

Torunn Kvinge

Norske foretaks investeringer i utlandet



Torunn Kvinge

Norske foretaks investeringer i utlandet

© Forskningsstiftelsen Fafo 1996
ISSN 0804-5135

Innhold

Forord	5
Kapittel 1 Innledning	6
Kapittel 2 Oppsummering og drøfting av foreløpige funn	7
2.1 Direkte investeringer – omfang og utvikling	7
2.2 Hvorfor etablerer norske selskaper seg i utlandet?	9
2.3 Behov for oppbygging av en database	13
Kapittel 3 Hvorfor direkte investeringer?	14
3.1 Teorier som forsøker å forklare direkte investeringer	14
3.2 Empiriske arbeider	15
Kapittel 4 Direkte investeringer – omfang, utvikling og drivkrefter	20
4.1 Sterk sysselsettingsvekst i utlandet	20
4.2 Norske direkte investeringer på nittitallet	20
4.3 Eksportrådets oversikter	27
4.4 Teknologibedriftenes direkte investeringer i utlandet	29
Kapittel 5 Database for forskning på direkte investeringer	32
5.1 Sentrale norske databaser	32
5.2 Databaser i Sverige	34
5.3 Hvordan bygge en god database for forskning i Norge?	35
Vedlegg 1 Begreper	37
Vedlegg 2 Norske næringers direkte investeringer fordelt på land	37
Vedlegg 3 Spørreskjema til Norges Eksportråds utekontorer	39
Vedlegg 4 Intervjuundersøkelse	41
Litteratur	42

Forord

I dette notatet beskrives utviklingen i norske selskapers direkte investeringer i utlandet med bakgrunn i statistikk fra Norges Bank og data innsamlet gjennom Norges Eksportråd. Notatet inneholder videre en oppsummering av resultater fra ulike forskningsprosjekter om norske selskapers investeringer i utlandet. Med bakgrunn i informasjon som er samlet inn gjennom telefonintervjuer, drøftes norske teknologibedrifters motiver for uteinvesteringer.

For å få bedre kunnskap så vel om norske selskapers valg av internasjonaliseringsstrategier som om hvilke konsekvenser disse har for verdiskaping og sysselsetting i Norge, er det nødvendig å bygge opp en god database over tid. I et eget kapittel diskuteres hvordan dette best kan gjøres.

Arbeidet er finansiert av Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO). Referansegruppen har bestått av Einar Jakobsen, Ann Kristin Nyrønning og Jon Veia fra NHO, Knut Sunde fra Teknologibedriftenes Landsforening samt John Rogne fra Norges Eksportråd. Takk for inspirerende samarbeid!

En rekke personer har lest tidligere utkast. Per Heum ved SNF i Bergen, Øivind Hagen og Leif Ryalen i Statistisk sentralbyrå har kommentert kapittel 5. Bjørn Wamli og Svein Olav Hansen i Norges Bank har gitt kommentarer til kapittel 4 og 5. Ved Fafo har Dag Olberg gitt kommentarer til avsnittet om mer fleksibel organisering av produksjonen, mens Ove Langeland har lest hele rapporten. Takk også til dere! Innhold, konklusjoner og eventuelle feil og mangler står naturligvis forfatteren alene ansvarlig for.

Der enkeltelskapers navn er brukt, er dette klarert med morselskapets informasjonsansvarlige i Norge. Jeg vil benytte anledningen til å takke for deres imøtekommenhet og raske behandling av Fafos forespørsler. Takk også til Snorre Arnesen ved Fafo for hjelp til å systematisere datamaterialet fra Eksportrådet, og til Fafos publikasjonsavdeling for tilrettelegging for trykking.

Oslo, desember 1996
Torunn Kvinge

Kapittel 1 Innledning

En høy andel av verdens produksjon og handel foregår innenfor multinasjonale selskaper. I 1995 var veksten i direkte investeringer på tvers av landegrenser betydelig høyere enn veksten i verdens eksport og produksjon. En stor del av investeringene finner sted innen kjemisk produksjon, farmasi, matvarer og elektroniske produkter.

I 1995 kommer 85 prosent av direkte investert kapital fra industriland. Samtidig går 65 prosent av kapitalen til de samme landene, mens resten er plassert i utviklingsland.

De største multinasjonale selskapene planlegger videre vekst i investeringene framover. Nord-amerikanske multinasjonale selskaper ser Europa som det mest aktuelle markedet, særlig når det gjelder høyteknologisk produksjon og framstilling av konsumvarer. Europeiske multinasjonale selskaper vurderer på sin side det amerikanske markedet som særlig interessant. Japanske selskaper finner de beste vekstmulighetene i Asia. Men også amerikanske og europeiske selskaper planlegger å investere i denne regionen. FN antar derfor at veksten i planlagt investert kapital fra verdens største selskaper kommer til å være høyest i Asia i siste halvdel av nittiårene (United Nations 1996).

De siste tretti årene har også norske selskaper i stadig større grad opprettet utenlandske datterselskaper. Interessante spørsmål som melder seg, er:

Hva er drivkreftene bak norske direkte investeringer?

Hvilke konsekvenser får direkte investeringer i utlandet for industrielle miljøer, verdiskaping, eksport og arbeidsplasser i Norge?

Varierer investeringsmønsteret mellom ulike bransjer og mellom store og små foretak?

Som en første tilnærming til problemstillingene, vil vi i dette forprosjektet

beskrive utviklingen i investeringene med bakgrunn i tilgjengelig datamateriale

gjøre rede for eksisterende forskning på området i Norge

drøfte hvordan man kan bygge opp en god database for videre forskning

diskutere hva datamaterialet gir uttrykk for

Dette forprosjektet har dermed som mål å kartlegge kunnskapsstatus samt å lage et beslutningsgrunnlag for videre forskning.

Notatet starter i kapittel 2 med å oppsummere og drøfte foreløpige funn. Kapittel 3 gir en kort oversikt over viktige bidrag fra forskningen i Norge om spørsmål knyttet til norske selskapers investeringer i utlandet. I kapittel 4 behandles utviklingen i norske foretaks internasjonale engasjementer. Vi konsentrerer den mer detaljerte framstillingen om EU, Øst-Europa og Asia. I et eget avsnitt oppsummeres resultater fra telefonintervjuer med de informasjonsansvarlige i tretti norske teknologibedrifter. Kapittel 5 diskuterer hvordan det best kan etableres en database om norske selskapers internasjonale engasjementer for videre forskning på området. Her drøftes så vel innhold som hvem som bør ha ansvar for datainnsamling og kvalitetssikring.

Kapittel 2 Oppsummering og drøfting av foreløpige funn

Norges Banks statistikk viser at omfanget av norsk direkte investert kapital¹ i utlandet har økt betydelig de senere årene, fra 64,3 milliarder i 1990 til 119,3 milliarder norske kroner i 1994. Foreliggende datamateriale om norske selskapers uteetableringer viser et sammensatt bilde. På den ene siden dominerer noen store norske selskaper med hensyn til antall produksjonsvirksomheter i utlandet. Det er trolig også disse selskapene som står bak brorparten av den investerte kapitalen. Dette er selskaper som har vært etablert i Norge i lang tid, og flere har hatt tilgang til billig norsk energi. De fleste har hatt virksomhet i utlandet i mellom ti og tretti år. Tidligere forskning viser at i store norske foretak kommer sysselsettingsveksten hovedsakelig i utlandet.²

På den andre siden lokaliserer flere mindre teknologibedrifter produksjon i utlandet i tillegg til den virksomheten som drives hjemme. Enkelte teknologiforetak flytter produksjon fra utlandet og tilbake til Norge. Et spørsmål som melder seg, er om ressursbaserte storforetak hovedsakelig må ekspandere ute fordi tilgangen på relevante innsatsfaktorer (billig energi, metaller, e.l.) er begrenset her i landet, samtidig som det er en fordel å produsere nær store markeder (blant annet på grunn av høye transportkostnader). Et annet spørsmål er om Norge hovedsakelig må satse på å tiltrekke seg og beholde høyteknologisk virksomhet for å opprettholde/videreutvikle industrisysselsettingen i landet.

Vi skal i det følgende først beskrive utviklingen i direkte investeringer med hensyn til investeringsomfang, lokalisering og bransjetilhørighet. Deretter drøfter vi ulike drivkrefter bak uteetableringer. Til sist diskuteres oppbygging av en database for videre forskning.

2.1 Direkte investeringer – omfang og utvikling

Over halvparten av den reelle økningen i direkte investert kapital i utlandet fra 1993 til 1994, hadde sammenheng med nyinvesteringer i allerede eksisterende norske bedrifter, mens resten omfattet oppkjøp eller etableringer av nye bedrifter. Denne statistikken viser også at tre fjerdedeler av kapitalen kommer fra forholdsvis få norske investorer. Samtidig er en høy andel av kapitalen konsentrert til et relativt lite antall foretak ute. Over ni av ti kroner er investert i USA eller Europa.

*Norsk industri*³ står for over halvparten av den investerte kapitalen i utlandet, og disse selskapene har i 1994 lokalisert over seksti prosent av kapitalen til EU-land. Innen industrinæringen kommer rundt to tredjedeler av samlet investert kapital i utlandet fra selskaper innen kjemisk produksjon.⁴ Store norske

¹ *Direkte investeringer på tvers av landegrenser* defineres gjerne som investeringer der eieren ønsker å etablere en varig økonomisk forbindelse og utøve effektiv innflytelse på virksomheten (Wamli og Hansen 1993, UN 1995). Dette til forskjell fra rene pengeplasseringer eller porteføljeinvesteringer. En eierandel på ti prosent av de stemmeberettigede aksjene e.l. anses vanligvis som nederste grense for muligheten for å kunne utøve kontroll over virksomheten (UN 1995).

² Carlsen og Rasmussen 1983, Hammervoll og Heum 1993

³ Norges Bank bruker næringsinndelingen som følger Standard for Næringsgruppering (SN 83)/ISIC Rev. 2 (Norges Bank 1996a). Statistikken skiller mellom næringsgruppen *Industri* og næringsgruppen *Oljeutvinning og bergverksdrift*.

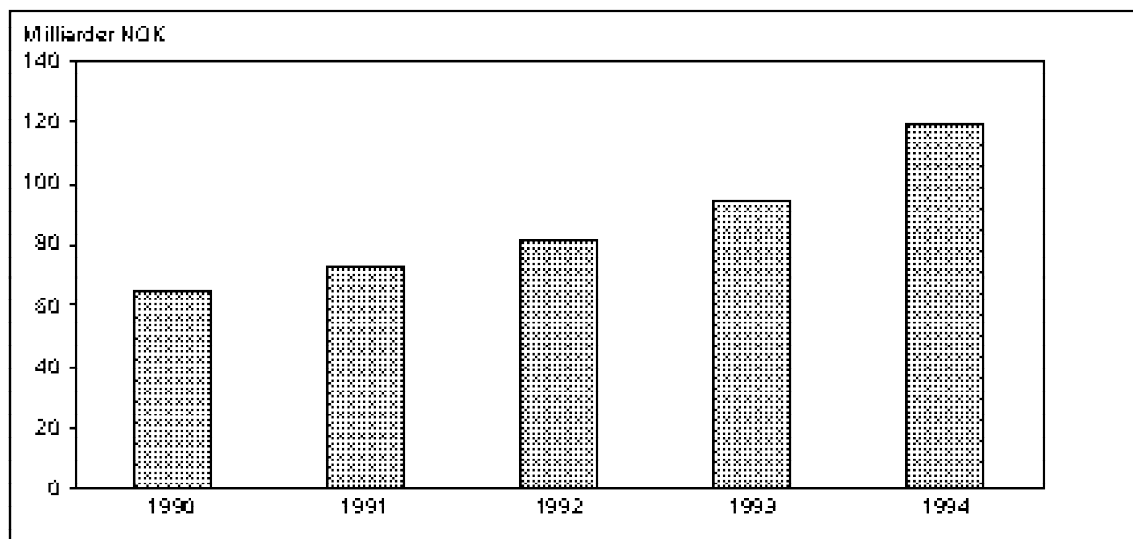
⁴ Norges Bank 1996b.

selskaper som Dyno, Elkem, Jotun, Norsk Hydro, Nycomed og Orkla (gjennom Borregaard) er representert med produksjonsbedrifter flere steder i verden, og disse selskaperes direkte investeringer utgjør trolig en høy andel av den norske kjeminæringens kapitalplasseringer i utlandet.

I Øst-Europa har antallet norskeide bedrifter fordoblet seg fra 1993 til 1994. Selv om veksten har vært sterk i så vel antall bedrifter som investert kapital, er omfanget forholdsvis beskjedent. Det meste av norsk industris investeringer i Øst-Europa er gått til industriforetak. I 1994 har Norges Bank registrert at norske industriselskaper eier ti produksjonsbedrifter og 21 handelsbedrifter i regionen.

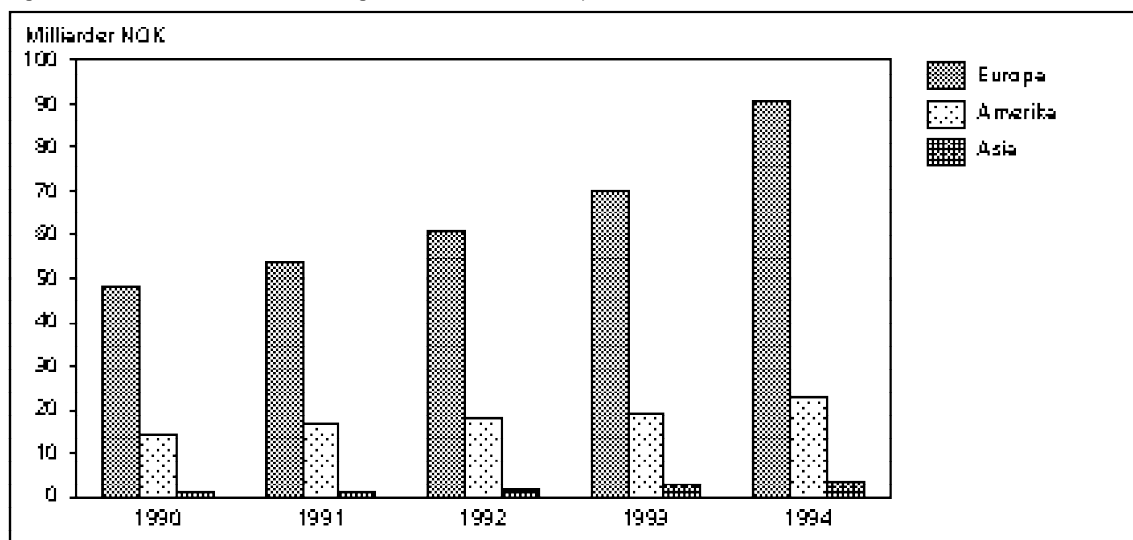
Norges Banks statistikk viser at kapitalomfanget i Asia er mer enn tredoblet fra 1990 til 1994. Dette gjelder så vel generelt som for industriselskapene spesielt. Antallet selskaper med norske eierinteresser har imidlertid endret seg lite i samme periode, noe som betyr at en stor andel av kapitalen er nye investeringer i bedrifter som allerede er norskeide. Det viser seg at i 1994 er nesten 95 prosent av norsk industris direkteide kapital i Asia investert i produksjonsbedrifter.

Figur 2.1 Norske direkte investeringer i utlandet



Kilde: Norges Bank (1996b)

Figur 2.2 Norske direkte investeringer i utlandet fordelt på landområder



Kilde: Norges Bank (1996b)

Det er forholdsvis mange norske direkteide selskaper i Sørøst-Asia som driver med tjenesteyting, og da hovedsakelig rettet mot skipsfarten. I den senere tiden er det imidlertid også etablert selskaper som yter tjenester overfor offshore-virksomhet, og disse er gjerne lokalisert til Singapore, men har hele regionen som nedslagsfelt.

Eksportrådets oversikter viser at det finnes mange små norske foretak som etablerer salgskontorer rundt om i verden. Til en annen kategori hører selskaper som driver med tjenesteyting, hovedsakelig rettet mot skipsfarten og produksjon av olje og gass. I Øst-Europa selges særlig konsulenttjenester i forbindelse med fornyelse av disse landenes infrastruktur. Om lag tretti norske teknologiforetak har etablert produksjonsvirksomhet i utlandet.

2.2 Hvorfor etablerer norske selskaper seg i utlandet?

Motivene bak uteetableringer varierer sannsynligvis fra foretak til foretak. Man vil likevel trolig finne visse fellestrekk innen en og samme bransje. Medvirkende faktorer kan være:

- kostnadsforhold
- tilgang til ny teknologi
- ønske om mer fleksibel organisering av produksjonen
- forhold ved det enkelte landet
- ønske om markedsmakt

Nedenfor skal vi drøfte disse faktorene nærmere.

Kostnadsforhold

Kostnadsforhold kan omfatte arbeidskraftkostnader, priser på råstoff og energi og transportkostnader.

På seksti- og syttitallet kan forholdsvis høye lønninger i Norge ha ført til at produksjonsvirksomhet ble etablert i Asia og Sør-Europa. Høye lønninger vil særlig ha betydning for arbeidskrevende industri. I en intervjuundersøkelse som omfatter 26 teknologiforetak, blir det fra flere hevdet at høyt utdannet arbeidskraft er relativt billig i Norge, og at produktiviteten i norsk næringsliv generelt er høy. Dette medfører at utgiftene per produsert enhet er moderate.

Det uttrykkes imidlertid bekymring for at det snart kan bli for dårlig tilgang på kvalifisert arbeidskraft i Norge dersom ikke opplæringen i grunnskolen og videregående skole endres med større vekt på matematikk og tekniske fag.

Av de 26 foretakene er det imidlertid ni, det vil si vel en tredjedel, som opplyser enten å ha lagt eller å vurdere å legge hele eller deler av produksjonen til utlandet på grunn av høyt kostnadsnivå i Norge. Alternative lokaliseringsland når arbeidskraftkostnadene i Norge er en viktig drivkraft bak uteetablering, er Storbritannia, Irland, India, Estland, Brasil, Polen og Tsjekkia. Reduksjon av lønnskostnader er sjelden det eneste motivet, men opptrer gjerne sammen med at det er oppstått kapasitetsproblemer i den norske virksomheten, at det er en fordel å ha produksjon i flere land, behov for nærhet til kundene, skatteincentiver, eller liknende.

Når et produkt har svært høye transportkostnader i forhold til hva framstillingen koster, og som ikke nødvedigvis må framstilles nær en råstoff- eller energikilde, kan det være mest lønnsomt å

lokalisere produksjonen nærmest mulig markedet. Reve, Haugland og Grønhaug (1995) påpeker blant annet at når norske bedrifter velger å ha produksjonsanlegg i utlandet, kan det være av hensyn til distribusjonen:

«Dyno Industrier, som produserer ulike limprodukter til trebearbeidende industri, etablerer som regel produksjonsanlegg gjennom joint-venture-selskaper med lokale bedrifter. Limproduktene er en viktig innsatsfaktor ved produksjon av trefiberplater. Det er strenge krav til sikkerhet når slike produkter skal transporteres. Dette resulterer i høye transportkostnader, noe som gjør at salg fra Norge til fjerntliggende markeder ikke er lønnsomt.»

Kraftkrevende industri vil etter hvert muligens oppnå lavere energikostnader andre steder i verden, slik at dette isolert sett kan framskynde utflytting av produksjon fra Norge. Samtidig er sannsynligvis miljøforskriftene forholdsvis strenge i Norge og Europa.

Bergens Tidende refererte den 20. September 1996 hvordan divisjonsdirektør Eivind Reiten i Hydro Aluminium Metal Products (HAMP) ser på konsernets framtidige aluminiumsproduksjon:

«Reiten kunne ved tiårsjubileet for Hydro Aluminium fastslå at selskapets bemanning i utlandet nå passerer tallet på ansatte i Norge. For ti år siden hadde selskapet vel 4000 ansatte i utlandet og knapt 8000 i Norge. I dag er selskapets 12 000 ansatte fordelt med 6000 både hjemme og ute.

Det er [...] tilgangen på elkraft som nå stopper HAMP i Norge. Elkraftsituasjonen både for smelteverket i Høyanger og på Sunndalsøra er høyst uklart på ti års sikt. Derimot er situasjonen for tilgang på elkraft både i Venezuela og Sørøst-Asia meget god, særlig fordi myndighetene vektlegger tilrettelegging av infrastrukturen for nyetableringer i disse to områdene. [...] Ifølge Reiten trenger Hydro nå metallprosjekter i andre deler av verden for å løfte konsernets konkurransekraft.»

Tilgang til ny teknologi

En analyse av norske uteetableringer viser at jo større mulighetene er for globale synergieffekter eller for at selskapet kan høste framtidige fordeler ved å få tilgang til ny teknologi i dag, jo større er sannsynligheten for at selskapet utvider sitt markedsengasjement til å være noe mer enn ren eksport. Strategiske faktorer er med andre ord av betydning for å forstå norske selskapers utenlandsengasjementer.⁵

I vår intervjuundersøkelse av 26 norske teknologiforetak er det bare ett foretak som sier at tilgang på ny teknologi har vært en drivkraft bak etablering av produksjonsvirksomhet i utlandet. Flere foretak peker derimot på at nyindustrialiserte land gjerne vil ha dem etablert innenfor sine grenser for å kunne nyttiggjøre seg deres kompetanse. Tilsvarende viser en undersøkelse av åtte store norske industrikonserner i 1988 at teknologi som oftest blir overført fra morselskapet til datterselskaper i utlandet, og at tilgang til teknologi sjelden er motivet bak uteetablering.⁶

Grunnen til at ulike undersøkelser gir ulike resultater, kan være at de er gjort på forskjellige tidspunkter, eller at de omfatter forskjellige selskaper og bransjer.

For å kunne si noe mer sikkert om hvor viktig muligheter for ny teknologi er for uteetablering, bør det gjennomføres mer omfattende analyser over flere år.

⁵ Randøy (1994).

⁶ Carlsen og Rasmussen (1988).

Synergieffekter ved å samlokalisere produksjonen, for eksempel ved å utnytte stordriftsfordeler, må for øvrig veies opp mot eventuelle ulemper ved høye transportkostnader eller ulikheter i arbeidskraftkostnader.⁷

Mer fleksibel organisering av produksjonen

Litteraturen om mer fleksibel organisering av industriproduksjonen kan deles i flere teoriretninger.⁸ Den ene bygger på Piore og Sabels (1984) bidrag om fleksibel spesialisering. Her står nettverk av små og mellomstore bedrifter i fokus.

«Fleksibel spesialisering er i første rekke et regionalt fenomen. Innenfor disse regionene består fleksibiliteten og konkurransekraften i at det eksisterer et gjensidig og forpliktende samarbeid mellom et stort antall små og mellomstore bedrifter. [...] For det første dreier det seg om samarbeid om produksjon. Dette skjer ved at de enkelte bedriftene spesialiserer seg på hver sin fase av framstillingsprosessen for et gitt produkt. [...] Med utgangspunkt i dette fungerer de som underleverandører til hverandre i framstillingen av det ferdige produktet (koordinering uten hierarki).

For det andre dreier det seg om et samarbeid om et stort antall støttefunksjoner som markedsføring, salg, teknologispredning og finansiering.» (Skorstad 1995:42)

En annen teoriretning tar utgangspunkt i Atkinsons (1984) arbeider om den fleksible bedriften. Her settes søkelyset på bedriftens indre arbeidsmarkeder. Ifølge denne teorien tilpasser bedriftene seg markedsendringer ved å legge vekt på funksjonell fleksibilitet i kjernearbeidsstokken, mens bruken av ansatte med løsere tilknytning tilpasses etter svingninger i aktivitetsnivået (numerisk fleksibilitet).⁹

En tredje hovedretning innen teorien om fleksibilitet omhandler mer direkte organisering av produksjonen, såkalt «lean production»¹⁰. Det argumenteres for at gjennom en ny integrering av produksjonselementene (jf blant annet «just in time»-prinsippet) kan masseproduksjonen moderniseres slik at den blir effektiv, også i en ny markedssituasjon. Organisering av bilproduksjonen i Japan sammenliknes gjerne med organisering av vestlig masseproduksjon. I forhold til vesteuropeisk og amerikansk «fordisme» og «taylorisme» antas det japanske systemet å ha en større innebygd fleksibilitet.

«Dette skyldes først og fremst styringssystemets egenskaper, idet formidlingen av produksjonsordrer skjer i forhold til faktiske, og ikke forventede behov. Opprinnelsen til dette prinsippet ligger i ønsket om å minimere kapital knyttet til produkter i arbeid, og dette oppnår en blant annet ved å produsere i overensstemmelse med det kunden faktisk vil ha. Dette forutsetter imidlertid en omstillingsvennlig teknologi, noe som vanligvis betyr at utstyret må bygges om, og at selve arbeidet med å skifte verktøy skjer på bestemt vis. [...] Det forutsetter også at ansatte har tilstrekkelig kompetanse, slik at de kan omplasseres etter behov.» (Skorstad 1995:38)

⁷ «Economic theory predicts that a company investing in production facilities will choose the location that minimizes total costs, given the distribution of demand in local (national) markets. Labor cost differentials, transportation costs, the existence of tariff and non-tariff barriers, as well as government policy (e.g., taxes affecting the investment climate in a given host country) are generally held to be important determinants of location choice» (Benito 1995:44).

⁸ For en innføring i temaet se for eksempel Olberg (1995), Skorstad (1995) samt Asheim og Isaksen (1995).

⁹ Olberg (1995).

¹⁰ Jf Womack et. al. (1990).

En konsekvens av mer fleksibel organisering av produksjonen kan være at selskaper som tidligere produserte enkeltdeler, i større grad kjøper underleveranser selv. Det viktige er kompetansen på produktutvikling og oppbygging til sluttprodukt. Et selskap kan også velge å legge delproduksjon til ulike land, eller å kjøpe underleveranser der det er billigst.¹¹ Samtidig opplyser flere norske teknologiforetak at det finnes krefter i økonomien som får kjøpere i stadig større grad til å etterspørre helhetlige løsninger. Av den grunn kan det være gunstig å være nær kundene.¹² Men det kan også være en fordel å være nær underleverandørene for raskere å kunne gjennomføre endringer i enkeltdeler når det er behov for det. Når foretak i økende grad går over fra å være komponent- til å bli systemleverandør, kan dette medføre en tendens til å samle produksjonen på ett sted.

I de tilfeller der norske foretak henter hjem igjen virksomhet som tidligere var fordelt på flere land, kan dette nettopp være et uttrykk for at det er mest hensiktsmessig å samlokalisere virksomheten. For eksempel heter det i ABBs årsrapport for 1995/96: «Ved siste årsskifte ble det vedtatt å overføre produksjonen av såkalte topp/sideroboter fra Tyskland til Bryne. ABB Flexible Automation vil når dette er gjennomført kunne levere komplette lakkeringsystemer for bilindustrien».

Forhold ved det enkelte landet

Spesifikke fordeler ved et land kan i seg selv gjøre det attraktivt å lokalisere produksjon der. Slike fordeler kan for eksempel være knyttet til myndighetenes krav om lokalt innhold i produksjonen, tollbarrierer, skatteincentiver, med videre. I intervjuundersøkelsen av 26 norske teknologiforetak opplyser flere selskaper at nyindustrialiserte land ønsker at det som selges i landet, delvis skal være produsert der.

Både for europeisk og for norsk industri kan det være at hjemmemarkedet er mettet, og at det derfor er nødvendig å ekspandere lenger ute i verden. Sørøst-Asia er et område som har hatt sterk vekst. Mulighetene for å få avsetning for sine produkter kan dermed være bedre der enn i Europa.

I intervjuundersøkelsen vår opplyser tolv av 26 selskaper at ønsket om bedret markedstilgang har vært en vesentlig drivkraft bak uteetablering av produksjonsvirksomhet. I enkelte tilfeller er det

¹¹ Under overskriften *Regionalisering versus globalisering* sier Asheim og Isaksen (1995:68) følgende:

«Mange virksomheter inngår i globale nettverk, enten som filialbedrifter eid av multinasjonale konsern, som underleverandør til slike konsern, eller ved å inngå i strategiske allianser med foretak andre steder. For mange lokale områder er det lite relevant å snakke om intern regional utvikling. Utviklingen bestemmes i stor grad av strategiske overveielser i multinasjonale konsern. Noen forskere ser økt globalisering som den viktigste tendensen i næringsutviklingen på 1970- og 80-tallet, viktigere enn dannelsen av lokale og regionale nettverk (Amin og Robins 1991).

Globale foretak konsentrerer seg ofte om forskning, produktutvikling og markedsføring, mens de har lagt ned en del av selve produksjonen og overført denne til ulike underleverandører. Avtalene med primærleverandørene er basert på samarbeid om design og kvalitet, langsiktige kontrakter og fleksibel levering (Amin og Robins 1991). Slike leverandører er ofte store og mellomstore foretak med egne produkter, høy teknisk kompetanse og sterk posisjon i forhold til kundene (Grabher 1993). Når det gjelder komponenter det ligger mye forskning og utvikling bak, prøver for eksempel bilfabrikanter å ha en eller høyst to leverandører av hver komponent («single sourcing»)(Scamp 1991). Dette krever gjensidig tillit mellom bilprodusent og underleverandør, slik at komponenter som er utviklet i fellesskap, ikke selges til andre bilfabrikanter.

Primærleverandørene står i en annen stilling enn de avhengige underleverandørene. Disse har liten teknisk kompetanse, produserer kun komponenter på bestilling fra kundene og er utsatt for sterkt prispress og fare for å bli byttet ut med andre underleverandører. Slike underleverandører er gjerne små og mellomstore bedrifter. Leveranser hentes fra land med lave arbeidskraftkostnader, men der arbeidskraften likevel har relativt høye fagkunnskaper. Bilfabrikanter benytter slik «global sourcing» når det gjelder denne typen underleveranser (op.cit.).»

¹² Kundene krever mer differensierte produkter og etterspørselen skifter mye raskere enn tidligere. Vi får, ifølge teoriene, etter hvert større innslag av nisjeproduksjon, mer oppdelte markeder og mer spesialtilpassede («skreddersydd») produkter (Olberg 1995:8).

nødvendig å være lokalisert nær de store kundene som bruker det norske selskapets produkt som underleveranse, i andre tilfeller for å kunne yte service overfor kundene eller for å ha bedre kontakt med egne underleverandører. Det opplyses også at når man er lokalisert med produksjonsvirksomhet, kan det være lettere å markedsføre seg, å gjøre seg mer synlig i landskapet. Lokalisering innen EU-området på åtti- og nittitallet kan henge sammen med en generell usikkerhet i næringslivet med hensyn til opprettelse av tollbarrierer mellom Norge og EU. Ut fra oversikter fra Norges Eksportråd synes det imidlertid å være relativt få norske industribedrifter som produserer innenfor EU. Det finnes derimot mange salgskontorer. To av 26 norske teknologiforetak opplyser å bevisst ha investert i virksomhet innen EU på grunn av norsk nei ved folkeavstemningen i 1994.

I enkelte tilfeller nevnes i samme undersøkelse skatteincentiver (Storbritannia og Frankrike) som medvirkende årsaker til uteetableringen, eller at myndighetene har spesielle krav til produksjonen, slik at det ikke lønner seg å serieprodusere i Norge for dette markedet (USA).

Markedsmakt

Ifølge en undersøkelse gjennomført i Norges Bank, ble flere oppkjøp på åttitallet foretatt ut fra ønsket om markedsmakt.¹³ Resultatene fra en analyse av norske investeringer i utlandet i 1993 viser imidlertid at markedsmakt ikke er tilstrekkelig for å forklare direkte investeringer.¹⁴ Vår foreløpige kartlegging gir ikke grunnlag for å bekrefte eller avkrefte dette. I intervjuundersøkelsen av 26 teknologiforetak opplyser flere å ha kjøpt opp en konkurrent ute. Som oftest er dette imidlertid et offensivt oppkjøp i den forstand at den konkurrerende bedriften har et komplementært produkt. Uansett vil selskapet kunne få større markedsmakt, fordi den får tilgang til den oppkjøpte bedriftens distribusjonsapparat.

2.3 Behov for oppbygging av en database

Det siste tiåret har verden opplevd en tiltakende globalisering av økonomien. For å få bedre kunnskap om motivene bak norske selskapers uteetableringer og hvilke konsekvenser disse etableringene har for verdiskapingen i Norge, er det av stor betydning å få bygd opp en god database til forskningsformål. Et slikt arbeid kunne være et felles ansvar for Statistisk sentralbyrå, Norges Bank, NHO og Eksportrådet. Både Statistiska Centralbyrån og Industriens Utredningsinstitut i Sverige har lang erfaring med å tilrettelegge slike data. Det skulle derfor være mulig å dra lærdom av deres erfaringer.

Det synes vesentlig å ikke bare samle inn data om storforetak, men også om mindre foretak med virksomhet i utlandet. Mange av disse selskapene har vært etablert i utlandet i lengre tid, og en stor del av den framtidige ekspansjonen vil trolig foregå ute. Dette vil særlig være tilfellet om Norge ikke lenger har komparative fortrinn når det gjelder tilgang på billig energi. Utviklingen i mindre, mer teknologibaserte foretak synes vel så interessant å studere nærmere. Framveksten av nye industribaserte arbeidsplasser i Norge kan i framtiden nettopp komme innen høyteknologisk produksjon.

¹³ Carlsen og Rasmussen 1988.

¹⁴ Randøy 1994.

Kapittel 3 Hvorfor direkte investeringer?

Norske selskapers investeringer i utlandet er et relativt nytt fenomen. Forskningen på området er dermed også forholdsvis begrenset her i landet. I motsetning til i Sverige, som har hatt mer internasjonalt orienterte foretak, har det manglet gode data i Norge. Dette kommer vi tilbake til i kapittel 5. I dette kapittelet skal vi først kort referere hva internasjonal teori sier om motiver for enkelt-selskapers investeringer på tvers av landegrensene. Deretter oppsummeres viktige empiriske bidrag fra norsk forskning.

3.1 Teorier som forsøker å forklare direkte investeringer

Det finnes etter hvert en omfattende internasjonal forskning omkring spørsmål som hvorfor et foretak blir multinasjonalt, og hva som påvirker lokaliseringsvalget. Blant annet argumenteres det for at et foretak må ha spesielle naturlige eller opparbeidede fordeler som kan utnyttes bedre innenfor rammen av selskapet enn ved å eksportere eller sette produksjon ut på lisens (Dunning 1977, 1980, 1981). Produksjonen legges der det er mest lønnsomt, når politisk usikkerhet og annet er tatt hensyn til. Faktorer som har betydning for lønnsomheten, er arbeidskraftkostnader per produsert enhet, transportkostnader, størrelse på ulike markeder, avstand mellom produksjonssted og marked, energikostnader, og så videre. Hva som er mest innbringende, vil variere fra bransje til bransje. På noen virksomhetsområder er det viktig med rikelig tilgang på billig arbeidskraft. På andre områder har tilgang til rimelig energi eller ny teknologi størst betydning, og så videre.

I tillegg til de faktorene som er nevnt ovenfor, omtales i litteraturen strategiske faktorer, som kan skyldes et behov for å spre den politiske risikoen ved å investere i flere land/regioner, behov for å «flytte etter» konkurrentene, eller søken etter ny teknologi. Global strategisk motivasjon kan dessuten være basert på faktorer som det å ville posisjonere seg for framtidig ekspansjon (Randøy 1994).

Foretaks- eller eierspesifikke faktorer

Foretaksspesifikke fordeler kan være at selskapet har utviklet en spesiell teknologi, bedriftsledelse eller merkevare, eller at det er investert særlig mye i Fou og/eller markedsføring. En kan også tenke seg at selskaper blir multinationale fordi de har bedre tilgang til enkelte ressurser enn hva konkurrentene har, eller fordi det er stordriftsfordeler i produksjonen. Erfaring med å operere på internasjonale markeder kan igjen utvikle seg til en eierspesifikk fordel.

Internaliseringsfaktorer¹⁵

Dersom det multinationale foretaket har foretaksspesifikke fordeler, kan det enten leie ut rettigheter til bedrifter i utlandet eller drive produksjonen i utlandet selv. For å starte opp med produksjon i et fremmed land, er det flere barrierer som skal overvinnes. Det kreves kjennskap til lokalt språk, lovgivning, avtaler i arbeidslivet og liknende. Dessuten favoriseres gjerne lokale produsenter.

¹⁵ Internalisering betyr at transaksjoner gjøres internt i et selskap i stedet for å foregå i markedet mellom «uavhengige» aktører.

Når produksjon blir lokalisert i utlandet på tross av alle ulempene, må det være fordi fordelene med å organisere virksomheten innen ett og samme selskap er tilstrekkelig store.¹⁶ Fordelene kan bestå i reduserte kostnader i forbindelse med forhandlinger med kjøpere, lavere skatt ved bruk av internpriser, muligheter for å utnytte stordriftsfordeler eller for prisdiskriminering. Direkte investeringer kan dessuten oppstå fordi selskapet ønsker å beskytte foretaksspesifikk teknologi, produksjonsmåte og liknende.

Landsspesifikke faktorer

Lokaliseringssvalget kan påvirkes av et lands politiske forhold, skattesystem, tilgang på naturressurser, arbeidskraftkostnader, tollbarrierer, infrastruktur (inkludert befolkningens kompetanse) og industrielt miljø.

Krugman (1991) ser transportkostnader som en viktig faktor for å forklare opprinnelig lokalisering av et industriområde. For å minimalisere transportkostnadene, lokaliseres produksjonen der etterspørselen er høy, eller der det er god tilgang på råstoff/energi. Lokal etterspørsel vil være relativt høy der alle andre fabrikker er lokalisert. Arbeidskraften får spesialkompetanse som nyetablerte bedrifter kan nyttiggjøre seg. Når flere anlegg er lagt til samme område, er det lettere å få kvalifisert arbeidskraft, men også lettere for de ansatte å skifte eller finne ny arbeidsplass. Det finnes således mekanismer som opprettholder et lokaliseringsområde når det først er etablert.

Internasjonaliseringsteorien og produksyklussteorien

Internasjonaliseringsteorien sier at når et foretak går inn i et fremmed marked, skjer det først gjennom eksport. Andre skritt innebærer at et salgsselskap blir opprettet, mens det først i et tredje stadium legges opp til produksjon i det fremmede landet.

Dette kan forklares med at økt kunnskap om et land reduserer usikkerheten og informasjonskostnadene.¹⁷

Også ifølge produksyklussteorien (Vernon 1966) gjennomgår et selskap som utvikler et nytt produkt, flere stadier. Nye produkter blir utviklet i hjemlandet. Eventuell etterspørsel fra utlandet tilfredsstilles ved eksport. Etter hvert som konkurrenter i andre land prøver å kopiere produktet, vil det være en fordel å etablere egen virksomhet i utlandet, nærmere kundene. Vernon (1979) sier selv at denne teorien har mistet sin forklaringskraft, ettersom mange multinasjonale selskaper etter hvert er til stede i ulike markeder og kan utvikle nye produkter nær kundene.

¹⁶ Buckley og Casson (1976).

¹⁷ For en oversikt over teorien, se f.eks Benito 1995.

3.2 Empiriske arbeider

På norske data er det særlig Randøy (1994) og Benito (1995) som har prøvd å teste forskjellige teorier som forklarer direkte investeringer. Randøy (1994) diskuterer i sin doktoravhandling ulike faktorer som påvirker hvordan norske selskaper betjener et marked i utlandet, med bakgrunn i en spørreundersøkelse blant de største norske eksportbedriftene i 1993. Undersøkelsen gjelder industriprodukter, og det antas at et marked kan betjenes på følgende måter:

- eksport fra produksjonsbedrift i Norge

- salgsselskap i utlandet

- strategisk allianse (lisensiering,¹⁸ joint venture¹⁹ i produksjon med minoritetseie, e.a)

- direkte investeringer i form av majoritetseie i produksjonsbedrift²⁰ i utlandet

Direkte investering refererer i dette arbeidet til investeringer der det norske morselskapet eier minst 50 prosent i det utenlandske datterselskapet. Som salgsselskap defineres utenlandsk engasjement der datterselskapet ikke er engasjert i lokal produksjon. Direkte investering i form av produksjonsbedrifter innebærer ofte også salgsaktiviteter.

Analysen er begrenset til å omfatte følgende markeder: Sverige, Tyskland, Storbritannia, Spania, Polen, USA og Japan. Analyseenheterne er 80 divisjoner i de 50 største norske eksportorienterte virksomhetene.²¹ Datamaterialet omfatter 129 observasjoner.

Ifølge disse analysene påvirker følgende faktorer graden av markedsengasjement:²²

- muligheter for globale synergieffekter

- muligheter for tilgang til ny kunnskap

- muligheter for å utnytte stordriftsfordeler

- kulturell avstand

- attraktivt marked

- overføring av intern kompetanse i selskapet

¹⁸ Bare sju av 129 engasjementer i utlandet benyttet seg av lisensiering som viktigste metode for å betjene markedet i et bestemt land.

¹⁹ «Joint ventures, as another alternative to FDI, have emerged as an important class of market servicing during the 1980s (i.e. Kogut 1988, Contractor & Lorange 1988). However, in our sample we only have four majority owned joint ventures (we have classified these as FDI) and one minority joint venture (classified as a strategic alliance)» (Randøy 1994:70).

²⁰ Av de 129 engasjementene i utenlandske markeder innebar 81 produksjon i utlandet. «Produksjon i utlandet» omfatter her både majoritetseide og minoritetseide produksjonsenheter i utlandet, lisensiering og andre langsiktige produksjonsavtaler.

²¹ Disse virksomhetene representerer en høy andel av landets eksport og direkte investeringer.

²² Graden av markedsengasjement måles som et gjennomsnitt av svar på tre spørsmål, på en skala fra 1-5.

«We calculate the country-specific resource commitment by having the divisional manager express the 'extent of economic involvement in that particular country', the 'exit costs if the division should pull out of this market', and whether 'the division possess dedicated resources that are uniquely connected to the present mode of market servicing'» (Randøy 1994:71).

Resultatene viser at verken markedsrett eller reduksjon av transaksjonskostnader er tilstrekkelig for å forklare direkte investeringer. Et attraktivt marked, muligheter for overføring av kunnskap innen selskapet og muligheter for tilgang til ny kunnskap er de tre viktigste forklaringsfaktorene.

Strategiske faktorer

Jo større mulighetene for globale synergieffekter er, eller for at selskapet kan høste framtidige fordeler ved å få tilgang til ny teknologi i dag, jo større er sannsynligheten for at selskapet utvider sitt markedsengasjement til å være noe mer enn ren eksport. Randøy (1994) finner således at strategiske faktorer er viktige for å forstå norske selskapers utenlandsengasjementer. Når det gjelder hvorvidt det foretas direkte investeringer i utlandet, spiller globale synergieffekter ingen signifikant rolle. Det gjør imidlertid muligheter for å få tilgang til prosess- eller produktteknologi.²³

Carlsen og Rasmussen (1988:22) sier i sin presentasjon av en undersøkelse av åtte store norske industrikonserner²⁴ at

«erhvervelse av teknologi sjelden er hovedmotivet ved oppkjøp av utenlandske bedrifter. Teknologioverføringene går som regel fra det norske morselskapet til det utenlandske datterselskapet. De fleste konsernene eksporterte også know-how til andre bedrifter i utlandet utenfor konsernet.»

De ulike resultatene i disse to undersøkelsene kan ha sammenheng med at Randøy fanger opp selskaper, ulike typer selskaper og bransjer. De kan også skyldes at undersøkelsene er gjort på ulike tidspunkter, og at de inkluderer forskjellige land. For eksempel omfatter Randøys arbeid bare Japan av de asiatiske landene, mens flere av selskapene i Carlsen og Rasmussens undersøkelse har investeringer i andre asiatiske land som for eksempel Singapore og Malaysia.

Foretaksspesifikke faktorer / internaliseringsfaktorer

Randøys (1994) analyser bekrefter hypotesen om at jo mer intern kunnskap et foretak har opparbeidet seg, jo større er sannsynligheten for at denne kunnskapen tas vare på ved å produsere i utlandet. Han finner videre at jo flere stordriftsfordeler et foretak har, jo større er sannsynligheten for at det etablerer produksjon i utlandet.

Lokaliseringsspesifikke faktorer

Ifølge Randøy (1994) øker sannsynligheten for en høyere grad av markedsengasjement og for direkte investeringer med den kulturelle avstanden. Jo mer «fremmed» landet er, jo viktigere blir det med andre ord å være til stede med egen virksomhet. Avstanden påvirker imidlertid ikke tendensen til å produsere i utlandet. Et stort og attraktivt marked har videre ingen signifikant innflytelse på tendensen til å foreta direkte investeringer, men øker sannsynligheten for et høyere markedsengasjement enn ren eksportvirksomhet.

²³ Randøy (1994:117).

²⁴ Denne undersøkelsen er omtalt nærmere i kapittel 4.

Benito (1995) finner at både høy politisk risiko i vertslandet og kulturelle forskjeller er faktorer som fører til at et norsk selskap etablerer virksomhet i utlandet gjennom joint ventures heller enn gjennom heleide datterselskaper.²⁵ Dette datamaterialet omfatter 174 direkte investeringer, foretatt av norske selskaper fra 1910 til og med 1984.²⁶

Internasjonaliseringsteorien

Benito og Gripsrud (1992) har testet internasjonaliseringsteorien på data om norske selskapers direkte investeringer i utlandet fra 1910 til og med 1982. Datamaterialet omfatter 201 investeringer, foretatt av 93 norske selskaper. De finner ingen signifikant støtte for hypotesen om at et selskaps første direkte investering foretas i et land som står ens eget nærmere i kulturell forstand enn hva tilfellet er med dem som senere investeringer finner sted i. Videre finner de ingen støtte for at ekspansjon til stadig fjernere områder finner sted etter som et selskap foretar flere og flere direkte investeringer.

Reve, Haugland og Grønhaug (1995) har undersøkt norske eksportbedrifter som produserer i utlandet, og kan heller ikke bekrefte internasjonaliseringsteorien.²⁷ De viser dessuten til at internasjonaliseringsprosessen ofte starter ved en tilfeldighet.

Nedbygging av virksomhet i utlandet

Av de norske datterselskapene i utlandet som eksisterte innen industrivirksomhet i 1982, ble mer enn halvparten solgt eller nedlagt i løpet av de neste ti årene (Benito 1995).

Tre faktorer viste seg å virke særlig inn på sannsynligheten for nedleggelse: liten økonomisk vekst i vertslandet, størrelsen på morselskapet (jo større dette var, jo høyere var risikoen for nedleggelse) og etableringsform. Bedrifter som var oppkjøpt, hadde større sannsynlighet for å bli nedlagt enn bedrifter som var bygd opp fra grunnen gjennom nyetablering. Resultatene viser således at 75 prosent av de utenlandske datterselskapene som var blitt etablert gjennom oppkjøp, ble avviklet, mens for datterselskaper som var nyetablerte, var tilsvarende tall 48 prosent.

Benito (1995) viser til at resultatene er i tråd med tidligere forskning på feltet. Når det gjelder oppkjøp kontra nyetablering, undersøkes ikke motivene bak valg av etableringsform. Det kan derfor ikke utelukkes at enkelte oppkjøp gjøres med tanke på å nedlegge den oppkjøpte bedriften. Dette vil

²⁵ «One main finding is that the political risk associated with the host country strongly increases the probability that ownership of a foreign subsidiary is shared. This result suggests that under risky circumstances companies are willing to trade-off the benefits of control for a higher degree of strategic flexibility. In addition, taking a local partner into a joint venture may also reduce political complications and the risk of being expropriated. Another finding is that large cultural distance between the home and the host countries leads to a higher propensity to enter into joint venture arrangements. This result supports the notion that a large cultural distance increases the uncertainty perceived by decision-makers, and makes it more difficult for an entrant to know how to run an operation successfully. In order to overcome the unfamiliarity with market conditions, cultural traits, etc., knowledge about local conditions is needed which in turn can be made accessible by teaming-up with a local firm. However, as firms get more experience from foreign operations one might expect that they would become less dependent on other firms as providers of necessary knowledge. The results provide some support for this line of reasoning for investments of a vertical kind. On the other hand, the ownership structure of horizontally related foreign subsidiaries is not influenced by the Norwegian parent companies' level of international experience» (Benito 1995:27).

²⁶ De fleste av disse investeringene er foretatt på 1970- og 1980-tallet.

²⁷ Bedriftene som er omfattet av denne undersøkelsen, har fortsatt hovedsakelig eksport fra Norge. 101 av de 351 bedriftene i undersøkelsen har ansatte i utlandet.

for eksempel være tilfellet dersom oppkjøpet er del av en strategi som går ut på å redusere konkurransen for morselskapets produkter i markedet.

At større foretak oftere deinvesterer, forklares for det første med at større foretak oftere har flere datterselskaper, og at de derfor er mindre avhengige av aktiviteten i hvert enkelt av disse. For det andre har kanskje slike selskaper mer tydelig formulerte mål for virksomheten, og en etablert praksis for å justere porteføljen.

Begrensninger ved foreliggende empiri

I de empiriske arbeidene det er gjort rede for ovenfor, skilles det som oftest ikke mellom ulike bransjer.²⁸ Både motivene for produksjon i utlandet, etableringsmåte og resultater vil trolig være svært avhengige av hvilken type virksomhet man ser på. Et annet problem med disse arbeidene er at data-materialet gjelder for kun ett år (Randøy) eller ikke lenger enn til midt på åttitallet (Benito). Det er viktig å følge enkeltselskaper over tid for å kunne si noe mer sikkert om investeringsstrategier. Investeringsomfanget kan nemlig variere betydelig fra et år til et annet. Motivene og strategiene kan også ha endret seg fra midt på åttitallet til i dag.

Reve, Haugland og Grønhaugs (1995) arbeid er av forholdsvis ny dato. Det gir mange gode eksempler på internasjonaliseringsstrategier, men det mangler et representativt datatilfang og generelle undersøkelser basert på et slikt materiale.

²⁸ Benito (1995:60) viser selv til at det produktet som framstilles i virksomheten, trolig spiller en rolle for hvilken internasjonaliseringsstrategi som velges:

«In an earlier study of Norwegian exporters (Gripsrud, 1990), it was found that the nature of the products is a determinant of the exporter's attitudes towards a foreign market. In our opinion, this may be the case for FDIs as well in the sense that the evaluation of potential locations hinges on the nature of the products to be produced.»

Kapittel 4 Direkte investeringer²⁹

– omfang, utvikling og drivkrefter

4.1 Sterk sysselsettingsvekst i utlandet

I 1987 gjennomførte Norges Bank en undersøkelse av norske investeringer i utlandet (Carlsen og Rasmussen 1988). Undersøkelsen omfatter industriselskapene Dyno Industrier, Elkem, Freia, Hydro, Jotun Fabrikker, Kongsberg Våpenfabrikk og Norcem. Carlsen og Rasmussen (1988) finner at det samlede tallet på ansatte i de åtte konsernene de undersøkte, økte med 70 prosent fra 1979 til 1985. Hele veksten fant sted i datterbedrifter lokalisert utenfor Norge.

En undersøkelse av Hammervoll og Heum (1993) bekrefter denne tendensen. De finner blant annet at mens de tretti største norske industriforetakene i industri- og oljerelatert virksomhet hadde under ti prosent av sin samlede sysselsetting i utlandet i 1978, var denne andelen vokst til nesten 40 prosent i 1993.

Tabell 4.1 Salg og sysselsetting i utlandet. 30 største industriselskaper, 1974/75 og 1990

	Danmark		Finland		Norge		Sverige	
	1974	1990	1974	1990	1974	1990	1974	1990
Salg i utlandet som prosentvis andel av selskapets omsetning	-	62	41	69	49	66	66	78
Sysselsetting i utlandet som andel av selskapets sysselsetting	-	34	< 10	39	6	33	37	62

Kilde: Heum og Ylä-Anttila (1993)

Også i de andre nordiske landene har trenden de senere årene vært at storforetakene ekspanderer mer ute enn hjemme (Heum og Ylä-Anttila 1993). En sammenlikning mellom de 30 største konsernene i Danmark, Finland, Norge og Sverige, viser at i 1990 var henholdsvis 34, 39, 33 og 62 prosent av de sysselsatte ansatt i utlandet (jf tabell 4.1).

Reve, Haugland og Grønhaug (1995) finner at hovedtyngden av eksportbedrifter med produksjon i utlandet har under ti prosent av de ansatte i utlandet. I 17 av de 101 bedriftene som har produksjon utenfor Norge, befinner imidlertid over halvparten av de ansatte seg i datterbedrifter i utlandet. Det er få bedrifter i utvalget som har store deler av virksomheten lokalisert i utlandet, men til gjengjeld er disse bedriftene relativt store.

4.2 Norske direkte investeringer på nittitallet

Norges Bank publiserer oversikter over norske selskapers direkte investeringer i utlandet med bakgrunn i Skattedirektoratets utenlandsoppgave. Tallene representerer bokførte verdier i de utenlandske foretakene.

²⁹ Når det gjelder definisjon av direkte investering og andre sentrale begreper, vises til vedlegg 1.

Utenlandsoppgaven er ikke basert på konsernregnskap, men på regnskapsopplysninger for hver enkelt enhet i utlandet. Eier et norsk direkteeid foretak i utlandet mer enn 50 prosent i et tredje foretak, regnes dette også som en norsk direkte investering. Dette betraktes da som indirekte direkteide foretak. Undersøkelsen omfatter cirka 3000 utenlandske selskaper, et omfang som har endret seg lite på nittitallet. To tredjedeler er direkteeid av norske investorer, ved at disse har minst ti prosent av egenkapitalen. En tredjedel er indirekte eid gjennom et direkteeid selskap i utlandet (Norges Bank 1995b). I perioden 1990-1994 økte omfanget av norsk direkte investert kapital i utlandet fra 64,3 til 119,3 milliarder norske kroner, ifølge Norges Banks statistikk.³⁰

Kapitalen er konsentrert på få selskaper både ute og hjemme

En stor del av den investerte kapitalen er konsentrert på et relativt lite antall foretak lokalisert i utlandet. Fra 1993 til 1994 har denne tendensen forsterket seg. Mens tre fjerdedeler av kapitalen i 1993 var investert i 122 utenlandske selskaper, var tilsvarende tall 108 selskaper året etter. Norges Bank (1996b) kommenterer dette slik: «Et resultat av [...] kapitalkonsentrasjonen er at store endringer i tallmaterialet fra et år til et annet som oftest har sin årsak i endringer i betydelige enkeltforetak».

Videre er det de store norske selskapene som dominerer bildet. Bak de cirka 3000 norskeide selskapene i utlandet står det rundt 1000 investorer. De 19 største norske investorene sto imidlertid bak omtrent tre fjerdedeler av direkte investeringene i 1994 (Norges Bank 1996b).

Oversikter fra Norges Eksportråd viser at Norsk Hydro er svært dominerende i denne sammenhengen. Selskapet er lokalisert i nesten alle land med norskeid virksomhet, ofte med flere bedrifter i ett og samme land. Hydro, som hovedsakelig driver med framstilling av gjødsel eller aluminium, har som oftest relativt store produksjonsbedrifter.

Fra 1993 til 1994 bidro nye investeringer (i form av oppkjøp, fusjoner, nyetableringer o.l.) til en økning i direkte investert kapital med ni milliarder kroner, mens vel ti milliarder kroner av økningen mellom de to årene skyldtes investeringer i allerede eksisterende norske foretak ute.³¹ Dette bildet bekrefter trenden ellers på nittitallet, idet store deler av nyinvesteringene har gått til allerede eksisterende bedrifter i utlandet.

Norden, USA og Storbritannia er de viktigste lokaliseringsområdene

Tabell 4.2 viser omfanget av norske direkte investeringer i utlandet i perioden 1990-1994, fordelt på land og landområder. Det meste av investeringene går til europeiske land, og da fortrinnsvis til EU- og EFTA-land,³² samt til USA. Dette har endret seg lite i løpet av nittitallet. Andelen investeringer til EU-landene lå på nesten 60 prosent i 1990 og i underkant av 58 prosent i 1994. Investeringene som går til nordiske land, økte imidlertid sin andel fra 32 prosent i 1990 til vel 39 prosent i 1994. Særlig investeringene til Danmark steg markant fra 1993 til 1994, noe som har sammenheng med så vel nyetableringer som utvidelse av eksisterende virksomhet.

Det meste av økningen i Danmark skriver seg fra investeringer foretatt av norske selskaper innen oljeutvinning og bergverksdrift (jf tabell 1 i vedlegg 2).³³

³⁰ Statistikken er litt endret i løpet av perioden, idet de norske selskapenes kortsiktige fordringer første gang ble inkludert i 1994. Ser vi bort fra slike kortsiktige fordringer, var veksten fra 1990 til 1994 på nesten 80 prosent.

³¹ Den totale økningen fra 1993 til 1994 utgjorde 24,5 milliarder kroner. Av dette hadde 4,9 milliarder kroner sammenheng med at norske selskapers kortsiktige fordringer første gang var inkludert i statistikken i 1994.

³² Tallmaterialet gjelder for perioden før Sverige, Finland og Østerrike ble medlemmer av EU.

³³ Som vi har vært inne på tidligere, skyldes veksten fra 1993 til 1994 til dels at kortsiktige fordringer for første gang inngår i tallmaterialet. Av kortsiktige fordringer på 4,9 milliarder norske kroner i 1994 kan 1,1 milliarder tilskrives investeringer i Danmark.

Sammen med Danmark er Sverige og USA de viktigste enkeltlandene som mottar norsk direkte investert kapital (jf tabell 4.2).

Investeringsomfanget i Øst-Europa var 0,2 milliarder norske kroner ved utgangen av 1993. Ved utgangen av 1994 var beløpet steget med 300 millioner til en halv milliard kroner. I samme tidsrom ble antall selskaper med norske eierinteresser i dette området fordoblet til cirka 80.

Norges Bank (1996b) kommenterer dette slik: «Selv om tallene for Øst-Europa ikke beløpsmessig gjør store utslag sett i forhold til totalen har veksten isolert sett vært sterk i 1994».

Mens andelen av direkte investert kapital som er gått til Amerika, er noe redusert, er andelen kapital lokalisert i Afrika og Oseania, gått litt opp fra 1990 til 1994. Det er likevel forholdsvis lite kapital som investeres i disse områdene, jamfør tabell 4.2.

Kapitalomfanget i Asia er mer enn tredoblet fra 1990 til 1994, fra en milliard til 3,4 milliarder norske kroner. Antall selskaper med norske eierinteresser har imidlertid vært relativt konstant i dette tidsrommet (Norges Bank 1996b).

Tabell 4.2 Norsk investert kapital i utlandet 1990-1994. Milliarder norske kroner (prosent av total)

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Mrd kr	%	Mrd kr	%	Mrd kr	%	Mrd kr	%	Mrd kr	%
Total	64,3	100	72,6	100	81,7	100	94,8	100	119,3	100
Europa	48,2	75	53,7	74,0	60,8	74,4	69,8	73,6	90,3	75,7
Danmark	11,3	17,6	12,6	17,4	12,8	15,7	14,8	15,6	26,7	22,4
Storbritannia	8,8	13,7	9,3	12,8	8,2	10,0	11,2	11,8	10,6	8,9
Tyskland	1,3	2,0	2,8	3,9	7,9	9,7	7,8	8,2	8,8	7,4
Nederland	8,4	13,1	8,5	11,7	8,1	9,9	8,5	9,0	8,7	7,3
Sverige	9,0	14,0	9,7	13,4	11,0	13,5	14,6	15,4	15,2	12,7
Øvrige Europa	9,4	14,6	10,8	14,9	12,8	15,7	12,9	13,6	20,3	17,0
Amerika	14,5	22,6	16,9	23,3	17,8	21,8	19,7	20,8	22,7	19,0
USA	10,5	16,3	11,7	16,1	12,5	15,3	13,7	14,5	16,4	13,8
Øvrige Amerika	4,0	6,2	5,2	7,2	5,3	6,5	6,0	6,3	6,3	5,3
Asia	1,0	1,6	1,2	1,7	2,0	2,5	3,1	3,3	3,4	2,9
Afrika	0,4	0,6	0,5	0,7	0,8	1,0	1,6	1,7	1,9	1,6
Oseania	0,2	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,6	0,6	1,0	0,8
Norden	20,6	32,0	23,7	32,6	25,3	31,0	31,3	33,0	46,7	39,2
EFTA-land	9,9	15,4	11,8	16,3	13,3	16,3	17,4	18,4	21,1	17,7
EU-land	38,4	59,7	41,9	57,7	47,4	58,0	52,2	55,1	68,7	57,6
Europa eksl. EU-land og Sverige	0,8	1,2	2,1	2,9	2,4	2,9	3,0	3,2	6,4	5,4
OECD-land	61,4	95,5	67,9	93,5	75,9	92,9	85,6	90,3	109,9	92,1

Kilde: Norges Bank (1996b)

Industrielskaper står bak mer enn halvparten av direkte investert kapital i utlandet

Tabell 4.3 viser hvordan omfanget av direkte investeringer i utlandet fordeler seg på investerende selskaps næring. Industrien er den næringen som investerer mest i utlandet. I løpet av det aktuelle tidsrommet har industrien redusert sin relative betydning noe til fordel for olje og bergverk, men den står i 1994 likevel for mer enn halvparten av investeringsomfanget.

Ved utgangen av 1994 kan rundt to tredjedeler av industriens samlede investerte kapital i utlandet tilskrives selskaper innen produksjon av kjemiske produkter samt mineralolje-, kull-, gummi- og plastprodukter. Dette har ikke endret seg vesentlig på nittitallet (Norges Bank 1996b).

Over 98 prosent av kapitalen fra selskaper innen oljeutvinning og bergverksdrift er lokalisert til Europa, med Danmark og Sverige som viktigste mottakerland (jf tabell 1 i vedlegg 2). Varehandel, hotell- og restaurantvirksomhet økte sitt investeringsomfang med 3,7 milliarder kroner eller 83 prosent fra 1993 til 1994. Økningen er særlig markert i EU-land, der omfanget av direkte investeringer er 3,3 milliarder kroner høyere ved utgangen av 1994 enn ved utgangen av 1993. Som ved oljeutvinning og bergverksdrift er det Danmark som er det fremste mottakerlandet. Et annet viktig lokaliseringsområde er USA (jf tabell 2 i vedlegg 2). Det er ellers interessant å merke seg at Afrika har økt sin betydning som mottaker av investeringer fra denne næringen på nittitallet.

Transport, lagring, post og telekommunikasjon har i 1994 lokalisert over halvparten av kapitalen til Amerika, fortrinnsvis USA og Bermuda. I Europa er det Storbritannia som har fått brorparten av investeringene, i Asia Singapore og i Afrika Liberia (jf tabell 3 i vedlegg 2). Særlig investeringene i Bermuda, Liberia og Singapore kan tilskrives norsk skipsfartsnæring.

Som det framgår av tabell 4.3, utgjør kapital fra *bank- og finansieringsvirksomhet, forsikringsvirksomhet, eiendomsdrift og forretningsmessig tjenesteyting* i underkant av ti prosent av norsk direkte investert kapital i utlandet i 1994. Sammenliknet med begynnelsen av nittiårene har denne næringen redusert sin relative betydning noe.

Tabell 4.3 Norsk investert kapital i utlandet 1990-1994, fordelt på investerende selskaps næring.* Milliarder norske kroner (prosent av total)

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Mrd kr	%	Mrd kr	%	Mrd kr	%	Mrd kr	%	Mrd kr	%
Total	64,3	100	72,6	100	81,7	100	94,8	100	119,3	100
Olje og bergverksdrift	7,6	11,8	9,3	12,8	11,2	13,7	17,0	17,9	27,0	22,6
Industri	36,8	57,2	39,4	54,3	49,3	60,3	54,9	57,9	62,8	52,6
Bygge- og anleggsvirksomhet	0,7	1,1	0,6	0,8	0,6	0,7	0,6	0,6	0,1	0
Varehandel, hotell- og restaurantdrift	4,3	6,7	6,6	9,1	5,5	6,7	4,2	4,4	8,0	6,7
Transport, lagring, post og telekommunikasjon	4,4	6,8	6,4	8,8	6,0	7,3	7,5	7,9	8,2	6,9
Bank- og finansieringsvirksomhet, forsikringsvirksomhet, eiendomsdrift og forretningsmessig tjenesteyting	8,5	13,2	8,6	11,9	7,9	9,7	9,1	9,6	11,3	9,5
Andre næringer	2,0	3,1	1,7	2,3	1,2	1,5	1,5	1,6	1,9	1,6

Kilde: Norges Bank (1996b)

* Tabellen gir uttrykk for investerende selskaps næring og ikke hvilken næringsvirksomhet som drives i utlandet.

Tabell 4.4 Norsk investert kapital i utlandet 1990-1994. Industri. Millioner norske kroner (prosent av total)

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Mill kr	%	Mill kr	%	Mill kr	%	Mill kr	%	Mill kr	%
Total	36806	100	39352	100	49314	100	54913	100	62848	100
Europa	30039	81,6	32159	81,7	40558	82,2	44655	81,3	49283	78,4
EU-land	26248	71,3	26432	67,1	33173	67,3	36529	66,5	38801	61,7
Belgia	1042	2,8	1121	2,9	2354	4,8	2325	4,2	2761	4,4
Danmark	5856	15,9	6645	16,9	7818	15,9	8856	16,1	9524	15,2
Frankrike	4495	12,2	4259	10,8	4461	9,1	4171	7,6	4651	7,4
Irland	41	0,1	332	0,8	228	0,5	8	0,01	388	0,6
Italia	258	0,7	312	0,7	347	0,7	380	0,7	565	0,9
Nederland	7142	19,4	6810	17,3	7648	15,5	8191	14,9	8368	13,3
Portugal	55	0,1	95	0,2	177	0,4	157	0,3	233	0,4
Spania	100	0,3	105	0,3	120	0,2	96	0,2	179	0,3
Storbritannia	6169	16,8	5318	13,5	4586	9,3	6847	12,5	5442	8,6
Tyskland	1091	3,0	1435	3,7	5442	11,0	5499	10,0	6579	10,5
Øvrige EU-land	-1		0		-8	-0,01	-1		111	0,2
Sveits	-123	-0,3	-152	-0,4	-187	-0,4	-190	-0,3	69	0,1
Sverige	3355	9,1	4160	10,6	5436	11,0	5593	10,2	6306	10,0
Finland	179	0,5	1330	3,4	1372	2,8	1797	3,3	3047	4,9
Østerrike	312	0,9	320	0,8	585	1,2	695	1,3	685	1,1
Øst-Europa	0		4		101	0,2	136	0,2	308	0,5
Øvrige Europa	68	0,2	65	0,2	78	0,1	95	0,1	67	0,1
Amerika	5889	16,0	6253	15,9	7427	15,1	7826	14,3	10696	17,0
USA	3599	9,8	3863	9,8	4865	9,9	5451	9,9	7854	12,5
Brasil	211	0,6	216	0,6	318	0,6	367	0,7	434	0,7
Canada	2019	5,5	1886	4,8	1996	4,0	1704	3,1	2258	3,6
Øvrige Amerika	60	0,1	288	0,7	248	0,5	304	0,6	150	0,2
Asia	573	1,6	687	1,7	1088	2,2	1831	3,3	1772	2,8
Hong Kong	95	0,3	96	0,2	107	0,2	129	0,2	15	0,02
Japan	2		27	0,07	223	0,5	85	0,2	168	0,3
Malaysia	10	0,03	32	0,08	34	0,1	66	0,1	94	0,2
Singapore	144	0,4	133	0,3	187	0,3	232	0,4	474	0,7
Thailand	37	0,1	51	0,1	69	0,1	98	0,2	109	0,2
Øvrige Asia	285	0,8	348	0,9	468	1,0	1221	2,2	912	1,4
Afrika	89	0,2	63	0,2	3	0,01	58	0,1	343	0,6
Oseania	216	0,6	190	0,5	238	0,5	543	1,0	754	1,2

Kilde: Norges Bank 1996

Norske selskaper innen bank- og finansieringsvirksomhet, forsikringsvirksomhet, eiendomsdrift og forretningsmessig tjenesteyting investerer relativt sett mindre i EU-land i 1994 enn i 1990. Andelen av investeringene som går til asiatiske og afrikanske land, har steget, og utgjør i 1994 i begge verdensdelene fire prosent av næringens samlede direkte investeringer i utlandet (jfr tabell 4 i vedlegg 2).

USA er det enkeltlandet der bank- og finansieringsvirksomhet, forsikringsvirksomhet, eiendomsdrift og forretningsmessig tjenesteyting lokaliserer mest kapital. I 1994 gikk nesten en tredjedel av denne næringens direkte investeringer dit, og investeringsomfanget har fra og med 1991 vært høyere i USA enn i EU-landene samlet.

Norske industriselskaper investerer hovedsakelig i EU-land

Tabell 4.4 viser industrinæringens direkte investeringer fordelt på landområder og land.

I 1990 var nesten 82 prosent av næringens investeringer plassert i daværende EU-land samt Finland, Sverige og Østerrike. I 1994 var tilsvarende tall 78 prosent.

Sverige og i enda større grad Finland har fått økt betydning som lokaliseringsområde for norsk industri på nittitallet. Mens bare en halv prosent av den direkte investerte kapitalen gikk til Finland i 1990, var andelen økt til nesten fem prosent i 1994. EU-landet Danmark har imidlertid alene mer norsk direkte investert kapital enn Sverige og Finland til sammen, også i 1994.

Nesten to tredjedeler av den investerte kapitalen i det daværende EU var i 1994 plassert i tre land, nemlig Danmark, Nederland og Tyskland. I underkant av 90 prosent av kapitalen var lokalisert til de fem landene Danmark, Nederland, Tyskland, Storbritannia og Frankrike. Som vist i avsnitt 4.3 om norske investeringer i EU, er antallet norske industriforetak i disse landene trolig forholdsvis lite, mens salgskontorer utgjør en stor andel av de norske etableringene.

Norske industriselskapers investeringer i Øst-Europa

Norske industriselskaper investerte så å si ingenting i Øst-Europa på begynnelsen av nittitallet. I 1992 begynte imidlertid investeringene å ta seg opp, og i 1994 utgjør direkte investert kapital i øst-europeiske land en halv prosent av det totale investeringsomfanget, jmfør tabell 4.5.

Tabell 4.5 Norske industribedrifters investerte kapital i Øst-Europa 1990-1994, fordelt på land og type virksomhet. Millioner norske kroner (antall bedrifter)

	1990	1991	1992	1993	1994
Total	0	4	101 (10)	136 (21)	308 (31)
Produksjonsbedrifter		4	97 (5)	126 (6)	273 (10)
Varehandelsbedrifter		0	4 (5)	10 (15)	35 (21)

Kilde: Norges Bank 1996

Som det framgår av tabell 4.5, er det meste av den direkte investerte kapitalen i Øst-Europa gått til produksjonsbedrifter. Industrien har imidlertid investert i dobbelt så mange varehandelsbedrifter som produksjonsbedrifter i denne regionen. Norges Banks oversikter viser at i 1992 hadde norske industriselskaper eierinteresser i fem industribedrifter og fem varehandelsbedrifter i Øst-Europa. Ved utgangen av 1994 er tallet steget til ti industribedrifter og 21 varehandelsbedrifter.

Tabell 4.6 Norske industribedrifters investerte kapital i Asia 1990-1994, fordelt på land og type virksomhet. Millioner norske kroner (prosent av total)*

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Mill kr	%	Mill kr	%	Mill kr	%	Mill kr	%	Mill kr	%
Total	573	100	687	100	1088	100	1831	100	1772	100
Produksjonsbedrifter	477	83,2	568	82,7	938	86,2	1661	90,7	1675	94,5
Varehandelsbedrifter	100	17,5	111	16,2	136	12,5	148	8,0	69	3,9
Uspesifisert næring	-4	-0,7	8	0,1	14	1,3	22	1,2	28	1,6
Hong Kong Total	95	16,6	96	14,0	107	9,8	129	7,1	15	0,9
Produksjonsbedrifter	15		14		19		23		39	
Varehandelsbedrifter	66		74		85		100		-31	
Uspesifisert næring	14		8		3		6		7	
Malaysia Total	10	1,8	32	4,7	34	3,1	66	3,6	94	5,3
Produksjonsbedrifter	28		31		39		70		90	
Varehandelsbedrifter	2		1		-5		-4		4	
Uspesifisert næring	-20									
Singapore Total	144	25,1	133	19,4	187	17,2	232	12,7	474	26,8
Produksjonsbedrifter	121		100		162		206		435	
Varehandelsbedrifter	23						26			
Uspesifisert næring			33		25				39	
Øvrige land i Asia Total	324	56,5	426	62,0	760	69,8	1404	76,7	1189	67,1
Produksjonsbedrifter	313		423		718		1362		1111	
Varehandelsbedrifter	9		3		31		26		57	
Uspesifisert næring	2		0		11		16		21	

Kilde: Norges Bank 1996

* Negative beløp i tabellene har sammenheng med at utenlandske selskaper har eierinteresser i norske selskaper med negativ egenkapital

Norske industriselskapers investeringer i Asia

I løpende norske kroner er omfanget av norske industriselskapers direkte investeringer i Asia mer enn tredoblet fra 1990 til 1994. Andelen av kapitalen som er investert i produksjonsbedrifter, er økt fra 83,2 prosent til 94,5 prosent i samme periode, jamfør tabell 4.6.

Som det framgår av tabell 4.7, var det på nittitallet likevel små endringer i antall bedrifter i Asia med norske industriselskaper som eiere. Dette er vel å merke bedrifter som enten er direkteid ved at det norske morselskapet eier minst ti prosent av kapitalen, eller indirekte direkteid ved at et datter-selskap i utlandet eier minst halvparten av kapitalen i bedriften.

Norsk engasjement i utlandet omfatter imidlertid også ulike former for produksjon på lisens eller samarbeidsavtaler som ikke vil bli fanget opp av Norges Banks statistikk dersom dette ikke er direkte investeringer ifølge de anvendte definisjonene. Norske selskapers produksjon i India foregår for eksempel i mange tilfeller gjennom lisens til et selskap som hører hjemme der.

Tabell 4.7 Norske industribedrifters investerte kapital i Asia 1990-1994. Antall bedrifter

	1990	1991	1992	1993	1994
Total	77	83	85	83	85
Industribedrifter	32	35	39	39	41
Varehandelsbedrifter	30	32	35	34	35
Uspesifisert	15	16	11	10	9

Kilde: Norges Bank (1996)

Reve, Haugland og Grønhaug (1995) viser til at mange norske bedrifter har valgt å inngå ulike former for samarbeid i forbindelse med sin internasjonalisering.³⁴ Dette kan være samarbeid med utenlandske selskaper eller med andre norske bedrifter.

«For det første inngår mange bedrifter strategiske allianser for å komme inn på nye markeder. For det andre kan bedrifter med komplementære produkter og markeder samarbeide. Slik vil bedriftene utvide sitt produktspekter og markedsområde. For det tredje kan samarbeid gi tilgang til ny teknologi og kompetanse.»

4.3 Eksportrådets oversikter

Dette avsnittet bygger på opplysninger som Norges Eksportråd har hentet inn gjennom sine utekontorer og gjort tilgjengelig for Fafo. I samarbeid med oppdragsgiver og Fafo utarbeidet Eksportrådet et registreringsskjema som i noen grad ble benyttet av utekontorene (jf vedlegg 3). Enkelte kontorer (særlig i land med mange norskeide selskap) hadde ikke muligheter for å fylle ut skjemaene. De fleste sendte imidlertid den informasjonen de måtte ha tilgjengelig. Utenom Europa og en rekke land i Asia, er Norges Eksportråd representert i Sør-Afrika, Zimbabwe, Brasil, Canada og USA. Det ble mottatt svar fra Belgia, Danmark, Frankrike, Italia, Nederland, Storbritannia, Sverige, Tyskland, Polen, Portugal, Russland, Tsjekkia, Ukraina, Japan, Kina, Korea, Malaysia, Singapore, Taiwan, Thailand, Vietnam, Sør Afrika, Botswana, Zimbabwe og USA. Fafo har i tillegg hatt tilgang til noe informasjon som NHO tidligere har samlet inn om uteetableringer.

Fordi opplysningene delvis er mangelfulle, vil beskrivelsen som følger, bare gi et omriss av hvordan bildet ser ut. Det må mer inngående studier og bedre datamateriale til for å kunne fylle det ut. I vedlegg 3 gjøres det nærmere rede for svarprosjenter.

Norske investeringer i EU

Norges Eksportråds kontor i *Danmark* opplyser at det i 1996 er registrert 185 firmaer med norsk majoritetseie i landet. I tillegg kommer en rekke salgskontorer. Sistnevnte har som oftest en eller to ansatte. Eksportrådet anslår at rundt 60 prosent av omsetningen fra norske selskaper genereres via produksjon, mens resten er basert på handel.

De fleste etableringene er kommet i form av oppkjøp av eksisterende virksomhet, mens det er svært få nyetableringer av produksjonsanlegg.

³⁴ De påpeker for øvrig at valg av distribusjonssystem i mange situasjoner vil ha betydning for om man lykkes på internasjonale markeder eller ikke. Flere norske bedrifter har derfor valgt å knytte seg nært opp til andre bedrifter eller grupper av bedrifter som allerede har et godt utbygd distribusjonsapparat. Et eksempel på dette er Jordan, som internasjonalt selger sine tannbørster gjennom Colgate.

Ni norske selskaper er i 1996 registrert å stå for tre fjerdedeler av den «norske» omsetningen i Danmark. Norsk Hydro, som produserer eller selger aluminiumsprofiler, bensin, olje, gjødsel, PVC og kjemikalier, er alene ansvarlig for nesten halvparten av dette.

Norges Eksportråds oversikt for *Tyskland* viser at det per august 1996 er registrert 120 datterselskaper med til sammen cirka 4640 ansatte. Det største selskapet er Kværner Warnow-verftet, som alene har 1350 ansatte. Antall ansatte på dette verftet utgjør rundt halvparten av den registrerte sysselsettingen i norskeide produksjonsforetak i Tyskland. Det er oppgitt navn på relativt få produksjonsforetak, men mange salgskontorer. Norsk Hydro eier fem av de norske selskapene i Tyskland.

Salgskontorene formidler hovedsakelig byggevarer, fisk, papir, metaller, mineraler og kjemiske produkter. Et par tekstilvareprodusenter, produsenter av sportsutstyr, maskiner, belysning og elektroteknikk er dessuten representert.

Storbritannia har nesten 250 norske selskaper i september 1996. Norges Eksportråds oversikter sier noe om deres bransjetilhørighet, men ikke om hvorvidt de driver produksjon, handel eller service. Mer enn i landene på det europeiske kontinentet er det lokalisert mange ulike typer virksomhet i Storbritannia, så som advokatkontor, forsikringsselskaper, banker, mediasenter, konsulentfirmaer, med videre.

Norske investeringer i Øst-Europa

Opplysningene fra Norges Eksportråd for den østlige delen av Europa er svært mangelfulle. Med hensyn til sysselsetting er Orkla og Statoil de viktigste norske investorene i Polen. Statoil opplyser for øvrig at selskapet også har etablert seg med bensinstasjoner i de baltiske landene, i Murmansk og i det tidligere Øst-Tyskland.

Norske investeringer i Asia

I Asia er det ofte de samme store norske foretakene som går igjen i Norges Eksportråds oversikter over norske produksjonsbedrifter i regionen. Det er Dyno (kjemi og sprengstoff), Jotun (maling), Kenmore (deler til fryseanlegg og air condition-anlegg), Kværner (skipspumper og utstyr for oljeboring), Mustad (fiskekroker), NERA (elektroniske produkter), Norsk Hydro, Nycomed og Scansia.

Korea har 13 norske selskaper. Av disse har tre selskaper industriproduksjon. Første norskeide selskap i Korea ble etablert i 1980. Fem av selskapene ble opprettet i perioden 1994-1996. Nyetableringer er mye mer vanlig enn oppkjøp av eksisterende virksomhet.³⁵ Fire av selskapene er joint ventures, mens ni er heleid av norske interesser. *Malaysia* har 12 selskaper innen industriproduksjon. Den eldste norske industribedriften ble etablert i landet i 1972. Tre andre produksjonsselskaper startet opp senere på syttitallet, fire ble etablert på åttitallet, mens de resterende fire ble etablert i perioden 1991-1993.

I Malaysia finnes dessuten flere servicebedrifter og salgskontorer. Av dem som har gitt opplysninger om etableringsmåte, svarer 27 at det er foretatt en nyetablering, mens tre hadde etablert seg i landet ved å kjøpe opp eksisterende virksomhet.

Av selskaper med tjenesteyting og/eller salg er cirka tyve etablert på nittitallet.

Av de trettiseks selskapene som svarer på spørsmålet om eierskap, opplyser sytten – altså nesten halvparten – at de inngår i et joint venture. Ni selskaper er heleid av norske interesser.

Norges Eksportråds oversikter over norske selskaper i *Singapore* viser at det i 1996 finnes tre banker, 60 selskaper innen olje / gass / maritime tjenester, 35 handelsforetak og åtte foretak med industriproduksjon. Industriforetakene tilhører store norske konserner, og har til sammen i underkant av 1200 ansatte. Alle foretakene er majoritets eid av norske interesser, og halvparten er heleid. På to

³⁵ Tre av tretten selskaper ble etablert gjennom oppkjøp.

foretak nær startet alle opp på syttitallet. Salgskontorene sysselsetter som oftest et par personer hver. Over 60 prosent av disse selskapene er etablert i 1990 eller senere. De fleste selskapene har hele Sørøst-Asia som sitt forretningsområde. Det finnes dessuten 38 agenter som formidler norske produkter i Singapore. Innen olje- og gassektoren finnes flere firmaer som betjener store deler av Sørøst-Asia.

I *Taiwan* er det bare lokalisert representasjonskontorer. Eksportrådets kontor i *Japan* har motatt spørreskjema fra 21 foretak i landet. Av disse opplyser tre å drive med industriproduksjon. Det største har 150 ansatte, mens de to andre har til sammen elleve ansatte. Resten omfatter service, salgskontorer eller representasjon. I *Thailand* har Eksportrådets kontor fått spørreskjemaet returnert i utfylt stand fra 30 selskaper. Av disse driver fire industriproduksjon. Resten er salgskontorer (11) eller servicevirksomhet (15).

Per august 1996 har den norske ambassaden i *Kina* registrert 19 norske selskaper i landet. Det er dessuten registrert 16 norsk-kinesiske joint ventures. Vi har ikke opplysninger om hvor mange av selskapene som driver produksjon.

4.4 Teknologibedriftenes direkte investeringer i utlandet

Eksportrådets oversikter inneholder ikke opplysninger om hvilken bransje det norske morselskapet driver innenfor. Vi finner imidlertid at 55 norske selskaper kan innordnes verkstedproduksjon. De fleste er medlemmer i Teknologibedriftenes Landsforening (TBL). Gjennom en telefonrunde til de 55 selskapene registrerte vi at 28 selskaper - det vil si rundt halvparten - driver produksjon, mens resten kun har servicevirksomhet, salgskontor, representasjonskontor eller salgsagenter i utlandet.³⁶

Når det gjelder de selskapene som driver produksjon, gjennomførte vi et kort telefonintervju med den informasjonsansvarlige i alle unntatt to.³⁷ Hensikten med denne undersøkelsen er å få kartlagt i hvilke land selskapet er lokalisert med hvilken type virksomhet og antall ansatte,³⁸ motiver bak uteetableringen og konsekvenser av uteetableringen for verdiskapingen i Norge (jf vedlegg 4).

Kværner merker seg absolutt ut som det mest globale selskapet med mange uteetableringer.³⁹ Det finnes ellers tolv norske selskaper innen verkstedindustrien som har produksjon i mellom tre og seks ulike land, mens fjorten har eller har hatt en til to uteetableringer. Av disse har ett selskap kun intensjonsavtale om produksjon ute. Et interessant funn er at fem av 26 selskaper opplyser allerede å ha flyttet eller å være på vei til å flytte hele eller deler av produksjonsvirksomheten fra utlandet tilbake til Norge.

Tabell 4.8 viser hvor selskapene i TBL-sektoren har lokalisert sine uteetableringer. Det framgår at selskapene er «spredt tynt utover», med virksomhet i mange land i Europa og Asia, foruten USA, Canada, Brasil og Sør Afrika. Dersom det er mulig å si at enkelte land utmerker seg med flere investeringer, må det i tillegg til de skandinaviske landene være USA, Storbritannia, Singapore og Canada.

³⁶ Vi vil gjøre oppmerksom på at det kan være mangler ved datamaterialet, slik at dataene bør tolkes med forsiktighet. For det første vet vi ikke om Eksportrådets oversikter inneholder navn på alle selskaper som er etablert i utlandet. For det andre kan det være selskaper i oversikten vi ikke har innordnet rett bransje, på grunn av manglende informasjon. For det tredje kan vi ikke utelukke at selskapene gir «strategiske» svar ut fra hva de mener best vil tjene deres egne interesser på sikt.

³⁷ Vi har ikke intervjuet informasjonsansvarlige for hele Kværnerkonsernet eller ABB-Norge.

³⁸ Fordi opplysninger om antall ansatte i utlandet er mangelfulle, rapporteres de ikke her.

³⁹ I et intervju med *Aftenposten* fredag 2. august 1996 sier for øvrig konsernsjef i Kværner, Erik Tønseth, at «Markedstilgang, organisasjon og ressurser, som kan utvikle teknologi som vi har eller får tilgang til, vektlegges ved oppkjøp ute.»

Et og samme selskap kan være lokalisert i land som er svært ulike med tanke på lønnsforhold, arbeidskraftens kompetanse, tollbarrierer, om landet er nylig industrialisert eller har vært det lenge, og liknende.

Tabell 4.8 Norske teknologiforetaks investeringer i produksjonsvirksomhet i ulike land

Land	Antall norske selskaper som har lokalisert produksjonsvirksomhet i landet
Canada	4
USA	8 (to flyttes hjem)
Danmark	3
Sverige	7
Finland	4 (en flyttes hjem)
Storbritannia	12 (en flyttes hjem)
Tyskland	3
Østerrike	2 (en intensjonsavtale, en er flyttet hjem)
Frankrike	2 (en flyttes trolig hjem)
Nederland, Belgia	3
Italia	3
Portugal	2
Spania, Tyrkia	2
Estland, Polen, Russland, Tsjekkia	5
India, Pakistan	4 (en intensjonsavtale)
Kina	3
Malaysia	2
Singapore	5
Indonesia, Thailand, Vietnam, Korea, Filippinene	5
Brasil, Sør Afrika	2

Konsekvenser for produksjon og sysselsetting i Norge

Når det gjelder konsekvenser for produksjon og sysselsetting i Norge, sier nesten alle uten unntak at disse er positive. Dette begrunnes på flere måter:

De produktene som framstilles ute, er komplementære til eller supplerer dem som framstilles hjemme, slik at produksjon ute ikke direkte erstatter produksjon hjemme.

Ved å ha et større produktspekter (med komplementære produkter) går omsetningen totalt opp.

Oppkjøp av bedrifter i utlandet bedrer markedsadgangen generelt for selskapet. Produksjon i andre land har med andre ord en «døråpnerfunksjon».

Gjennom oppkjøp av produksjonsvirksomhet i utlandet kan selskapet få tilgang på ny teknologi og kompetanse som kommer virksomheter i Norge til gode.

Men det sies også at produksjon i utlandet truer lavkompetansearbeidsplasser i norsk industri. Vi kommer tilbake til dette nedenfor når vi diskuterer drivkrefter bak uteetableringer.

Svarene på spørsmål om virkninger for norsk verdiskaping lar seg vanskelig bekrefte ved hjelp av økonomiske analyser, i og med at dette er såkalt «kontrafaktiske» problemstillinger. Det er mulig å følge utviklingen i produksjon og eksport før og etter uteetableringene, men vi vet ikke hvordan utviklingen hadde forløpt om selskapet kun hadde hatt produksjon i Norge. En av informantene i intervjuundersøkelsen sa: «Jo flere markeder man kan betjene, jo bedre utvikler bedriften seg. Dette er et typisk trosutsagn som aldri vil kunne bevises eller motbevises.»

Drivkrefter bak uteetableringer

Motivene for å etablere produksjonsvirksomhet ute kan grovt grupperes som enten *kostnadsrelaterte* eller *markedsrelaterte*.

I de fleste tilfeller nevnes flere motiver sammen. Det er sjelden bare en grunn til at man går til det skritt å etablere produksjonsbedrifter i utlandet.

Ni av 26 selskaper opplyser at produksjonen en gang ble flyttet eller nå blir vurdert flyttet på grunn av relativt høye arbeidskraftkostnader i Norge. Men det er også mange selskaper som påpeker at de mener høyt utdannet arbeidskraft er forholdsvis rimelig i Norge, og at effektiviteten i norsk arbeidsliv er god.⁴⁰ På den måten kan det til og med være en fordel å være i Norge. En annen fordel er at varene kan selges som «norske» eller «skandinaviske».

Det uttrykkes imidlertid bekymring for at det snart kan bli for dårlig tilgang på kvalifisert arbeidskraft i Norge dersom ikke opplæringen i grunnskolen og videregående skole endres med større vekt på matematikk og tekniske fag.

For enkelte produkter er transport- eller lagerkostnadene av avgjørende betydning for hvor produksjonen lokaliseres. Tolv selskaper nevner et ønske om bedre markedstilgang som drivkraft bak uteetableringen. Ved oppkjøp av bedrifter som framstiller produkter som ikke er like, men som utfyller det som framstilles hjemme, er det mulig å få tilgang til et distribusjonsapparat, samtidig som varespekteret kan utvides.

Særlig nyindustrialiserte land ønsker lokalt innhold i de varene som selges der. For å komme inn på markedet, er det derfor nødvendig å være etablert med (del)produksjon i landet. Andre faktorer kan være gunstige skatteordninger, eller at man ønsker å komme innenfor tollbarrierer. Dette er nevnt i forbindelse med etableringer i Brasil, India og Kina. To selskaper opplyser dessuten å ha kjøpt virksomhet i EU etter at norsk «utenforskap» var et faktum. Dette gjelder for det første en næringsmiddelbedrift i Danmark som betjener det svenske markedet. Tidligere ble de samme produktene eksportert fra en norsk bedrift.⁴¹ Det gjelder videre et selskap som sier at det er en fordel å være i Sverige, fordi man da lettere får tilgang på forskningsmidler gjennom EU.

⁴⁰ Enkelte mener at særlig ingeniører har lave, mens fagarbeidere har forholdsvis høye lønninger. Andre sier at det er særlig de eldre ingeniørene som er relativt billige, mens de yngre ikke er det.

⁴¹ Dette er en bedrift som inngår i et selskap med variert produksjon, og som er medlem i TBL. Dermed er den omfattet av vår undersøkelse. Vi har imidlertid ikke generelt intervjuet foretak innen næringsmiddelindustrien.

Kapittel 5 Database for forskning på direkte investeringer

I dette kapitlet skal vi drøfte oppbyggingen av en database som omfatter opplysninger om multinasjonale selskapers direkte investeringer. Flere problemstillinger som berører investeringer henholdsvis inn i og ut av landet, vil av og til være sammenfallende, slik at disse databasene bør sees i sammenheng. Norske datterselskaper av utenlandske morselskaper velger for eksempel av og til å lokalisere egne datterselskaper i utlandet.

Vi beskriver først eksisterende databaser i Norge i avsnitt 5.1. I avsnitt 5.2 gjør vi rede for oppbyggingen av databaser i Sverige. Til slutt, i avsnitt 5.3, diskuteres hvordan eksisterende databaser i Norge kan utbygges, eventuelt hva nye databaser bør inneholde.

5.1 Sentrale norske databaser

I Norge er det samlet data om norske selskapers investeringer i utlandet og utenlandske investeringer i Norge flere steder. *Nærings- og energidepartementet (NOE)* fører oversikter over bedrifter som har fått konsesjon til oppkjøp eller nyetablering. Disse oversiktene inneholder som oftest opplysninger om etablerings-/oppkjøpsår, bedriftens næring, lokalisering samt navn på ny eier. Dataene er ført manuelt og ikke registrert ved hjelp av edb. Etter endring av konsesjonsloven i forbindelse med EØS-avtalen, omfattes mindre foretak ikke lenger av konsesjonsplikt.

Når det gjelder *utenlandske investeringer i Norge*, har *Statistisk sentralbyrå (SSB)* et register, Statistikk over internasjonale foretaksetableringer og næringsvirksomhet (SIFON⁴²), som omfatter norske aksjeselskaper der hele eller deler av aksjekapitalen er på utenlandske hender, filialer i Norge av utenlandske foretak og norske datterselskaper (bare aksjeselskaper) i disse to gruppene.

Registeret ble opprettet i 1970 på basis av informasjon som årlig ble hentet inn gjennom SSBs finanstelling. Aksjekapital eid av utlendinger ble skilt ut som en egen post. Fram til 1978 var det lisensplikt for utenlandske kjøp av aksjer i ikke børsnoterte norske foretak eller etablering av aksjeselskap med utenlandske aksjonærer. Norges Bank hadde ansvaret for lisensene og informasjonen inngikk i SSBs finanstelling.

Tidligere var det hovedsakelig de enkelte utlandske enhetene som ble registrert, og ikke konsernene. Nye dataløsninger åpnet imidlertid for registrering på konsernnivå fra og med finanstellingen i 1990. Dette medfører et utvidet datatilfang, fordi stadig flere konserner organiseres med holdingselskap i spissen. Siden SIFON-registeret før omleggingen bare omfattet de direkteide selskapene, ble ikke data for de underliggende enhetene registrert. Total sysselsetting og omsetning i utlandsk-eide foretak ble dermed underrapportert.

SIFON-registeret inneholder for perioden etter 1991 blant annet opplysninger om foretaksnummer, konsernnummer, foretakstype, femsifret næringskode, tresifret institusjonell sektorkode, landkode, kommunekode, tilstandskode (ordinær drift / opphørt / hjemkjøpt), årgang, samlet aksjekapital

⁴² Informasjonen om SIFON er hentet fra et internt notat i SSB som omhandler registeret.

til pålydende verdi og børsverdi, aksjekapital eid av utlendinger, omsetnings- og sysselsettingstall. Når det gjelder sysselsettingstallene, er det ikke mulig å skille mellom antall sysselsatte og antall årsverk.

Alle morselskaper som er helt eller delvis utlandskeid, og alle norske aksjeselskaper hvor morselskapet direkte eller indirekte eier mer enn halvparten av aksjekapitalen, er omfattet av SIFON-registeret. Dersom et morselskap og et datterselskap eier mer enn halvparten i et tredje foretak, inngår dette også i statistikken så lenge foretaket ligger i Norge. Konsernselskaper lokalisert i utlandet, omfattes imidlertid ikke av SIFON-registeret. I praksis er det ikke sikkert at landkoden i SIFON-registeret viser hvilket land eieren faktisk er hjemmehørende i. Dette er tilfellet når det opprettes eierkjeder. I sin interne dokumentasjon av SIFON-registeret sier SSB:

«For norske foretaks vedkommende er [...] disse eierkjedene ofte organisert slik at det *närmeste* eierlandet er nederlandsk, mens det *reelle* kan være for eksempel svensk eller finsk. [...]

I flere tilfeller eier også norske foretak utenlandske selskaper som igjen eier norske foretak. Slike eierstrukturer fremgår heller ikke av datagrunnlaget i SIFON-registeret.

Utenlandsk eierskap er dessuten i en viss utstrekning organisert gjennom *nominees* eller *aksjeforvaltere*. I slike tilfeller vil man ofte ikke vite hvem den reelle eier er, og man vet ofte heller ikke om en og samme eier opererer gjennom flere nominees eller aksjeforvaltere. En og samme utenlandske eier kan derfor eie en større samlet aksjepost enn det som fremgår av det norske selskapets aksjeprotokoll. Nordmenn og norske selskaper kan også operere gjennom utenlandske nominees eller forvaltere. Nominees og aksjeforvaltere vil imidlertid normalt bare være relevante som aksjonærer i børsnoterte norske foretak.»

Etter 1991 har SSB hatt tilgang til Norges Banks opplysninger om utlandskeide konserner i Norge der utenlandsk eierandel er minst ti prosent. Sammenlikninger mellom Norges Banks register og SIFON-registeret har ikke avdekket store avvik når det gjelder totalt antall utenlandskeide enheter i Norge.

Norges Bank samler inn opplysninger om så vel inngående som utgående direkte investeringer. Tallmaterialet representerer i begge tilfeller de bokførte verdiene i selskapene, og er dermed korrigert for kapitalslit i den grad de bokførte verdiene er det.

Når det gjelder *utenlandske investeringer i Norge*, bygger dataene på en spørreundersøkelse blant norske selskaper, inkludert norske datterselskaper av disse, hvor en eller flere utlendinger hadde en stemmeberettiget andel på ti prosent eller mer av eierkapitalen i regnskapsåret (Norges Bank 1995b).⁴³ Undersøkelsen omfatter spørsmål om selskapets årsregnskap, antall årsverk, navn på utenlandske eiere, hvilket land de er hjemmehørende i, prosentvis andel av eierkapital og av stemmene, hvilken næring den utenlandske eieren driver innenfor, gjelds- og fordringsforhold mellom det norske selskapet og utenlandske eiere samt transaksjoner i regnskapsåret mellom det norske selskapet og utenlandske eiere. Opplysningene om antall årsverk og næringen til det utenlandske selskapet rapporteres vanligvis ikke av Norges Bank.

Databasen som gjelder *norske selskapers investeringer i utlandet*, bygger på Skattedirektoratets utenlandsoppgave, som skatteyttere med minst ti prosent eierandel i utenlandsk selskap plikter å levere.⁴⁴ Utenlandsoppgaven er basert på regnskapsopplysninger for hvert enkelt selskap isolert, og ikke på konsernregnskap (Norges Bank 1995b). Den inneholder opplysninger om skatteytters navn og adresse, kommunenummer, bransje, navn og adresse for det utenlandske selskapet, skatteytters eierandel,

⁴³ Når det norske selskapet har datterselskaper både i Norge og i utlandet, er tallmaterialet som er basert på opplysninger om det norske konsernet, korrigert for eventuelle utenlandske datterselskaper. Tallmaterialet omfatter totalt noe i overkant av 3000 norske selskaper.

⁴⁴ Tallmaterialet inkluderer investert kapital både i utenlandske selskaper hvor de norske investorene har en direkte eierandel, og i utenlandske selskaper hvor de norske investorene har en indirekte eierinteresse (jf kapittel 2).

gjelds- og fordringsforhold, transaksjoner mellom skatteyter og det utenlandske selskapet samt regnskapsopplysninger for det utenlandske selskapet (resultat og balansetall). Norges Bank har hittil ikke hatt muligheter til å legge alle opplysningene inn i sin database. Dette gjelder hovedsakelig informasjon om transaksjoner mellom norsk eier og utenlandsk selskap samt enkelte regnskapsopplysninger.⁴⁵ Datterdatterselskaper registreres bare dersom datterselskapet har en eierandel i det på mer enn femti prosent.

Norges Bank publiserer også tall for *kapitaltransaksjoner* i form av direkte investeringer mellom Norge og utlandet. Grunnlaget for statistikken er valutabankenes daglige rapportering til Norges Bank om transaksjoner mellom nordmenn og utlendinger. Selskapene er også pliktige til å melde alle transaksjoner i utlandet som ikke går gjennom norsk bank til Norges Bank. Tallmaterialet omfatter etablering av datterselskaper, kjøp av aksjer og andeler i eksisterende selskaper, tilførsel av annen egenkapital, lån fra morselskap til datterselskap og fordringer morselskap får på datterselskap ved mellomregningsordninger. Det er nettotall som publiseres. Dette vil si at kapital som er ført hjem (såkalte deinvesteringer for eksempel ved tilbakebetaling av lån eller reduksjon av aksjekapital), trekkes fra den kapitalen som er gått ut (Norges Bank 1996a).

Endringer i beholdningstall fra et år til et annet tilsvarende ikke netto kapitaltransaksjoner, slik en gjerne ville tro. Det er flere grunner til dette. Hovedsakelig har det sammenheng med at beholdningstallene representerer bokførte verdier. Egenkapitalbeholdningen i et utenlandsk datterselskap kan dermed øke mer eller mindre enn tilførselen av frisk egenkapital skulle tilsi, fordi det i den bokførte kapitalen er tatt hensyn til opp- og nedskrivninger. Norges Bank arbeider med å synliggjøre de ulike elementene i differansen mellom beholdningsendringer og transaksjoner.

For tiden pågår arbeidet med å planlegge et *Konsernregister i Brønnøysund*. Konsernregisteret skal inngå i Enhetsregisteret, og planen er at det skal omfatte navn og adresse på utenlandsk morselskap til norsk datterselskap samt navn og adresse på datterselskaper ute som tilhører norsk morselskap. Det er bare planlagt å registrere første og andre ledd i begge tilfeller, det vil si at datterdatterselskaper og så videre ikke vil bli omfattet av registeret.

Opplysningene skal bare være tilgjengelige for offentlige myndigheter og enheter som inngår i konsernet eller foretaksgruppen.

5.2 Databaser i Sverige

Mens det norske SIFON-registeret bare omfatter morselskaper med utenlandske eiere, har Statistiska Centralbyrån (SCB) i Sverige et register som omfatter alle svenske konserner, uavhengig av eierskap.⁴⁶ Registeret inngår som en del av foretaks- og arbeidsstedregisteret, og omfatter svenske morselskaper og deres datterselskap til niende ledd. Dette konsernregisteret inneholder blant annet opplysninger om organisasjonsnummer, navn, registreringsfylke, kommune og land, hovednæring i hvert enkelt foretak, eierkategori, aksjekapital, direkte eierandel i prosent samt antall ansatte per foretak og per konsern.⁴⁷

⁴⁵ Skattedirektoratet sender en fil til Norges Bank med de dataene som direktoratet har registrert angående norske investeringer i utlandet. Norges Bank sender på sin side en fil til Skattedirektoratet med opplysninger om utenlandske investeringer i Norge ifølge spørreundersøkelsen.

⁴⁶ Et morselskap er her definert som et foretak som har svensk eller utenlandsk datterselskap, og som ikke er majoritetseid av annet svenskregistrert foretak.

⁴⁷ Opplysningene i dette avsnittet er hentet fra *Behovet for registrering av konsernforhold i enhetsregisteret*. Innstilling fra arbeidsgruppe oppnevnt av Finansdepartementet 11. mai 1994 med revidert mandat og tidsplan fastsatt 15. juni 1994.

I Sverige har flere miljøer i lang tid forsket på svenske selskapers investeringer i utlandet. De største er Industriens Utredningsinstitut (IUI) i Stockholm og Universitetet i Uppsala.

Ved IUI er det bygd opp en database som inneholder opplysninger om en høy andel av de svenske multinasjonale industriselskapene med mer enn 50 ansatte for 1960, 1965, 1970, 1974, 1978, 1986, 1990 og 1994. Databasen bygger på spørreskjemaundersøkelser. Det finnes detaljerte opplysninger om hvert datterselskap når det gjelder produksjon, handel innen selskapet, handel til tredje marked, handel tilbake til Sverige, forskning og utviklingsaktiviteter, og så videre.

Denne databasen har gjort det mulig å gjennomføre flere forskningsprosjekter som blant annet belyser:

- teknologioverføringer fra svenske morselskaper til datterselskaper i utlandet
- utenlandske direkte investeringers betydning for eksport fra Sverige
- når etableringer foretas gjennom oppkjøp
- internasjonal organisering av produksjon og eksport fra datterselskaper til tredje land
- når det produseres og handles med halvfabrikata innen et multinasjonalt konsern, og når det handles med ferdige produkter

Spørreundersøkelsen består av to deler. Den ene besvares av morselskapet, mens den andre sendes til hvert enkelt datterselskap som driver med industriproduksjon. Informasjon om salgsselskaper i utlandet innhentes gjennom morselskapet.

I 1994 omfatter undersøkelsen 170 morselskaper og 800 utenlandske datterselskaper. Med datterselskap menes, med visse unntak, et selskap der morselskapet direkte eller sammen med andre datterselskaper har minst 50 prosent av de stemmeberettigede aksjene (Braunerhjelm, Ekholm, Grundberg og Karpaty 1996).

5.3 Hvordan bygge en god database for forskning i Norge?

SSB har ved revidering av SIFON-registeret lagt et godt grunnlag for å skaffe opplysninger om sysselsetting, verdiskaping og lønnsomhet i utenlandskeide foretak i Norge. Fordi SIFON-registeret nå også inneholder opplysninger om konserner, kan denne databasen koples opp mot Norges Banks database. SIFON kan således bli utvidet med opplysninger om transaksjoner mellom det norske selskapet og utenlandsk eier eller andre utenlandske selskaper tilknyttet de utenlandske eierne, for eksempel mor, søster- eller datterselskap av utenlandsk eier.

Det ville imidlertid være interessant å ha tilsvarende opplysninger om norske konserner og deres datterselskaper i utlandet. Alle konserner, utenlandskeide med virksomhet i Norge så vel som norske konserner, bør inngå i denne databasen.

I tillegg til opplysninger om morselskapet, hvor det er hjemmehørende og hvor virksomheten lokaliseres, bør man med en slik database kunne studere hvordan sysselsetting, verdiskaping og inntjening fordeler seg hjemme og ute. Databasen kunne også inneholde opplysninger om kjøp og salg internt i selskapet. For alle enheter ute bør det legges inn følgende opplysninger:

- type virksomhet (produksjonsbedrift/salgskontor/serviceinstitusjon)
- selskapsform og -tilknytning (aksjeselskap, personlig selskap, joint venture, lisensproduksjon e.l.)
- etableringsmåte (oppkjøp/nyetablering)
- etableringsår

Ved koplinger til utenrikshandelsstatistikken kunne en få generelle opplysninger om selskapenes eksport fra og import til Norge. Hensikten med slike koplinger er å kunne studere hvorvidt norske selskapers opprettelse av produksjonsbedrifter og salgsselskaper i utlandet medfører økt eksport fra Norge. Det kan imidlertid være vanskelig å tolke tallmaterialet fra handelsstatistikken. Når det gjelder eksporten, går den gjerne gjennom færre ledd enn importen, men det er generelt ikke lett å følge handelsstrømmene fra avsender til mottaker.

Men det er flere interessante variabler som kan være vanskelige å få kunnskap om gjennom offentlig registrerte data. I tillegg til gode nok opplysninger om hvorvidt produksjon i datter- og datterdatterselskaper ute erstatter produksjon i Norge, kan dette være:

- marked for selskapets produksjon (der foretaket er lokalisert, eller også i andre land)
- lønnskostnader ute og hjemme
- horisontal eller vertikal integrasjon
- investeringer i forskning og utvikling
- årsaker til at bedrifter nedlegges

For å fange opp denne typen informasjon, synes det hensiktsmessig å lage en spørreundersøkelse som går så vel til morselskapet som til de enkelte datterselskapene ute.

Hvem skal ha ansvaret for en database?

Det kan være hensiktsmessig at Statistisk sentralbyrå har ansvaret for å bygge opp en omfattende database, eventuelt etter mønster fra SCB i Sverige. Med andre ord kunne en tenke seg en utvidet SIFON-database, der opplysninger om så vel inngående som utgående investeringer ble ivarettatt. Statistisk sentralbyrå i Norge praktiserer forholdsvis strenge regler for taushetsplikt om opplysninger som gjelder enkeltselskaper. Selskapene skulle dermed kunne være trygge for at strategisk informasjon som gis gjennom intervju eller liknende ikke «lekker ut» til uvedkommende. SSB har imidlertid ikke lovhjemmel til å hente inn data om norske selskapers virksomhet i utlandet. Dersom regelverket ikke endres, må informasjonsinnhenting bygge på frivillig medvirkning fra selskapene. Det er også viktig at SSB har tilstrekkelige ressurser til arbeidet, slik at registeret til enhver tid inneholder forholdsvis «ferske» data.

Som alternativ kunne en tenke seg en database oppbygd etter modell av den undersøkelsen som gjennomføres av Industriens Utredningsinstitut i Sverige. Noe av suksessen IUI har hatt i form av høye svarprosent, kan henge sammen med at innsamlingen er gjort i samarbeid i Industriforbundet. I Norge kan muligens Norges Eksportråd og NHO stå for datainnsamlingen. Disse institusjonene vil i stor grad ha oversikt over hvilke foretak som er etablert med virksomhet i utlandet, og hvilke endringer som finner sted.

I 1994 sto 19 selskaper bak tre fjerdedeler av investeringene i utlandet (jf kapittel 4). Gjennom kontakt med de 20-50 største selskapene i Norge og deres datterselskaper ute, vil en derfor kunne fange opp mye av det som skjer i norske selskaper i utlandet. Men særlig nyetableringer av høyteknologisk virksomhet eller liknende som ikke er knyttet opp mot større norske selskaper, vil falle utenfor en slik undersøkelse. Det kan derfor være hensiktsmessig å samle inn data om virksomhet ute gjennom Eksportrådets utekontorer. Dette er opplysninger som Eksportrådet igjen kunne dra nytte av i sitt arbeid rettet mot norsk virksomhet i utlandet.

Utforming av spørreskjema og kvalitetssikring av dataene bør legges til en institusjon som besitter den formen for faglig kompetanse som kreves for å opprette en god database. I tillegg til data som kan hentes ut fra årsregnskap og liknende, vil det være nødvendig med tett kontakt med selskapene for å få inn annen informasjon. Databasen bør i anonymisert form gjøres tilgjengelig for interesserte forskningsmiljøer.

Vedlegg 1 Begreper

Direkte investeringer på tvers av landegrenser defineres gjerne som investeringer der eieren ønsker å etablere en varig økonomisk forbindelse og utøve effektiv innflytelse på virksomheten (Wamli og Hansen 1993, UN 1995). Dette til forskjell fra rene pengeplasseringer eller porteføljeinvesteringer. En eierandel på ti prosent av de stemmeberettigede aksjene eller liknende anses vanligvis som nederste grense for muligheten til å utøve kontroll over en virksomhet (UN 1995).

Transnasjonale selskaper omfatter morselskap med datterselskaper i andre land enn morselskaps hjemland (UN 1995).

Joint venture brukes vanligvis som betegnelse på et selskap som er eid av to eller flere morselskaper. «Ved å opprette et eget samarbeidsselskap etableres en egen organisatorisk enhet som tar hånd om samarbeidet. Samarbeidet blir dermed skilt ut fra bedriftens øvrige funksjoner» (Reve, Haugland og Grønhaug 1995).

Randøy (1994:62) påpeker at skillet mellom direkte investeringer og joint ventures ikke er klart, verken i teorien eller ut fra den praktiske bruken av begrepene. Et typisk joint venture er en egenkapitalinvestering med ubegrenset tidsaspekt, men ofte begrenset når det gjelder teknologi eller geografisk område.

Vedlegg 2 Norske næringers direkte investeringer fordelt på land⁴⁸

Tabell 1 Norsk investert kapital i utlandet 1990-1994. Oljeutvinning og bergverksdrift. Millioner norske kroner

	1990		1991		1992		1993		1994	
	Mill	%	Mill	%	Mill	%	Mill	%	Mill	%
Total	7663	100	9277	100	11230	100	16963	100	26952	100
Europa	7521	98,1	9062	97,7	10851	96,6	16456	97,0	26455	98,2
EU-land	3211	41,9	5017	54,4	7073	63,0	9392	55,4	19323	71,7
Belgia	-13		443	4,8	564	5,0	707	4,2	1641	6,1
Danmark	2177	28,4	2437	26,3	3232	28,8	4614	27,2	13187	48,9
Storbritannia	738	9,6	745	8,0	984	8,8	1696	10,0	1792	6,6
Tyskland	81	1,1	1143	12,3	2033	18,1	2056	12,1	1861	6,9
Øvrige EU-land	228	3,0	249	2,7	260	2,3	319	1,9	842	3,1
Sverige	4310	56,2	4043	43,6	3771	33,6	6996	41,2	5538	20,6
Øvrige Europa	0		2		7		68	0,4	1594	5,9
Amerika, Asia og Afrika	142	1,9	215	2,3	379	3,4	507	3,0	497	1,8

Kilde: Norges Bank (1996)

Tabellen gir uttrykk for investerende selskaps næring og ikke hvilken næringsvirksomhet som drives i utlandet.

⁴⁸ Negative beløp i tabellene har sammenheng med at utenlandske selskaper har eierinteresser i norske selskaper med negativ egenkapital

Tabell 2 Norsk investert kapital i utlandet 1990-1994. Varehandel, hotell- og restaurantvirksomhet. Millioner norske kroner

	1990	1991	1992	1993	1994
Total	4352	6590	5527	4199	7970
Europa	3401	4976	3350	1724	5194
EU-land	3161	4725	3021	1334	4589
Danmark	2881	3020	1247	891	3550
Storbritannia	70	1524	1623	586	901
Tyskland	110	156	188	96	176
Frankrike	7	13	13	-29	27
Nederland	26	1	-44	-192	-149
Spania	17	8	13	19	26
Øvrige EU-land	50	3	-19	-37	58
Sveits	127	135	174	177	143
Sverige	105	109	148	224	314
Øst-Europa	1	3	5	3	72
Øvrige Europa	7	4	2	-14	76
Amerika	831	1452	1888	2149	2306
USA	748	1360	1801	2082	2233
Canada	32	37	26	23	21
Øvrige Amerika	51	55	61	44	52
Asia	60	77	93	143	110
Singapore	6	17	21	46	40
Malaysia	20	22	29	28	5
Øvrige Asia	34	38	43	69	65
Afrika	48	72	157	183	347
Oseania	12	13	39	0	13

Kilde: Norges Bank

Tabellen gir uttrykk for investerende selskaps næring og ikke hvilken næringsvirksomhet som drives i utlandet.

Tabell 3 Norsk investert kapital i utlandet 1990-1994. Transport, lagring, post og telekommunikasjon Millioner norske kroner

	1990	1991	1992	1993	1994
Total	4405	6386	5981	7458	8241
Europa	1563	1908	1419	1485	2416
EU- land	1436	1786	1313	1357	2139
Danmark	77	75	64	24	45
Nederland	592	777	224	97	50
Spania	77	102	125	147	158
Storbritannia	330	550	716	906	1210
Tyskland	55	24	52	38	37
Øvrige EU-land	305	258	132	145	639
Sverige	54	51	96	121	271
Øvrige Europa	73	71	10	7	6
Amerika	2679	4059	3925	4474	4531
USA	1831	2362	2277	2072	2274
Bermuda	611	1050	1225	2174	1911
Brasil	15	20	29	44	31
Canada	6	23	17	-58	61
Øvrige Amerika	216	604	377	242	254
Asia	-113	70	118	354	583
Singapore	66	164	76	260	485
Øvrige Asia	-179	-94	42	94	98
Afrika	245	322	500	1126	576
Liberia	202	213	368	323	226
Øvrige Afrika	43	109	132	803	350
Oseania	31	27	19	19	135

Kilde: Norges Bank (1996)

Tabellen gir uttrykk for investerende selskaps næring og ikke hvilken næringsvirksomhet som drives i utlandet.

Tabell 4 Norsk investert kapital i utlandet 1990-1994. Bank- og finansieringsvirksomhet, forsikringsvirksomhet, eiendomsdrift og forretningsmessig tjenesteyting fordelt på land. Millioner norske kroner

	1990	1991	1992	1993	1994
Total	8474	8590	7843	9067	11286
Europa	4547	4283	3756	4513	5786
EU-land	3561	3152	2066	2813	3049
Belgia	111	146	156	243	-57
Danmark	334	318	425	420	326
Frankrike	12	11	-13	48	48
Italia	45	21	14	41	54
Luxembourg	1340	947	1073	804	1115
Nederland	470	509	23	131	193
Spania	177	103	77	64	95
Storbritannia	1010	1042	148	975	1175
Tyskland	28	40	97	23	90
Øvrige EU-land	34	15	66	64	10
Finland	46	22	54	56	156
Sveits	90	101	130	151	100
Sverige	904	1055	1518	1508	2493
Øvrige Europa	-54	-47	-12	-15	-12
Amerika	3642	4086	3748	4263	4562
USA	3131	3396	3112	3837	3702
Canada	144	170	104	-164	71
Øvrige Amerika	367	520	532	590	789
Asia	270	192	286	233	450
Hong Kong	163	48	55	-15	56
Singapore	87	113	182	181	344
Øvrige Asia	20	31	49	67	50
Afrika	-8	16	42	38	466
Oseania	23	13	11	20	22

Kilde: Norges Bank (1996)

Tabellen gir uttrykk for investerende selskaps næring og ikke hvilken næringsvirksomhet som drives i utlandet.

Vedlegg 3

Spørreskjema til Norges Eksportråds utekontorer

Svarprosent:

Sør Afrika: 100

Zimbabwe: 80

Malaysia: 82

Portugal: 65

Korea: 100

Polen: 50

Vietnam: 50

Japan: 55

Vedlegg 4 Intervjuundersøkelse

Følgende brev ble sendt til alle foretak som var registrert av Eksportrådet med uteetablering, og som samtidig var medlem av TBL, etter at det per telefon var sjekket at foretaket driver produksjonsvirksomhet i utlandet:

Til informasjonsansvarlig

NORSKE SELSKAPERS INVESTERINGER I UTLANDET

I forbindelse med et forskningsoppdrag vi utfører på oppdrag fra NHO, vil vi gjerne få lov å stille noen spørsmål i form av et telefonintervju.

Målsettingen med prosjektet er blant annet å registrere omfanget av norske selskapers investeringer i utlandet, hvor de er lokalisert, type virksomhet (vareproduksjon, tjenesteyting, representasjons-/salgskontor) samt motivene bak uteetablering.

Spørsmålene vi ønsker svar på når det gjelder Deres selskap er som følger:

hvor er selskapet lokalisert

hvilken type virksomhet drives i utlandet (produksjon/service eller representasjons-/salgskontor),

hvor mange ansatte har selskapet i ulike land

hva er motivene bak uteetablering (for eksempel markedsadgang, lavere faktorkostnader eller distribusjonskostnader, tilgang til ny teknologi)

hvordan påvirker uteetablering produksjon hjemme/eventuelt eksport fra Norge

Opplysningene vil bli behandlet konfidensielt.

Vi kommer til å ta kontakt (dato). Dersom De har spørsmål til selve undersøkelsen, kan De ta kontakt med Ann Kristin Nyrønning i NHO (Tlf 22965129) eller Knut Sunde i TBL (Tlf 22596603).

Med vennlig hilsen

Torunn Kvinge
Forsker

Litteratur

- Andersson, T. og T. Fredriksson (1993), *International Organization of Production and Variation in Exports from Affiliates*. Working Paper No 377. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- Andersson, T., T. Fredriksson og Z. Leung (1993), *Distinction between intermediate and finished products in intra-firm trade*. Working Paper No 378. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- Andersson, T., T. Fredriksson og R. Svensson (1996), *Multinational Restructuring, Internationalization and Small Economies. The Swedish case*. London, New York: Routledge.
- Asheim, B.T. og A. Isaksen (1995), «Spesialiserte produksjonsområder mellom globalisering og regionalisering». I: Olberg, D. (red), *Endringer i arbeidslivets organisering*. Fafo-rapport nr 183. Oslo: Fafo.
- Atkinson, J. (1984), «The Flexible Firm and the Shape of Jobs to come». I: *Labour Market Issues* No. 5. Oxford: The Trade Union Research Center, Ruskin College.
- Benito, G.R.G. og G. Gripsrud (1995), «The internationalization process approach to the location of foreign direct investments: An empirical analysis.» I: Green, M. B. and R. B. McNaughton (eds), *The Location of Foreign Direct Investment. Geographic and business approach*. Aldershot, Brookfield USA, Hong Kong, Singapore, Sydney: Avebury.
- Benito, G.R.G. (1995), *Studies in the Foreign Direct Investment and Divestment Behavior of Norwegian Manufacturing Companies*. Dissertation submitted to the Norwegian School of Economics and Business Administration in partial fulfillment of the requirements for the degree Doctor oeconomicae.
- Braunerhjelm, Ekholm, Grundberg og Karpaty (1996), *Swedish multinational corporations: Recent trends in foreign activities*. Working Paper No 462. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- Buckley, P. and M. Casson (1976), *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan.
- Carlsen, M. og I. Rasmussen (1988), «Norske næringslivsinvesteringer i utlandet». I: *Penger og Kreditt* nr 1/88, s 18-24.
- Caves, R. (1971), «International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment». I: *Economica N.S.* Vol 38, s 1-27.
- Dunning, J.H. (1977), «Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach». I: Ohlin, Hesselborn og Wijkman (red), *The International Allocation of Economic Activity*. Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm June 8-11 1976. London.
- Dunning, J.H. (1980), «Towards an eclectic theory of international production: some empirical tests». I: *Journal of International Business Studies* s 9-31.
- Dunning, J.H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*. London: Allen & Unwin.
- Dunning, J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Eddison-Wesley.
- Fors, G. (1993), *Technology Transfer to Foreign Manufacturing Affiliates by Multinational Firms*. Working Paper No 370. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- Hammervoll, T. og P. Heum (1993), *De største norske industrikonsernene 1975-1992. Vekst og internasjonalisering*. Arbeidsnotat nr 94/1993. Bergen: Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.
- Heum, P. og P. Ylä-Anttila (1993), *The Internationalization of Industrial Firms, Foreign Production and Domestic Welfare in Finland, Norway and Sweden*. Paper presented at the 19th annual conference of EIBA, Lisbon December 12-14 1993.

- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*. Leuven & Cambridge: Leuven University Press, The MIT Press.
- Norges Bank (1995a), *Norske direkte investeringer i utlandet*. Valutastatistikk nr 2/95.
- Norges Bank (1995b), *Utenlandske direkte investeringer i Norge*. Valutastatistikk nr 5/95.
- Norges Bank (1996a), *Direkte investeringer*. Valutastatistikk nr 1/96.
- Norges Bank (1996b), *Norske direkte investeringer i utlandet 1988-1994*. Statistikknotat nr 13/1996.
- Olberg, D. (1995), «Endringer i arbeidslivets organisering – en introduksjon». I: Olberg, D. (red), *Endringer i arbeidslivets organisering*. Fafo-rapport nr 183. Oslo: Fafo.
- Piore, M.J. and C. Sabel (1984), *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Randøy, T. (1994), *The Motives and Determinants for Foreign Market Servicing. A Survey of Norwegian Foreign Direct Investment*. Doctoral dissertation submitted to the Norwegian School of Economics and Business Administration, Bergen.
- Reve, T., S.A. Haugland og K. Grønhaug (1995), *Internasjonalt konkurransedyktige bedrifter*. Oslo: Tano.
- Skorstad, E. (1995), «Nye produksjonsformer, arbeidsvilkår og produktivitet». I: Olberg, D. (red) *Endringer i arbeidslivets organisering*. Fafo-rapport nr 183. Oslo: Fafo.
- Svensson, R. (1993), *Evidence on declining exports due to overseas production*. Working Paper No 369. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- United Nations (1992), *World Investment Report – Transnational Corporations as Engines of Growth*. New York: United Nations.
- United Nations (1995), *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. New York and Geneva: United Nations.
- United Nations (1996), *World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements*. New York and Geneva: United Nations.
- Vaughan-Whitehead (1992), «The Internal Market and Relocation Strategies». I: Marsden, D. (ed), *Pay and Employment in the new Europe*. Edward Elgar.
- Vernon, R. (1966), «International Investment and International Trade in the Product Cycle». I: *Quarterly Journal of Economics* nr 80, s 190-207.
- Vernon, R. (1979), «The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment». I: *Oxford Bulletin of Economics*, hefte 41, s 255-267.
- Wamli, B. og S.O. Hansen (1993), «Utenlandske direkte investeringer i Norge». I: *Penger og Kreditt* nr. 1/93, s 18-24. Norges Bank.
- Womack, J.P. and D.T. Jones, D. Roos (1990), *The Machine that Changed the World*. New York: Rawson Ass.

Norske foretaks investeringer i utlandet



Forskningsstiftelsen Fafo
Borggata 2B/Postboks 2947 Tøyen
N-0608 Oslo
<http://www.fafo.no>

Fafo-notat 1996:9
Bestillingsnummer 867