

Danmark – landet med de store virksomheder

Den nye magtudredning

I takt med globaliseringen efter 1990 er den danske erhvervsstruktur gradvist blevet præget af en lille skare, meget store virksomheder. Denne udvikling står i skærende kontrast til den traditionelle opfattelse af Danmark som et land præget af små og mellemstore virksomheder i modsætning til nabolandene Sverige og Tyskland. Med fokus på Novo Nordisk konkluderes det, at selv enkelte virksomheder har kritisk betydning for landets økonomi, blandt andet i forhold til skattebetaling, formueafkast og

afledt beskæftigelse. Hvor hidtidige magtudredninger har haft fokus på de mere strukturelle forhold, så bør koncentrationstendenserne i dansk erhvervsliv føre til et supplerende fokus på de enkelte storkoncerners betydning for den danske økonomi samt følgende magtposition i det danske samfund. Det er værdt at bemærke, at de største danske virksomheder repræsenterer flere forskellige sektorer inden for blandt andet transport, service samt medicinal- og fødevarerbrancherne.

Globaliseringen og den nye struktur i dansk erhvervsliv

”This thoroughly modern market economy features a high-tech agricultural sector, advanced industry with world-leading firms in pharmaceuticals, maritime shipping and renewable energy, and a high dependence on foreign trade. Within the EU, Denmark is among the strongest supporters of trade liberalization” (CIA,2022: 1).


MARTIN JES IVERSEN

Lektor, Institut for Strategi og Innovation,
Copenhagen Business School, mji.si@cbs.dk

CIA's beskrivelse af den danske økonomi indeholder en interessant og sigende vending om "... world-leading firms in pharmaceuticals, maritime shipping and renewable energy ...". Denne artikel tager udgangspunkt i en relateret, konkret iagttagelse: Siden 1990'erne har en særlig gruppe af store, internationaliserede, danske virksomheder været i stand til at udnytte globale vækstmuligheder. Som det vil blive afspejlet i artiklen, så voksede den relativt lille gruppe af meget store virksomheder fra 1990'erne til 2010'erne mere end dobbelt så hurtigt som den samlede danske økonomi. Hvis man vil forstå de økonomiske magtforhold i Danmark efter 1990, bør det traditionelle, strukturelle og institutionelle makro-fokus derfor suppleres med et detaljeret mikro-fokus på de enkelte storkoncerners betydning for økonomien og følgende økonomiske, politiske og kulturelle magtposition. CIA konstaterer, at udover de verdensledende selskaber er Danmark kendetegnet ved sin insisteren på åbne, liberale markedsforhold. Det danske fokus på frihandel blev foldet ud i takt med globaliseringen efter 1990. Før 1990, da den danske erhvervsstruktur var præget af de mindre virksomheder, var dansk erhvervspolitik langt mere protektionistisk. Den danske monopollovgivning blev kun liberaliseret nølende i slutningen af 1980'erne efter pres fra det Europæiske Fællesmarked (EF) (Iversen og Andersen, 2008). Efter 1990 gik udviklingen imidlertid

stærkt, og det er egentlig ikke overraskende, at Danmark blev en varm fortaler for international frihandel. Danmark er en af Vesteuropas små, åbne økonomier sammen med Finland, Sverige, Norge, Holland, Østrig, Schweiz og Belgien. Ifølge den tysk-amerikanske politolog Peter J. Katzenstein har virksomheder og institutioner i disse små, åbne økonomier historisk dannet særlige konkurrencefordele, da de begrænsede hjemmemarkeder tilskyndede tidlig internationalisering sammenlignet med virksomheder og institutioner i større lande som Frankrig, Tyskland og USA (Katzenstein, 1985).

Trods de største danske virksomheders ekstraordinære vækst efter 1990, er det et ubestrideligt faktum, at langt de fleste virksomheder i Danmark fortærende er helt små enheder. En analyse fra Danmarks Statistik viste således, at i 2017 havde 312.168 ud af landets 312.979 aktive virksomheder under 250 ansatte og var som sådan at betegne som ”Små og Mellemstore Virksomheder” (SMV’er). Det svarede til cirka 99,5 procent af virksomhederne (Wanschler, 2019). Der er imidlertid vigtigt at sætte disse tal ind i en international sammenhæng. En ministeriel analyse fra 2005 viste således, at Danmark faktisk havde relativt *færre* meget små virksomheder end andre skandinaviske og europæiske lande. I 2005 havde 87,4 procent af de danske virksomheder mindre end ni ansatte sammenlignet med 92,0 procent i de nordiske lande og 92,4 procent i EU-15. På den anden side blev 0,5 procent af alle danske virksomheder karakteriseret som store med mere end 250 ansatte sammenlignet med 0,3 procent i de nordiske lande og 0,2 procent i EU-15 (Sekretariatet for Ministerudvalget, 2005: 2). Pointen er, at der bør sættes spørgsmålstegn ved den traditionelle – og stadig udbredte – opfattelse af Danmark som et land, der udelukkende er præget af SMV’er (Dansk Industri, 2019). Siden midten af 1990’erne har Danmark i høj grad været en nation præget af en række meget store, globalt førende virksomheder.

 **Pointen er, at der bør sættes spørgsmålstegn ved den traditionelle – og stadig udbredte – opfattelse af Danmark som et land, der udelukkende er præget af SMV’er**

Allerede i 2003 beskæftigede de 1.000 største danske virksomheder mere end 20 pct. af arbejdsstyrken og bidrog med knap 70 pct. af den samlede eksport (2005: 2). Koncentrationstendensen blev bekræftet i en undersøgelse fra 2015 af virkningen af de dengang blot 168 danske private virksomheder med mere end 1.000 ansatte – (1.000+ virksomhederne) – foretaget af Erhvervsstyrelsen (Erhvervsstyrelsen, 2015). Denne rapport illustrerede betydningen af disse ofte ældre, store danske virksomheder, som bidrog med omkring 50 procent af den samlede eksport. Rapporten løftede sløret for to interessante aspekter af de største danske virksomheders udvikling:

For det første var populationen af store, danske virksomheder præget af lav strukturel dynamik. Det vil sige, at de store danske virksomheder generelt havde eksisteret i mange år, og kun ganske få af de store koncerner var op-

rettet i løbet af de seneste 50 år. Blot 13 af de 168 1.000+ virksomheder blev etableret efter 1980, og i 2012 var ingen af 1.000+ virksomhederne etableret efter år 1996. Historisk har der kun været ganske få eksempler på danske virksomheder, som i løbet af få år voksede sig meget store. En interessant undtagelse var Dansk Østasiatisk Kompagni, som havde godt 2.500 ansatte allerede i 1907 blot 10 år efter stiftelsen i 1897 (Iversen, 2016: 522). Men det var en exceptionel væksthistorie, som ikke er set før eller siden i dansk erhvervshistorie.

For det andet viste Erhvervsstyrelsen undersøgelse en høj *international* vækstdynamik blandt de største danske virksomheder. Det samlede antal af 1.000+ ansatte i udlandet steg med cirka 450.000 nye job fra 2000 til 2012 – fra i alt omkring 625.000 medarbejdere uden for Danmark i 2000 til omkring 1.125.000 ansatte i 2012 (Erhvervsstyrelsen, 2015). Derimod voksede antallet af danske 1.000+ jobs kun gradvist fra omkring 415.000 ansatte i 2000 til omkring 490.000 ansatte i 2012. I den vigtige gruppe af gamle veletablerede virksomheder, som allerede havde mere end 1.000 ansatte i 1992, var det samlede antal af de hjemmeansatte stagnerede omkring 225.000 ansatte fra 2000 til 2010, mens antallet af ansatte uden for Danmark voksede fra omkring 600.000 i 2000 til omkring 925.000 i 2012 (Erhvervsstyrelsen, 2015). Analysens konklusion er altså, at de største danske virksomheder er blevet stadig vigtigere for dansk økonomi, især i forhold til eksport. På den anden side viser ovenstående tal også, at de største danske virksomheders beskæftigelsesekspansion primært er sket uden for Danmark.

I de følgende afsnit vil udviklingen blandt Danmarks 10 største danske virksomheder fra begyndelsen af 1970'erne til begyndelsen af 2020'erne blive analyseret ud fra fire nedslagsår: 1973, 1993, 2010 og 2015. Dernæst følger et yderligere nedslag med fokus på den nationale økonomiske betydning (impact) af en landets største virksomheder: Novo Nordisk. Baggrunden for dette nedslag er, at den koncentrerede erhvervsstruktur fordrer et nyt fokus i forhold til forståelsen af magt i Danmark. Som nævnt ovenfor bør de strukturelle makroanalyser suppleres med mikro-studier af den enkelte store virksomheds egentlige betydning for Danmark blandt andet i forhold til skattebetaling, aktionærskast, beskæftigelse samt politisk-kulturel indflydelse. På baggrund af en grundlæggende viden om de største virksomheders relative betydning vil det være muligt at foretage en magtanalyse, herunder en diskussion af fordelene og ulemperne ved at have så store og afgørende virksomheder i en relativt lille økonomi som den danske. Denne artikel er et forstudie, et pilotprojekt. Det næste skridt vil være dybere analyser af flere af de største virksomheders betydning for den danske økonomi samt naturligvis den helt centrale analyse af de følgende magtforhold.

De største danske virksomheder – et udviklingsperspektiv, 1973-2015

Tabel 1-4 viser langtidsudviklingen hos de 10 største danske virksomheder med fokus på omsætning, antal ansatte samt stiftelses år.

Tabel 1. Top 10 virksomheder i Danmark, 1973

1973			
Navn	Omsætning (mia. kr., 2010)	Antal ansatte	Stiftelsesår
ØK	77.8	36,474	1897
APM-Mærsk	54.3	13,675	1904
FDB (COOP)	22.3	7,760	1896
Ess-Food	19.4	500	1950
DfB(Carlsberg)	14	7,500	1847
KFK	12.6	686	1896
DLG	12	1,416	1898
P&T	11.4	17,369	1624
J. Lauritzen	10.9	9,029	1884
F.L. Smidth	10.3	5,100	1882
Total	235.6	99,509	
BNP	1017	Top ti / BNP	23 procent

Tabel 2. Top 10 virksomheder i Danmark, 1993

1993			
Navn	Omsætning (mia. kr., 2010)	Antal ansatte	Stiftelsesår
APM-Mærsk	65.5	17,822	1904
FDB (COOP)	33.7	14,405	1896
ØK	24.6	15,888	1897
P&T	21.1	33,462	1624
MD(Arla)	19.9	5,501	1882
Danisco	19.4	12,744	1872
F.L. Smidth	17.7	10,937	1882
J. Lauritzen	17.6	12,200	1884
Carlsberg	16.3	12,192	1847
ISS	14.6	108,200	1901
Total	250.4	243,351	
BNP	1,282	Top 10 / BNP	20 procent

Tabel 3. Top 10 virksomheder i Danmark, 2010

2010			
Navn	Omsætning (mia. kr., 2010)	Antal ansatte	Stiftelsesår
APM-Mærsk	315.4	108,110	1904
ISS	74.1	506,693	1901
Novo Nordisk	60.8	29,423	1923
Carlsberg	60.1	41,402	1847
DONG	54.6	5,800	1972
USTC	51.6	872	1876
Vestas	51.5	22,216	1898
Arla Foods	49	16,215	1882

Wrist Group	45.2	1.256	2000
Danish Crown	45.2	23,305	1887
Samlet	807.5	713,890	
GDP	1,745	Top 10 / BNP	46 procent

Tabel 4: Top 10 virksomheder i Danmark, 2015

2015			
Navn	Omsætning (mia. kr., 2010)	Antal ansatte	Stiftelsesår
APM-Mærsk	271.1	88,355	1904
Novo Nordisk	107.9	41,100	1922
ISS	79.6	505,000	1901
Arla Foods	76.6	19,000	1882
DONG Energy	74.4	6,500	1972
Carlsberg	65.8	45,000	1847
Vestas	62.8	20,507	1898
Danish Crown	59.6	26,000	1887
Dansk Supermarked	57.1	47,000	1964
DSV	50.9	22,783	1976
Total	905.8	821,245	
BNP	2,027	Top 10/BNP	45 procent

Note: Samlet omsætning (milliarder kr., 2010-kroner), samlet antal ansatte, stiftelsesår, dansk årligt BNP (milliarder kr., 2010), forhold mellem samlet omsætning og BNP i procent (bemærk, at dette er et relationelt tal).

Kilder: Mapping Corporate Denmark Databasen samt Børsen, top 1000.

Tre centrale konklusioner kan drages ud fra tabellerne og dermed udviklingen blandt de største virksomheder fra 1973 til 2015. For det første stagnerede koncentrationen i den danske erhvervsstruktur (målt som forholdstallet mellem virksomhedernes samlede omsætning og BNP) fra 1973 til 1993. Det var i de to årtier efter det danske medlemskab af De Europæiske Fællesskaber (EF) i januar 1973. Den tyske økonom Herbert Giersch var ophavsmanden bag det ganske rammende begreb "Eurosclerose" for årtiet fra 1975 til 1985, hvor den europæiske integration gik langsomt. Den økonomiske politik var i perioden præget af medlemslandenes nationale forsøg på at håndtere konsekvenserne af de to oliekriser i henholdsvis 1973 og 1979. En undersøgelse fra 2010 vedrørende den strategiske og strukturelle udvikling af de 30 største danske og svenske virksomheder bekræftede den europæiske stagnation (Iversen og Larsson, 2010). Udviklingen i de store virksomheder var i perioden således præget af, at globaliseringen ikke var slået igennem. Der var stadig mange handelsbarriere, som skilte Danmark fra udlandet i 1970'erne og 1980'erne, og de store danske virksomheders vækststrategier byggede på eksport af dansk produktion snarere end egentlig global ekspansion igennem outsourcing, opkøb og direkte investeringer.

Den anden vigtige udlægning fra tabellerne er den dramatiske udvikling i den danske erhvervsstruktur fra 1990 til 2010. Forholdstallet mellem størrelsen på de 10 største virksomheders samlede omsætning og bruttonationalproduktet blev mere end fordoblet fra 19,5 procent i 1990 til 46 procent i 2010. Denne ændring er blevet beskrevet som et strukturelt jordskælv uden fortilfælde i den lange danske erhvervshistorie helt tilbage fra næringsfrihedens indførelse i slutningen af 1850'erne (Iversen, 2008). En mere detaljeret gennemgang af de 10 største danske virksomheder i 2010 afslører, hvordan de fleste af de største danske virksomheder nu var blandt de fem førende virksomheder inden for deres specifikke branche – herunder verdens største containerrederi, den førende producent af insulin, Europas næststørste bryggeri, den største vindmølleproducent og to af de førende fødevarer- og mejerivirksomheder i Europa. Et sådant globalt, industrielt lederskab var uden fortilfælde i dansk erhvervshistorie, og det var et resultat af en dobbelt udvikling. For det første gennemgik de fleste af de danske virksomheder nationale fusioner og opkøb (M&A'er) i 1980'erne og 1990'erne – disse omfattende fusioner fandt blandt andet sted inden for mejeri- og slagterisektorerne (eksempelvis fusionerne Foods i slutningen af 1980'erne samt i 1990'erne, som siden førte til Danish Crown og Arla), medicinalindustrien (Novo Nordisk-fusionen i 1989) samt finanssektoren (dannelsen af Danske Bank og Nordea omkring 1990). Disse M&A'er forberedte de danske virksomheder på den internationale konkurrence, som var forudset med indførelsen af Det indre Marked, 1. januar 1993. I 1990'erne og 2000'erne blomstrede en række af disse »nye«, men stadig erfarne danske virksomheder i globalt vækstmønster inden for specifikke niches som vedvarende energi, insulin, høreapparater, mejeriprodukter etc. Resultatet af denne epoke er beskrevet ovenfor i analyserne Sekretariatet for Ministerudvalget (2005) og fra Erhvervsstyrelsen (2015).

Den tredje vigtige lektie vedrører udviklingen fra 2010 til 2015. Det er bemærkelsesværdigt, at den relative vækst i de 10 største selskaber stagnerede på omkring 45 procent af BNP. Denne udvikling afspejler verden efter finanskrisen, hvor den stigende globalisering blev udfordret. Som historikeren Jeppe Nevers har bemærket, er det, »... tydeligt for enhver, at vi nu lever i en æra med helt andre negative reaktioner, især på de politiske og økonomiske dimensioner af globaliseringen« (Nevers, 2017: 36). Med stagnation i den relative vækst i de gamle, største danske virksomheder fulgte en forudsigelig debat om dynamikken i den danske erhvervsstruktur. En analyse fra 2016 viste, at de små og mellemstore virksomheder øgede deres eksport med 99 milliarder DKR fra 2008 til 2014, hvilket betød, at SMV'erne bidrog med mere end halvdelen af eksportvæksten i perioden (Mandag Morgen, 2016). Måske vigtigere viste undersøgelsen, at siden 2011 har 145 mellemstore (100-250 ansatte) og 12 små virksomheder (under 100 ansatte) oplevet så meget vækst, at de nu tilhørte kategorien store virksomheder (mere end 250 ansatte). De nyeste tal indikerer dermed en ny, gryende – omend beskedent – dynamik i den danske erhvervsstruktur.

Nedslag: Novo Nordisks betydning for den danske økonomi

Novo Nordisk A/S er en global sundhedsvirksomhed med hovedkontor i Bagsværd tæt på København med datterselskaber eller kontorer i 80 lande og 16 produktionsfaciliteter på fem kontinenter. Novo Nordisk fokuserer på fire strategiske fokusområder: diabetes, fedme, biopharma samt ”andre alvorlige kroniske sygdomme”, herunder Alzheimers. Det er blevet anslået, at Novo Nordisk ydede medicinsk behandling til 28 millioner patienter med diabetes på verdensplan ud af de cirka 415 millioner mennesker, der lever med diabetes. Dette tal indikerer, at millioner af mennesker verden over er direkte – eller indirekte – afhængige af Novo Nordisks produkter. Det årlige salg i 2021 var på 140,8 milliarder kroner, hvoraf salget af diabetes- og fedmepleje udgjorde 87,3 milliarder kroner og salg af biofarmaceutiske produkter 24,5 milliarder kroner. Ved udgangen af 2021 var Novo Nordisk verdensledende inden for diabetes med en global værdimarkedsandel på 30,1 procent. Samme år havde Novo Nordisk omkring 48.500 ansatte. Novo Nordisk er den næststørste virksomhed i Danmark målt på omsætning, og overskuddet efter skat lød i 2021 på 48,7 milliarder kr. (Novo Nordisk, 2022). I 2021 betalte Novo Holdings A/S i alt godt otte milliarder kroner i selskabsskat i Danmark, hvilket gjorde selskabet til den største selskabsskatteyder.

Novo Nordisks samlede aktiekapital var ved udgangen af 2021 på 462 millioner kr. fordelt på en A-aktiekapital på nominelt 107 millioner kr. og en B-aktiekapital på nominelt 355 millioner kr. Novo Nordisks A- og B-aktier opgøres i enheder af DKK 0,20, og hver A-aktie giver 200 stemmer, og hver B-aktie giver 20 stemmer. A-aktierne er ikke børsnoterede og ejes fuldt ud af Novo Holdings A/S, som ejes af Novo Nordisk Fonden. Fondens formål er at sikre de kommercielle og forskningsmæssige aktiviteter, der drives af virksomhederne inden for Novo-koncernen (hvoraf Novo Nordisk er den største) og på den anden side at støtte videnskabelige og humanitære formål. Det skal bemærkes, at A-aktierne i henhold til fondens vedtægter ikke kan afhændes. Novo Nordisks B-aktier er noteret både på Nasdaq Copenhagen og på New York Stock Exchange som American Depositary Receipts (ADR'er). Markedsværdien af Novo Nordisk var 1.469 milliarder kroner pr. 26. juli 2022, hvilket gør Novo Nordisk til den mest værdifulde virksomhed i Danmark, Europas syvende mest værdifulde selskab, og havde Novo Nordisk været tysk, så havde det ligeledes været landets største virksomhed målt på markedsværdi.

Ejerskabet af Novo Nordisk kan betegnes som en hybrid. På den ene side ligger kontrollen over selskabet per definition i Novo Holdings A/S og dermed hos Novo Nordisk Fonden. Dette er et historisk levn fra stiftelsen af Novo Fonden i 1951, og allerede dengang var formålet at sikre langsigtet stabilitet i ejerskabet og en specifik fordeling af overskud, som afspejlede virksomhedens værdier med hensyn til socialt og samfundsmæssigt ansvar. På den anden side har Novo Nordisk været børsnoteret i København siden 16. maj 1974 (Richter-Friis, 1991). Formålet med at notere B-aktierne i Novo Industri A/S var dobbelt. For det første var det et middel til at rejse kapital for at udvide især

produktionsfaciliteterne i USA. For det andet var formålet eksplicit at give medarbejderne mulighed for at blive medejere af virksomheden. Halvdelen af de omkring 2.000 medarbejdere benyttede et særligt tilbud til at erhverve medarbejderaktier til en aktiekurs på 105 – den officielle aktiekurs var 270 (Richter-Friis, 1991). Muligheden for medarbejderne i 1974 fulgte en vigtig debat i Danmark i 1970'erne om mulige demokratiske versioner af virksomhedsejerskab (Økonomisk Demokrati, ØD).

Det dobbelte formål med at børsnotere Novo Nordisk er også afspejlet i en dobbelt variation af effekt. For det første har noteringen af Novo Nordisk i København og New York betydet, at selskabet anvender de specifikke statslige principper for børsnoterede virksomheder, herunder corporate governance-systemer og omfattende information til aktionærene om finansiell og strategisk udvikling. For det andet har Novo Nordisk også ydet et indirekte bidrag til samfundet ved at lade private og institutionelle investorer deltage i ejerskabet og dermed ændre »ejendomsret«-systemet fra et lukket til et åbent system (Fligstein, 2001).

Tabel 5: Markedsværdi af Novo Nordisk, udgangen af året 2000-2022 (2022, 22. juli), milliarder kr. (Novo Nordisk B-aktier)

2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2022
99	115	292	399	419	535	804	513	583	1469

Tabel 6: Den geografiske fordeling af aktionærer, Novo Nordisk (i procent), 2000-2016

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Danmark	62	61	44	43	40	41	40	40	43
Nordamerika	20	21	26	32	34	32	32	32	27
UK	11	14	23	13	13	13	14	13	12
Andre	6	3	7	12	13	14	15	15	16
DK-ejerskab Novo Nordisk Fonden	25	25	26	26	26	26	27	27	27

Kilde: Diverse årsrapporter, Novo Nordisk

Som det fremgår af tabel 5, steg markedsværdien af Novo Nordisk fra 99 milliarder kr. i 2000 over 583 milliarder kr. i 2017 til 1.469 milliarder kr. i 2022. Tabel 6 viser, at danske aktionærer (b-aktier) var relativt stabile fra omkring 44 procent i 2010 til 43 procent i 2016. Årsrapporten fra 2021 anslog det danske ejerskab til at være på cirka 40 procent, hvorimod den geografiske spredning ikke længere blev udspecificeret.

Det følger af det store og stabile danske ejerskab, at den samlede værdi af Novo Nordisk B-aktier ejet i Danmark steg fra ca. 128 milliarder kr. i 2010 over 220 milliarder kr. i 2016 til 588 milliarder kr. i 2021. Den stigende værdi af Novo Nordisk B-aktier i Danmark fra 2016 til 2021 var cirka 368 milliarder kr. Som følge heraf tjente de danske investorer i gennemsnit cirka 60 mia. kr. om året ved at eje 40 procent af Novo Nordisk B-aktier fra 2016 til 2022. Det

er værd at bemærke, at Novo Nordisk var langt den største aktie på det danske marked og samtidig en populær aktie blandt almindelige småinvestorer og også blandt de institutionelle danske pensionskasser. Hvis Novo Nordisk ikke havde været børsnoteret – som det har været tilfældet for en række store succesrige danske virksomheder som LEGO, Danfoss, Grundfos, Jysk, Ecco og Bestseller – så ville den brede danske økonomi være gået glip af en meget vigtig komponent i form af markedsværdistigningen fra 2000 til 2022. I en hypotetisk undersøgelse fra CBS fra 2016 blev det vurderet, at markedsværdien af LEGO kunne have været cirka 55 milliarder kroner i 2010 stigende til ca. 130 milliarder kroner ved udgangen af 2015, hvis selskabet havde været børsnoteret med samme ejerskabsstruktur som Novo Nordisk (A- og B-aktier og kontrolleret af en fond) (Eliasson og Nielsen, 2016).

I 2020 betalte de 10 største danske virksomheder cirka 15,5 milliarder kroner i selskabsskat, hvilket udgjorde cirka 20 procent af den samlede danske selskabsskat

Betalingen af selskabsskatter i Danmark har ændret sig tilsvarende med de strukturelle ændringer, da landet ændrede sig fra at være et land præget af SMV'er til en situation med en række meget store, globaliserede virksomheder. I 2020 betalte de 10 største danske virksomheder cirka 15,5 milliarder kroner i selskabsskat, hvilket udgjorde cirka 20 procent af den samlede danske selskabsskat, som var omkring 66 milliarder kroner. Den samlede selskabsskattebetaling i dansk økonomi var med andre ord stærkt afhængig af et lille antal store virksomheder, hvoraf Novo Nordisk var den vigtigste.

Table 7: Selskabsskat i Danmark, top-10, 2020, kr.

Novo Holdings A/S	5,746
Kirkbi A/S	2,349
Nets Holdco	1,260
Forenet Kredit AMBA	1,159
Genmap	1,145
Asahi Kasei Pharma	918
Coloplast	784
Nordea Danmark	758
Ørsted	713
Jyske Bank	629

Kilde: Skatteministeriet, 2022

Udover selskabsskat kan den vigtigste skattemæssig indvirkning identificeres som den indirekte indkomstskattebetaling fra indenlandske ansatte. Stigningen har ikke været så dramatisk som selskabsskattebetalingen, da den voksede fra 2,77 mia. kr. i 2010 til 4,01 mia. kr. i 2015. Det svarede til en gradvis stigning fra 0,7 procent af den samlede indkomstskat i Danmark i 2010 til 0,9 i 2015 (Iversen, 2016). Sammenlagt illustrerer indkomstskatten og selskabsskatten,

at Novo Nordisk er en meget stor virksomhed i en relativt lille økonomi. Uden Novo Nordisks skattebidrag – baseret på salg og overskud genereret uden for den indenlandske økonomi – ville Danmark miste vigtige strømme af skattebetalinger. Historisk set er den nationale afhængighed af en enkelt privat virksomhed unik i Danmark, da landet mest har været afhængig af små og mellemstore virksomheder (Iversen og Andersen, 2008).

Som nævnt ovenfor finder kun en lille del af Novo Nordisks salg sted i Danmark – mindre end én procent af det samlede salg. Til gengæld er antallet af medarbejdere i Danmark steget fra 13.221 i 2010 til 18.300 i 2022, hvilket i begge år svarede til omkring 40 procent af de samlede Novo Nordisk-ansatte. Danmarks relative betydning som vært for beskæftigelse var således relativt stabil fra 2010 til 2022, på trods af at størstedelen af det stigende salg og overskud blev genereret uden for Europa primært i Nordamerika og Sydøstasien. Som et resultat af denne udvikling steg det faktiske antal medarbejdere i Danmark med godt 5.000 fuldtidsstillinger på 12 år.

På trods af det stigende antal indenlandske medarbejdere kan Novo Nordisks effekt også måles i forhold til brugen af og ansættelsen af de indenlandske leverandører. I 2016 brugte Novo Nordisk DKK 10,6 milliarder hos indenlandske leverandører. Novo Nordisk har genereret et estimat over udviklingen i beskæftigelsen hos leverandørerne, og tabel 12 afslører, at det samlede antal ansatte steg fra 17.351 i 2010 til 21.115 i 2015 (Iversen, 2016). I løbet af de seks år er den såkaldte forbrugseffekt (defineret som den indirekte beskæftigelse af aktiviteterne fra Novo Nordisks leverandører og Novo Nordisk) steget fra 16.464 til 19.923 ansatte ifølge Novo Nordisks eget skøn. Heraf følger, at den samlede indenlandske beskæftigelseseffekt (Novo Nordisk-ansatte plus leverandører og forbrug) steg fra 47.037 ansatte i 2010 til 58.067 ansatte i 2015. Ifølge dette estimat er Novo Nordisks samlede beskæftigelseseffekt således steget fra 2,5 procent af den samlede danske privat beskæftigelse i 2010 til 2,9 pct. i 2015. Beskæftigelsestallene bekræfter således tendensen i skattebetalings- og ejerskabseffekterne, nemlig at Novo Nordisk har bidraget til en ny erhvervsstruktur i dansk økonomi. Landet er ikke længere udelukkende præget af små og mellemstore virksomheder snarere end af en »ny« gruppe af meget store virksomheder – herunder Novo Nordisk – som voksede betydeligt fra midten af 1990'erne til omkring 2010.

En periode, som ændrede dansk erhvervsstruktur

Perioden fra 1990 til omkring 2020 var en fase med øget globalisering, og de største danske virksomheder viste sig at være i stand til at udnytte vækstmuligheder på globalt plan inden for specifikke niches, som de var i stand til at definere og dominere. Novo Nordisk er et glimrende eksempel på denne strukturændring, bortset fra at den mest intensive vækst i Novo Nordisk fandt sted en smule senere end for virksomheder som A.P. Møller-Mærsk, Danske Bank og Arla Foods, nemlig fra 2010 til 2020, især i forhold til bl.a. det nordamerikanske marked. Analysen af Novo Nordisk viste, at for denne virk-

somheds vedkommende var der flere forhold, som var afgørende for dansk økonomi. Virksomheden var den største betaler af selskabsskat, en af landets største i forhold til beskæftigelse af højt uddannede medarbejdere, ligesom at fondens formue – igennem det stabile ejerskab af Novo Nordisk aktier – har stor betydning for den nationale økonomi. Det gælder for Novo Fonden, som yder betydelige bidrag til dansks forskning og udvikling, og det gælder ikke mindst for Novo Nordisks betydning som aktie på den danske børs. Relationen imellem økonomisk betydning og politisk magt vil være et oplagt emne for en kommende magtredegørelse. Hvad betyder det for magtforholdene i Danmark, at én virksomhed har en markedsværdi på cirka 75 pct. af BNP?

Hvad betyder det for magtforholdene i Danmark, at én virksomhed har en markedsværdi på cirka 75 pct. af BNP?

Referencer

- Boje, Per (2004), *Dansk konkurrencelovgivning og det store erhvervsliv*, Århus: Århus Universitetsforlag.
- Boje, Per og Morten Kallestrup (2003), *Marked, erhvervsliv og stat*, Århus: Århus Universitetsforlag.
- CIA (2022), *The World Fact Book*, www.cia.gov/the-world-factbook/countries/denmark/#economy
- Dansk Industri (2019), *SMV'er er Danmarks vækstlokomotiver*, Dansk Industri, 21. februar.
- Eliasson, Christian og Ida J. Nielsen (2016), "Investigating Corporate Impact: Unfolding the Relationship between Ownership Structure and Corporate Impact – a case study of The Lego Group and Novo Nordisk", *International Business*, BSc thesis, Copenhagen Business School.
- Fligstein, Neil (2001), *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first Century Capitalist Societies*, Princeton: Princeton University Press.
- Iversen, Martin Jes og Steen Andersen (2008), "Co-operative Liberalism: Denmark from 1857 to 2007", i Susanna Fellman, Martin Jes Iversen, Hans Sjøgren og Lars Thue, red., *Creating Nordic Capitalism – The Business History of a Competitive Periphery*, London: Palgrave Macmillan, pp. 265-334.
- Iversen, Martin Jes (2017), "The Impact Report," CBS 110th anniversary publication, CBS.
- Katzenstein, Peter J. (1983), "The Small European States in the International Economy: Economic Dependency and Corporatist Politics", i John G. Ruggie, red., *The Antinomies of Interdependence*, New York: Columbia University Press.
- Nevers, Jeppe (2017), "Industrirådet og den store verden: En globaliseringshistorie fra 1910erne" i *Økonomi og Politik*, 90(2): 36-45.
- Richter-Friis, H. (1991), *Livet på Novo*, København: Gyldendal.
- Sekretariatet for Ministerudvalget (2005), *Dansk erhvervslivs størrelsesstruktur*.
- Wanscher, Henrik (2019), "Fakta om Danmarks erhvervsstruktur samt om digitalisering og forskning i Danske virksomheder", *Danmarks Statistik*, www.dst.dk/da/Statistik/nyheder-analyser-publ/bagtal/2019/2019-01-16-Fakta-om-DKs-erhvervsstruktur-samt-digi-og-forsk-i-de-DK-virksomheder