

SMV'ers eksport til USA i en ny handelspolitisk virkelighed

Af Tine Jeppesen

USA er Danmarks største eksportmarked, og selv om eksporten er domineret af store virksomheder, er USA også et vigtigt eksportmarked for danske små og mellemstore virksomheder (SMV'er), som udgør langt størstedelen af danske virksomheder. Med Trump-administrationens handelspolitiske linje er der dog sket store ændringer på det amerikanske marked. Tolden på de fleste varer er steget markant, og på trods af en aftale, mellem USA og EU om fremtidige handelsrelationer, er usikkerheden herom stadig stor.

Dette CEFAU brief undersøger danske SMV'ers eksporteksponering mod USA i lyset af de nye handelspolitiske realiteter.

Analysen viser:

- I 2024 var USA det femtestørste eksportmarked for danske SMV'er og antallet af danske SMV'er med eksport til USA har været stødt stigende i perioden 2015-2024.
- Sammenlignet med større virksomheder er danske SMV'ers eksport fra Danmark til USA særligt koncentreret i sektorer, hvor der er mindre chance for at blive fritaget fra told.
- SMV'er er særligt sårbare overfor øgede handelsomkostninger og usikkerhed heromkring, da SMV'er typisk ikke har samme muligheder, som større virksomheder, for at omgå told eller andre handelsbarrierer ved at flytte produktionen af deres varer til udlandet. Herudover er SMV'er typisk kun aktive på få eksportmarkeder, hvilket gør det sværere at kompensere for et eventuelt eksporttab på det amerikanske marked ved at øge eksporten til andre markeder.
- Blandt de danske SMV'er, som eksporterer direkte til USA, er det kun en mindre del, der eksporterer en stor del af deres samlede eksport til USA.
- Overordnet set peger analysen på, at SMV'er er særligt udsatte overfor den nye handelspolitiske linje i USA, men de samlede konsekvenser heraf for dansk eksport vil være begrænsede. Dette skyldes både, at SMV'er står for en mindre del af Danmarks samlede eksport til USA og, at det er et begrænset antal SMV'er, som er stærkt eksponeret overfor det amerikanske marked.
- For de enkelte SMV'er, som eksporterer til USA, kan den nye handelspolitiske linje dog godt få negative økonomiske konsekvenser. En måde, at understøtte disse virksomheder på er gennem eksportfremmende tiltag – f.eks. rådgivning om skiftende told- og eksportregler i USA, for at reducere usikkerheden, samt hjælp til at opsøge nye markeder.

Kontakt:

Senioranalytiker

Tine Jeppesen

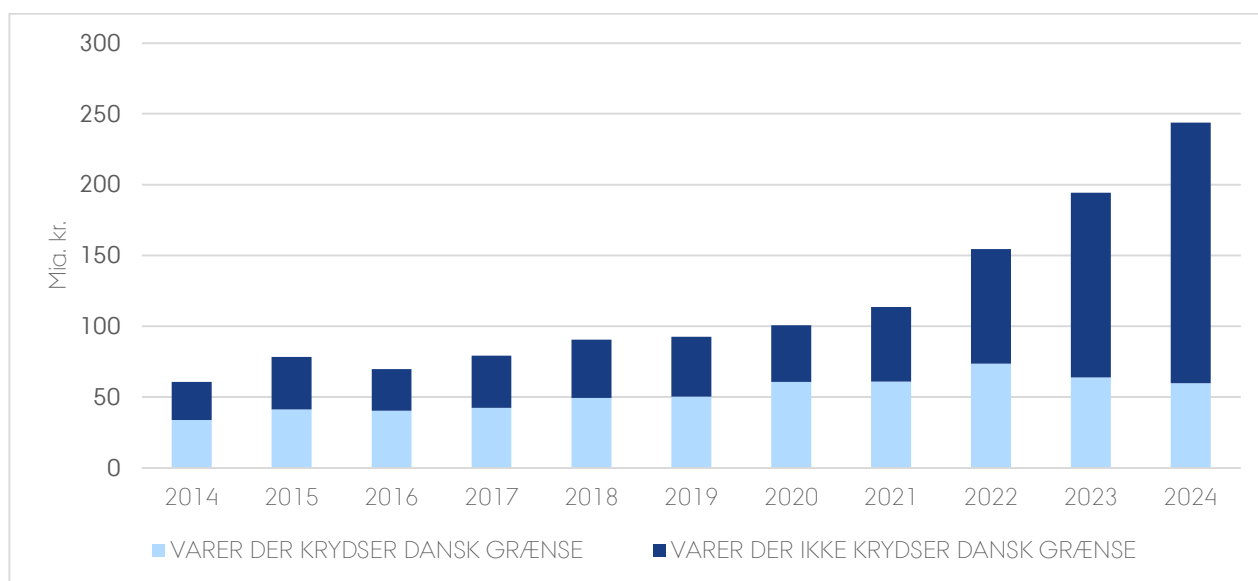
E-mail: tije@econ.au.dk

Dansk vareeksport til USA er domineret af store virksomheder

Når både vare- og serviceeksport medregnes, var USA Danmarks største eksportmarked i 2024 med en samlet eksport på 361 mia. kr., svarende til 17,4 % af den samlede danske eksport. Vareeksporten udgjorde omkring to tredjedele af dette beløb (244 mia. kr.), mens serviceeksporten stod for resten (117 mia. kr.).¹

Ser man kun på vareeksporten, omfatter denne både varer, der fysisk krydser den danske grænse, dvs. er afsendt fra - og derved sandsynligvis også delvist produceret - i Danmark, samt såkaldt *merchancing* og *processing* (M&P), som dækker over varer, der ikke passerer den danske grænse. Begrebet *processing* bruges, når en råvare, der er ejet af en dansk virksomhed, forarbejdes i udlandet for herefter at blive solgt, imens *merchancing* opstår, når en vare købes og videresælges i udlandet, uden at den danske virksomhed er involveret i produktionen af varen (Kuchler m.fl. 2025). Ifølge en analyse fra Nationalbanken er det generelt få, og primært store, virksomheder (ca. 120 virksomheder), som har eksport i form af merchancing eller processing (Kuchler m.fl. 2025). Blandt virksomheder med processing lå det gennemsnitlige antal medarbejdere i 2023 på omkring 3.200 og tilsvarende på 1.300 for virksomheder med merchancing (Kuchler m.fl. 2025).

Figur 1: Dansk vareeksport til USA, 2014-2024



Anm.: Eksporten er i løbende priser

Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistik, Statistikbanken (Tabel UHM)

I 2024 udgjorde merchancing og processing cirka 75% af den samlede danske vareeksport til USA og har været den primære drivkraft bag væksten i vareeksporten til USA i de senere år, imens den del af vareeksporten, som eksporteres fra Danmark til USA, ikke er vokset i nær samme omfang, og tværtimod faldet siden 2022, jf. Figur 1. Den del af eksporten, som ikke krydser den danske grænse, pålægges ikke told, hvis varen produceres i USA. Selvom der ikke er tal for, hvor stor en del af Danmarks eksport til USA dette drejer sig om, må det antages at være en ikke ubetydelig andel. Ifølge en analyse fra Nationalbanken er USA nemlig nu det land, som danske virksomheder investerer mest

¹ Kilde: Egne beregninger baseret på Danmarks Statistik, Statistikbanken, Tabel UHM

i via direkte investeringer (Vogelius og Paulsen, 2023) - dvs. via opkøb eller etablering af en fabrik eller filial.

Store virksomheder dominerer også den del af varehandlen, som bliver eksporteret fra Danmark til USA, men eksporten fra SMV'er fylder her en betydelig del. I 2024 stod SMV'er således for knap en femtedel (18%) af denne del af vareeksporten fra Danmark til USA.²

Boks 1. Definition af små- og mellemstore virksomheder (SMV'er)

I analysen benyttes primært data fra *Udenrigsministeriets eksportstatistik for danske SMV'er*, hvor SMV'er defineres ved:

- Mikro-virksomheder er alle virksomheder med op til 10 ansatte og en omsætning, der ikke overstiger 15 mio. kroner
- Små virksomheder er virksomheder med op til 50 ansatte og en omsætning, der ikke overstiger 75 mio. kroner
- Mellemstore virksomheder er virksomheder med op til 250 ansatte og en omsætning, der ikke overstiger 375 mio. kroner
- Store virksomheder har 250 eller flere ansatte eller en omsætning på mere end 375 mio. kroner

SMV'er dækker over mikro, små og mellemstore virksomheder.

Men USA er samtidig et vigtigt eksportmarked for danske SMV'er

SMV'er udgør hovedparten af danske virksomheder og står for knap halvdelen af beskæftigelsen blandt alle aktive virksomheder i Danmark.³ Langt størstedelen af danske SMV'er fokuserer udelukkende på det danske marked, men blandt de SMV'er som eksporterer, er USA et vigtigt eksportmarked.⁴ Målt i eksportværdi var USA det femte største eksportmarked for danske SMV'er i 2024 kun overgået af vores nærmærkede - Tyskland og Sverige - samt Norge, som er en del af Det Europæiske Økonomiske Samarbejde (EØS), og Nederlandene jf. Figur 2.

Ser man i stedet på antallet af SMV'er, som eksporterer til de forskellige markeder, ligger USA noget længere nede af listen (nr. 15). I 2024 eksporterede lige over 4.000 danske SMV'er direkte til USA. Samme år eksporterede ca. 12.500 SMV'er direkte til Tyskland, som er det absolut største eksportmarked for danske SMV'er, jf. Figur 2. Foruden Tyskland er det kun andre EU-lande, samt Norge og Storbritannien, som flere danske SMV'er eksporterer til end USA.⁵ Samlet set betyder dette altså, at med undtagelse af Norge og Storbritannien (som begge har frihandelsaftaler med EU), er USA det marked udenfor EU, som flest danske SMV'er eksporterer til, samtidig med at eksporten (målt i værdi) kun overgås af eksporten til vores umiddelbare nærmærkede.

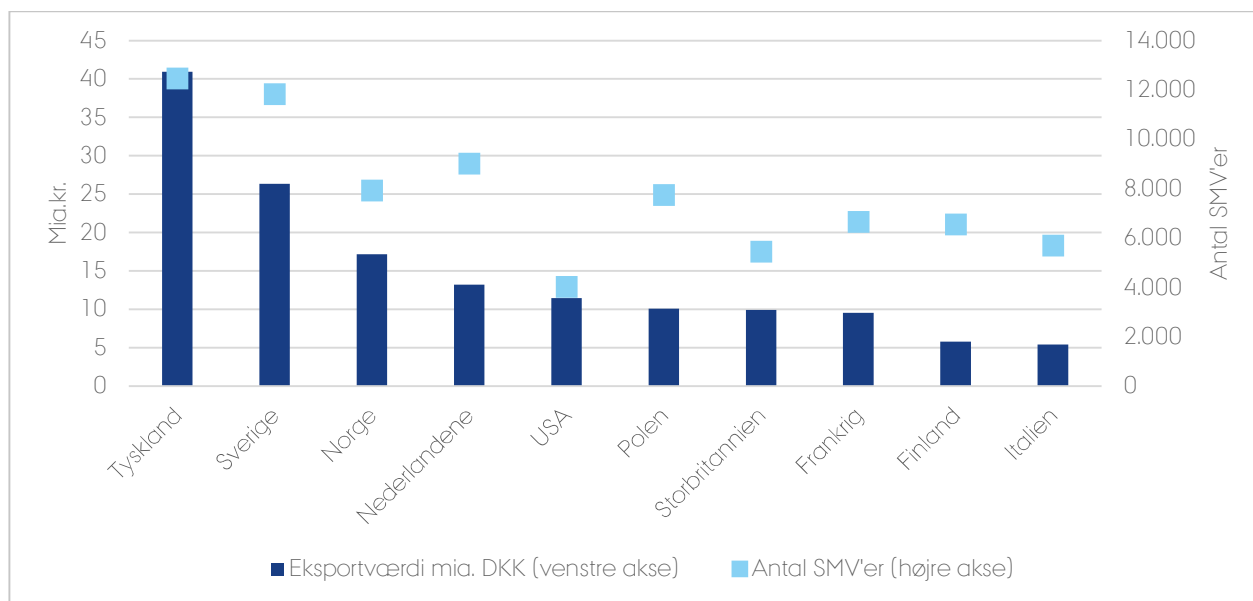
² Kilde: Egne beregninger baseret på data fra *Udenrigsministeriets eksportstatistik for danske SMV'er*.

³ Kilde: Egne beregninger på baggrund af data fra Danmarks Statistik, Statistikbanken, Tabel (GF13). SMV'er (defineret som virksomheder med under 250 fuldtidsansatte), udgjorde i 2023, 99,7% af alle aktive virksomheder i Danmark og stod for 47% af virksomhedernes samlede beskæftigelse.

⁴ Ifølge Erhvervsministeriet (2023) er det kun 5% af mikrovirksomheder, defineret som virksomheder med mellem 0-4 fuldtidsansatte, som eksporterer, og 34% af de mellemstore virksomheder (virksomheder med mellem 20-99 fuldtidsansatte).

⁵ Det skal dog nævnes, at der indenfor EU er en minimumsgrænse for, hvornår eksporten skal indberettes til Danmarks Statistik, hvorfor antallet af SMV'er med eksport til EU-lande undervurderes i data. Dette ændrer dog ikke på, at USA er blandt de vigtigste markeder for SMV'er udenfor EU.

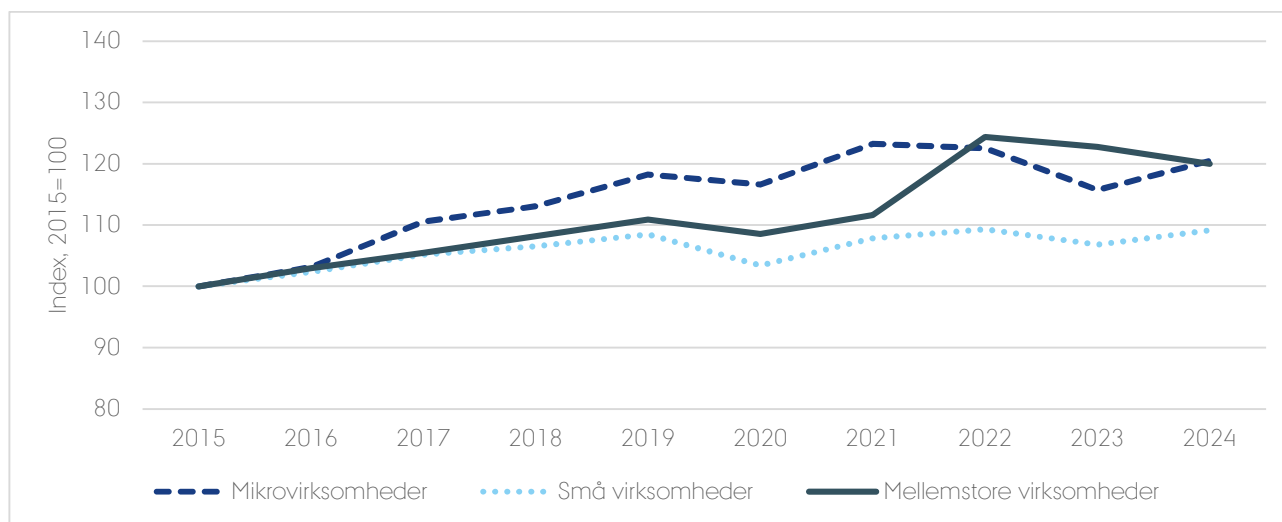
Figur 2: Dansk eksport fra SMV-virksomheder, antal virksomheder og eksportværdi (2024)



Kilde: Udenrigsministeriets eksportstatistik for danske SMV'er (Tabel TCSME1).

USA er også et eksportmarked, som flere og flere danske SMV'er vælger at eksportere til. I perioden 2015-2024 er antallet af danske SMV'er med eksport til USA steget med 16%. Denne vækst er især drevet af antallet af mellemstore og mikrovirksomheder, mens antallet af små virksomheder ikke er vokset lige så markant, jf. Figur 3. Det forhold, at også de helt små virksomheder øger deres eksport til USA, kan indikere, at der findes nichemuligheder, som disse virksomheder formår at udnytte.

Figur 3: Vækst i antallet af SMV'er med eksport til USA, 2015-2024, (indeks 2015 = 100)



Kilde: Egne beregninger på baggrund af Udenrigsministeriets eksportstatistik for danske SMV'er (Tabel TCSME1)

SMV'ers eksport er i højere grad koncentreret omkring produkter, hvor der er mindre chance for toldfritagelse, end eksporten fra store virksomheder

Med Trump-administrationens nye handelspolitiske linje er der sket store ændringer på det amerikanske marked. Efter et usikkert forår med frygt for en handelskrig indgik EU og USA sidst i juli måned en rammeaftale om fremtidige handelsbetingelser, som fastsætter et toldloft på 15% for hovedparten af varer fra EU til USA.

Tolden varierer dog på tværs af produkter. En række 'strategiske' produkter pålægges således udelukkende MFN-told, dvs. de todsatser, der hidtil har været gældende på det amerikanske marked for import fra EU.⁶ Dette gælder udvalgte naturressourcer, fly og flydele, nogle kemikalier og landbrugsprodukter samt udvalgte medicinske produkter. Samtidig dækker aftalen ikke visse stål-, aluminiums, og kobberprodukter, som er dækket af en tillægstold på 50% på det amerikanske marked (Virksomhedsguiden, 2025).

Allerede i august 2025 udvidede den amerikanske administration listen af produkter, som omfattes af tolden på stål og aluminium, med yderligere 407 afledte produkter, hvor stål og aluminiumsdelen i produktet fortoldes med 50%, imens resten af produktet fortoldes med de 15%. Udvidelsen dækker en lang række forskellige produkter, herunder f.eks. vindmøller og deres dele og komponenter, mobilkraner, bulldozere og andet tungt udstyr, møbler, kompressorer og pumper samt hundreder af andre produkter (US Department of Commerce, 2025a).

Tabel 1: Top 3 varegrupper, som henholdsvis SMV'er og store virksomheder eksporterede fra Danmark til USA (2024)

	Varegruppe	Eksport til USA (Mia. kr.)	Andel af samlet vareeksport til USA
SMV'er	Maskiner og -tilbehør til industrien i.a.n.	2,1	18%
	Specialmaskiner til forskellige industrier	1,8	16%
	Elektriske maskiner og apparater i.a.n.; tilbehør	1,2	10%
	Andet	6,4	55%
	Total	11,5	100%
Store virksomheder	Medicinske og pharmaceutiske produkter	15,4	30%
	Maskiner og -tilbehør til industrien i.a.n.	4,0	8%
	Tekniske og videnskabelige instrumenter i.a.n.	4,0	8%
	Andet	27,6	54%
	Total	51,1	100%

Anm.: I det underliggende data oplyses eksportværdien ikke for alle varegrupper pga. bl.a. diskretionshensyn. For både SMV'er og store virksomheder er kategorien 'Andet' derfor for hver virksomhedsgruppe beregnet som forskellen mellem den samlede eksport til USA og summen af eksporten for de tre største varegrupper. Forkortelsen i.a.n. står for 'ikke andetsteds nævnt'.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af udenrigsministeriets database over SMV-virksomheders udenrigshandel (Tabel TCSME5 og TCSME1).

⁶ MFN står for *Most Favoured Nation*. MFN-princippet er et grundlæggende handelspolitisk princip i WTO, ifølge hvilket ingen medlemsland må give enkelte medlemmer særlig favorabel adgang til deres marked, uden at dette også er gældende for alle andre WTO-medlemmer.

Sammenligner man SMV'er og store virksomheders vareeksport fra Danmark til USA, er der forskel i varesammensætningen af eksporten. Knap en tredjedel af vareeksporten til USA fra store virksomheder består af medicinal og pharmaceutiske produkter, som er blandt de varegrupper, hvor der er undtagelser fra basistolden på 15%, jf. Tabel 1.

Størstedelen af eksporten fra SMV'er består derimod af maskiner af forskellig art, herunder maskiner og tilbehør til industrien, specialmaskiner til forskellige industrier og elektriske maskiner og apparater, dvs. en typisk varegruppe hvor der ikke forligger toldfritagelse. Til sammen udgjorde eksporten af produkter i disse tre største varegrupper knap halvdelen (45%) af SMV'ernes samlede vareeksport til USA, jf. Tabel 1. Med undtagelse af flydele, pålægges eksporten af disse produkter basistolden på 15% og, hvis produktet er omfattet af tillægstolden på afledte stål og aluminiumsprodukter, vil tolden på stål og aluminiumsdelen af produktet være 50%.

På baggrund af eksportdata over de samlede varegrupper er det dog ikke muligt at identificere, hvilke specifikke produkter virksomhederne eksporterer. En betydelig del af de 407 afledte produkter, som blev omfattet af tolden på stål- og aluminiumsprodukter i august måned, er dog netop at finde blandt varegrupperne *maskiner og tilbehør til industrien* samt *elektriske maskiner og apparater*, som begge er på top-tre over de varegrupper, som SMV'erne eksporterer til USA.⁷ Der er dermed en øget risiko for, at tillægstolden rammer i hvert fald dele af danske SMV'er eksport af disse produkter til USA.

Store virksomheder eksporterer også varer, der rammes af told, herunder maskiner. Forskellen er dog at store virksomheder ofte har flere handlemuligheder end mindre virksomheder, når de rammes af et handelsshock, grundet deres typisk mere diversificeret produktions- eller salgsstruktur.

SMV'er har typisk ikke produktion i USA

For det første er det primært større virksomheder, som har ressourcerne til at oprette udenlandske filialer og omlægge dele af deres eksport til lokalproduktion for derved at undgå told og andre handelsbarrierer. Det er omkostningsfuldt at oprette udenlandske filialer, og den empiriske økonomiske forskning viser, at de virksomheder, der foretager direkte investeringer i udlandet, typisk er større virksomheder, og at de er blandt de mest profitable og produktive virksomheder (f.eks. Mayer og Ottaviano, 2008).

Ifølge en analyse fra Danmarks Statistik og Danmarks Nationalbank kommer 45% af de samlede danske direkte investeringer i USA således også fra de fem danske selskaber med flest direkte investeringer (Anbro m.fl., 2025). Analysen viser desuden, at en stor del af industriens investeringer i USA kommer fra netop medicinal- og maskinindustrien (Anbro m.fl., 2025), som også er de varer, der fylder mest i dansk eksport til USA, jf. Tabel 1.

⁷ De produkter, der indgår i de to nævnte varegrupper, klassificeres primært under kapitel 84 og 85 i den internationale HS-klassifikation, som anvendes til at klassificere produkter, der handles internationalt. Af de 407 produkter, som blev føjet til listen af afledte stål og aluminiumsprodukter i august, er en betydelig del også klassificeret under kapitel 84 og 85. I kapitel 84 (Atomreaktorer; Kedler; maskiner og apparater samt mekaniske redskaber, dele dertil) indgår en lang række forskellige produkter herunder bl.a. forbrændingsmotorer, turbiner og pumper af forskellig art, industriovne, køleskabe, centrifuger, opvaskemaskiner, vægte, gaffeltrucks, maskiner til løftning, bulldozere, maskiner til jordarbejde, diverse landbrugsmaskiner, værktøjsmaskiner, regnemaskiner og data-behandlingsmaskiner samt mange flere. Eksempler på varer, der indgår i kapitel 85 (Elektriske maskiner og apparater, elektrisk materiel samt dele dertil; Lydoptagere og lydangivere samt billed- og lydoptagere og billed- og lydangivere til fjernsyn samt dele og tilbehør dertil) inkluderer motorer, generatorer, støvsugere og andre husholdningsapparater, barbermaskiner, lys- og signaludstyr, telefon, lyd- og fjernsynsapparater og lang række andre elektriske produkter.

SMV'er eksporterer typisk til færre markeder

For det andet er større virksomheder også oftere aktive på flere eksportmarkeder. Et robust empirisk resultat fra den økonomiske forskning viser, at det kun er de mest produktive virksomheder, der eksporterer, og at kun et fåtal eksporterer til mange markeder (f.eks. Bernard m.fl. 1997, Mayer og Ottaviano, 2008). Baseret på lidt ældre tal for dansk eksport finder Eriksson m.fl. (2009) således, at lige over halvdelen (53%) af danske eksportvirksomheder kun eksporterer til 2 eller færre eksportmarkeder, imens kun hver femte eksporterer til mere end 9 markeder.

I den økonomiske faglitteratur forklares dette mønster ved, at der er en række faste omkostninger forbundet med at træde ind på eksportmarkedet - herunder f.eks. markedsundersøgelser, etablering af distributionsnetværk samt tilpasning af produkter og emballage til lokale præferencer og reguleringer, som kun virksomheder med tilstrækkelig høj produktivitet kan dække og samtidig opnå profit på eksportmarkedet (Melitz, 2003). En del af disse omkostninger er markedsspecifikke (Moxnes, 2010), og det vil derfor kun være de mest produktive eksportvirksomheder - typisk større virksomheder - som er aktive på mange eksportmarkeder.

En geografisk diversificeret eksportportefølje gør virksomheder mere modstandsdygtige overfor pludselige handelsshock på et marked, såsom øget told eller usikkerhed, og gør det nemmere at omdirigere eksporten fra et marked til et andet for dermed at afbøde et fald i deres samlede eksport. En ny analyse fra Nationalbanken peger netop på, at danske virksomheder er dygtige til at omdirigere deres eksport, når tolden stiger, og derved kompensere for et eksporttab som følge af øgede handelsomkostninger på specifikke markeder (Andersen og Krause, 2025). Dette vil alt andet lige være nemmere at gøre jo flere markeder, virksomheden allerede eksporterer til.

SMV'er er sårbare overfor den øgede usikkerhed på eksportmarkeder

På trods af handelsaftalen mellem EU og USA er der stadig usikkerhed omkring toldbarrierer på det amerikanske marked, og der er efter indgåelsen af aftalen kommet flere toldudmeldinger fra amerikansk side. Resultaterne fra en nyere undersøgelse, foretaget af DI (2025) blandt et udsnit af deres medlemsvirksomheder, viser, at usikkerheden omkring den politiske linje i USA og frygten for en handelskrig fortsat er betydelig på trods af aftalen mellem EU og USA. Herudover er told kun én blandt mange potentielle handelsbarrierer, som f.eks. også kan omfatte nye tekniske krav og godkendelsesprocedurer, eller de nye amerikanske havneafgifter.

Forskningen peger på, at usikkerhed omkring fremtidige handelsrelationer i sig selv fungerer som en handelsbarriere. Flere studier viser, at når usikkerheden om fremtidige toldsatser og særlig deres maksimale loft reduceres, har det en selvstændig positiv effekt på eksporten til det pågældende marked (f.eks. Sala m.fl. 2010; Handley, 2014). Mindre usikkerhed øger antallet af virksomheder, der begynder at eksportere til markedet, og sænker antallet af virksomheder, som ophører med at eksportere til markedet (Sala m.fl. 2010; Handley & Limao, 2015).

Usikkerhed omkring handelsbarrierer - herunder fremtidige toldsatser - påvirker alle virksomheder, men særligt mindre virksomheder, som ofte er mindre produktive og mere følsomme over for risici. Når usikkerheden falder, er det derfor også i højere grad mindre virksomheder, som begynder at eksportere til det pågældende marked (Handley & Limao, 2015). Derfor må man forvente, at det i den aktuelle situation i USA i højere grad vil være de mindre virksomheder, der fravælger markedet, når usikkerheden stiger, ligesom man må forvente at væksten i antallet af nye SMV'er med eksport

til USA vil aftage. Den forventede mekanisme knytter sig bl.a. til realoptions-tilgangen, hvor øget usikkerhed får virksomheder til at udskyde beslutninger om markedsindtræden (Sala m.fl. 2010).

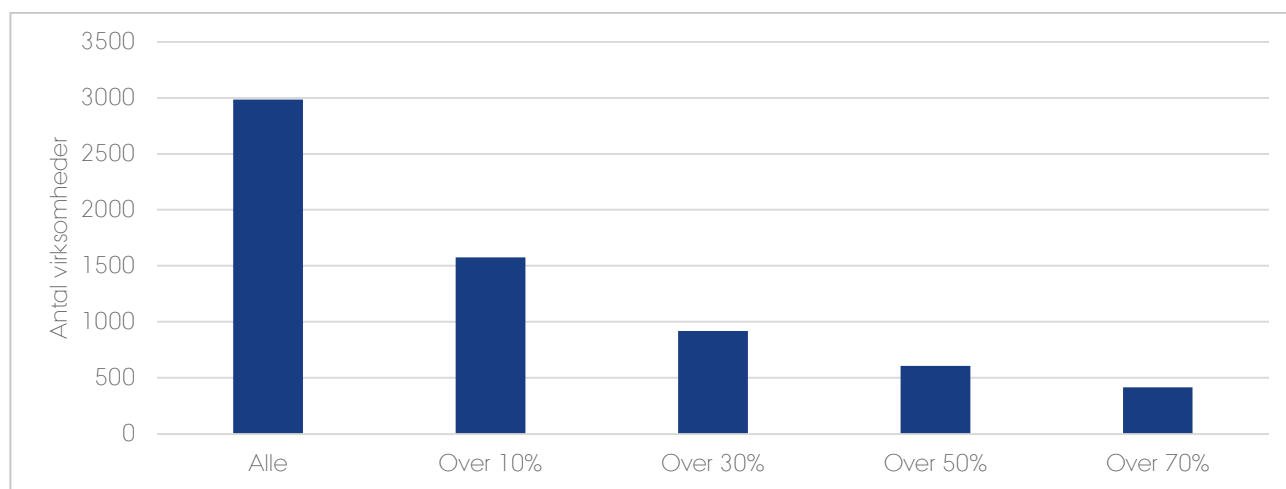
Kun en mindre andel af SMV'er eksporterer en høj andel af deres eksport til USA

Hvor hårdt udfordringerne på det amerikanske marked i sidste ende vil ramme danske SMV'er, som eksporterer direkte til USA, afhænger naturligvis af, hvor vigtigt et eksportmarked USA er for de enkelte virksomheder, og hvor stor en del af deres omsætning, som kommer fra eksporten til USA. Disse forhold undersøger vi på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik. Specifikt kobler vi data fra udenrigshandelen (vareeksporten) med regnskabsdata. I denne del af analysen benytter vi data fra 2021, som er det seneste år, data er tilgængeligt for.

Som i ovenstående definerer vi SMV'er som virksomheder med op til 250 ansatte og en omsætning under 375 mio. kr. Derudover inkluderes kun SMV'er, som har en positiv omsætning, minimum 1 fuldtidsansat og en eksport til USA på minimum 10.000 kr.⁸ Samlet set giver dette knap 3.000 virksomheder.

Resultaterne viser, at det er et begrænset antal, der eksporterer en meget høj andel af deres samlede eksport til USA. Blandt de SMV-virksomheder, der eksporterer til USA, er det lige over halvdelen der eksporterer over 10% af deres samlede vareeksport til USA, imens knap en tredjedel (917) eksporterer mere end 30% af deres samlede vareeksport til USA, jf. Figur 4. Ser man i stedet på hvor meget virksomhedernes salg til USA udgør af deres omsætning, er eksponeringen noget mindre, da kun 17 % af virksomhederne har en eksport til USA, der udgør mere end 10 % af deres omsætning.

Figur 4: Antal SMV'er fordelt på deres eksport til USA som en andel af deres samlede eksport



Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata fra Danmarks Statistik

Det er således en mindre del af de danske SMV'er, som eksporterer direkte til USA, som er stærkt eksponeret overfor det amerikanske marked. Dette betyder dog ikke, at eksporten til USA ikke er vigtig for de enkelte virksomheder, eller at de udfordringer, virksomhederne oplever på amerikanske

⁸ Dette kriterier anvendes for at undgå at inkludere virksomheder, der kun eksporterer ganske lidt til USA og ikke har nogen anden eksport, da disse virksomheders fejlagtigt ville fremstå som værende højt eksponeret overfor det amerikanske marked, når andelen af virksomhedens samlede eksport til USA bruges som eksponeringsmål.

marked, ikke kan have mærkbare økonomiske konsekvenser for de enkelte virksomheder. Set fra et samfundsøkonomisk perspektiv, tyder det dog på, at konsekvenserne, f.eks. i form af det samlede antal potentielle tabte arbejdspladser blandt danske SMV'er med direkte eksport til USA, vil være begrænsede.

Implikationer for erhvervspolitik og for virksomheder

USA er et stort og vigtigt marked for danske SMV'er og selv meget små danske eksportvirksomheder lykkes med at komme ind på markedet. Den nye handelspolitiske linje i USA kan dog gøre det særligt svært for SMV'er at eksportere til USA. Fra den økonomiske forskning, ved vi at SMV'er ikke har samme muligheder, som større virksomheder, for at omgå told eller andre handelsbarrierer ved at flytte produktionen af deres varer til udlandet. Herudover er SMV'er typisk kun aktive på få eksportmarkeder, hvilket gør det sværere at kompensere for et evt. eksporttab på det amerikanske marked ved at øge eksporten til andre markeder.

Den empiriske analyse viser desuden at SMV'ers eksport til USA i højere grad er koncentreret omkring varer, der har mindre chancer for at blive fritaget fra told, end eksporten fra store virksomheder. Samtidig er det dog et begrænset antal SMV'er, der eksporterer en meget høj andel af deres samlede eksport til USA.

Samlet set peger dette på, at SMV'er er særligt udsatte overfor den nye handelspolitiske linje i USA, men de samlede konsekvenser heraf for dansk eksport vil være begrænsede. Dette skyldes både, at SMV'er står for en mindre del af Danmarks samlede eksport til USA og, at det er et begrænset antal SMV'er som er stærkt eksponeret overfor det amerikanske marked.

For de enkelte SMV'er som eksporterer til USA, kan den nye handelspolitiske linje dog godt få negative økonomiske konsekvenser. En måde at understøtte disse virksomheder på er gennem eksportfremmende tiltag – f.eks. rådgivning om told- og eksportregler i USA, for at reducere usikkerheden, samt hjælp til at opøge nye markeder. Dette gælder især de nye muligheder, der opstår på vores nærmarkeder i takt med store kommende offentlige investeringer, som for eksempel i Tyskland

Fra et virksomhedsperspektiv kan en måde at mindske usikkerheden for SMV'er, som ønsker at komme ind på det amerikanske marked, også være at blive underleverandør til en større dansk eller udenlandsk virksomhed, som lettere kan navigere i den usikkerhed, der stadig er på markedet.

Litteraturliste:

Anbro, S. G., A. Grecu, M. B. Tjørnum og R. Wederkinck. 2025. "Omfattende handels- og investeringsrelationer med USA", Danmarks Statistik, Analyse 2025:4.

Andersen, H. Y. og T. Krause. 2025. "Tariffs and Danish exports: Insights from three decades of micro-data", Danmarks Nationalbank, Economic Memo, Danish foreign trade, 5 Dec. 2025, No. 4

Bernard, A. B., J. B. Jensen, S. J. Redding og P. K. Schott. 2007. "Firms in international trade." *Journal of Economic Perspectives* 21 (3): 105–130.

Dansk Industri (DI). 2025. "Danske virksomheder vil gerne USA - men er afventende" DI Analyse

Dansk Industri (DI). 2024. "Industriens superstjerner buldrer frem i USA". DI Analyse

Erhvervsministeriet. 2025. "USA spiller historisk vigtig rolle for dansk samhandel og investeringer", Tal og Tendenser (feb. 2025).

Erhvervsministeriet. 2023. "Redegørelse om vækst og konkurrenceevne", juni 2023.

Eriksson, T., V. Smeets and F. Warzynski. 2009. "Small open economy firms in international trade: Evidence from Danish Transactions-Level Data", Working Paper 09-7, Department of Economics, Aarhus University

Handley, K. 2014. "Exporting under trade policy uncertainty: Theory and evidence", *Journal of International Economics*, 94 (1), pp 50-66,

Handley, K. and N. Limão. 2015. "Trade and investment under policy uncertainty: Theory and firm evidence." *American Economic Journal: Economic Policy*, 7 (4): 189-222.

Kuchler, A., M. Spange, M. B. Tjørnum, T. R. D. Tørsløv, R. Wederkinck. 2025. "Dansk produktivitet og konkurrenceevne i en globaliseret verden". Danmarks Nationalbank, Analyse, Betalingsbalance 11. marts 2025, nr. 6.

Mayer, T., Ottaviano, G.I.P. 2008. "The happy few: The Internationalisation of European firms." *Intereconomics* 43, pp. 135-148.

Melitz, M. J. 2003. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), pp. 1695-1725.

Moxnes, A. 2010. "Are sunk costs in exporting country specific?", *The Canadian Journal of Economics*, 43 (2) pp. 467-493

Sala, D., P. Schröder, E. Yalcin 2010. "Market access through bound tariffs" *Scottish Journal of Political Economic*, 57(3). Pp. 272-289.

US Department of Commerce. 2025a. "Department of Commerce adds 407 product categories to steel and aluminum tariffs." Press Release, 19. August 2025. <https://www.bis.gov/press-release/departments-commerce-adds-407-product-categories-steel-aluminum-tariffs>

US Department of Commerce. 2025b. "Adoption and procedures of the section 232 steel and aluminum tariff inclusions process", Federal Register / Vol. 90, No. 158 / Tuesday, August 19, 2025 / Notices. <https://www.federalregister.gov/documents/2025/08/19/2025-15819/adoption-and-procedures-of-the-section-232-steel-and-aluminum-tariff-inclusions-process>

Virksomhedsguiden. 2025. "Få svar på dine spørgsmål om handelsaftalen mellem EU og USA". Skrevet af Erhvervsstyrelsen og Toldstyrelsen. Tilgængeligt december 2025. Tilgængeligt på www.virksomhedsguiden.dk

Vogelius, L. N. og M. Paulsen. 2023. "Danske virksomheder investerer nu mest i USA", Danmarks Nationalbank, Statistik Nyhed, Direkte investeringer, 12. oktober 2023