

Stor stigning i danske fremstillingsvirksomheders salg af varer i udlandet

Af Caroline Bo og Søren Burman

Med globaliseringen har danske virksomheder i stigende grad organiseret deres produktion på tværs af grænser. I dag er forarbejdningsaktiviteter i udlandet, traditionel handel med varer, der passerer grænsen, samt køb og salg af varer, der udelukkende foregår udenfor landets grænser (merchancing) nært forbundet. Denne udvikling har været særlig kraftig de seneste ti år.

I denne analyse beskrives virksomhedernes internationale organisering af produktionen med et særligt fokus på danske fremstillingsvirksomheders produktion og salg i udlandet. Analysen er baseret på nye tal for betalingsbalancen og udenrigshandel med varer og tjenester, der er offentliggjort den 10. oktober 2016.

Analysens hovedkonklusioner:

- I 2005 solgte danske fremstillingsvirksomheder varer i udlandet, som ikke er produceret i Danmark, for ca. 8 mia. kr. I 2015 var dette tal steget til godt 120 mia. kr.
- Fremstillingsvirksomhedernes salg af merchancingvarer, altså varer som købes og videresælges udenfor Danmarks grænser, udgjorde i 2015 næsten 70 mia. kr. Merchancingvarerne blev især solgt i andre EU-lande.
- Danske virksomheders køb af udenlandske varer til forarbejdning i udlandet er i løbet af ti år steget fra et niveau på næsten nul til knap 16 mia. kr. I samme periode er danske virksomheders køb af forarbejdningsydelse i udlandet steget fra knap 1 mia. kr. til næsten 9 mia. kr.

Stigende global organisering af produktionen

Globaliseringen har skabt både nye muligheder og stigende konkurrence, hvilket har ledt virksomheder til at søge efter mere effektive måder at producere på. I kølvandet på den internationale finanskriser har mange virksomheder desuden været tvunget til at spare og nytænke alle aktiviteter.

Samtidig har de seneste årtiers accelererende udvikling inden for IT givet virksomheder mulighed for at organisere hele eller dele af deres produktion på nye og ofte fjernere markeder. Endvidere har omkostningsforskelle mellem lande, lavere toldmure, samt forbedret logistik og beskyttelse af IP-rettigheder, indebåret, at mange virksomheder i dag vælger en virksomhedsorganisering på tværs af grænser.

Danske virksomheder deltager også i denne stadigt mere omfattende globalisering. Multinationale virksomheder integrerer datterselskaber i udlandet, som et led i deres internationale organisering. Det globale produktions-setup indebærer, at der købes og sælges varer og ydelser mellem tilknyttede virksomheder i samme koncern, der er placeret rundt om i verden. Denne måde at organisere produktionen på indebærer, at forarbejdningsaktiviteter, almindelig varehandel og *merchanting*, det vil sige danske virksomheders køb og videresalg af varer udenfor Danmarks grænser, i dag er nært forbundet, jf. boks 1.

Når danske virksomheder handler med varer ude i verden, og hvor varerne aldrig når dansk territorie, indgår denne handel ikke i statistikken for udenrigshandel med varer. Derimod er det en del af betalingsbalancens og nationalregnskabets varebegreb. I betalingsbalancens opgørelse opgøres virksomhedernes aktivitet ud fra et ejerskabsperspektiv og ikke et traditionelt over-grænsen perspektiv, hvilket også er princippet for opgørelsen af BNP.

Ved at se nærmere på udvalgte poster i varehandlen i betalingsbalancens forstand, fx forarbejdnings- og merchantingaktiviteter, kan man tegne sig et billede af danske virksomheders internationale produktionsorganisering.

Forarbejdning af danskejede varer i udlandet indebærer, at en dansk virksomhed ejer, helt eller delvist, råvarerne, men køber produktionsydelsen fra en virksomhed i udlandet. Den danske virksomhed bevarer også ejerskabet til de færdige varer. Merchanting indebærer, at en dansk virksomhed køber og videresælger varer i udlandet uden yderligere forarbejdning af produktet. Hovedelementet i denne organisering er, at varerne aldrig krydser den danske grænse. Der kan både være tale om færdigvarer og halvfabrikata.

Denne analyse vil belyse globaliseringens indvirkning på de danske virksomheders organisering af produktionen med et særligt fokus på fremstillingsvirksomheder.

Boks 1. Udvikling i organiseringen af international produktion

Tidligere indebar international produktion, at en virksomhed sendte råvarer til forarbejdning i udlandet, hvorefter varerne returnerede til afsenderlandet igen. I dag returnerer de forarbejdede varer ofte ikke til afsenderlandet, men bliver solgt lokalt eller videresolgt til et tredje land. Der er dog også langt mere komplekse forarbejdningmønstre, fx hvis et moderselskab placeret i land A køber råvarer i land B, som sendes til forarbejdning i land C, der til sidst sælges til land D. Hvis den forarbejdede vare i eksemplet ikke var ejet af land A under forarbejdningen, men i stedet var blevet købt direkte fra land C og solgt direkte videre til land D, havde der været tale om merchanting.

Merchanting er udbredt blandt multinationale virksomheder, som led i deres internationale organisering. Denne varehandel foregår uden for Danmarks grænser. Typisk er koncernens varer produceret af et datterselskab i udlandet, hvorefter moderselskabet køber og videresælger varer enten til koncerneksterne kunder eller til fx salgsselskaber i koncernen.

Nogle virksomheder falder i en særlig kategori med hensyn til international organisering af produktionen. De kaldes *Factoryless goods producers (FGP)* og er defineret som virksomheder, der har outsourcet hele produktionen, herunder ejerskab til alle råvarerne. FGP'ernes rolle er at kontrollere produktionsprocessen og levere intellektuelle rettigheder. 'Produktionen' i denne type af virksomheder behandles som handelsaktivitet og betragtes ikke som fremstillingsvirksomhed i betalingsbalancen og nationalregnskabet.

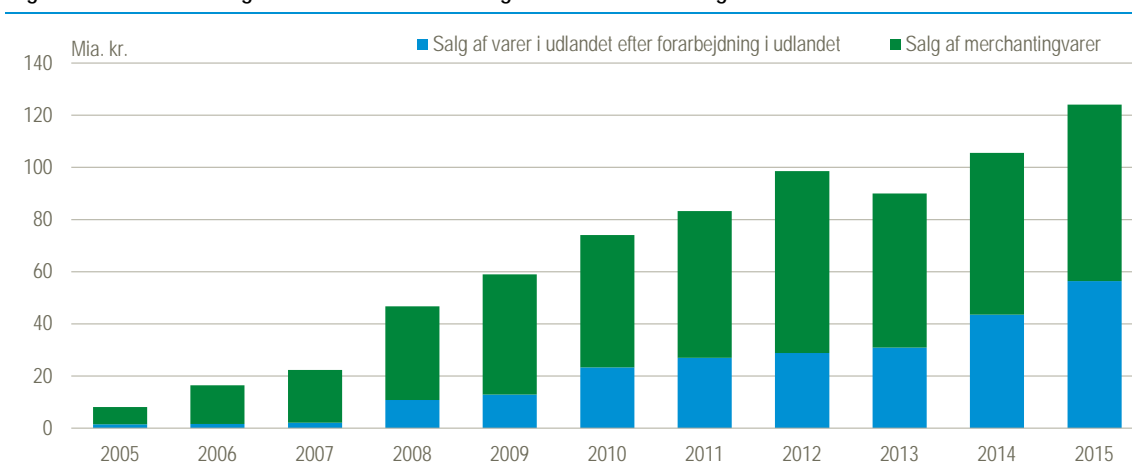
Stor stigning i fremstillingsvirksomhedernes varesalg i udlandet

Fremstillingsvirksomhedernes samlede salg af varer produceret uden for Danmark udgjorde i 2015 mere end 120 mia. kr. jf. figur 1. Det samlede salg uden for den danske grænse består af salg af varer, som er forarbejdet i udlandet og salg af merchantingvarer. Salg af merchantingvarer udgjorde over halvdelen af det samlede salg i 2015.

I perioden fra 2005 til 2015 er salget af de forarbejdede varer vokset fra ca. 2 mia. kr. til over 55 mia. kr., mens merchantingsalget er vokset fra ca. 7 mia. kr. til næsten 70 mia. kr.

Det er altså ikke kun virksomheder inden for handelsbranchen, hvor merchanting er selve forretningsmodellen, der har et stort omfang af merchantingsalg. I handelsbranchen har merchantingsalget i perioden været højt og ligget nogenlunde konstant omkring 70 mia. kr.

Figur 1 Fremstillingsvirksomhedernes varesalg uden for den danske grænse



Anm.: Den altovervejende del af forarbejdningsaktiviteterne udføres af fremstillingsbranchen.

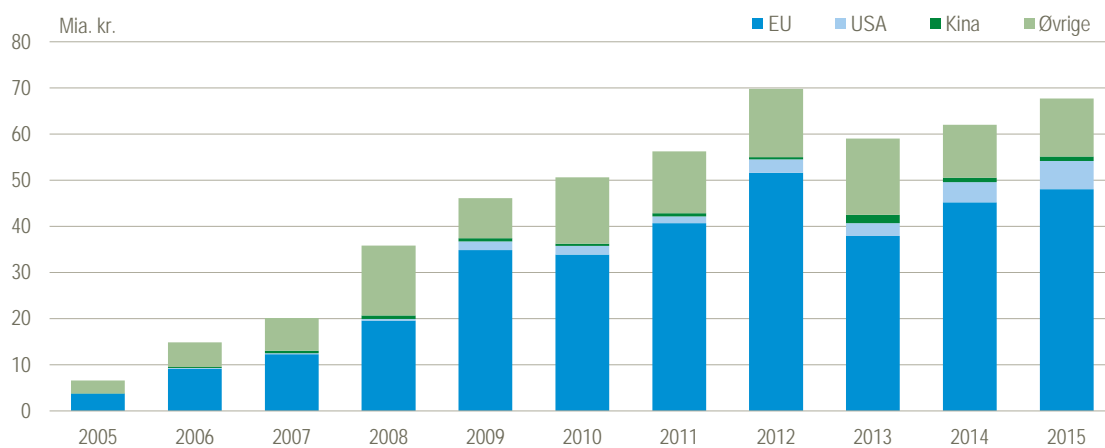
Kilde: www.statistikbanken.dk/BBUHV og særkørsel

Fremstillingsvirksomhedernes stigende merchantingsalg skyldes ikke mindst, at virksomhederne i nogle tilfælde vælger at købe de forarbejdede varer og videresælge dem igen i stedet for at indgå en kontrakt om forarbejdning af deres råvarer. I dette tilfælde vil virksomhedens aktivitet ikke være køb af forarbejdning, men derimod handel med merchantingvarer, jf. boks 1. I nogle lande, fx Kina, er det ikke usædvanligt, at ejerskabet over varerne ligger hos den forarbejdende virksomhed.

Fremstillingsvirksomhederne sælger særligt merchantingvarer i EU

Fremstillingsvirksomhedernes merchantingsalg er i høj grad koncentreret til de lande vi i forvejen handler meget med – primært de andre EU-lande, jf. figur 2. Uden for EU er det USA, der aftager mest. Bemærk, at figuren kun viser hvilket land der sælges til og ikke hvor varerne er købt.

Figur 2 Fremstillingsvirksomhedernes merchantingsalg fordelt på partnerlande



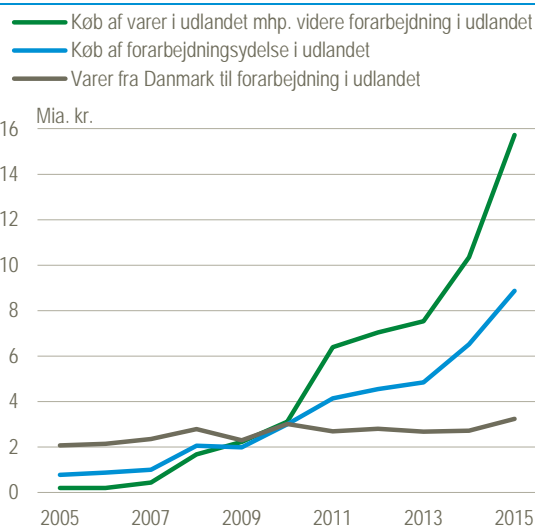
Kilde: Særkørsel

Danske virksomheder forarbejder mere i udlandet end tidligere

Til det stigende udlandssalg af varer, som virksomhederne har fået forarbejdet udenfor de danske grænser, jf. figur 1, knytter sig naturligt et øget køb af forarbejdningsydelser uden for Danmark. I 2005 købte danske virksomheder forarbejdningsydelser ude i verden for knap 1 mia. kr. I 2015 var dette tal steget til næsten 9 mia. kr., jf. figur 3.

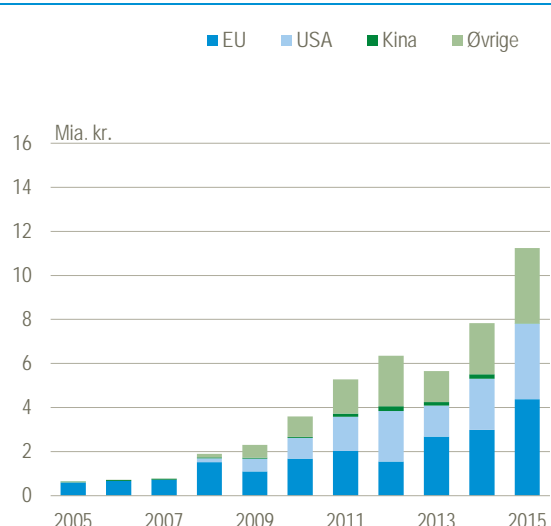
Varerne, der forarbejdes i udlandet, er tidligere primært kommet fra Danmark. Dette mønster har ændret sig markant de seneste ti år. I 2005 var danske virksomheders køb af udenlandske råvarer til produktion i udlandet næsten nul. I 2015 var dette steget til knap 16 mia. kr., jf. figur 3. Omfanget af råvarer, der sendes fra Danmark til forarbejdning i udlandet, er ikke steget tilsvarende. Med andre ord forarbejder de danske virksomheder mere i udlandet end tidligere, og de råvarer, som de danske virksomheder får forarbejdet i udlandet, bliver i stigende grad købt i udlandet.

Figur 3 Virksomhedernes forarbejdningsaktivitet i udlandet



Kilde: www.statistikbanken.dk/BBUHV

Figur 4 Virksomhedernes køb af forarbejdningsydelser i udlandet fordelt på partnerlande



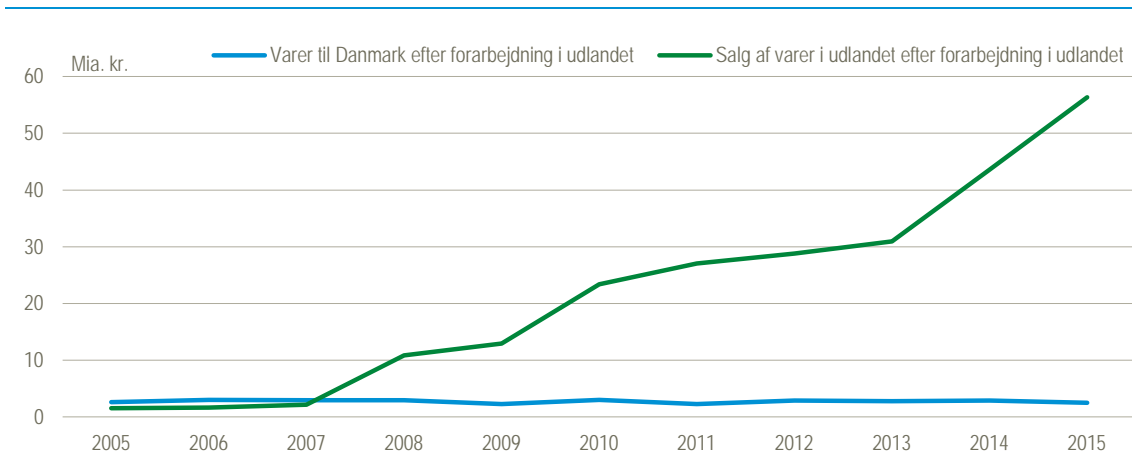
Kilde: Særkørsel

Der er også sket en markant ændring i hvilke lande, der er involveret i forarbejdning af dansk-ejede varer. For blot ti år siden var der især tale om forarbejdning i traditionel forstand, hvor varerne gik fra Danmark til Østeuropa. I dag sker forarbejdningen i høj grad, som en del af den 'interne' produktion med datterselskaber og søsterselskaber rundt om i verden. I 2015 var USA det land, som danske virksomheder købte flest forarbejdningsydelser fra, jf. figur 4. Overordnet set, købes forarbejdningsydelser dog hovedsageligt fra nærmarkederne.

Den danske produktion i udlandet afsættes også i udlandet

De varer, som danske virksomheder får forarbejdet i udlandet, sælges i højere grad videre i udlandet. Dette salg er steget uafbrudt de seneste ni år, jf. figur 5. Særligt de seneste år har udviklingen været markant. I 2015 blev der solgt udenlandsk forarbejdede varer til udlandet for næsten 60 mia. kr., hvilket er en fordobling i forhold til salget i 2013. En tilsvarende stigning ses ikke for de varer, der kommer til Danmark efter forarbejdning i udlandet. Gennem hele perioden har niveauet for disse varer ligget uændret på godt 2 mia. kr.

Figur 5 Virksomhedernes varesalg i udlandet



Kilde: www.statistikbanken.dk/BBUHV

Danske virksomheder har således en stor varehandelsaktivitet, som foregår uden for landets grænser. Da varerne ikke passerer den danske grænse indgår de ikke i statistikken for udenrigshandel med varer, men de indgår i betalingsbalancens varebegreb.

Boks 2. Større detaljeringsgrad i Statistikbanken

Flere af tallene, som denne analyse bygger på, kan fremover findes i Statistikbanken. Merchanting opgøres som nettoeksport, men fremover vil oplysninger om købet og salget også være tilgængelig i Statistikbanken. I forbindelse med offentliggørelsen af betalingsbalancen d. 10. oktober 2016, er overgangstabellen mellem udenrigshandel med varer og betalingsbalancens varebegreb blevet udvidet med følgende poster:

- Varer købt eller solgt i udlandet i forbindelse med forarbejdning i udlandet
- Salg af merchantingvarer i udlandet
- Købspris for solgte merchantingvarer i udlandet
- Varer der krydser grænsen i forbindelse med forarbejdning i Danmark
- Varer der krydser grænsen i forbindelse med forarbejdning i udlandet

Disse poster har tidligere været inkluderet i andre poster, eller er en underopdeling af en eksisterende post. Læs evt. mere om overgangstabellen mellem udenrigshandel med varer og betalingsbalancens varebegreb på www.dst.dk/bopdok.