af Fair Trade produkter steg i perioden 2001-2002 med over 20 pct. og udgjorde på verdensplan en værdi af ca. 22 milliarder kroner, svarende til ca. 0,3 pct. af den samlede verdenshandel.

Kilde: EU-Kommissionen (2005a).

Dette skal dog ses i sammenhæng med, at handel med Fair Trade produkter stadig kun udgør en meget lille andel af den samlede handel.

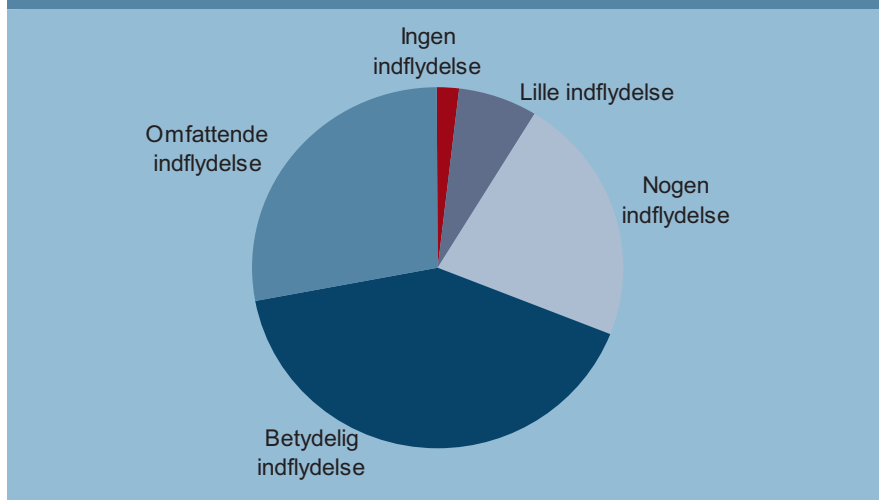
7.3.3 Medarbejdere

Fastholdelse og tiltrækning af medarbejdere er en anden af de fordele, der ofte fremhæves ved CSR-aktiviteter.

Dette understøttes af PricewaterhouseCoopers undersøgelse¹⁸ i 43 lande blandt 992 administrerende direktører, hvor 64 pct. af de adspurgte svarer, at tiltrækning af medarbejdere har betydelig eller omfattende indflydelse på deres indstilling til CSR, jf. figur 7.6.

¹⁸ Jf. PricewaterhouseCoopers (2003).

Figur 7.6 Hvor stor indflydelse har tiltrækning af medarbejdere haft på virksomhedens indstilling til CSR?



Anm.: 992 administrerende direktører deltog i denne survey: 409 fra Europa (herunder Danmark), 124 fra Nord Amerika, 129 fra Syd og Central Amerika, 47 fra Afrika og 283 fra Asien og Stillehavsområdet.

Kilde: PricewaterhouseCoopers (2003).

Harvard og FSG undersøgelsen¹⁹ af danske små og mellemstore virksomheders arbejde med CSR peger på, at medarbejderinvesteringerne kan give et positivt afkast på længere sigt, f.eks. i form af mindre fravær, færre opsigelser og bedre muligheder for at tiltrække relevant arbejdskraft.

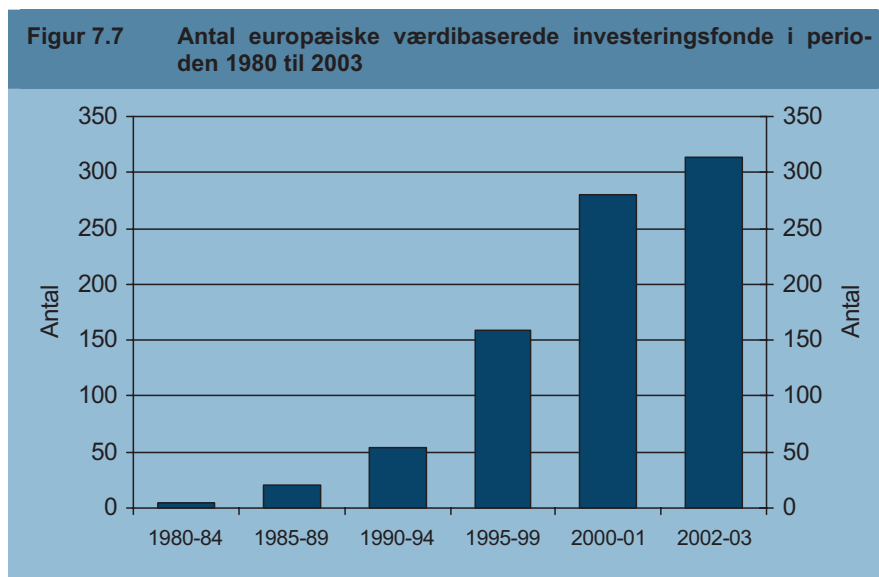
7.3.4 Investorer

Også investorer stiller miljømæssige, sociale eller etiske krav til de virksomheder, de vil investere i. Det ses bl.a. af, at finansielle aktører har udviklet forskellige indeks for ansvarlige investeringer – f.eks. Dow Jones Sustainability Index, Domini Index og FTSE4Good, der screener markedet for ansvarlige virksomheder og følger deres markedsposition.

En anden indikator for stigende sociale og miljømæssige krav på investeringssiden er, at antallet af europæiske værdibaserede investeringsfonde er stigende.

¹⁹ Jf. Harvard University og Foundation Strategy Group (2005).

Som det fremgår af figur 7.7, steg antallet af europæiske værdibaserede investeringsfonde fra 4 i 1980 til 313 i 2003.²⁰



Kilde: SRI Compass.

Der er ikke noget, der indikerer, at de værdibaserede investeringsfonde ikke klarer sig lige så godt som almindelige investeringsfonde.²¹ Værdibaserede investeringer udgør dog stadig kun en meget lille andel af de samlede investeringer.

7.3.5 Innovation og besparelser

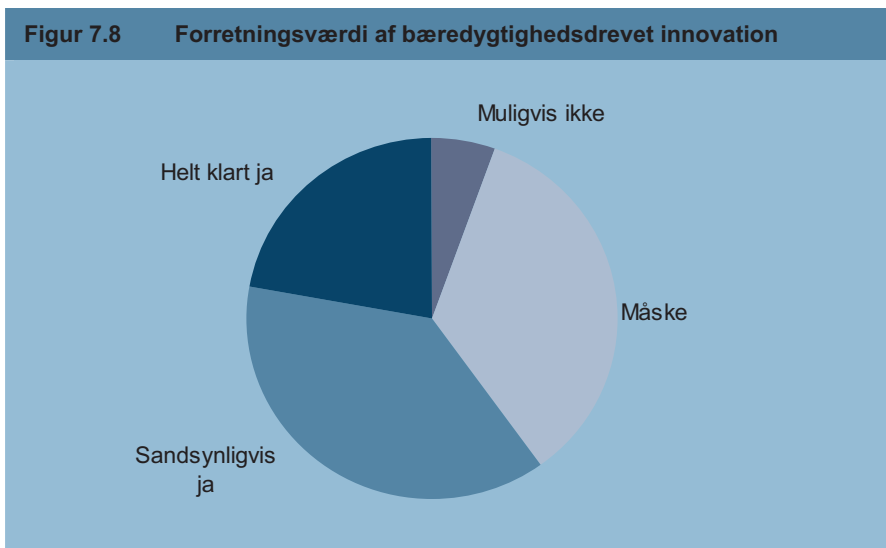
Ved at indtænke miljømæssige og sociale hensyn i virksomhedens produkter og processer kan der åbnes op for nye muligheder for besparelser og for at erobre nye markeder.

²⁰ Jf. www.sricompass.org. SRI Compass er en informationsguide om værdibaserede investeringer i Europa. Initiativet er en del af "European Business Campaign on Corporate Social Responsibility", der med støtte fra bl.a. den Europæiske Socialfond har til formål at udbrede CSR blandt de europæiske virksomhedsledere.

²¹ Jf. www.sricompass.org.

Harvard og FSG undersøgelsen²² godtgør, at besparelser bl.a. kan opstå, når virksomhedens medarbejdere har færre sygedage, når virksomheden bruger mindre el, mindsker mængden af emballage, eller når virksomheden bruger mindre benzin ved at planlægge den optimale transportform og rute. Besparelser på baggrund af miljøaktiviteter kan afspejle sig i konkrete besparelser på kort sigt, mens aktiviteter rettet mod bedre medarbejdervilkår ofte tager længere tid, før de kan mærkes på bundlinjen.

Samme undersøgelse peger på, at der i dag eksisterer et marked for produkter med et særligt etisk, miljøvenligt eller socialt profil. Dertil kommer, at hovedparten af virksomhederne i en undersøgelse²³ blandt 40 teknologiske virksomheder i Europa, USA og Japan udtaler, at en såkaldt "bæredygtighedsdrevet innovation" har potentiale til at skabe værdi for virksomheden, jf. figur 7.8. Fokus for bæredygtighedsdrevet innovation er i stigende omfang rettet mod at vinde fremtidens kunder.



Anm.: Survey blandt 40 teknologiske virksomheder i Europa, USA og Japan om brugen af bæredygtighedsdrevet innovation. Virksomhederne blev spurgt, hvorvidt de mente, at bæredygtighedsdrevet innovation havde potentiale for at bidrage til forrettningens værdi.

Kilde: Arthur D. Little (2005).

²² Jf. Harvard University og Foundation Strategy Group (2005).

²³ Jf. Arthur D. Little (2005).

7.4 Danske virksomheders CSR-niveau

Der er ikke et klart billede af, hvordan danske virksomheder placerer sig i varetagelsen af sociale og miljømæssige hensyn.

Der er lavet mange undersøgelser baseret på virksomhedernes egne udsagn omkring deres CSR-indsats, men der er ikke lavet nogen deciderede målinger af virksomheders CSR-indsats, heller ikke på tværs af lande. Det skyldes bl.a., at det ikke er muligt at opstille nogle ganske få generelle måleparametre for CSR. En CSR-indsats dækker over sammensatte forhold, som ofte kun kan måles eller vurderes indirekte. Samtidig er udfaldet af en CSR-indsats afhængig af forskellige faktorer, f.eks. virksomhedens forhandlingsmagt i forhold til leverandørerne, den konkrete arbejdsplads' viden og holdninger til f.eks. integration af marginaliserede grupper og eksterne påvirkninger af medarbejdernes helbred og sikkerhed.

Desuden er CSR defineret som virksomhedernes frivillige sociale og miljømæssige indsats. Dette vanskeliggør objektive sammenligninger af virksomheders CSR-indsats på tværs af landene, fordi traditionerne for offentlig velfærd og forventningerne fra samfundet til en virksomheds sociale og miljømæssige indsats er forskellige.

I dette afsnit undersøges, hvordan danske virksomheder klarer sig på CSR-området, vel vidende, at en klar og dækkende måling ikke er mulig. Den danske indsats vil, så vidt muligt, blive sammenlignet med andre lande. Konkret ses der først på resultaterne af internationale og europæiske sammenligninger af virksomheders CSR. Derefter ses på en række indikatorer inden for det sociale og det miljømæssige område.

7.4.1 Danske virksomheders CSR-indsats sammenlignet med andre lande

Danmark ligger i toppen på den internationale erhvervsskole IMDs målinger af virksomheders sociale, miljømæssige og etiske niveau. Målingerne indgår i IMD's årlige undersøgelse²⁴ af konkurrenceforhold i OECD-landene under den overordnede kategori "ledelse".

²⁴ Jf. IMD International (2005).

Målingerne sonderer ikke mellem, hvornår indsatsen er baseret på lovgivning, og hvornår den er baseret på frivillighed, men på virksomhedernes egen vurdering af deres faktiske udførelse af en social og miljømæssig indsats.

Set over tid har Danmark ligget godt på IMD's målinger. I perioden 2002 til 2005 har Danmark konsekvent ligget i top fem på målingerne af virksomheders sociale område, håndteringen af arbejdsmiljø og ydre miljø, samt implementeringen af etiske procedurer, jf. tabel 7.2.

Tabel 7.2 Danmarks placering på IMD's CSR-målinger de seneste 5 år				
	2002	2003	2004	2005
Socialt ansvar	1	2	1	1
Arbejdsmiljø og ydre miljø ²⁵	4	3	4	4
Etiske procedurer	3	5	4	4

Kilder: IMD International (2005), (2004), (2003) og (2002).

På det sociale område ligger Danmark nummer et på listen over virksomheders CSR såvel i 2002, 2004 og 2005. Målingen for 2005 fremgår af figur 7.9.

²⁵ At arbejdsmiljø og det ydre miljø undersøges samlet, skyldes at virksomheder ofte overfører processerne omkring håndtering af det ydre miljø til også at omfatte det indre miljø.



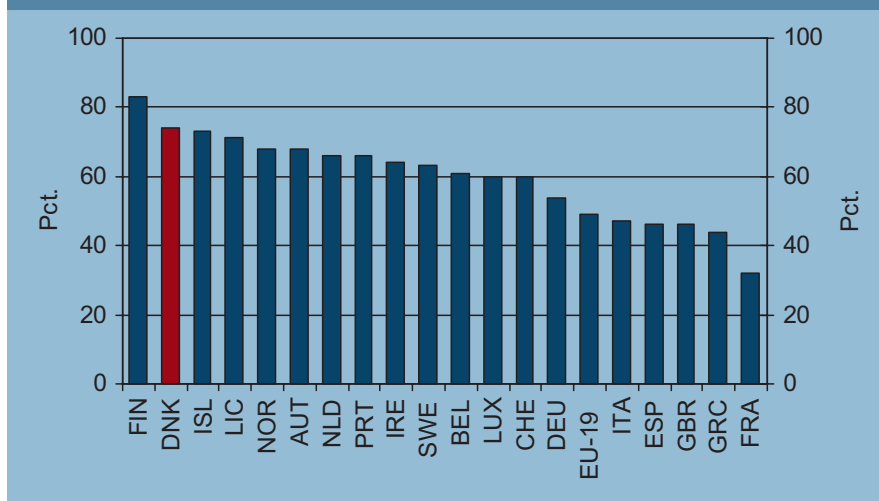
Anm.: Data på baggrund af spørgeskema besvaret af 4000 ledere i 51 lande. Respondenterne blev bedt om at vurdere deres sociale ansvar ift. til samfundet på et skala mellem 0 og 10.

Kilde: IMD International (2005).

Den gode danske placering understøttes også af en europæisk spørgeskemaundersøgelse²⁶ fra 2001. Undersøgelsen havde fokus på eksterne CSR-aktiviteter, dvs. aktiviteter som ikke er rettet mod egne medarbejdere. Det kan f.eks. være involvering i lokale anliggender, ansættelse af personer med anden etnisk baggrund og opbakning til sportslige, kulturelle og miljømæssige aktiviteter. Som det fremgår af figur 7.10, udførte 74 pct. af de danske SMV'er en eller anden form for ekstern CSR-aktivitet. Det europæiske gennemsnittet var 49 pct.

²⁶ Jf. EU-Kommissionen (2002a).

Figur 7.10 Procentdel af smv'er, der udfører eksterne CSR-aktiviteter



Anm.: Data baseret på besvarelser fra 7.662 europæiske smv'er (0-249 medarbejdere) på en europæisk spørgeskemaundersøgelse.

Kilde: EU-Kommissionen (2002a).

Samme undersøgelse viser, at de danske virksomheders aktivitetsniveau ikke er lige så følsom for virksomhedens størrelse som andre lande. 74 pct. af de små virksomheder, 80 pct. af de mindre virksomhederne og 82 pct. af de mellemstore virksomheder har eksterne CSR-aktiviteter. På europæisk plan er fordelingen henholdsvis 48 pct., 65 pct. og 70 pct..

Desuden viser en sammenligning²⁷ foretaget af Institut for Menneskerettigheder af danske virksomheders codes of conduct²⁸ i forhold til internationale selskabers codes of conduct, at de danske virksomheder har en markant bedre dækning af arbejdstagerrettigheder. Det samme gør sig gældende på miljøområdet, idet miljøkrav indgår i langt størstedelen af de danske codes of conduct, herunder retningslinier rettet mod leverandørkæden.

²⁷ Jf. Institut for Menneskerettigheder (2005). Undersøgelse af 43 danske virksomheders codes of conduct.

²⁸ Virksomhederne kan formalisere deres sociale og miljømæssige krav til underleverandører i form af et sæt af etiske retningslinier, også kaldet 'code of conduct'. Via en code of conduct bekender virksomheden og leverandøren sig til at drage omsorg for miljøet og grundlæggende sociale rettigheder.

Samtidig peger Institut for Menneskerettigheders undersøgelse på, at større virksomheder ofte har mere omfattende etiske retningslinier end mindre virksomheder. Dette kan skyldes, at mindre og mellemstore virksomheder typisk har mindre erfaring og færre ressourcer til rådighed for indsatsen på bæredygtighedsområdet end de store virksomheder.

7.4.2 Danske virksomheders sociale og miljømæssige aktiviteter

I dette afsnit suppleres de internationale indikatorer vedrørende danske virksomheders CSR-indsats med nationale data for virksomheders sociale og miljømæssige indsats. Det sociale område illustreres ved danske data omkring det rummelige arbejdsmarked, mens miljøområdet illustreres ved hjælp af data omkring implementering af miljøledelsessystemer og brug af miljømærker. Valget er sket bl.a. ud fra muligheden for at finde brugbart data.

Indikatorer for virksomheders frivillige sociale indsats

Det sociale område dækker over en lang række temaer, lige fra overholdelse af menneskerettigheder til finansiel støtte til kunst, sport og uddannelse. De områder, hvor det har været muligt at finde data, er det rummelige arbejdsmarked. Disse suppleres med data vedrørende udbredelsen af medarbejderaktiviteter.

Det rummelige arbejdsmarked handler om, at virksomheder vælger at give personer med nedsat arbejdsevne mulighed for at deltage i arbejdslivet. Der tænkes her på beskæftigede, der på grund af f.eks. sygdom eller alder har risiko for at blive afskediget og kan have svært ved at få nyt job, og ledige som har svært ved at komme ind på arbejdsmarkedet pga. f.eks. langvarig ledighed.

Danske tal omkring det rummelige arbejdsmarked viser en positiv udvikling, idet danske virksomheder i stigende omfang vælger frivilligt at påtage sig et socialt engagement i forhold til det rummelige arbejdsmarked. Således viser Socialforskningsinstituttets måling²⁹ af det rummelige arbejdsmarked, at virksomheder påtager sig et socialt engagement, både når det gælder fastholdelse af medarbejdere og integration af marginaliserede grupper. Der er en tilbøjelighed til en større indsats i forhold til fastholdelse end integration, men der er en positiv udvikling at spore for begge områder.

²⁹ Jf. Socialforskningsinstituttet (2003).

I 2002 havde stort set alle danske virksomheder en familie-, senior og sygdom/krisepolitik, 28 pct. af virksomhederne fastholdt en medarbejder med nedsat arbejdsevne, og 21 pct. af virksomhederne havde flygtninge og indvandrere ansat, jf. tabel 7.3. På alle områder er der tale om en svagt stigende tendens i forhold til tidligere målinger.

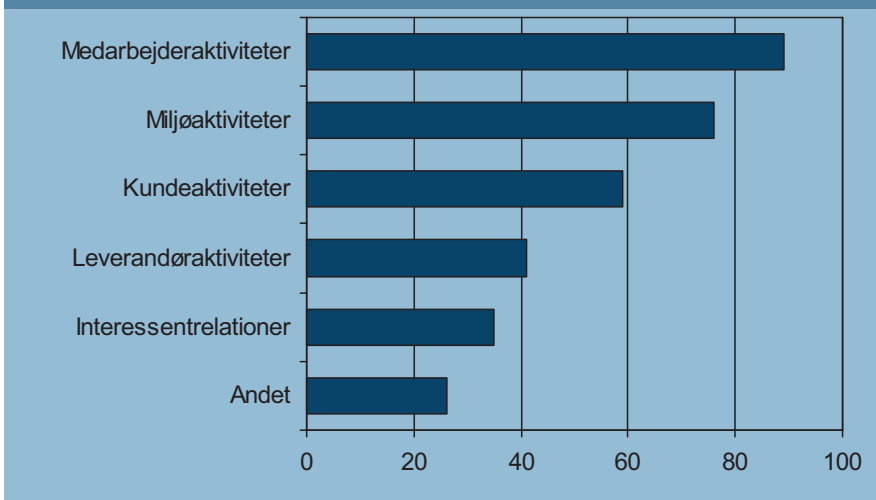
Tabel 7.3 Andel af virksomheder med indsats ift. til virksomheders sociale engagement, pct.			
	1998	2000	2002
Tilbyder familiepolitisk tiltag	86	77	88
Tilbyder seniorpolitisk tiltag	57	57	72
Tilbyder tiltag ved sygdom eller krise	94	88	96
Tilbyder efteruddannelse til medarbejdere med manglende kvalifikationer i nogen eller høj grad	-	-	53
Har fastholdt medarbejdere med nedsat arbejdsevne	23	20	28
Har ansat flygtninge og indvandrere	16	14	21
Har ansat person med handicap	12	11	15

Anm.: Som virksomheder tæller både private og offentlige virksomheder samt selvejende institutioner og organisationer, hvor der er mindst to ansatte. Virksomheder er defineret ud fra deres fysisk-geografiske arbejdssted, dvs. at filialer af større virksomheder ses som selvstændige enheder. I 2002 indgik 2.495 virksomheder i undersøgelsen, i 2000 2.485 virksomheder og i 1998 2.473 virksomheder.

Kilde: Socialforskningsinstituttet (2003).

Harvard og FSG undersøgelsen³⁰ af danske smv'ers arbejde med CSR viser, at medarbejderaktiviteter er særligt udbredt som CSR-indsatsområde, jf. figur 7.11. Medarbejderaktiviteterne tager oftest form af ekstra medarbejdergoder, men også inkorporering af udsatte grupper i arbejdsstyrken er udbredt.

³⁰ Jf. Harvard University og Foundation Strategy Group (2005).

Figur 7.11 Typer af CSR-aktiviteter i danske små og mellemstore virksomheders

Anm.: Udarbejdet på baggrund af spørgeskemaundersøgelse blandt 47 danske små og mellemstore virksomheder. Virksomhederne, der indgik i undersøgelsen, er alle kendt for at være engagerede i CSR.

Kilde: Harvard University og Foundation Strategy Group (2005).

Undersøgelsen peger på, at det er en udfordring for virksomheders investering i medarbejderaktiviteter, at virksomhederne først oplever de økonomiske gevinster på langt sigt, mens udgifterne mærkes på kort sigt.

Indikatorer for virksomheders frivillige miljømæssige indsats

Ligesom det sociale område dækker miljøområdet over en lang række temaer, lige fra produktion af miljørigtige produkter til bortskaffelse af affald. Udbredelsen af miljøledelsessystemer bruges her som indikator for virksomheders frivillige arbejde med at inddrage miljøhensyn. Disse suppleres med tal vedrørende udbredelsen af miljømærker.

Miljøledelse handler om at sætte sit miljøarbejde i system. Virksomheden kan enten udvikle sit eget miljøledelsessystem eller anvende et officielt anerkendt miljøledelsessystem, dvs. den europæiske miljøledelsesordning EMAS eller den internationale standard ISO 14001. Såvel EMAS registrering og ISO certificeringen kræver, at virksomheden forpligter sig til løbende at forbedre miljøindsatsen ud over hvad miljølovgivningen kræver. Virksomheden skal kortlæg-

ge sine miljøforhold, formulere en miljøpolitik, opstille miljømål og handlingsplaner og beskrive de miljømæssige arbejdsopgaver. EMAS forlanger yderligere, at virksomheden laver en årlig miljøreddegørelse som er tilgængelig for offentligheden. Således kan de virksomheder, der er certificerede eller registrerede, betragtes som værende foran på miljøområdet.

Siden 1994 er antallet af danske virksomheder med registrerede eller certificerede miljøledelsessystemer øget hvert år. I 2005 er der 872 ISO certificerede og 122 EMAS registrerede virksomheder i Danmark, jf. tabel 7.4.

Tabel 7.4 Danske virksomheder med officielt anerkendte miljøledelsessystemer i 2005			
	Danmark	EU	Verden
Samlet antal ISO 14001	872	-	79.000
EMAS	122	3.093	-

Anm.: Antal organisationer målt pr. juni 2005.

Kilde: Miljøstyrelsen.

Danmark har gennem de sidste år ligget blandt de 3 bedst placerede lande i EU mht. antallet af EMAS registrerede organisationer målt pr. indbygger. Desuden viste en europæisk undersøgelse³¹ fra 2002, at Danmark var det europæiske land, der havde næstflest virksomheder med ISO 14001 certificeringer set i forhold til antal virksomheder, jf. tabel 7.5.

Tabel 7.5 Antal ISO 14001 certificerede virksomheder					
	Liechtenstein	Danmark	Sverige	Schweiz	Finland
Antal pr. 1000 virksomheder	6,33	3,87	3,56	2,88	2,42
Antal certificeringer	19	580	1370	690	508

Anm.: Målinger pr. december 2000.

Kilde: EU-Kommissionen (2002a).

³¹ Jf. EU-Kommissionen (2002a).

Miljømærker er en frivillig mærkningsordning for produkter. I Danmark findes der to officielle miljømærker: Blomsten og Svanen, som er henholdsvis EU's og det nordiske officielle miljømærke³². Mål og midler for de to mærker er stort set ens. Varer, der er mærket med Blomsten eller Svanen, lever op til en række miljø og kvalitetskrav, der er strengere end lovgivningens krav og som kun 10- 30 pct. af varerne inden for den pågældende kategori lever op til. Varernes miljøforhold ses i et livscyklusperspektiv, og miljøkravene omfatter derfor også relevante miljøforhold for udenlandske producenter og råvareleverandører, når disse er underleverandører til danske producenter og forhandlere af miljømærkede varer.

I 2005 har Danmark 56 blomst- og 295 svanelicenser, jf. tabel 7.6. Danmark er derved det europæiske land med næst flest blomstlicenser, og det nordiske land med næst flest svanelicenser.

	Danmark	EU	Norden
Blomsten	56	259	-
Svanen	295	-	1097

Anm.: Antal licenser målt pr. juli 2005.

Kilde: Miljømærkesekretariatet og Miljøstyrelsen.

Den udbredte brug af officielle miljøledelsessystemer og miljømærker indikerer en høj miljøbevidsthed i de danske virksomheder. Også IMDs måling³³ af virksomheders håndtering af arbejdsmiljø og ydre miljø, hvor Danmark i 2005 ligger nummer fire, viser, at danske virksomheder generelt varetager en lang række miljømæssige hensyn.

³² Virksomheder, der producerer økologiske fødevarer, har mulighed for at mærke deres produkter med flere forskellige økomærker. I Danmark er det mest kendte økomærke det statslige Ø-mærke, men det er også muligt at mærke sine produkter med det europæiske EU-logo og en lang række andre udenlandske mærker. Pga. de mange mærker er økomærkerne blevet frataget som indikator.

³³ Jf. IMD International (2005)

7.5 Nuværende CSR-tiltag

De præsenterede data vedrørende danske virksomheders CSR-niveau peger på, at danske virksomheder har opbygget erfaringer og kompetencer på CSR-området. Når CSR i stigende omfang bliver et markedsvilkår, kan disse kompetencer skabe mulighed for at opnå konkurrencemæssige fordele på de globale markeder. Disse fordele vil kunne skabes via en strategisk anvendelse af CSR, f.eks. gennem en øget markedsføring af deres CSR-profil eller en indsats i forhold til bæredygtighedsdrevet innovation.

Fra privat side yder de enkelte virksomheder et stort arbejde med at implementere CSR i eget hus. Dertil kommer, at virksomheder har igangsat en række private nationale og internationale initiativer, som har til formål at øge bevidstheden om CSR og udvikle brugbare værktøjer til udbredelsen af CSR, jf. boks 7.4.

Boks 7.4 Eksempler på private CSR-tiltag

Netværket for god virksomhedsetik og ikke-finansiell rapportering

Netværket for god virksomhedsetik og ikke-finansielle rapportering (NVIR) er et dansk privat netværk med 54 virksomheder, banker og institutionelle investorer. Netværket har over et år udviklet anbefalinger for god virksomhedsetik og ikke-finansiell rapportering. Anbefalingerne udkom september 2005.

World Business Council for Sustainable Development

World Business Council for Sustainable Development er et internationalt virksomhedsnetværk etableret i 1991. Netværket har til formål at udbrede bæredygtighedstanken gennem økonomisk vækst, miljømæssig balance og sociale fremskridt. I dag tæller netværket 175 medlemmer fra 35 lande og 20 forskellige brancher.

Den danske regering såvel som internationale institutioner og regeringer i andre lande har også valgt at lette virksomhedernes frivillige arbejde med at integrere sociale og miljømæssige hensyn i deres forretning. Af internationale eksempler kan nævnes FN's Global Compact Initiative og OECD's guidelines for multinational companies. Udgangspunktet for indsatsen er, at CSR betragtes som et middel til på samme tid at sikre økonomisk vækst og gode sociale og miljømæssige forhold.

Mange forskellige faktorer har indflydelse på, om virksomheder udfører en frivillig social eller miljømæssig indsats, og hvorvidt de bruger denne indsats til at forbedre deres konkurrenceevne. Den offentlige indsats udgøres typisk af konkrete initiativer, der har til formål enten at skabe gennemsigtighed eller øge den frivillige sociale eller miljømæssige indsats i virksomheden.

Der findes derfor i dag mange danske offentlige initiativer med fokus på forskellige elementer af CSR. Se boks 7.5 for eksempler på danske initiativer på området.

Boks 7.5 Eksempler på danske initiativer, der letter virksomheders varetagelse af sociale og miljømæssige hensyn	
Strategi for virksomhedernes sociale engagement (VSE)	Strategi og initiativer med fokus på det rummelige arbejdsmarked. Initiativerne dækker bl.a. over en dialog-kampagne, en VSE portal og et inspirationskatalog.
Handlingsplan for mangfoldighed	Handlingsplan til fremme af ligebehandling og mangfoldighed og til bekæmpelse af racisme fra 2003. Planen indeholder en række konkrete initiativer, herunder en holdningsbearbejdende kampagne, der sætter fokus på fordelene ved den mangfoldige arbejdsplads, og en oplysningskampagne, der sætter fokus på mulige årsager til eksklusion og intolerance på arbejdsmarkedet.
Ikke finansielle regnskaber	Virksomheder har mulighed for frivilligt at udarbejde supplerende beretninger og placere disse i årsrapporten, efter de lovpligtige bestanddele. Eksempler på ikke-finansielle regnskaber er sociale regnskaber, videnregnskaber, miljøregnskaber og etiske regnskaber samt arbejdsmiljøregnskaber, der beskriver medarbejdernes psyko-sociale og fysiske arbejdsmiljø.
Arbejdsmiljøcertifikat	Virksomheder har mulighed for at opnå et arbejdsmiljøcertifikat som dokumentation for at virksomheden har et godt arbejdsmiljø. Certifikatet udstedes af certificeringsorganer der vurderer, om virksomhederne lever op til en række krav. Virksomheder der opnår et certifikat, får også en grøn Smiley, der offentliggøres på Arbejdstilsynets hjemmeside.
Miljøledelsesværktøjer	Guide til værktøjer vedrørende miljøledelse. Guiden hjælper virksomhederne til at finde det miljøledelsesværktøj de har behov for set ift. den situation de står i, f.eks. branche, emner, miljøforhold, virksomhedsstørrelse og ledelsessystem. Guiden udkom august 2005.
Integrationspriser	Hvert år uddeler Integrationsministeriet en række priser for at anerkende det succesfulde arbejde, viderefremme gode erfaringer og skabe positiv opmærksomhed omkring integrationsarbejdet. Første pris blev uddelt i 2002.

Senest har regeringen lanceret IT værktøjet CSR Kompasset – se boks 7.6 – og igangsat projektet ”People & Profit”, der, med støtte fra Den Europæiske Socialfond og Arbejdsmarkedsstyrelsens Rummelighedspulje, skal gennemføre et uddannelsesforløb om CSR for 12.000 ledere og medarbejdere i danske SMV’er i 2006. På miljøområdet udgav regeringen i 2004 en guide om miljøøkonomi.

mistyring, som er en kombination af miljø- og økonomistyring, der gør det muligt for virksomhederne at prioritere de økonomisk rentable miljøtiltag.

Boks 7.6 CSR Kompasset

CSR Kompasset blev lanceret i juni 2005 af økonomi- og erhvervsminister Bendt Bendtsen, adm. direktør Hans Skov Christensen, Dansk Industri og direktør Morten Kjærum, Institut for Menneskerettigheder.

CSR Kompasset er et internetværktøj, der hjælper danske virksomheder til at håndtere globale CSR-krav, der stilles i leverandørkæden. Her tænkes såvel på det at skulle leve op til CSR-krav og det at skulle stille krav til leverandører.

På www.csrkompasset.dk kan danske virksomheder gratis:

- Hente information om de sociale og miljømæssige krav, som erhvervskunder typisk stiller.
- Udskrive erklæringer, der dokumenterer hvordan menneskerettigheder og miljøkrav er dækket af dansk lovgivning, EU regulering og internationale konventioner.
- Hentes inspiration til udarbejdelsen af en række minimumskrav på det sociale og miljømæssige område, der kan pålægges datterselskaber og underleverandører overalt i verden.

Muligheden for at danske virksomheder kan udnytte det arbejde, de allerede udfører, som en konkurrencemæssig fordel på det globale marked, gør det interessant fortsat at lette virksomhedernes brug af CSR.

Litteratur

Accenture (2005). *Leadership in Customer service: New Expectations*.

AMVAB-rapporter (2005). Se amvab.dk.

Arthur D. Little (2005). *Innovation high ground report – How leading companies are using sustainability-driven innovation to win tomorrow's customers*.

Ashridge Centre for Business and Society for Erhvervs- og Selskabsstyrelsen (2005). *Katalog over CSR-aktiviteter: Et overblik*, april 2005.

Bresnahan, T.F., Brynjolfsson, E. og Hitt, L.M. (2002), "Information Technology, Workplace Organization, and the Demand for Skilled Labor: Firm-Level Evidence", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, s. 339-376.

Cameron (1998). "Innovation and Growth: a survey of the empirical evidence", Nuffield College, Oxford.

CFA (2004a). "Erhvervslivets forskning og udviklingsarbejde – Forskningsstatistik 2002", Dansk Center for Forskningsanalyse, Århus.

CFA (2004b). "Innovation i dansk erhvervsliv, Innovationsstatistik 2002", Dansk Center for Forskningsanalyse, Århus.

CFA (2005). Erhvervslivets forskning og udviklingsarbejde – Forskningsstatistik 2003", Dansk Center for Forskningsanalyse, Århus.

CPB Memorandum (2004). *Reducing the administrative burden in the European Union*. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

CSR Europe (2000). *The first ever European survey of consumers' attitude towards Corporate Social Responsibility*.

DST (2005a). *Statistisk tiårsoversigt 2005*, Danmarks Statistik.

DST (2005b). "Nyt fra Danmarks Statistik, Erhvervsdemografi 2001-2003", Nr. 400, september 2005, Danmarks Statistik.

- DST (2005c). "Generel erhvervstatistik, Erhvervsdemografi 2001-2003", 2002:19, september 2005, Danmarks Statistik.
- EBST (2004). "Iværksætterindeks 2004", FORA, Erhvervs- og Byggestyrelsen.
- EBST (2005a). "Vækst og dynamik i nye virksomheder – 5. statistiske portræt", Erhvervs- og Byggestyrelsen.
- EBST (2005b). "Iværksætterindeks 2005", FORA, Erhvervs- og Byggestyrelsen.
- EIM Business and Policy Research (2203). "Observatory of European SMEs 2003/no. 7 – SMEs in Europe 2003", EU-kommissionen.
- Enviro-nics International (1999). *The millenium poll on Corporate Social Responsibility*.
- EU-Kommissionen (2002a). *European SMEs and social and environmental responsibility*, Observatory of European SMEs, 2002, nr. 4.
- EU-Kommissionen (2002b). *Meddelelse fra Kommissionen om virksomhedernes sociale ansvar: Virksomhedernes bidrag til bæredygtig udvikling*, KOM(2002) 347.
- EU-Kommissionen (2004). "European Innovation Scoreboard (2004), Comparative Analysis of Innovation Performance", *Commission Staff Working Paper, EU, Bruxelles*.
- Europa-Kommissionen (2005a). "Shop for change".
- EU-Kommissionen (2005b). *Vækst og beskæftigelse: en fælles opgave. Et nyt afsæt i Lissabon-strategien*. Meddelelse til det europæiske forårsmøde, Bruxelles 2005.
- Fortune (2005). "Fortune Global 500, World's largest corporations", *Fortune Magazine*.
- GEM (2004). *Global Entrepreneurship Monitor 2003*, Børsens Forlag (2004).
- GlobeScan (2004). *CSR Monitor 2004*.
- Goul Andersen, Jørgen and Tobiasen, Mette (2001). *Politisk forbrug og politiske forbrugere. Globalisering og politik i hverdagslivet*.

Hague (2004). *More leeway for Businesses thanks to fewer burdens – From producing burdens to reducing burdens*. The Hague, 8 April 2004. www.administrative-burdens.com.

Hague (2005). *Headlines Dutch Cabinet letter March 2005, Reducing administrative burdens for businesses: full steam ahead*, www.administrative-burdens.com.

Harvard University, Center for Business and Government of John F. Kennedy School of Government og Foundation Strategy Group for Erhvervs- og Selskabsstyrelsen (2005). *Competitive social responsibility: Uncovering the Economic Rationale for Corporate Social Responsibility among Danish Small- and Medium-Sized Enterprises*”.

IMD International (2002). *The world competitiveness yearbook*, IMD International, årgang 2002.

IMD International (2003). *The world competitiveness yearbook*, IMD International, årgang 2003.

IMD International (2004). *The world competitiveness yearbook*, IMD International, årgang 2004.

IMD International (2005). *The world competitiveness yearbook*, IMD International, årgang 2005.

Institut for Menneskerettigheder for Dansk Industri (2005). ”Corporate codes of conduct in Denmark – an examination of their CSR content”.

Lentz, R. og Mortensen, D., T. (2005). “An Empirical Model of Growth Through Product Innovation”, *NBER Working Paper 11546, August 2005*.

Mankiw, N. Gregory (2004). *Principles of Economics*, International Student Edition, Third Edition, Thomson South-Western.

Margolis, Joshua D., and James P. Walsh (2001). “Social enterprise series no 19. – misery loves companies: whither social initiatives by business?” *Harvard Business School Working Paper Series, nr. 01-058*.

OECD (2005a). *Education at a Glance – OECD indicators 2005*, Paris.

OECD (2005b). *SME and Entrepreneurship Outlook 2005*, Paris.

OECD (2005c). *Survey of Denmark*, Paris.

Oxford Research for Dansk Industri (2004). *Etik, miljø og sociale forhold i supply-chain*.

Pagano, Patrizio og Fabiano Schivardi (2003). "Firm size distribution and growth", *Scandinavian Journal of Economics*, Blackwell Publishing, vol. 105(2), s. 255-274.

Peneder, M. (2002). "Intangible investment an human resources", *Journal of Evolutionary Economics*, 2002, vol. 12, issue 1, s. 107-134.

PricewaterhouseCoopers (2003). *CEO survey – 6th annual global CEO survey*.

PricewaterhouseCoopers (2004). *Corporate social responsibility i forsyningskæden*.

Reputation Institute (2004). *Annual reputation quotient Denmark 2004*.

Socialforskningsinstituttet (2003). *Virksomheders sociale engagement – Årbog 2003*, 03:17.

WEF (2004). *The Lissabon Review 2004 – An assessment of policies and reforms in Europe – WEF 2005*.

www.weforum.org/pdf/Gcr/LisbonReview/Lisbon_Review_2004.pdf.

WEF (2005). *Global Competitiveness Report 2004-2005*.

www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report.

Wolff, E.N. og Nadiri, I.M. (1993). "Spillover effects, linkage structure, and research and development", *Structural Change and Economic Dynamics*, Elsevier, vol. 4(2), s. 315-331.

Økonomi- og Erhvervsministeriet (2002). *Vækstvilkår i Danmark*.

