



Dansk eksport sendes historisk langt ud i verden

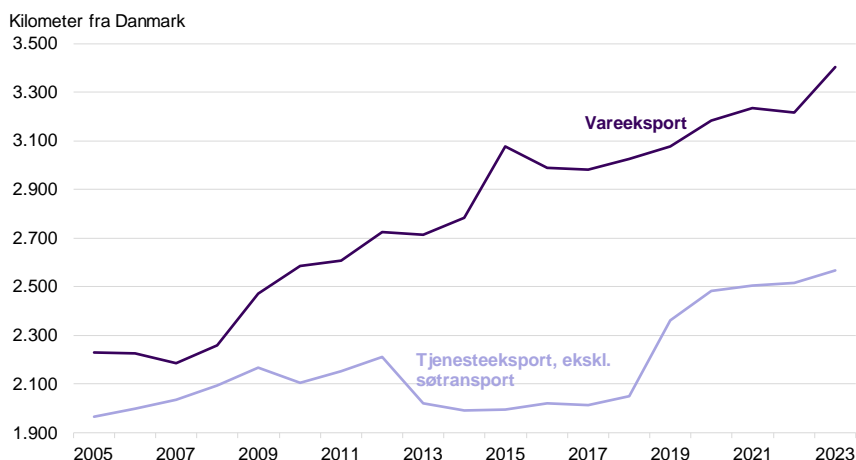
Dansk eksport sendes historisk langt ud i verden. Medicin og søtransport sælges i hele verden, mens strøm og møbler eksporteres til markeder tæt på. USA og Asien har stigende betydning for dansk eksport. Danske virksomheder omfavner de globale muligheder og eksporterer deres produkter til hele verden

Dansk eksport sendes historisk langt ud i verden

Højere vækst og øget købekraft på de fjerne markeder får i stadig højere grad danske virksomheder til at søge længere ud i verden i jagten på flere nye kunder. Danske virksomheder sælger deres varer og tjenester historisk langt væk fra de danske grænser.

Danske virksomheder sender deres produkter længere og længere ud i verden

Gennemsnitlig afstand for dansk eksport



Kilde: Danmarks Statistik, World Atlas og DI-beregninger

Vareeksporten rejser 1.100 km. længere end for 15 år siden

Danske virksomheders varer sælges i gennemsnit 3.400 km. væk fra Danmark. Det er over 1.100 km. længere ude i verden end for 15 år siden. For 15 år siden blev en gennemsnitlig dansk eksportvare solgt over en afstand der svarer til distancen fra Danmark til Athen i Grækenland. Nu rejser en gennemsnitsvare over en distance svarende til fra Danmark til Cairo i Egypten.

Tjenester handles ikke lige så langt - bortset fra søtransport

Tjenester eksporteres i gennemsnit over knap 2.600 km., hvis vi ser bort fra søtransport. Søtransporten sælges derimod til markeder, der i gennemsnit ligger næsten 6.000 km. væk fra Danmark.

Medicin sælges verden rundt

Stor forskel på tværs af produkter

Der er stor forskel på, hvor langt ud i verden danske virksomheder afsætter deres forskellige produkter. Blandt de varer, der er produceret i Danmark, er det eksempelvis medicin og tekniske instrumenter (som blandt andet dækker over medicinske hjælpemidler), som sendes længst ud i verden. Strøm eksporteres derimod over meget korte afstande, da det sælges via et ledningsnetværk.

Eksportafstand for udvalgte varer og tjenester

Gennemsnitlige afstande for udvalgte produkter, 2023

	Kilometer
Varer	3.404
<i>Varer der krydser grænsen</i>	2.876
- Medicin	4.603
- Tekniske og videnskabelige instrumenter	4.514
- Kød og kødvarer	3.542
- Møbler	1.792
- Beklædning	1.037
- Elektrisk strøm	531
<i>Varer der ikke krydser grænsen</i>	5.191
Tjenester	3.968
- Søtransport af gods	5.892
- Ingeniørtjenester	3.748
- Virksomhedsrådgivning	3.496
- Ferierejser	1.573
- Vejtransport af gods	945
- Søtransport af personer	688
Varer og tjenester	3.641

Kilde: Danmarks Statistik, World Atlas og DI-beregninger

Europæerne køber danske møbler

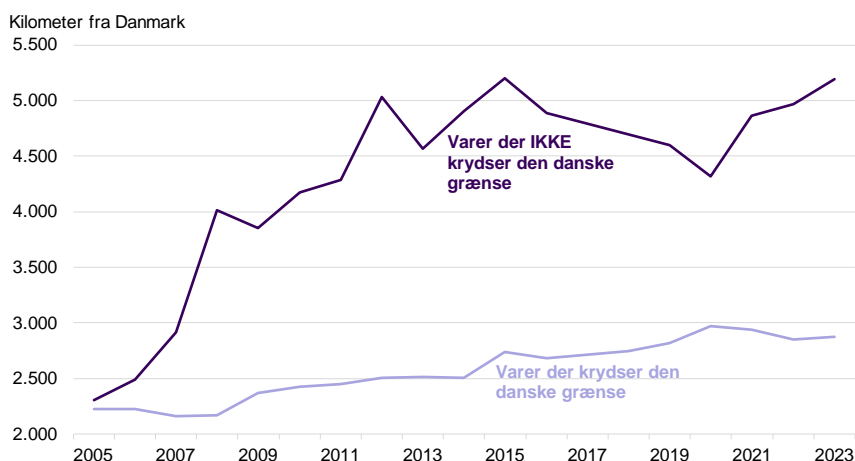
Danske møbler sælges også over relativt korte afstande. 85 procent af møblerne eksporteres til lande i Europa. Kød og kødvarer sendes i gennemsnit ca. 3.500 km. ud i verden, da Kina, Japan og USA køber relativt mange danske kødvarer.

Markederne langt væk betjenes af fabrikker i udlandet

Varer der ikke krydser Danmarks grænse sælges i gennemsnit meget langt væk fra Danmark. Denne type af handel – også kaldet for merchanting og processing – bliver solgt på markeder, der i gennemsnit ligger mere end 5.000 km. væk fra Danmarks grænser. Mere end 70 pct. af vareeksporten, der ikke krydser den danske grænse, sælges på markeder uden for EU. En meget stor del af denne eksport kommer formentlig fra fabrikker tæt på eller i USA, hvorfra produkterne produceres og sendes til det amerikanske marked.

Der har siden 2020 været en stabilisering i eksportafstanden for varer der krydser den danske grænse. Varer der *ikke* krydser den danske grænse sælges derimod på fjernere markeder. Dette kan afspejle, at danske virksomheder i stigende grad får varerne produceret tæt på de markeder, hvor de sælges.

Danske virksomheder producerer og sælger varer på fjerne markeder
Gennemsnitlig afstand for dansk vareeksport



Kilde: Danmarks Statistik, World Atlas og DI-beregninger

Stor søtransport af gods til Asien og USA

Inden for tjenesterne er det især søtransport med gods, som eksporteres til markeder langt væk. Danske rederier henter især

mange eksportindtægter i USA og Asien. Indtægterne fra søtransport med personer kommer fra landene tæt på, hvilket afspejler lokale passagertrasser med færger.

Danske virksomheder kommer også ud i verden med virksomhedsrådgivning og ingeniørtjenester. Eksportindtægter fra rejser tyder også på, at afstanden for forretningsrejser i gennemsnit er lidt længere end for ferierejser.

Stigende eksport til USA og Asien

Mere USA mindre EU

Danske virksomheder har over det seneste 15-20 år især øget eksporten til USA og Asien, mens Europa køber en faldende andel af vores samlede eksport.

Tilbage i 2005 solgte vi ca. 73 procent af eksporten til markederne i Europa. Nu ligger andelen på lidt over 60 procent. Det er især amerikanerne, som køber en større bid af dansk eksport. USA er i dag Danmarks allerstørste eksportmarked. Amerikanerne køber danske varer og tjenester for næsten 300 milliarder kroner om året.

Dansk eksport fordelt på regioner

Eksport af varer og tjenester, fordeling i procent

	2005	2015	2023	Ændring 2005-2023
Europa	72,9	65,4	60,7	-12,2
- EU27	54,2	46,4	44,8	-9,4
- Extra EU27	18,8	19,0	15,9	-2,8
Afrika	1,7	2,3	1,9	0,1
Nordamerika	10,1	12,1	17,0	6,9
- USA	8,8	11,0	15,3	6,5
Syd- og Mellemerika	2,2	3,3	3,5	1,3
Asien	11,8	15,4	14,9	3,1
- Kina	1,8	4,1	4,2	2,4
- Japan, Hongkong og Sydkorea	4,4	4,3	2,9	-1,6
Australien og oceanien	1,2	1,5	1,7	0,5
Hele verden	100,0	100,0	100,0	-

Kilde: Danmarks Statistik

Femdobling af eksporten til Kina

I Asien er Kina vores klart største marked. Eksporten til Kina er vokset med næsten 500 procent siden 2005, hvilket er markant højere vækst end eksporten til Japan, Hongkong og Sydkorea. Høj vækst og stigende købekraft i Asien har været med til at løfte dansk eksport.

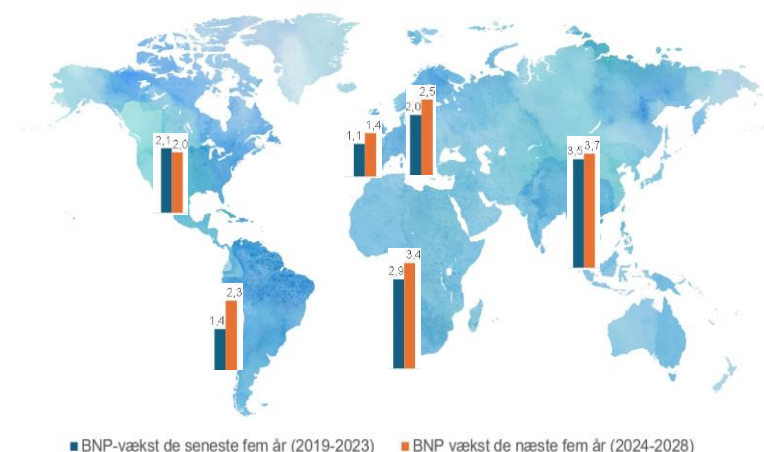
Høj vækst i Afrika har ikke været nok til at øge eksportandelen

Asien er den verdensdel, som har oplevet den højeste vækst over de seneste fem år, og denne tendens forventes at fortsætte de næste fem år.

Afrika har også haft høj vækst, men det er ikke blevet omsat til en øget andel af dansk eksport. Afrika har stadig et utrolig lavt velstandsniveau, og markederne er ikke velfungerende, hvilket formentligt er en stor del af forklaringen på, hvorfor dansk eksport til det afrikanske kontinent fortsat er meget beskedent.

Væksten er højest på de fjerne markeder

Gennemsnitlig årlig realvækst i BNP



Kilde: Oxford Economics

Væksten har over de seneste fem år været lavest i eurozonen, og den tendens vil fortsætte de næste fem år. Danske virksomheder har traditionelt handlet mest med vores europæiske naboer, men over de seneste årtier er virksomhederne søgt længere og længere ud i verden for at finde ny efterspørgsel til deres produkter. Danske virksomheder har især haft fokus på det amerikanske marked, som er steget kraftigt i betydning. Høj vækst, stigende velstand og store befolkningsgrupper har også fået flere virksomheder til at søge mod Asien. Vigtige danske produkter som eksempelvis medicin og søtransport er nemmere at afsætte over store afstande, hvilket også har været med til at øge afstanden for dansk eksport.

Over de seneste år har der også været en kraftig stigning i eksporten som ikke krydser den danske grænse. Virksomhederne har øget deres globale engagement med produktion og salg længere ude i verden. Med en mere global tilstedeværelse kan virksomhederne nemmere betjene de regionale markeder uforstyrret af eksempelvis rejserestriktioner og usikre forsyningskæder.

En ny DI-undersøgelse¹ blandt et bredt udsnit af DI's medlemmer viser, at i stort set alle regioner vil flere danske virksomheder øge end mindske deres engagement. De eneste undtagelser er Kina, hvor stort set samme antal virksomheder vil øge som mindske engagementet, og ikke mindst i Mellemøsten hvor der er udsigt til et mindre engagement.

Sådan har vi gjort

Eksportafstanden er opgjort som den fysiske afstand til andre lande, hvorefter afstanden til landene er vejet sammen i forhold til landets betydning for dansk eksport. Udviklingen i eksportafstanden afspejler dermed et skifte i landenes betydning for eksporten. Afstanden til landene er opgjort i fugleflugt mellem landenes geografiske midtpunkt og Danmark.

For enkelte lande med stor betydning for dansk eksport tages udgangspunkt i landets økonomiske tyngdepunkt mere end det geografiske midtpunkt. Eksempelvis er afstanden til Norge defineret som den gennemsnitlige afstand til Oslo og Bergen, hvorimod det geografiske midtpunkt ligger langt oppe i Norge, hvor der ikke er meget økonomisk aktivitet.

¹ DI Analyse "Danske virksomheder i gang med "near- og friend-shoring" - DI (danskindustri.dk)", juni 2024.