

1 Introduktion

I dette papir analyserer vi mobiliteten mellem de regionale markeder for håndværksydelser i Danmark. Dette gøres i kraft af helt unikke danske data, der tillader os at opgøre omfanget og karakteren af handlen med håndværksydelser på tværs af regionale markeder. Spørgsmålet om, hvor mobile/handlede sådanne ydelser egentlig er, er i stigende grad blevet relevant – og er kommet højt på den politiske dagsorden – med den seneste EU-udvidelse, der åbner op for denne type af handel med de østeuropæiske lande.

Det er velkendt, at der eksisterer store prisforskelle på håndværksydelser – og serviceydelser mere generelt – på tværs af forskellige geografiske regioner, fx i Danmark i forhold til i Polen, men også i mindre grad mellem fx København og Sønderjylland. Ifølge den gængse handelsteori burde sådanne forskelle helt (eller delvist) elimineres som følge af handel med disse ydelser og muligvis også reallokering af produktionsfaktorer, altså migration, idet disse må forventes at søge hen hvor aflønningen er størst, se fx. Leamer og Levinsohn (1995). Den internationale handel med serviceydelser er dog langt mindre end den tilsvarende handel med varer, se Lipsey (2006).

En oplagt forklaring på den mindre handel med serviceydelser er, at der internationalt har været en række restriktioner på denne handel (og på migrationen). Kun inden for EU er der således fri bevægelighed af produktionsfaktorer og fri handel med serviceydelser på tværs af lande. Med udvidelsen af EU sker der dog en åbning på dette område (og en ikke uvæsentlig én af slagsen), idet der med de nye landes tilgang opstår markant større prisforskelle end hidtil mellem lande inden for unionen.

Inden for et lands grænser har der ikke været den slags hindringer. Men der er forhold, der bevirker, at handel med håndværksydelser alligevel må forventes at adskille sig fra traditionel handel med varer (se van Welsum, 2003). For det første, fordi selve arbejdskraften, der skal producere ydelsen, i en periode skal flyttes med. Dette giver helt anderledes og sandsynligvis større handelsomkostninger i form af leveomkostninger end ved handel med traditionelle varer. For det andet, fordi det kan være relativt svært for kunderne at få information om kvaliteten af ydelsen inden den er leveret. Denne asymmetriske information må formodes at mindske potentialet for handel.

Umiddelbart vil man derfor forvente, at der selv inden for Danmarks grænser er mange relativt lokale eller segmenterede markeder for håndværksydelser. Dette gør det dog samtidig interessant at se på den handel, der trods alt foregår mellem de regionale markeder. Hvad er omfanget af den, og hvem er det, der "eksporterer" disse ydelser? Med andre ord, hvor mobile/handlede er håndværksydelser i Danmark? I dette papir udnytter vi eksistensen af helt særlige danske data til at få et indblik i dette fænomen, der pga. manglende

data er meget sparsomt belyst i litteraturen, se Lipsey (2006).

I den første del af dette papir kigger vi nærmere på forudsætningerne for interregional handel med håndværksydelser i Danmark. Dvs. hvad kan motivere en sådan handel, og er der umiddelbare tegn i produktions- og prisdata på, at disse forudsætninger er til stede, og at handel derfor finder sted? I analysens anden del udnytter vi data om udbetaling af skattefri rejsegodtgørelse og fradrag på selvangivelsen i forbindelse med udstationering til mere direkte at estimere omfanget og karakteren af denne handel på tværs af regioner. Vi undersøger også, hvad der karakteriserer de firmaer og personer, der eksporterer disse ydelser, samt sammenhængen mellem udstationering og løn.

I analysens første del finder vi, at der er visse tegn på, at interregional handel med håndværksydelser i Danmark finder sted, selvom den jævne geografiske fordeling af produktionen ikke umiddelbart tyder på, at handel kan være motiveret af regionale stordriftsfordele i form af klynger. Til gengæld eksisterer der betydelige regionale prisforskelle, der kan danne basis for handel mellem regionerne på trods af de høje handelsomkostninger – et grundlag som yderligere forstærkes af de skattemæssige subsidier til denne handel. Det viser sig fx, at lønnen til en gennemsnitlig håndværker er 20% højere i København end i Sønderjylland – en forskel, der har været stort set konstant i perioden 1993 til 2004. Det peger således i retning af, at handlen ikke er så udbredt, at de regionale markeder kan opfattes som fuldt integrerede. Dette understøttes også af, at lønningerne over tiden udvikler sig mere forskelligt for geografisk mere adskilte markeder.

Anvender vi vores nye og mere direkte estimater af den interregionale handel, finder vi imidlertid en betydelig handel med håndværksydelser. Der foregår handel ud af både højt lønsområder og lavtlønsområder, hvilket tyder på, at produktdifferentiering forklarer en del af denne handel. Dette understøttes yderligere af, at det er de mest produktive personer i de mest produktive virksomheder – eller de virksomheder der er bedst til at produkt-differentiere – der især deltager i den interregionale handel.¹ Det er dog især håndværkere fra Jylland og Fyn, der sælger til kunder uden for lokalområdet. Dvs. det er især håndværkere, der er lokaliseret i områder, hvor lønningerne er relativt lave, der handler ud af lokalområdet. Under visse forudsætninger finder vi fx, at jyske og fynske murere og tømrere i 2004 leverede mellem 5% og 17% af de håndværksydelser, der blev solgt i København. Den anden vej er handlen betragteligt mindre, idet murere og tømrere fra Sjælland og Lolland-

¹Dette resultat er helt analogt til, at Munch og Skaksen (2006) finder, at det inden for industrien er de mest produktive virksomheder - eller de virksomheder der er bedst til at produkt-differentiere - der eksporterer.

Falster leverer mindre end 2% af det, der bliver solgt af håndværksydelse i Jylland og på Fyn.

Der er ikke noget der tyder på, at den skattefri rejsegodtgørelse og fradraget overkompenserer udstationerede håndværkere for deres omkostninger ved at være udstationeret. Der er til gengæld heller ikke noget, der tyder på, at virksomheder betaler deres medarbejdere ekstra for at være udstationeret. Håndværkere, der er udstationerede, tjener typisk mere, mens de er udstationerede, men dette synes at være et resultat af mere overarbejde og højere kvalifikationer.

Den resterende del af papiret er opbygget som følger: Afsnit 2 præsenterer data, mens vi i afsnit 3 belyser forudsætningerne for og indikationerne på interregional handel med håndværksydelse i Danmark. I afsnit 4 estimerer vi omfanget af denne handel, mens vi i afsnit 5 undersøger karakteren af den. Endelig ser vi i afsnit 6 på sammenhængen mellem udstationering og aflønning. Afsnit 7 konkluderer.

2 Data

Vores primære datakilde er Integreret Database for Arbejdsmarkedsforskning (IDA) fra Danmarks Statistik. IDA indeholder data på individniveau bla. omkring arbejdsmarkedsforhold (løn, beskæftigelse, m.m.) og personlige baggrundskarakteristika (alder, uddannelse, familieforhold, m.m.). Individet er desuden koblet til arbejdssteder, så data kan aggregeres på arbejdsstedniveau, og information om arbejdsstedet kan anvendes på individniveau.

Vi har endvidere data på individniveau for udbetaling af skattefri rejsegodtgørelse og fradrag på selvangivelsen for ekstraomkostninger i forbindelse med udstationering. Disse data kan bruges til at opgøre omfanget af "udedage" og forklares yderligere i afsnit 4. Vi anvender data for årene 1993-2004, idet oplysninger om skattefri rejsegodtgørelse og fradrag for udstationering kun er tilgængelige for disse år.

Vi definerer håndværksydelse som anvendelsen af håndværkere inden for bygge- og anlægsbranchen. I analyserne skelner vi mellem følgende syv typer af håndværkere: tømrere, murere, snedkere, malere, elektrikere, smede, og øvrige bygge- og anlægsarbejdere. Håndværkertyperne er defineret ud fra deres uddannelsesniveau, og vi begrænser os til dem, der er beskæftigede i bygge- og anlægsbranchen.

For at analysere de lokale markeder for håndværksydelse inddeler vi Danmark i lokalområder, hvor vi anvender de gamle amter som afgrænsninger. Dog slår vi Københavns amt sammen med Københavns og Frederiksberg Kommuner, og betegner dette område København. Dette giver os

ialt 14 regioner/lokalområder.

3 Forudsætningerne for interregional handel med håndværksydelser i Danmark

Formålet med dette afsnit er at belyse forudsætningerne for interregional handel med håndværksydelser i Danmark. Er der tegn på, at interregional handel kan finde sted – og finder sted – når vi betragter forskelle i produktion og priser på tværs af danske regioner?

Handel med håndværksydelser kan opstå af flere grunde. For det første, hvis bestemte typer af håndværkere er geografisk koncentreret, vil det være tegn på eksport af håndværksydelser fra områder med relativt mange håndværkere af en bestemt type til områder med relativt få håndværkere af denne type. Dette kunne fx være tilfældet, hvis der er stordriftsfordele i produktionen. Vi vil derfor undersøge, hvorvidt produktionen af forskellige håndværksydelser er karakteriseret ved at foregå i klynger, eller den er spredt forholdsvis jævnt ud geografisk.

For det andet, kan der være så store lønforskelle mellem regionerne, at det kan betale sig for højt-lønsregioner at købe håndværksydelser fra lavtlønsregionerne på trods af de forholdsvis høje handelsomkostninger, der er forbundet med levering af netop håndværksydelser. Derfor undersøger vi, i hvor høj grad lønninger til håndværkere varierer over de forskellige regionale markeder. Vi analyserer også sammenhænge i lønudviklinger på tværs af de forskellige regioner for at afgøre, hvor integrerede de regionale markeder er. Dette giver en yderligere indikation af, hvor mobile (eller handlede) håndværksydelser potentielt er på tværs af regionale markeder.

For det tredje kan håndværksydelser selv inden for en given håndværkstype være differentierede, hvilket kan give anledning til, at samme region både importerer og eksporterer fx tømmerydelser, fordi virksomhederne specialiserer sig i produktionen af visse typer af disse.² Data giver os ikke direkte mulighed for at belyse en sådan specialisering i produktionen i de forskellige regioner. Vi kan dog indirekte få en indsigt i betydningen af dette forhold, når vi analyserer omfanget og retningen af handel mellem regionerne i afsnit 4, samt når vi analyserer, hvad der karakteriserer de virksomheder og håndværkere, der deltager i den interregionale handel i afsnit 5 og 6.

Endelig kan offentlige subsidier til handel med serviceydelser som fx de danske muligheder for skattefri rejsegodtgørelse og fradrag på selvangivelsen

²Dette forudsætter dog typisk også, at der er stordriftsfordele forbundet med produktionen af de forskellige tømmerydelser.

for ekstraomkostninger i forbindelse med udstationering bidrage til at skabe grundlag for (tovejs) handel med håndværksydelser – selv i en situation hvor ingen af de ovennævnte forudsætninger for handel er til stede. Vi vender tilbage til dette aspekt senere.

3.1 Geografisk koncentration

Hvis håndværkerne er lokaliseret i geografiske klynger – eller måske kun et enkelt sted – er det et stærkt tegn på interregional handel med håndværksydelser. Er håndværkerne omvendt forholdsvis jævnt fordelt i Danmark, er det en indikation af, at produktionen og leveringen af ydelsen foregår lokalt. Det er kendt fra studier for USA, at produktionen af visse serviceydelser (fx. forsikring, underholdning og finansielle ydelser) har karakter af at være meget geografisk koncentreret, mens andre er mere jævnt fordelt (se Krugman, 1991). Ved at betragte forskellige mål for den geografiske koncentration af håndværkere forsøger vi derfor at få indblik i hvilke håndværksydelser, der er mest tilbøjelige til at blive handlet på tværs af regioner.³

Figur 1 viser antallet af håndværkere pr. 1000 indbyggere beskæftiget inden for bygge- og anlægsbranchen i de forskellige lokalområder. Vi ser, at der er en ret jævn fordeling af håndværkere, der arbejder inden for bygge- og anlægssektoren i de forskellige lokalområder. Dette er tegn på, at håndværksydelser produceres og leveres lokalt, fordi de har den særlige karakter, at håndværkeren typisk "følger med" leveringen af ydelsen, og der derfor er forholdsvis høje handelsomkostninger.

[Indsæt figur 1 her]

Figur 1 dækker dog over en del (mindre) forskelle imellem de forskellige håndværkertyper. Dette kan illustreres ved at se på variationen over lokalområder i antallet af de syv forskellige håndværkertyper pr. 1000 indbyggere. Tabel 1 præsenterer variationskoefficienterne for 1993, 1998 og 2004:

[Indsæt tabel 1 her]

Vi ser, at den mindste variation findes for malere og elektrikere, mens en større geografisk variation findes for snedkerne. Det er i øvrigt interessant at bemærke, at der ikke er nogen klar tendens til, at spredningen ændrer sig over tiden.

At spredningen er lidt større inden for nogle håndværksgrupper end inden for andre kunne være en første indikation af, at der foregår mere interregional

³Med en lignende tilgang undersøger Jensen og Kletzer (2005) hvilke stillingskategorier i servicesektoren, der er mest udsat for at blive outsourcet.

handel med de typer af håndværksydelser, hvor spredningen er størst. Det behøver dog ikke at være tilfældet. Man kan fx forestille sig, at der er mere efterspørgsel efter murere i områder, hvor der er meget nybyggeri, mens der er mere efterspørgsel efter snedkere i områder, hvor der foregår meget reovering af ældre huse.

3.2 Lønninger og lønudvikling

Selv i en situation med høje handelsomkostninger vil betydelige pris-/lønforskelle på håndværksydelser mellem regionale markeder kunne skabe grundlag for en vis handel med disse ydelser fra lavtlønsområder til højt lønsområder.

Som mål for priserne på håndværksydelser kan vi benytte timelønningerne, idet arbejdskraft udgør langt det væsentligste input. I figur 2 er vist timelønningerne for en gennemsnitlig håndværker i de forskellige regioner i forhold til landsgennemsnittet.

[Indsæt figur 2 her]

Vi ser, at der er betydelige forskelle på timelønningerne i de forskellige områder af Danmark. De højeste timelønninger findes i København, og generelt er lønningerne højere på Sjælland end i de øvrige områder. De laveste lønninger findes på Bornholm og dernæst i Sønderjylland. I 2004 var lønnen til en gennemsnitlig håndværker således ca. 20% højere i København end i Sønderjylland. Det er desuden bemærkelsesværdigt, hvor konstante lønforskellene har været. Hvis vi fx tager forskellen på lønningerne i København og i Sønderjylland, var det også i 1993 tilfældet, at lønningerne var ca. 20% højere i København end i Sønderjylland.

Hvis man ser på de forskellige håndværkertyper, er billedet stort set det samme. Set over hele perioden er der således en ikke ubetydelig forskel på lønningerne mellem de forskellige områder, og den ser ud til på lang sigt at holde sig ret konstant. Det kunne således tyde på, at der er et vist pris-mæssigt grundlag for handel med disse ydelser – i hvert fald fra Vest- til Øst-Danmark. Dette kan i særlig grad være tilfældet, når der som i Danmark ydes skattemæssig kompensation for udgifter i forbindelse med levering af håndværksydelser (udstationering).

Store prisforskelle behøver dog ikke være tilstrækkelige til at skabe handel mellem regionerne, hvis handelsomkostningerne er tilsvarende høje. For at få en yderligere ide om, hvor handlede/mobile håndværksydelser egentlig er, dvs. hvor integrerede de lokale markeder er, kan vi se på graden af korrelation mellem lønændringer i de forskellige områder. Hvis en lønændring i én region spreder sig til andre regioner, er det tegn på, at disse markeder

er tæt integrerede, hvilket indikerer, at håndværksydelse er relativt mobile. Omvendt vil lave korrelationer tyde på en større grad af segmentering.

Til brug for denne analyse beregner vi korrelationer mellem de årlige lønændringer i perioderne 1993-1998 og 1999-2004 for de forskellige håndværkertyper i de forskellige områder. I appendix A er det mere præcist angivet, hvordan disse korrelationer er beregnet.⁴ Et første tegn på, at de regionale markeder ikke er fuldt integrerede, vil være, at lønkorrelationerne er højere mellem markeder, der ligger geografisk tættere på hinanden, end mellem markeder, der ligger langt fra hinanden. For at afgøre, hvorvidt dette er tilfældet, kan vi estimere følgende model:

$$r_{ijht} = \alpha_0 + \alpha_1 TYPE_i + \alpha_2 NABO_{jh} + \alpha_3 PERIODE2_t + \varepsilon_{ijht} \quad (1)$$

hvor r_{ijht} er en logistisk transformation af korrelationskoefficienten mellem lønændringerne i periode t i region i og j i for håndværkstype h (se appendix A for nærmere forklaring). $TYPE_i$ er en vektor af dummyvariable for de forskellige håndværkertyper (*tømrer* er den udeladte kategori), $PERIODE2_t$ er en dummyvariabel for periode 2 (1999-2004), og $NABO_{jh}$ er en dummyvariabel, der angiver hvorvidt der er tale om regioner ("amter"), der grænser op til hinanden. Regioner, der er adskilt af Storebælt, antages ikke at være naboregioner, hvorimod de to regioner, der grænser op til Lillebælt antages at være naboregioner. Hvis markederne er delvist segmenterede, vil vi forvente, at koefficienten til $NABO_{jh}$ er signifikant positiv, således at lønændringer er tættere korrelerede i naboregioner. Resultaterne fra regressionen er angivet i første søjle i tabel 2.

[Indsæt tabel 2 her]

Vi ser for det første, at estimatet på α_2 er stærkt signifikant positivt, hvilket viser, at korrelationen mellem lønændringer i naboregioner er stærkere end mellem andre regioner. For det andet, eftersom estimatet på α_3 ikke er signifikant, betyder det, at der ikke er tegn på, at korrelationerne har ændret sig i de senere år i forhold til tidligere. Endelig viser regressionen også, at lønændringer for fx malere er tættere korrelerede på tværs af regionale markeder end lønændringer for fx murere og tømrere.

En alternativ tilgangsvinkel kunne være at betragte Storebælt som en særlig barriere, der gør, at markederne på samme side af Storebælt er tættere integrerede med hinanden end markeder på hver sin side af Storebælt. For

⁴Beregningerne er inspireret af en metode udviklet af Frankel og Rose (1998), hvor det testes, hvorvidt international handel giver tættere korrelerede konjunkturcykler. I Andersen, Haldrup og Sørensen (2000) benyttes samme metode til at analysere, hvorvidt international handel giver tættere korrelerede lønninger.

at undersøge dette kan vi i ovenstående regression erstatte $NABO_{jh}$ med $STOREBÆLT_{jh}$, som er en dummy for om to regioner ligger på samme side af Storebælt.⁵ Resultaterne fra denne regression fremgår af den anden søjle i tabel 2.

Vi ser, at estimatet på α_2 igen er signifikant positivt, men betragteligt mindre end i den foregående analyse. Det støtter, at lønændringer i regioner på samme side af Storebælt er tættere korrelerede, men samtidig mindre end lønændringer i naboregioner. Resultaterne tyder altså på markeder, der ikke blot er segmenteret af Storebælt, men til en vis grad også inden for fx Jylland.

Samlet set peger analyserne i dette afsnit på, at der er et vist grundlag for interregional handel med håndværksydelse i Danmark. Den geografiske spredning af produktionen tyder dog ikke umiddelbart på, at handel er motiveret af regionale stordriftsfordele. Omvendt tyder de betydelige prisforskelle mellem regionale markeder på, at der kan være en vis handel med håndværksydelse fra lavtløns- til højt lønsområder; noget der kan forstærkes af de skattemæssige subsidier til denne type af handel. Den lavere korrelation mellem lønudviklinger på markeder, der ligger længere væk for hinanden rent geografisk tyder dog samtidig på, at handlen ikke er så udbredt, at de regionale markeder er blevet fuldt integrerede.

4 Handlen med håndværksydelser

I denne sektion vil vi se på den handel med håndværksydelser, der foregår ud af de forskellige regionale markeder. Tidligere har det været umuligt at opgøre denne handel, da den ikke registreres direkte. Skattelovgivningen giver imidlertid mulighed for inddirekte at måle en del af denne handel og dermed estimere denne handels andel i den samlede produktion.

4.1 Opgørelse af handlen

Nøglen til opgørelsen af den interregionale handel er, at handel med håndværksydelser forudsætter, at arbejdskraften (håndværkeren) midlertidigt udstationeres på leveringsadressen. Og hvis en person i forbindelse med en udstationering har ekstraomkostninger til kost og logi (det vil i praksis sige at han/hun skal overnatte uden for hjemmet), kan vedkommende modtage skattefri kompensation. Denne kompensation kan opnås på tre måder:

1. Ved udbetaling af *skattefri rejsegodtgørelse* fra arbejdsgiveren efter faste satser vedtaget af Ligningsrådet.

⁵Da Bornholm ligger ret isoleret, antages det, at Bornholm hverken tilhører området vest eller øst for Storebælt.

2. Ved *refusion efter udlæg* efter regning fra arbejdsgiveren.
3. Ved *fradrag på selvangivelsen* efter faste satser vedtaget af Ligningsrådet.

De faste satser vedtaget af Ligningsrådet, der både gælder ved udbetaling af skattefri rejsegodtgørelse fra arbejdsgiveren og ved fradrag på selvangivelsen er gengivet i tabel 3.

[Indsæt tabel 3 her]

Når der benyttes faste satser som under punkt 1 og 3, registreres udbetalingen af skattemyndighederne, mens dette ikke er tilfældet ved refusion efter udlæg. Da satserne er forholdsvis attraktive at benytte for udstationerede håndværkere, vurderes den manglende registrering af refusion efter udlæg som værende af forholdsvis begrænset omfang. Der er naturligvis betingelser, der skal være opfyldt for at opnå enten skattefri rejsegodtgørelse eller fradrag. Disse betingelser samt de væsentligste ændringer, der har været i reglerne i den periode, vi betragter, er kort opsummeret i appendix B.

Som det fremgår af tabel 3, så har de nominelle satser været støt stigende, mens de reale satser (den nominelle sats i forhold til den gennemsnitlige timeløn) kun har været svagt stigende – især i de senere år – således at den i 2004 udgjorde ca. 3 timelønninger. Den skattemæssige værdi af fradraget eller godtgørelsen er dog kun mellem 1/3 og 2/3 heraf.⁶

Oplysningerne om *skattefri rejsegodtgørelse* og *fradrag på selvangivelsen* kan benyttes til at estimere omfanget af udstationering. Da reglerne er således, at man enten kan få skattefri rejsegodtgørelse fra arbejdsgiveren eller fradrag på selvangivelsen kan de to beløb for den enkelte person adderes.⁷ Ved at dividere det resulterende beløb med de faste satser pr. rejsedag fås et estimat på omfanget af rejsedage (eller "udedage") for hver enkelt person og dermed et estimat på omfanget af den interregionale handel med håndværksydelser, idet den største del af denne handel må antages at forudsætte udstationering med overnatning.

I forbindelse med opgørelsen af fradrag på selvangivelsen er der det problem, at indberetningen sker under rubrikken "øvrige lønmodtagerudgifter",

⁶Ligningsmæssige fradrag som fx rejseudgifter fradrages i 2004 kun i amts-, kommune- og kirkeskatten, hvorved den skattemæssige værdi af fradraget bliver omkring 30-35% afhængig af de lokale skattesatser. Den skattemæssige værdi af rejsegodtgørelsen er knapt så entydig, men hvis vi forestiller os, at individet modtager skattefri godtgørelse i stedet for almindelig løn, således at arbejdsgiverens fortjeneste er upåvirket, så sparer lønmodtageren marginals-katten, som for de højst lønnede er ca. 63%.

⁷Det er også tilfældet, at hvis arbejdsgiveren udbetaler mindre i skattefri rejsegodtgørelse end bestemt ved de faste satser, så kan den ansatte fradrage differencen på selvangivelsen.

der også omfatter andre udgifter end rejseudgifter, der har været nødvendige for arbejdets udførelse. Det drejer sig især om kursusudgifter og telefonudgifter. I specielle tilfælde kan der desuden være fradrag til beklædning, arbejdsværelse, computer, faglitteratur m.m. Det forekommer dog rimeligt at antage, at for håndværkere består "øvrige lønmodtagerudgifter" i langt overvejende grad af rejseudgifter. Men i det omfang andre udgifter optræder under denne rubrik, vil det naturligvis give en opadrettet bias på vores estimat på antallet af udedage.

En række andre forhold bevirker imidlertid, at vores estimat på omfanget af *reelle* udedage samlet set vil være konservativt. For det første får man kun fradrag, hvis beløbet overstiger en given bundgrænse. I appendix B findes en tabel med størrelserne af denne bundgrænse i de forskellige år. I de følgende beregninger vil vi antage, at for de personer, der ikke har fået registreret noget fradrag, har der ikke været nogen rejseaktivitet udover, hvad der kan udledes af en eventuel udbetalt skattefri rejsegodtgørelse. For de, der har fået registreret et fradrag, anvendes det registrerede fradrag plus bundgrænsen.

For det andet, har vi som nævnt ikke data på *refusion efter udlæg*, hvorved rejseaktivitet under denne regel ikke medregnes. For det tredje gælder reglerne ovenfor kun for lønmodtagere. Dvs. selvstændiges rejseaktivitet medregnes ikke. For det fjerde dividerer vi de udbetalte og fratrukne beløb med de fulde satser, selvom nogle personer i perioder kun har haft ret til reducerede satser (se appendix B). For det femte, fanger tallene ikke de folk der pendler dagligt til et fjerntliggende arbejdssted i forbindelse med levering af en håndværksydelse.

4.2 Omfanget af handlen

Tabel 3 viser også det samlede omfang af udbetalt skattefri rejsegodtgørelse og fradrag på selvangivelsen for hver af de syv håndværkertyper i perioden 1993-2004. Som vi kan se af tallene, er udbetaling af skattefri rejsegodtgørelse den hyppigst anvendte metode, hvilket kan hænge sammen med, at skatteværdien af rejsegodtgørelse er potentielt højere (se fodnote 6). De problemer, der således knytter sig til opgørelsen af udedage som følge af fradrag på selvangivelsen, vurderes derfor som relativt begrænsede, da eventuel støj herfra kun i begrænset omfang vil påvirke opgørelsen af det totale omfang af reelle udedage. Samlet set vil det resulterende estimat på omfanget af reelle udedage dog være relativt konservativt.

I figur 3 er vist udviklingen i det gennemsnitlige antal udstationerede dage for håndværkere i de forskellige regioner.

[Indsæt figur 3 her]

Vi ser, at der er en klar tendens til, at håndværkere i jyske amter er mere udstationerede end håndværkere på Sjælland. Endnu lavere ligger dog håndværkere på Bornholm. Der er desuden et markant højere niveau af udedage i de første 3-4 år af den betragtede periode, hvilket kan hænge sammen med en generelt højere arbejdsløshed i de år og dermed et større incitament til at søge arbejdsopgaver i udlandet. Det relativt konstante niveau for København tyder dog på, at det ikke er fx andre lønmodtagerfradrag, der initialt "forurener" vores estimer. Det yderligere fald omkring 1998-99 kan meget vel tænkes at skyldes ibrugtagningen af Storebæltsbroen, der kan have resulteret i et ændret mønster med hensyn til, hvornår man er udstationeret, og hvornår man dagligt pendler mellem hjem og arbejdssted. Perioden fra 1999 og frem afspejler i øvrigt en langt mere stabil udvikling end de tidligere år.

En yderligere opdeling af udedage på håndværkertyper og regioner er givet i Tabel 4. Tabellen bekræfter, at udstationering benyttes mere blandt jyske håndværkere end blandt sjællandske. Desuden er smede og tømrere de mest udstationerede grupper, mens de mindst udstationerede er malerne. Her er det i øvrigt interessant at bemærke, at malerne også var den håndværkstype, hvor der var den mest jævne geografiske fordeling af produktionen (jf. tabel 1).

[Indsæt tabel 4 her]

At antallet af udedage er størst i de jyske og fynske "lavtlønsområder" tyder på, at handlen med håndværksydelser i høj grad er motiveret af prisforskelle. Det faktum, at ikke kun håndværkere fra lavtlønsområder, men også håndværkere fra fx København er udstationerede, tyder dog på, at produktdifferentiering eller de danske subsidier i form af skattefradrag/-frihed også spiller en rolle. I de første kolonner af tabel 5 har vi opjort hvor meget eksporten af håndværksydelser fylder i produktionen i henholdsvis Øst- og Vest-Danmark. I Vestdanmark ligger estimatet for 2004 på 2,4-6,1%, mens eksporten kun udgør 1,5-4,1% i Østdanmark. Tidligere i den betragtede periode har tallene for især Vestdanmark været dobbelt så store. Som vi skal argumentere for nedenfor, er dette i øvrigt konservative estimer.

Et andet interessant spørgsmål er naturligvis, hvor meget udstationering bidrager til udbuddet af håndværksydelser i de forskellige områder? Kan vi fx sige noget om, hvor meget de jyske håndværkere "fylder" på Sjælland og evt. i København? Lad os i første omgang betragte Jylland og Fyn som ét område og Sjælland og Lolland-Falster som et andet område. Lad os yderligere antage, at al udstationering fra Jylland og Fyn er til Sjælland og Lolland-Falster og omvendt. Den totale mængde håndværksydelser, der leveres på Sjælland og Lolland-Falster, kan nu måles som den totale beskæftigelse på Sjælland

og Lolland-Falster plus udstationeringen af håndværkere fra Jylland og Fyn minus udstationeringen af håndværkere fra Sjælland og Lolland-Falster. Hvis udstationeringen af jyske og fynske håndværkere derefter sættes i forhold til den totale mængde håndværksydelse får vi et udtryk for, hvor meget jyske og fynske håndværkere bidrager til udbuddet af håndværksydelse på Sjælland og Lolland-Falster. På tilsvarende måde kan vi beregne, hvor meget håndværkere fra Sjælland og Lolland-Falster bidrager til udbuddet af håndværksydelse i Jylland og på Fyn. Søjle 3 og 4 i tabel 5 viser disse beregninger for 2004. Vi ser for det første, at håndværkere fra Jylland og Fyn fylder langt mere på Sjælland og Lolland-Falster end omvendt. Således udgør det jysk-fynske udbud af tømrere over 5,5% på Sjælland og Lolland-Falster, mens tømrere fra Sjælland og Lolland-Falster kun fylder knapt 2% i Jylland og på Fyn.

I søjle 5 og 6 er det vist, hvordan nettoudstationeringen – dvs forskellen mellem indstationeringen og udstationeringen – bidrager til udbuddet af håndværksydelse. Vi ser, at udstationering har en forholdsvis stor positiv nettoeffekt på Sjælland og Lolland-Falster, mens der er en negativ nettoeffekt i Jylland og på Fyn.

Da det især er i København, at prisniveauet på håndværksydelse er højt, forekommer det sandsynligt, at jysk-fynske håndværkere primært tager til hovedstaden. Derfor har vi i den næstsidste søjle antaget, at jyske og fynske håndværkere kun arbejder i København, og det er da beregnet, hvor meget de der bidrager til udbuddet af håndværksydelse. Under denne antagelse ser vi, at fx jyske og fynske tømrere udgør godt 17% af udbuddet i hovedstaden. I den sidste søjle ser vi, at dette giver en nettoeffekt af udstationering af tømrere i hovedstaden på godt 15%.

[Indsæt tabel 5 her]

Af tabellen kan vi også se, at det især er murere, tømrere og smede fra Jylland og Fyn, der "fylder" på Sjælland og Lolland-Falster. Til gengæld er der kun meget få jysk-fynske malere.

Som nævnt er der en række grunde til at tro, at det estimerede omfang af reelle udedage er relativt konservativt. Det betyder, at de beregnede bidrag fra udstationering til udbuddet af håndværksydelse vil være underestimeret. Omvendt betyder antagelsen om, at alle de jysk-fynske udedage anvendes på Sjælland eller i København, at estimatet på bidraget bliver for højt. Fx er det en mulighed, at de i et vist omfang udstationeres i udlandet eller inden for Jylland-Fyns området. Til gengæld har vi heller ikke indstationeringen af udlændinge med i vores beregninger af hvor meget handlen fylder i det regionale udbud. Under alle omstændigheder tyder analysen på en betragtelig

handel med disse ydelser på tværs af de danske regioner – en handel der synes at være drevet af de eksisterende prisforskelle kombineret med produktdifferentiering og/eller skattesubsidier. I de følgende afsnit prøver vi at belyse dette yderligere.

5 Hvem eksporterer håndværksydelser?

Foregående afsnit dokumenterede en betragtelig (interregional) handel med håndværksydelser i Danmark. I indeværende afsnit kigger vi nærmere på, hvem der leverer disse ydelser. Er det jævnt fordelt, eller er der virksomheder og individer, der specialiserer sig i denne "handel" med håndværksydelser?

Figur 4 og 5 viser, hvordan eksporten, dvs. antallet af udedage, fordeler sig på tværs af henholdsvis individer og arbejdssteder i 2004. Som vi kan se, så har langt størstedelen af håndværkerne (omkring 70%) og arbejdsstederne (omkring 50%) ingen registrerede udedage. Blandt de personer og arbejdssteder, der har registrerede udedage, har de fleste relativt få (<20), men der er også en betydelig andel med over 100 udedage. Faktisk er der en mindre "pukkel" af individer med 271-280 estimerede udedage.

[Indsæt figur 4 og 5 her]

Det billede, der umiddelbart tegner sig, er altså en vis specialisering i handel både på individ- og arbejdsstedsniveau. Dette kunne indikere, at handlen i et vist omfang er drevet af produktdifferentiering i den forstand, at visse virksomheder producerer særlige ydelser der efterspørges over hele landet. I det følgende prøver vi at afgøre, hvad der karakteriserer de individer/firmaer, der vælger at eksportere håndværksydelser ud af lokalområdet. Dette gøres ved at estimere Tobit modeller på både arbejdssteds- og individniveau, hvor den afhængige variabel er antallet af udedage (pr. ansat når estimationen er på arbejdsstedsniveau).⁸

De forklarende variable, der anvendes i regressionerne er en række arbejdssteds-karakteristika: antal ansatte og gennemsnitlig alder, erfaring og tenure blandt de ansatte håndværkere på arbejdsstedet samt andelen af mænd. I regressionerne på individniveau inkluderes endvidere en række individkarakteristika, herunder dummyvariable for alder og børn i forskellige aldersgrupper samt erfaring og tenure. Endelig inkluderes dummyvariable for håndværkertype, år og region. Yderligere forklaring af variable findes i appendix C.

⁸En Tobit model anvendes fordi der er en stor gruppe med værdien nul for den afhængige variabel.

[Indsæt tabel 6 her]

Vi ser, at især større arbejdssteder har mange udedage pr. person. Endvidere er det især arbejdssteder, der er karakteriseret ved håndværkere med lav tenure. Dvs. estimaterne tyder på, at udstationerede arbejdssteder har større udskiftning blandt deres ansatte håndværkere. Individregressionerne peger desuden på, at det især er ugifte, barnløse håndværkere i alderen 30-50 år, og med lav tenure, der har mange udedage. Samlet set bekræfter regressionerne derfor billedet af en vis specialisering i eksport – både blandt store arbejdssteder med kortere ansættelsesforhold men også blandt relativt nyansatte individer med lave transportomkostninger, dvs. ugifte og barnløse.

Groft sagt kan vi tale om tre grupper af individer/arbejdssteder. "De ikke-eksporterende", dvs. dem uden udedage, "deltidseksportørerne", dvs. dem med begrænsede udedage (<100), og "fuldtidseksportørerne", dvs. dem med mange udedage (>100). Et alternativ til Tobit estimationerne kunne derfor være at estimere multinomial logit modeller, hvor den afhængige variabel kan antage tre forskellige værdier svarende til de tre grupper af individer og arbejdssteder. Resultaterne fra disse regressioner kan findes i appendix C. De viser imidlertid det samme billede som Tobit regressionerne ovenfor.

6 Løn og udstationering

I afsnit 5 så vi på hvilke firmaer og personer, der leverer eksporten af håndværksydelse. I indeværende afsnit ser vi på, hvordan udstationering påvirker individernes aflønning. Skal de udstationerede personer kompenseres i form af højere løn end deres ikke-udstationerede kolleger for de ekstra omkostninger, der er forbundet med udstationeringen? Det drejer sig om omkostninger til kost og logi, men også omkostninger af ikke-pekuniær art såsom ubehag ved at opholde sig uden for eget hjem og adskilt fra familien kan spille en rolle. Eller er den skattefrie godtgørelse og/eller fradraget på selvangivelsen en tilstrækkelig kompensation?

Hvis de udstationerede håndværkere er villige til at påtage sig arbejde til en løn, der er lavere end lønnen i forbindelse med arbejde, der ikke kræver udstationering, så er det tegn på, at den skattefrie godtgørelse og fradraget overkompenserer dem for deres omkostninger. Omvendt, hvis omkostningerne ved udstationering er højere, vil håndværkerne forlange en højere løn, hvis der er udstationering i forbindelse med et arbejde.⁹

⁹Siden 1994 har direkte reduktion i lønnen i forbindelse med udbetaling af skattefrie rejsegodtgørelse ikke været tilladt. Det forhindrer dog ikke, at en håndværker kan acceptere en generelt lavere løn, hvis det forventes, at der er en del udstationering forbundet med

Der kan dog også være andre årsager til, at lønnen for udstationerede kan afvige fra lønnen for ikke-udstationerede. Det kan være, at udstationerede personer adskiller sig ved at være mere eller mindre produktive end andre, eller det kan være, at udstationerede virksomheder betaler særligt høje eller lave lønninger. Munch og Skaksen (2006) finder fx, at eksporterende virksomheder betaler højere lønninger, mens Malchow-Møller, Markusen og Schjerning (2007) viser, at udenlandsk ejede virksomheder også betaler højere lønninger. Resultaterne i tabel 6 tyder på, at både de virksomheder, der udstationerer, og de personer, der bliver udstationeret skiller sig ud.

I tabel 7 nedenfor præsenteres resultater fra en standard Mincer lønregression, hvor vi på venstresiden i regressionen har timelønnen.¹⁰ Som forklarende variable benyttes de sædvanlige individkarakteristika (jf. afsnit 5), størrelsen af arbejdsstedet (antal ansatte), samt dummyvariable for regioner, håndværkertyper og år. Desuden inkluderes en dummy for, hvorvidt personen har haft imellem 1 og 25 udedage i året, og en dummy for, hvorvidt personen har haft over 25 udedage.

I den første søjle i tabel 7 vises resultatet fra en almindelig OLS regression. Vi ser her, at der er en lønpræmie ved udedage, og at præmien er klart størst ved mange udedage. En person med mere end 25 udedage får således en timeløn, der er 11% højere end personer, der ikke udstationeres, mens en person med mindre end 25 dage får ca. 2,7% mere.

[Indsæt tabel 7 her]

I den anden søjle er vist resultatet af en regression med "fixed effects" på arbejdsstedsniveau, dvs. der er kontrolleret for uobserverbare arbejdssteds-karakteristika. Vi ser igen, at personer, der har udedage får en signifikant højere løn end andre. Det er dog vigtigt, at bemærke, at de estimerede effekter af udedage er markant lavere i anden søjle (henholdsvis 7,3% og 1,3%) end i første. Det viser, at en væsentlig årsag til, at udstationerede personer modtager en højere løn end andre, er, at de virksomheder, der udstationerer, betaler generelt højere lønninger til deres ansatte. Når disse virksomheder kan betale højere lønninger tyder det på, at de enten er mere produktive end andre virksomheder¹¹, eller som følge af produktdifferentiering er i stand

jobbet.

¹⁰Timelønsvariablen der benyttes i dette afsnit er baseret på indberetninger fra arbejdsgiverne ("Lønstatistikens serviceregister"). Det har den fordel at der kan tages højde for overarbejde, idet information herom også oplyses af arbejdsgiveren. Ulempen er at arbejdssteder med færre end 10 ansatte ikke indgår i datamaterialet.

¹¹Dette er helt i overensstemmelse med Melitz (2003), der i en teoretisk model viser, at eksporterende virksomheder er en selektion af de mest produktive virksomheder. Malchow-Møller, Markusen og Schjerning (2007) viser endvidere, at de mere produktive virk-

til at tage en højere pris for det, de producerer. De estimerede effekter af udedage er dog fortsat signifikante i anden søjle, hvilket viser, at inden for udstationerede virksomheder, er det også de udstationerede personer, der tjener mest.

For at afklare, hvorvidt det er noget specielt ved de udstationerede personer, der gør, at de får højere lønninger, eller de højere lønninger skyldes, at de er udstationerede, viser vi i tredje søjle i tabel 7 resultatet af en regression, hvor der er anvendt såkaldte ”job-spell fixed effects”, dvs. fixed effects på både arbejdssteds- og individniveau. Koefficienterne til udedage er fortsat signifikant positive (1,6% og 0,4%), men de er langt mindre end koefficienterne i anden søjle. Personer, der er udstationerede, får altså højere løn, både fordi de er særligt produktive generelt set, men tilsyneladende også fordi de er udstationerede.

I de tre regressioner ovenfor har vi som den afhængige variabel benyttet en timeløn, der er beregnet på basis af et antal timer svarende til en normal arbejdsuge. Dette minder om det timelønsbegreb, der anvendes i IDA, men har den ulempe, at hvis en person har meget overarbejde, vil det give sig udslag i en højere timeløn.¹² For at forsøge at tage højde for dette rapporteres der i fjerde søjle resultatet af en regression, hvor der som afhængig variabel benyttes en timeløn, hvor der er korrigeret for dette. Ligesom ved estimation af koefficienterne i tredje søjle, er der anvendt ”job-spell fixed effects”. Vi ser nu, at koefficienterne til udedage bliver meget små og ikke længere er signifikante på henholdsvis 1% og 10%-niveau, hvilket tyder på, at lønnen ikke stiger som følge af udstationering.

Vi kan konkludere, at udstationerede håndværkere umiddelbart får højere løn end andre håndværkere. Det skyldes dog i høj grad, at udstationerede virksomheder generelt set betaler deres medarbejdere højere løn, samt at de personer, der bliver udstationeret, er personer der typisk tjener mere end andre – uafhængigt af om de er udstationerede eller ej. Med andre ord, det er især højproduktive eller produktifferentierende virksomheder, der udstationerer, og det er især højproduktive personer, der bliver udstationeret. Der er til gengæld ikke noget der tyder på, at skattegodtgørelsen og/eller fradraget overkompenserer udstationerede håndværkere for deres omkostninger ved at være udstationeret – dvs. der er ikke noget, der tyder på, at virksomheder benytter skattesubsidiet som et (netto)substitut for løn. Der er til gengæld heller ikke noget, der tyder på, at virksomheder betaler deres medarbejdere ekstra for at være udstationerede. Håndværkere der er udsta-

somheder også kan udbetale højere lønninger selv i et kompetitivt arbejdsmarked.

¹²Hvis IDA timelønnen anvendes i stedet således, at også arbejdssteder med mindre end 10 ansatte kan medtages, fås resultater svarende til dem i søjle 1-3.

tionerede tjener typisk mere, mens de er udstationerede, men dette synes at være et resultat af mere overarbejde og højere kvalifikationer.

Men kan vi være sikre på, at det resultat, at antallet af udedage ikke påvirker lønnen inden for et ansættelsesforhold (jf. søjle 4), ikke blot skyldes, at det for nogle ansættelsesforhold er aftalt, at de giver både højere løn og flere udedage – selvom lønnen ikke løbende tilpasses antallet af udedage, bla. fordi det sidstnævnte ikke er tilladt? Dette kunne være forklaringen på, hvorfor vi ikke finder nogen effekt af udedage, når vi kontrollerer for uobserverbare job-spell karakteristika. Det faktum, at effekten af udedage stort set også forsvinder, hvis vi blot har fixed effects på individniveau (resultater er ikke rapporteret i tabellen) tyder imidlertid på, at selv når individet skifter fra ét ansættelsesforhold til et andet med flere/færre udedage, så påvirkes lønnen ikke.

7 Konklusion

I dette papir har vi forsøgt at belyse et hidtil relativt uberørt område: Handel med håndværksydelser (og serviceydelser mere generelt) på tværs af lokalområder. En række forhold bevirker, at handel med serviceydelser mellem forskellige lande og regioner må forventes at være betragetlig mindre end handel med varer. For det første, fordi der er langt større handelsomkostninger forbundet med denne type af handel, og for det andet fordi der internationalt har været restriktioner på denne handel.

Østudvidelsen af EU åbner imidlertid op for helt nye perspektiver i den internationale handel med serviceydelser inden for EU, idet der nu rent prismæssigt er opstået langt større potentiale for en sådan handel. Kravet om, at østeuropæere, der får arbejde i Danmark, skal ansættes på danske overenskomstmæssige vilkår, vil lægge en naturlig dæmper på incitamenterne til "traditionel" migration. Omvendt gør det det relativt mere attraktivt for østeuropæiske virksomheder at benytte sig af udstationering, dvs. handel med serviceydelser, som der også er åbnet op for i forbindelse med østudvidelsen. Disse udstationerede medarbejdere er nemlig ikke omfattet af krav om ansættelse på danske overenskomstmæssige vilkår. For at kunne skønne over det potentielle omfang af denne handel er det nødvendigt at vide hvor mobile (dvs. hvor "handlede") sådanne serviceydelser er. Dette papir giver nogle første svar på dette spørgsmål.

Vi finder følgende:

- Der er store prisforskelle på håndværksydelser i forskellige områder af Danmark. Timelønnen for en gennemsnitlig håndværker er således 20% højere i København end i Sønderjylland.

- Markederne for håndværksydelser er i høj grad lokale. Der er dog en vis sammenhæng mellem prisudviklingen på disse lokale markeder – især mellem markeder, der er lokaliseret tæt på hinanden.
- Der foregår også en del handel med håndværksydelser, der leveres over så store afstande, at det kræver udstationering. Denne handel foregår især ud af lokalområder i Jylland og på Fyn, hvor lønningerne er relativt lave. Der er dog også en vis handel ud af "højtlønsområder" som fx København.
- Jyske og fynske håndværkere leverer en betragtelig større andel af håndværksydelserne på Sjælland end sjællandske håndværkere leverer i Jylland og på Fyn. Under visse forudsætninger finder vi, at fx jyske og fynske murere og tømrere har en markedsandel på mellem 5% og 17% i København. Sjællandske murere og tømrere har til gengæld under 2% af markedet i Jylland.
- Levering af håndværksydelser, der kræver udstationering foretages især af relativt store virksomheder.
- De personer, der udstationeres er især personer, der formodentlig har relativt lave omkostninger ved at være væk fra eget hjem. Det er således især ugifte, barnløse håndværkere i alderen 30-50, der udstationeres.
- Udstationerende virksomheder betaler generelt højere lønninger end andre virksomheder. Dette tyder på, at de udstationerende virksomheder enten er mere produktive end andre virksomheder, eller de er bedre til at produktdifferentiere.
- De personer, der udstationerede synes også at være mere produktive end andre.
- Der er ikke noget, der tyder på, at udstationerende virksomheder benytter skattesubsidiet som et (netto)substitut for aflønning af udstationerede håndværkere.

A Beregning af lønkorrelationer

Først beregnes årlige lønændringer for hver af de syv håndværkertyper i hver af de 14 regioner. En årlig lønændring beregnes som logaritmen til gennemsnitslønnen i år $s + 1$ minus logaritmen til gennemsnitslønnen i år s .

Dernæst beregnes korrelationer mellem lønændringer for den samme type af håndværkere for hvert par af regioner for hver af de to perioder: 1993-1998 og 1999-2004. Korrelationskoefficienten, ρ_{ijht} , er således korrelationen mellem lønændringerne i regionerne i og j for håndværkstype h i periode t , hvor $t = 1, 2$ (svarende til de to perioder). Med 14 regioner og 7 håndværkertyper giver det i alt $\frac{1}{2} \cdot 14 \cdot 13 \cdot 7 \cdot 2 = 1272$ observationer.

I forbindelse med regressionsanalysen i sektion 3 er det nødvendigt at benytte en transformation af korrelationskoefficienten, ρ_{ijht} , da denne kun antager værdier mellem -1 og 1 . Vi anvender derfor følgende skalerede logistiske transformation:

$$r_{ijht} = \log \left(\frac{\frac{\rho_{ijht}+1}{2}}{1 - \frac{\rho_{ijht}+1}{2}} \right) \quad (2)$$

som kan antage værdier mellem $-\infty$ og ∞ ; se Andersen, Haldrup og Sørensen (2000) for yderligere detaljer.

B Skattefri rejsegodtgørelse og fradrag

En væsentlig betingelse for at opnå enten skattefri rejsegodtgørelse eller fradrag på selvangivelsen er, at udstationeringsstedet ikke må have karakter af fast arbejdssted. Det betyder i praksis, at arbejdet på et bygge- og anlægsprojekt ikke må vare mere end 12 måneder. Desuden gælder reglerne kun for lønmodtagere.

Fradrag på selvangivelsen kan enten foregå efter dokumenterede udgifter eller faste satser, hvor de sidstnævnte vurderes at være så attraktive og administrativt enklere, at de udgør den langt overvejende del. Dagssatsen består af én sats for kost og én sats for logi. I nogle af de tidligere år (før 1999) har det dog forholdt sig således, at satserne nedsættes efter en given periode på det samme arbejdssted, en nedsættelse der imidlertid kan omgås ved midlertidigt arbejde andetsteds.

Fradraget på selvangivelsen kan kun opnås hvis beløbet overstiger en given bundgrænse. I følgende tabel er udviklingen i denne bundgrænse angivet:

[Indsæt tabel B.1 her]

Der har været større ændringer i reglerne for opnåelse af skattefri rejsegodtgørelse i 1994, 1997 og 1999. I 1994 ændrede man blandt andet reglerne, så det ikke længere var tilladt at reducere den almindelige løn i forbindelse med udbetaling af skattefri rejsegodtgørelse. En større ændring i reglerne blev vedtaget i 1997, hvor det blandt andet blev vedtaget, at udgifter til logi kun kunne fradrages efter dokumentation af faktiske udgifter. Disse ændringer skulle gælde fra 1. april 1999. I december 1999 bliver en ny lov dog vedtaget, som stort set ophæver ændringerne, der blev vedtaget i 1997 med tilbagevirkende kraft for hele 1999. Dvs. der har i hele den periode vi ser på været mulighed for at benytte faste satser. Man skal dog være opmærksom på, at fra 1. april 1999 og året ud forventede folk ikke, at der var faste satser for logi.

C Variable og ML regressioner til afsnit 5

I regressionerne i afsnit 5 anvendes en række variable på arbejdssteds- og individniveau. På arbejdsstedsniveau drejer det sig om: *Log(ansatte)*, der er logaritmen til antallet af samtlige ansatte på arbejdsstedet i november det pågældende år; *gennemsnitlig alder*, *gennemsnitlig erfaring* og *gennemsnitlig tenure* er henholdsvis den gennemsnitlige alder, erfaring og tenure blandt de ansatte håndværkere på arbejdsstedet i november. Tilsvarende er *andel mænd* opgjort som andelen af mænd blandt de ansatte håndværkere i november.

På individniveau drejer det sig om: *Gift*, som er en dummy for om personen er gift; *børn 0-6 år* og *børn 7-14 år*, som er dummyvariable for om individet har børn i de respektive aldersgrupper. *Alder 25-29*, *alder 30-39*, *alder 40-49*, *alder 50-59* og *alder 60+* er tilsvarende dummyvariable for personens alder (hvor "under 25 år" er den udeladte kategori). *Erfaring* og *tenure* er individets erfaring og tenure målt i år, mens *ansat siden 1980* er en dummy for om ansættelsen på arbejdsstedet går længere tilbage end 1980 (det første år i vores data). Endelig er *fuldtidsansat* en dummy for om individet er fuldtidsansat.

I tabellen nedenfor præsenteres resultaterne fra de omtalte multinomial logit regressioner i afsnit 5.

[Indsæt tabel C.1 her]

References

- [1] Andersen, T.M., N. Haldrup og J.R. Sørensen (2000): "Labour Market Implications of EU Product Market Integration", *Economic Policy*, 30, 105-133.
- [2] Frankel, J.A. og A.K. Rose (1998): "The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria", *Economic Journal*, 108, 1009-1025.
- [3] Jensen, B. og L. Kletzer (2005): "Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Offshoring", in L. Brainard and S.M. Collins (ed.) *Offshoring White-Collar Work – Issues and Implications*, Brookings Trade Forum.
- [4] Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, MA.
- [5] Leamer, E.E. and J. Levinsohn (1995): "International Trade Theory: The Evidence", in G.M. Grossman & K. Rogoff (ed.) *Handbook of International Economics*, Vol. 3, Elsevier, 1339-1394.
- [6] Lipsey, R.E. (2006): "Measuring International Trade in Services", NBER working paper no. 12271.
- [7] Malchow-Møller, N., J.R. Markusen og B. Schjærning (2007): "Foreign Firms, Domestic Wages", NBER Working Paper No. 13001.
- [8] Melitz, M.J. (2003): "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, 71, 1695–1725.
- [9] Munch, J.R. og J.R. Skaksen (2006): "Human Capital and Wages in Exporting Firms", CEPR DP 2006-17.
- [10] van Welsum, D.(2003): "International Trade in Services: Issues and Concepts", Birkbeck College, School of Economics, Mathematics and Statistics, Economics Working Paper 04/03, <http://www.econ.bbk.ac.uk/wp/ewp/DvWTradeinservices.pdf>