

Industrikoncernes globale organisering har betydning for opgørelsen af dansk produktion og indkomst

Af Caroline Bo og Søren Burman¹

Hvordan danske virksomheder vælger at indrette deres produktion og afsætning i den globale økonomi har betydning for om det registreres som produktion (BNP) eller indkomst (BNI) i nationalregnskabet. Når danske selskaber afsætter varer i udlandet, så indgår aktiviteterne i dansk BNP, mens indkomst på baggrund af afsætning via datterselskaber i udlandet alene indgår i BNI. Valg af afsætningskanal har således betydning for opgørelsen af dansk produktion og indkomst.

I denne analyse belyses danske industrikoncernes internationale organisering og deres betydning for dansk økonomi. Fokus er især på den tætte sammenhæng mellem dansk eksport og indkomst fra datterselskaber i udlandet. Analysen er en forlængelse af en DST Analyse fra 2016, hvor fremstillingsvirksomhedernes vareeksport uden for Danmarks grænser blev belyst. Ved hjælp af indkomstdata fra Nationalbanken er det blevet muligt at belyse industrikoncernes betydning for dansk økonomi yderligere.

Analysens hovedkonklusioner:

- Industrikoncerne har betydning for dansk økonomi; de eksporterer varer og tjenester produceret i Danmark eller i udlandet, og får indkomst fra datterselskaber i udlandet.
- Salg af varer, der ikke krydser den danske grænse, udgjorde i 2016 næsten en tredjedel af koncernernes samlede salg af varer på 524 mia. kr.
- Indkomsten fra datterselskaber på 42,1 mia. kr. udgør en tredjedel af den samlede indtjening fra industrikoncernes fremstilling i udlandet. Denne indtjening kunne have været regnet som eksport, hvis moderselskabet havde haft en anden rolle i den produktion, der foregår i datterselskaber i udlandet.
- Koncernernes aktiviteter i udlandet udgjorde i 2016 omkring 6 pct. af den danske bruttonationalindkomst (BNI) og omkring 4 pct. af bruttonationalproduktet (BNP).

¹ Analysen er udarbejdet med bidrag fra Robert Wederkinck, Danmarks Nationalbank.

Industrikoncernernes globale produktion og den danske økonomi

Globaliseringen og den teknologiske udvikling har givet virksomheder mulighed for at organisere deres produktion på nye måder end tidligere, hvor produktion og administration i alt overvejende grad foregik i virksomhedens hjemland. Fx kan en dansk virksomhed producere varer i lande, hvor omkostningerne er relativt lave, eller hvor der er lettere adgang til nye markeder. Tilsvarende kan bogføring og IT-centre placeres i lande langt fra hovedkontoret, og finansielle transaktioner kan struktureres på tværs af landegrænser. De multinationale virksomheders globale organisering medfører, at mange koncern-interne aktiviteter går på tværs af landegrænser.

En tidligere DST [Analyse](#)² beskrev også industriens internationale organisering af produktionen. Den havde fokus på dansk vareeksport, der foregår uden for Danmarks grænser. Denne analyse er en fortsættelse, hvor den tætte sammenhæng mellem dansk eksport og indkomst fra datterselskaber i udlandet belyses.

Multinationale virksomheders organisering påvirker forholdet mellem BNP og BNI

Danske virksomheders økonomiske transaktioner med udlandet opgøres i den danske betalingsbalance. Betalingsbalancen opgør blandt andet danske virksomheders handel med udlandet og den indkomst, som hentes hjem fra datterselskaber i udlandet. Betalingsbalancen er en vigtig del af nationalregnskabet, der blandt andet opgør den samlede danske produktion.

Dansk produktion er i nationalregnskabet defineret som produktion ejet af virksomheder i Danmark. Det indebærer, at produktion i udlandet, hvor virksomheder i Danmark har ejerskab til varerne, også er dansk produktion. Et af nøgletallene i nationalregnskabet er bruttonationalproduktet (BNP), som måler den samlede danske værditilvækst, dvs. værdien af den samlede private og offentlige produktion fratrukket værdien af de anvendte ressourcer i produktionen. Et andet vigtigt nøgletal er bruttonationalindkomsten (BNI). BNI opgør den samlede indkomst, der tilfalder Danmark, herunder den indkomst danske virksomheder har i deres datterselskaber i udlandet. BNI svarer til BNP plus nettoindkomst fra udlandet. Hvordan danske virksomheder vælger at organisere deres produktion og afsætning i den globale økonomi har betydning for, om det i statistikken registreres som produktion (BNP) eller alene som indkomst (BNI).

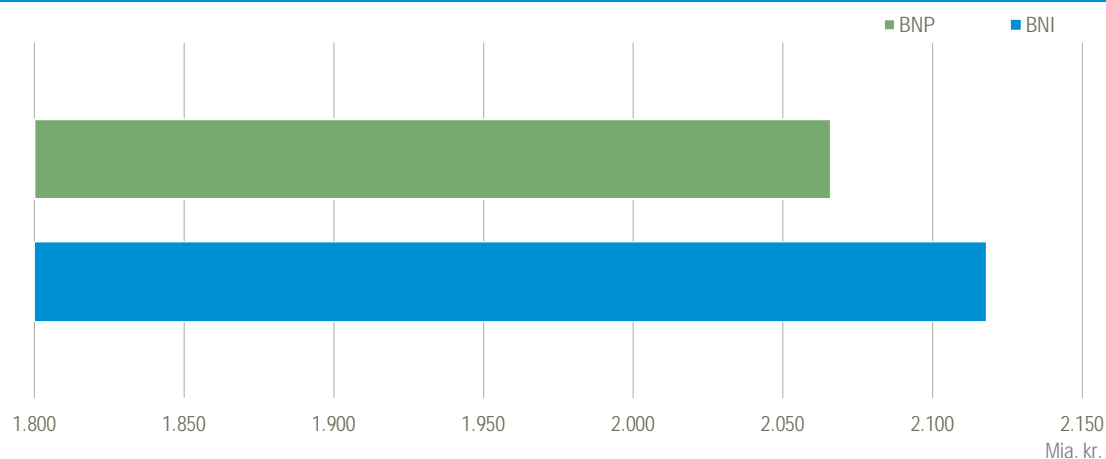
Det danske BNP omfatter altså den værditilvækst, der skabes af virksomheder i Danmark, uanset hvor produktionen foregår. Hvis danske virksomheder i stedet lader datterselskaber i udlandet eje de varer, som produceres og sælges i udlandet, medregnes værditilvæksten derimod ikke i BNP. Hvis datterselskaberne skaber et overskud, medregnes indkomsten kun i BNI. Hvem der juridisk ejer varerne er således afgørende for, om varesalget i sidste ende tælles med både i BNP og BNI, eller alene i BNI. En ændret organisering, hvor en mindre del af varerne, der er produceret i udlandet, afsættes via datterselskaber, vil øge dansk BNP, mens BNI vil være uændret. Der optjenes blot en mindre indkomst (formueindkomst) fra aktiviteten i udlandet³. Det vil sige, at uanset hvordan virksomhederne organiserer sig, så vil værditilvæksten, som tilfalder Danmark, altid indgå i BNI, men kun i nogle tilfælde indgå i BNP. Figur 1 viser dansk BNI og BNP for hele den danske økonomi. Det ses, at BNP ikke adskiller sig meget fra BNI. I 2016 udgjorde BNP 97,5 pct. af BNI⁴.

² DST Analyse: Stor stigning i danske fremstillingsvirksomheders salg af varer i udlandet, 2016.

³ Formueindkomsten fra udenlandske dattervirksomheder består både af udloddet udbytte, renter på koncernintern långivning og reinvesteret indtjening, dvs. indkomsten fra udlandet kommer ikke nødvendigvis til Danmark.

⁴ Bemærk at BNI godt kan være mindre end BNP, hvis betalinger fra udenlandsk ejede selskaber i Danmark til udlandet overstiger betalingerne fra danskejede selskaber i udlandet. Derudover skal man være opmærksom på, at der er andre transaktioner end dem der foretages af virksomheder, der påvirker BNI for hele økonomien.

Figur 1. BNP og BNI for hele økonomien i 2016



Kilde: www.statistikbanken.dk/nan2

Globaliseringen er udtalt blandt industrikoncerner

Fremstillingsindustrien er et område, hvor globaliseringen er særligt udtalt. I denne analyse ses der på koncerner, dvs. modervirksomheder og alle underliggende dattervirksomheder i ind- og udland. I en stor industrikoncern er der oftest virksomheder indenfor flere brancher, der har et tæt samspil fx produktions-, salgs-, og holdingselskaber. Det enkelte selskab behøver således ikke at være i industribranchen, men til gengæld indgår det som en vigtig del af en stor industrikoncern. Ved at holde fokus på koncerner frem for enkeltvirksomheder, bliver koncernernes samlede aktivitet belyst⁵. Se mere i boks 1.

Boks 1. Fremstillingsvirksomhederne som koncerner

Da fremstillingsvirksomheder agerer som en samlet koncern, og ikke som enkelte virksomheder, er det nødvendigt at se på den samlede aktivitet inden for industrikoncernerne. Det er især relevant, hvis man vil sammenligne industrikoncernernes indtægter via datterselskaber med indtægter fra den direkte eksport.

Selskaber, som har flyttet produktionen til et datterselskab inden for koncernen, er stadig industrikoncerner, når kontrollen over produktionen stadig er inden for koncernen. I denne analyse indgår således alle virksomheder, som tilhører en industrikoncern. Analysen bygger på 3.288 industrikoncerners aktiviteter i 2016. Bemærk at koncerner i denne sammenhæng også indbefatter enkeltvirksomheder uden datterselskaber i udlandet. Se bilag 1 for uddybning af metoden til definitionen af industrikoncerner.

Derudover falder nogle virksomheder i en særlig kategori med hensyn til international organisering af produktionen. Det er virksomheder, der har outsourcet hele produktionen, herunder ejerskab til alle råvarerne, til en 3. part. Disse virksomheders rolle er at designe, levere intellektuelle rettigheder og kontrollere produktionsprocessen. 'Produktion' af denne type behandles formelt som handelsaktivitet og betragtes ikke som fremstillingsvirksomhed i nationalregnskabet, og vil heller ikke indgå i denne analyses definition af industrikoncerner.

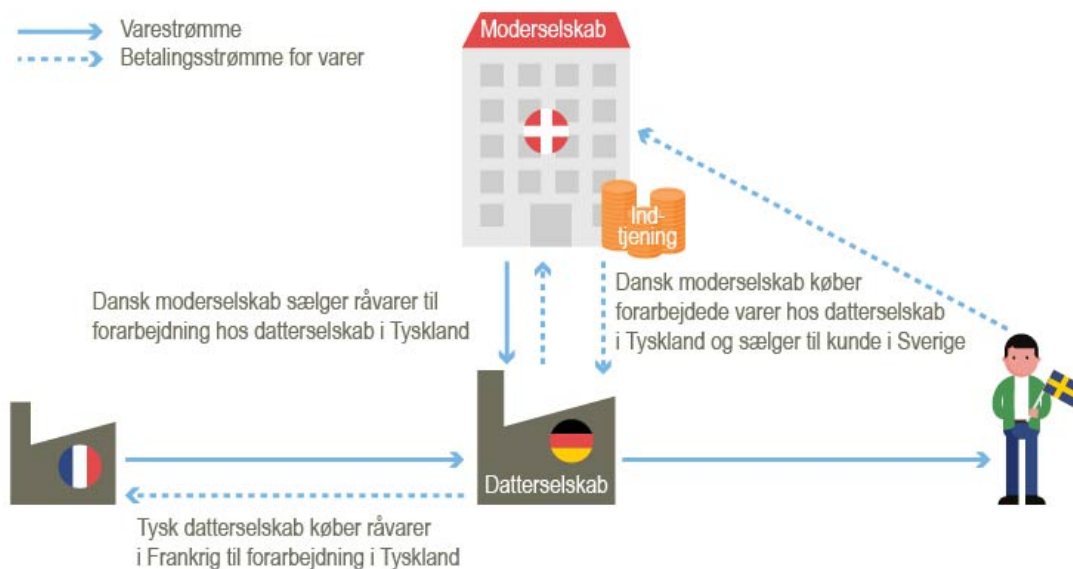
Fremstillingsvirksomhederne kan som nævnt vælge at organisere deres produktion i udlandet på flere måder. Nedenfor er vist nogle typiske eksempler på forskellige "forretningsmodeller". I alle eksemplerne ligger moderselskabet i Danmark og produktionen foregår hos et datterselskab i Tyskland – dvs. selvom det er indenfor koncernen, så er det udenfor Danmark. Varestrømmene i de tre eksempler er i øvrigt identiske. Det, der adskiller de tre forretningsmodeller, er moderselskabets rolle i selve produktionen.

⁵ Bemærk at i analysen fra 2016 blev der alene set på virksomheder, der tilhørte industribranchen. Her ses der på alle virksomheder, der tilhører en industrikoncern, uanset hvilken branche den enkelte virksomhed tilhører. Koncerntilgangen anvendes bl.a. for at kunne inkludere indkomst fra datterselskaber i udlandet i analysen.

Forretningsmodel 1 – Merchanting

Dansk moderselskab agerer købmand i udlandet

Det danske moderselskab sælger råvarerne til sit udenlandske datterselskab. Moderselskabet køber derefter de færdige varer fra datterselskabet, og sælger dem videre til en endelig køber i udlandet, uden at varerne fysisk krydser den danske grænse. Her er der tale om en merchanting-organisering. I eksemplet nedenfor køber datterselskabet i Tyskland råvarer fra en fransk fabrik og fra det danske moderselskab. Efter produktionen sælger datterselskabet færdigvarerne til det danske moderselskab, som videresælger dem til en svensk kunde. Varerne sendes direkte fra Tyskland til Sverige.

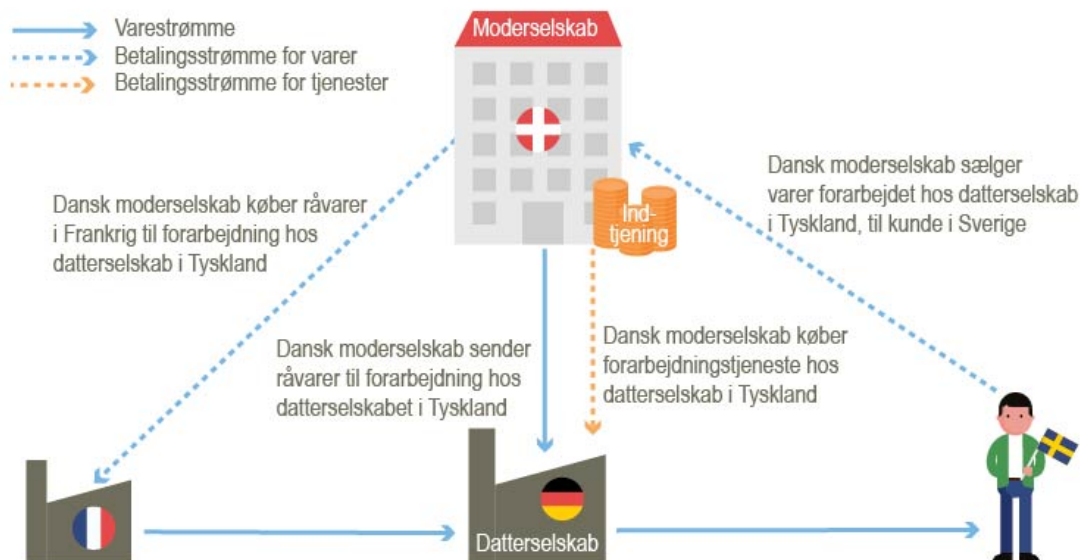


Forretningsmodel 2 – Forarbejdning

Dansk moderselskab ejer varerne under produktionen udlandet

Det danske moderselskab lader vareproduktionen foregå hos et udenlandsk datterselskab, men modsat forretningsmodel 1, så ejer moderselskabet varerne under hele forarbejdningen og står også for det efterfølgende salg. Datterselskabet betales for forarbejdningen af varerne. Her er der tale om en forarbejdningsorganisering. I eksemplet nedenfor står moderselskabet selv for at købe de franske råvarer, som skal indgå i produktionen hos datterselskabet i Tyskland, samt sender råvarer fra Danmark. Derudover betaler moderselskabet det tyske datterselskab for at udføre forarbejdningen⁶. Efterfølgende sælger det danske moderselskab færdigvarerne til en svensk kunde, og varerne sendes direkte fra Tyskland til Sverige.

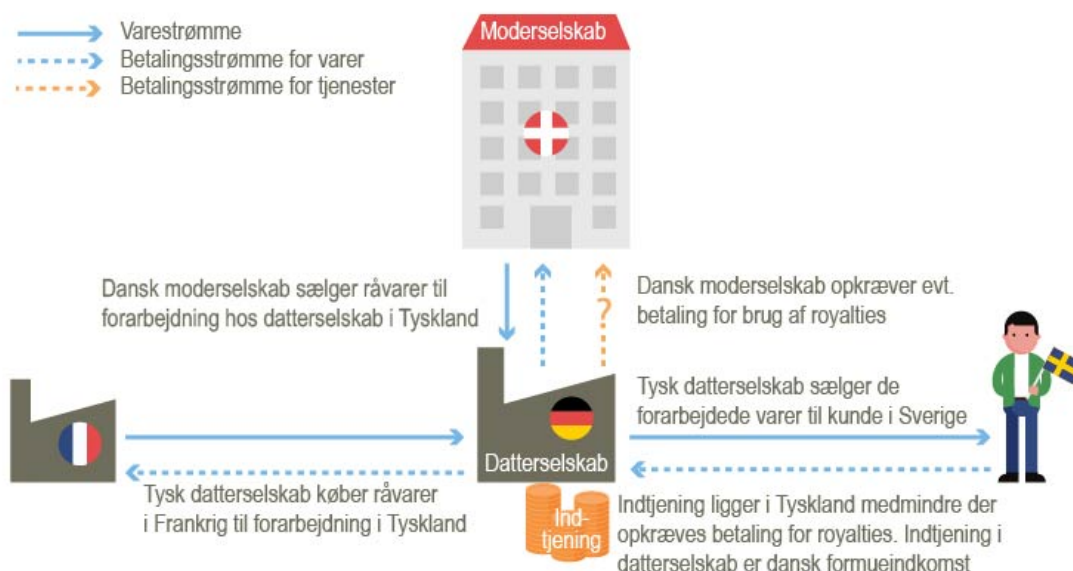
⁶ Betalingen for forarbejdningsydelsen kan også inkludere udgifter til råvarer, som det tyske selskab anvender i produktionen.



Forretningsmodel 3 – Formueindkomst

Dansk moderselskab lader datterselskabet stå for produktion og salg i udlandet

Vareproduktionen foregår hos et udenlandsk datterselskab. Det udenlandske datterselskab har det fulde ejerskab over vareproduktionen og det efterfølgende salg. Moderselskabet kan vælge at opkræve betaling for brug af intellektuelle rettigheder. Aflønningen kan dog også være indeholdt i den formueindkomst, som datterselskabet genererer. Modsat forretningsmodel 1 og 2, hvor moderselskabet tager et mere direkte ansvar for fx varesalget, kører det her med et minimum af indsats i moderselskabet. I eksemplet nedenfor har det tyske datterselskab overtaget hele ejerskabet over produktion og varesalg. Med andre ord står det tyske selskab selv for køb af råvarer fra Frankrig og Danmark samt det efterfølgende salg til den svenske kunde. Ligesom før sendes varerne direkte fra Tyskland til Sverige. Formueindkomsten i datterselskaber vil afhænge af niveauet for royalties. Jo højere royalties, jo lavere formueindkomst.



Hvordan afspejles den globale organisering i statistikkerne?

I forretningsmodel 1 registreres den avance, som det danske moderselskab tjener (dvs. salgspris fratrukket købspris), og den indgår som vareeksport i betalingsbalancen. Salget af råvarer til det udenlandske datterselskab indgår som traditionel vareeksport, der krydser grænsen. Begge transaktioner indgår i dansk BNP.

I forretningsmodel 2 registreres råvarekøbet i udlandet som vareimport i betalingsbalancen. Produktionsomkostningerne i udlandet er import af en forarbejdningstjeneste, mens salget af færdigvarer registreres under vareeksport som 'salg efter forarbejdning i udlandet'. Også her vil værdiforøgelsen indgå i dansk BNP, idet det danske moderselskab ejer varerne under produktionen i udlandet.

I forretningsmodel 3 eksporterer moderselskabets råvarer til sit udenlandske datterselskab, men det er datterselskabet, der står for produktion og salg af færdigvarerne. Fortjenesten fra varesalget i datterselskabet kan hentes hjem på flere måder:

- a) Datterselskabet kan fx betale royalties til moderselskabet for brug af patenter og registrerede varemærker, såfremt moderselskabet har ejerskabet over de intellektuelle rettigheder. Royalty-betalingerne vil være en indtægt for Danmark og registreres under dansk eksport af tjenester i betalingsbalancen og vil indgå i dansk BNP.
- b) Moderselskabet kan også få fortjenesten hjem i form af overført overskud fra datterselskabet. Dette vil indgå som dansk formueindkomst i betalingsbalancen og dermed alene påvirke BNI. BNP påvirkes derimod ikke, idet der er tale om udenlandsk produktion. Generelt gælder det, at når koncerner vælger at etablere dattervirksomheder i udlandet registreres det som en direkte investering (FDI) under betalingsbalancens finansielle poster, dvs. investering i ejerskab af udenlandsk kapitalapparat. Overskud genereret i datterselskabet samt rentebetaling på koncernintern långivning registreres som indkomst til moderselskabet.

Industrikoncernernes globale organisering skaber en generel stigning i udenrigshandlen med tjenester. Foruden handel med forarbejdningstjenester, medfører virksomhedernes globale organisering en stigning i koncern-interne transaktioner på tværs af grænser af tjenester som eksempelvis rådgivning, bogføring, IT-aktiviteter etc. Disse aktiviteter indgår også i dansk BNP.

Danske industrikoncerners eksport og indkomst i 2016

De danske industrikoncerners⁷ indtægter fra udlandet i 2016 er i tabel 1 fordelt på betalingsbalancens hovedposter, varer, tjenester og indkomst. I betalingsbalancen opgøres merchanting alene som avance. Merchanting optræder derfor kun på indtægtssiden (eksport), hvor udgifter registreres som negativ eksport. I tabellen er virksomhedernes varesalg i alt opgjort som summen af traditionel eksport, salg af merchanting-varer og salg af varer efter forarbejdning i udlandet. Det ses, at den traditionelle vareeksport, hvor varerne krydser den danske grænse, fortsat er den største afsætningskanal for de danske industrikoncerner. Men 157 mia. kr., svarende til 30 pct. af indtægterne fra varesalget i 2016, kommer fra salg af varer, der ikke har passeret den danske grænse (dvs. salg af merchanting-varer og salg af varer efter forarbejdning i udlandet).

I tabellen ses der kun på betalingsbalancens indtægtsside. Tabellen siger således intet om betalingsbalancen, dvs. hvad nettobidraget er, når man også medtager udgiftssiden. Tallene er derfor ikke et udtryk for bidrag til betalingsbalancens løbende poster eller faktiske bidrag til BNP og BNI. Derudover tager tabellen heller ikke højde for et eventuelt udenlandsk ejerskab af danske virksomheder. Når en dansk industrikoncern tjener penge, og udlodder en del af overskuddet til aktionærene, så vil en del af det overskud der er tjent i udlandet, blive kanaliseret tilbage til eventuelle udenlandske aktionærer.

⁷ Se bilag 1 for uddybning af metoden til definitionen af industrikoncerner. Analysen bygger på 3.288 industrikoncerners aktiviteter i 2016.

Tabel 1. Industrikoncernes indtægter brudt ned på betalingsbalancens hovedposter. 2016

Hovedpost i betalingsbalancen	Aktivitet	Indtægt	Indgår i opgørelse af
		mio. kr.	
Varer		459 671	BNP og BNI
	Varesalg i alt (eksklusiv modregning for køb af merchanting-varer) ¹	524 010	
	Traditionel eksport af varer ²	367 111	
	Salg som følge af merchanting-aktivitet ³	96 180	
	Købspris for merchanting-varer	-64 338	
	Salg efter forarbejdning i udlandet	60 719	
Tjenester		35 299	BNP og BNI
	Betalinger for brug af royalties	7 128	
	Anden salg ⁴	28 172	
Indkomst		42 193	BNI
	Indkomst fra datterselskaber i udlandet	42 193	
Indtægter i alt		530 270	

Kilde: Særkørsel

¹ Varesalg i alt er udtryk for værdien af de varer, som industrikonerne har solgt i udlandet. I modsætning til betalingsbalancens vareeksport, er købsprisen for merchanting-varer ikke modregnet i dette tal

² Traditionel eksport er defineret som varer der krydser den danske grænse samtidig med at de sælges fra en dansk virksomhed til en udenlandsk virksomhed, som fx kunne være et datterselskab i udlandet

³ Merchanting opgøres som avance i betalingsbalancen. Merchanting optræder derfor kun på indtægtssiden, hvor udgifter registreres som negativ eksport.

⁴ Anden salg omfatter fremstillingsvirksomheders tjenestesalg, herunder forarbejdningstjenester, reparationsarbejde og opstilling af faste anlæg.

Produktion i udlandet – den direkte vareeksport er større end den indkomst, der overføres fra datterselskaber (indirekte eksport)

Den økonomiske betydning af produktion i udlandet kan ikke umiddelbart sammenlignes på tværs af de forskellige forretningsmodeller med tal fra tabel 1. Det er nødvendigt også at se på omkostningerne og sammenligne den indtjening, som de forskellige afsætningskanaler giver anledning til.

I model 1, 2 og 3a omfatter indtjeningen værditilvæksten og i 3b omfatter indtjeningen resultatet i de udenlandske datterselskaber⁸. I de nævnte forretningsmodeller kommer indtjeningen fra varesalg i udlandet hjem til moderselskabet i Danmark på følgende måder:

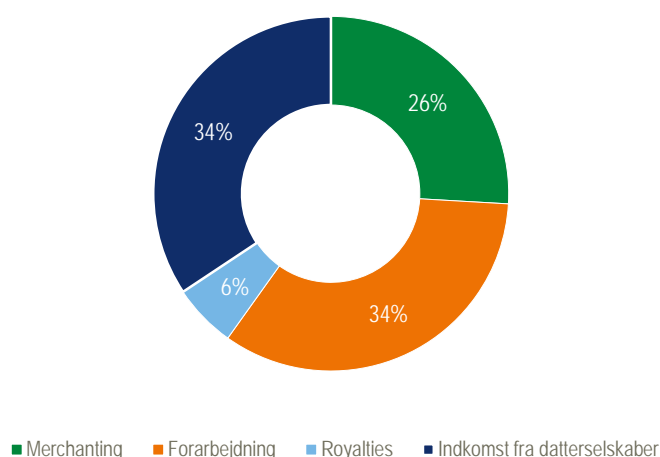
- 1 Dansk moderselskab får indtjening fra salg af færdigvarer købt hos udenlandsk datterselskab
- 2 Dansk moderselskab får indtjening fra salg af varer, som det selv ejer under produktionen hos udenlandsk datterselskab
- 3a Dansk moderselskab modtager royalty-betaling fra udenlandsk datterselskab for dets brug af moderselskabets intellektuelle rettigheder, og datterselskabet har fuldt ejerskab over produktion og salg
- 3b Dansk moderselskab modtager overskud fra udenlandsk datterselskab, som har fuldt ejerskab over produktion og salg

Figur 2 viser, hvordan de danske industrikoncernes indtjening fra vareproduktion i udlandet fordelte sig på de fire modeller i 2016⁹. Det ses, at indtjeningen fra merchanting- og forarbejdningsaktiviteter udgjorde 60 pct. Den øvrige indtjening fra fremstilling i udlandet kom fra udenlandske datterselskaber, der havde ejerskab over de solgte varer.

⁸ Derudover indgår rentebetalinger fra koncernintern långivning.

⁹ Beregningen af indtjeningen er nærmere beskrevet i bilag 2.

Figur 2. Danske industrikoncerners indtjening fra produktion udenfor Danmarks grænser. 2016



Kilde: Særkørsel.

Note: Indkomst fra datterselskaber omfatter resultatet i datterselskaberne samt netto-renteindtægterne for koncernlån mellem moder- og datterselskaberne.

Fordelingen i figur 2 er nærmere beskrevet i tabel 2. Tabellen viser indtjeningen fra merchandising, fra salg efter forarbejdning i udlandet, fra royalties samt fra det overskud, som overføres fra industrikoncernernes udenlandske datterselskaber. Indtjeningen kan, som tidligere nævnt, skifte mellem de forskellige forretningsmodeller, hvis industrikoncernerne beslutter sig for en anden organisering. Fx kan en koncern vælge at rykke merchanding-avancen (forretningsmodel 1) til et datterselskab (forretningsmodel 3b), hvor datterselskabet selv står for salget til slutkunden. På den måde vil indtjeningen blive registreret som formueindkomst i datterselskabet i stedet for indtjening fra merchanding-handel, uden at der er ændret ved varestrømmene.

Tabel 2. Industrikoncernernes indtjening fra produktion udenfor Danmarks grænser fordelt på type. 2016

Forretningsmodel		Indgår i opgørelsen af	
		mio.kr.	
1	Merchanding	31 842	BNP og BNI
2	Forarbejdning	41 696	BNP og BNI
3a	Royalties	7 128	BNP og BNI
3b	Indkomst fra datterselskaber i udlandet	42 193	BNI
I alt		122 859	

Danske industrikoncerner lader altså i høj grad datterselskaber i udlandet varetage (og eje) produktion og efterfølgende salg i udlandet. Denne aktivitet indgår, som nævnt, ikke i dansk eksport, og er derfor heller ikke med i BNP. Det indebærer, at en tredjedel af den "danske" indtjening fra fremstilling i udlandet i 2016, ikke indgik i BNP, men derimod alene indgik i BNI. Hvis de danske koncerner valgte at omlægge produktionen regnskabsmæssigt til enten merchanding, forarbejdning eller royalty-betalinger, så ville dette fuldt ud indgå i BNP (BNI ville være uændret).

Med globaliseringen har danske industrikoncerner i stigende grad organiseret deres produktion på tværs af grænser. De internationale aktiviteter har betydning for økonomiske nøgletal, men statistikkerne er følsomme for, hvordan industrikoncernerne juridisk organiserer deres aktiviteter i udlandet. Uanset organisering, så er de danske industrikoncerners produktion i udlandet omfattende. For at sætte koncernernes aktiviteter i udlandet i perspektiv med kendte nøgletal, kan man sætte indtjeningen fra aktiviteterne i forhold til BNI og BNP. Dog skal det nævnes, at andelen af hhv. BNI og BNP ikke er et udtryk for de udenlandske aktiviteter bidrag til disse størrelser, da der ikke er taget højde for aflønning af danske faktorer, dvs. personer i Danmark, der bidrager til produktionen og salget i udlandet fx marketingeksperter og generel ledelse. Med

hensyn til BNI er der heller ikke taget højde for eventuelle udenlandske ejere af de danske virksomheder. Disse udeladelser reducerer bidragene til hhv. BNP og BNI. Med dette forbehold, så udgjorde indtjeningen fra de danske industrikoncerners fremstilling udenfor Danmarks grænse 6 pct. af BNI i 2016. Uanset hvordan industrikoncernerne vælger at organisere deres produktion vil andelen i forhold til BNI være uændret. Den del af indtjeningen i udlandet, som indgår i BNP, dvs. merchanting-, forarbejdning- og royalty-salg, udgjorde 4 pct. af Danmarks samlede BNP i 2016.

Litteratur

Danmarks Nationalbank, 2018, Globalisering gør det vanskeligere at fortolke betalingsbalancen, Analyse 2018:2.

Danmarks Statistik, 2016, Stor stigning i danske fremstillingsvirksomheders salg af varer i udlandet, DST Analyse 2016:16.

Danmarks Statistik, 2017, Hvor stor er dansk eksport og hvem er vores samhandelspartnere? DST Analyse 2017:21.

Danmarks Statistik, 2018, Stort overskud på varehandlen uden for Danmark, Nyt fra Danmarks Statistik 2018:44.

Danmarks Statistik, 2018, Dansk BNP påvirkes af produktion i udlandet, DST Analyse 2018:14.

Bilag 1. Definition af industrikoncerner

I denne analyse opgøres fremstillingsvirksomhedernes aktivitet i en bredere forstand, for at kaste lys over aktiviteten i de dele af industrikoncernerne, som ikke er registreret i industribranchen, såsom koncernernes hovedsæder, holdingselskaber, forskning- og udviklingsselskaber samt handelsselskaber¹⁰. Argumentet for denne tilgang er, at fremstillingsvirksomheder agerer som en samlet koncern på tværs af landegrænser og brancheklassifikationer, og ikke som enkelte virksomheder. Det er især relevant i denne analyse, hvor industrikoncernernes indkomst fra deres udenlandske datterselskaber sammenholdes med den direkte eksport, da det ikke nødvendigvis er industrimæssige produktionsselskaber, som ejer de øvrige selskaber i koncernen.

Afgrænsningen og definitionen af en industrikoncern tager udgangspunkt i koncernstatistikken, det erhvervsstatistiske register og statistikken over danske datterselskaber i udlandet. Fra statistikken over danske datterselskaber i udlandet hentes information om antal ansatte i de udenlandske datterselskaber fordelt på branche. Informationen hentes for danske virksomheder, som har datterselskaber i industribranchen¹¹. Fra det erhvervsstatistiske register hentes oplysninger om antal ansatte og omsætning i danske industrivirksomheder. Disse informationer køres sammen med koncernstatistikken for at finde de virksomheder i koncernen, som ikke ligger i industribrancherne, og oplysninger om antal ansatte og omsætning for disse selskaber hentes i det erhvervsstatistiske register. Bemærk, at industriselskaber, som ikke indgår i en koncern, vil indgå som en koncern med én virksomhed.

For at sikre at koncernernes hovedaktivitet er indenfor industri, laves der en afgrænsning, som inddrager koncentrationen af ansatte og omsætning i industribranchen, samt omfanget af produktionen.

En industrikoncern skal enten have

- Mindst halvdelen af de ansatte i industribranchen
- Mindst 100 ansatte

Eller have

- Mindst halvdelen af de samlede omsætning i industribranchen
- En industriomsætning på mindst 10 mio. kr. om året

Eller have

- Mindst 100 ansatte i industribranche i udlandet
- Mindst halvdelen af de ansatte i udlandet i industri eller handelsbranchen¹²

Efterfølgende er koncerner, som opfylder ovenstående krav, men som alligevel ikke vurderes at tilhøre industribranchen, blevet fjernet.

For året 2016 er der identificeret 3.288 industrikoncerner.

¹⁰ Denne afgrænsning afviger fra den traditionelle måde at opgøre fremstillingsbranchen på i nationalregnskabet, i TEC- og STEC-statistikkerne samt i Erhvervsstatistikkerne.

¹¹ Industribranche er defineret som branche "C" i Dansk Branchekode 2007 (DB07) 19-gruppering.

¹² Handelsbranche er defineret som branche "G" i DB07's 19-gruppering.

Bilag 2. Omregning fra salg til indtjening

For at kunne sammenligne industrikoncernes aktivitet uden for Danmarks grænser er det nødvendigt at omregne indtjeningen ved direkte eksport fra en dansk virksomhed, til indtjeningen fra en tilsvarende "indirekte eksport" via et udenlandsk datterselskab. Direkte eksport omfatter merchantingsalg og salg efter forarbejdning, hvor et dansk selskab har ejerskab over varerne. Indirekte eksport omfatter royalty-indtægter og overført overskud fra udenlandske datterselskaber, der har ejerskab til varerne. Den beregnede indtjening er det overskud, som ville skabes i et datterselskab, hvis det påtog sig den direkte eksport.

- **Forretningsmodel 1, merchanting:** Den indirekte indtjening – avance – er beregnet som salgsprisen fratrukket købsprisen, da det er denne indtjening der vil tilfalde det selskab, som står for salget til slutkunden.
- **Forretningsmodel 2, forarbejdning:** Den indirekte indtjening beregnes som det samlede output ved produktionen (både varer solgt i udlandet efter forarbejdning i udlandet og varer der vender tilbage til Danmark efter forarbejdning i udlandet) fratrukket omkostningerne til input. For input skal man, udover køb af forarbejdningstjeneste og råvarer, også indregne de varer, som sendes fra Danmark til forarbejdning.
- **Forretningsmodel 3:** Ingen omregning.

Omregning fra salg til indtjening for industrikoncernes aktivitet udenfor Danmark. 2016

	Mio. kr.
Forretningsmodel 1	
Direkte salg som følge af merchanting-aktivitet	96 180
Købspris for merchanting-varer	-64 338
Beregnet indtjening	31 842
Forretningsmodel 2	
Direkte salg i udlandet efter forarbejdning i udlandet	60 719
Varer der vender tilbage til Danmark efter forarbejdning i udlandet	1 757
Output i alt	62 476
Køb af varer i udlandet til forarbejdning i udlandet	11 777
Varer sendt fra Danmark med henblik på forarbejdning i udlandet	2 294
Køb af forarbejdningssydelse	6 709
Input i alt	20 780
Beregnet indtjening	41 696
Forretningsmodel 3	
Royalties	7 128
Resultat i datterselskaber	42 193
Indtjening i alt	122 859

Bemærk, at der i ovenstående tabel ikke er taget højde for eventuelle omkostninger, som industrikoncernerne kan have afholdt i Danmark i forhold til at gennemføre produktion og salg i forbindelse med fremstilling i udlandet. Det kunne være fx være udgifter til markedsføring, IT og generel ledelse. Derfor svarer den beregnede indtjening ikke til den direkte effekt på BNP og BNI.