

DANMARKS NATIONALBANK

4. APRIL 2017 — NR. 5

Kinas betydning for dansk eksport fortsætter med at vokse

Danske virksomheders eksport til Kina spiller en stadig stigende rolle, og med knap 6 pct. af den endelige efterspørgsel efter dansk eksport nærmer Kina sig Storbritannien, der er Danmarks fjerdevigtigste eksportmarked.

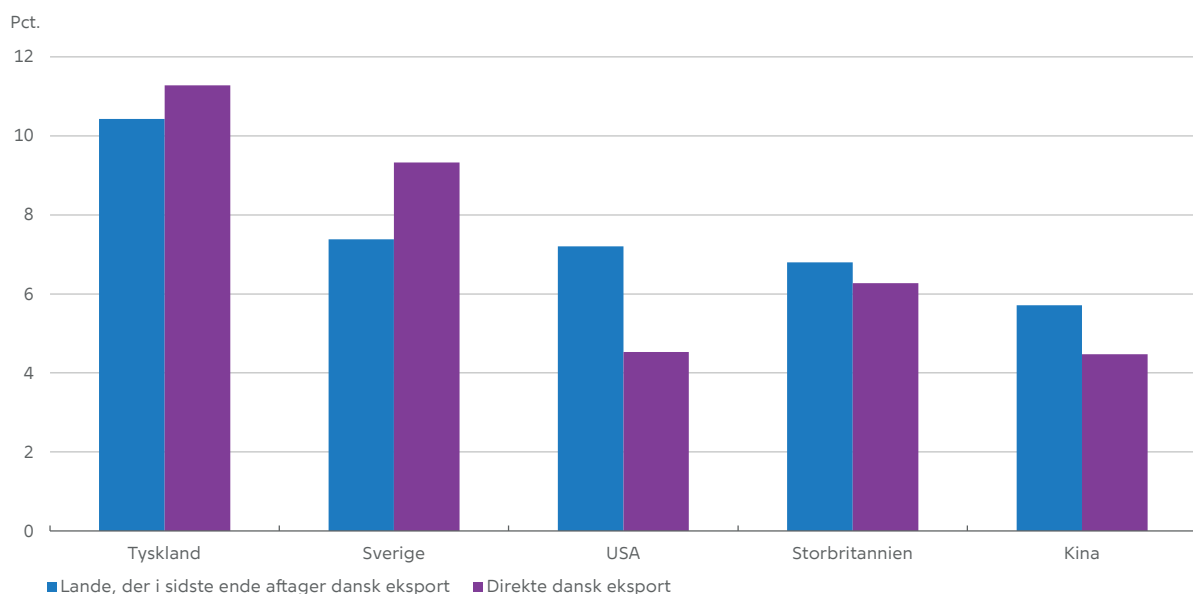
Til sammenligning var Kinas andel i 2000 på under 1,5 pct., og eksportfremgangen til Kina er dermed

den største i en analyse af nye tal, hvor det er muligt at følge danske virksomheders produktion på tværs af sektorer og landegrænser. Fremgangen i eksporten til Kina er hjulpet af høje vækstrater og en større middelklasse i verdens næststørste økonomi.

Blot fem lande aftager i sidste ende næsten 40 pct. af Danmarks samlede eksport, viser analysen.

Top-5-lande for dansk eksport i 2014

Figur 1



Kilde: WIOD og egne beregninger.

Tyskland er fortsat Danmarks vigtigste samhandelspartner, da vores sydlige nabo tegner sig for lidt over 10 pct. af den endelige efterspørgsel efter dansk eksport. Herefter følger Sverige og USA, der er omtrent lige vigtige. Endelig efterspørgsel dækker over det land, hvor de færdigproducerede varer bliver solgt.

Tallene i analysen bygger på en opdatering af World Input-Output Database, der viser, hvorvidt varer og tjenester eksporteres til endeligt forbrug eller som halvfabrikata i videre produktion og efterfølgende eksport til et tredje land. De nye tal går frem til og med 2014. Danmarks Nationalbank udgav i *Kvartalsoversigt*, 1. kvartal 2016 analysen "Globale værdikæder", der var baseret på det tidligere datasæt med tal frem til 2011. De nye tal bekræfter billedet af, hvem der er Danmarks vigtigste samhandelspartnere, og at Kina spiller en stadig vigtigere rolle for danske eksportvirksomheder.

De seneste årtiers globalisering har medført, at produktionen i højere grad udføres af virksomheder på tværs af landegrænser. Når de forskellige aktiviteter i skabelsen af et endeligt produkt opdeles på denne måde, opstår såkaldte globale værdikæder. Det kunne fx være en opdeling af design, fremstilling og distribution. Det betyder, at indirekte handel – dvs. at land A eksporterer halvfabrikata til land B, der eksporter endelige varer videre til land C – får en større betydning. Ved at fokusere på hvor danske varer og tjenester endeligt efterspørges – frem for blot den direkte handel – kan man få et mere retvisende billede af, hvilke markeder der har betydning for dansk økonomi.

Det gør en stor forskel, om man ser på den direkte eksport, eller om man inkluderer de indirekte handelsforbindelser. For eksempel er USA den fjerdestørste direkte aftager af dansk eksport, men indtager en delt andenplads, når der ses på den endelige anvendelse. Omvendt overvurderes Sveriges betydning – der fortsat er høj – ved kun at se på den direkte samhandel. Det skyldes, at en stor del af dansk eksport til Sverige indgår som halvfabrikata i

svensk produktion og siden videreeksporteres. Det drejer sig fx om udvinding af olie i Danmark, der bliver raffineret i Sverige, hvorefter det eksporteres til USA som brændstof i transportsektoren eller til privatforbrug.

Udviklingen af globale værdikæder er gået ned i tempo

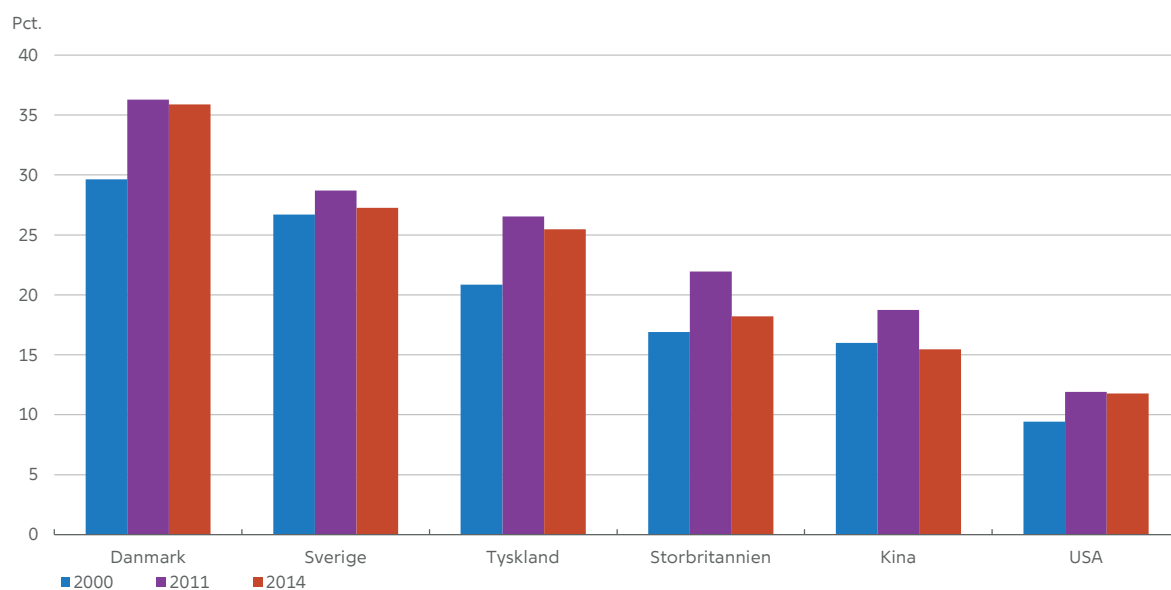
Udviklingen af globale værdikæder var en vigtig drivkraft bag den øgede verdenshandel i 90'erne og 00'erne. Specialiseringen på tværs af landegrænser har resulteret i, at udenlandske halvfabrikata i stigende grad indgår i den indenlandske produktion – således også i eksportsektoren. Det har været tilfældet for mange lande, inklusive Danmark, i perioden 2000-11. De senere års svage udvikling i den globale handel skyldes bl.a. en opbremsning i denne tendens. Det skrev Danmarks Nationalbank om i *Kvartalsoversigt*, 3. kvartal 2016 i analysen "Hvad driver den svage verdenshandel?".

De nye tal synes at bekræfte, at udviklingen af globale værdikæder går langsommere end tidligere eller er gået i stå. Det ses ved, at andelen af udenlandske halvfabrikata i den samlede eksport er fladet ud eller faldet i mange lande siden 2011. I Kina skyldes det bl.a., at man i dag selv producerer halvfabrikata, der tidligere måtte importeres. Flere institutioner, fx EU's handelskammer i Kina, har dog også peget på en række investerings- og handelsrestriktioner, der begrænser markedsadgangen for udenlandske virksomheder.

Selv om det er vanskeligt at opgøre, i hvor høj grad verdenshandlen begrænses af protektionisme, vokser antallet af handelsbegrænsende tiltag blandt G20-landene ifølge Verdenshandelsorganisationen, WTO, sammenlignet med før krisen. Ligeledes udvikles handelsbarrierer generelt langsommere end tidligere. Dermed går man potentielt glip af store fordele ved frihandel. Det gælder fx produktivitetsgevinster som følge af øget konkurrence, opdeling af produktion på tværs af landegrænser og virksomheders mulighed for specialisering, adgang til større markeder og videndeling.

Udenlandske halvfabrikata fylder lidt mindre i eksporten

Figur 2



Anm.: Figuren viser udenlandsk værditilvækst som andel af den samlede bruttoeksport.

Kilde: WIOD og egne beregninger.

DANMARKS NATIONALBANK
HAVNEGADE 5
1093 KØBENHAVN K
WWW.NATIONALBANKEN.DK



DANMARKS
NATIONALBANK

KONTAKT

Ole Mikkelsen
Kommunikations-
og presserådgiver

omi@nationalbanken.dk
+45 3363 6027

SEKRETARIAT
OG KOMMUNIKATION