



Flere eksportvirksomheder vil løfte velstanden

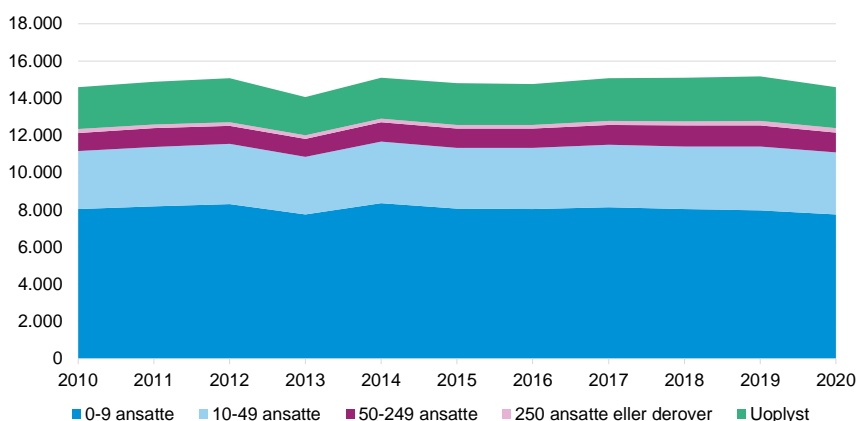
Der er ikke kommet flere danske eksportvirksomheder i løbet af de sidste ti år. Mere end halvdelen af den samlede vareeksport kommer fra blot 100 virksomheder. Hovedparten af eksportvirksomhederne sælger i dag til få markeder og har en lille eksport. Eksport er en vej til højere produktivitet, og ved at øge virksomhedernes eksport er det muligt at løfte velstanden i Danmark betydeligt.

Antal eksportvirksomheder har stået stille de seneste ti år

Der er ikke kommet flere eksportvirksomheder over de seneste ti år, hvor antallet af virksomheder med vareeksport har ligget stabilt på cirka 15.000. Heraf står de 100 største eksportvirksomheder for lidt over halvdelen af vareeksporten i både 2010 og 2020. Den samlede

10 år uden flere eksportvirksomheder

Antal virksomheder med vareeksport fordelt efter størrelse



Anm.: Statistikken dækker tidsperioden fra 2010 til 2018 for juridiske enheder. Den dækker tidsperioden 2019 og frem for økonomiske enheder. For langt de fleste mindre selskaber er der dog ikke behov for at samle og konsolidere flere selskaber, og derfor er den økonomiske enhed i langt de fleste tilfælde lig med den juridiske enhed (cvr nummeret).
Kilde: Danmarks Statistik

eksport af varer og tjenester var på 1.280 milliarder kroner i 2020. Det svarer til at virksomhederne sælger til udlandet for 3½ milliard kroner hver dag året rundt.

Hver anden eksportvirksomhed sælger til højst fem markeder

Mange eksportvirksomheder er ganske små og sælger til få markeder. Knap halvdelen af eksportvirksomhederne sælger til højst fem markeder, og de står tilsammen for under ti procent af den samlede vareeksport. Omvendt kommer 70 procent af vareeksporten fra virksomheder, som sælger til mere end 20 markeder.

Mange eksportvirksomheder har få markeder

Pct.fordeling af virksomheder med vareeksport, 2020

	Virksomheder (antal)	Værdi (mio. kr.)
1 partnerland	19,1	1,6
2 partnerlande	10,2	1,3
3-5 partnerlande	17,8	4,8
6-9 partnerlande	14,3	5,9
10-14 partnerlande	12,1	7,5
15-19 partnerlande	9,3	6,0
20 eller flere partnerlande	16,0	69,9

Kilde: Danmarks Statistik

Nemtest at eksportere til nærmarkederne

De små eksportvirksomheder handler typisk med nærmarkeder som Tyskland, Sverige og Norge. Det er markeder, der traditionelt er nemmere at handle med end fjernere markeder blandt andet på grund af forhold som kultur, sprog, indre marked, fastkurs og transport. Derfor kan det også være naturligt, for mange virksomheder at gøre sine første erfaringer med eksport på disse markeder.

Over halvdelen af eksportvirksomhederne har færre end 10 ansatte, men står for blot fem procent af vareeksporten. Omvendt har under ti procent af eksportvirksomhederne mere end 50 ansatte, men står for mere end 70 procent af vareeksporten. Blandt virksomhederne med tjenesteeksport er det en endnu større del af eksporten, 75 procent, der kommer fra virksomheder med mere end 50 ansatte.

Mange virksomheder uden eksport

Ifølge regnskabsstatistikken er det lidt over en tredjedel af industrivirksomhederne, hvor eksporten udgør mindre end 5 procent af omsætningen. Blandt virksomhederne i eksportegnede serviceerhverv (brancher hvor mindst 10 procent af produktionen eksporteres) er det over halvdelen, der har en eksportandel på under fem procent.

Samlet set er der mange virksomheder, der ikke eksporterer eller kun gør det i lille skala. Øget eksport er derfor en vej til at løfte virksomhedernes omsætning og velstandsniveauet i Danmark.

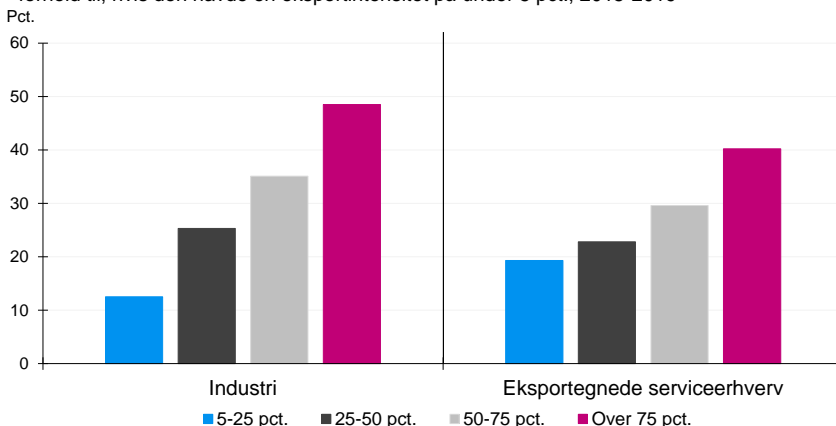
Tæt sammenhæng mellem virksomheders eksport og produktivitet

Eksportvirksomheder er mere produktive

Der er en klar positiv sammenhæng mellem virksomheders eksport og produktivitet. Virksomheder, der er meget afhængige af eksport, har generelt en højere produktivitet end virksomheder med mindre eller ingen eksport. Det gælder både inden for industri og service.

Virksomheder med høj eksportintensitet er mere produktive

Procentvis stigning i produktiviteten for en virksomhed med en given eksportintensitet målt i forhold til, hvis den havde en eksportintensitet på under 5 pct., 2015-2019



Anm.: Virksomheder med færre end 10 fuldtidsansatte og virksomheder med imputerede regnskabsoplysninger er udeladt. Eksportvirksomheder er defineret som virksomheder, som har en eksport der udgør mere end 5 procent af produktionen. I figuren er ikke kontrolleret for øvrige virksomhedskarakteristika. Kilde: Danmarks Statistik og DI-beregninger.

Virksomheder med høj eksportintensitet er 50 pct. mere produktive

Inden for industrien har virksomheder med høj eksportintensitet (defineret ved at eksport udgør mere end 75 pct. af omsætningen) i gennemsnit en produktivitet, der er næsten 50 procent højere end virksomheder uden eksport (defineret ved at eksport udgør mindre end fem procent af omsætningen). Blandt virksomhederne inden for privat service er produktivitetsforskellen på cirka 40 procent.

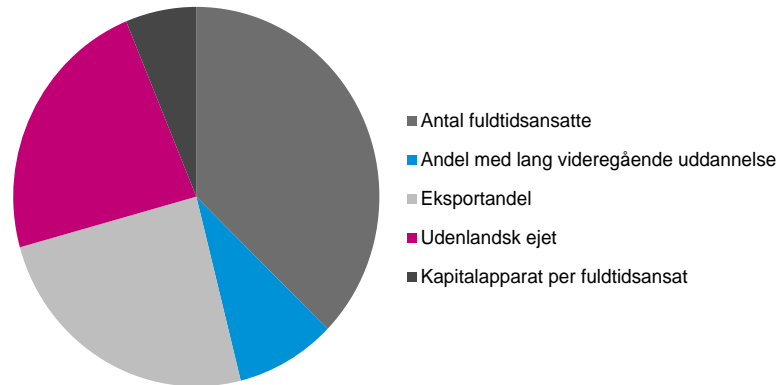
Robuste resultater over tid

At virksomheder med høj eksportintensitet er mere produktive er ikke noget enkeltstående fænomen. DI-beregninger viser, at produktivitetsforskellene har været stort set konstante over de seneste fem år. Det viser, at der er tale om en relativ robust sammenhæng mellem virksomhedernes eksportintensitet og deres produktivitet.

Resultatet gælder også når der kontrolleres for andre forhold

Produktivitetsforskellene viser, at der er et stort potentiale for øget velstand, hvis virksomhedernes eksport løftes. Eksportvirksomheder er typisk større, mere kapitaltunge og forskningsintensive end virksomheder uden eksport, hvilket er med til at forklare en stor del af den højere produktivitet blandt eksportvirksomhederne. Men selv når der kontrolleres for disse forhold, kan der stadig påvises en positiv sammenhæng mellem virksomhedernes eksportintensitet og deres produktivitet. Virksomhedernes eksportandel er en af de vigtigste forklaringer bag forskellene i virksomhedernes produktivitet.

Bidrag fra virksomheders karakteristika til at forklare forskelle i produktivitet, 2015-2019



Anm.: Figuren viser de enkelte virksomhedskarakteristikas forklaringskraft i forhold til at forklare forskelle i virksomhedernes produktivitet (målt ved totalfaktorproduktivitet). Forklaringskraften fra konstanten og branchedummies er udeladt. Modellens samlede forklaringskraft er 33 procent.
 Kilde: Danmarks Statistik og DI-beregninger.

Stordriftsfordele og ny inspiration er en vej til højere produktivitet

Eksport udvider virksomhedens salgsområde, hvilket gør det muligt at udvide produktionen og høste skalafordele gennem eksempelvis øget automatisering og digitalisering. Dette er gevinster, der formentlig er nemmest at materialisere i produktion af fysiske varer, og det kan være en af årsagerne til, at vi ser en større andel af eksportvirksomheder inden for industrien end i servicesektoren.

Salg til flere markeder giver samtidig virksomhederne ny inspiration, som kan være med til at forbedre produkterne og værdiskabelsen. Eksport og international konkurrence tvinger virksomhederne til hele tiden at have fokus på at have en høj produktivitet.

Den tætte sammenhæng mellem eksport og produktivitet kan også skyldes, at virksomheder med en høj produktivitet har nemmere ved at eksportere. En høj produktivitet (i hvert fald hvis det gælder relativt til virksomhedens udenlandske konkurrenter) er ofte lig med en god konkurrenceevne, hvilket er adgangsbilletten til eksportmarkederne. Virksomheder med eksportegnede produkter er dog underlagt international konkurrence, uagtet om de selv eksporterer, og derfor er det oplagt at opsøge gevinsterne forbundet med eksport.

Potentiale for øget eksport

I industrien er hovedparten af virksomhederne allerede aktive med eksport. Knap to tredjedele af værditilvæksten i industrien skabes af virksomheder, hvor eksporten udgør over halvdelen af omsætningen.

Industrivirksomheder har stort fokus på eksport...

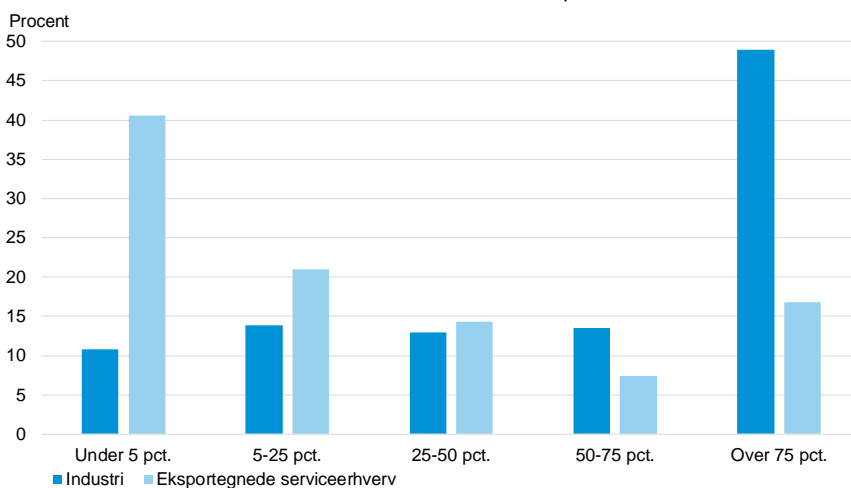
... mens servicevirksomheder halter bagefter

Blandt de eksportegnede serviceerhverv (brancher hvor mindst 10 procent af produktionen eksporteres jf. nedenfor) kommer godt 40 pct. af værdiskabelsen fra virksomheder uden eksport. Der er derfor

betydelige produktivetsgevinster at hente ved at hjælpe flere servicevirksomheder i gang med et eksporteventyr.

Stor del af industriens værditilvækst kommer fra eksport - det er omvendt i service

Andel af værditilvæksten fordelt efter virksomhedernes eksportintensitet, 2019



Potentiale på ti mia. kr. i ekstra velstand ved øget eksportindsats i hver femte virksomhed

Hvis vi eksempelvis kan vi få 20 procent flere af landets virksomheder i gang med at eksportere og tilsvarende øge eksportintensiteten blandt dem, der allerede eksporterer i dag, så er der et potentiale for at løfte velstanden med cirka ti mia. kr.

DI skønner, at der inden for industrien samlet set er et vækstpotentiale på cirka tre mia. kr., hvis 20 procent af virksomhederne i hver kategori kan løfte eksporten til næste trin og øge produktiviteten tilsvarende. Eksempelvis hvis industrivirksomhederne uden eksport kan begynde at eksportere 5-25 procent af omsætningen, så giver det i gennemsnit en produktivetsforøgelse på 12-13 procent.

DI skønner, at der samlet set er en samfundsgevinst på cirka syv mia. kr., hvis 20 procent af servicevirksomhederne i hver kategori kan løfte eksporten til næste trin og øge produktiviteten tilsvarende.

Store planer om øget eksport

Svar fra DI's Virksomhedspanel i efteråret 2019 viste, at 28 procent af hjemmemarkedsvirksomhederne, med mulighed for eksport, havde planer om at begynde at eksportere inden for de næste tre år. Derudover havde syv ud af ti eksportvirksomheder planer om at eksportere til flere nye markeder inden for de næste tre år. Andelen var lidt lavere blandt de store globale virksomheder, hvilket formentlig skyldes at mange i forvejen er aktive i store dele af verden. Corona har kuldsejlet mange virksomheders eksportplaner, men i

takt med at der bliver åbnet op, kan der igen arbejdes for at indfri virksomhedernes ambitioner om øget eksport.

Ikke alle services er eksportegnede

For mange servicevirksomheder er det ikke lige så nemt at eksportere som for de vareproducerende erhverv, og de fokuserer derfor hovedsageligt på hjemmemarkedet. Derfor er der i denne analyse alene fokuseret på de serviceerhverv, der er mest eksportegnede (markeret med * i nedenstående tabel).

Store forskelle i eksportens betydning

Andel af beskæftigelsen der skyldes eksport, procent (2019)

	Direkte eksport	Indirekte eksport via underleverancer	Indirekte eksport via investeringer	Samlet eksportindhold
* Skibs- og luftfart	89,8	5,0	0,4	95,2
Industri	52,4	18,0	5,5	75,9
Landbrug, skovbrug og fiskeri	24,9	44,0	0,5	69,4
Råstofindvinding	33,7	32,8	1,7	68,1
* Engroshandel	46,4	13,7	4,6	64,8
* Vidensservice	19,5	28,7	6,6	54,8
* Landtransport og andre transporttjenester	22,9	28,6	2,7	54,1
* Information og kommunikation	19,2	18,8	9,4	47,5
Bygge og anlæg	17,7	4,4	11,6	33,7
Rengøring, operationel service og rejsebureauer	1,8	26,6	3,8	32,2
Forsyningsvirksomhed	7,2	19,6	2,3	29,1
Finansiering og forsikring	5,7	13,1	3,4	22,3
Hoteller og restauranter	3,1	10,3	1,2	14,5
Boliger, ejendomshandel og udlejning	0,0	8,6	3,9	12,5
Frisører, vaskerier, organisationer, kultur og fritid m.	0,8	5,6	2,8	9,2
Detailhandel og handel med biler	1,9	3,4	3,1	8,4
Offentlig administration, undervisning og sundhed	0,4	1,1	1,7	3,2

Anm.: Serviceerhverv er markeret med kursiv, og de eksportegnede serviceerhverv med fed+kursiv

Kilde: Danmarks Statistik og DI-beregninger

Svært at eksportere rengøring

Flere af de øvrige serviceerhverv, som eksempelvis rengøring, er også afhængige af eksporten, da de har en stor indirekte eksport via underleverancer til eksportvirksomhederne, men deres produkter er i sig selv svære at gøre direkte eksportegnede. Inden for erhvervs-service er etablering af datterselskaber i udlandet et alternativ til eksport. Servicesektoren står bag mere end 70 procent af de ansatte på danske datterselskaber i udlandet.

Sådan har vi gjort

Vi har i analysen anvendt totalfaktorproduktivitet (TFP) som mål for produktivitet, der beregnes på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik. TFP angiver en virksomheds evne til at skabe værdi ud fra de ressourcer, som virksomheden har til rådighed i produktionen i form af kapital, arbejdskraft mv. Målet adskiller sig fra andre mere traditionelle produktivetsmål ved, at det måler den del af en virksomheds produktion, der ikke kan forklares af ressourceanvendelsen. Det kan bl.a. dække over forbedringer af virksomhedernes processer og evne til at organisere sig mere hensigtsmæssigt, teknologiske fremskridt, udvikling af nye produkter og services mv., der alle trækker i retning af at øge produktiviteten i virksomheder.

Du kan læse mere om datagrundlaget og metoden, der er blevet anvendt til at beregne TFP, i DI-analysen: *"Metodenotat til beregning af produktivitet på virksomhedsniveau"*.

De eksportegnede serviceerhverv er følgende brancher, hvor mere end 10 procent af produktionen eksporteres i forvejen:

- Engroshandel
 - Landtransport
 - Skibsfart (indgår dog ikke i beregningerne pga. datahensyn)
 - Lufttransport
 - Hjelpevirksomhed til transport
 - Udgivervirksomhed
 - Telekommunikation
 - It- og informationstjenester
 - Advokater, revisorer mv.
 - Arkitekter og rådgivende ingeniører
 - Forskning og udvikling
 - Reklame- og analysebureauer
-