



## RESUME

Halvdelen af al den værdi, danskerne producerer, bliver brugt til at købe udenlandske varer og tjenester. Men vi sælger selv endnu flere varer og tjenester til udlandet. Derfor har der nu 20 år i træk været overskud

på betalingsbalancen, og derfor satte overskuddet sidste år rekord med 120 milliarder kroner. Men når vi er så gode til eksport, hvordan kan Danmark så samtidig være i krise? Og hvad er sammen-

hængen mellem rekordoverskuddet på vores samhandel med udlandet og lønmodtagerorganisationernes nylige accept af de laveste lønstigninger til deres medlemmer på industriområdet i mange, mange år?

Det svarer økonomiprofessor Philipp Schröder på. Han er leder af en forskningsgruppe på Aarhus Universitet, hvor den danske eksport studeres med udgangspunkt i store dataudtræk fra Danmarks Statistik.

# Betalingsbalance boomer trods krise

Danske eksportvirksomheder skaber rekordstort overskud på betalingsbalancen. Nøglen er stigende internationalisering, men der er stor forskel på virksomhedernes kompetencer, og lønniveauet er kun et af flere konkurrenceparametre, siger økonomiprofessor Philipp Schröder.

Af Lars Lønstrup, freelancejournalist Foto Kaare Viemose

Mens væksten er svær at få øje på, og staten kæmper med ildrøde tal på bundlinjen, boomer Danmarks betalingsbalance. De nyeste tal viser, at overskuddet sidste år nåede helt op på 120 milliarder kroner – eller det højeste nogensinde.

Men hvad er forklaringen på rekordoverskuddet, og hvorfor er danske eksportvirksomheder nu for 20. år i træk i stand til at sælge mere i udlandet, end danskerne køber hjem fra andre lande?

Det spørger vi økonomiprofessor Philipp Schröder om. Han forsker i international økonomi og er leder af en forskningsgruppe på Aarhus Universitet, hvor den danske eksport studeres med udgangspunkt i store dataudtræk fra Danmarks Statistik.

*Hvorfor sætter overskuddet på betalingsbalancen rekord netop nu?*

”Det kom også bag på stort set alle økonomer, da medierne bad dem kommentere nyheden. Lige nu har vi kun de akkumulerede tal, og det vil tage flere år, før vi kan analysere virksomhedernes bagvedliggende transaktioner. Men et godt bud er, at overskuddet afspejler et mønster, der gør

sig gældende for en lille og meget åben økonomi som den danske.”

*Hvad mener du med, at Danmark er en meget åben økonomi?*

”Vores import og eksport har en værdi, der hver især svarer til mere end halvdelen af Danmarks BNP. Det er meget højt. Vi køber så mange varer og tjenesteydelser i udlandet, at regningen svarer til halvdelen af alt, hvad vi producerer af værdi – lige fra hjemmehjælp og børnepasning til ledelse og produktion. Men vi sælger altså endnu flere varer og tjenesteydelser til vores omverden, så alt i alt ender det med overskud. Denne høje grad af samhandel, som i øvrigt er stigende, er der ikke mange lande, der gør os efter. Men de lande, der gør, er små omverdensafhængige lande uden det store hjemmemarked ligesom os.”

*Hvad er så forklaringen på, at vi i 2010 (+ 97 milliarder kroner, red.) og 2011 (+ 120 milliarder kroner, red.) næsten fordobler overskuddet i vores samhandel med udlandet ift. 2009 (+ 55 milliarder kroner, red.) og 2008 (+ 51 milliarder kroner, red.)?*

”En del af forklaringen er, at danskerne efter finanskrisen er blevet mere påholdende i deres forbrug – herunder af udenlandske varer og tjenester. Påholdenheden har skadet væksten i Danmark. Men den har også medvirket til at holde den samlede import et godt stykke under eksporten. Den anden del af forklaringen på betalingsbalanceoverskuddet er efter min vurdering, at dansk erhvervsliv bruger sin konjunkturfølsomhed til at dirigere produktion og samhandel derhen, hvor væksten er i disse år. Det vil primært sige i Kina og andre asiatiske lande. Og dertil kommer, at en svækket kurs på euro (og dermed også på kronen, red.) hjælper på eksporten.”

*Men vores eksport til asiatiske lande er da stadig begrænset?*

”Ja, selvom Kina er kravlet op på en 8. plads viser de seneste detaljerede tal (2010, red.), at eksporten stadig er størst til vores nærmestmarkeder i Tyskland og Sverige. Men hvis den indirekte eksport fremgik af tallene, ville Kina og andre vækstøkonomier som Indien og Brasilien formentlig kravle højere op af listen.”





Den høje grad af samhandel, som i øvrigt er stigende, er der ikke mange lande, der gør os efter, siger Philipp Schröder.

**Hvad mener du med indirekte eksport?**  
 "At danske virksomheder er underleverandører til virksomheder i fx Tyskland, der så sælger et stort anlæg til eksempelvis Kina. I internationaliseringens tidsalder specialiserer virksomhederne sig og leverer en mindre og mindre andel af et givent produkt. Det betyder, at flere virksomheder deltager i hver eneste værdikæde."

**Medfører det ikke en masse transport?**  
 "Jo, men det er jo også godt for dansk økonomi, fordi verdens fragtmænd hedder Mærsk! Transportindtægterne i Mærsk er en væsentlig del af forklaringen på, at serviceandelen af de danske eksportindtægter i dag udgør 20 procent. Men også på verdensplan er Mærsk så stor en spiller, at jeg tit bruger billedet, at hvis Mærsk har gode tal, så går det godt for globaliseringen."

## “Lønniveauet er vigtigt – men det er ikke så altafgørende for konkurrenceevnen, som vi tit hører i medierne”

Philipp Schröder

**Men industrivirksomhederne skal jo lægge transportomkostningerne oven i den pris, de kan tage for deres produkt. Hvorfor kan det betale sig?**  
 "Fordi omkostningsniveauet i Danmark – først og fremmest til lønninger – er så højt, at det ikke betaler sig at udføre de mindst komplicerede led i værdikæden her. I stedet får den danske producent udført en del af arbejdet i Polen, Korea eller et andet lavtlønsland, tager produktet hjem, arbejder med det og sender det videre til sin kunde, som ofte vil være en anden virksomhed."

**Det lyder ikke, som om den produktionsmåde nødvendigvis skaber danske arbejdspladser?**

"Nej, det er rigtigt, og vi har jo også fået stigende arbejdsløshed i kølvandet på finanskrisen.  
 Ikke mindst i industrien som har mistet en stor del arbejdspladser over de seneste fire år.  
 Der var dog endnu en god nyhed i de seneste tal fra Danmarks Statistik, og det var, at industribeskæftigelsen blev fastholdt i 2011."

**Ved den nyligt indgåede overenskomst på industriens område accepterede lønmodtagerorganisationerne den mindste lønstigning (1 ¼ procent, red.) i mange, mange år. Hvor vigtigt er lønniveauet for danske eksportvirksomheders konkurrenceevne?**  
 "Det er selvfølgelig vigtigt, og derfor har virksomhederne grund til at glæde sig over det resultat, som deres forhandlere fik med hjem. Hvis du sammenligner med

Tyskland, hvor industrivirksomhederne gennem de seneste år har oplevet kraftig vækst, så var lønmodtagernes udspil, før forhandlingerne gik i gang for nylig, en lønstigning på hele fem procent. Det bekæmpede arbejdsgiverside selvfølgelig med næb og klør. Så lønniveauet er vigtigt – men det er ikke så altafgørende for konkurrenceevnen, som vi tit hører i medierne."

**Hvorfor ikke?**  
 "Fordi lønniveauet trods alt kun er en rammebetingelse ligesom fx toldaftaler og medlemskab af internationale handelsfællesskaber. Rammebetingelser er vigtige, men under dem vil der altid ligge superperformere og middelmådige virksomheder, som præsterer vidt forskelligt, fordi

deres evner og kompetencer er forskellige. Den viden er ikke ny, men først for ti år siden fik vi forskere en værktøjskasse til at undersøge, hvorfor nogle virksomheder er gode til at eksportere, mens andre er dårlige til det."

**Hvilken værktøjskasse er det?**  
 "Det er en teori fra 2003 af den fransk-amerikanske økonom Marc Melitz. Den satte os med ét i stand til at analysere de empiriske data, vi havde adgang til, men havde svært ved at tolke på. Teorien hviler på en matematisk modellering, som tillader dygtige og knap så dygtige virksomheder at være til stede på markedspladsen samtidig, og den viser, at det kun er de bedste, der er i stand til at eksportere, mens de knap så gode kan overleve på at betjene hjemmemarkedet."

**Hvilke kompetencer afgør, om en virksomhed er god til at eksportere eller ej?**  
 "Det er en flerhed af kompetencer. Men blandt de vigtigste er: 1. En blanding af det rigtige produkt og det rigtige afsætningsmarked. 2. De rigtige ledere og medarbejdere. 3. En tilstrækkelig stor forsknings- og udviklingsindsats i virksomheden. 4. En meget opsøgende og bevidst brug af netværk. 5. Og endelig som det vigtigste virksomhedens produktivitet."

**Det lyder indlysende, at man skal have det rigtige produkt og det rigtige afsætningsmarked for at få succes?**  
 "Ja, men i praksis er der masser af eksempler på virksomheder, som ikke er på det rigtige marked. Det er fx enormt vanskeligt og ressourcetungt at komme ind på fjernmarkederne i Asien eller Sydamerika, og derfor kan du finde eksempler på virksomheder, som måske nok får deres afdeling på fjernmarkedet til at løbe rundt, men som i virkeligheden ville skabe større overskud på at udbygge deres allerede eksisterende afdeling på et nærmarked."



## Philipp Schröder

- Tysk statsborger
- 42 år
- Professor på Institut for Økonomi, Aarhus Universitet, 2009. Ansat samme sted siden 2003
- Seniorøkonom i DIW Berlin – tysk institut for økonomisk forskning, 2001-2003
- Adjunkt på Økonomisk Institut, Syddansk Universitet, 1998-2001
- Konsulent i McKinsey & Companys danske afdeling, 1998
- Ph.d. i økonomi, Aarhus Universitet, 1994-1997
- Kandidat i økonomi, University of Warwick, UK, 1993-1994
- Bachelor i økonomi, University of Warwick, UK, 1990-1993
- Vinder af 'ForskerFight 2010' – konkurrence om at kommunikere forskningsresultater, Aarhus Universitet, 2010.
- Årets lærer på Handelshøjskolen, Aarhus Universitet, 2008.

**Hvor vigtige er lederne?**  
 "Meget vigtige. Hvis en virksomhed ansætter en leder, der kommer fra en virksomhed med stor eksport til et bestemt land, så kan vi se, at den viden og erfaring vander med lederen til den nye virksomhed. Vi har også kunnet påvise, at ansættelse af eksportingeniører og internationale medarbejdere generelt har en positiv effekt på virksomhedens eksportevne."

**Hvilken betydning har netværk for virksomhedens eksportevne?**  
 "Det er ikke nok at have et godt produkt, hvis de rigtige mennesker i de rigtige virksomheder ikke er klar over det. På samme måde skal dine potentielle kunder være klar over, at du har kapaciteten til hurtigt at tilpasse produktet til præcis deres behov. Derfor skal du have et stort netværk i den branche, du opererer i, så du kan opsøge de relevante personer på de relevante messer og præsentere dit produkt." ■

- LÆS MERE:**
- Melitz, M.J.: 'The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity'. *Econometrica* 73, 1695-1725, 2003.
  - Mayer T. and G.I.P. Ottaviano: 'The Happy Few: The internationalization of European firms – New facts based on firm-level evidence'. *Bruegel Blueprint Series*, Vol. III, Bruegel, Brussels, 2007.
  - Wagner, J.: 'Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data'. *The World Economy* 30, 60-82, 2007.

WWW  
 Læs tidligere forskerinterview på [djoef.dk/forskerinterview](http://djoef.dk/forskerinterview)