

Globaliseringen og nationalregnskabet

Resumé:

Nøgleord: Globalisering, statistik

Modelgruppepapirer er interne arbejdsrapporter. De konklusioner, der drages i papirerne, er ikke endelige og kan være ændret inden opstillingen af nye modelversioner. Det henstilles derfor, at der kun citeres fra modelgruppepapirerne efter aftale med Danmarks Statistik.

Nærværende papir diskuterer, hvordan globaliseringen påvirker dansk produktion og værditilvækst. En voksende andel af dansk industris produktion og værditilvækst er fabriksløs, hvormed menes, at den fabriksmæssige produktion finder sted på en udenlandsk virksomhed, der normalt ejes af den danske virksomhed. Den danske virksomhed ejer råvarer og færdigvarer og forestår udviklings- og salgsarbejdet. Den danske virksomhed vil sandsynligvis opfatte sig selv som vareproducent, og den bliver da også indplaceret som sådan i nationalregnskabet, fordi den ejer råvarerne. Værdien af den udenlandske virksomheds fabriksproduktion, som også kaldes lønarbejde, indgår som importeret input i den danske produktion.

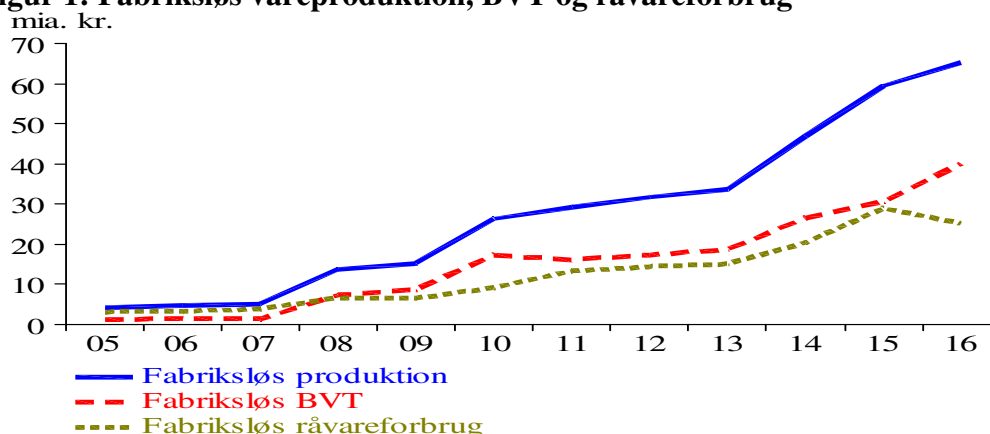
Efter den talmæssige belysning af den fabriksløse produktion diskuterer papiret, hvordan produktionsfunktionen ser ud, når en traditionel eksportvirksomhed, der fremstiller sine varer på fabrik i Danmark, går over til at fremstille sine varer på fabrik i udlandet eller ligefrem forvandler sig til en handels og udviklingsvirksomhed, der ikke selv ejer råvarerne.

Med produktionsfunktionens udseende tænkes her på det principielle, at både produktionsfaktorerne og deres værditilvækst skal indgå, for at det er en produktionsfunktion. Der lægges ikke op til, at samme konkrete produktionsfunktion gælder for alle grader af globalisering, for det skal man ikke regne med. Papirets sidste afsnit belyser forskellen på BNP og BNI. BNI er mere robust over for til- og fraflytning af hovedsæder, som medbringer deres immaterielle kapital med tilhørende værditilvækst.

1. Størrelsen på den fabriksløse vareproduktion mv.

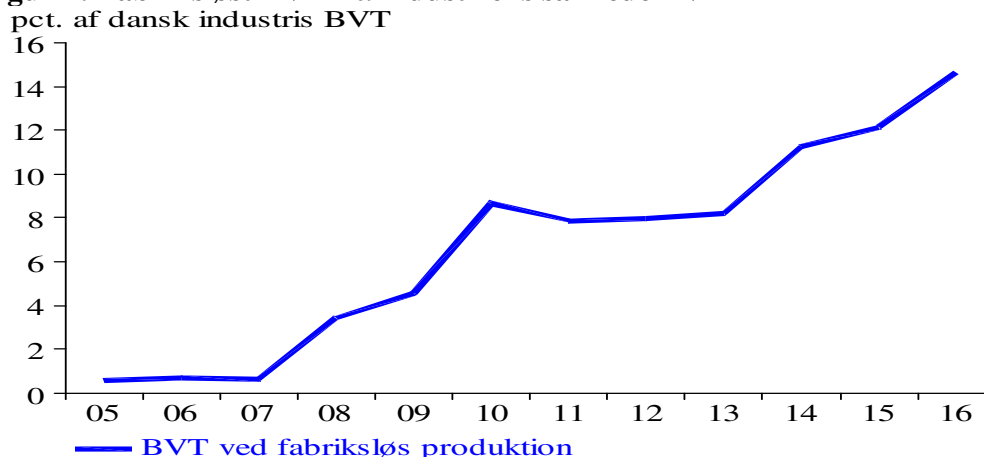
De danske virksomheders fabriksløse vareproduktion og anvendelse af udenlandsk lønarbejde er vokset, siden man begyndte at opgøre det i 2005. Udviklingen i de danske virksomheders samlede fabriksløse vareproduktion, BVT (bruttoværditilvækst) og råvareforbrug er vist i figur 1. Indholdet i de tre viste tidsserier er forklaret i boks 1.

Figur 1: Fabriksløs vareproduktion, BVT og råvareforbrug



Kilde: Statistikbanktabeller BBUHV og UHT03 samt egen beregning jf. boks 1.

Globaliseringen kan også illustreres af figur 2, der viser, at den fabriksløse andel af industriens BVT er vokset fra under 1 pct. i 2005 til 14-15 pct. i 2016.

Figur 2: Fabriksløst BVT ift. industriens samlede BVT

Kilde: Se figur 1. Industri er branche C i nationalregnskabet's 10a3 gruppering.

Boks 1: Opgørelse af fabriksløs produktion, BVT og råvareforbrug

De danske virksomheders fabriksløse vareproduktion svarer til 1) udenlandsk forarbejdede varer solgt i udlandet plus 2) udenlandsk forarbejdede varer solgt i Danmark. I alt to poster, hvoraf den sidste og mindste ikke er omtalt i den foregående tekst og tabeller. Med statistikbankbetegnelser:

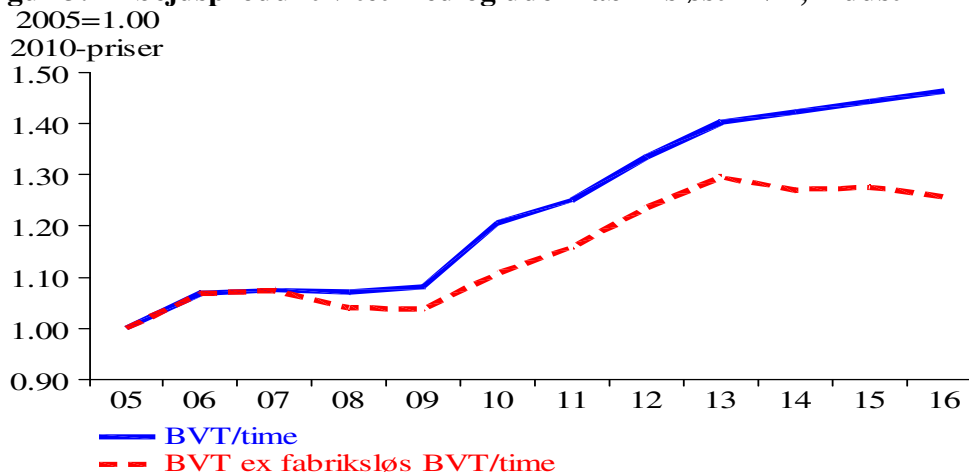
Fabriksløs vareproduktion = Varer solgt i udlandet i forbindelse med forarbejdning i udlandet + Øvrige korrektioner, varer der krydser grænsen i forbindelse med forarbejdning i udlandet, løbende udgifter!

Det tilhørende fabriksløse råvareforbrug svarer til a) varer købt i udlandet mhp. udenlandsk forarbejdning plus b) udenlandsk lønarbejde plus c) varer fra Danmark til udenlandsk forarbejdning. I alt tre poster, hvoraf den sidste og mindste ikke er omtalt i den foregående tekst og tabeller. Med statistikbankbetegnelser: Fabriksløst råvareforbrug = Varer købt i udlandet i forbindelse med forarbejdning i udlandet + Forarbejdningstjenester, import + Øvrige korrektioner, varer der krydser grænsen i forbindelse med forarbejdning i udlandet, løbende indtægter!

Det fabriksløse BVT beregnes som fabriksløs vareproduktion minus fabriksløst vareforbrug.

Posterne i ligningerne står med deres betegnelse i statistikbanken. Posterne er fra tabel BBUHV: Overgangstabel mellem udenrigshandel og betalingsbalance. Bortset fra forarbejdningstjenester (lønarbejde), som er fra UHTP: Tjenestebalance, im- og eksport og poster. Lodrette streger | omkring poster med "Øvrige korrektioner" angiver, at de er negative i overgangstabellen BBUHV, men vi bruger den numeriske værdi. Boksen er baseret på Bo og Burman (2016).

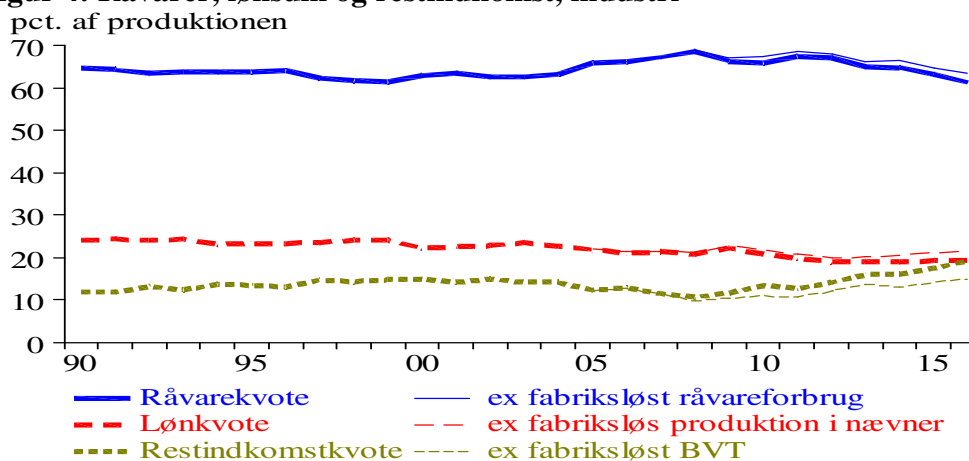
Uden den fabriksløse værditilvækst ville de sidste 10 års udvikling i timeproduktiviteten være tilsvarende svagere. Forløbet i industriens arbejdsproduktivitet er i figur 3 vist både med og uden fabriksløst BVT, så figuren illustrerer effekten af at medregne det fabriksløse BVT. Det er her antaget, at den fabriksløse andel af BVT i faste priser svarer til andelen i løbende priser.

Figur 3: Arbejdsproduktivitet med og uden fabriksløst BVT, industri

Kilde: Se figur 2

I de seneste år er industriens restindkomst steget kraftigt, og det har også noget at gøre med den øgede globalisering. Den stærke stigning i restindkomsten er kommet over de seneste 10 år, hvor det fabriksløse BVT er steget.

Figur 4 angiver industriens lønsum, restindkomst og forbrug af råvarer som andel af industriens produktion. Produktionen svarer til summen af de tre (lønsum, restindkomst og råvarer) plus en lille afgiftspost, som der her ses bort fra. Det fremgår, at restindkomsten overhaler lønsummen i 2016, og det er ikke set før. Industriens lønsum var godt og vel dobbelt så stor som restindkomsten i 1990, og det var også størrelsesforholdet i 1966, hvor den nuværende Nationalregnskabsstatistik begynder.

Figur 4: Råvarer, lønsum og restindkomst, industri

Kilde: Se figur 2

Hvis man opgør kvoterne i figur 4 uden at indregne den fabriksløse del af produktion, BVT og råvareforbrug, får man en mere moderat opgang i restindkomstkvoten og et lidt mindre fald i lønkvoten. Der er ikke korrigeret i lønsummen, men den fabriksløse produktion er taget ud af lønkvotens nævner.

Det kan måske undre, at råvarekvoten stiger, når vi fjerner det fabriksløse råvareforbrug, men det betyder mere at fjerne den fabriksløse produktion fra råva-

rekvotens nævner.¹ I det følgende diskuteres med en række eksempler, hvordan globaliseringen kan beskrives.

2. Udgangseksempel

Globaliseringens påvirkning kan belyses med en tænkt virksomhed som eksempel. Virksomheden producerer varer og dens årlige produktion er en funktion af virksomhedens kapitalapparat, den anvendte arbejdskraft og råvareforbruget. Der er tale om eksportvirksomhed, som sælger sin produktion til udlandet.² De anvendte råvarer importeres fra udlandet, så virksomheden har stort samspil med udlandet. Den tænkte situation er skitseret i tabel 1.

Tabel 1: Udgangseksempel

Danmark: $Y = f(K, L, M)$ Y produktion, eksporteres K kapital inkl. immateriel kapital L arbejdskraft M råvarer, importeres
Udland: Aftager Y og leverer M

Forskellen på produktionen og råvarenes værdi (Y minus M) er den danske værditilvækst, som virksomheden skaber. Værditilvæksten dækker lønudgiften til arbejdskraften plus et afkast, der går til kapitalapparatet og dermed til virksomhedens ejere. Virksomhedens arbejdsproduktivitet kan opgøres som værditilvæksten pr. arbejdstime, dvs. $(Y-M)/L$.

3. Traditionel globalisering

Vi forestiller os nu, at virksomheden vælger at få en del af sin forarbejdningsaktivitet udført i udlandet. Det indebærer, at virksomheden forøger sit forbrug af udenlandske råvarer. Der er tale om kvalitativ forøgelse af råvareinputtet, som har fået en højere forarbejdningsgrad. Til gengæld kan virksomheden reducere det danske bidrag til forarbejdningen og spare på inputtet af danske produktionsfaktorer.

Den beskrevne omstilling er et eksempel på en traditionel globalisering, hvor en fremmed virksomhed overtager del af forarbejdningen. Den nye situation efter globaliseringen er illustreret i tabel 2.

Der er ikke ændret ved den samlede produktion, men inputtet i den danske produktionsproces har ændret sig. Råvareinputtet er som sagt øget, og de to danske produktionsfaktorer er reduceret. Nærmere bestemt er der nok sparet forholdsvis mere på arbejdskraften end på kapitalapparatet. Det er ikke en naturlov, at det skal være sådan, men det er ofte sådan. Fx er der næppe grund til at reducere virksomhedens immaterielle videnskapital, men den danske arbejds løn er høj i forhold til de fleste lande.

¹ Råvarekvoten i den fabriksløse produktion er i 2015 kun 47 pct. mod over 60 pct. i hele industriproduktionen, og det fabriksløse råvareforbrug fylder derfor kun 6½ pct. af industriens råvareforbrug, mens den fabriksløse produktion fylder 8½ pct. af industriens produktion.

² Den del af produktionen, som består af virksomhedens investering i sin immaterielle kapital, eksporteres ikke, men det ser vi foreløbig bort fra.

Tabel 2: Traditionel globalisering

Danmark: $Y = f(\text{lidt mindre } K, \text{ mindre } L, \text{ større } M)$ Y produktion, eksporteres K kapital inkl. immateriel kapital L arbejdskraft M råvarer, importeres
Udland: Aftager samme Y og leverer større og mere forarbejdet M

Hvis råvareinputtet er øget for samme produktion, er den danske værditilvækst mindre i tabel 2 end i tabel 1. Men der er som sagt sparet forholdsvis meget på arbejdskraften. Så det er nærliggende, at den delvise overførsel af varemstillingen til udlandet har øget den danske virksomheds arbejdsproduktivitet opgjort som værditilvækst pr. arbejdstime.

4. Udflytning af varemstillingen, grænseprincip

Så længe noget af varemstillingen forbliver i Danmark, begrænser det forskellen til udgangssituationen i tabel 1. Forskellen er mere dramatisk, hvis hele varemstillingen flyttes til udlandet, og hvis vi samtidig opgør eksport og import efter Udenrigshandelstatistikens grænseprincip. Det vil sige, at en vare skal krydse dansk grænse for at optræde som enten eksport eller import.

Hvis hele den fysiske varemstilling foregår i udlandet, er der ingen grund til, at de færdige varer passerer Danmark på vej til den endelige udenlandske aftager. Dermed forsvinder både den danske virksomheds eksport og varemproduktion. Virksomhedens importerede råvareforbrug forsvinder også, da de udenlandske råvarer ikke mere passerer Danmark. Den nye situation er illustreret i tabel 3, hvor produktionen er splittet op på Danmark Y_d og udland Y_u .

Tabel 3: Udflyttet varemstilling, grænseprincip

Danmark: $Y_d = f_d(0,4 \cdot K, 0,2 \cdot L, \text{ingen } M)$ Y_d dansk produktion, svarer til F&U investering (udviklernes arbejde) $0,4 \cdot K$ immateriel kapital, bygning $0,2 \cdot L$ udviklere, sælgere og administratorer Den danske virksomhed ejer den udenlandske.
Udland: Laver og aftager Y ex F&U investeringen, leverer og bruger M. $Y_u = f_u(K_u, L_u, M)$ Y_u er udenlandsk produktion og lig med $Y - Y_d$, K_u og L_u er udenlandsk kapital og arbejdskraft, M er råvarer

Den danske produktion består i eksemplet udelukkende af virksomhedens egenproducerede investering i forskning og udvikling, som er vist eksplicit i tabel 3.³ F&U-investeringens værdi sættes til udviklernes løn, og investeringen

³ I tabel 1 og 2 er F&U-investeringen en del af den samlede produktion Y.

indgår i den immaterielle kapital. Den udenlandske produktion svarer i eksemplet til den danske virksomheds vareproduktion før udflytningen, så den samlede produktion, $Y_d + Y_u$, i tabel 3 svarer til den samlede produktion Y før udflytningen.

Efter at varemstillingen er flyttet til udlandet, anvender den danske virksomhed mindre kapital og arbejdskraft. I tabel 3 er det konkretiseret ved, at 40 pct. af det oprindelige kapitalapparat og kun 20 pct. af arbejdskraften er forblevet. De forsvundne 60 og 80 pct. er erstattet af udenlandsk kapital og arbejdskraft. Samtidig anfører tabellen, at den tilbageværende danske arbejdskraft omfatter udviklere (inkl. forskere), sælgere og administratorer, mens den tilbageværende kapital omfatter immateriel kapital og bygninger.

Dermed illustrerer tabel 3, at det er fabriksdelen af den danske produktionsaktivitet, der er flyttet til udlandet. Udvikling, forskning, strategilægning, salg og administration ligger stadig i den danske virksomhed, som ejer den udenlandske virksomhed, der har overtaget den udflyttede varemstilling.

Tabel 3 illustrerer imidlertid også, at det er problematisk at anvende grænseprincippet, for produktion og produktionsfaktorer passer ikke rigtig sammen. Den danske produktion svarer pr. konstruktion til udviklernes løn. Så resten af de danske produktionsfaktorer, dvs. al kapital inkl. immateriel kapital, sælgere og administratorer laver ikke noget i henhold til tabel 3.

Den tilsyneladende danske lediggang afspejler ikke, at virksomheden har det dårligt. Den danske virksomhed ejer som sagt den udenlandske virksomhed og dennes overskud. Så hvis udflytningen er profitabel, tjener den danske virksomhed mere, end før varemstillingen blev flyttet til udlandet. Det overførte overskud er imidlertid overførselsindkomst og ikke produktionsmæssig indkomst, så dansk kapital og sælgere m.v. skaber ingen værditilvækst.

Den lille danske værditilvækst er misvisende. Fx kan den danske virksomheds immaterielle kapital omfatte patenterede rettigheder, som i høj grad bidrager til værdien af varemproduktionen. Det virker også misvisende, at udflytningen ser ud til at reducere den danske virksomheds arbejdsproduktivitet.

Man ville umiddelbart forvente, at udflytningen fik virksomhedens arbejdsproduktivitet til at stige, fordi den tilbageværende danske arbejdskraft i gennemsnit er bedre uddannet og højere lønnet. Det kommer imidlertid ikke frem, når den tilbageværende danske værditilvækst svarer til udviklernes lønsum. Der er ingen kapitalaf lønning i udviklernes lønsum, som divideres med alle tilbageværende danske ansattes timeindsats, når man opgør virksomhedens arbejdsproduktivitet. Dermed er det som sagt oplagt, at tabel 3's opgørelsesmetode indebærer, at den danske virksomheds arbejdsproduktivitet falder, hvis den udflytter hele sin varemstilling.

Som sagt ejer den danske virksomhed den udenlandske og modtager dens overskud som udbytte. Man kunne gøre opgørelsen i tabel 3 mere retvisende ved at reklassificere en del af det overførte overskud til imputeret aflønning af dansk

kapital, sælgere og administratorer. Det gør Nationalregnskabsstatistikken dog ikke.

5. Udflytning af varefremstillingen, ejerskifteprincip

I stedet tages der udgangspunkt i, at den danske virksomhed ejer den udenlandske vareproduktion og ejer de anvendte råvarer.⁴ Nærmere bestemt opgør nationalregnskabet udenrigshandlen efter et ejerskifteprincip og ikke efter et grænseprincip.⁵ Ifølge ejerskifteprincippet ændrer udflytningen af den fysiske varefremstilling til udlandet ikke ved, at de producerede varer er dansk eksport, når de sælges til den udenlandske aftager. Ligesom råvareforbruget er dansk import, fordi råvarerne ejes af den danske virksomhed.

Med den nationalregnskabsmæssige opgørelse erstattes billedet i tabel 3 af tabel 4. Den samlede produktion Y er i tabel 4's opgørelse dansk, og den tilhørende værditilvækst, $Y-M-Yu$, tilfalder den danske virksomheds produktionsfaktorer. Endvidere fremgår det af tabel 4, at udflytningen har øget råvareinputtet med den udenlandske virksomheds produktion Yu . Varedelen af den samlede produktion Y kaldes ofte fabriksløs produktion, da den fysiske varefremstilling foregår i udlandet vha. udenlandske fabriksarbejdere og maskiner.

Den udenlandske virksomhed producerer ikke selv varer ifølge tabel 4. Det skyldes, at det er den danske virksomhed, der ejer råvarerne. Den udenlandske virksomheds produktion Yu er en tjenesteproduktion, der indgår som en del af den danske virksomheds importerede råvareforbrug. Tjenesteproduktionen kaldes lønarbejde og værdisættes vha. regnskabsoplysninger som en kostpris for den anvendte udenlandske arbejdskraft og kapital.

Tabel 4: Udflyttet varefremstilling, nationalregnskabs ejerskifteprincip

Danmark:

$$Y = fd(0,4 \cdot K, 0,2 \cdot L, M + Yu)$$

Y produktion, eksportvarer plus F&U investering

$0,4 \cdot K$ immateriel kapital, bygning

$0,2 \cdot L$ udviklere, sælgere og administratorer

M råvarer, import

Yu lønarbejde, import

Den danske virksomhed ejer den udenlandske.

Udland:

Aftager Y ex F&U investeringen, leverer M og lønarbejdet Yu

$$Yu = fu(Ku, Lu),$$

Yu udenlandsk tjenesteproduktion (lønarbejde), Ku og Lu er udenlandsk kapital og arbejdskraft

Skiftet fra grænseprincippet i tabel 3 til ejerskifteprincippet i tabel 4 flytter produktion og værditilvækst fra udlandet til den danske virksomhed, der ifølge tabel 4 forbliver vareproducent, selvom den har nedlagt sin fabrik, og den fysi-

⁴ Ejerskab til råvarerne er også afgørende i Industriens Varestatistik. Hvis en virksomhed ejer råvarerne, producerer den varer. Hvis den ikke ejer råvarerne, laver den lønarbejde, som er en tjenesteydelse.

⁵ Betalingsbalancestatistikken anvender også ejerskifteprincippet.

ske varefremstilling foregår i udlandet. Principskiftet påvirker ikke opgørelsen af danske produktionsfaktorer, som er ens i tabel 3 og 4.

Dermed er arbejdsproduktiviteten klart større i tabel 4's opgørelse end i tabel 3. For den danske virksomheds værditilvækst består i tabel 4 af værditilvæksten i tabel 3 (udviklernes lønsum) plus værditilvæksten i den fabriksløse vareproduktion.

Samtidig bliver arbejdsproduktiviteten i tabel 4, $(Y-M-Yu)/(0,2 \cdot L)$, nemt større end arbejdsproduktiviteten før udflytningen, $(Y-M)/L$. I eksemplet kræver det blot, at en reduktion af værditilvæksten med det udenlandske lønarbejde Yu betyder mindre end en reduktion af arbejdskraften med 80 pct.

Generelt får opgørelsen i tabel 4 den fulde udflytning af varefremstillingen til at minde om den traditionelle globalisering i tabel 2. Både den traditionelle globalisering og den fulde udflytning øger inputtet af udenlandske råvarer og reducerer mængden af indenlandske produktionsfaktorer, og den danske virksomheds arbejdsproduktivitet stiger sandsynligvis.

Sammenfattende er det nemmere at tolke udflytningen, når den opgøres med nationalregnskabet's ejerskifteprincip, end hvis man bruger grænseprincippet. I det følgende bruges nationalregnskabet's ejerskifteprincip.⁶

6. Øget fabriksløs vareproduktion

Globaliseringens påvirkning af dansk produktion indebærer ikke nødvendigvis, at en fabrik nedlægges, og dens produktion overtages af en udenlandsk virksomhed. Globalisering kan også bestå i, at en dansk virksomhed, der allerede har udflyttet fabriksarbejdet, forøger sin produktion. Det indebærer, at den udenlandske dattervirksomhed forøger sit lønarbejde, mens den danske moder-virksomhed forøger sin fabriksløse produktion og værditilvækst.

Det er illustreret i tabel 5, hvor den danske arbejdskraft L kun omfatter udviklere, sælgere og administratorer. Der er ingen fabriksarbejdere.

⁶ Tabel 1 og 2 afhænger ikke af, om der bruges grænse- eller ejerskifteprincip.

Tabel 5: Øget fabriksløs vareproduktion

Danmark:

Mere $Y = f(\text{lidt mere } K, \text{ lidt mere } L, \text{ mere } M + Y_u)$

Y produktion, eksport fra DK plus F&U investering

K immateriel kapital, bygning

L udviklere, sælgere og administratorer

M råvarer, import fra udlandet

Y_u lønarbejde, import fra udlandet

Den danske virksomhed ejer den udenlandske.

Udland:

Aftager Y ex F&U investeringen, leverer M og lønarbejdet Y_u

$Y_u = f_u(K_u, L_u)$,

Y_u udenlandsk tjenesteproduktion (lønarbejde), K_u og L_u er udenlandsk kapital og arbejdskraft

Det større lønarbejde betyder, at der er brug for mere arbejdskraft, flere maskiner og mere fabriksplads i udlandet. Desuden skal der købes flere råvarer. Den større fabriksløse produktion i Danmark vil også øge behovet for danske produktionsfaktorer, men nok ikke så meget. Man behøver ikke meget mere immateriel kapital, herunder patenterede rettigheder, fordi der produceres flere varer. Behovet for flere danske ansatte, herunder udviklere, er formentlig også beskedent, så den større fabriksløse produktion øger givetvis den danske restindkomst og den danske arbejdsproduktivitet.

7. Farvel til råvarerne

Den i tabel 4 og 5 beskrevne behandling af den danske virksomheds fabriksløse vareproduktion forudsætter, at virksomheden ejer de råvarer, der forarbejdes i udlandet. Hvis en dansk virksomhed med fuldt udflyttet varem fremstilling afgiver ejerskabet til de anvendte råvarer, kan virksomheden ikke mere beskrives som en fabriksløs industrivirksomhed, der køber lønarbejde og råvarer i udlandet.

Den danske virksomhed er blevet til en handels- og udviklingsvirksomhed, der tjener penge på at videresælge og udvikle patenter mv. til varer, som er produceret i udlandet. En sådan situation er illustreret i tabel 6.

Det skal understreges, at der er tale om et stiliseret eksempel. Den beskrevne rene overgang fra at eje alle råvarer til ikke at eje råvarer, passer på nogle tøj- og skovirksomheder, som fuldt og helt er flyttet fra fremstillings- til engrosbranchen, fordi de har afgivet ejerskabet til råvarerne, i forbindelse med at deres fabriksproduktion er flyttet til udlandet. Der er imidlertid også et stort segment af virksomheder, som kun delvist har afgivet deres råvarekontrol.

Sådanne virksomheder ligger både i fremstillings- og engrosbranchen. For de driver både fabriksløs vareproduktion og engroshandel, og fordelingen på de to brancher skifter over tid. For sådanne virksomheder er det nok mere et valg mellem forretningsmodeller end et fundamentalt valg af branche. Fx vil udviklingsafdelingen formentlig lave det samme, uanset hvor meget eller lidt virksomheden kontrollerer de anvendte råvarer.

Tabel 6: Den udenlandske virksomhed ejer råvarerne

Danmark:

$Y - Y_u = f(K, L)$ tjenesteydelse, eksport

Y Samlet produktion, vareeksport+F&U-investering

Y_u udenlandsk vareproduktion

$Y - Y_u$ dansk produktion, avance+F&U-investering

K immateriel kapital, bygning

L udviklere og sælgere

Den danske virksomhed ejer den udenlandske.

Udland:

Aftager Y ex F&U investeringen, laver Y_u , leverer og bruger M

$Y_u = f_u(K_u, L_u, M)$,

K_u og L_u er udenlandsk kapital og arbejdskraft, M er råvarer

I illustrationen i tabel 6 er ejerskabet til råvarerne overtaget af den udenlandske virksomhed, hvis produktion Y_u er blevet til en vareproduktion, mens den danske virksomhed producerer en avance, der svarer til forskellen på samlet produktion og udenlandsk produktion, $Y - Y_u$ i tabel 6. Da den danske virksomhed ikke har noget råvareforbrug, er dens produktion lig med dens værditilvækst.

Råvarenes ejerskifte behøver ikke at påvirke den samlede produktion, dvs. salgsværdien af den færdige vareproduktion plus værdien af F&U-investeringen, og ejerskiftet behøver principielt heller ikke påvirke den danske virksomheds værditilvækst. Den danske værditilvækst påvirkes ikke, hvis værdien af den udenlandske produktion Y_u i tabel 6 svarer til det nu forsvundne danske råvareforbrug, som var $M + Y_u$ med Y_u som lønarbejde.

Grundlaget for den danske virksomheds værditilvækst er dens immaterielle kapital, herunder patenterede rettigheder, samt dens salgsrelationer til kunderne. Selve ejerskabet til råvarerne behøver som sagt ikke betyde så meget.

Opgørelsen af den danske værditilvækst kan imidlertid let ændres af prissætningen. Hvis den danske virksomhed fx betaler mere for den udenlandske vareproduktion Y_u i tabel 6, reduceres den danske værditilvækst. Den udenlandske dattervirksomheds værditilvækst øges tilsvarende. En sådan prisforøgelse på den udenlandske produktion vil ikke genere indtjeningen i den danske virksomhed, der i eksemplet stadig ejer den udenlandske virksomhed og dens overskud.

Spørgsmålet om prissætning og værditilvækstens fordeling på indland og udland er en generel problemstilling. Den afspejler, at det kan være lettere at opføre et lands samlede indkomst end dets værditilvækst.

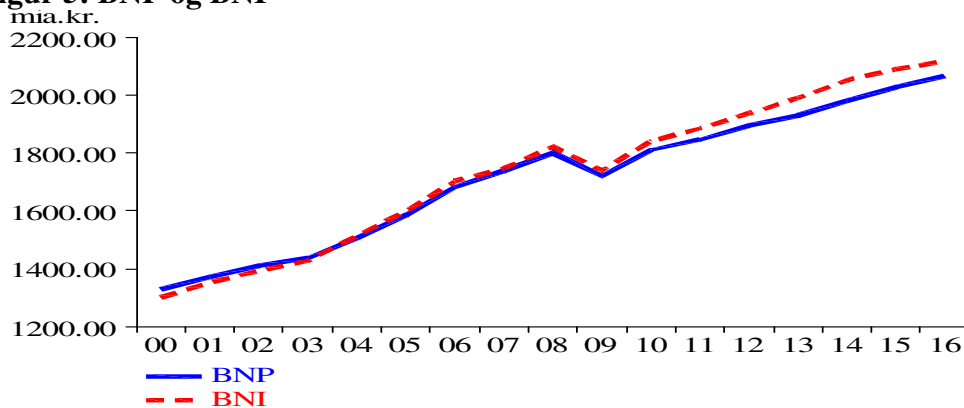
8. BNP eller BNI

Den samlede danske værditilvækst inkl. afgifter svarer til bruttonationalproduktet BNP. Nationalregnskabet opgør også bruttonationalindkomsten BNI, som udover BNP omfatter nettoafkastet på danskernes udenlandske nettoakti-

ver og lønnen til de, som bor i Danmark men arbejder i fx Tyskland eller Sverige, minus lønnen til de, som bor i udlandet, mens de arbejder i Danmark.

Der er ikke voldsom forskel på det danske BNP og BNI, men fx er BNI i en årrække steget mere end BNP, fordi danskernes udenlandske nettoaktiver er steget, jf. figur 5.

Figur 5: BNP og BNI



Kilde: Statistikbankens NAN2.

Indregningen af afkastet på udenlandske aktiver herunder udbyttet på udenlandske ejerandele og aktier betyder, at BNI vil være mere stabil, hvis der pludselig ændres ved værditilvæksten og dermed BNP, fx fordi store virksomheder flytter deres hovedsæde og dermed også deres immaterielle kapital ind eller ud af landet. For selvom et tilflyttet hovedsæde og dets immaterielle kapital løfter landets (fabriksløse) værditilvækst og BNP, vil påvirkningen af Danmarks BNI være mere beskedent, fordi de udenlandske ejere modtager udbytte.

Når der er tale om direkte investeringer, hvor den udenlandske ejer har en dominerende indflydelse, opgøres udbyttet som nettooverskuddet efter skat. Det er opgjort efter skat, fordi det danske BNI omfatter den danske offentlige sektors skatteindtægt. Derimod kunne man overveje, at bruge bruttooverskuddet, hvis formålet er at korrigere for udlandets andel i den danske bruttoværditilvækst.

Tilflytning og fraflytning af udenlandske hovedsæder har ikke haft et omfang, der gør dansk BNP volatilt, men irsk økonomi oplevede et voldsomt spring i BNP i 2015, hvor nogle store udenlandske virksomheder lagde deres hovedkvarter i Irland. Det irske statistikbureau har efterfølgende opstillet et BNI*, hvor den bagvedliggende udbytteindkomst svarer til bruttooverskuddet i de udenlandsk ejede virksomheder, jf. boks 2.

Boks 2: Det irske BNI*

Irlands BNP voksede kraftigt i 2015, 26 pct. i faste og 35 pct. i løbende priser. Det voldsomme hop afspejler, at udenlandske virksomheder flyttede deres hovedsæde og immaterielle kapital og dermed deres fabriksløse værditilvækst til Irland. Også en betydelig mængde fly blev registreret som irske i 2015, og alt i alt flyttede en masse bruttoværditilvækst til Irland fra det ene år til det andet.

De tilflyttede virksomheder er udenlandsk ejet, så omverden modtager udbytte fra det nye irske hovedsæde. Udbyttet til udlandet reducerer det disponible BNI, som da også steg mere moderat med 25 pct. i løbende priser i 2015. Det er dog stadig en stor stigning.

Når forskellen på BNP og BNI ikke er endnu større, hænger det sammen med, at nationalregnskabs udbyttepost er opgjort som nettooverskuddet på direkte investeringer, hvor investor har den dominerende indflydelse, plus det udloddede udbytte på øvrige investeringer, som er porteføljeinvesteringer, hvor investor har en beskedent aktiepost, der ikke giver dominerende indflydelse.

De udenlandsk ejede virksomheders nettooverskud blev i 2015 modereret af en betydelig forøgelse af afskrivningerne, ikke mindst som følge af den nytilkomne immaterielle kapital. Immateriel kapital afskrives hurtigt. Desuden var de udenlandsk ejede virksomheders udloddede udbytte forholdsvis beskedent i 2015, og dermed blev udbytteindkomsten til mange udenlandske aktionærer (porteføljeinvestorer) tilsvarende beskedent. En virksomheds nettooverskud kan opdeles i udloddet udbytte plus ikke-udloddet (dvs. geninvesteret) overskud.

Det blev derfor besluttet at opstille et BNI*, som er det normale disponible BNI reduceret med 1) afskrivninger på den udenlandsk ejede kapital og med 2) det ikke-udloddede overskud på de udenlandske porteføljeinvesteringer. Det svarer i princippet til at ændre opgørelsen af udbyttet på de udenlandske investeringer i Irland fra at være nettooverskuddet på de direkte udenlandske investeringer plus udloddet udbytte på de udenlandske porteføljeinvesteringer til at være bruttooverskuddet på de samlede udenlandske investeringer.

BNI* steg i løbende priser med 12 pct. i 2015, og det er mere retvisende for aktivitetsudviklingen i irernes egen del af den irske økonomi end BNP-stigningen på 35 pct. Det kan tilføjes, at den irske nettonationalindkomst NNI steg 11 pct. i 2015, så den korrigerede BNI-vækst minder om væksten i NNI. Det understreger, at tilstrømningen af immateriel kapital løftede afskrivningsniveauet og betød mere for nationalproduktet brutto end for nationalproduktet netto.

9. Diskussion

Den immaterielle forsknings- og udviklingskapital, der blev introduceret med overgangen til den nye nationalregnskabsmanual (ESA2010) i 2014, har en ting tilfælles med skibe og fly. Den immaterielle kapital er heller ikke "landfast" og kan flytte med virksomhedens hovedkontor fra den ene dag til den anden. Sådan har det altid været for fx rederivirksomhed. Indsejling på fjerne have og udgifter i fjerne havne indgår kun i det danske nationalregnskabs eksport og import, fordi rederiet noterer det i sit regnskab i sit hovedkvarter, som

ligger i Danmark. Hvis forretningen omorganiseres, og der i stedet noteres et udbytte fra et eller flere udenlandske dattervirksomheder, forvinder aktiviteten fra dansk eksport, import og BNP. Hvis hovedkvarteret flytter til udlandet, forsvinder aktiviteten også.

At den fabriksløse værditilvækst kan komme og gå og skabe volatilitet i BNP er et problem, for den der skal vurdere den økonomiske udvikling, men det er også en realitet. Den værditilvækst, som skabes af immateriel kapital herunder patenter, kan ikke stedfæstes på samme måde som fabriksproduktion, og det er naturligt, at et skøn på den tilhørende immaterielle værditilvækst følger hovedkvarteret og den immaterielle kapital.

Fabriksløs produktion afviger systematisk fra traditionel industriproduktion, fx anvendes der færre lønmodtagere og ingen maskiner i den fabriksløse produktion, og den eksport, der leveres af fabriksløs produktion, er kun i beskeden grad afhængig af danske omkostninger. Der er derfor brug for særskilte oplysninger om den danske fabriksløse produktion, i hvert fald om den tilhørende eksport og måske også en særskilt input-output opgørelse.

Mere generelt skal fremstillingsvirksomhed måske ikke bare skal deles op efter branche og delbrancher men også efter forretningsmodel. Fx efter om der er tale om 1) en traditionel sammensat industrivirksomhed, som både har fabrik, udvikling og salg, og som selv ejer og tager risiko for færdigvarer og råvarer, eller 2) en serviceproducerende industrivirksomhed, der på sin fabrik producerer værditilvækst for andre uden ejerskab til varerne og uden udvikling og salg af varerne, eller 3) en fabriksløs industrivirksomhed, der kun har udvikling og salg, men som ejer varerne og tager produktionsrisikoen.

En virksomhed under 3) får en serviceproducerende virksomhed under 2) til at klare den fabriksmæssige produktion. I forhold til dansk varefremstilling ligger den serviceproducerende fabrik typisk i udlandet, men der er også danske virksomheder, som kan rubriceres under 2).

Litteratur

Stabel-Weber S. og J. Verrinder, 2016, Globalisation at work in statistics – Questions arising from the ‘Irish case’, EURONA 2/2016.

Bo C. og S. Burman, 2016, Stor stigning i danske fremstillingsvirksomheders salg af varer i udlandet, DSTAnalyse 2016:16.

Lane, P.R. 2017, Treatment of global firms in national accounts, Central Bank of Ireland Economic letter series 1/2017.

Hvad er dansk eksport i betalingsbalancen, 13./10, 2016 intern note SBU/CAW Udenrigsøkonomi [officiel kilde?]