

Globalisering og international integration af produktion – dansk økonomi i en værdikædeanalyse

Bjarke Refslund, Ph.d.-stipendiat, Center for Comparative Welfare Studies, Institut for Statskundskab, Aalborg Universitet, bref@dps.aau.dk

Globaliseringsbegrebet bruges ikke blot som buzzord i den politiske diskussion, også i videnskaben er det ofte et løst og usammenhængende begreb, som ofte hænger fast i en forældet forståelse af den internationale økonomi. Denne artikel præsenterer en Global Value Chain (GVC) tilgang til den stigende internationale økonomiske integration og interaktion. GVC-perspektivet giver en dybere analytisk forståelse af de store omvæltninger i den internationale arbejdsdeling. Især produktionsnetværk er blevet mere globale, hvilket resulterer i stigende handel med halvfabrikater, outsourcing/offshoring samt deraf følgende konkurrencepres på arbejdere, virksomheder og nationalstater. GVC-begrebet tillægges derfor stigende betydning i policyanalyser fra f.eks. OECD, Europa-Kommissionen, WTO og FN. Efter en konceptuel diskussion af globaliseringen og GVC-begrebet i artiklens første del belyses dansk økonomi og konkurrenceevne i den mere integrerede internationale økonomi i artiklens anden halvdel.

Globaliseringsbegrebet er et af de mest anvendte begreber i moderne samfundsvidenskab og indgår i de fleste samfundsanalyser lige fra ministerier, medier og interesseorganisationer til akademiske analyser. Det fremstår dog ofte som en »catch-all« kategori, som rummer de fleste forandringsprocesser i det moderne samfund. For at nå frem til et analytisk og empirisk mere anvendeligt begreb præsenteres her en konkret operationalisering af globaliseringsbegrebet nemlig Global Va-

lue Chains (GVC) (Gereffi og Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 2005, 2014). Denne artikel afgrænses til analyser af økonomisk globalisering uanfægtet globaliseringens mange dimensioner (Held o.a., 1999).

I en stadig mere integreret økonomi er der i dag meget få varer eller services, som bliver produceret inden for et enkelt lands grænser (Kenney, 2004; Sturgeon, 2013). Produkter som Apple's iPhone er efterhånden blevet et ikonisk eksempel på en vare, der er »Made in the World« (Gereffi, 2014: 13). iPhonen samles typisk i Kina, men kun 3-4 pct. af værdien er reelt skabt i Kina, hvorimod majoriteten af værditilvæksten sker i Korea, Taiwan, Tyskland, USA samt andre lande (Xing og Detert, 2010). Alligevel registreres værdien som kinesisk eksport i de nuværende handelsstatistikker. Ved at anlægge en GVC-tilgang, hvor der fokuseres på værditilvæksten frem for handelsværdien, opnås et mere retvisende billede af den internationale økonomi.

GVC-tilgangens analytiske fokus er på internationale produktionsnetværk og den stigende handel med halvfabrikater, global arbejdsdeling, herunder outsourcing og offshoring og deraf stigende konkurrencepres på både arbejdstagere, virksomheder og nationalstater.

Artiklens første del præsenterer en konceptuel diskussion af GVC-tilgangen, mens anden del præsenterer dansk økonomis placering i denne »nye« globale arbejdsdeling og diskuterer en række empiriske implikationer deraf. Tidligere var internationalisering den centrale betegnelse for de processer, der nu benævnes (økonomisk) globalisering. I det efterfølgende bruges termene globalisering, internationalisering og stigende international økonomisk integration synonymt.

Den »nye globalisering« og globale værdikæder

Ikke alene den politiske debat, men også mange akademiske analyser, hænger fast i en forældet forståelse af økonomisk globalisering tilbage fra 1990'erne. I den tidlige globaliseringsdebat blev globalisering forstået som en deterministisk kraft, som ville få velfærdsstater og sociale systemer til at konvergere mod laveste fællesnævner (Mishra, 1999; Ohmae, 1991). Senere og mere nuancerede analyser lagde større vægt på stigende handel, FDI osv. (Held o.a., 1999; Hirst o.a., 2009). Globaliseringsforskningen er i dag langt fra profetierne om en hyperglobaliseret verden, hvor kulturelle forskelle, staternes selvbestemmelse, forskelle mellem velfærdsstater og produktionsmåder osv. ville forsvinde, men selve forståelsen af økonomisk globalisering er ikke tilsvarende opdateret.

GVC-tilgangen ligger vægt på, at produktionsprocesser (ved produktion forstås her både vare- og serviceproduktion) gennem en øget international arbejdsdeling bliver internationalt fragmenteret og funktionel integreret sideløbende med, verdenshandlen bliver stadig mere integreret (Feenstra, 1998; Dicken, 2011; Gereffi, 2014). Det betyder fundamentale forandringer af produktionsmåder, handelsmønstre samt industri- og erhvervsstrukturen. Produktionen kan nedbrydes i delprocesser eller delfunktioner og efterfølgende standardiseres og spredes over

flere geografiske områder, hvilket, sammen med den teknologiske udvikling og faldende transportpriser, indebærer, at produktionsformerne er meget mere fleksible end tidligere »fordistiske« produktionsformer. Tidligere var international produktion og handel især koncentreret om råvarer, og produktionen var typisk vertikalt organiseret i store virksomheder (Stopford og Wells, 1972).

Erkendelsen af en omfattende internationale arbejdsdeling er langt fra ny (se f.eks. Fröbel o.a., 1977; Lauridsen, 1978). Det var allerede et centralt element hos klassiske politisk-økonomiske tænkere som Smith, Babbage, Ricardo og Marx. Men GVC-tilgangen betoner, at omfanget og rækkevidden af den internationale arbejdsdeling er radikalt forandret i takt med faldende transportomkostninger, politisk af- og deregulering samt ikke mindst den teknologiske udvikling. Der er således tale om en ny og mere intensiv fase i globaliseringen (Breznitz og Zysman, 2013; Gereffi, 2014), hvor produktionen er funktionelt integreret (Dicken, 2011). Dette betyder en ekstrem grad af fragmentering ikke blot af vareproduktionen, men også af mange serviceerhverv samt en stigende handelsintegration. Perioden adskiller sig derved signifikant fra, hvordan økonomien tidligere var organiseret (Arndt og Kierzkowski, 2001; Baldwin, 2006; Dicken, 2011; Feenstra, 1998; Gereffi og Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 2005; Held o.a., 1999: kap 5). Disse forandringer i produktions- og handelsmønstre er vidtrækkende og påvirker den måde, det enkelte samfund er indrettet på, især via beskæftigelse og erhvervs- og industristruktur, hvilket har konsekvenser for sociale systemer, velfærdsstater samt landenes konkurrenceevne.

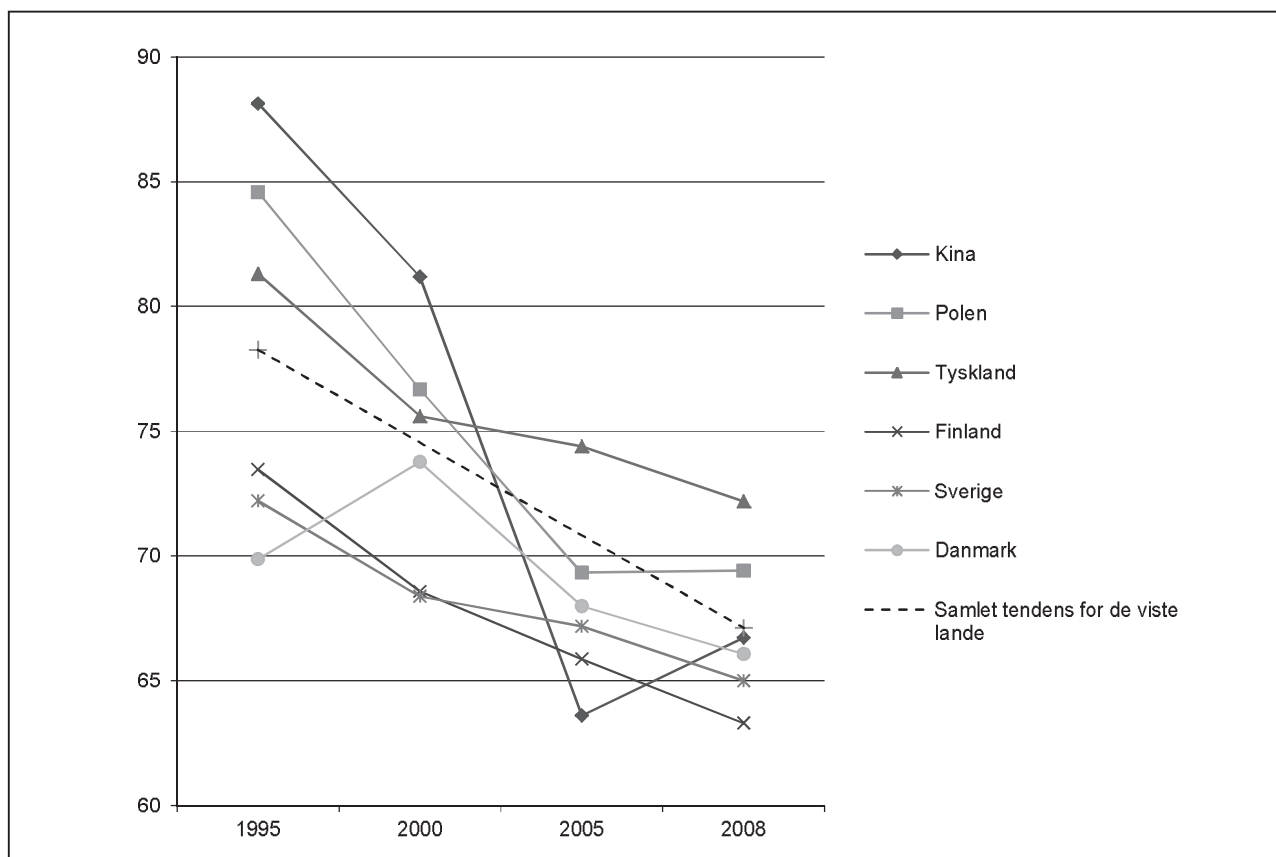
The great unbundlings

For at forstå disse forandringer i den internationale økonomi taler Baldwin (Baldwin, 2012, 2006) om to store afkoblinger (*unbundlings*) af økonomien. Den første afkobling eller adskillelse var i midten af det

19.århundrede, hvor opfindelsen af dampmaskinen betød, at transportomkostninger faldt så meget, at produktion og forbrug kunne adskilles mere systematisk. Denne adskillelse blev endeligt gennemført med »Fordismens« masseproduktion. Den nye adskillelse, som er sket siden mid-1980'erne, er af selve produktionen. IT-revolutionen har reduceret koordineringsomkostningerne, så produktionen kan splittes både *geografisk* (offshoring eller udflytning på dansk) og *organisatorisk* (outsourcing) (Baldwin, 2012). Derudover kan der tilføjes en stigende adskillelse af finansiering og selve produktionen/handlen (Held o.a., 1999: 221; Perez, 2002). Baldwins anden »afkobling« er central i GVC-analyser af den internationale økonomi.

Adskillelsen af produktionen hænger sammen med et skift fra »fordistiske« produktionsmetoder, til »post-fordistisk« og mere fleksibel masseproduktion som Lean og Toyota-modellen. Idet produktionen kan brydes ned i delprocesser, bliver den ofte disintegreret (Harvey, 1989; se Refslund, 2012: 7-8 for en uddybende diskussion). Virksomheder kan flytte disse delprocesser rundt globalt alt efter, hvor især omkostningsniveauet, men også markedsadgang og andre produktionsmuligheder er mest fordelagtige. Samtidig kan de globale virksomheder vælte flere omkostninger, f.eks. lagerbeholdninger ved just-in-time produktion, over på lokale underleverandører, som så ofte overfører preset på medarbejderne (Raworth og Kidder, 2009). En stadig større del af værdien bliver

Figur 1: National værdiskabelse i den samlede eksport 1995-2008



Kilde: OECD-stat: Trade in Value Added (TiVA) – May 2013 (aflæst 10.2.2014) (udvalgte lande, procent af samlet eksport)

skabt i *globale værdikæder* (OECD, 2013: 193), som ofte er styret eller domineret af store virksomheder (Refslund, 2012). Figur 1 viser den stigende integration af produktionen, hvor især vækstlande som Kina og Polen bliver inddraget i produktionskæderne via en større andel af værdien, som bliver skabt i andre lande. Men også Tyskland er gået fra, at 81 pct. af værdien var skabt i Tyskland i 1995 til 72 pct. i 2008, hvorimod faldet i de nordiske lande har været mindre, dog fra et lavere udgangspunkt.

Den stigende internationale integration betyder også, at den internationale konkurrence er kraftigt skærpet, idet de enkelte led i værdikæden kan konkurrence-udsættes, og teknologiske fordele hurtigere reduceres af andre producenter og lande bl.a. via værdikæden. De fleste brancher oplever således et øget pres for lavere priser og omkostninger, også brancher som tidligere var forholdsvis skærmet fra international konkurrence (Baldwin, 2006; Kenney, 2004: 8-10).

Selvom en del service ikke kan flyttes (f.eks. håarklipning), så kan utrolig meget service nedbrydes i delprocesser, ligesom meget service er tæt knyttet til produktionen (Zysman o.a., 2013), så servicefunktionerne følger med, hvis produktionen flytter. Analyser påpeger, at meget fremtidig udflytning vil være indenfor serviceerhvervene (Fernandez-Stark o.a., 2011; Dossani og Kenney, 2007). F.eks. er IT-industrien i de vestlige lande under pres på udførelsen af mere simple processer, hvor f.eks. indiske firmaer, via deres stigende udbud af veluddannet arbejdskraft, er meget konkurrencedygtige. Service har traditionelt været underestimeret i eksportstatistikkerne pga. måleproblemer (Sturgeon og Gereffi, 2009: 17-18). I mange OECD-lande står service i dag for halvdelen eller mere af værditilvæksten (OECD, 2013: 10).

Samtidig får verdens vækstøkonomier, herunder BRIK-landene, stadig større betyd-

ning, ikke kun som producenter (af stadig mere avancerede varer og services), men i stigende grad også som aftagere af endelige produkter (Breznitz og Zysman, 2013; Gereffi, 2014). Forståelsen af Kina som verdens produktionshal af primært simple varer bør erstattes af et mere nuanceret syn. Mange lavomkostningslande, ikke mindst Kina, er mere innovative, end det ofte fremstilles. På trods af stigende lønomkostninger er kineserne yderst konkurrencedygtige på en lang række områder f.eks. IKT-udstyr, samtidig med, de flytter op i produktionskæden i stadig flere industrier og selv offshorer dele af produktionen til f.eks. Vietnam (Breznitz og Murphree, 2013). Samtidig ender en stigende andel af værdikædetilvæksten i Kina i hvert fald for vareproduktionen (Timmer o.a., 2013: 634).

Den stigende geografiske fragmentering af produktionen (Baldwins anden unbundling) har betydet en stigende international integration både geografisk (flere lande er inddraget) og funktionelt ved at stadig flere forskellige funktioner herunder forskning og udvikling, design og logistik bliver inddraget. Lande og regioner kan specialisere sig i enkelte faser eller delprocesser og kun konkurrere i udvalgte led af produktionskæden (Breznitz, 2007; Rodrik, 2007).

Global Value Chain tilgangen

Sideløbende er en stadig mere omfangsrig GVC-litteratur vokset frem for analytisk at kunne forstå disse forandringer i den internationale økonomi.¹ GVC-tilgangen er mere en metodisk eller heuristisk tilgang fremfor en kohærent teoriramme (Gibbon o.a., 2008: 334; Sturgeon, 2009: 127). GVC-tilgangen har akademiske rødder i flere forskellige discipliner, men det centrale udgangspunkt er den tidlige *World system*-teori, som senere udviklede sig til Global Commodity Chain (GCC) teori (Hopkins og Wallerstein, 1977, 1986; Wallerstein og Hopkins, 1994).² Her blev værdikæden defineret som et; »netværk af arbejds- og produktionsprocesser

som resulterer i en færdig vare« (Wallerstein og Hopkins 1994: 16, oversat af forfatter). Det er netop *hele* processen langs værdikæden på tværs af forskellige firmaer og geografisk enheder, som kendetegner megen nutidig produktion (Dicken, 2011; Timmer o.a., 2013), hvilket GVC-analyser bidrager med et klart billede af.

De centrale analytiske dimensioner har traditionelt været input/output-strukturen, de enkelte led eller aktiviteter geografiske placering samt styringen eller magten (governance) i værdikæden (Gereffi, 1994: 96-97). Værdikæden kan være i et enkelt firma eller lokalt, regionalt eller internationalt, dvs. det »globale« i GVC skal ikke tages bogstaveligt, men de forskellige processer er indlejret i globale værdikæder (Sturgeon, 2009). De funktionelt integrerede produktionskæder får stadig større betydning i den internationale økonomi (Dicken, 2011). Værdikæde-tilgangen har åbenlyse analytiske fordele ved at fokusere på værditilvæksten i kæden.

Metodologien inddrager også de åbenlyse magtforskelle, der er i produktionsnetværkene, især mellem såkaldte »Lead firms«, der bestemmer omfanget og placeringen af produktionen, og deres mere eller mindre underordnede producenter (Gereffi o.a., 2005; Sturgeon, 2009). Governance- eller magtfordelingen er således med til at distribuere profit og risiko i produktionskæderne (Gereffi og Lee, 2012), eksempelvis har store supermarkedskæder som Tesco, Carrefour og Wal-mart enorm magt overfor deres underleverandører (Baud og Durand, 2012). Idealtypisk sondres mellem to værdikæder: »buyer-driven«, hvor store firmaer som Wal-mart eller Nike primært køber mere simple varer og delprodukter, og »producer-driven« kæder som bil- og elektronikindustrien, som er markant mere integrerede og typisk mere højteknologiske (Gereffi, 2014).

Multinationale virksomheder (MNV) har en

stadig stigende betydning i den internationale produktion, hvilket står centralt i GVC-analyserne. Virksomheder, der spreder deres aktiviteter globalt og optimerer deres fortjeneste ved brug af underleverandører, er således en central drivkraft i globaliseringsprocessen (Kogut, 2004). En markant andel af den internationale handel foregår indenfor enkelte firmaer eller virksomhedsgrupper, enten direkte mellem MNV og deres datterselskaber eller mellem datterselskaber (Lanz og Miroudot, 2011). UNCTAD skønner at op mod 80 pct. af den globale handel i dag involverer en MNV (UNCTAD, 2013a).

Hvorvidt globalisering reelt er global eller primært regional, diskuteres flittigt i den akademiske verden (Hirst o.a., 2009), og det samme gælder værdikædeproduktionen (Rugman o.a., 2009; Baldwin, 2012). F.eks. er autoindustrien meget regionalt baseret (Dicken, 2011: 356-365), mens elektronik- og tøjindustrien er mere globale. Overordnet foregår meget handel, også i værdikæderne, internt i Europa, Nordamerika og Sydøstasien. Det har dog nødvendigvis ikke den store betydning for den samlede analyse, idet regionalisering kan ses som det vigtigste deludtryk for stigende globalisering (Held o.a., 1999: 16).

Fra akademisk niche til centralt analysebegreb

GVC-tilgangen har bevæget sig fra en akademisk niche til en stadig mere central betydning i internationale økonomiske analyser, således inddrager både Verdensbanken, EU-kommissionen, FN, WTO og OECD værdikædebegrebet i deres analyser (se bl.a. Cattaneo o.a., 2013; OECD o.a., 2013; UNCTAD, 2013a, 2013b), ligesom stadig flere akademiske felter inkorporerer GVC i analyser; f.eks. Industrial Relations (Lakhani o.a., 2013) og arbejdsmarkedssociologi (Taylor, 2010). Branche casestudier har stået centralt GVC-tilgangen. De vigtigste brancher har været bilindustrien, tøjindustrien og

elektronikindustrien samt i stigende grad servicebranchen (back-office) (Sturgeon og Medvedovic, 2010: 12). Casestudierne giver væsentlige indblik i, hvordan internationaliseringsprocessen konkret udfolder sig (se f.eks. Dicken, 2011), og viser forskelle og ligheder i produktionskæderne, ligesom governance-perspektivet er blevet videreudviklet via casestudier

Et meget nært beslægtet forskningsområde er globale produktionsnetværk (Global Production Network/GPN). Her betones netværk frem for kæder for at fremhæve kompleksiteten, ligesom den institutionelle og sociale kontekst tillægges større betydning end i den mere funktionalistiske GVC-tilgang (Coe o.a., 2008; Henderson o.a., 2002). Selvom der selvfølgelig er nuancer skelnes her ikke nærmere mellem GVC og GPN-forskningen. De to traditioner nærmer sig i øvrigt en analytisk sammensmeltning (se f.eks. særnummeret af Review of International Political Economy februar 2014), fokus her er dog på GVC-traditionen.

Selvom Gary Gereffi (2013: 21), som har været central i udviklingen af GVC-traditionen, fremhæver, at: »Økonomisk globalisering er et sideprodukt af international produktions- og handelsnetværk organiseret af transnationale virksomheder ...« (oversat af forfatter), skal GVC-tilgangen ikke forstås som en funktionalistisk tilgang, hvor økonomisk globalisering driver globalisering i andre sfærer. Der er handlerum for både stater og andre regulatorer, såvel som arbejdstagere og forbrugere, og ikke mindst virksomheder (Bair, 2009). Men forandringerne i produktionen og den internationale økonomi har betydning for andre sfærer ikke mindst den politiske.

Value added vs. value traded – problemer med international handelsstatistik

Stort set alle varer og services er i dag produceret med input fra forskellige lande og ofte i værdikæder, der spreder sig over

mange forskellige lande, hvilket betyder, at delkomponenter ofte krydser frem og tilbage over grænser. Derfor giver traditionelle handelsstatistikker, typisk baseret på toldoplysninger, et utilstrækkeligt billede af den internationale økonomi (Held o.a., 1999: 175; Sturgeon og Gereffi, 2009; Sturgeon, 2013). Dicken (1998: 2) opsummerer det således: »pga. den stigende kompleksitet, hvorved produktionen er organiseret på tværs af grænser snarere end afgrænset af dem, er det enkelte produkts oprindelse vanskeligt at fastsætte ...« (oversat af forfatter). I traditionelle handelsstatistikker registreres kun den endelige handelsværdi, når produktet bliver handlet over en landegrænse. Det betyder, at den ofte meget markante værditilvækst, der er skabt af udenlandske producenter eller servicevirksomheder medregnes som skabt i eksportlandet. Derfor kan det være problematisk at tillægge den traditionelle handelsstatistik for stor betydning f.eks. i forhold til konkurrenceevne (Timmer o.a., 2013), men selv centrale mål som BNP og produktivitet bliver potentielt væsentligt mere usikre, fordi den produktion, der tillægges et land (og dermed landets BNP og produktivitet), reelt set kan være skabt i et andet land. Samtidig har de traditionelle handelsstatistikker meget svært ved at måle værdien af serviceeksporten (Sturgeon og Gereffi, 2009: 17-18), hvilket i stigende grad er et problem, bl.a. fordi flere og flere serviceydelser er koblet sammen med varer (Zysman o.a., 2013). Studier viser, at servicesektoren står for en større del af værditilvæksten i værdiproduktionen end de klassiske eksportmål giver udtryk for (Beltramello o.a., 2012; Timmer o.a., 2013: 621).

Derfor pågår der et paradigmeskifte i måden at opgøre værdien af den internationale produktion på, hvor man går fra værdien af den endelige vare til værditilvæksten i det enkelte produktionsled (Koopman o.a., 2010; Powers, 2012). Her er værdikæden-tilgangen relevant analytisk, fordi den fokuserer på,

hvor i kæden værdien bliver skabt. En lang række forskningsprojekter bl.a. i OECD, FN og WTO har fokus på »value added« (se Refslund og Goul Andersen, 2014: 8-9 for en oversigt). Generelt baserer disse værditilvækstanalyser sig på nationale input/output (I/O) tal, hvilket dog heller ikke er uproblematisk især i forhold til service, og når tallene harmoniseres på tværs af lande og industrier (Sturgeon o.a., 2013: 290-91). Men i forhold til traditionelle handelstal giver »value added« data et markant bedre billede af den internationale økonomi, ligesom der i de nævnte forskningsprojekter arbejdes på at forbedre det statistiske grundlag for disse.

28 pct. af værdien af den samlede verdenshandel er ifølge FN's handelsorganisation UNCTAD (2013a: 4) skabt i et andet land end det endelige produkt, hvilket har stor betydning for bilaterale handelsbalancer og dermed analyser af konkurrenceevne. Ifølge OECD's »Trade in Value Added«-database forbedres den danske handelsbalance i forhold til Tyskland f.eks. med 12 mia. kr. i 2009, når man opgør værditilvæksten fremfor handlen. Dette bekræfter danske producenters placering som vigtige underleverandører i værdikæden til tyske virksomheder. Den tyske »super-konkurrenceevne« skyldes til dels et stort forbrug af importerede input til produktionen. Timmer o.a. (2013: 618, 639) peger overraskende på en forringet tysk konkurrenceevne, målt på værditilvæksten. Således giver værditilvækstsbaserede analyser et mere nuanceret billede af konkurrenceevnen end klassiske eksporttal, f.eks. globale eksportandele, pga. det høje indhold af importerede delprodukter og services (Beltramello o.a., 2012; Timmer o.a., 2013). Derfor kan policies, f.eks. forsøg på at udpege »vinderindustrier«, begrundet i eksporttallene i værste fald være forfejlede, ligesom stærke(re) konkurrencepositioner i delprodukter eller serviceinput kan overses.

Den internationale fragmentering af produk-

tionen og handel i komplekse værdikæder betyder også, at en traditionel Ricardiansk handelsforståelse ikke længere er tilstrækkeligt. Det er ikke »*vin for klæder mere*«, som Grossman og Rossi-Hansberg (2006) udtrykker det. Handel med halvfabrikater, intra-virksomhedshandel (herunder transferpricing) og dermed ufuldkomne markeder betyder, at ikke al handel er Pareto-optimal. Det betyder dog ikke, at ideen om komparative fordele samt implikationerne af frihandel er ugyldige, det er blot meget mere komplekst end meget globaliseringslitteratur antyder (se Refslund og Goul Andersen, 2014 for en længere diskussion).

Dansk økonomi i en fragmenteret verden

Der er mange forskellige veje til succes i den internationale økonomi (Breznitz og Zysman, 2013: 390; Rodrik, 2007), hvilket afspejler sig i den fortsat store variation mellem forskellige lande og deres måde at organisere produktionen på (Whitley, 2007). National konkurrenceevne tillægges en central rolle, og mange politiske reformer har fokus på at styrke »den nationale konkurrenceevne«. Det er dog vigtigt at huske, som påpeget af Krugman (1997), at det i sidste ende er *virksomhederne* og ikke nationalstaterne, der konkurrerer. Offentlig service og virksomhed handler om meget mere end konkurrenceevne f.eks. pleje og omsorg. I analysen her vil virksomhederne dog stå centralt i tråd med GVC-traditionen.

Virksomhedernes evne til at udnytte globaliseringens muligheder bliver en central konkurrenceparameter. En stærk konkurrenceposition kan således hænge sammen med aktiv deltagelse i de globale værdikæder, og succesfulde internationale virksomheder udnytter de forskellige nationale og regionale styrkepositioner (Hirst o.a., 2009: 69). Og det handler ikke kun om (lav) løn, men også viden, f.eks. vindmølleproducenter der flytter til Danmark pga. den opbyggede vindmølleekspertise. Når virksomheder flytter pro-

duktionen eller dele heraf mellem lande, er omkostningsniveauet typisk den vigtigste parameter (Danmarks Statistik, 2008; Refslund og Goul Andersen, 2014). En lang række andre faktorer spiller dog også ind og reducerer de facto virksomhedernes mobilitet. Overordnet er det en afvejning mellem reducerede produktionsomkostninger og øgede transaktionsomkostninger (Jones og Kierzkowski, 2001). Transaktionsomkostninger kan være transport, told og skat, ledelsesproblemer, koordinering, kvalitetsudsving, osv. Andre vigtige parametre er især markedsadgang, men også adgang til kvalificeret arbejdskraft og råstoffer, innovative miljøer f.eks. produktionsklynger, national regulering f.eks. miljølovgivning, osv. Til trods for internationaliseringen findes der reelt set ingen (eller meget få) virkelig globale virksomheder. Klyngefordele, transportomkostninger og forskellige kompetencers immobilitet osv. betyder, at virksomhederne ikke kan undslippe »the pull of geography« (Dicken, 2011: 69-71; Kogut, 2004). Danske virksomheder er således fortsat tæt forbundet med den danske økonomi.

Dette afsnit præsenterer først en overordnet analyse af dansk økonomi i et GVC-perspektiv, hvorefter en række andre økonomiske indikatorer, som er centrale for en mere nuanceret forståelse af økonomien, herunder betalings- og handelsbalancen, FDI samt udenlandsk ejerskab, gennemgås.

Danmark i et GVC-perspektiv

Den europæiske, og dermed dansk økonomi, bliver i stigende grad integreret i en værdikædeproduktion (Backer og Miroudot, 2013; Timmer o.a., 2013). Små økonomier har især et stort internationalt engagement, hvor større økonomier har en højere grad af nationalt input. Et GVC-mål (baseret på Koopman o.a., 2010) opnås ved, at andelen af udenlandsk input til produktionen plus andelen af eksporten, som anvendes i produktion, lægges sammen til et indeks. På dette indeks skiller Danmark sig ud ved et lidt lavere international indhold

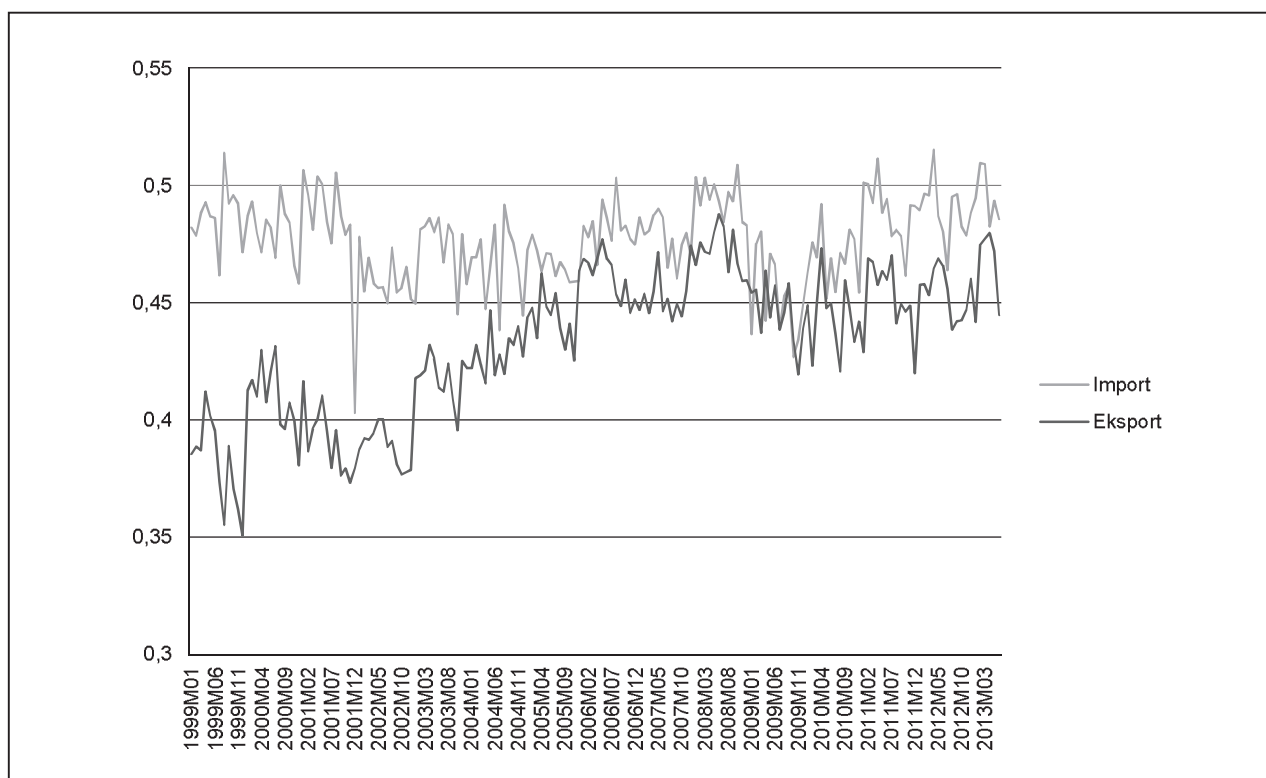
end flere af de andre små åbne økonomier (Backer og Miroudot, 2013: 12). Det er ikke markante forskelle, men lidt overraskende i lyset af forståelsen af Danmark som en meget åben økonomi. Ser man på værditilvæksten i den samlede produktion, som er skabt i udlandet (kun varer, fordi data på serviceinputtet ikke er detaljeret nok) (Timmer o.a., 2013: 621-22), er billedet nogenlunde det samme, Danmark ligger i den nederste del af midterfeltet for de europæiske lande.

Handel med halvfabrikater – et simpelt mål for GVC-produktion

Et andet mere simpelt mål for GVC-produktion er selve handlen med halvfabrikater, som er defineret som input til videreproduktion f.eks. råvarer, dele, komponenter og halvfærdige varer (Feenstra, 1998). Den generelle konsensus i forskningslitteraturen er, at mere end halvdelen af varehandlen og 70 pct. af servicehandlen er halvfabrikata (Johnson og Noguera, 2012; Backer og Miroudot, 2013; UNCTAD, 2013b: xxi), og andelen af specialiserede input er stigende (Sturgeon og Memedovic, 2010: 18). Det er dog svært at kvantificere præcist, især for service, ligesom det er svært at skille GVC-relaterede produkter (tilpassede og specifikke input til f.eks. bilindustrien) fra mere generiske produkter, der ikke er værdikæde-relaterede f.eks. kartoffelstivelse eller stålplader, selvom det er input til videreproduktion (Sturgeon og Memedovic, 2010: 11). Slutteligt kan mange produkter både forbruges direkte eller i den videre produktion.

Danske tal for varehandlen i figur 2 herunder (service er udeladt grundet databegrænsninger) bekræfter den stigende betydning af internationale produktionsnetværk, hvor halvfabrikater siden årtusindeskiftet udgør en stigende andel. Halvfabrikat-andelen i dansk vareimport har været nogenlunde konstant siden 1999, mens andelen i vareeksporten er steget fra 39 pct. i 1999 til 44 pct. i 2013.

Figur 2: Halvfabrikatandelen af dansk vareimport og -eksport 1999-2013



Andelen af halvfabrikat i BEC i forhold til samlet vareimport og eksport. Kilde: Eurostat/Comext (ext_st_28msbec aflæst 1.2.2014)

Internationalt data er generelt på et meget aggregeret niveau, hvilket giver en del usikkerhed (Sturgeon og Gereffi, 2009). Der er f.eks. ofte stor diskrepans mellem Danmarks Statistiks bilateral handelstal og OECD's harmoniserede tal pga. forskellige opgørelsesmetoder. Selv på European Statistical System (ESS)-data, som er den førende datakilde, er der inkonsistente og manglende data (Danmarks Statistik, 2013a). Så generelt bør meget statistik om økonomisk globalisering tages med et vist forbehold (Danmarks Statistik, 2013a). Overordnet synes tendenserne dog klare, men yderligere dansk forskning bør undersøge dette. Dansk data er interessant i forhold til globaliseringsdynamikkerne grundet den høje detaljeringsgrad.

Konkurrenceevne;

Meget mere end eksporttal

Som tidligere påpeget er eksporttal ikke et tilstrækkeligt mål for konkurrenceevnen i en kompleks international økonomi, hvor værditilvæksten typisk bliver skabt på tværs af landegrænser. Når f.eks. en dansk virksomhed producerer og sælger i udlandet, bliver dansk handelsstatistik ikke påvirket, hvorimod den økonomiske gevinst ender i Danmark. Den stærke tyske konkurrenceevne forklares f.eks. delvist med et stigende input fra udenlandske producenter (Timmer o.a., 2013: 618). Den tyske andel af EU27-landenes GVC-indkomst (for varer) er således faldet 11,4 pct. fra 1995 til 2008, hvor den danske til sammenligning kun er faldet 5,6 pct. i samme periode. EU12-landenes andel er i samme periode steget med 111 pct. (Timmer o.a., 2013: 636). Til sammenligning faldt den

danske andel af den globale varehandel målt ved eksporttal fra 1 pct. til 0,72 pct. i samme periode,³ hvilket naturligvis er påvirket af andre faktorer herunder BRIK-landenes indtog på verdensmarkedet.

Handelsbalancen kan dog også bidrage med interessant overordnet viden om dansk økonomi. Både importen og eksporten har været kraftigt stigende i de seneste femogtyve år. Det er især siden slut-90'erne, at væksten er taget til. Den danske eksport af vare og tjenester nåede for først gang over 1000 mia. kr. i 2013 (Danmarks Statistik, 2014). Dansk økonomi klarer sig glimrende set på vare- og tjenestehandlen, og siden 1987 har der været overskud på handelsbalancen (Danmarks Statistik, 2013b: 37).

I forhold til »value-added«-perspektivet er betalingsbalancen mere interessant end handelsbalancen, fordi betalingsbalancen i højere grad viser, hvor værditilvæksten i sidste ende akkumuleres. Input/output-baserede »value added«-analyser bygger på den antagelse, at værditilvæksten skabes og akkumuleres i det land, hvor det enkelte led i værdikæden udføres, hvilket åbenlyst ikke holder, primært fordi værditilvæksten ikke kun er lige med arbejdsindsatsen (plus de anvendte materialer), men også indeholder et profitelement, som ofte vil tilfalde det såkaldte »Lead«-firma, fordi de kontrollerer den samlede produktion (Sturgeon o.a., 2013: 298). Når eksempelvis en Grundfos-pumpe bliver endeligt samlet i Kina, vil den typisk store værditilvækst i den fase blive tillagt Kina i en input/output-analyse. Reelt ender størstedelen af værditilvæksten dog i Bjerringbro hos Grundfos, som »Lead«-firmaet i værdikæden, som typisk har hovedkvarter i de vestelige lande. Baldwin (2012) taler om »headquarter og factory economies«. Betalingsbalancen siger derfor mere om placeringen i det globale produktionssystem, idet værdiskabelsen, og ikke mindst den endelige destination for værdien, bliver mere tydeligt.

Den danske betalingsbalance, herunder især formueindkomsten fra udlandet, som primært afspejler dansk ejede aktiver i udlandet (men også danskeres lønindkomst i udlandet), viser Danmarks styrkeposition i de globale produktionskæder. Samtidig viser udviklingen i formueindkomsten, hvordan den internationale økonomi er blevet mere integreret, især siden de omfattende liberaliseringer af kapitalbevægelser i 1980'erne. Danmarks formueindkomst til og fra udlandet lå i 1972 på 0,8 pct. af BNP, mens det i 2012 var steget til henholdsvis 4,9 pct. og 8,2 pct. (Danmarks Statistik, 2013b: 26). Danmark har løbende haft overskud på formueindkomsten, som satte rekord i 2013 (Danmarks Statistik, 2014), hvilket betyder, at Danmark som et af få EU-lande har oparbejdet en stor nettoformue over for udlandet svarende til næsten 40 pct. af BNP (Danmarks Statistik, 2013b: 36). Danskere ejer således mere i udlandet (eller i hvert fald mere profitabelt), end udlandet ejer i Danmark. Derudover har bytteforholdet også udviklet sig positivt over det seneste tiår, hvilket afspejler, at danske importvarer er blevet billigere i forhold til danske eksportvarer, men højest sandsynligt også at danske varer har en bedre kvalitet, hvorved der kan opnås en bedre pris og dermed øget konkurrenceevne. Sammenlignes bytteforholdet siden 2000 med de omkringliggende lande, er det danske forbedret med 7,25 pct., hvor det tyske er på samme niveau, mens både Sverige og Finland har oplevet forringelser, Finland på hele 15,5 pct. (Nielsen og Pedersen, 2013).

En del af stigningen i nettoindkomsten over for udlandet og den dermed forbedrede betalingsbalance skyldes danske direkte investeringer (FDI) i udlandet. I tråd med den stigende internationale økonomiske integration har FDI globalt været kraftigt stigende, især de seneste 15 år, og dansk FDI er også steget kraftigt siden midt-90'erne. Figur 3 viser, at beholdningen af udgående investeringer siden midt-00'erne er vokset hurtigere end indgående, hvilket er det samme billede i stort set

alle OECD-landene. Samlet er de rige industrilandes udgående FDI 31 pct. højere end den tilsvarende indgående.⁴ FDI gav et gennemsnitligt afkast på 7,2 pct. i 2011, men investeringer i OECD-landene gav lidt lavere afkast end i udviklingslandene (UNCTAD, 2013b: 32). Investeringer i f.eks. Vesteuropa er generelt mere modne, og der er derfor mindre profit at hente. 83 pct. af dansk udgående FDI er placeret i et andet OECD-land (Refslund og Goul Andersen, 2014: 40). Et lavt indgående investeringsniveau kan potentielt set have negative konsekvenser for det samlede investeringsniveau, ligesom internationalt ejerskab eller investeringer kan øge produktiviteten bl.a. gennem videns overførsel. Men det synes dog ikke pt. problematisk for dansk økonomi.

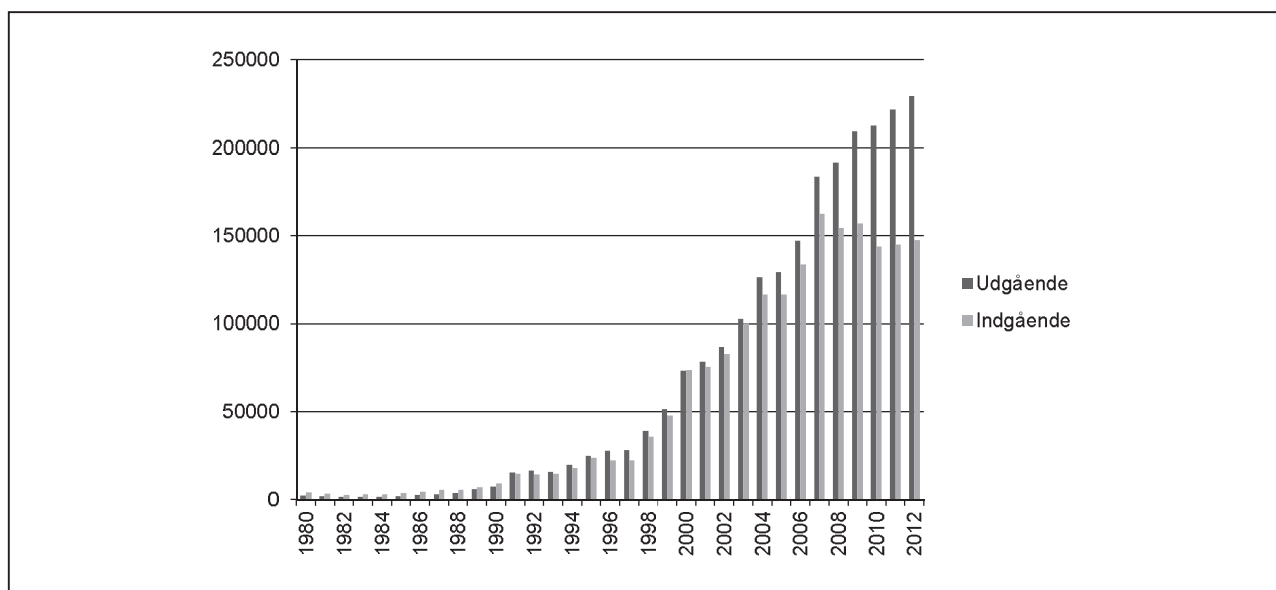
Danske virksomheders internationale engagement

I en værdikædeproduktion outsourcer og/eller flytter stadig flere virksomheder dele af deres aktiviteter for derved at fokusere på de mest profitkabende dele af deres virksomhed. Dette kan foregå nationalt til underleverandører eller internationalt (herefter

udflytning, se Refslund og Goul Andersen, 2014 for en uddybende diskussion). Internationalt kan virksomhederne udflytte til eksterne partnere eller selv varetage opgaverne i f.eks. datterselskaber. Danske virksomheder er i top med udflytning af arbejdsopgaver, og 19 pct. af virksomhederne med over 50 medarbejdere har udflyttet arbejdsfunktioner i perioden 2009-2011 (Eurostat, u.å.). Det er især industrien, der udflytter opgaver, og oftest er det virksomhedernes kerneaktiviteter, der er udflyttet, hvilket ca. halvdelen af de udflyttende virksomheder har gjort. Herefter følger administrative opgaver og IT-drift, som ca. 30 pct. af virksomhederne har udflyttet. Danske virksomheder flytter især til de øvrige EU-lande, og kerneaktiviteterne flyttes især til de nye EU-lande i Østeuropa, ligesom en del virksomheder har udflyttet kerneaktiviteter til Kina (Danmarks Statistik, 2012).

Til trods for stor mediebevågenhed er det stadig kun et relativt begrænset antal danske arbejdspladser, der er udflyttet (Refslund og Goul Andersen, 2014). Samlet er der i perioden 2009-2011 udflyttet 16.900 jobs, heraf 10.300 industrijobs (Danmarks Stati-

Figur 3: Dansk beholdning af ind- og udgående FDI 1980-2012



Kilde: UNCTAD <http://unctadstat.unctad.org> Enhed mio. US dollars i løbende priser.

stik, 2012), mens det samlede jobtab i industrien var 65.900 jobs i samme periode.⁵ Udflytning forklarer således kun 16 pct. af det samlede jobtab i perioden. Generelle dynamikker som konkurser og rationaliseringer er markant vigtigere. Der kan dog være mere substantielle effekter af udflytningen f.eks. for beskæftigelsesmuligheder, løn, faglig organisering osv., ligesom der kan være indirekte jobtab (se f.eks. Refslund, 2013 for en analyse af slagterisektoren samt Refslund og Goul Andersen, 2014 for en mere generel diskussion).

Et sidste udtryk for virksomhedernes internationale integration er, hvor mange der henholdsvis er ansat i danskejede virksomheder i udlandet, henholdsvis arbejder for en udenlandsk virksomhed i Danmark. I 2010 arbejdede 19 pct. i de danske private byerhverv (undtaget finansiel virksomhed) i en udenlandsk ejet virksomhed mod et EU-gennemsnit på 14 pct. (Danmarks Statistik, 2013c). Danske virksomheder har mange ansatte i udlandet, således arbejder 1.28 mio. i ca. 12.000 danske datterselskaber i udlandet.⁶ Heraf udgør ISS dog en meget stor andel med 534.000 ansatte på verdensplan.⁷ En stigende del af de udenlandske ansatte i danske virksomheder er beskæftiget med forskning- og udviklingsopgaver (Danmarks Statistik, 2013c), hvilket understreger, at det ikke kun er simple opgaver, der løses i udlandet.

Dansk økonomi rigtig godt stillet

Den internationale økonomi er under forandring. Flere og flere varer og services er i dag »Made in the World« i værdikæder, som ofte spreder sig over store dele af jorden, fremfor i et enkelt land, hvilket bliver tydeligt i en Global Value Chain-analyse. Globale produktionskæder- og netværk, offshoring og outsourcing, intra-firma handel i MNV samt handel med halvfabrikater får stadig større betydning. Det betyder en mere intens arbejdsdeling med stigende udflytning af arbejdspladser samt et stigende konkurrence-

pres på både arbejdstagere, virksomheder og nationalstater. Forandringerne er så markante at der tales om en ny fase i globaliseringen (Baldwin, 2006; Breznitz og Zysman, 2013).

Disse forandringer påvirker nationalstaternes måde at organisere sig på især små åbne økonomier som Danmark. Det internationale konkurrencepres tillægges stor betydning, og stort set alle danske reformforslag lige fra landbrugsstruktur til folkeskolereformer indledes i disse år med; »*Skal Danmark klare sig i den stigende internationale konkurrence, så ...*« Selvom forandringerne har stor betydning for dansk økonomi efterlyses et mere nuanceret syn, hvilket værdikædetilgangen kan bidrage med. Danske virksomheder sikre sig en større del af værditilvæksten end traditionelle handelsmål viser, hvilket f.eks. afsløres af betalingsbalancen. Danske virksomheder er dygtige til at tilpasse og udvikle deres produkter (Hull Kristensen og Lilja, 2011). Globalisering er således langt fra et nulsums-spil for dansk økonomi, faktisk peger ovenstående analyse på, at dansk økonomi er rigtig godt stillet. Samtidig viser forskningsresultater baseret på GVC-data, at selvom der forsvinder produktionsjobs, opstår der flere GVC-relaterede jobs i servicesektoren (Timmer o.a., 2013), hvilket efterlader det samlede jobbillede væsentlig mere positivt, end det typisk fremstilles. Det betyder, at forskere, politikere og andre debattører med interesse i globaliseringsdebatten må have et mere nuanceret syn f.eks. på udflytning af danske arbejdspladser. Til trods for de kortsigtede omkostninger er der formodentlig langsigtede gevinster i form af reducerede omkostninger og dermed forbedret konkurrenceevne. Den største udfordring består i, at om-allokere arbejdskraften til de brancher, der er i vækst, hvorfor aktiv efteruddannelse stadig er meget vigtig.

Noter

1. Se Bair (2009) og Lee (2010) for et overblik over litteraturen og den historiske udvikling samt <http://www.globalvaluechains.org/> for et overblik over forskere og forskningsprojekter indenfor GVC-traditionen.
2. En række danske forskningsmiljøer har med udgangspunkt i GCC-traditionen og økonomisk geografi bidraget med centrale forskningsresultater især Stefano Ponte og Peter Gibbon samt Niels Fold.
3. Eurostat: Export market shares [bop_q_exmash]
4. Egne beregninger på baggrund af tal fra UNCTAD (2013b): Anneks tabel 2.
5. Danmarks Statistik, Statistikbanken (RASA11). Beregnet på DB07 branchekode C.
6. Danmarks Statistik, Statistikbanken (OFATS2)
7. <http://www.issworld.com/en/about-iss/introduction-to-iss/fact-sheet>

Litteraturliste

- Arndt, Sven og Henryk Kierzkowski (2001), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford: Oxford University Press.
- Backer, Koen og Sebastien Miroudot (2013), »Mapping Global Value Chains«, *OECD Trade Policy Papers*, No. 159: OECD Publishing.
- Bair, Jennifer (2009), *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford: Stanford University Press.
- Baldwin, Richard (2006), *Globalisation: The Great Unbundling(s)*, Helsinki: Economic Council of Finland.
- Baldwin, Richard (2012), Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going, *C.E.P.R. Discussion Papers*. (<http://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/9103.html>).
- Baud, Céline og Cédric Durand (2012), »Financialization, Globalization and the Making of Profits by Leading Retailers«, *Socio-Economic Review*, 10(2): 241-66.
- Beltramello, Andrea, Koen Backer og Laurent Mousiegt (2012), *The Export Performance of Countries within Global Value Chains (GVCs)*, Paris: OECD.
- Breznitz, Dan (2007), *Innovation and the State: Political Choice and Strategies for Growth in Israel, Taiwan, and Ireland*, New Haven: Yale University Press.
- Breznitz, Dan og Michael Murphree (2013), »China's Run – Economic Growth, Policy, Interdependence, and Implications for Diverse Innovation

Policies in a World of Fragmented Production« i Dan Breznitz og John Zysman, red., *The Third Globalization: Can Wealthy Nations stay rich in the Twenty-First Century?*, New York: Oxford University Press, pp. 35-56.

- Breznitz, Dan og John Zysman (2013), *The Third Globalization: Can Wealthy Nations stay rich in the Twenty-First Century?*, New York: Oxford University Press.
- Cattaneo, Olivier, Gary Gereffi, Sebastien Miroudot og Daria Taglioni (2013), *Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: A Strategic Framework*, New York: Verdensbanken.
- Coe, Neil, Peter Dicken og Martin Hess (2008), »Global production networks: realizing the potential«, *Journal of Economic Geography*, 8(3): 271-295.
- Danmarks Statistik (2008), *International Sourcing Moving Business Functions Abroad*, København: Danmarks Statistik.
- Danmarks Statistik (2012), »Hver femte virksomhed outsourcer til udlandet«, *Nyt fra Danmarks Statistik*, Nr. 644, København: Danmarks Statistik.
- Danmarks Statistik (2013a), *Danmarks Udenrigsøkonomi 2012*, København: Danmarks Statistik.
- Danmarks Statistik (2013b), *Economic Globalisation Indicators*, København: Danmarks Statistik.
- Danmarks Statistik (2013c), »Øget forskning i datterselskaber i udlandet«, *Nyt fra Danmarks Statistik*, Nr. 333, København: Danmarks Statistik.
- Danmarks Statistik (2014), »Udenrigsøkonomi 2013«, *Nyt fra Danmarks Statistik*, Nr. 68, København: Danmarks Statistik.
- Dicken, Peter (1998), *Global Shift: Transforming the World Economy*, 3. udgave, London: Sage.
- Dicken, Peter (2011), *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, 6. udgave, London: Sage.
- Dossani, Rafiq og Martin Kenney (2007), »The next Wave of Globalization: Relocating Service Provision to India«, *World Development*, 35(5): 772-91.
- Eurostat (u.å.), »International sourcing of business functions – Statistics Explained« (besøgt 31.1. 2014) http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_sourcing_of_business_functions#Further_Eurostat_information
- Feenstra, Robert (1998), »Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy«, *The Journal of Economic Perspectives*, 12(4): 31-50.
- Fernandez-Stark, Karina, Penny Bamber og Gary Ge-

- reffi (2011), *The Offshore Services Global Value Chain: Economic Upgrading and Workforce Development*, Durham: Duke University Center on Globalization, Governance and Competitiveness.
- Fröbel, Folker, Jürgen Heinrichs og Otto Kreye (1977), *Die Neue Internationale Arbeitsteilung: Strukturelle Arbeitslosigkeit in Den Industrieländern Und Die Industrialisierung Der Entwicklungsländer*, Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Gereffi, Gary (1994), »The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks« i Gary Gereffi og Miguel Korzeniewicz red., *Commodity chains and global capitalism*, Westport: Praeger, pp. 95-133.
- Gereffi, Gary (2005), »The Global Economy: Organization, Governance, and Development« i Neil Smelser og Richard Swedberg red., *The handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press, pp. 160-82.
- Gereffi, Gary (2014), »Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World«, *Review of International Political Economy*, 21(1): 9-37.
- Gereffi, Gary og Miguel Korzeniewicz (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport: Praeger.
- Gereffi, Gary, John Humphrey og Timothy Sturgeon (2005), »The Governance of Global Value Chains«, *Review of International Political Economy*, 12(1): 78-104.
- Gereffi, Gary og Joonkoo Lee (2012), »Why the World Suddenly Cares About Global Supply Chains«, *Journal of Supply Chain Management*, 48(3): 24-32
- Gibbon, Peter, Jennifer Bair og Stefano Ponte (2008), »Governing Global Value Chains: An Introduction«, *Economy and Society*, 37(3): 315-38.
- Grossman, Gene og Esteban Rossi-Hansberg (2006), »The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore«, Paper præsenteret ved Kansas City's Federal Reserve Bank Jackson Hole-konference, www.kansascityfed.org/publicat/sympos/2006/PDF/8GrossmanandRossi-Hansberg.pdf
- Harvey, David (1989), *The Condition of Postmodernity*, Oxford: Basil Blackwell.
- Henderson, Jeffrey, Peter Dicken, Martin Hess, Neil Coe og Henry Yeung (2002), »Global Production Networks and the Analysis of Economic Development«, *Review of International Political Economy*, 9(3): 436-64.
- Held, David, Anthony G. McGrew, David Goldblatt og Jonathan Perraton (1999), *Global Transformations*, Stanford: Stanford University Press.
- Hirst, Paul, Grahame Thompson og Simon Bromley (2009), *Globalization in Question*, 3. udgave, Cambridge: Polity Press.
- Hopkins, Terence og Immanuel Wallerstein (1977), »Patterns of Development of the Modern World-System«, *Review*, 1(2): 11-145.
- Hopkins, Terence og Immanuel Wallerstein (1986), »Commodity Chains in the World-Economy prior to 1800«, *Review*, 10(1): 157-70.
- Hull Kristensen, Per og Kari Lilja (2011), *Nordic Capitalisms and Globalization: New forms of economic organization and welfare institutions*, Oxford: Oxford University Press.
- Johnson, Robert og Guillermo Noguera (2012), »Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added«, *Journal of International Economics*, 86(2): 224-36.
- Jones, Ronald og Henryk Kierzkowski (2001), »A framework for fragmentation« i Swen Arndt og Henryk Kierzkowski red., *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, New York: Oxford University Press, pp. 17-34.
- Kenney, Martin (2004), *Locating Global Advantage: Industry Dynamics in the International Economy*, Stanford: Stanford University Press.
- Kogut, Bruce (2004), »From Regions and Firms to Multinational Highways: Knowledge and Its Diffusion as a Factor in the Globalization of Industries« i Martin Kenney red., *Locating global advantage: industry dynamics in a globalizing economy*, Stanford: Stanford University Press, pp. 261-84.
- Koopman, Robert, William Powers, Zhi Wang og Shang-Jin Wei (2010), »Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains.« *National Bureau of Economic Research Working Paper Series* No. 16426. (www.nber.org/papers/w16426)
- Krugman, Paul (1997), *Pop Internationalism*, Cambridge: MIT Press.
- Lakhani, Tashlin, Sarosh Kuruvilla og Ariel Avgar (2013), »From the Firm to the Network: Global Value Chains and Employment Relations Theory«, *British Journal of Industrial Relations*, 51(3): 440-72.
- Lanz, Rainer og Sébastien Miroudot (2011), »Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications«, *OECD Trade Policy Working Paper* No. 114, Paris: OECD Publishing.
- Lauridsen, Laurids (1978), »Fagbevægelsen og den

- globale arbejdspladskonkurrence», *Politica*, 10(3): 63-91.
- Lee, Joonkoo (2010), »Global Commodity Chains and Global Value Chains« i Robert Allen Dene-mark red., *The international studies encyclopedia* (Vol V), Malden: Wiley-Blackwell, pp. 2987-3006.
- Mishra, Ramesh (1999), *Globalization and the Welfare State*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Nielsen, Anders og Frederik Pedersen (2013), *Dansk industri har det bedre end sit rygte: Danmark slår Sverige på industrieksport*, København: AE-rådet.
- OECD (2013), *Interconnected Economies*, Paris: OECD Publishing.
- OECD, WTO og UNCTAD (2013), »Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs«, tilgængelig via: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_oecd_wto_2013d1_en.pdf
- Ohmae, Kenichi (1991), *Det Globale Marked*, København: Schultz.
- Perez, Carlota (2002), *Technological revolutions and financial capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Powers, William (2012), »The Value of Value Added. Measuring Global Engagement with Gross and Value-Added Trade«, *World Economics*, 13(4): 19-37.
- Raworth, Kate og Thalia Kidder (2009), »Mimicking »Lean« in Global Value Chains. It's the Workers Who Get Leaned on« i Jennifer Bair red., *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford: Stanford University Press, pp. 165-89.
- Refslund, Bjarke (2012), »International fragmentation af produktionen og vertikal disintegration af styringsformer i produktionskæderne«, Paper præsenteret ved CCWS-CARMA konference »Arbejdsmarked og velfærdsstat«, Sæby, Danmark.
- Refslund, Bjarke (2013), »Udflytning af danske slagteriarbejdspladser – europæisk pres på det danske arbejdsmarked«, *Tidsskrift for Arbejdsliv*, 15(1): 52-71.
- Refslund, Bjarke og Jørgen Goul Andersen (2014), »Offshoring of Jobs and Internationalisation of Production: Empirical investigations of Labour market and Welfare State effects in Denmark and the Nordic countries«, *CCWS-rapport*, Aalborg Universitet.
- Rodrik, Dani (2007), *One Economics, Many Reci-pes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton: Princeton University Press.
- Rugman Alan, Li Jing og Oh Chang Hoon (2009), »Are supply chains global or regional?«, *International Marketing Review*, 26(4-5): 384-95.
- Stopford, John og Louis Wells (1972), *Managing the Multinational Enterprise*, New York: Basic Books.
- Sturgeon, Timothy (2009), »From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization«, i Jennifer Bair red., *Frontiers of commodity chain research*, Stanford: Stanford University Press, pp. 110-35.
- Sturgeon, Timothy (2013), *Global Value Chains and Economic Globalization- Towards a New Measurement Framework*, Bryssel: Eurostat.
- Sturgeon, Timothy og Gary Gereffi (2009), »Measuring success in the global economy: international trade, industrial upgrading, and business function outsourcing in global value chains«, *Transnational Corporations*, 18(2): 1-36.
- Sturgeon, Timothy og Olga Memedovic (2010), »Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy«, *UNIDO Working Paper* 05/2012, Wien: United National Industrial Development Organization.
- Sturgeon, Timothy, Peter Bøgh Nielsen, Greg Linden, Gary Gereffi og Clair Brown (2013), »Direct Measurement of Global Value Chains: Collecting Product- and Firm-Level Statistics on Value Added and Business Function Outsourcing and Offshoring«, i Aaditya Mattoo, Zhi Wang, and Shang-Jin Wei red., *Trade in Value Added: Developing New Measures of Cross-Border Trade*, Washington: Verdensbanken, pp. 289-319.
- Taylor, Phil (2010), »The Globalization of Service Work: Analysing the Transnational Call Centre Value Chain«, i Paul Thompson and Chris Smith red., *Working Life: Renewing Labour Process Analysis*, Basingstoke: Palgrave Macmillan, pp. 244-68.
- Timmer, Marcel, Bart Los, Robert Stehrer og Gaaitzen de Vries (2013), »Fragmentation, Incomes and Jobs: An Analysis of European Competitiveness«, *Economic Policy*, 28(76): 613-61.
- UNCTAD (2013a), *Global Value Chains and Development – Investment and Value Added Trade in the Global Economy*, Genève: UNCTAD.
- UNCTAD (2013b), *World Investment Report 2013*, Genève: UNCTAD.
- Wallerstein, Immanuel og Terence Hopkins (1994),

- »Commodity Chains: Construct and Research«, i Gary Gereffi og Miguel Korzeniewicz red., *Commodity chains and global capitalism*, Westport: Praeger, pp. 17-50.
- Whitley, Richard (2007), *Business Systems and Organizational Capabilities*, Oxford: Oxford University Press.
- Xing, Yuqing og Neal Detert (2010), »How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People's Republic of China«, *ADB Working Paper 257*, Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Zysman, John, Stuart Feldman, Kenji Kushida, Jonathan Murray og Niels Christian Nielsen (2013), »Services with Everything. The ICT-Enabled Digital Transformation of Services« i Dan Breznitz og John Zysman, red., *The Third Globalization: Can Wealthy Nations stay rich in the Twenty-First Century?*, New York: Oxford University Press, pp. 99-129.