

UDENRIGSMINISTERIET

30. november 2012

Spørgsmål fra Mads Rørvig (V) til handels- og investeringsministeren af 7. november 2012 – spørgsmål 55. Til skriftlig besvarelse.

### Spørgsmål 55

»"Har ministeren set i lyset af den meget positive udvikling inden for det seneste år i Danmarks eksport til USA planer om at lave en eksportstrategi for USA?"«

### Svar:

Ifølge udenrigshandelsstatistikken eksporterede Danmark i 2011 varer til USA for 37,7 mia. kr. svarende til 6,9 pct. af vareeksporten. USA var dermed Danmarks femte største eksportmarked. Endvidere fremgår det af nationalregnskabet (betalingsbalancestatistikken), at indtægter fra eksport af tjenesteydelser til USA i 2011 var på 49,5 mia. kr. USA er Danmarks tredje største marked efter Tyskland og Sverige, når vareeksport og tjenesteydelser lægges sammen.

I april 2012 offentliggjorde Eksportrådet under Udenrigsministeriet publikationen USA 2012: Mulighedernes land for danske virksomheder. Analysen redegør for det betydelige potentiale for danske virksomheder i USA, sætter fokus på en række af de mest attraktive muligheder og sektorer og skitserer retningen for den fremadrettede indsats for dansk erhvervsliv i USA.

Danske virksomheder har i 2012 været i stand til at udnytte dette potentiale og den fordelagtige dollarkurs. Væksten i vareeksporten til USA har i årets første ni måneder været knap 28 pct. Det gør USA til dét af vores store eksportmarkeder, hvor der foreløbigt i 2012 har været den største vækst i vareeksporten.

USA har siden 2000 aftaget mellem 6 pct. og 7 pct. af den samlede danske vareeksport. Væksten i vareeksporten har været 3,5 pct. pr. år i løbende priser, hvor den samlede vækst i vareeksporten har været 4,2 pct. pr. år. Set over en årrække har vækstraten til USA været lavere end til en række af de øvrige, store markeder uden for Europa hvilket for en stor dels vedkommende skyldtes recessionen i 2008-2009, som også påvirkede dansk eksport negativt.

USA vurderes at være et voksende marked for danske virksomheder. Det skyldes især, at den økonomiske vækst ventes at blive højere end i Europa, og at danske virksomheder tilbyder produkter, der passer godt til den amerikanske efterspørgsel. Regeringen betragter USA som et

meget vigtigt marked og lægger vægt på, at der ydes aktiv støtte til dansk erhvervsliv på det amerikanske marked. Dansk eksport til USA frem mod 2020 har mulighed for at øges betydeligt, men belært af historiske erfaringer med store udsving i dollarkursen, er det muligt, at der vil komme tilbageslag undervejs.

Eksportrådet planlægger at offentliggøre en opdateret analyse af det amerikanske markedspotentiale i februar 2013. Regeringens ambition er, at danske virksomheder får glæde af den forventede markedsvækst over de kommende år, og at flere etablerer sig på det amerikanske marked.

Jeg besøgte Chicago og Washington i april 2012 og vil i februar 2013 besøge New York og Californien, herunder Silicon Valley og San Francisco.

Blandt de vigtigste parametre bag beslutninger om anvendelse af Eksportrådets ressourcer er overvejelser om det langsigtede potentiale og efterspørgslen af Eksportrådets ydelser. Her rangerer USA højt, og derfor er USA også et af de markeder, hvor Eksportrådet har afsat flest ressourcer. I 2012 er der afsat 889 ugeværk til handelsarbejdet i USA, hvilket svarer til ca. 20 medarbejdere. Til sammenligning er der afsat 828 ugeværk til handelsarbejdet i Tyskland, som er Danmarks største eksportmarked. Den nuværende indsats er således allerede et udtryk for en prioritering af Eksportrådets midler til fordel for USA. Dette niveau for ressourceindsatsen forventes i det store hele videreført i de kommende år.

Medarbejderne er placeret i Washington DC, New York, Chicago, Atlanta og Silicon Valley og er dermed repræsenteret i de væsentligste regioner i forhold til muligheder for danske virksomheder. Medarbejderne er organiseret i specialiserede sektorteamer indenfor energi og miljø, sundhed, IT, design, industri, forsvar samt landbrug og fødevarer. I 2011 assisterede Eksportrådet knap 1000 danske virksomheder i forbindelse med aktiviteter i USA.

Eksportrådet oplever en stigende interesse fra små og mellemstore virksomheder, der ønsker at starte en eksport til USA. Blandt de 70 virksomheder, som siden juni 2010 er blevet optaget i Eksportrådets intensive eksportpakker, Vitus-programmerne, har otte ønsket at etablere sig på det amerikanske marked, som dermed er det tredje mest efterspurgte. Tilsvarende er USA det fjerde mest efterspurgte marked, når det drejer sig om eksportstartpakker, hvor 61 pakker i 2011 gik til virksomheder, der var interesserede i USA.

Eksportrådets samlede fremstødbevilling er i 2012 på 35 mio. kr. Der er foreløbigt i 2012 givet tilskud til to fremstød til USA, der beløber sig til 875.600 kr. Der vil blive taget stilling til yderligere ansøgninger inden årets udgang, herunder også ansøgninger rettet mod det amerikanske marked. USA er kendetegnet ved at være et modent og komplekst marked, og derfor leverer Eksportrådet i USA primært differentierede produkter og benytter i mindre omfang traditionelle eksportfremstød.