

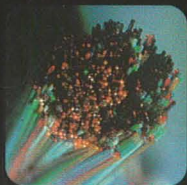


Per Egil Hødnebo

Dag Stokland

HVOR ATTRAKTIVT ?

**Norge som lokaliseringsområde for
investeringer og produksjon**



FAFO

Per Egil Hødnebo
Dag Stokland

Hvor attraktivt?

Norge som lokaliseringsområde
for investeringer og produksjon

FAFO-rapport 167



© Forskningsstiftelsen FAFO 1994
ISBN 82-7422-122-2

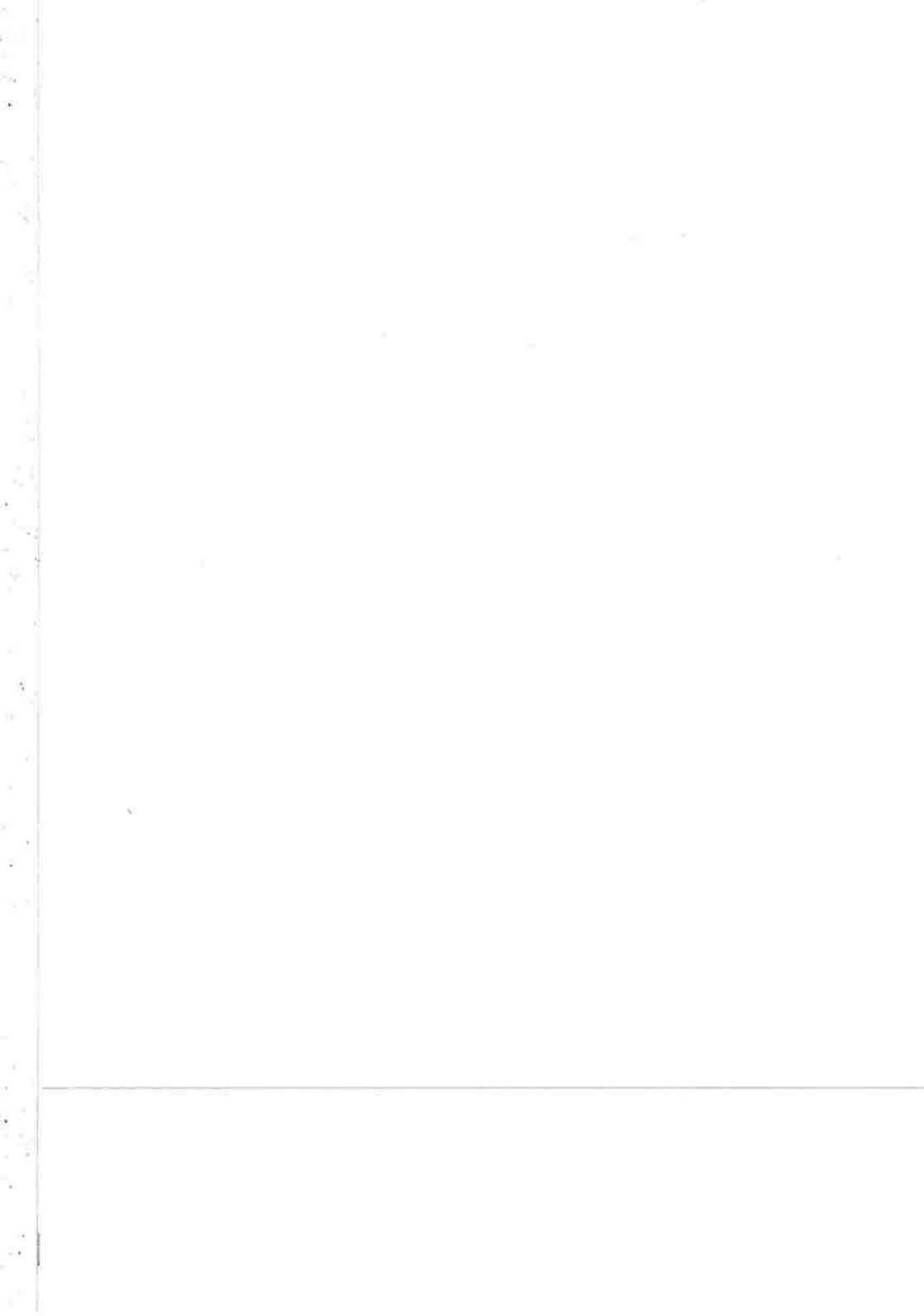
Omslagsfoto: NTB-Foto
Omslag: Grafiske Emirater
Trykk:  Falch Hurtigtrykk, Oslo

Innhold

Forord	7
Sammendrag	9
Kapittel 1 Nasjonal verdiskaping og globale markeder	23
1.1 Investeringer på tvers av nasjoner	
– norske arbeidsplasser og verdiskaping	24
Oppkjøp, nedlegg�lser og økt aktivitet i et annet land	24
Nasjonale virksomheter og utenlandske eiere	24
Investeringer	27
Problemstillinger og tilnærming	28
1.2 Analytisk utgangspunkt	29
Rasjonalitet og strategiutforming	30
Konsernets omgivelser	
– konkurranse eller kundeorientering?	31
Analysemodell	32
Kapittel 2 Globale utviklingstrekk mellom regioner	37
2.1 Utviklingen av direkteinvesteringer	39
Flere sammenfallende faktorer påvirket utviklingen	39
«Triangelet av direkteinvesteringer»	41
Andelen til utviklingsland	43
Direkteinvesteringer fra triangelet til u-land	44
Skifte av investeringer mellom sektorer	45
2.2 Region Europa	47
Den europeiske union (EU)	48
EFTA	50
Norden	52
Forskjeller i det nordiske investeringsmønsteret	53
2.3 Norske direkteinvesteringer1	55
Inngående direkteinvesteringer3	58
Utgående direkteinvesteringer	61
Norske direkteinvesteringer i forhold til	
størrelsen på økonomien	63
Utenlandske investeringer og norsk kapitaloppbygning	66
Hovedtrekk ved norske direkteinvesteringer	67
Mulige forklaringer på den norske utviklingen	69

Kapittel 3 Global konkurranse og nasjonal lokalisering	73
3.1 Virkningen av utenlandske direkteinvesteringer	73
3.2 Multinasjonale strategier og utenlandske direkteinvesteringer1	76
Endringer i rammebetingelsene	77
Utbredte strategier	77
Markedsorientering	79
Framvekst av nettverksstrukturer	80
3.3 Teorier om investeringer på tvers av nasjoner	81
Internasjonalisering	82
Eksport, lisensiering eller direkteinvestering	82
Teorier om utenlandske direkteinvesteringer2	83
Mikroteorier basert på antakelsen om imperfekte marked	84
Karismatiske ledere og personavhengige investeringsbeslutninger	85
Produktsyklusteori	85
Læring/kopiering	85
Internaliseringsteori	86
Dunnings eklektiske teori	86
Motivet for direkteinvesteringer	87
Lokaliseringsfaktorer	88
3.4 Kampen om direkteinvesteringer	90
Norden som lokaliseringsområde	90
Statlige og regionale investeringsbyråer	
– «Invest in Here Bureau»	92
Invest in Sweden	94
Invest in Finland Bureau	95
Investeringsfremmesekretariatet, Danmark	96
INNOR – Invest in Norway Bureau	97
 Kapittel 4 Framtidige investerings- og lokaliseringsområder .	99
4.1 Framtidige direkteinvesteringer	100
Hvilke regioner framstår som attraktive?	102
Norden – ett investeringsområde?	104
Hvilket nordisk land er mest attraktivt?	105
4.2 Framtidige direkteinvesteringer i Norge	106
Norges framtidige relative investeringsandel	107
Motiv bak framtidige direkteinvesteringer	107
Hvilke bransjer eller sektorer er attraktive?	109
Hvilke bedriftsfunksjoner vil lokaliseres i Norge?	110
Etableringsform	111
Norges tilknytning til Europa	112

Kapittel 5 Norge som investeringsområde	115
5.1 Norges lokaliseringssattraktivitet	115
5.2 Vurdering av Norge som investeringsområde	117
5.3 Markedsforhold	119
Markedsstørrelse og tilgjengelighet	119
Infrastruktur	121
Lønnsomhet	122
Lovende investeringsprosjekt og bransjer	123
5.4 Politisk stabilitet og sosioøkonomiske faktorer	124
Norges olje- og gassaktivitet	125
Politisk risiko	126
Stabile rammebetingelser	126
Offentlig sektor og offentlige tjenestemenn	127
Holdningen overfor utenlandske selskap og investorer	128
Livskvalitet	129
5.5 Arbeidsmarkedsforhold	129
Arbeidsmarked og forhandlingssystem	130
Relative lønnskostnader	131
Produktivitet og kvalitet	132
Tilgjengelig velutdannet arbeidskraft	132
Utdanningssystem og kompetanse	133
Forskningsinstitusjoner og nettverk	133
5.6 Skatter og finansielle incentiver	134
Skattesystem og skattenivå	135
Finansielle garantier og incentiver	136
 Kapittel 6 Flernasjonale konsernstrategier og nasjonal attraktivitet – oppsummerende betraktninger	 139
Kapittel 6.1 Multinasjonale strategier og direkteinvesteringer	140
Endringer i virksomhetenes omgivelser	140
Økte investeringer i service og tjenesteproduksjon	141
Fra olje til service?	142
Konklusjoner I	143
6.2 Avsluttende betraktninger	145
Kjennetegn ved modne industriland	145
Konkurranse fra lavkostland eller teknologisk utvikling? ...	146
Nasjonal konkurranseevne	146
Utdanning og infrastruktur	147
Dagens og morgendagens vinnere	148
Konklusjoner II	150
Konkurranse mellom nasjoner	153
Litteratur	155
Vedlegg 1 Hvordan studien er gjennomført	161
Vedlegg 2	164
Vedlegg 3 Intervjuguide	166



Forord

Den globale økonomiske utviklingen på 80-tallet har vært preget av store svingninger i valutakursene blant OECD-landene, vekst i verdenshandelen og tiltakende investeringer på tvers av nasjonale grenser, både som portefølje- og direkteinvesteringer. Dette er tre viktige kjennetegn ved det som med et fellesbegrep ofte betegnes som internasjonaliseringen av de nasjonale økonomiene.

Når det gjelder direkteinvesteringer på tvers av nasjonale grenser, gjennomgikk de fra 1980 til 1990 en firedobling, med en gjennomsnittlig årlig vekst på 15 prosent. I løpet av årene fra 1983 til 1990 var den gjennomsnittlige økningen på hele 27 prosent pr. år. Det var tre ganger veksten i verdens eksport og fire ganger veksten i verdens samlede BNP.

Multi- eller flernasjonale konsern har spesielt i løpet av de siste ti-femten årene utgjort en avgjørende rolle i den globale økonomien når det gjelder produksjon, handel, kapitalbevegelser og teknologiske innovasjoner og overføringer. Utgangspunktet for denne rapporten er at alle tegn tyder på at deres innflytelse og omfang vil øke utover 1990-tallet.

Det overordnede spørsmålet som ligger til grunn for denne rapporten er hvordan Norges og norsk næringslivs investeringsattraktivitet vurderes av eiere og konsernledere som foretar investeringsbeslutninger i og utenfor Norge.

Den foreliggende rapporten utgjør sammen med *Utenlandske oppkjøp og etableringer i norsk industri. Motiv omfang, utvikling* (Kvinge 1994) sluttrapporteringen i FAFO-prosjektet «Produksjon i Norge. Eierstruktur og investeringsbetingelser». Prosjektet har vært gjennomført på oppdrag fra Finansdepartementet, Hovedorganisasjonenes Fellestilltak – Næringsutvikling (NHO og LO), Norsk Investorforum, Nærings- og Energidepartementet, SND og Utenriksdepartementet.

Prosjektets referansegruppe har bestått av Finn Einar Hvistendahl, Finansdepartementet, Erlend Hansen, LO, Per Morten Vigtel, Norsk Investorforum, Tone Tinnes og Rolf Røtnes, Nærings- og Energidepartementet, Terje Rustand, SND, Tomas Hauff og Liv Toth,

Utenriksdepartementet. Takk for nyttige kommentarer underveis. Vi vil også takke alle som har avsatt tid til å svare på våre spørsmål, i norske og utenlandske selskap.

En spesiell takk for innsiktsfulle kommentarer fra Torunn Kvinge og Ove Langeland (FAFO) og Per Heum (SNF). Bente Bakken har i sin sedvanlige gode stil ferdigstilt manus.

Oslo 29. mai 1994

Per Egil Hødnebø

Dag Stokland
(prosjektleder)

Sammendrag

Kapittel 1, Nasjonal verdiskaping og globale marked, skisserer utgangspunktet for rapporten og de sentrale problemstillingene. Multi- eller flernasjonale konsern har spesielt i løpet av de siste ti-femten årene, utgjort en stadig økende rolle i den globale økonomien når det gjelder produksjon, handel, kapitalbevegelser og teknologiske innovasjoner og overføringer. Utgangspunktet for denne rapporten er at alle tegn tyder på at deres innflytelse og omfang vil øke utover 1990-tallet. *Det overordnede spørsmålet som ligger til grunn for denne rapporten er hvordan Norges og norsk næringslivs investeringsattraktivitet vurderes av eiere og konsernledere som foretar investeringsbeslutninger i og utenfor Norge.*

Siktemålet med rapporten er å belyse norske og utenlandske eieres og investeringstakers holdninger til og vurderinger av norsk næringsliv i forhold til dagens og morgendagens investeringer. Spørsmål vi har ønsket å belyse er blant andre:

- Hvilke vurderinger gjør investorer og eiere av den pågående internasjonaliseringen og utviklingen i utenlandske direkteinvesteringer? Hvilke marked og regioner framstår som mest attraktive?
- Hvordan vurderes Norge og norsk næringslivs investeringsattraktivitet? Hvilke bransjer framstår som mest attraktive?
- Er det forskjeller i vurderingene av norsk næringslivs investeringsattraktivitet mellom norske og utenlandske eier- og investormiljø?

I kapittel 2, Globale utviklingstrekk mellom regioner, oppsummeres og beskrives de internasjonale utviklingstrekkene i direkteinvesteringer, samt utviklingen i Norge i et internasjonalt perspektiv.

Det var en kraftig vekst i utenlandske direkteinvesteringer på 1980-tallet. Fra 1980 til 1990 ble utenlandske direkteinvesteringer firedoblet og økte med nærmere 15 prosent årlig. I årene 1983 til 1990 var økningen hele 27 prosent per år, eller tre ganger raskere enn veksten i eksporten og fire ganger raskere enn GNP. I perioden 1970 til 1990 vokste de utenlandske direkteinvesteringene med 13 prosent per

år, og den langsiktige trenden kan ut fra et slikt perspektiv forventes å fortsette.

Utviklingen forklares ofte med en kombinasjon av faktorer, som den generelle økonomiske utviklingen, tiltakende markedsintegrasjon, institusjonelle endringer, teknologisk utvikling og endringer i selskapsstrategier.

Investeringsallene fra 1980-tallet viser at de tre regionene USA, Japan og EU framstod som de helt sentrale aktørene når det gjaldt direkteinvesteringer. Disse tre regionene blir ofte kalt «Triangelet av direkteinvesteringer», og ved inngangen til 1990-årene stod triangelet for nesten 80 prosent av de totale utgående beholdninger og strømminger av direkteinvesteringer.

Inntil 1980-tallet dominerte selskap fra USA som utenlandske investorer. I løpet av 1980-tallet overtok selskap fra Japan som de dominerende investorene i utlandet, og i løpet av få år har de framstått som en større investor enn USA. Samtidig begynte selskap fra Europa, spesielt Storbritannia, å bli dominerende aktører med betydelige utgående investeringer etter tidligere å ha vært den dominerende mottaker av direkteinvesteringer. I de siste årene har selskap fra USA imidlertid igjen økt sin rolle som investor, mens selskap fra Japan har redusert sine investeringer. Dette reflekterer blant annet den generelle økonomiske utviklingen i disse landene.

Når det gjelder inngående investeringer, mottok USA på 1980-tallet en større andel til fordel for Europa. Dette har imidlertid siden midten av 1980-tallet endret seg, og ved inngangen av 1990-tallet mottok Europa over 75 prosent av de inngående investeringene. På dette området framstår ikke Japan som en likeverdig partner i triangel-et, selv om andelen er økende.

Utviklingslandene står for en svært liten andel av de utgående investeringene (2–3 prosent). De mottok imidlertid over 25 prosent av de direkte investeringene på begynnelsen av 1980-tallet, men dette ble redusert til om lag 17 prosent i siste halvdel. På begynnelsen av 1990-tallet ser vi imidlertid at direkteinvesteringer til utviklingslandene øker, og i perioden 1991–92 mottok de nærmere 30 prosent av de totale direkteinvesteringer.

Utviklingen kjennetegnes ikke bare av geografiske endringer, men også av sektorielle endringer. På 1950-tallet var direkteinvesteringer konsentrert til primærsektoren og ressursbaserte industrier, mens det på 1980-tallet var investeringer til servicesektoren og teknologiintensive industrier som dominerte. Dette skiftet antas å skyldes

til dels liberaliseringen av servicesektoren og teknologiske endringer, men reflekterer også de langsiktige strukturelle endringer og overgang til det vi omtaler som det tjenesteproduserende samfunn. Service-sektoren har økt sin andel av de totale beholdninger av direkteinvesteringer for både utgående og inngående investeringer. Primærsektoren viser en nedgang sammenliknet med 1970-tallet, men andelen er uendret når det gjelder inngående investeringer. Sekundærsektoren har beholdt sin betydning som utgående investor, men redusert sin rolle som inngående.

Intraeuropiske investeringer begynte å øke på slutten av 1980-tallet og ser ut til fortsette å øke utover på 1990-tallet. Blant de sentrale aktørene på dette området er EFTA og de nordiske landene, som investerte betydelige beløp, spesielt i EU-land. EFTA og Norden økte sin betydning som utgående investor i løpet av 1980-tallet, mens de på 1990-tallet har redusert sin andel hovedsaklig grunnet nedgang i investeringer fra Sverige. Når det gjelder de inngående investeringene, mottok EFTA og Norden en mindre andel, spesielt i første halvdel av 1980-tallet, men har siden mottatt en økende andel.

Strømmen av de norske utgående direkteinvesteringer ble i løpet av 1980-tallet større enn de inngående. De utgående investeringer har hatt en jevn vekst fra 1960-tallet fram til begynnelsen av 1980-tallet, men utover 1980-tallet var det en markert vekst. De inngående direkteinvesteringene har vist en jevn økning fra 1960-tallet i løpende verdier, men kjennetegnes av sterke svingninger, spesielt på 1980-tallet. Utviklingen på 1980-tallet medførte at Norge økte sin rolle som utgående investor i verdenssammenheng, men mottok en mindre andel av de inngående investeringene.

Utviklingen i norske direkteinvesteringer på 1980-tallet og begynnelsen av 1990-tallet kan oppsummeres slik:

- Norge har, som de fleste andre OECD-land, i all hovedsak større utgående enn inngående investeringer.
- Norske utgående investeringer har økt betydelig og dermed fulgt mønsteret hos de fleste OECD-land.
- Norske utgående investeringer har økt sin andel av OECDs totale utgående investeringer, men samtidig har Norge mottatt en mindre andel.
- Norske utgående og inngående investeringer har økt som for de andre nordiske landene, men veksten har vært lavere sammenliknet med de andre nordiske land for både de utgående og inngående investeringene.

- Norge reduserte på 1980-tallet sin andel av de utgående nordiske investeringene fra 14 prosent til 10 prosent, og de inngående fra 52 prosent til 24 prosent. I 1991–92 økte imidlertid andelen av de utgående til nærmere 13 prosent, mens andelen av de inngående fortsatte å reduseres.
- I likhet med OECD som helhet gikk en økende del av norske investeringer til EU-land. De inngående investeringene fra EU og USA har redusert sin andel, mens nordiske inngående investeringer har økt sin betydning.
- Norske utgående investeringer hadde i motsetning til de andre nordiske landene, spesielt Sverige og Danmark, en høyere investeringsandel i andre nordiske land
- Norge har, i likhet med de største industrilandene, redusert andelen av investeringer i primærsektoren, men i motsetning til de internasjonale trendene en økning i investeringer til sekundær- og en nedgang til servicesektoren. De inngående investeringene til Norge følger den internasjonale utviklingen, med økende andel til servicesektoren.
- Industrien står for en økende andel av de utgående investeringene i forhold til andre sektorer, samtidig mottar industrien en minkende andel fra utlandet.
- De mest interessante industriene for utenlandske investeringer var som i mange andre land verkstedprodukter og kjemisk industri. To tredeler av de norske utgående investeringene er gjort av selskap innen kjemiske produkter, mineralolje, kull-, gummi- og plastprodukter.
- I forhold til BNP var Norges utgående investeringer blant de mest aktive innen OECD, mens de inngående var i den nedre halvdel, selv om de var høyest i Norden.
- Utenlandsk kapital har i løpet av 1980-tallet spilt en økende rolle i forhold til bruttokapitaloppbygging, men i motsetning til mange andre OECD-land en mindre rolle sammenliknet med 1970-tallet.
- De inngående og utgående investeringene er konsentrert i få selskap, selv om to tredeler av selskapene med utenlandske eiere er forholdsvis små, med mindre enn 20 ansatte.
- De norske årlige utgående og inngående investeringer varierer fra år til år, fordi investeringene domineres av få, store aktører.

Kapittel 3, Global konkurranse og nasjonal lokalisering, er en kort gjennomgang av de makro- og mikroøkonomiske virkningene av direkteinvesteringer og ulike teorier i studiet av dette fenomenet. Videre avslutter vi kapitlet med en beskrivelse av hva andre land, spesielt de nordiske, gjør for å tiltrekke seg utenlandske direkteinvesteringer.

Utenlandske direkteinvesteringer mottar økende oppmerksomhet fra offentlige myndigheter og beslutningstakere, fordi virkningene av utenlandske direkteinvesteringer kan registreres på flere forskjellige områder. Det er vanskelig å generalisere hvilke virkninger investeringene har, fordi dette vil variere med hva slags type investering som gjennomføres og hvordan de sosioøkonomiske forholdene er i de berørte land og regioner. Følgende områder trekkes imidlertid ofte fram som sentrale når virkningene av direkteinvesteringer diskuteres:

- Sysselsettingen
- Handelsbalansen
- Industristruktur og konkurranseevne
- Overføring av kunnskap og teknologi
- Selskapenes lokaliseringsvalg
- Offentlig planlegging
- Den sosiale og politiske dimensjon

Nyere bidrag til studiet av multinasjonale selskap og direkteinvesteringer synes i stor grad basert på teorier både om internasjonal handel og organisasjonsteorier, og teorier om strategisk ledelse. Det eksisterer imidlertid en utbredt faglig uenighet om grunnlaget for og forståelsen av prosessene som ligger til grunn for multinasjonale selskaps direkteinvesteringer.

Det er vanlig å dele motivene som ligger til grunn for utenlandske direkteinvesteringer i fire kategorier: *Markedsmotivet* kan forklares med et ønske om å være i nærheten av et stort marked, både av hensyn til levering, markedsføring og distribusjon, og med hensyn til produktspesifikasjon og produktutvikling. *Kostnadsmotivet* er et ønske om å redusere kostnadene knyttet til blant annet arbeidskraft og transport. Dette kjennetegner ofte arbeidsintensive industrier, som investeringer i lavkostland. Råvare- eller *ressursmotivet* er knyttet til ønsket om å være nær, få tilgang til eller kontrollere råvarer. Selskap kan på denne måten planlegge på lang sikt og redusere risikoen.

Strategimotivet kan ligge til grunn for investeringer som gjennomføres fordi konkurrentene har gjennomført tilsvarende investeringer. Et selskap kan videre ha ønske om en geografisk og produksjonsmessig spredning med henblikk på å minimere økonomisk og politisk risiko. Ønsket om markedsrett er på den andre siden også et viktig motiv i denne sammenheng.

John Dunning (1977) har utviklet en omfattende og til dels ambisiøs teori som prøver å inkludere alle faktorer, herunder ulike motiv, som påvirker en beslutningstaker når en direkteinvestering vurderes. Teorien synliggjør på en relativt enkel måte hvilke spørsmål og vurderinger et selskap gjennomgår når forskjellige investeringer og lokaliseringalternativ utarbeides. Følgende faktorer må ifølge denne teorien være oppfylt før en direkteinvestering finner sted:

1. *Eierspesifikke fordeler*: Et utenlandsk selskap antas å ha en ulempe sammenliknet med lokale selskap med hensyn til blant annet tilgang på informasjon, arbeidskraft og offentlige incentiver. Dette medfører at det utenlandske selskapet bør besitte egenskaper eller eiendeler i form av for eksempel et varemerke, teknologi, ledelses- eller markedsføringskunnskap som totalt sett oppveier ulempene og gir det utenlandske selskapet en fordel.

2. *Internaliseringsfordeler*: Selskapet må finne det mest lønnsomt å utnytte de ovennevnte bedriftsspesifikke egenskapene ved selv å investere i utlandet, framfor å eksportere eller la andre produsere på lisens.

3. *Lokaliseringsspesifikke fordeler*: Selskapet vil kun investere i utlandet hvis vertslandet har relative fordeler i viktige innsatsfaktorer som lønnskostnader, råvarer, energi og teknologimiljø. Videre kan faktorer som markedsadgang (landet det investeres i er medlem i en handelsblokk) og investeringsincentiver være avgjørende.

En gjennomgang av ulike teorier om bakgrunnen for investeringer på tvers av nasjonale markeder, peker på to oppsummerende faktorer. For det første at investeringsbeslutningen tas med utgangspunkt i *markedsmulighetene og konkurransesituasjonen*. Det vil svært forenklet si forhold som markedets størrelse og vekst, og omfanget av etablerte konkurrenter, blant annet deres konkurranseevne, kundenettverk og teknologimiljø. For det andre påvirkes investeringsbeslutningen av det vi forenklet kan betegne som *nasjonale rammevilkår*. Det omfatter både sosioøkonomiske forhold som infrastruktur, utdanningsnivå og lønnskostnader, så vel som politisk stabilitet og livskvalitet.

Et annet gjennomgående trekk synes å være at multinasjonale selskaps strategier består av en kombinasjon av *funksjonsorganisering*

(innkjøp, produksjon, markedsføring, FoU m.m.) og *markedsorientering* (nasjonalt, regionalt, globalt). Funksjonsorganiseringen bidrar blant annet til at et selskap vil lokalisere de enkelte deler av selskapets verdikjede der hvor selskapet finner det mest hensiktsmessig. Faktorer som påvirker dette kan være blant annet relative lønnskostnader, tilgang til kompetent arbeidskraft og ønske om nærhet til store marked og industrielle miljøer. Dette har medført at Norge er tillagt hovedkvarterfunksjoner for deler av konsernets produkter, samtidig som disse produktene selges globalt.

Når det gjelder markedsorienteringen synes litteraturen å peke på at denne i stadig større grad går i retning av regionale marked. Det vil i så fall innebære at konsernenes markedsorientering går fra flere enkeltstående nasjonale marked til en gruppe av flere nasjonale marked. Eksempel kan være region Norden, det vil si en strategi der de nordiske landene vurderes som ett marked.

Vi avslutter kapitlet med en beskrivelse av hvordan mange land og regioner organiserer sin virksomhet for å tiltrekke utenlandske direkteinvesteringer. Enkelte land har hatt slike organisasjoner i arbeid i flere årtier, mens andre land har etablert tilsvarende organisasjoner først i de siste årene. Norge opprettet en slik nasjonal organisasjon 1. januar 1994, underlagt egenkapitaldivisjonen i SND. På kommunalt og fylkesnivå har det allerede skjedd en del arbeid, blant annet i Oslo (ORIPA) og Østfold.

Hovedoppgaven til de nasjonale organisasjonene består i hovedsak av følgende oppgaver:

- Bygge opp eller forandre landenes «investeringsimage»
- Tiltrekke og følge opp utenlandske investeringsprosjekt
- Betjene både eksisterende og potensielle investorer

De nordiske landene har alle etablert slike nasjonale organisasjoner, og noen av fellestrekkene kan sies å være at de har bred politisk støtte, og at de i utgangspunktet er tidsbegrensede. Videre ser organisasjonene det som en viktig oppgave å drive markedsføringstiltak hvor blant annet enkelte sektorer framheves. Det er samtidig en felles oppfatning av at det er viktig å koordinere alle tiltak som skjer på regionalt plan. Resultatene av arbeidet er det vanskelig å uttale seg om, både fordi de har eksistert i kort tid og fordi det generelt er vanskelig å måle hvilken betydning organisasjonen har hatt på de utenlandske investeringene som gjennomføres.

Det undertrekes at det ikke er enkeltforbedringer eller -tiltak som vil medføre økt interesse fra utlandet, men den generelle vurderingen av investeringsklimaet. Her legges det vekt på blant annet hvorvidt rammebetingelsene kan forventes å være stabile, men en av de viktigste faktorene anses å være hvilke erfaringer og holdninger allerede etablerte selskap har. Det kan derfor sies at de viktigste tiltakene for å fremme utenlandske investeringer i de fleste tilfeller er identiske med hva som stimulerer innenlandske investeringer.

I kapittel 4, Framtidige investerings- og lokaliseringsområder, oppsummeres hovedtrekkene i intervjuundersøkelsen når det gjelder eieres og konsern/bedriftslederes vurderinger av framtidige investeringsstrømmer på tvers av nasjonale grenser.

Et stort flertall av både de norske og utenlandske selskapene i undersøkelsen forventet at strømmen av direkteinvesteringer på verdensbasis ville fortsette å øke i årene som kommer. De forventet imidlertid en mer nøkternhet i investeringene, en vurdering som deles av analytikere og internasjonale konsulentfirmaer. Dette var et resultat av at strategiene forventes å bli preget av konsolidering og konsentrasjon om selskapets kjerneaktiviteter. Intervjuene indikerer også at mange av de store norske selskapene vil fortsette internasjonaliseringen med investeringer i utlandet.

Landene som framstod som de mest attraktive for direkteinvesteringer, var Asia, Øst-Europa og EU. Videre i rangeringen kom Nord-Amerika og Latin-Amerika, mens Norden ble rangert å være mindre attraktivt. Et klart flertall framhevet at det var forventet markedsvekst og behovet for markedsnærhet som var den avgjørende faktoren for investeringene i disse regionene. En interessant observasjon, og kanskje et tankekor, er at i motsetning til de utenlandske selskapene, framhevet norske selskap i større grad at lavere kostnader ville være et viktig motiv. En annen undersøkelse indikerer imidlertid at kostnadsmotivet ser ut til være av mindre betydning.

Intervjuundersøkelsen viser at mange selskap ser på Norden som ett marked for svært mange produkter, selv om dette er bransjeavhengig. Norden ser ut til å inngå som en region i mange selskaps strategier, og mange nordiske selskap ser ut til å definere Norden som sitt hjemmemarked. Det var et klart flertall blant de spurte som vurderte Sverige som det mest attraktive av de nordiske landene for direkteinvesteringer.

Norge har mottatt en mindre andel av verdens direkteinvesteringer på 1980-tallet sammenliknet med 1970-tallet. Intervjuunder-

søkelsen viser at det var et stort flertall blant både de norske og utenlandske selskapene som forventet at Norge ville motta en lavere relativ andel av framtidige direkteinvesteringer. Uttalelsene styrker inntrykket av at framtidige produksjonsrelaterte investeringer i Norge ikke vil øke.

Svarene fra intervjuene tyder på at hovedmotivet bak framtidige direkteinvesteringer til Norge vil være markedshensyn. Dette er bransjeavhengig, men hovedmotivet ser ut til å være å betjene et lokalt eller nordisk marked. Det var enkelte som mente at ressurs- og strategiske hensyn også ville kunne være motiver bak direkteinvesteringer i Norge.

Undersøkelsen viser at uavhengig av nasjonalitet, framheves olje- og offshoresektoren som den mest attraktive bransjen i Norge å investere i. Dette til tross for at investeringene til denne sektoren trolig vil nedtrappes i de nærmeste årene. Av andre bransjer som kan rettferdiggjøre en direkteinvestering, ble energi/kraft, fisk, turisme, bank, forsikring, shipping og høyteknologi framhevet. Hovedinntrykket kan dermed sies å være at direkteinvesteringer forventes å kunne komme til sektorer hvor Norge allerede har kompetanse og komparative fordeler, samt i bransjer med markedspotensial. I tillegg bør det fortsatt være et potensial innenfor kompetansebasert industri, blant annet i tilknytning til oljeindustrien.

I den gjennomførte intervjuundersøkelsen var det et klart mønster, både hos de norske og utenlandske selskapene, at markeds- og distribusjonsavdelinger ville være de mest aktuelle bedriftsfunksjoner å lokalisere i Norge. Dette kan tyde på at utenlandske selskap hovedsakelig vil eksportere, hvis ikke størrelsen på det norske eller nordiske rettferdiggjør produksjon. Basert på intervjuene antas det at produksjon vil kunne lokaliseres i Norge innen sektorer hvor norsk kostnadsnivå ikke er en avgjørende faktor, hvor det norske markedet er på en viss størrelse og i sektorer hvor Norge har komparative fordeler.

Selskapene i undersøkelsen, både de norske og utenlandske, var entydige i sin oppfatning av at framtidige direkteinvesteringer i Norge hovedsakelig ville skje gjennom oppkjøp. Enkelte mente at strategiske allianser og nyetableringer også var aktuelt. De få som nevnte nyetableringer som etableringsform, forventet at disse ville komme i forbindelse med opprettelsen av markedsførings- eller distribusjons-selskap. Det ble imidlertid igjen påpekt at dette ville være bransjeavhengig.

I forhold til bildet av konsesjonstildelingen på 1980-tallet, tyder svarene i vår undersøkelse på et redusert omfang av framtidige

nyetableringer og økt oppmerksomhet om oppkjøp. Det sier imidlertid ikke at oppkjøpene vil øke i antall.

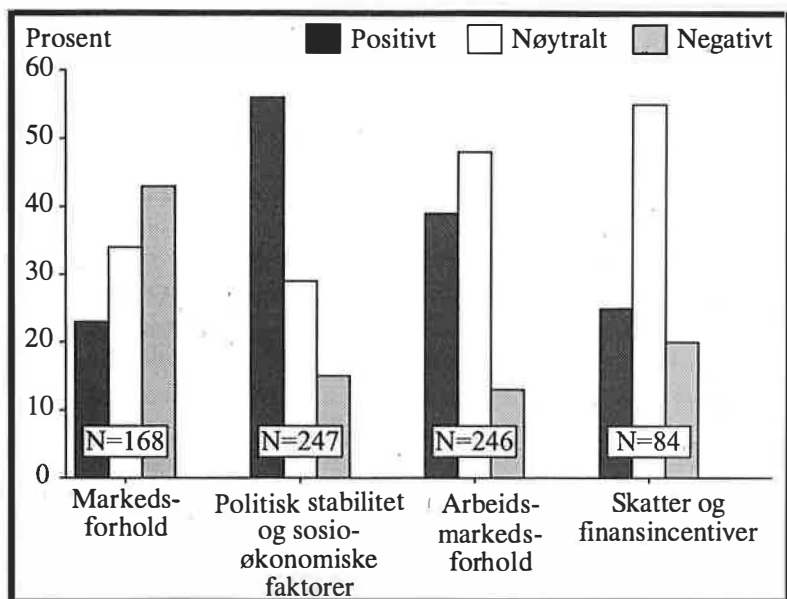
På spørsmål om betydningen av EU-medlemskap for direkteinvesteringer til og fra Norge er hovedinntrykket av intervjuene at norske selskap legger større vekt på dette spørsmålet enn utenlandske. Det innebærer at norske ledere i stor grad anser at vi som nasjon vil være mindre attraktive for direkteinvesteringer, både for norske og utenlandske selskap, med EØS i forhold et EU-medlemskap. Utenlandske interesser anser i langt mindre grad EU-medlemskap som viktig faktor for norsk investeringsattraktivitet. Det kan derfor kanskje sies at EU medlemskap i større grad vil påvirke utgående enn inngående investeringer.

I kapittel 5, Norge som investeringsområde, oppsummeres hovedtrekkene i intervjuundersøkelsen når det gjelder hvilke holdninger til og vurderinger av Norge som investeringsland norske og utenlandske selskap har.

Kapittel 3 viste hvilke faktorer foretak legger mest vekt på ved lokalisering av utenlandske direkteinvesteringer. De viktigste faktorene viser seg å være blant annet tilgang til markedet, politiske forhold, arbeidsmarkedsforhold og skattesystemet. Faktorene varierer imidlertid over tid, samt med bransje og hvilken selskapsfunksjon som vurderes etablert. I intervjuundersøkelsen ba vi selskapene vurdere følgende forhold ved å investere i Norge:

- Markedsforhold
- Politisk stabilitet og sosioøkonomiske faktorer
- Arbeidsmarked
- Skatter og finansielle incentiver

Disse hovedgruppene består av til sammen 19 undergrupper som vi ba de intervjuede kategorisere som positiv, nøytral eller negativ. Resultatene av undersøkelsen er oppsummert i en additiv indeks gjengitt i figur 5.1:



Framstillingen i figur 5.1 er svært generell, men illustrerer hovedinntrykket som ble gitt av Norge som investeringsområde i denne undersøkelsen. Hovedtrekkene i det bildet som dannet seg, er at den politiske stabiliteten og økonomiske strukturen vurderes som positive faktorer. Arbeidsmarkedsforholdene og skattesystemet anses å være nøytrale til positive, mens skatter og finansielle incentiver ble vurdert å være nøytrale faktorer. Markedsforholdene vurderes imidlertid i all hovedsak å være en klar negativ faktor ved å investere i Norge.

Markedsforholdene ble vurdert å være en negativ til en nøytral faktor. Blant de intervjuede var det en klar overvekt som mente at markedstilgjengeligheten og spesielt markedsstørrelsen var en negativ faktor ved å investere i Norge. Det finnes selvfølgelig marked med betydelig størrelse, men generelt er avstanden fra de store markedene en ulempe. Flere påpekte at de siste årenes stabile makroøkonomiske politikk har medført en jevn markedsvekst, noe som vurderes som et positivt trekk ved markedsforholdene i Norge. Vurderingen av lønnsomheten og potensielle nye investeringsprosjekt og bransjer var noe mindre negativ. Det som trakk opp helhetsbildet var en tilfredsstillende vurdering av infrastrukturen.

Den politiske stabiliteten og de sosioøkonomiske faktorene ble vurdert gjennomgående å være en positiv side ved å investere i Norge. En stor overvekt av de spurte mente at Norges olje- og gassaktivitet

hadde stor makroøkonomisk betydning og bidratt til å bygge opp teknologisk kompetanse. Den politiske risikoen ble vurdert å være klart positiv, en vurdering som synes å være mer utbredt blant de utenlandske selskapene.

Rammebetingelsene ble totalt sett vurdert å være stabile, både blant de norske og utenlandske selskapene. Blant de norske selskapene var det imidlertid flere som var nøytralt eller negativt innstilt sammenliknet med for eksempel spørsmålet om politisk risiko. Videre mente en overveldende stor andel av de spurte at livskvaliteten er en positiv faktor ved å investere i Norge. De utenlandske selskapene i undersøkelsen var noe mer forbeholdne, selv om flertallet hadde en positiv vurdering av livskvaliteten i Norge.

Hovedinntrykket av arbeidsmarkedsforholdene kan sies å være nøytralt til positivt. Undersøkelsen indikerer at en overveiende stor del av de spurte finner det norske arbeidsmarkedet og forhandlingssystemet positivt eller nøytralt. Når det gjaldt tilgangen på velutdannet arbeidskraft, hadde de utenlandske selskapene stort sett bare gode erfaringer og var gjennomgående mer positivt innstilt enn de norske selskapene. Flertallet av selskapene i undersøkelsen mener at lønnskostnadene gjør det negativt til nøytralt å investere i Norge sammenliknet med andre land, men viser samtidig en holdning som ser ut til å ha fanget opp den positive utviklingen i lønnskostnadene i de siste årene. De norske selskapene så ut til å være mer kritiske til det norske lønnsnivået enn de utenlandske. Det norske utdanningssystemet og kompetansenivået i det norske arbeidsmarkedet ble vurdert å være nøytralt til positiv blant både de norske og utenlandske selskapene.

Når det gjelder vurderingen av skatter og finansielle incentiver, var hovedinntrykket at disse forholdene verken var en fordel eller en ulempe ved å investere i Norge sammenliknet med andre land. Flertallet i undersøkelsen hadde en positiv til nøytral vurdering av det norske skattesystemet. De utenlandske selskapene kjente ikke det norske skattessystemet i detalj, men var i hovedsak positive eller nøytrale i vurderingen. Imidlertid var det en større del av de norske selskapene som mente at skatteregimet var en negativ faktor og framhevet spesielt personbeskatningen.

Vurderingen av tilskuddene og incentivene var overveiende nøytral. Dette hadde blant annet sammenheng med at få kunne uttale seg konkret om de norske ordningene. En nærliggende konklusjon synes å være at støttesystemet slik det er organisert i dag, i liten grad virker tiltrekkende på utenlandske investeringer.

Kapittel 6, Multinasjonale konsernstrategier og nasjonal attraktivitet, forsøker å sammenfatte og kommentere de sentrale hovedtrekkene i rapporten. Rapporten viser blant annet at:

- Globalt er det en tendens til at service- og tjenesteytende bransjer tiltrekker en økende andel av de samlede direkteinvesteringene. Dette gjelder også for de nordiske landene, herunder Norge.
- Norske og nordiske selskap gjennomfører større investeringer i andre land enn utenlandske selskap foretar i Norge og Norden.
- Langt de fleste selskapene vi intervjuet, betraktet Norden som ett investerings- og markedsområde. Det gjenspeiler en tendens til at multinasjonale selskap i økende grad utvikler strategier der flere nasjonale markeder vurderes som ett marked og område for investeringer.
- Et klart flertall av både de norske og utenlandske selskapene som ble intervjuet, vurderte Sverige som det mest attraktive landet for lokalisering av direkteinvesteringer i de nærmeste årene.
- Så godt som samtlige selskap som ble intervjuet, regnet med at deres investeringer i Norge ville utgjøre en relativt mindre andel av selskapets samlede investeringer i de nærmeste årene.
- Oljesektoren ble vurdert som den mest attraktive for investeringer. Dessuten ville norsk næringsliv fortsatt være attraktivt i bransjer med markedspotensial, samt i sektorer hvor Norge allerede har kompetanse og komparative fordeler.
- Både de norske og utenlandske selskapene som deltok i undersøkelsen var entydige i sin oppfatning av at framtidige direkteinvesteringer i Norge hovedsakelig ville skje gjennom oppkjøp.
- Markeds- og distribusjonavdelinger ble gjennomgående vurdert som de mest aktuelle bedriftsfunksjonene å lokalisere til Norge.
- Den politiske stabiliteten og den økonomiske politikken, samt forholdene på arbeidsmarkedet, ble vurdert som de mest positive trekkene ved Norge som lokaliseringsområde.
- Det som i størst grad trekker ned Norges attraktivitet, er at de fleste produktmarkedene er små, noe som skyldes det faktum at Norge er et land med få innbyggere, geografisk beliggende i utkanten av de store europeiske markedene.

Bildet av norsk attraktivitet, slik det framkommer hos sentrale investeringsbesluttere i norske og utenlandske multinasjonale konsern, kan tolkes i svært mange retninger. Intervjuene tyder på at Norge og

norsk næringsliv framstår som rimelig attraktive både for norske virksomheter og utenlandske selskap med kjennskap til Norge. Viktige bidrag til dette synes å være vår politiske stabilitet, forholdene på arbeidsmarkedet og den økonomiske politikken (norsk økonomi har da også et av de laveste rentenivåene i Europa). Vårt største handicap er som nevnt at vi er et land med få innbyggere, beliggende i utkanten av de store og kjøpekraftige markedene i Europa.

De globale investeringsstrømmene vris mot «øst og øst». Det er neppe realistisk eller ønskelig å føre en nasjonal nærings- og økonomisk politikk med sikte på å gjøre Norge og norsk næringsliv attraktive overfor den pågående investeringsstrømmen mot de voksende markedene i øst (Øst-Europa og Asia). Både norske og utenlandske selskap som investerer i disse regionene gjør det ut fra strategiske vurderinger av blant annet markedsvekst, kostnadsnivå og muligheter for stordriftsfordeler. I disse regionene er markedspotensialet så omfattende og kostnadsnivåene så lave, at norsk økonomi ikke er i nærheten av å være konkurransedyktig. Det er først og fremst i forhold til investeringsstrømmene til og fra våre nærmeste marked vi har en realistisk mulighet til å forbedre vår attraktivitet.

Intervjuundersøkelsen viser at norsk næringsliv også i framtiden vil være attraktivt i bransjer med markedspotensial, samt i sektorer hvor Norge allerede har kompetanse og komparative fordeler. Politikk-anbefalingene framstår som todelt. For det første å opprettholde og videreutvikle markedspotensialet. I og med at de fleste produkt-markedene i Norge er små, er det avgjørende å opprettholde den samlede kjøpekraften. Det retter oppmerksomheten mot den økonomiske politikken og veksten i norsk økonomi generelt. Dette blir ikke mindre viktig etter hvert som investeringene i oljesektoren ifølge nåværende prognoser vil avta utover dette tiåret.

For det andre, og trolig viktigst, er videreutvikling av kompetansen i norsk næringsliv. Det retter oppmerksomheten mot kompetanseutvikling i bedriftene, mellom bedriftene (nettverk og kluster) og mellom bedriftene og det offentlige. *Utfordringen for modne industriasjoner, som den norske, synes i investeringssammenheng å være i hvilken grad offentlig og privat sektor er i stand til å bedre næringslivets evne til å bevege bedriftene og næringsstrukturen i mer teknologi-, tjeneste- og kompetanseintensiv retning. Det omfatter tjeneste- og teknologiinnholdet både i markedsføring, produktene og selve produksjonsprosessen. Den nasjonale politikkomplikasjonen synes å bli kompetanse, kompetanse og kompetanse.*

Kapittel 1 Nasjonal verdiskaping og globale markeder

Et høyt og voksende samlet investeringsvolum er en forutsetning for fortsatt innovasjon, modernisering og kompetanseheving i enhver nasjons arbeids- og næringsliv. Det er videre en forutsetning for nye arbeidsplasser og økt verdiskaping. At det nasjonale næringsliv framstår som attraktivt både for reinvesteringer og nyinvesteringer er følgende avgjørende for å nå en rekke politiske og næringsmessige målsettinger.

I den norske økonomien, på samme måte som i andre land, har kapitalen som via investeringer skal bidra til fortsatt verdiskaping, kompetanseheving og sysselsetting, stadig flere alternative investeringsprosjekt og -muligheter i andre lands markeder. Det bidrar til at de nasjonale myndigheter i ulike land i økende grad befinner seg i et innbyrdes konkurranseforhold om å tiltrekke seg kapitalen (Kvinge, Langeland og Stokland 1992). I dagens situasjon, kjennetegnet av høy ledighet i OECD-landene, økende krav til lønnsomhet og omfattende investeringer på tvers av nasjoner, står de politiske myndighetene i de enkelte land overfor følgende spørsmål: *Hvordan bidra til at det nasjonale næringslivet framstår som attraktivt for både nasjonale og utenlandske eiere og investorer, slik at disse velger å investere og lokalisere verdi-, kompetanse- og sysselsettingsskapende virksomhet innenfor nasjonens grenser?*

1.1 Investeringer på tvers av nasjoner

– norske arbeidsplasser og verdiskaping

Oppkjøp, nedleggelser og økt aktivitet i et annet land

Det amerikanske Hoover, et av verdens største produsenter av støvsugere, stengte i 1993 sin europeiske fabrikk i Frankrike (Dijon) og flyttet produksjonen til Skottland (Glasgow). Hendelsen er ikke enestående. Utenlandske investeringer som medfører nedleggelser eller «utflagging» av teknologi og kompetanse, er uønsket både i forhold til sysselsettings- og teknologiutvikling i norsk økonomi. Eksempler på utenlandske direkteinvesteringer i Norge med slike utfall er flere, med Viking Askim og Nordiska Filt som de mest omtalte i den senere tid.

Samtidig er slike hendelser ikke et fenomen som kun kjennetegner utenlandsk kapital. De store norskkontrollerte industrilokomotivene, som for eksempel Hydro (med 51 prosent statlig eierandel), Elkem, Norske Skog, Dyno og Kværner, har i de siste 15–20 årene kjøpt en rekke selskap i utlandet. Også i flere av disse er det gjennomført rasjonaliseringer.

Nedleggelse eller flytting av produksjon fra et land til et annet vekker svært sterke politiske følelser, også i Norge. Samtidig er deler av vår økonomiske utvikling i dette århundret grunnlagt på store utenlandske investeringer. Det gjelder blant annet utbygging av vannkraften og kraftkrevende industri, og senere også olje- og gassvirksomheten. Utenlandsk kapital har på en rekke områder bidratt til å styrke norsk næringsliv og sysselsetting via tilførsel av nødvendig kapital, teknologi og industriell kompetanse.

Nasjonale virksomheter og utenlandske eiere

Utenlandske investeringer kjennetegnes slik sett for den enkelte nasjon av to motstridende forhold. Dels kan investeringene bidra til igangsetting og videreutvikling av verdiskaping, sysselsetting og kompetanseoppbygging. Dels kan de medføre nedbemanning, rasjonalisering og nedleggelse. Nedbygging og avvikling er samtidig en forutsetning for innovasjon, modernisering og nye investeringer, både for den enkelte virksomhet og for den nasjonale økonomien som helhet. Denne dobbeltheten ved kapitalen, det gjelder den norske så vel som den utenlandske, reiser en rekke næringspolitiske spørsmål:

* Hvor utsatt er norsk næringsliv generelt og nasjonalt viktige virksomheter spesielt for oppkjøp fra utenlandske interesser i de nærmeste årene?

Har veksten i de globale utenlandske direkteinvesteringene ført til økt oppkjøpsutsatthet for norske bedrifter? Er det visse bransjer og virksomheter som er mer attraktive for utlendinger enn andre?

* Ser norske eierinteresser de samme forretningsmessige mulighetene som utenlandske interesser i tilknytning til overtakelsesbud på et norsk selskap?

Gjennomgang av konsesjonstildelinger de siste ti årene viser at det har vært svært få norske motbud i forbindelse med utenlandske overtakelser av norske virksomheter (Eckbo 1991). I de sakene det har vært norske interesser involvert, er disse i langt de fleste tilfeller blitt overgått av høyere utenlandske bud. Spørsmålet er i hvilken grad norske eierinteresser ser de samme inntjeningsmulighetene som utlendingene? I den grad de ikke gjør det, skyldes det at norske eiermiljø og næringsliv ikke er tilstrekkelig store og produktmessig mangfoldige? *Bidrar den relativt smale industrielle basen og kompetansen i norsk næringsliv til at norske eierinteresser ikke har mulighet til å få ut tilsvarende samordningsgevinst med annen virksomhet som utlendingene?* Philip Morris' kjøp av Freia i 1993, til en betydelig overkurs, illustrerer trolig denne samordningsgevinsten.

* Hvilken betydning har det for utviklingen av norsk næringsliv og sysselsetting at viktige norske selskap eies av norske interesser?

Spørsmålet er i hvilken grad et nasjonalt eierskap i et multinationalt konsern bidrar til at konsernet utvikler en mer nasjonalt orientert strategi og investeringsmønster enn om konsernet hadde utenlandske eiere. Sagt med andre ord: Har eiere og den daglige ledelse nasjonale preferanser i sin investerings- og strategiutforming? Vil norske eiere og konsernledere velge å legge mer av virksomhetens aktiviteter til Norge enn om tilsvarende selskap hadde vært eiet og drevet av utenlandske interesser?

* Hvordan sikre norsk eierskap?

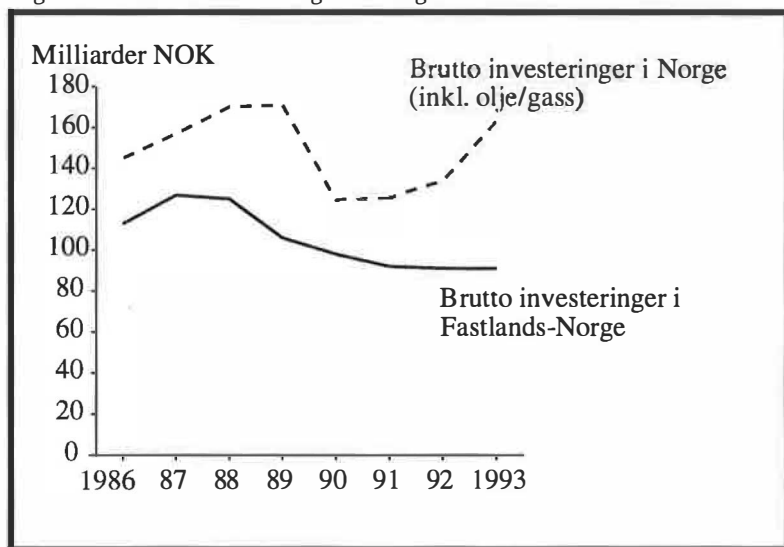
Samfunnsøkonomisk er det, uavhengig av om konsernledelsen har nasjonale preferanser, en rekke positive faktorer ved det å ha konsernledelse/hovedkvarterfunksjoner lokalisert i Norge. Stikkord er blant annet sysselsetting, teknologi og det forhold at kjerne-FoU-virksomhet og -kompetanse ofte tilknyttes hovedkvarteret. Derimot er det

usikkert hvilken pris en bør betale for å beholde slike strategisk viktige virksomheter. To spørsmål reiser seg i forlengelsen. For det første, hvilke bedrifter er nasjonalt strategisk viktige, ut fra hvilke kriterier? For det andre, hvordan bidra til at disse bedriftene forblir norske?

Den norske debatten om disse spørsmålene kjennetegnes på den ene siden av tiltro til nasjonal kontroll og regulering av utenlandsk eierskap, og på den andre siden av at det beste vern mot oppkjøp er en robust eierstruktur med krysseierskap, solid egenkapital og store, langsiktige investorer, gjerne med staten som betydelig risikotaker.

I denne rapporten har vi satt søkelyset på mekanismer og vurderinger som gjøres av sentrale personer i de prosessene som leder til investeringer på tvers av nasjonale grenser. Vi har ikke drøftet spørsmålene om oppkjøpsutsatthet og mulige nasjonale tiltak for å beholde strategisk viktige virksomheter og beslutningsmiljø i norsk eie. Det er en debatt som befinner seg i grenselandet mellom faglige vurderinger og politiske holdninger, og den faller utenfor rammene for denne rapporten. Derimot utgjør forhåpentligvis beskrivelsene og dokumentasjonen i den foreliggende rapporten relevant grunnlagsmateriale for den videre utformingen av en nasjonal politikk på dette området.

Figur 1.1 Bruttoinvesteringer i Norge



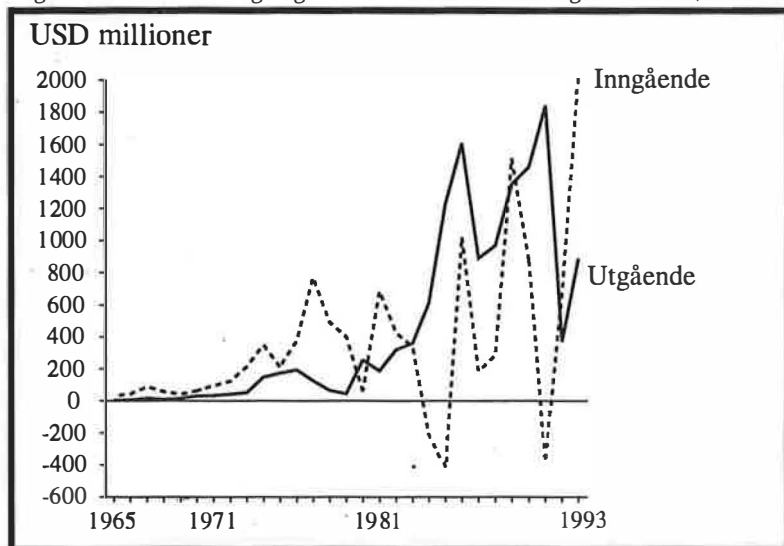
Kilde: SSB/Nasjonalregnskap og Norges Bank

Investeringer

De samlede bruttoinvesteringene i fast kapital i Norge summeres opp som resultat av en rekke forhold. Figur 1.1 synliggjør fallet i de samlede investeringene på begynnelsen av 1990-årene. Holder vi olje- og gassvirksomheten utenfor, framstår investeringsnedgangen i Fastlands-Norge på 90-tallet som betydelig. Vi ser også at investeringsaktiviteten i Fastlands-Norge så sent som i 1993 lå på et lavt nivå sammenliknet med midten av 80-tallet. Prognoser for 1994 kan tyde på at dette er i ferd med å endre seg.

Av figur 1.2 ser vi videre at de inngående utenlandske direkteinvesteringene¹ i Norge viser store variasjoner fra et år til et annet, med en gjennomsnittlig nettoinvestering rundt fire-fem milliarder kroner. For det andre viser figur 1.2 at også de norske utgående investeringene

Figur 1.2 Netto inn- og utgående direkteinvesteringer i norsk økonomi



Kilde: SSB og Norges Bank

¹ Skillet mellom direkte og finansielle investeringer knyttes til investors hensikt med investeringen. Med direkte- eller realinvestering menes en investering i næringsvirksomhet der investor ønsker å utøve aktiv innflytelse på selskapet. Portefølje- eller finansielle investeringer omfatter kortsiktige plasseringer i ulike verdipapirer, uten ønske om direkte aktiv innflytelse i virksomheten.

I internasjonal faglitteratur er det vanlig å operasjonalisere denne definisjonen slik at en investering som representerer under ti-femten prosent av (den stemmesterke) eierkapitalen, betegnes som porteføljeinvesteringer, mens direkteinvesteringer omfatter eierandeler over dette. Denne statistikken omfatter alle næringsgrupperinger, inklusive shipping og olje/gass.

til utlandet har vist store svingninger i løpet av 1980-årene. Hvis vi ser utviklingen over en lengre periode, fra 1965–1993, ser vi at 1980-tallet representerer en kraftig vekst i de norske direkteinvesteringene i utlandet i forhold til 1960- og 1970-tallet. Dette nivåskiftet i de utgående investeringene gjenspeiler den tiltakende internasjonaliseringen av norske virksomheter, der utenlandsinvesteringer fra store industrikonsern som Norsk Hydro, Elkem, Norske skog, Kværner m.fl. veier tungt i statistikken.

De samlede utgående norske investeringene i utlandet har i løpet av 1980-tallet gjennomgående vært større enn de inngående utenlandske investeringene i Norge (se kapittel 2 for en nærmere beskrivelse av utviklingen i direkteinvesteringer på tvers av nasjoner). Mens norske konserns investeringer i utlandet utgjorde om lag 1.1 prosent av de samlede investeringene i fast kapital i Norge (bruttoinvesteringer, se figur 1.1) i 1983, var tilsvarende tall for 1993 økt til nærmere 4 prosent, med en topp i 1986 i underkant av 9 prosent.

Fra midten av 70-tallet og fram til i dag har Norges 30 største industrikonsern foretatt investeringer i utlandet som tilsvarer rundt 60 000 arbeidsplasser. I løpet av denne perioden har bemanningen i de samme konsernene i Norge falt med 5000 arbeidsplasser (Heum og Hammervold 1994). Veksten i sysselsetting og verdiskaping i disse norske konsernene kom gjennomgående ikke i Norge, men i utlandet. Norge deler denne utviklingen med en rekke land, ikke minst Sverige. En lang rekke større svenske industrikonsern har investert betydelig mer i utlandet enn hjemme. Samtidig er det land, for eksempel USA, Australia, Spania og Portugal, som har vært nettomottakere av direkteinvesteringer når man ser på 1980-tallet under ett. England har for eksempel vært den største mottakeren av japanske investeringer i Europa; investeringer som har gitt positive verdiskapings- og sysselsettingsvirkninger.

Problemstillinger og tilnærming

Spørsmålet om hvordan de nasjonale myndigheter kan bidra til et investeringsattraktivt næringsliv, er svært omfattende. Vi har ingen ambisjoner om at denne rapporten skal komme med de utfyllende svarene. Siktemålet er mer beskjedent, idet vi begrenser framstillingen til å belyse ulike sider ved norske virksomheters og næringers investeringsattraktivitet. Det kan en gjøre via to ulike innfallsvinkler.

En tilnærming er å belyse de faktiske investeringene som er kanalisert til norske bransjer og næringer de siste ti–femten årene. En slik historisk beskrivelse og drøfting av investeringsstrømmene er utgangspunktet for Kvinges gjennomgang av norske konsesjonstildelinger og utenlandske direkteinvesteringer i norsk næringsliv på 80-tallet fram til i dag (Kvinge 1994). (I kapittel 2 gis en nærmere beskrivelse over samlede inn- og utgående direkteinvesteringer i ulike land og bransjer).

Tilnærmingen i denne rapporten er en noe annen. *Siktemålet er å belyse norske og utenlandske eiere og investorers holdninger og vurderinger av norsk næringsliv i forhold til dagens og morgendagens investeringer.* Spørsmål vi ønsker å belyse er blant annet:

- Hvilke vurderinger gjør investorer og eiere av den pågående internasjonaliseringen og utviklingen i utenlandske direkteinvesteringer? Hvilke markeder og regioner framstår som mest attraktive?
- Hvilke strategier legges til grunn for morgendagens investeringer? Finnes det sentrale likhetstrekk (strategisk kjerne) ved strategier i ulike bransjer og selskap, eller er forskjellene mer framtrædende?
- Hvordan vurderes Norge og norsk næringslivs investeringsattraktivitet? Hvilke bransjer framstår som mest attraktive?
- Er det forskjeller i vurderingene av norsk næringslivs investeringsattraktivitet mellom norske og utenlandske eier- og investormiljø?

1.2 Analytisk utgangspunkt

Skillet mellom en nasjonal og internasjonal markedsorientering er i ferd med å miste betydning, spesielt for de store bedriftene, også de tradisjonelt hjemmemarkedsorienterte. Temaet for rapporten er virksomheters investeringsbeslutninger i valget mellom norsk og utenlandsk lokalisering. Vi er da inne i de omfattende diskusjonene om hvordan vi skal forstå og begrepsfeste *internasjonal konkurranse og virksomheters strategiutforming*.

Studiet av direkteinvesteringer på tvers av nasjoner så vel som studiet av multinasjonale konserns strategier, er et relativt ungt forskningsfelt. Mens nyere analyser av direkteinvesteringer i stor grad har

hentet begrep og modeller fra ulike teorier om internasjonal handel, har studiet av multinasjonale selskap i større grad vært forankret i organisasjonsteorier og teorier om strategisk ledelse. Nyere teoretiske bidrag synes i stor grad basert på elementer fra begge disse fagdisiplinene. Det eksisterer imidlertid fremdeles en utbredt faglig uenighet om grunnlaget for og forståelsen av prosessene som ligger til grunn for multinasjonale selskaps direkteinvesteringer (Lecraw og Morrison 1993).

Rasjonalitet og strategiutforming

I kapittel 3 følger en nærmere gjennomgang av ulike teoretiske perspektiv på direkte investeringer og multinasjonale selskaps strategier. Nedenfor skal vi nøye oss med en kort gjennomgang av noen sentrale sider, eller faglige posisjoner, ved studiet av multinasjonale konsern.

Et skille i litteraturen om multinasjonale selskap har sammenheng med hvilke atferdsforutsetninger som ligger til grunn for analysene. Grovt sett kan vi skille mellom to perspektiv, ett basert på forutsetninger om fullkommen rasjonell atferd (strukturelle tilnærming), og et annet med utgangspunkt i mer verdi- og holdningsorienterte atferdsforutsetninger (begrenset rasjonalitet).

Tilnærminger med utgangspunkt i forutsetninger om fullkommen rasjonell atferd forklarer noe forenklet multinasjonale selskaps handlinger og investeringsbeslutninger ut fra markedsimperfeksjoner (Teece 1981). Med markedsimperfeksjoner menes i denne sammenheng ulike teknologiske, kulturelle, politiske og proteksjonistiske barrierer som skiller et marked fra et annet (for en nærmere framstilling, se kapittel 3.2). Antakelsen er at multinasjonale selskap har muligheter til å utnytte slike imperfeksjoner. Dette gjøres ved at konsernet organiserer blant annet vare- og informasjonsflyt og prisfastsetting på tvers av ulike markeder mer effektivt innen det egne konsernet enn nasjonale virksomheter som kun operer på enkeltmarkeder. Omfanget og innholdet i ulike markedsimperfeksjoner brukes innen et slik perspektiv til å forklare konserns ulike strategier og investeringsbeslutninger. Eller sagt på en annen måte – konsernets omgivelser bestemmer konsernets handlinger.

En svakhet ved slike tilnærminger er det store innslaget av reduksjonisme i analysene (Lecraw og Morrison, 1993). Det innebærer at multinasjonale konserns handlinger og strategivalg kun forklares

med bakgrunn i noen få kritiske forhold i dets omgivelser. I forlengelsen er det en tendens til at selve beslutningsprosessen som ligger til grunn for strategiutforming og investeringsbeslutninger, reduseres til en «sort boks». Det vil si at gitt konsernets omgivelser, betraktes konsernledelsen som agenter for å iverksette den mest rasjonell strategien for konsernet.

Det andre hovedperspektivet legger her til grunn et noe annet syn. En forsøker isteden å drøfte multinasjonale konserns strategiutvikling og iverksettelse ved å belyse trekk ved og valgmuligheter for sentrale beslutningstakere i konsernledelsen (Lecraw og Morrison 1993). Det eksisterer flere ulike antakelser og tilnærminger innenfor dette perspektivet (Ahroni 1966, Braybrook og Lindblom 1970, Mintzberg 1978, 1993). Fellestrekket synes å være en antakelse om at beslutningsprosessen i et konsern, selv om den i utgangspunktet organiseres mest mulig rasjonelt, underveis og i siste instans i stor grad preges av ulike sentral personer og deres vurderinger. Til grunn for tilnærmingen ligger det en antakelse om begrenset rasjonalitet hos aktørene, som skyldes at man ikke har fullstendig informasjon om alle relevante forhold. I tillegg kommer holdninger, muligheter og vurderinger, slik disse oppfattes hos nøkkelpersoner i beslutningsprosessen. Dette antas å bidra til konsernets strategiske beslutninger, snarere enn markedsimperfeksjoner alene.

Det analytiske skillet er ikke kun av akademisk interesse. Poenget her er å belyse vår analytiske tilnærming som ligger til grunn for valg av metode og prosjektopplegg. Denne er i stor grad kvalitativt orientert, med vekt på å beskrive vurderinger og holdninger hos sentrale beslutningstakere i utformingen av virksomhetenes strategi og investeringsbeslutninger.

Konsernets omgivelser – konkurranse eller kundeorientering?

En annen dimensjon, som for øvrig vektlegges i begge de nevnte perspektivene over, er betydningen av virksomhetenes omgivelser. M. Porters klusterbegrep representerer her et viktig bidrag (Porter 1980, 1985). Med utgangspunkt i en markedstypologi over det vi noe forenklet kan betegne med ulike modenhetsgrader (fragmenterte, framvoksende, modne, avtakende og globale markeder), forsøker Porter å vise at innenfor de ulike markedene vil visse typer strategier være mer

utbredt og vellykkede enn andre. Den sentrale antakelsen i Porters perspektiv er at det viktigste elementet i konsernets omgivelser er konkurransen innen den bransjen selskapet opererer i. Forhold som grad av rivalisering mellom eksisterende selskap, forhandlingsstyrke hos kjøpere og underleverandører, trussel om nyetableringer i bransjen m.m. er, ifølge dette perspektivet, viktige faktorer bak utformingen av konsernets strategi og investeringsbeslutninger.

Et noe annet perspektiv på viktigheten av ulike forhold i konsern- enes omgivelser finnes i K. Ohames analyser. Ohame argumenterer for at internasjonal konkurranseevne ikke i så stor grad dreier seg om å slå konkurrentene i bransjen, som å skape kunders behov (Ohame 1988). I forhold til Porters perspektiv som legger hovedvekten i analysen på konsernernes konkurranseomgivelser, vektlegger Ohame markedsarenaen, og det vi tradisjonelt betegner som markedsføring. Ohame framhever kundedosisjonering snarere enn konkurranseposisjonering for å drøfte multinasjonale konserns strategier. Det leder oss til en nærmere presentasjon av studiens analytiske utgangspunkt.

Analysemodell

Siktemålet med rapporten har vært å belyse vurderinger og forhold som tillegges vekt i investeringsprosessen av sentrale personer i nasjonale og multinasjonale selskap. Dette er en omfattende oppgave og det har vært nødvendig å foreta flere avgrensinger.

I fokus for studien er selve investeringsbeslutningen og hvilke faktorer som tillegges vekt. Dette er et spørsmål som i det siste tiåret i økende grad har vært gjenstand for både empiriske og teoretiske drøftinger. Kapittel 3 er en gjennomgang av sentrale begrep og teoretiske tilnærminger i internasjonal litteratur om direkteinvesteringer og selskaps strategier. Gjennomgangen utgjør rammen for utarbeidelsen av spørreskjema (se vedlegg 2), uten at en bestemt teoretisk tilnærming er lagt til grunn. Utgangspunktet er forenklet at en investering forankres i to viktige beslutningsgrunnlag: konsernets strategi og konsernets investeringsalternativ eller omgivelser.

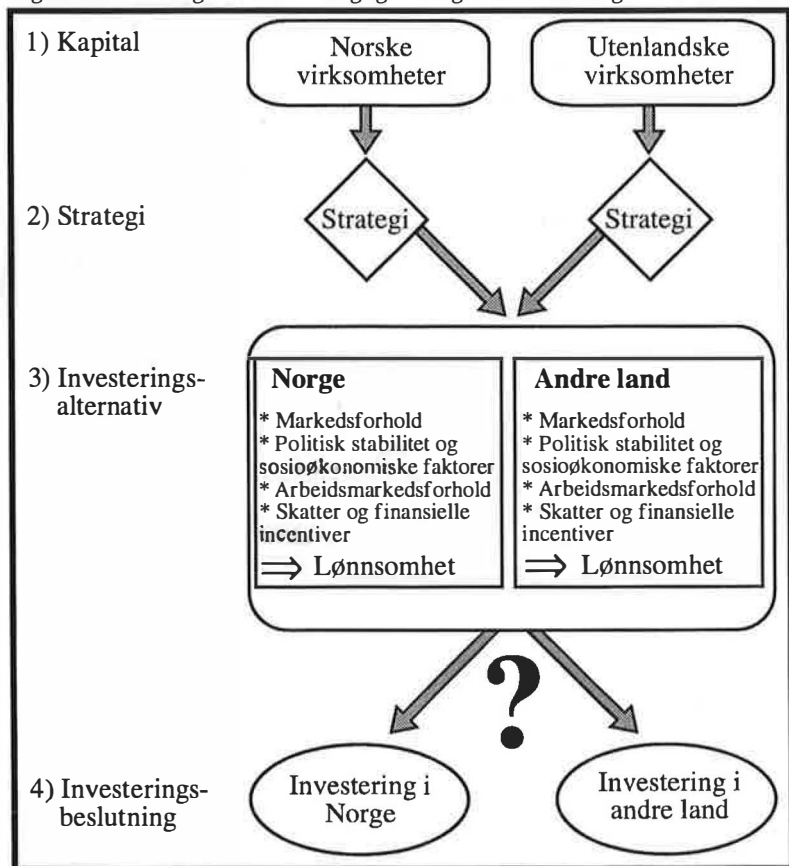
Rapporten og den gjennomførte intervjuundersøkelsen bygger på en analysemodell bestående av fire analysenivå.

1) *Kapital*. Begrepet kapital omfatter i denne sammenhengen en rekke ulike aktører som kanaliserer kapital til næringsvirksomhet, enten som direkteinvesteringer eller ulike former for finansielle inves-

teringer. Viktige kapitalkilder er husholdninger, ulike foretak, eiere, staten, institusjonelle kapitalforvaltere (pensjonskasser, Folketrygdfondet m.fl.) og utenlandske investorer/eiere.

Siktemålet med rapporten er å belyse Norges og norsk næringslivs attraktivitet, både for reinvesteringer og investeringer fra nye virksomheter. Vi har derfor trukket et skille mellom norske og utenlandske virksomheter. Spørsmålet er i hvilken grad norske virksomheter gjør andre vurderinger, både i strategitilnærming og investeringsvurderinger, enn utenlandske selskap. Begrepet virksomhet omfatter i denne sammenhengen både bedrifter, konsern og eiere. Vi har avgrenset undersøkelsen til å belyse investeringsvurderinger hos aktører som hovedsakelig foretar direkteinvesteringer.

Figur 1.3 Strategi – beslutningsgrunlag – investeringer



2) *Strategi*. En strategi er noe forenklet en handlingsanvisning for framtidige handlinger. En strategi består slik av en ståstedsbeskrivelse og analyse av de viktigste faktorene som påvirker ens egen virksomhet. Samtidig består strategien av et sett prioritinger. Disse omfatter virksomhetens mål så vel som hvilke hensyn som bør legges til grunn for å nå disse målene. Ofte er det vanskelig å skille målprioriteter fra mer operative og handlingsorienterte prioritinger.

Oppmerksomheten i vår studie har dels vært rettet mot hvilke vurderinger de intervjuede har gjort av den globale konkurranse-situasjonen og tiltakende kapitalbevegelser. Dels har vi fokusert på hvilke prioritinger og hensyn de intervjuede vektlegger i virksomhetenes videre utvikling knyttet til investeringer. Skjer det en tilnærming i den strategiske tenkingen og handlingen? Enten på tvers av bransjer, eller innen enkelte bransjer, slik Porter vil hevde? Eller kjennetegnes virksomhetenes strategier snarere av mangfold og ulikheter, innen og på tvers av bransjer?

Utformingen og iverksettelsen av en virksomhets strategi er resultatet av en kompleks prosess, som kan drøftes med utgangspunkt i ulike forutsetninger om menneskers og organisasjoners atferd (se kapittel 1.2, avsnittet Rasjonalitet og strategi). Grunnen til å vektlegge virksomhetsstrategien er en antakelse om at ved siden av å være en handlingsanvisning, bidrar en strategi også til å innsnevre antallet investeringsalternativ, både når det gjelder geografisk spredning og produkt/bransje. Strategien legger med andre ord føringer på hvilke geografiske og bransjemessige områder som i det hele tatt kommer i betraktning. Spørsmålet for Norges del er i hvilken grad vi er synlige som investeringsalternativ, og hvilke trekk ved norsk økonomi som i så fall bidrar til at vi er attraktive?

3) *Investeringsalternativ*. Virksomhetens investeringsbeslutning påvirkes av en rekke forhold. Analysemodellen skisserer fire nasjonale faktorer som antas å ligge til grunn for multinasjonale selskaps lokalisering av direkteinvesteringer. Flere av disse faktorene kan påvirkes via politiske beslutninger, mens andre i større grad må tas for gitt, i det minste på kort sikt.

Marked/prosjekt omfatter forhold som markedsstørrelse og etter-spørselepotensial, lønnsomhet og lovende bransjer og prosjekt. Sosiale og økonomiske forhold kjennetegnes ved blant annet utdannings-system, offentlig sektors størrelse og kvalitet, skattesystem og holdninger til utenlandsk eierskap. Arbeidsmarked omfatter i denne sammenheng relative lønnskostnader, omfanget av velutdannede,

kompetente arbeidstakere, lønnsdannelse og forhandlingssystem. Den siste faktoren, politiske forhold, kjennetegnes av politisk risiko og usikkerhet og stabilitet i rammevilkårene.

4) *Investeringsbeslutning.* Investerings lokaliserings er et resultat av virksomhetens strategi, i lys av Norges og norsk næringslivs investeringsattraktivitet i forhold til andre land. I siste instans vil det trolig være lønnsomhetsvurderinger på kort eller lang sikt som tillegges avgjørende vekt for lokaliseringene av investeringen. En antakelse i forlengelsen er at liberaliseringen av kapitalbevegelsene bidrar til et press i retning av mindre forskjeller i lønnsomhet etter skatt på siste krone investert, uavhengig av hvilket land og bransje investeringen legges til.

Hensikten med den skisserte analysemodellen har ikke vært å utvikle et strengt teoretisk begrepsapparat. Snarere bør den betraktes som et tankeskjema som har ligget til grunn for gjennomføringen av intervjuene (se vedlegg 1 for en nærmere beskrivelse av hvordan undersøkelsen er gjennomført). Før vi gjengir resultater fra intervjuundersøkelsen (kapittel 4 og 5) skal vi først belyse utviklingen i direkteinvesteringer på tvers av nasjoner (kapittel 2). Deretter følger en gjennomgang av ulike teorier om utformingen av strategier i multinasjonale selskap og utenlandske direkteinvesteringer (kapittel 3). Rapportens siste kapittel (kapittel 6) kan leses som en kommentert oppsummering.



Kapittel 2 Globale utviklingstrekk mellom regioner

I dette kapitlet ønsker vi å beskrive utviklingen i direkteinvesteringer på 1980-tallet og begynnelsen av 1990-tallet. Vi benytter internasjonale og nasjonale sekundærdata til å beskrive:

- Hvilke faktorer som kan forklare utviklingen i direkteinvesteringer
- Den internasjonale geografiske og sektorielle utvikling
- Hvilken rolle Europa og Norden spilt i denne perioden
- Hvordan utviklingen i direkteinvesteringer var til og fra Norge sett i et internasjonalt perspektiv
- Hvordan utviklingen i de norske investeringsstrømmene kan forklares

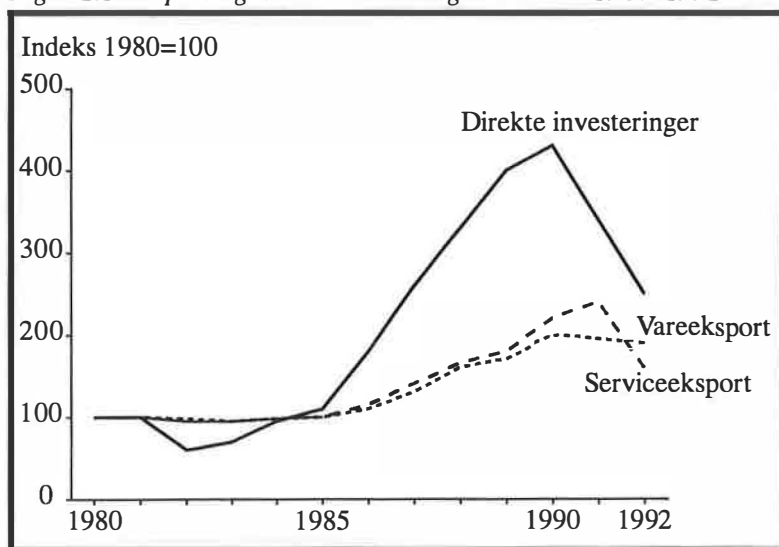
Hovedmålet med kapitlet er å beskrive og sammenlikne investeringene til og fra Norge i internasjonalt perspektiv. Dette gjøre vi ved å starte med en beskrivelse av de internasjonale trender, for deretter å begrense beskrivelsen til å omfatte regioner hvor Norge er lokalisert (Europa, EFTA og Norden). Avslutningsvis beskriver vi kort utviklingen i norske inngående og utgående direkteinvesteringer fra siste halvdel av 1980-tallet og begynnelsen av 1990-tallet.

Noen av hovedpunktene i kapitlet er:

- Globalt var det en betydelig vekst i direkteinvesteringer på 1980-tallet, med en nedgang på begynnelsen av 1990-tallet
- Det var en konsentrasjon og regionalisering av investeringene med utgangspunkt i USA, EU og Japan, men nye land og regioner som Asia, Latin-Amerika og Øst-Europa framstod som attraktive
- U-land mottok en lavere investeringsandel på 1980-tallet, men andelen økte igjen på begynnelsen av 1990-tallet
- Servicesektoren står for en stadig økende andel av investeringene

- Europa ble den største utgående investor på 1980-tallet, men mottok en mindre andel av investeringene. Fra midten av 1980-tallet økte investeringene til Europa betraktelig, og på begynnelsen av 1990-tallet framstår denne regionen som den største mottaker av direkteinvesteringer
- Utviklingen i Europa skyldes blant annet at intraeuropaiske investeringer begynte å øke i siste halvdel av 1980-tallet, en trend som ser ut til å fortsette utover på 1990-tallet
- EFTA og de nordiske landene økte sin betydning som utgående investor i løpet av 1980-tallet, mens de på 1990-tallet har redusert sin andel, hovedsakelig grunnet nedgang i investeringer fra Sverige. Når det gjelder de inngående investeringene, mottok EFTA og Norden en mindre andel spesielt i første halvdel av 1980-tallet, men har siden mottatt økende andeler
- Strømmen av de norske utgående direkteinvesteringer ble i løpet av 1980-tallet større enn de inngående
- Norge økte sin rolle som utgående investor, men mottok samtidig en mindre andel av de inngående investeringene

Figur 2.1 Eksport og direkteinvesteringer i OECD 1980–1992



Kilde: OECD

2.1 Utviklingen av direkteinvesteringer

Ved inngangen til dette århundret var storparten av internasjonale investeringer porteføljeinvesteringer (Midttun, Noreng og Nygaard 1987). Direkteinvesteringer begynte å øke på 1920-tallet og 1930-tallet. Etter den annen verdenskrig bedret investeringsklimaet seg, og amerikanske selskap ledet an med sitt teknologiske forsprang. Direkteinvesteringer var fremdeles hindret av barrierer for kapitalbevegelser, men fortsatte til tross for dette å øke utover på 1950-tallet. På 1960-tallet ble mange av barrierene gradvis redusert og fram til 1970-tallet var det en rask vekst i internasjonale direkteinvesteringer.

Fra 1980 til 1990 ble utenlandske direkteinvesteringer firedoblet og økte med nærmere 15 prosent årlig (*World Investment Report* 1992). I årene 1983 til 1990 var økningen hele 27 prosent per år eller tre ganger raskere enn veksten i eksporten og fire ganger raskere enn utviklingen i verdens samlede BNP.

Figur 2.1 viser at veksten var spesielt kraftig fra midten av 1980-tallet, mens investeringene i 1991 og 1992 viser en betydelig nedgang. Nedgangen skyldes hovedsakelig den svake generelle økonomiske utviklingen og vanskeligheter i finanssektoren i flere land som Japan, Storbritannia, Tyskland, Nederland og Sverige.

Flere sammenfallende faktorer påvirket utviklingen

Utviklingen i direkteinvesteringer på 1980-tallet gjenspeiler blant annet det som kalles den fjerde fusjons- og oppkjøpsbølgen (Kvinge, Langeland og Stokland 1992). Den første fusjonsbølgen kom rundt 1900-tallet, den andre kom på 1920-tallet, mens en mindre fusjonsbølge utviklet seg på 1960-tallet. Bakgrunnen for utviklingen på 1980-tallet kan forklares med en kombinasjon av følgende faktorer (OECD 1992):

- Generell økonomisk utvikling
- Tiltakende markedsintegrasjon
- Institusjonelle endringer
- Teknologisk utvikling
- Endringer i selskapsstrategier

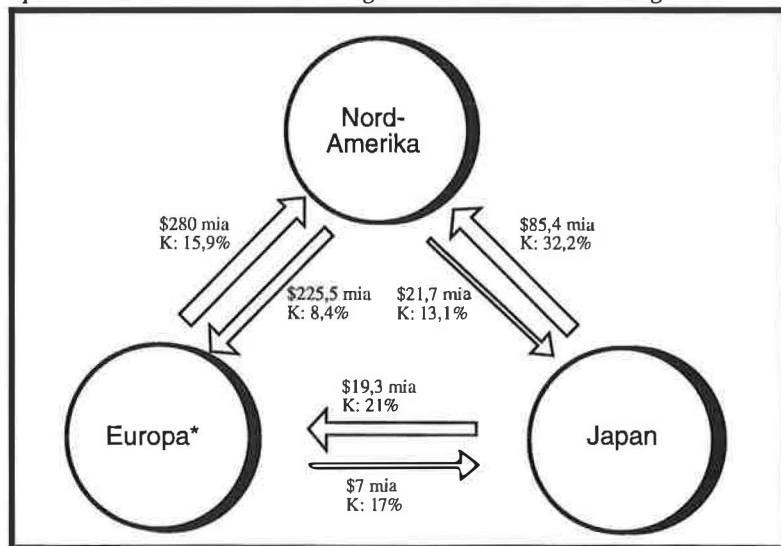
Den generelle økonomiske utviklingen på 1980-tallet var preget av en langsiktig høykonjunktur. Utenlandske investeringer økte raskt

etter at USA kom ut av den økonomiske nedgangen på begynnelsen av 1980-tallet. OECD-landene hadde en stødig, men riktignok lav økonomisk vekst. Samtidig har markedsintegrasjonen i Europa og Nord- og Sør-Amerika trolig bidratt til den økonomiske veksten (*World Investment Report* 1993). Andre forsøk på å etablere slike vekstklaver finnes også i Sørøst-Asia, Nord-Afrika og Sør-Afrika.

Institusjonelle endringer bidro til den kraftige veksten i direkteinvesteringer (OECD 1992). Gjennom hele 1980-tallet gjennomførte de fleste OECD-land liberaliseringer av kapitalbevegelser og de-reguleringer av sektorer som bank, forsikring og telekommunikasjon. Denne utviklingen virket stimulerende på tverrnasjonale investeringer.

1980-tallet ble også preget av nye teknologiske framskritt som påvirket finansielle transaksjoner mellom nasjoner og økte muligheter for utenlandske direkteinvesteringer (*World Investment Report* 1991). Videre medførte ny teknologi at sektorer som data, telekommunikasjon, audio og video nærmet seg hverandre. Utviklingen gjorde det

Figur 2.2 Estimerte beholdninger (USD milliarder) i direkteinvesteringer ved utgangen av 1990 og prosentvis endring i beholdningene i perioden 1980–1990 i «Triangelet av direkteinvesteringer»



Kilde: *World Investment Report* 1993

* Europa består av EU-land og EFTA-land, med unntak av Island og Liechtenstein

Note: K=Kapitalbeholdning: årlig vekst 1980–1990

Tallene inkluderer ikke intra-europeiske investeringer og intra-nordamerikanske investeringer

mulig for selskap innen disse bransjene å utvide sine marked og produkspekter ved at for eksempel TV-produsenter brukte sine kunnskaper til å produsere dataskjermer.

De nevnte forholdene bidro til at flere selskap satset internasjonalt og utviklet globale strategier. Nasjonale grenser fikk endret betydning, og selskap søkte i større grad etter globale løsninger for innsatsvarer, nye produkter, know-how og produksjonsmuligheter. I denne prosessen var internasjonale oppkjøp en viktig del av strategien, fordi dette ble oppfattet som en rask måte å entre eller konsolidere marked, samt at det ga lett tilgang til ny teknologi (OECD 1992). Videre ble strategiske allianser og joint-ventures vanlige samarbeidsmåter mellom selskap, blant annet for å redusere risiko.

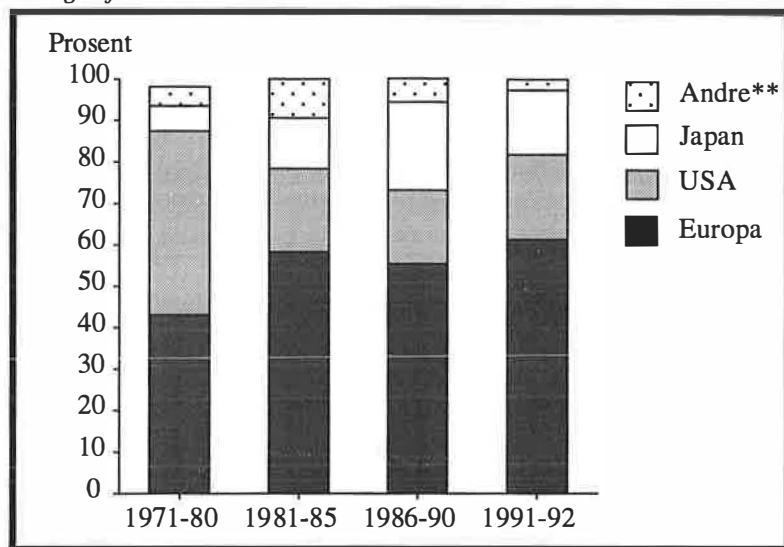
«Triangelet av direkteinvesteringer»

Investeringsmallene fra 1980-tallet viser at de tre regionene USA, Japan og EU framstod som de helt sentrale aktører når det gjaldt direkteinvesteringer. Regionene blir ofte kalt «Triangelet av direkteinvesteringer», og ved inngangen til 1990-årene stod triangelet for nesten 80 prosent av de totale utgående beholdninger og strømninger av direkteinvesteringer.

Figur 2.2 viser at hovedstrømmen av investeringene fram til 1990 har skjedd mellom Nord-Amerika og Europa. Den kraftigste veksten på 1980-tallet har imidlertid kommet fra Japan, som investerte betydelige beløp i både USA og Europa. Videre ser vi at investeringene til Japan er relativt små sett i forhold til japanske investeringer i utlandet.

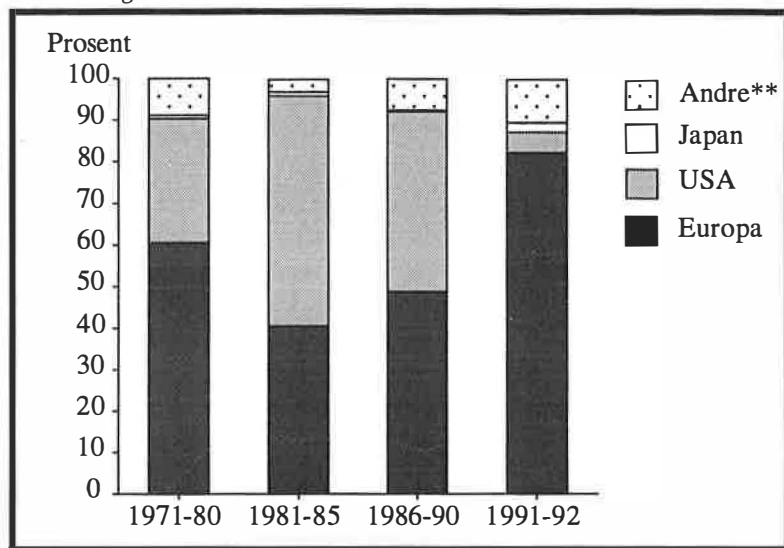
Utviklingen i direkteinvesteringene på 1980-tallet medførte markerte endringer i rollene til de tre hovedaktørene. Figur 2.3 viser at Europa og Japan økte sin betydning som *utgående investor* på 1980-tallet, hovedsakelig på bekostning av USA. Europa økte sin andel av de utgående investeringene spesielt i første halvdel av 1980-tallet, og ved inngangen til 1990-tallet utgjør investeringer fra Europa nærmere 60 prosent av de totale utgående investeringene, mens de utgjorde 40 prosent på 1970-tallet. Japan økte gjennom hele 1980-tallet sin rolle som utgående investor, og ved siste halvdel av 1980-tallet stod Japan for over 21 prosent av investeringene sammenliknet med kun 6 prosent på 1970-tallet. USA derimot reduserte sin rolle som utgående investor i løpet av 1980-tallet. Fra å være den dominerende investor på 1970-tallet, hvor selskap fra USA stod for over 44 prosent av investeringene, reduserte USA sin andel til i underkant av 15 prosent på 1980-tallet.

Figur 2.3 Prosentvis regional fordeling av utgående direkteinvesteringer fra OECD* 1971–1992



Kilde: OECD

Figur 2.4 Prosentvis regional fordeling av de inngående direkteinvesteringer til OECD* 1971–1992



Kilde: OECD

* Ikke inkludert New Zealand

** Andre land er Canada og Australia

På begynnelsen av 1990-tallet viser tallene at USA igjen står for en økende andel av investeringene sammen med Europa, mens Japan reduserer sin andel. Dette reflekterer blant annet den generelle økonomiske utviklingen i disse landene.

Når det gjelder de *inngående investeringene*, viser figur 2.4 at Europa mottok en lavere andel av investeringene på 1980-tallet, mens USA mottok en økende andel. Denne utviklingen var spesielt markert i første halvdel av 1980-tallet, hvor USA mottok nærmere 55 prosent av investeringene, mot 30 prosent på 1970-tallet. I den samme perioden reduserte Europa sin andel av de inngående investeringer fra over 60 prosent til i overkant av 40 prosent. Siste halvdel av 1980-tallet viser imidlertid et nytt skifte, hvor det var en markert økning i investeringer til Europa, og i perioden 1991–92 mottok Europa over 80 prosent av de totale investeringene til OECD. Når det gjelder inngående direkteinvesteringer, er ikke Japan en likeverdig partner i triangelet, selv om andelen ser ut til å være økende ved inngangen av 1990-tallet.

Andelen til utviklingsland

Totalt økte OECD-landene på 1980-tallet sin andel av både de utgående og inngående investeringene. Dette medførte at andelen til u-land ble redusert, selv om investeringene økte i absolutte tall.

Figur 2.5 viser at utviklingslandene står for en svært liten andel av de utgående investeringene (2–3 prosent). De mottok imidlertid over 25 prosent av de direkte investeringene på begynnelsen av 1980-tallet, men dette ble redusert til om lag 17 prosent i siste halvdel. På begynnelsen av 1990-tallet ser vi at direkteinvesteringene til utviklingslandene har økt, og i perioden 1991–92 mottok de nærmere 30 prosent av de totale direkte investeringer på tvers av nasjoner.

Til tross for at andelen til utviklingsland ble redusert, viser de absolutte investeringene en økning fra siste halvdel av 1980-tallet, spesielt til land i Latin-Amerika, Asia og Øst-Europa. Begynnelsen av 1990-tallet viser en fortsatt vekst i investeringene til disse regionene, ikke minst til Øst-Europa, selv om veksten til denne regionen ser ut til å flate ut (*World Investment Report* 1993).

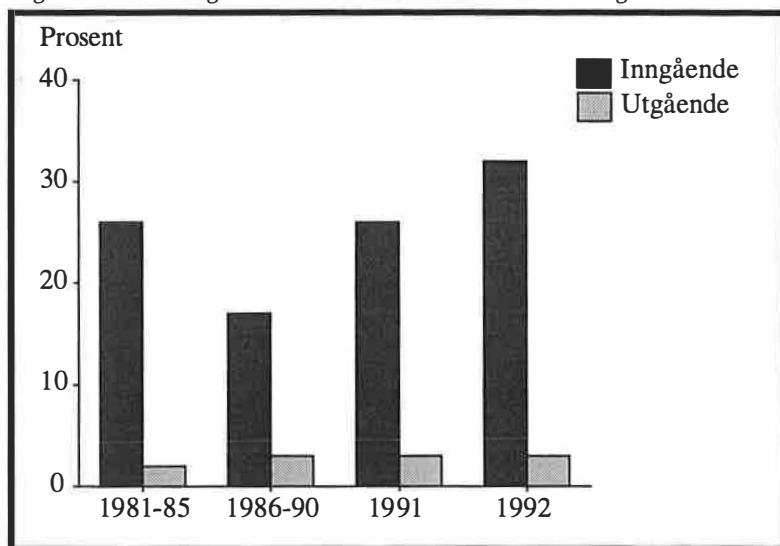
Direkteinvesteringer fra triangelet til u-land

Utviklingslandene spiller fremdeles en liten rolle som utgående investor, og OECD-landene var den dominerende investor i disse landene. På 1980-tallet dannet det seg et investeringsmønster hvor mottakerland fra samme geografiske region fikk hovedparten av investeringene fra et av landene i triangelet.

Selskap fra EU opprettholdt sin dominerende posisjon i land i Afrika og Asia, hvor de har sterke historiske bånd, samtidig som EU framstod som den dominerende investor i Sentral- og Øst-Europa. USA var den største investor i mange av landene i Sør- og Mellom-Amerika. USA økte eller beholdt sin andel i denne regionen, mens de i Asia ble forbigått av Japan i flere land. Japanske selskap er imidlertid ikke like framtrædende investor utenfor triangelet som EU og USA, selv om stadig flere land knyttes til Japan gjennom direkteinvesteringer (*World Investment Report 1992*).

Et slikt geografisk mønster av direkteinvesteringer kan ikke forklares med klassisk økonomisk teori alene, fordi type investering bør avgjøre hvilke land det investeres i (United Nation 1993). En lokaliseringsbeslutning kan være påvirket av andre faktorer, som kulturell,

Figur 2.5 Utviklingslandenes andel av direkteinvesteringer 1981–1992



Kilde: *World Investment Report 1993*

politisk, historisk og økonomisk tilknytning, fordi de påvirker transaksjonskostnadene som har betydning for lønnsomheten. Videre kan dannelsen av regionale frihandelsområder og økonomiske integrasjonssprogram diskriminere land utenfor regionen, slik at selskap fokuserer på land innen sin egen region.

Skifte av investeringer mellom sektorer

Utviklingen kjennetegnes ikke bare av geografiske endringer, men også av sektorielle endringer. På 1950-tallet var direkteinvesteringer totalt sett konsentrert til primærsektoren og ressursbaserte industrier, mens det på 1980-tallet var investeringer til servicesektoren og teknologiintensive industrier som dominerte (*World Investment Report* 1992 og 1993).

Dette skiftet antas å skyldes dels liberaliseringen av servicesektoren og teknologiske endringer, men reflekterer samtidig de langsiktige strukturelle endringer og overgangen til det vi ofte omtaler som det tjenesteproduserende samfunn.

Figur 2.6 viser at *servicesektoren* har økt sin andel av de totale beholdninger av direkteinvesteringer fra 1970-tallet for både utgående og inngående investeringer. De utgående investeringene har økt sin andel hovedsakelig i løpet av 1980-tallet, mens inngående investeringer til servicesektoren har økt jevnt helt siden begynnelsen av 1970-tallet. Dette har medført at beholdningen av investeringer til servicesektoren utgjør 50,1 prosent av de totale utgående investeringene og 48,4 prosent av de inngående investeringene.

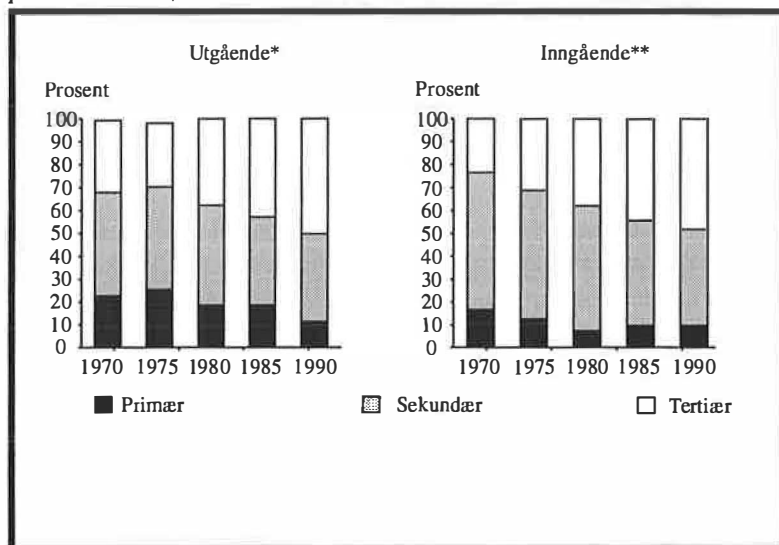
Nærmere to tredeler av de totale investeringene i servicesektoren har vært innen finans og handelsrelaterte aktiviteter som bank, forsikring og handelsselskap (japanske sogo shosha), samt datterselskap innen blant annet distribusjon og markedsføring. Videre var det voksende interesse for investeringer innen hotell og restaurant, regnskaps- og konsulenttjenester. Hovedårsaken til at USA ble den største motaker av direkteinvesteringer på 1980-tallet, skyldes store inngående investeringer i servicesektoren.

Sekundærsektoren har redusert sin betydning som både utgående og inngående investor. De utgående investeringene er blitt redusert gradvis, fra å stå for 45 prosent av de totale investeringene på 1970-tallet, til 38 prosent ved inngangen av 1990-tallet. De inngående investeringene er blitt redusert betraktelig raskere, fra over 60 prosent av beholdningene i 1970 til 42,5 prosent ved inngangen av 1990-tallet.

Sektoren kjennetegnes av en gradvis overgang fra investeringer innen industrier som kjennetegnes av omfattende bruk av arbeidskraft med forholdsvis lave kvalifikasjoner, mot investeringer til kapital-, kunnskaps- og kompetansekrevede industrier. Dette skyldes blant annet ny teknologi som har redusert arbeidskraftkostnadene betydning, samt lettere materialer og reduserte transportkostnader. Direkteinvesteringer er derfor i større grad blitt konsentrert til land som har den nødvendige kunnskap og infrastruktur som kreves for nye arbeids- og produksjonsmåter. Dette har medført at flere såkalte solnedgangsindustrier i i-land har forlenget sin virksomhet, trolig på bekostning av u-land, som har sine komparative fortrinn i arbeidsintensive industrier.

Sekundærsektoren preges videre av at andre former for investeringer, som strategiske allianser og joint-ventures, er voksende. Dette kan skyldes et ønske om å redusere riskoen og kostnadene ved forskning og produktutvikling, samt for å få raskere tilgang til ny teknologi. Disse investeringsformene har medført at selskapstrukturen og organiseringen er blitt mer kompleks, blant annet gjennom regional integrasjon av produksjonen.

Figur 2.6 Sektorutvikling av total beholdning i direkteinvesteringer i prosent i de største i-land 1970–1990



Kilde: *World Investment Report 1993*

* Australia, Canada, Frankrike, Tyskland, Italia, Japan, Nederland, Storbritannia og USA. Disse landene stod for 90 prosent av utgående beholdninger i 1990.

** Australia, Canada, Frankrike, Tyskland, Italia, Japan, Nederland, Spania, Storbritannia og USA. Disse landene stod for 72 prosent av inngående beholdninger i 1990.

Primærsektoren har redusert sin andel av de totale beholdninger for både utgående og inngående investeringer sammenliknet med 1970-tallet. I perioden 1970 til 1990 ble andelen av de totale investeringene til primærsektorene redusert fra 22,7 prosent til 11,2 prosent, mens de inngående er redusert fra 16,2 prosent til 9,1 prosent i samme periode. Vi ser imidlertid at det var små endringer på 1980-tallet.

Investeringene i denne sektoren domineres av bransjer basert på ikke-fornybare ressurser som olje og gruvedrift. Andelen av inngående investeringer til disse bransjene ble redusert fram til begynnelsen av 1980-tallet, men økte igjen, hovedsakelig grunnet store investeringer til oljesektoren og gruvedrift på slutten av 1980-tallet. Dette kom som et resultat av nasjonalisering i flere u-land, samt lønnsomhets- og markedsmessige vurderinger basert på forventede økte oljepriser. Investeringer til bransjer basert på fornybare ressurser som jordbruk, fiske og skogbruk, har ikke vært så framtreddende.

Sektorutviklingen varierer fra land til land og reflekterer den økonomiske struktur og utvikling. Dette kan illustreres med at primærsektoren i OECD har redusert sin andel av direkteinvesteringer totalt, bortsett fra i Norge, Danmark og i en viss grad Storbritannia (*World Investment Directory* 1992). Dette kan tilskrives betydelige oljeinvesteringer i Norge og England. Det samme har skjedd med sekundærsektoren, bortsett fra Frankrike, Sverige og Norge, hvor denne sektorens andel har vært stabil, og i Østerrike og Italia, hvor den har vært økende.

2.2 Region Europa

Europa spiller en sentral rolle når det gjelder utviklingen i direkteinvesteringer. I perioden 1970–1992 økte Europa sin rolle som utgående investor, men reduserte sin rolle som mottaker i begynnelsen av perioden. Fra midten av 1980-tallet mottok Europa en stadig større andel av de inngående investeringene (figur 2.7).

Figur 2.7 viser at EU, EFTA og Norden stod for en økende andel av de utgående investeringene i perioden 1970–1990, mens EFTA og Norden reduserte sin andel på begynnelsen av 1990-tallet. Når det gjelder de inngående investeringene, mottok EU og Norden en mindre andel i første halvdel av 1980-tallet, men mottok en stadig større andel av de inngående investeringene fra midten av 1980-tallet, blant

annet grunnet stadig økende intraeuropiske investeringer. Norden har spilt en aktiv rolle i denne utviklingen med betydelige direkteinvesteringer til EU, mens de inngående investeringene til Norden domineres av investeringer fra andre nordiske land. I resten av dette kapitlet beskriver vi utviklingen i EU, EFTA og Norden nærmere.

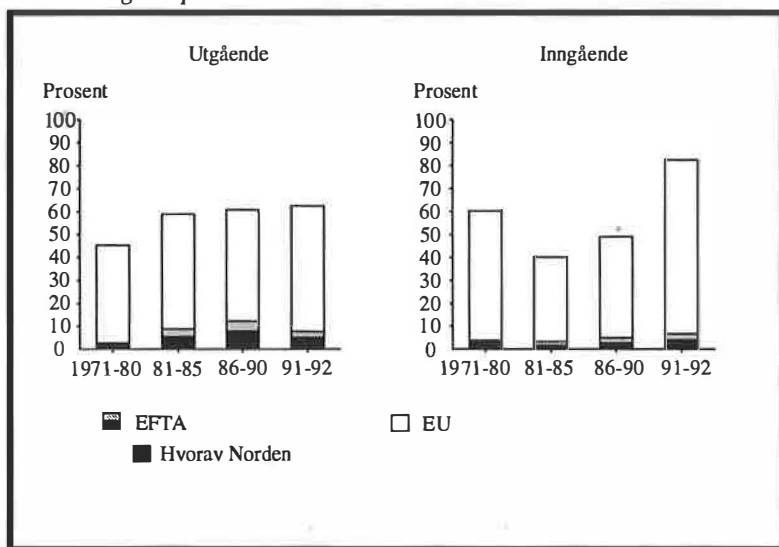
Den europeiske union (EU)

EU framstår på begynnelsen av 1990-tallet som kanskje den mest sentrale aktør når det gjelder utenlandske direkteinvesteringer. Dette på bakgrunn av økte andeler av de totale utgående og inngående direkteinvesteringene sammenliknet med 1970-tallet og 1980-tallet.

EU har økt sin rolle som *utgående* investor gjennom hele 1970- og 1980-tallet. På 1970-tallet stod EU for om lag 42 prosent av investeringene, mens andelen økte til over 50 prosent i løpet av 1980-tallet. På begynnelsen av 1990-tallet har denne trenden fortsatt, selv om veksten er mer beskjeden.

Samtidig med at EU økte sin betydning som utgående investor, mottok EU en mindre andel av de *inngående* investeringer på 1980-

Figur 2.7 Europas andel av OECDs utgående og inngående direkteinvesteringer i perioden 1970–1992



Kilde: OECD

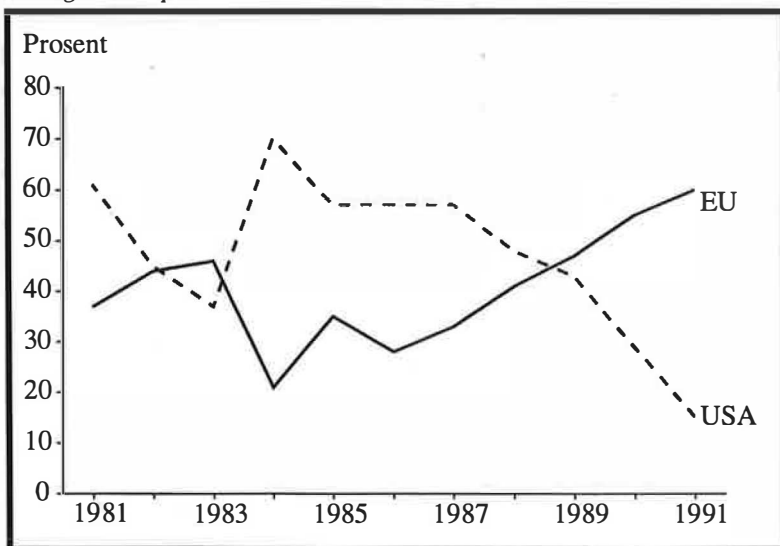
tallet sammenliknet med 1970-tallet. Det har imidlertid vært et markert skifte fra midten av 1980-tallet, hvor EU stadig har mottatt en større andel av investeringene. I perioden 1981–1985 mottok EU om lag 37 prosent av investeringene, men dette økte til 44 prosent i perioden 1986–1990. I 1991 økte dette ytterligere, slik at EU i disse årene mottok hele 75 prosent av investeringene.

Den markerte veksten i inngående investeringer til EU fra midten av 1980-tallet, skjedde samtidig med en nedgang i de direkte investeringer til USA.

Figur 2.8 viser at investeringene til EU har økt kraftig fra 1986, noe som faller sammen med EUs vedtak om å etablere det indre marked. De økte inngående investeringene skyldes både økte investeringer fra Japan og USA, men også en økning i intraeuropaiske investeringer.

Det er gjort få empiriske analyser av intraeuropaiske investeringer, men tall tyder på at investeringene mellom EU-landene har økt raskere enn handelen mellom disse landene på 1980-tallet (United Nation 1993). Dette har medført at inngående investeringer mellom EU-land utgjorde om lag 40 prosent ved utgangen til 1988, mot 25 prosent i 1980. I land som Belgia, Frankrike, Italia, Nederland, Portugal

Figur 2.8 Prosentvis fordeling av OECDs inngående investeringer til EU og USA i perioden 1981–1991



Kilde: OECD

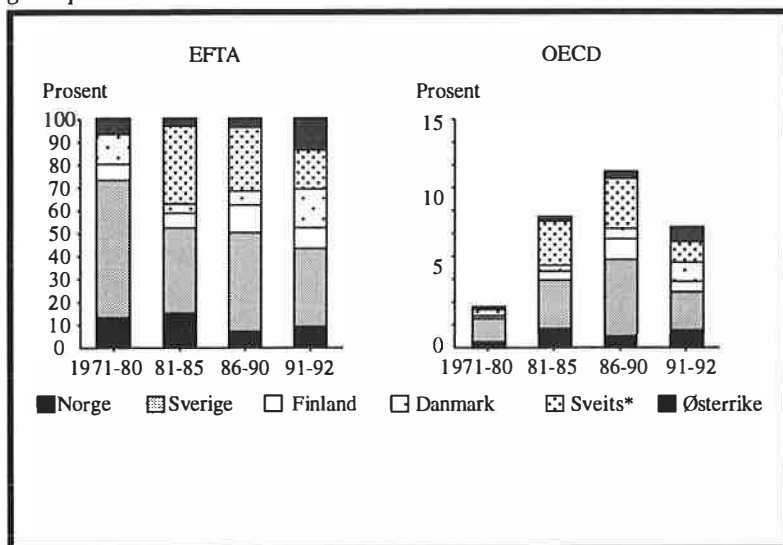
og Spania står investeringer fra andre EU-land i dag for over 50 prosent av de totale utenlandske investeringer, mens i 1980 var dette kun tilfellet for Frankrike. I 1991 og 1992 tyder mye på at intra-EU-investeringer fortsatte å vokse (*World Investment Report 1993*).

De største utgående investorene fra EU når det gjelder absolutte investeringer på 1980-tallet var selskap fra Storbritannia, Frankrike, Tyskland og Nederland. Frankrike var imidlertid de eneste av disse landene som økte sine andeler av de utgående investeringene. I 1991 og 1992 fortsatte disse landene, bortsett fra Storbritannia, å øke sin betydning som utgående investorer. De mest attraktive landene for lokalisering av direkteinvesteringer har vært Storbritannia, Spania, Frankrike, Nederland og Italia. Disse landene har fortsatt å motta en økende andel også i 1991 og 1992.

EFTA

Investeringsutviklingen i EU har sammenheng med at selskap fra EFTA-landene i løpet av 1980-tallet framstod som sentrale aktører med

Figur 2.9 De enkelte EFTA-landenes andel av de totale utgående EFTA-investeringer og andel av OECDs direkte utgående investeringer i perioden 1971–92



Kilde: OECD

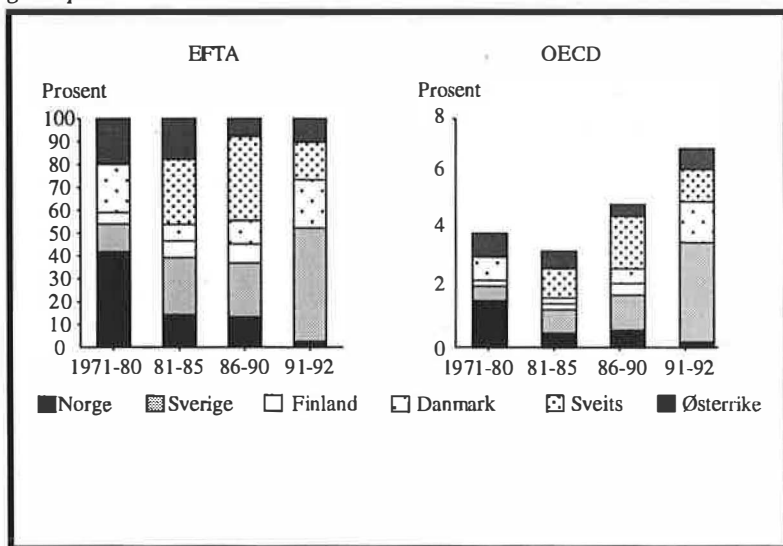
* Ikke tilgjengelige tall for Sveits i perioden 1971–1980

betydelige utenlandske investeringer. En analyse antyder at EFTA-landene på slutten av 1980-tallet investerte fire ganger mer i EU enn hva EU-landene investerte i EFTA (Leskela og Parvainen 1990). EFTA-investeringene på 1980-tallet kjennetegnes av at de totale utgående investeringene var større enn de inngående, henholdsvis USD 72 milliarder og USD 42 milliarder. I perioden 1991–92 var imidlertid de inngående investeringene større enn de utgående.

Figur 2.9 viser at EFTA-landene økte sin andel av OECDs *utgående* investeringer fra 2,7 prosent på 1970-tallet til 12,1 prosent på 1980-tallet. I 1991–92 var denne andelen redusert til 7,6 prosent. De dominerende EFTA-landene var Sveits og Sverige, som stod for nærmere 80 prosent av de utgående investeringene fra EFTA på 1980-tallet, hovedsakelig til EU-land som Storbritannia, Tyskland, Nederland og Frankrike. Fra midten av 1980-tallet ser vi imidlertid en økning i investeringene fra Danmark og Østerrike, mens Norge stod for en minkende andel av de utgående EFTA-investeringene på 1980-tallet. Figur 2.9 viser at Norge økte sin andel på begynnelsen av 1990-tallet.

Når det gjelder de *inngående* investeringene, viser figur 2.10 at EFTA har mottatt en økende andel av OECDs inngående investeringer i perioden 1971–92

Figur 2.10 De enkelte EFTA-landenes andel av de totale inngående EFTA-investeringer og andel av OECDs direkte inngående investeringer i perioden 1971–92



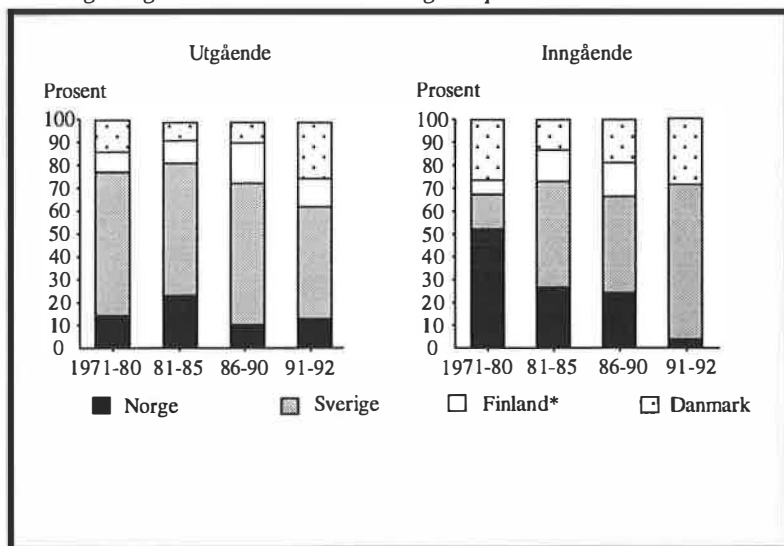
Kilde: OECD

fra midten av 1980-tallet etter en nedgang i begynnelsen av perioden. I perioden 1970-1980 mottok EFTA 3,9 prosent av investeringene, mens dette økte til 4,9 prosent i perioden 1986-90. I 1991-92 økte andelen til 6,7 prosent, hovedsakelig grunnet store investeringer til Sverige. Sverige og Sveits mottok nærmere 60 prosent av investeringene til EFTA-landene på 1980-tallet, mens Norge har mottatt en stadig minkende andel av investeringene til både EFTA og OECD.

Norden

Selskap fra Norden spiller en aktiv rolle i den globale strukturforandring gjennom sine utenlandske investeringer (NORD 1993:26). Dette har blant annet skjedd gjennom betydelige investeringer mellom de nordiske land, men også gjennom investeringer utenfor Norden i store deler av 1980-tallet. Denne utviklingen kjennetegnes av at selskap fra Norden har økt sin betydning som utgående investor, mens de nordiske landene har mottatt en mindre andel av investeringene, selv om andelen har vært økende fra midten av perioden.

Figur 2.11 De enkelte nordiske lands andel av de totale nordiske utgående og inngående direkteinvesteringer i perioden 1971-1992



Kilde: OECD

* Finland hadde negative inngående investeringer i 1991-92

En mer detaljert beskrivelse viser at de nordiske landene på 1980-tallet økte sine *utgående* direkteinvesteringer i utlandet raskere enn de fleste andre OECD land. Dette medførte at Norden økte sin andel av OECDs utgående direkteinvesteringer fra 2,5 prosent i perioden 1971–80, til hele 8,2 prosent i 1986–1990 (figur 2.9). På begynnelsen av 1990-tallet er denne andelen imidlertid blitt redusert, og i perioden 1991–92 utgjorde andelen 5,3 prosent.

Den kraftige veksten i de nordiske utgående investeringene domineres av investeringer fra Sverige. Figur 2.11 viser at Sverige stod for over 60 prosent av de nordiske utgående investeringene på 1980-tallet. Fra midten av 1980-tallet har Danmark og Finland økt sine andeler sammenliknet med 1970-tallet. Norge økte sin andel av de nordiske utgående investeringene første halvdel av 1980-tallet, men stod for en mindre andel siste halvdel.

Når det gjelder de *inngående* direkteinvesteringene, viser tallene at Norden mottok en mindre andel av de inngående investeringene til OECD på 1980-tallet. Figur 2.10 viser at Norden mottok 3,1 prosent av investeringene på 1970-tallet, mot 2,5 prosent på 1980-tallet. Interessen for Norden var imidlertid økende fra midten av 1980-tallet, og i 1991–1992 mottok de nordiske land hele 4,9 prosent av de totale inngående OECD-investeringene.

Den økte interessen for Norden kjennetegnes spesielt av betydelige utenlandske investeringer i Sverige. Figur 2.11 viser at Sverige økte sin andel av de inngående direkteinvesteringer til Norden fra 15 prosent på 1970-tallet, til nærmere 43 prosent på 1980-tallet, mens Finland økte fra 6 prosent til 15 prosent. Fra å være den dominerende mottaker av utenlandske investeringer på 1970-tallet, reduserte Norge sin andel av inngående investeringene til Norden fra 52 prosent til 24 prosent på 1980-tallet. I 1991 og 1992 reduserte Norge sin andel ytterligere, mens andelen til Sverige fortsatte å øke.

Forskjeller i det nordiske investeringsmønsteret

Hovedtrekkene i det nordiske investeringsmønsteret kan sies å være at de inngående direkteinvesteringene domineres av investeringer fra andre nordiske land, mens de utgående investeringene er rettet mot EU. Det er likevel enkelte forskjeller i investeringsmønsteret, som vist i tabell 2.1.

Tabell 2.1 viser at de internordiske investeringene i all hovedsak dominerer de *inngående* investeringene og spiller en større rolle enn investeringene fra EU. Nordiske investeringer til Sverige utgjorde nærmere 40 prosent i siste halvdel av 1980-tallet, mens for Finland og Danmark utgjorde dette 55–60 prosent. Norge stod i en særstilling og mottok 85 prosent av investeringene fra andre nordiske land i årene 1986–1991. Den dominerende internordiske investor var Sverige, som stod for nærmere 75 prosent av investeringene i de nordiske land. Videre ser vi av tabell 2.1 at Sverige mottok en større andel av investeringene fra EU, mens Norge mottok den klart laveste andelen fra EU i forhold til de andre nordiske landene.

Når det gjelder de *utgående* investeringene, ser vi av tabell 2.1 at Norge har en større konsentrasjon av sine investeringer i andre nordiske land sammenliknet med spesielt Sverige og Danmark. Videre ser vi at selskap fra Danmark og Finland siden midten av 1980-tallet har plassert hovedparten av sine nordiske investeringer i Sverige, mens selskap fra Norge har investert mest i Danmark. Svenske selskap har vist størst interesse for Norge.

Nordiske investeringer utenfor Norden kjennetegnes av en fokusering på EU. De mest aktive landene på dette feltet har vært selskap fra Sverige og Danmark, som har investert en større andel i EU-land sammenliknet med selskap fra Norge og Finland.

Tabell 2.1 Nordisk investeringsmønster

	Inngående			Utgående		
	A. Inngående fra øvrige nordiske land i prosent av totalt inngående	B. Hvorav det største nordiske hjemlandet (i prosent av A)	C. Inngående fra EU i prosent av totalt inngående	D. Nordens utgående til de nordiske land i prosent av totalt utgående	E. Hvorav det største nordiske vertslandet for investeringer (i prosent av D)	F. Utgående til EU i prosent av totalt utgående
Sverige						
1986–1990	40	Finland 78	32	12	Norge 47	67
1986–1991	30	Finland 57	62	11	Norge 51	71
Danmark						
1987–1991	59	Sverige 65	37	12	Sverige 76	65
Norge						
1986–1991	84	Sverige 74	11	35	Danmark 51	46
Finland						
1987–1991	55	Sverige 77	43	26	Sverige 68	47

Kilde: *NORD* 1993:26

Hovedtrekkene i de nordiske investeringene kan oppsummeres som følger:

- Norden har økt sin andel av de utgående direkteinvesteringer, spesielt på slutten av 1980-tallet. Økningen i de utgående investeringene på slutten av 1980-tallet har vært høyere for Finland, Danmark og Sverige enn mange andre OECD-land, mens den har vært mindre for Norge.
- Norden har redusert sin andel av de globale inngående direkteinvesteringer på begynnelsen av 1980-tallet. På slutten av 1980-tallet og begynnelsen av 1990-tallet økte imidlertid andelen av utenlandske investeringene til Norden.
- Økningen i de inngående investeringene i de siste årene har vært høyere for Norden enn for mange andre OECD-land, men dette skyldes til dels at veksten startet fra et forholdsvis lavt nivå. Av de nordiske landene ser det ut til at de inngående investeringene til Norge har hatt den svakeste utviklingen, noe som til dels kan forklares med betydelige utenlandske investeringer i oljesektoren på 1970-tallet.
- Sverige dominerer investeringene og står for nærmere to tredeler av de totale utgående investeringene, samtidig som Sverige mottok nærmere 50 prosent av utenlandske investeringer på 1980-tallet
- EU står som hovedmottaker av nordiske direkteinvesteringer, selv om Sverige og Danmark hadde en større andel enn Norge og Finland, som i større grad rettet sine investeringer mot Norden.
- De inngående investeringene fra EU til Norden spiller en mindre rolle enn de internordiske investeringene, hvor svenske selskap er de dominerende investorene.

2.3 Norske direkteinvesteringer¹

I løpet av 1980-årene investerte norske selskap mer i utlandet enn utenlandske selskap i Norge. Denne utviklingen er i internasjonal sammenheng ikke unik, og Norge fulgte dermed utviklingen til andre små, åpne økonomier som Sverige, Finland og Sveits.

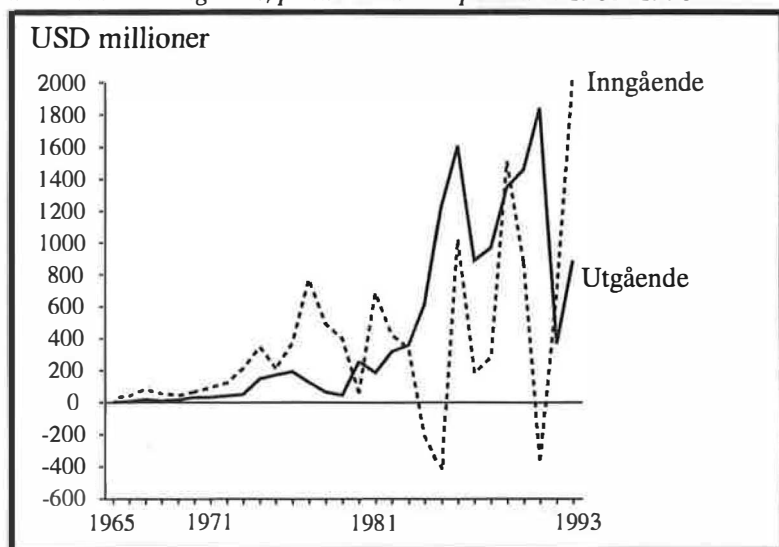
¹ Se også FAFO-rapport 138: *Kampen om kapitalen* (Kvinge, Langeland og Stokland 1992).

Figur 2.12 viser at de *utgående investeringene* har hatt en jevn vekst i løpende verdier fra 1960-tallet fram til begynnelsen av 1980-tallet. I løpet av 1980-årene økte investeringene betydelig, blant annet grunnet internasjonaliseringen av mange av de store norske selskapene og enkelte skipsinvesteringer. I 1985 og 1986 var det en nedgang, men den langsiktige oppadgående trenden fortsatte i 1987. På begynnelsen av 1990-tallet har det igjen vært en markert nedgang, noe som kan skyldes den vanskelige nasjonale og internasjonale økonomiske situasjonen.

De *inngående direkteinvesteringene* har vist en jevn økning fra 1960-tallet i løpende verdier, selv om tallene viser sterke svingninger fra år til år. Nedgangen på begynnelsen av 1991 skyldes til dels at enkelte utenlandske selskap har konvertert langsiktige lån i moderselskap, til lån i norske banker, mens den kraftige veksten i 1992 og 1993 blant annet kan tilskrives Philip Morris' oppkjøp av Freia.

Til tross for at strømmen av de *utgående investeringene* var større enn de *inngående* på store deler av 1980-tallet, var de totale utenlandske investeringer i Norge fremdeles større enn norske i utlandet. Figur 2.13 viser at i 1991 utgjorde de totale inngående investeringer

Figur 2.12 Utviklingen av årlige norske *utgående* og *inngående direkteinvesteringer* i løpende verdier i perioden 1965–1993



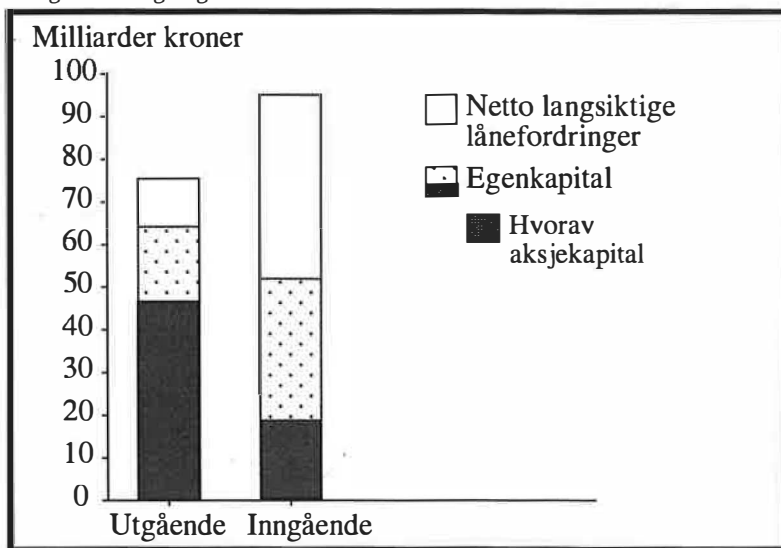
Kilde: EFTA/OECD. Tallene for 1992 og 1993 kommer fra Norges Bank

i Norge NOK 94,8 milliarder, mens de utgående utgjorde 75,5 milliarder. Denne forskjellen er imidlertid blitt mindre i løpet av 1980-tallet.

Figur 2.13 viser videre at norske selskap i større grad enn utenlandske selskap plasserer utenlandske investeringer i egenkapital. Hele 85 prosent av norsk kapital i utlandet var plassert i egenkapital, mens kun 54,4 prosent av utenlandsk kapital i Norge. Ser vi på aksjekapitalen, var forholdet 61,5 prosent og 19,6 prosent. Dette skyldes blant annet at aksjekapitalen ikke framkommer hos enkelte oljeselskap, fordi de ofte er filialer av utenlandske selskap (Norges Bank 1993).

Bak de utenlandske investeringer i Norge befinner det seg nærmere 3000 selskap med 10 prosent eller mer av aksjekapitalen. Dette er nesten en fordobling i forhold til 1980, da tallet var 1574 (Batchler 1991). I nærmere 70 prosent av selskapene utgjorde den utenlandske aksjekapitalen mellom 70–100 prosent. I 1990 var 60 prosent av investeringene konsentrert i 25 selskap (Hansen og Wamli 1991b), selv

Figur 2.13 Norsk investert kapital i utlandet og utenlandsk kapital i Norge ved utgangen av 1991²



Kilde: Norges Bank

² Det er forskjellige måter å registrere direkteinvesteringer, og det er visse ulikheter i beregningen av norsk kapital investert i utlandet og utenlandsk kapital investert i Norge. Fra 1991 la Norges Bank om beregningen av norske utenlandske direkteinvesteringer til å inkludere indirekte eierskap. Videre inkluderer ikke Norge, som mange andre land, reinvestert fortjeneste i tallmaterialet, noe som gjør at de offisielle norske tallene antas å være lavere enn de reelle. Tallene og sammenlikningene i dette kapitlet gir likevel en indikasjon på forholdet mellom utgående og inngående investeringer.

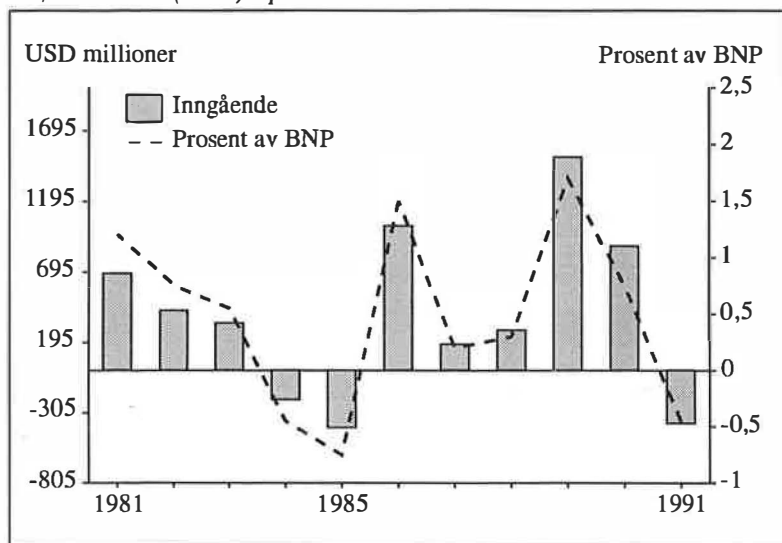
om to tredeler av selskapene med utenlandske eiere er forholdsvis små, med mindre enn 20 ansatte (Batchler 1991). Det samme forhold preger norske investeringer i utlandet og i 1989 var nærmere halvparten av investeringene fordelt i femten selskap i utlandet, mens ti norske selskap stod bak 65 prosent av de totale investeringene (Wamli og Hansen 1991a).

Inngående direkteinvesteringer³

De inngående investeringene til Norge har i gjennomsnitt vist en jevn økning i løpende verdier helt fra 1960-tallet, selv om de på 1980-tallet fluktuerte kraftig. De kraftige svingningene skyldes at tallene i stor grad preges av enkelte store investeringer, samt at endringer i langsiktig konsernlånfinansiering blir registrert som desinvestering.

Figur 2.14 viser de kraftige svingningene i inngående direkteinvesteringer på 1980-tallet med en nedgang i begynnelsen av 1990-tallet. Til tross for økte inngående investeringer, har Norge i inter-

Figur 2.14 Norske inngående direkteinvesteringer i USD og i forhold til økonomien (BNP) i perioden 1981–1991



Kilde: OECD

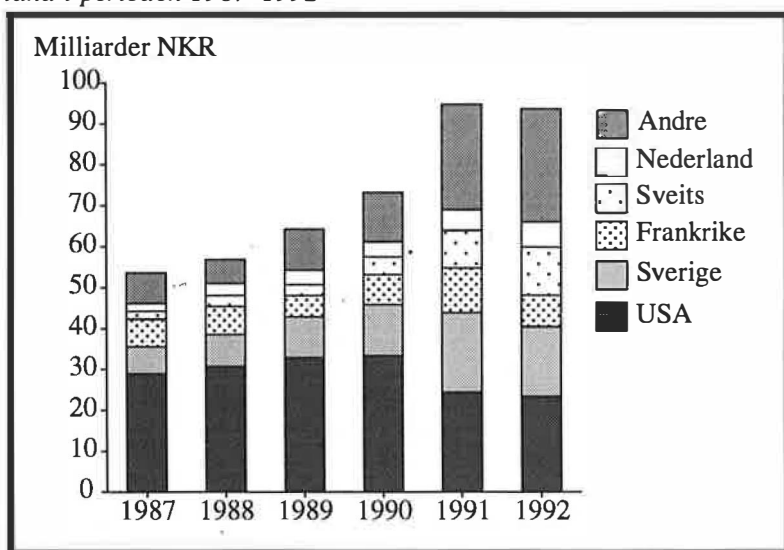
³ For en detaljert gjennomgang av utenlandske direkteinvesteringer i norsk industri, se FAFO-rapport 162: *Utenlandske oppkjøp og etableringer i norsk industri* (Kvinge 1994).

nasjonal sammenheng redusert sin andel av de totale investeringer fra 1,6 prosent i perioden 1971–80, til 0,6 prosent i 1981–1990. I 1991 og 1992 mottok Norge en enda lavere andel. I forhold til størrelsen på økonomien (BNP), viser tallene at Norge i perioden 1980–1990 mottok utenlandske direkteinvesteringer som tilsvarte i overkant av 0,5 prosent av BNP.

Tallene for de inngående investeringene til Norge viser ved utgangen av 1992 en jevn geografisk fordeling mellom selskap fra EU, USA og Norden. De viktigste landene etter USA (23,4 milliarder), er Sverige (17,1 milliard) og Sveits (11,7 milliarder).

Figur 2.15 viser at selskap fra USA har redusert sine investeringer både absolutt og relativt i de siste årene, mens nordiske selskap og selskap fra EU har økt sine investeringer. Av de nordiske landene er det svenske selskap som dominerer og står for over 75 prosent av de nordiske investeringer i Norge. I perioden 1986–1991 stod nordiske land for nærmere 80 prosent av de løpende totale inngående investeringene (NORD 1993:26).

Figur 2.15 Beholdning av norske inngående investeringer fordelt på land i perioden 1987–1992



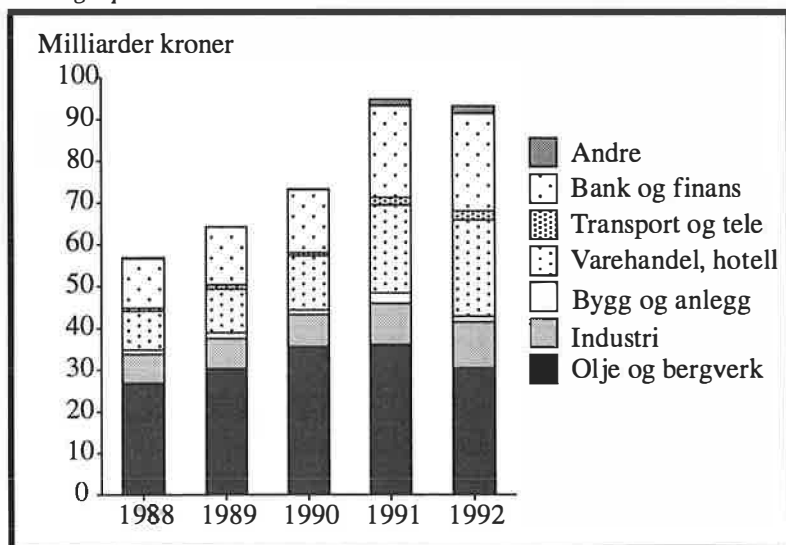
Kilde: Norges Bank

Note: Ny beregning fra 1991 forklarer deler av veksten i 1991-tallene

Figur 2.16 viser at servicesektoren har vært mest interessant i de siste årene for utenlandske selskap. Investeringer til varehandel, hotell, restaurant, bank og forsikring har vist en betydelig vekst og utgjør nærmere 50 prosent av de totale utenlandske direkteinvesteringer i Norge ved utgangen av 1992. Investeringene til oljeindustrien har økt totalt sett, men har redusert sin andel betraktelig i de siste årene. Det er derfor ikke overraskende at beregninger viser at utenlandske selskap har høyere avkastning på sine investeringer i servicesektoren og oljeindustrien enn i fastlandsindustrien (Norges Bank 1993).

Fastlandsindustrien har mottatt enkelte investeringer siste halvdel av 1980-tallet, slik at industriens andel av de totale inngående investeringer ikke er blitt redusert de siste årene. Totalt sett virker det likevel som om utenlandske investeringer rettet mot fastlandsindustrien reduseres i forhold til andre sektorer. I begynnelsen av 1980-tallet utgjorde industrien nærmere 40 prosent av de totale utenlandske investeringene (Batchler m.fl. 1991), mens de i 1991 utgjorde kun 12 prosent. De mest attraktive industribransjene har vært selskap innen produksjon av verkstedprodukter og produksjon av metaller, som har mottatt henholdsvis 30 prosent og 20 prosent av industriinvesteringene (Norges Bank 1993).

Figur 2.16 Beholdning av norske inngående investeringer fordelt på næring i perioden 1988-1992



Kilde: Norges Bank

Note: Ny beregning fra 1991 forklarer deler av veksten i 1991-tallene

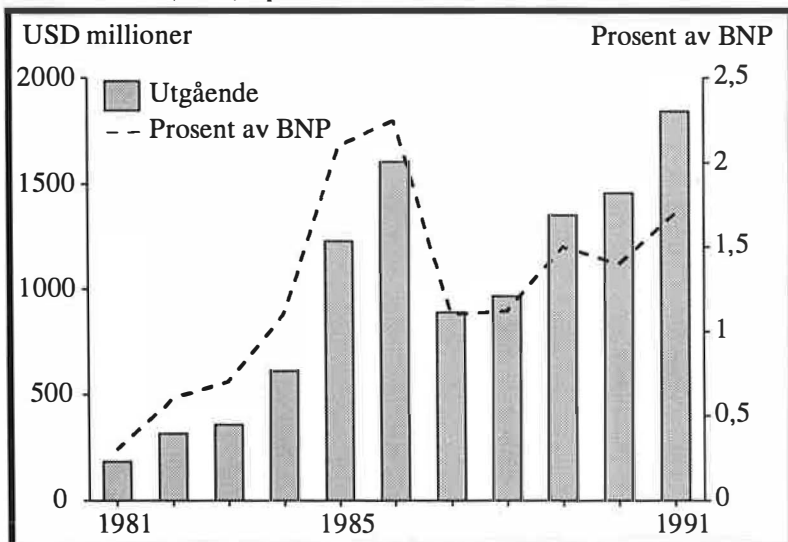
Investeringene til oljesektoren domineres av selskap fra USA som samtidig har vært den ivrigste investor i bank og finans, sammen med selskap fra Sverige. I varehandel er det en jevnere fordeling mellom selskap fra USA, Sverige og EU. Investeringene til fastland-sindustrien domineres imidlertid av svenske selskap, som står for nærmere 50 prosent av industriinvesteringene ved utgangen av 1992.

Utgående direkteinvesteringer

De utgående investeringene viser en jevn vekst fram til 1980-tallet. På begynnelsen av 1980-tallet var det en kraftig økning i norske selskaps investeringer i utlandet. Investeringene viser en kraftig økning fram til 1986, mens det i årene 1987–88 var en nedgang. Nedgangen i 1987 kan skyldes at det er få store selskap som dominerer investeringene, og at den innenlandske økonomiske situasjonen preget selskapenes finansielle stilling. På slutten av 1980-tallet begynte investeringene igjen å øke, mens foreløpige tall for 1991 og 1992 viser en nedgang.

Figur 2.17 viser den kraftige veksten i norske utgående direkteinvesteringer i løpende verdier på 1980-tallet. Denne utviklingen har medført at Norge har økt sin andel av OECDs totale utgående

Figur 2.17 Norske utgående direkteinvesteringer i USD og i forhold til økonomien (BNP) i perioden 1981–1991



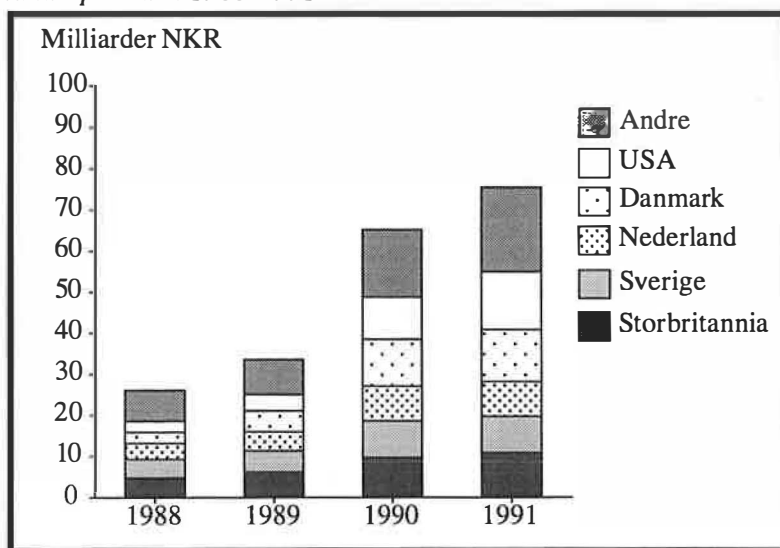
Kilde: OECD

investeringer fra 0,4 prosent i perioden 1971–1980, til 0,9 prosent i 1981–1990. I 1991–1992 fortsatte denne utviklingen, slik at Norge stod for 1,2 prosent av OECDs totale utgående investeringer i disse årene. I forhold til størrelsen på økonomien (BNP), økte de utgående investeringene utover 1980-tallet fra i underkant av 0,5 prosent i 1981, til over 2 prosent i 1991.

Investeringstallene viser at norske selskap på 1980-tallet økte sine investeringer spesielt i land innen EU og Norden, selv om det har også vært betydelige investeringer i USA. Figur 2.18 viser at norske selskap har økt sine investeringer i de land som tidligere har mottatt en betydelig del av norske direkteinvesteringer. Danmark, Storbritannia, Nederland, Sverige og USA har mottatt over 75 prosent av investeringene ved utgangen av 1991, og i perioden 1988 til 1991 mottok disse fem landene over 80 prosent av den totale økningen på NOK 20,3 milliarder.

Industrien har vært den mest aktive sektoren når det gjelder direkteinvesteringer i utlandet. Figur 2.19 viser at industrien står for over 55 prosent av de totale investeringene ved utgangen av 1991, mot 45 prosent i 1988. To tredeler av disse investeringene er fra norske

Figur 2.18 Beholdning av norske utgående investeringer fordelt på land i perioden 1988–1991



Kilde: Norges Bank

Note: Ny beregning forklarer deler av veksten i 1990

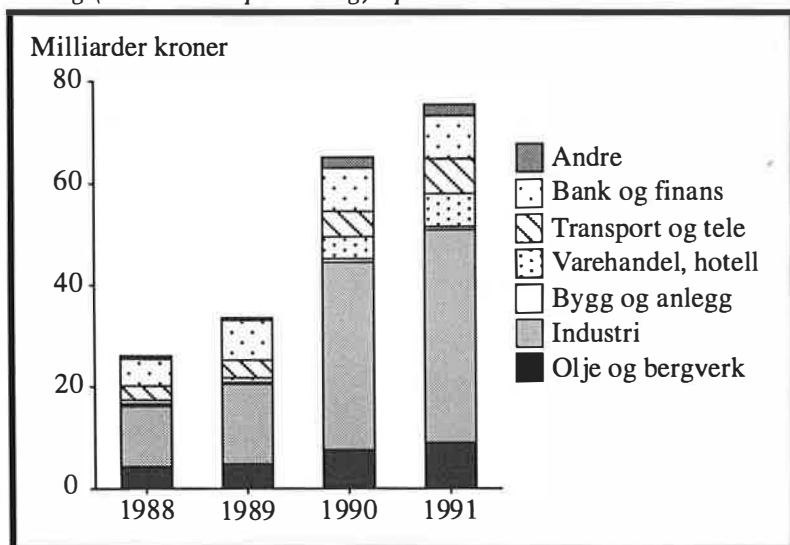
selskap som produserer kjemiske produkter, mineralolje, kull-, gummi- og plastprodukter (Norges Bank 1993). I tillegg stod selskap innen produksjon av verkstedprodukter for nærmere 10 prosent.

Av figur 2.19 ser vi videre at det har vært en betydelig vekst i investeringer fra norske selskap i servicesektoren. Spesielt var det en sterk vekst innen varehandel og hotell, men dette skyldes blant annet en statistisk omdefinering grunnet skifte i eierforhold blant norske investorer.

Norske direkteinvesteringer i forhold til størrelsen på økonomien

Det finnes flere måter å sammenlikne og beskrive betydningen av utenlandske investeringer og eierskap. En måte er å sammenlikne utenlandske selskaps andel av total verdiskaping, mens en annen er å sammenlikne sysselsetting. Videre kan man, som vi har gjort, sammenlikne i forhold til totale investeringsstrømmer. Vi vil her presentere nærmere en fjerde måte, nemlig forholdet mellom utenlandsk kapital i forhold til størrelsen på økonomien (BNP).

Figur 2.19 Beholdning av norske utgående investeringer fordelt på næring (norsk selskaps næring) i perioden 1988–1991



Kilde: Norges Bank

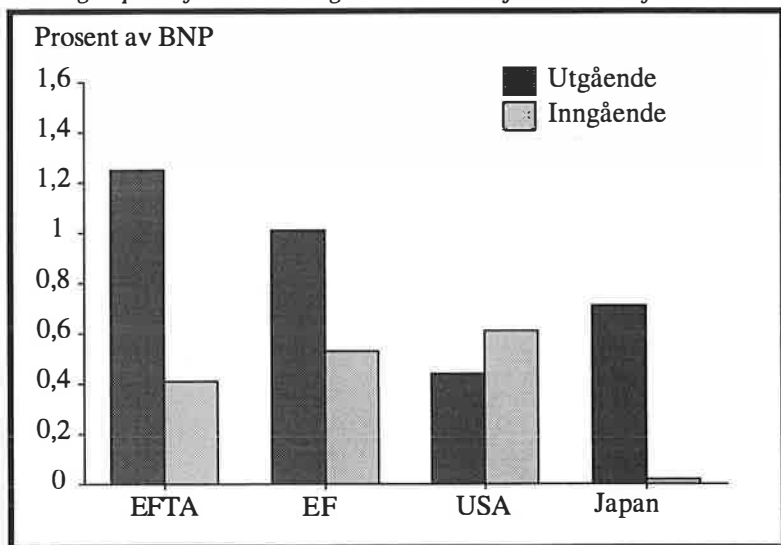
Note: Ny beregning forklarer deler av veksten i 1990

Figur 2.20 viser direkteinvesteringer i forhold til økonomien (BNP) og understreker trendene vi har beskrevet tidligere. EFTA-landene har vært blant de mest aktive aktørene når det gjelder utgående investeringer sett i forhold til økonomien, mens de har mottatt en mindre del enn EU og USA. Figur 2.20 viser også den store forskjellen på utgående og inngående investeringer i Japan.

Ser vi nærmere på hvert enkelt OECD-land, er hovedinntrykket av figur 2.21 og 2.22 at de minste landene ser ut til å investere den største andelen av direkte utgående investeringer i forhold til økonomien, samtidig som de mottar en lavere andel. Norge mottok i overkant av 0,5 prosent av BNP i perioden 1980–1990. Dette er lavere enn land som Belgia/Luxembourg, Australia, USA, Storbritannia, Portugal, Spania, Hellas, Nederland, Sveits, USA og Irland, men høyere enn land som Japan, Frankrike og Tyskland. Videre var dette høyere enn alle de andre nordiske landene.

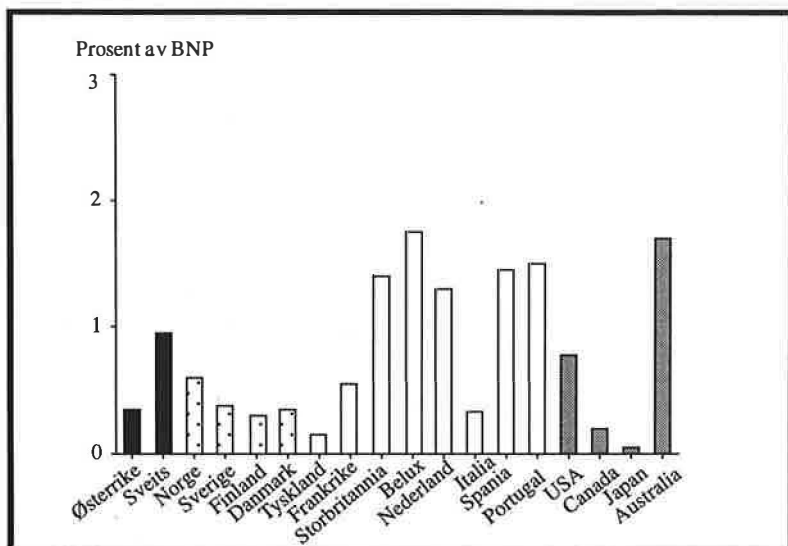
Når det gjelder de utgående investeringene i forhold til økonomien, investerte selskap fra Norge i perioden 1980–1990 om lag 1,2 prosent av BNP. Dette er kun lavere enn land som Storbritannia, Nederland, Sveits og Sverige, men høyere enn Portugal, Spania, Østerrike, USA, Italia og Danmark. Dette var imidlertid på nivå med Belgia, Luxemburg, Finland, Frankrike og Tyskland.

Figur 2.20 Utgående og inngående direkteinvesteringer for EFTA, EU, USA og Japan i forhold til regionens BNP. Gjennomsnitt for 1981–88



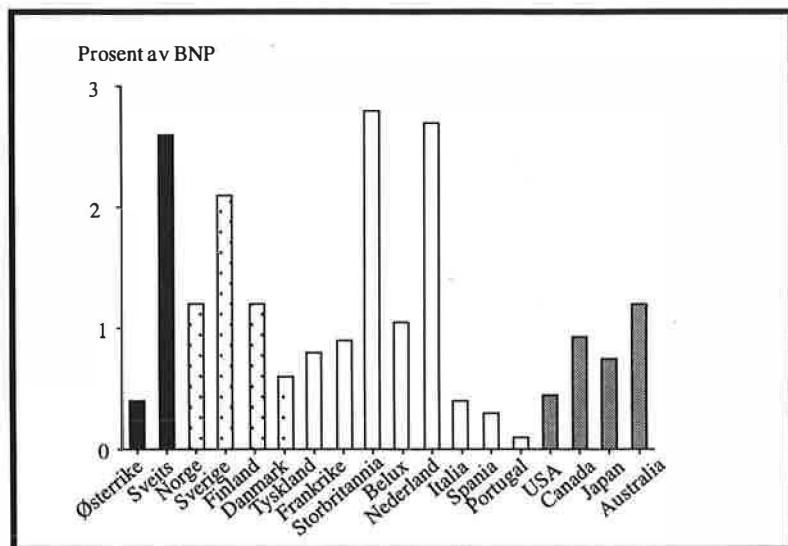
Kilde: EFTA

Figur 2.21 Inngående investeringer i forhold til BNP i OECD-landene 1980–1990



Kilde: OECD

Figur 2.22 Utgående investeringer i forhold til BNP i OECD-landene 1980–1990



Kilde: OECD

Utenlandske investeringer og norsk kapitaloppbygning

På 1970-tallet vokste de globale utenlandske direkteinvesteringer i samme takt som innenlandske investeringer. I perioden 1985–1990 vokste imidlertid direkteinvesteringer dobbelt så raskt som innenlandske investeringer (*World Investment Report* 1992). Dette illustrerer den innflytelsen utenlandske investeringer har fått i nasjonale økonomier.

Utenlandsk kapital har alltid spilt en sentral rolle i Norges industrielle utvikling og bidratt til innenlandsk kapitaldannelse. Dette har

Tabell 2.2 Inngående direkteinvesteringer i forhold til bruttokapitaloppbygning i OECD-landene 1971–1991

	1971–75	1976–80	1981–85	1986–1991
BLEU*	7,1	5,8	7,6	16,0
Storbritannia	7,3	8,4	5,4	14,4
Nederland	6,1	4,5	6,1	12,3
Portugal	3,1	1,5	3,0	10,7
Australia	4,5	4,6	4,6	9,5
Spania	1,9	2,8	5,3	9,2
New Zealand	4,8	6,1	4,9	8,6
Hellas	1,0	5,4	6,0	8,0
Sverige	0,6	0,5	1,6	5,9
USA	0,9	2,0	3,0	5,6
Sveits	-	-	3,9	4,9
Frankrike	1,8	1,9	2,0	4,4
Danmark	3,0	0,3	0,9	3,7
Canada	3,6	1,7	(0,7)	3,7
Norge	3,1	3,2	1,2	2,6
Østerrike	1,8	0,9	1,7	2,3
Italia	1,8	0,8	1,1	2,0
Finland	0,6	0,4	0,7	1,4
Tyskland	2,1	0,8	0,6	1,8
Irland	3,8	6,7	4,0	1,0
Island	4,4	1,3	3,0	0,2

Kilde: *World Investment Report* 1993

* Belgia og Luxembourg

over tid medført en større grad av egenfinanisering av nye investeringer, og utenlandsk kapital har redusert sin betydning siden begynnelsen av århundret (Midtun m.fl. 1987).

Utenlandsk kapital har siden 1970-tallet holdt seg forholdsvis konstant på i overkant av 3 prosent av bruttokapitaloppbyggingen i Norge, selv om det på begynnelsen og midten av 1980-tallet var en markert nedgang. I et internasjonalt perspektiv er det likevel verdt å merke seg at i de fleste andre land har utenlandsk kapital økt sin betydning fra begynnelsen av 1970-tallet, spesielt i løpet av 1980-tallet. Tabell 2.2 viser dette forholdet.

Tabell 2.2 viser at landene i øvre del av tabellen har hatt en markert vekst i utenlandsk direkteinvesteringer i forhold til bruttokapitaloppbyggingen, mens landene i nedre del har en liten økning eller nedgang. Norge ligger i nedre halvdel, og utenlandsk kapital kan ikke sies å ha økt over tid i Norge, som i mange OECD-land. Når vi i tillegg vet at betydelige utenlandske investeringer til Norge går til oljesektoren, tyder mye på at utenlandsk kapital spiller en mindre rolle i kapitaloppbyggingen til fastlandsindustrien enn i tidligere perioder.

Hovedtrekk ved norske direkteinvesteringer

Status og utvikling i norske inngående og utgående direkteinvesteringer på 1980-tallet og begynnelsen av 1990-tallet kan kort oppsummeres med at:

- Norge har som de fleste andre OECD-land i all hovedsak større utgående enn inngående investeringer.
- Norske utgående investeringer har økt betydelig og har dermed fulgt mønsteret hos de fleste OECD-land.
- Norske utgående investeringer har økt sin andel av OECDs totale utgående investeringer, samtidig har Norge mottatt en mindre andel.
- Norske utgående og inngående investeringer har økt som for de andre nordiske landene, men veksten har vært lavere.
- Norge reduserte på 1980-tallet sin andel av de utgående nordiske investeringene fra 14 prosent til 10 prosent, og de inngående fra 52 prosent til 24 prosent. I 1991–92 økte imidlertid andelen av de utgående til nærmere 13 prosent, mens andelen av de inngående fortsatt ble redusert.

- I likhet med OECD som helhet gikk en økende andel av de norske investeringene til EU-land. De inngående investeringene til Norge fra EU og USA har imidlertid redusert sin betydning, mens nordiske inngående investeringer har økt.
- Norske utgående investeringer hadde i motsetning til de andre nordiske landene, spesielt Sverige og Danmark, en høyere investeringsandel i andre nordiske land.
- Norge har i likhet med de største industrilandene redusert andelen av investeringer i primærsektoren, men har i motsetning til de internasjonale trendene en økning i investeringer til sekundær- og en nedgang til servicesektoren. De inngående investeringene til Norge følger den internasjonale utviklingen med økende andel til servicesektoren.
- Industrien står for en økende andel av de utgående investeringene i forhold til andre sektorer, samtidig mottar industrien en min-kende andel fra utlandet.
- De mest interessante industriene for utenlandske investeringer var som i mange andre land verkstedprodukter og innen kjemisk industri. To tredeler av de norske utgående investeringene er gjort av selskap innen kjemiske produkter, mineralolje, kull-, gummi- og plastprodukter.
- De inngående og utgående investeringene er konsentrert til få selskap, men to tredeler av selskapene med utenlandske eiere er forholdsvis små, med mindre enn 20 ansatte.
- I forhold til BNP var Norges utgående investeringer blant de mest aktive av OECD-landene, mens de inngående globalt sett var i nedre halvdel selv om de var høyest i Norden.
- Utenlandsk kapital har siden 1970-tallet holdt seg forholdsvis konstant på i overkant av 3 prosent av bruttokapitaloppbyggingen i Norge, selv om det på begynnelsen og midten av 1980-tallet var en markert nedgang. I et internasjonalt perspektiv er det imidlertid verdt å merke seg at i de fleste andre land har utenlandsk kapital økt sin betydning fra begynnelsen av 1970-tallet, spesielt i løpet av 1980-tallet.
- De årlige inn- og utgående investeringene varierer fra år til år, fordi investeringene domineres av få, store aktører.

Mulige forklaringer på den norske utviklingen

Det har ikke vært innenfor rammene for denne rapporten å foreta statistiske analyser av de norske investeringstallene. Vi har derfor basert vår analyse og diskusjon på data fra Norges Bank, samt internasjonalt tilgjengelig litteratur og datamateriell.

Utviklingen i norske direkteinvesteringer på 1980-tallet og begynnelsen av 1990-tallet viser paralleller med utviklingen i andre OECD-land, slik at en trolig står overfor visse generelle faktorer som virker på tvers av nasjoner. En av de viktigste faktorene var den generelle positive internasjonale økonomiske utviklingen på store deler av 1980-tallet. Det positive økonomiske klimaet var også et kjennetegn i Norge, og dette medførte at norske selskap på store deler av 1980-tallet hadde en positiv finansiell utvikling. Norske selskap kjennetegnes av en begynnende internasjonalisering først på 1960-tallet, og denne fortsatte utover 1970-tallet (Carlsen og Rasmussen 1988). 1980-tallet kjennetegnes av ytterligere internasjonal ekspansjon som et resultat av den positive økonomiske utviklingen, men også fordi det vokste fram flere norske selskap som utnyttet sine bedriftsspesifikke egenskaper ved å investere i utlandet (Hødnebø 1993).

En empirisk undersøkelse viser at kjennetegn ved disse bedriftene var at ekspansjonen i utlandet var positivt relatert med tidligere overskudd, andel av utenlandsk salg, salgsvekst, internasjonal erfaring, arbeidsintensitet, forsknings- og utviklingsintensitet og egenkapitalandel (Karlsen og Randøy 1991). Ekspansjon var negativt relatert med selskapets størrelse, nåværende overskudd, totale forsknings- og utviklingskostnader og kapitalintensitet. Denne undersøkelsen kan tyde på at de norske investeringene i utlandet på 1980-tallet blant annet kan være motivert av de relativt høye arbeidskraftkostnader innen tradisjonelt arbeidsintensive industrier. En annen undersøkelse blant norske industriselskap framhever at produksjonskostnadene er en viktig faktor ved lokalisering av utenlandske direkteinvesteringer (Batchler 1991). Dette framheves også i en annen undersøkelse, som trekker fram at enkelte av investeringene var motivert av et ønske om bedre å utnytte rammebetingelser og landsspesifikke fordeler som råvarer og billig arbeidskraft (Carlsen og Rasmussen 1988).

Kostnadsforskjeller ser imidlertid ikke ut til å falle sammen med investeringsstrømmene i en undersøkelse av norske direkteinvesteringer basert på makrotall (Olsen og Nicolaisen 1993). Hovedmotivet til norske selskaps utenlandsekspansjon framheves ofte i all hovedsak å være marked, enten som et resultat av et begrenset norsk marked,

oppkjøp av markedsandeler eller ønske om markedsnærhet (Hammer-voll og Heum 1993). Dette trekkes også fram som den viktigste faktoren for internasjonaliseringen til norske industriselskap i perioden 1970 til 1990 (Hodne 1993).

Videre har trolig enkelte institusjonelle endringer og liberaliseringer påvirket de norske investeringsstrømmene. Arbeidet med det europeiske indre markedet antas å ha påvirket norske selskaps strategier og investeringer. Norske investeringer til EU har vært betydelige de siste årene. Dette skyldes nok både et ønske om å unngå eventuelle handelshindringer for selskap lokalisert utenfor, og som aktiv deltaker i den økende internasjonale konkurransen. En empirisk studie indikerer at opprettelsen av det indre marked kan ha medført økte norske investeringer til EU (Karlsen 1990).

Andre endringer som kan ha påvirket de økte utgående investeringene, er dereguleringen av kredittmarkedet i Norge på begynnelsen av 1980-tallet. Den økte tilgangen på lånekapital, som kjennetegner store deler av den norske økonomien i denne perioden, kan ha gjort det lettere å finansiere nyetableringer og oppkjøp i utlandet. Det er imidlertid vanskelig å bedømme denne effekten, fordi en stor del av investeringene antas å ha vært finansiert med egne lån i utlandet.

Når det gjelder utenlandske direkteinvesteringer i Norge, antas det at liberaliseringen av utenlandske banker og forsikringselskaps mulighet til å etablere seg i landet, har hatt en forsterkende effekt. Når det gjelder de utenlandske investeringene til Norge, er de kontrollert av konsesjonslovgivningen. I hvilken grad denne lovgivningen har vært hemmende, er vanskelig å bedømme, men i perioden 1980–1991 var det kun sju avslag av totalt 1500 søknader (Kvinge 1994). Hvorvidt dette skyldes en liberal praktisering av konsesjonsbestemmelsene eller at disse blir vurdert å være strenge, slik at utenlandske selskap ikke søker, er vanskelig å vurdere.

Inngående investeringer til industrien antas å være hovedsakelig motivert av tilgang til det norske markedet og ønske om nærhet til kunden (Batchler m.fl. 1991). Det samme er en av konklusjonene i en undersøkelse av utenlandske investeringer i norsk industri (Kvinge 1994). På 1980-tallet ble det gitt flest konsesjoner til framstilling av verkstedprodukter og innen kjemisk industri, mens det i de seneste årene ser ut til å ha vært større interesse for industribransjer som klas-sifiseres som skjermet i nasjonalregnskapet.

Det er vanskelig å trekke bastante konklusjoner om årsakene til utviklingen i de norske og utgående investeringene, fordi tallene preges av betydelige svingninger grunnet store enkeltinvesteringer. Videre

finnes det ikke noe entydig svar på hva forholdet mellom utgående og inngående investeringer bør være. Spørsmålet er derfor om Norge blir vurdert å være et interessant investeringsområde i framtiden blant norske og utenlandske selskap og investorer, slik at ubalansen i investeringstallene for fastlandsindustrien utjevnes. Investeringsstrømmene på begynnelsen av 1990-tallet kan tyde på at selskap finner Asia, Latin-Amerika og Øst-Europa som de mest attraktive. Dette gjør at mange forventer at Norge vil motta en mindre andel av direkteinvesteringene i årene som kommer. Denne utviklingen beskrives nærmere i kapittel 4, men for å forstå hva som er drivkreftene og motivet bak direkteinvesteringer, vil vi i kapittel 3 forklare nærmere de teoretiske tilnærminger til dette fenomenet.



Kapittel 3 Global konkurranse og nasjonal lokalisering

Kapittel 2 viser at direkteinvesteringer har vokst kraftig og involvert stadig flere land de siste ti–femten årene. Dette gjør at utenlandske direkteinvesteringer er blitt en viktig strukturell faktor i internasjonal økonomi på linje med internasjonal handel, teknologioverføring og internasjonale kapitalbevegelser generelt (*World Investment Report* 1992). Direkteinvesteringer spiller en stadig viktigere rolle for den innenlandske økonomien, noe som har bidratt til en voksende interesse hos politikere, offentlige beslutningstakere og økonomer. Interessen for utenlandske direkteinvesteringer gjelder spesielt:

- Makro- og mikroøkonomiske virkninger av utenlandske direkteinvesteringer
- Multinasjonale selskapsstrategier og direkteinvesteringer
- Forklaringer på direkteinvesteringer
- Offentlige myndigheters tiltak for å tiltrekke seg utenlandske direkteinvesteringer

I dette kapitlet vil vi kort belyse disse spørsmålene.

3.1 Virkningen av utenlandske direkteinvesteringer

Det er vanskelig å generalisere hvilke virkninger investeringene har, fordi dette vil variere med hva slags type investering som gjennomføres og hvordan de sosiøkonomiske forholdene er i de berørte land og regioner. Samtidig kan virkningene registreres på flere forskjellige områder. Følgende områder trekkes frem som sentrale (Buckley og Brooke 1992):

- Sysselsetting
- Handelsbalanse

- Industristruktur og konkurranseevne
- Overføring av kunnskap og teknologi
- Selskapenes lokaliseringsvalg
- Offentlig planlegging
- Den sosiale og politiske dimensjon

Et helt sentral spørsmål knyttet til virkningene av utenlandske direkteinvesteringer, er hvilken effekt dette har på sysselsettingen. Spørsmålet som ofte stilles, er hvorvidt den økte sysselsettingen i forbindelse med selskapenes ekspansjon og oppkjøp i utlandet i stedet kunne skjedd i hjemlandet. Studier viser at det er vanskelig å gi et entydig svar på dette spørsmålet, og resultatene av empiriske undersøkelser er ofte ufullkomne. Hovedkonklusjonene ser ut til å være at på kort sikt virker den utenlandske ekspansjonen som et substitutt for eksport og dermed redusert sysselsetting i hjemlandet. På lang sikt er imidlertid oppfatningen at slike investeringer virker som et substitutt for investeringer fra andre konkurrerende selskap og dermed sikrer den nasjonale sysselsetting (Buckley og Brooke 1992). Videre stilles ofte spørsmålet om utenlandske direkteinvesteringer kommer i stedet for eller som et tillegg til andre investeringer. Sysselsettingseffekten av slike investeringer vil være avhengig av om den utenlandske investeringen er mindre arbeidsintensiv enn den eventuelle lokale investeringen. Den totale effekten på sysselsetting sett ut fra et slikt perspektiv er imidlertid vanskelig å måle, blant annet fordi slike investeringer ikke bare har en direkte effekt, men også en multiplikasjonseffekt ved at nyetableringer bruker lokale tjenester og underleverandører. En viktig oppgave for lokale bedrifter og sentrale og lokale myndigheter er å øke det lokale innholdet i de utenlandske selskapenes innkjøp.

Virkningen på handelsbalansen er vanskelig å måle, fordi den består av både en direkte effekt gjennom kapitaloverførsel, og indirekte effekt gjennom overføring av blant annet kunnskap og teknologi. Den totale effekten avgjøres i stor grad av hva slags investering det gjelder og hvilket alternativ som finnes. Samtidig påvirkes effekten av hva investeringen medfører på kort og lang sikt. Dette er spørsmål som for tiden er gjenstand for empiriske undersøkelser blant annet i Sverige (Andersson m.fl. 1993).

Direkteinvesteringer påvirker ofte industristrukturen og konkurranseevnen blant annet ved redusert monopolmakt og lavere priser gjennom økt konkurranse. Dette kan øke effektiviteten i økonomien. Samtidig kan det stille offentlige myndigheter overfor vanskelige

industripolitiske spørsmål knyttet til hvorvidt enkelte bransjer og sektorer bør skjermes fra utenlandsk konkurranse og eierskap. Dette er bransjer og sektorer som vurderes som «strategisk viktige» av nasjonale hensyn. Til grunn for et slikt resonnement ligger antakelsen om at nasjonale eiere som gruppe oppfører seg annerledes enn utenlandske eiere og at dette vil gi en mer nasjonal vinkling på den pågående restruktureringen i norsk næringsliv. Det samme spørsmålet stilles også i mange andre land, spesielt i forbindelse med nedgangen i tradisjonelle industrier og «deindustrialiseringen». Slike næringspolitiske diskusjoner har ikke foreløpig ført til restriksjoner på utgående direkteinvesteringer, men det er fra enkelte hold foreslått mulige restriksjoner på utgående direkteinvesteringer gjennom for eksempel valuta-kontroll.

Overføring av teknologi og kunnskaper framheves også som sentrale virkninger ved direkteinvesteringer. Multinasjonale selskap er trolig den viktigste formidler av ny teknologi og kunnskap. Eksempler på dette er blant annet overføring av nye arbeidsmåter, som for eksempel just-in-time og lean-production- systemer fra japanske selskap til selskap i USA og Europa (Borgen, Grytli og Stokland 1993). Videre spiller utenlandske selskap viktige roller i kommersialiseringen av ny teknologi ved at de ofte fanger opp og finansierer nyutviklet teknologi. Dette har medført at mange stiller seg kritiske til at utenlandske selskap kjøper opp nasjonale teknologiintensive selskap. Dels fordi dette vil gjøre det vanskelig med uavhengig teknologisk utvikling, og dels at oppkjøpene kan flytte verdifull teknologi og teknologimiljø ut av landet.

Sentralt i den industripolitiske debatten om utenlandske direkteinvesteringer er spørsmål knyttet til selskapenes valg av lokaliseringssted for sine investeringer. Enkelte kjennetegn ved utenlandske investorer gjør at de i større grad enn nasjonale selskap er åpne for regionale og lokale incentiver. Med tanke på mange av de positive sidene ved utenlandske investeringer, har dette ført til en konkurranse blant nasjoner og regioner om å tiltrekke utenlandske direkteinvesteringer blant annet ved bruk av finansielle incentiver. Dette belyses nærmere i kapittel 3.3.

Det er en generell bekymring blant nasjoner at multinasjonale selskap lettere kan omgå offentlig planlegging og politikk. Det finnes imidlertid få bevis på at utenlandske selskap er mindre lydhøre for offentlig politikk og det er lite som tyder på at utenlandske selskap oppfører seg annerledes enn nasjonale selskap i sitt forhold til de offentlige myndigheter. Forskjellen er snarere at de multinasjonale sel-

skapene i større grad kan velge lokalisering med ulike konkurranse-betingelser. Dette kan selskapene gjøre ved å tilpasse seg virkninger av finans- og pengepolitikken gjennom skattetilpasninger, bruk av internprising og tilgang på internasjonal kapital.

Andre problemstillinger som nevnes er ofte den sosiale og politiske dimensjon, spørsmål knyttet til hvilken effekt utenlandsk eierskap og kapital har for nasjonenes uavhengighet og betydning for utviklingen av den lokale kultur og kreativitet. Dette er ofte sentrale spørsmål ved multinasjonale selskaps direkteinvesteringer i utviklingsland, men nevnes også i industrialiserte land.

Utenlandske direkteinvesteringer er kanskje det viktigste middel ved overføring av ressurser mellom ulike nasjoner. Den vanskelige økonomiske situasjonen på begynnelsen av 1980-tallet i flere land medførte en holdningsendring til utenlandske direkteinvesteringer, og i dag gjenstår det få restriksjoner (OECD 1992). Det finnes i dag i praksis ingen restriksjoner på utgående direkteinvesteringer i OECD-landene. Samtidig har mange land redusert og forenklet prosedyrene ved inngående direkteinvesteringer. Denne utviklingen forventes å fortsette i de nærmeste årene, men det kan samtidig settes et spørsmålstegn ved hvordan utviklingen vil bli i lys av enkelte proteksjonistiske tendenser.

3.2 Multinasjonale strategier og utenlandske direkteinvesteringer¹

Noe forenklet kan en si at strategien til et selskap reflekterer hvordan ledelsen mener selskapets ressurser best skal utnyttes. Den valgte strategien påvirker selskapets struktur og organisering av selskapets verdikjede. Verdikjeden består av selskapets forskjellige funksjoner som innkjøp, produksjon, markedsføring, økonomi og regnskap.

Den overordnede strategiske beslutningen er hvordan disse funksjonene bør organiseres, herunder i hvilke produkt- og kundemarked/land selskapet bør satse (Porter 1980, 1985, Ohame 1988).

Selskapsstrategiene endres over tid i forhold til rammebetingelsene for selskapets virksomhet. Rammebetingelsene forandres stadig blant annet gjennom framveksten av ny teknologi og kunnskap,

¹ Dette kapitlet er i hovedsak basert på World Investment Report fra 1991, 1992 og 1993.

endringer i forbruksvaner samt de enkelte nasjonale myndighetenes holdning og politikk overfor selskapene.

Endringer i rammebetingelsene

De viktigste endringene som i dag påvirker både nasjonale og internasjonale selskap, er for det første faktorer som konvergerer over landegrensene og som medfører større og mer homogene marked (teknologi, forbruksvaner m.m.), samt kortere økonomisk avstand mellom markedene. For det andre faktorer som ser ut til å spres og øke i omfang. Dette er blant annet spredning av innovative aktiviteter, internasjonal konkurranse og antall produksjonssteder.

De viktigste endringene kan oppsummeres som følger (World Investment Report 1991):

- Regionalisering og økonomisk integrasjon
- Teknologier som konvergerer
- Forbruksvaner som konvergerer
- Spredning av innovasjoner og standardteknologier
- Økning av markeds- og produksjonsmuligheter
- Økt konkurranse

Utbredte strategier

Selskap kan utvikle seg fra nasjonale til internasjonale aktører av flere årsaker. Siste fase i internasjonaliseringen sies ofte å være produksjon i utlandet. Det er ofte selskap med internasjonal produksjon som preger diskusjonene knyttet til veksten i direkteinvesteringer. Dette fordi slike selskap må ta viktige avgjørelser vedrørende

- lokalisering av virksomhetens forskjellige aktiviteter/funksjoner,
- hvordan integrere aktivitetene/funksjonene.

Det er i dag en trend i mange bransjer til å velge strategier og strukturer som medfører en nærmere integrasjon av selskapsfunksjonene. Integreringen skjer på tvers av landegrensene og består i hovedsak av produkt- eller prosessspesialisering (Doz 1990). *Produktspesialisering* innebærer at hvert produksjonssted spesialiserer seg på et produkt med henblikk på hele eller deler av verdensmarkedet.

Prosessspesialisering kjennetegnes ved at hvert produksjonssted kun produserer deler av det endelige produktet. Dette medfører at handelen mellom de forskjellige selskapene i konsernet er utbredt.

Det er vanskelig å generalisere de strategiske valg multinasjonale selskap foretar. Følgende skjema gir imidlertid en oversikt over ulike kombinasjonsmuligheter av funksjonsorganisering og markedsorganisering/fokus (World Investment Report 1993):

Tabell 3.1 Strategier og markedsorientering

Strategi	Nasjonal	Regional	Global
Frittstående			
Enkel integrasjon			
Kompleks integrasjon			

A. Frittstående strategi

Denne strategien karakteriserer konsern med frittstående datterselskap som i stor grad opererer uavhengig innen hvert enkelt land. Datterselskapene oppfører seg som nasjonale selskap og beslutningene tas stort sett uten innblanding fra konsernledelsen så lenge selskapene er lønnsomme. Selskapene kan ses på som mindre utgaver av moderselskapet og produserer ofte et stort produktspekter, slik at handelen mellom datterselskapene er begrenset.

Multinasjonale selskap kan kontrollere flere slike frittstående selskap. Tilknytningen til et multinasjonalt konsern gjør at slike selskap kan trekke på fellesfunksjoner og kompetanse som en nasjonal konkurrent ikke har tilgjengelig. Dette er i hovedsak teknologi og langsiktig kapital. Andelen som er helt engig i at "foreningen jeg er medlem av gjør en god jobb for å ivareta mine behov for: men kan også være forskning og utvikling, produksjonsteknikker, markedsføring, distribusjon, opplæring og innkjøp.

B. Enkel integrasjonsstrategi

I motsetning til en frittstående strategi, utvikler konsernet med denne strategien deler av verdikjeden, ofte produksjon til andre geografiske områder enn hovedmarkedet. Enkelte av selskapets aktiviteter utføres til andre land blant annet av kostnadshensyn og føres tilbake for salg eller videreforedling i hovedmarkedet. Dette medfører ofte en spesialisering hvor de arbeidsintensive aktiviteter lokaliseres i land med relativt lavt kostnadsnivå.

Konsernledelsen i multinasjonale konsern kontrollerer stort sett de forskjellige selskapene enten gjennom direkte eierskap eller ved å sette bort produksjonen til underleverandører. Underleverandørene blir knyttet nært til det multinasjonale selskap blant annet ved at det spesialiserer seg på deler av verdikjeden, men også ved at produktene eller tjenestene er utformet hos underleverandørene. Strategien medfører derfor en integrasjon av enkelte funksjoner (FoU, produktutvikling, logistikk m.m.) mellom moderselskapet og datterselskap/underleverandør.

C. Kompleks integrasjonsstrategi

Blant annet på bakgrunn av store endringer i rammebetingelsene, lokaliserer selskap ofte flere funksjoner i utlandet. Det bidrar til en utvikling i retning av å integrere og lokalisere flere av selskapsfunksjonene der hvor de best oppfyller selskapets strategi. Eksempler på dette finnes innen blant annet forskning og utvikling, produksjon, regnskap og finans, opplæring, strategisk planlegging og juridisk avdeling.

Hovedhensikten med denne strategien er å redusere kostnadene ved økt effektivitet gjennom spesialisering. Hvert enkelt datterselskap spiller en rolle i det integrerte multinasjonale systemet og selskapene kjennetegnes av omfattende koordinering og kontroll fra hovedkvarteret. Beslutningene tas med et globalt perspektiv, med ønske om optimalisering av ressursene.

Markedsorientering

Strategien et selskap utvikler, vil i stor grad avgjøres av hvilken industri/sector det gjelder og hva som er den typiske konkurransesituasjonen og trekk ved markedet (Porter 1990). Det medfører at markedsfokus varierer og at selskap kan ha forskjellige strategier i forskjellige markeder. En vanlig inndeling av selskaperes markedsfokus er strategier som kan sies å være enten nasjonale, regionale eller globale:

En *(fler)nasjonal strategi* innebærer at hvert land betjenes av egne selskap. Dette kan skyldes spesielle etterspørselsforhold og nasjonale egenskaper, krav til innenlandsk verdiskaping, vanskeligheter med å etablere stordriftsfordeler, eller at produktene ikke kan handles over grenser, eller er omfattet av høy toll. Videre framstår dette som en vanlig strategi for små- og mellomstore selskap som satser på internasjonale marked nært opptil hjemmemarkedet.

Regionale strategier har utviklet seg blant annet på bakgrunn av reduserte transport- og kommunikasjonskostnader, kombinert med reduserte handelshindringer og institusjonelle endringer. Dette har medført at mange multinasjonale selskap har organisert produksjonen etter regionale mønster. Dette medfører et regionalt nettverk av datterselskap og underleverandører, hvor sammensetningen av sluttproduktet kan foregå hvor som helst innen regionen. Monteringen lokaliseres imidlertid ofte nær de store markedene.

Globale strategier kjennetegner ofte selskap som ønsker å betjene alle de største markedene. Dette er motivert av et ønske om å konkurrere effektivt, men også for å ta del i en generell etterspørselsvekst. Denne strategien kjennetegnes imidlertid ikke av en like omfattende spredning av selskapets aktiviteter, og mange selskap velger isteden å betjene det globale marked gjennom nettverk bygd opp på regional basis. Et eksempel finnes i ABB, der konsernleder Percy Barnevik tillegges følgende sitat om uttrykk for ABBs strategi: «Think global, act local».

Framvekst av nettverksstrukturer

Den pågående utviklingen med sterkere integrasjon av selskapsfunksjonene åpner for at de fleste selskapsaktivitetene i prinsippet kan lokaliseres i datterselskap eller samarbeidende selskap. Dette har trolig bidratt til at enkelte selskap har etablert ulike typer hovedkontorfunksjoner utenfor hjemmemarkedet. Slike hovedkontor synes gjennomgående å være organisert mot produkt, region eller selskapsfunksjoner (World Investment Report 1993).

Et *produktlinjehovedkvarter* har ansvaret for å koordinere alle funksjoner knyttet til en spesiell produktlinje. Dette er ofte organisert rundt de viktige produktene til selskapet, og kontorene har enten regionalt eller globalt ansvar.

Regionale hovedkvarter koordinerer alle aktiviteter til datterselskap innen en region. Slike hovedkvarter har ofte utviklet seg ved sammenslåing av nasjonale kontor og er ofte etablert som et resultat av regionale integrasjonstiltak, som for eksempel EU.

Hovedkvarteret kan videre organiseres med henblikk på å ha ansvaret for spesielle bedriftsfunksjoner som for eksempel salg og markedsføring, forskning og utvikling. Dette kalles ofte *funksjons-hovedkvarter* og ivaretar mange funksjoner som tidligere ble utført lokalt.

Grensen mellom de forskjellige typene hovedkvarter er ofte ikke klar, men målet med en slik organisering er gjennomgående å oppnå en mer effektiv koordinering. Koordineringen av selskapsaktivitetene gjennomføres også ved at en integrerer deler av funksjonene med utenforstående selskap. Dette skjer blant annet gjennom såkalte strategiske allianser. Slike allianser skjer innen mange av selskapets hovedaktiviteter avhengig av blant annet hvilken industri det gjelder. Enkelte ønsker å samarbeide innen forskning og utvikling, andre innen distribusjon, mens enkelte ønsker å utnytte hverandres kunnskaper innen for eksempel produksjon. Hovedmotivet synes imidlertid å være redusert risiko, utnyttelse av synergieffekter og utvikling av nye konkurransefordeler.

Den raske veksten i direkteinvesteringer på 1980-tallet reflekterer til en viss grad endringene i selskapstrategiene beskrevet ovenfor. Utviklingen har bidratt til at multinasjonale selskap (MNE) spiller en større og viktigere rolle når det gjelder økonomisk vekst og utvikling. Det økte innslaget av MNE har medført at interessen for teorier som belyser de multinasjonale selskapenes organisering og investeringsatferd er økende.

3.3 Teorier om investeringer på tvers av nasjoner

Strategien selskapet utvikler varierer som tidligere nevnt med flere faktorer, blant annet industristrukturen selskapet konkurrerer i og kundemarkedet. De sentrale industrielle faktorer som påvirker et selskaps strategi, antas å være stordriftsfordeler, muligheter for produkt-differensiering, produksjonsteknologi, eksport og distribusjonskanaler og tilgang på kapital (Doz 1990). Dette er de faktorer som gjennomgående utgjør grunnlaget for mange av teoriene om utenlandske direkteinvesteringer.

Det er ikke etablert en helhetlig teori for direkteinvesteringer på tvers av nasjoner. Derimot finnes det flere hypoteser som legger vekt på forskjellige makro- og mikroøkonomiske faktorer. En felles tilnærming synes likevel å være at teorier vedrørende utenlandske direkteinvesteringer best kan forklares med utgangspunkt i hvordan et selskap med internasjonale ambisjoner betjener et internasjonalt marked.

Internasjonalisering

En triviell, men viktig forutsetning for internasjonalisering av et selskap, er erkjennelsen av at selskapet ikke kan oppnå økt vekst og fortsatt lønnsomhet ved kun å betjene det innenlandske markedet (Root 1987). Denne forståelsen kan være utløst av flere forhold. Det kan være fordi hjemmemarkedet stagnerer eller det utenlandske markedet er i sterk vekst. Videre kan det være et ønske om større salgsvolum for dermed å oppnå stordriftsfordeler. Et forhold som også bidrar, kan være at konkurrenter lærer av eller kopierer hverandre. Ut fra risikohensyn kan et selskap for eksempel velge å følge etter sine innenlandske kunder eller hovedkonkurrenter i deres ekspansjonsstrategi i utlandet.

Ekspert, lisensiering eller direkteinvestering

Ekspansjon i utlandet kan selskapet gjennomføre på flere forskjellige måter. De vanligste alternativene er ekspansjon gjennom eksport, kontraktuelle avtaler som lisensiering og franchising eller direkteinvesteringer.

Det vanligste synes å være at et selskap starter med å eksportere, senere går over til for eksempel lisensproduksjon i utlandet, for til slutt å betjene det utenlandske marked ved å investere og lokalisere produksjon utenfor hjemmemarkedet (Johanson og Vahlne 1977). Denne idealtypiske prosessen understreker at et selskaps engasjement i utlandet utvikles over tid, blant annet som et resultat av en læringsprosess og oppbygging av kunnskap, men også som et resultat av eventuelle finansieringsmuligheter. Prosessen kjennetegnes videre av en ekspansjon som ofte foregår i områder som oppfattes som både kulturelt og geografisk nære. Dette forklares med at risikoen reduseres ved å engasjerere seg i områder og land som betraktes som politisk, kulturelt, sosialt og markedsmessig like. Empiriske funn tyder derimot på at langt fra alle selskap følger denne ekspansjonsmodellen (Benito/Gripsrud 1993).

De forskjellige ekspansjonsstrategiene kjennetegnes av ulik grad av forpliktelser og overføring av selskapets ressurser på områder som teknologi, kapital og kunnskaper. Ved eksport produserer selskapet produktet i hjemlandet for deretter å transportere det til utlandet. Dette medfører begrensede investeringer i utlandet. Lisensiering eller franchising medfører at selskapet overfører sin kompetanse og teknologi

til et annet selskap mot betaling i form av for eksempel royalties. Dette medfører betydelig mer involvering fra selskapets side med hensyn til oppfølging, men innebærer ingen store investeringer i utlandet. Når et selskap velger å betjene et marked ved direkteinvesteringer, medfører det som oftest investering av betydelige ressurser til blant annet ledelse og produksjonsenheter.

Teorier om utenlandske direkteinvesteringer²

Utenlandske direkteinvesteringer kan bestå av investeringer i bedriftsfunksjoner som salg, distribusjon, service og produksjon. Investeringer til produksjonsenheter er omfattet med størst interesse og ligger til grunn for mye av det teoretiske arbeidet om utenlandske direkteinvesteringer. Slike investeringer har videre tiltrukket seg mye av den politiske debatten grunnet produksjonsinvesteringers sysselsettings-effekt.

Det finnes flere hypoteser som legger vekt på forskjellige makro- og mikroøkonomiske faktorer, men det finnes ingen generell etablert teori. Det er vanlig å dele teoriene om utenlandske investeringer inn i makro- og mikroteorier.

De *makroøkonomiske teorier* tar utgangspunkt i handelsteorier. Utgangspunktet for disse teoriene har vært velferdsbetraktninger på nasjonalt plan, men teoriene har til dels vært kontroversielle. Det er imidlertid liten tvil om at det er sammenhenger mellom et lands økonomiske struktur og utvikling og dets selskaps internasjonale engasjement. Videre framhever disse teoriene viktige makroøkonomiske faktorer (størrelse og vekst på hjemmemarked, handelsrelasjoner, importrestriksjoner, valutakurs og kostnader på arbeidskraft) som til en viss grad kan forklare utviklingen av direkteinvesteringer på tvers av nasjonale grenser.

Mikroteorier har oppnådd større annerkjennelse. Disse teoriene tar utgangspunkt i teorier om selskap og forutsetter profitmaksimering på selskapsnivå. Noen av teoriene legger vekt på at spesielle interne og eksterne faktorer blir tillagt vekt når selskap investerer. Dette kan være faktorer som tilgjengelig kontantstrøm og likviditet, eller en vurdering av et lands relative valutastyrke. Videre en tro på at multi-nasjonale selskap kan diversifisere på områder som ikke er tilgjengelige for andre, blant annet grunnet imperfekte internasjonale

² Resten av kapitlet er basert på Lizondo (1991), Agarwal (1980) og Hødnebo (1993).

kapitalmarked. Andre faktorer kan være politisk usikkerhet, skattehensyn og offentlige reguleringer.

Andre mikroteorier tar utgangspunkt i at det eksisterer perfekte arbeids-, kapital- og produktmarked. Disse teoriene forklarer strømmen av direkteinvesteringer med at direkteinvesteringer går fra land med lav avkastning til land med høy avkastning. En tredje tilnærming legger vekt på at direkteinvesteringer må forstås som en strategi for å spre selskapets aktiviteter i forskjellige land, for dermed å redusere risikoen.

Mikroteorier basert på antakelsen om imperfekte marked

De nevnte antakelsene om utenlandske direkteinvesteringer framhever flere forhold som trolig tas i betraktning ved slike investeringsbeslutninger. Det er imidlertid mikroteorier som er basert på forutsetningen om imperfekte marked som er blitt mottatt med størst interesse.

Imperfekte marked kan hovedsakelig knyttes til to forhold. Det ene betegnes som strukturell imperfeksjon og omfatter forhold som offentlige restriksjoner på investeringer eller import, skatter og subsidier, utilstrekkelige kapitalmarked samt monopolistisk eller oligopolistisk³ konkurranse. Slike imperfeksjoner eller handelshindringer har avtatt i omfang, blant annet med utgangspunkt i GATT-avtalene.

Den andre årsaken til imperfekte marked skyldes markeds- og transaksjonskostnader. Dette kan være leveringsusikkerhet, svingninger i valutakursene, forhandlingskostnader, etableringskostnader, usikkerhet om konkurrenters strategi osv. Denne listen kan gjøres lengre, men det er slike imperfeksjoner som gjør at multinasjonale selskap ofte kalles «skapninger av imperfeksjoner».

Teoriene om utenlandske direkteinvesteringer basert på imperfekte marked er blant annet omtalt i FAFO-rapporten *Utenlandske oppkjøp og etableringer i norsk industri* (Kvinge 1994). Utgangspunktet for disse teoriene er arbeidene til Hymer (1976) og Kindleberger (1969). Argumentene er at selskap som investerte i utlandet må ha spesielle konkurransefordeler for å kunne konkurrere med lokale selskap som hadde bedre kunnskap om lokale markedsforhold, lover og regler osv. For å oppveie denne ulempen antas det dermed at utenlandske selskap besitter spesielle kunnskaper og fordeler innen områder

³ Oligopol: en markedsform og konkurransesituasjon som kjennetegnes av noen få, store tilbydere.

som teknologi, ledelseskapasitet, kunnskaper om markedsføring, tilgang på kapital og etablerte merkenavn. Dette har vært utgangspunktet for å forklare hvorfor multinasjonale selskap ofte betjener utenlandske marked ved direkteinvesteringer, snarere enn eksport eller lisensiering.

Karismatiske ledere og personavhengige investeringsbeslutninger

En tilnærming innenfor Hymer og Kindlebergers perspektiv vektlegger interne prosesser rundt sentrale personer i konsernet (Aharoni 1966, Mintzberg 1978). Slike teorier tar utgangspunkt i at direkteinvesteringer blir initiert av eksterne eller interne faktorer som medfører at enkelte nøkkelpersoner i konsernledelsen blir personlig involvert og ønsker å gjennomføre investeringsprosjektet. Slike ønsker kan være motivert av flere forhold, som prestisje og at de har brukt mye tid og krefter på vurderingen av investeringen. I tillegg kan investeringen understøtte deres forretningsmessige strategi for den videre utviklingen av konsernet. Gjennomføringen av investeringen avgjøres dermed til dels av i hvilken grad de involverte personene evner å overbevise selskapets ledelse om behovet og nødvendigheten av investeringen. I dette perspektivet blir en beslutning om en direkteinvestering analysert som en organisatorisk, og i noen grad sosial, prosess innad i selskapet.

Produktsyklusteori

En annen type forklaring er gitt av Vernon (1979) i noe som kalles produktsyklusteorien. Teorien tar utgangspunkt i at et produkt gjennomgår tre faser. Først produseres og selges produktet for det nasjonale markedet. Senere eksporteres det til utlandet, mens siste fase kjennetegnes av at selskapet finner det lønnsomt å lokalisere hele eller deler av produksjonen i utlandet.

Læring/kopiering

Knickerbocker (1973) argumenterer for at direkteinvesteringer skyldes at selskap vil investere i utlandet som et resultat av at konkurrenter

har gjennomført slike investeringer. Motivet ved det som beskrives som en oligopolistisk reaksjon, er at oligopolistiske selskap ønsker å redusere eller ta del i den fordelens selskapet som investerte først antas å få. På denne måten antas konkurransefordelene mellom de få, store selskapene i markedet å opprettholdes.

Internaliseringsteori

Internaliseringsteorien (Buckley og Casson 1976) tar utgangspunkt i at markedet for mange av selskapets konkurransefordeler, som for eksempel markedsføring, opplæring, forskning og utvikling er imperfekte. Det vil si at selskapet har vanskeligheter med å utnytte disse egenskapene på en effektiv måte i markedet, grunnet blant annet betydelige transaksjonskostnader. Ved å gjennomføre direkteinvesteringer i andre marked, og dermed kunne foreta en rekke transaksjoner internt i konsernet, vil konsernet bedre kunne utnytte disse konkurransefordelene.

Dunnings eklektiske teori

Den mest ambisiøse mikroteorien basert på imperfekte marked, er den eklektiske teorien. Dunning (1977) prøver å inkludere alle faktorer som påvirker en beslutningstaker når en direkteinvestering vurderes. Følgende faktorer må ifølge Dunning være oppfylt før en direkteinvestering finner sted:

1. *Eierspesifikke fordeler:* Selskapet antas å besitte bedriftsspesifikke egenskaper. Et utenlandsk selskap antas å ha en ulempe sammenliknet med lokale selskap med hensyn til tilgang på informasjon, arbeidskraft og offentlige incentiver. Dette medfører at det utenlandske selskapet bør besitte egenskaper eller eiendeler i form av for eksempel et varemerke, teknologi, ledelses- eller markedsføringskunnskap som totalt sett oppveier ulempene og gir det utenlandske selskapet en fordel. Selskapet tar stilling til hvorfor de ønsker å investere.

2. *Internaliseringsfordeler:* Selskapet finner det mest lønnsomt å utnytte de ovennevnte bedriftsspesifikke egenskapene ved selv å investere i utlandet, framfor å eksportere eller la andre produsere på lisens. Selskapet tar stilling til hvordan de ønsker å utnytte sine internaliseringsfordeler.

3. *Lokaliseringsspesifikke fordeler:* Selskapet vil kun investere i utlandet hvis vertslandet har relative fordeler i viktige innsatsfaktorer som lønnskostnader, råvarer og energi. Videre kan faktorer som medlemskap i fordelaktige handelsområder og investeringsincentiver være avgjørende. Selskapet tar stilling til hvor de ønsker å investere.

Motivet for direkteinvesteringer

Generelt kan en si at hovedmotivet ved å etablere seg i utlandet har bakgrunn i en totalvurdering der selskapet forventer å oppnå økt inntjening. Dette er en inntjening som ikke kan nås gjennom andre nasjonale ekspansjonsmuligheter. Motivene ved en utenlandsk direkteinvestering deles ofte opp i fire hovedkategorier som ikke utelukker hverandre, men tvert imot trekker i samme retning (Buckley 1992/Hødnebø 1993).

Markedsmotivet kan forklares med et ønske om å være i nærheten av et stort marked. Det kan være viktig å være nær kunden av leveringshensyn. Videre kan det være ut fra et ønske om å ivareta markedsføring og distribusjon, eller fordi det er viktig å være nær markedet for å få bedre kontakt med kundene, blant annet med hensyn til produktspesifikasjon og produktutvikling. Andre faktorer kan være handelshindringer som gjør det nødvendig å investere i spesielle land/regioner.

Kostnadsmotivet er et ønske om å redusere kostnadene knyttet til blant annet arbeidskraft og transport. Dette kjennetegner ofte arbeidsintensive industrier som investerer i lavkostland.

Råvare- eller *ressursmotivet* er knyttet til ønsket om å være nær, få tilgang til eller kontrollere råvarer. Selskap kan på denne måten planlegge på lang sikt og redusere risikoen.

Strategimotivet kan forklare investeringer som skyldes at selskap gjør liknende investeringer i et marked eller land fordi konkurrentene har investert. Et selskap kan videre ha ønske om en geografisk og produksjonsmessig spredning med henblikk på å minimere økonomisk og politisk risiko. Ønsket om økt markedsrett, i retning av oligopol, er også vanlig å gruppere som et strategimotiv.

De ulike motivene kan konkretiseres i ulike produksjonsfasiliteter, eller lokaliseringsfaktorer.

Lokaliseringsfaktorer

Økonomisk teori tilsier at et selskap som investerer i produksjonsfasiliteter vil velge en lokalisering som minimerer de totale kostnadene. I henhold til teorien er viktige faktorer ved en slik investering kostnader ved arbeidskraften, transportkostnader, handelsbarrierer samt økonomisk politikk og skattenivået.

Tabell 3.2 viser resultatet av en undersøkelse blant 10 000 service- og produksjonsselskap fra USA og Europa. På spørsmål om hvilke faktorer selskapene legger mest vekt på ved lokalisering av utenlandske direkteinvesteringer, viser det seg at de viktigste faktorene synes å være tilgang til markedet, politiske forhold, arbeidsmarkedsforhold, tilgang til leverandører, skattesystemet og transportforhold.

Det framheves videre at viktigheten av ulike lokaliseringsfaktorer vil variere med hvilken selskapsfunksjon som vurderes etablert. Ved lokalisering av en hovedkvarterfunksjon vil et selskap antakelig legge vekt på blant annet nærhet til flyplass, god telekommunikasjon, teknologimiljø m.m., mens et produksjonsanlegg i større grad vil kreve tilgang på billig arbeidskraft og transportmuligheter. Videre vil en lokaliseringsfunksjon i stor grad påvirkes av om industrien er høyteknologisk, arbeids- eller energiintensiv.

Framtidige lokaliseringsbeslutninger vil trolig inkludere flere faktorer enn de klassiske lokaliseringsfaktorene som kostnader på arbeidskraft og tilgang på naturessurser. Dette vil ha sammenheng med den økte betydning av regioner som økonomiske sentre og de krav slike regioner må oppfylle for å være attraktive som lokaliseringssted. Studier fra USA på midten av 1980-tallet trekker fram følgende viktige faktorer ved lokaliseringsvalg (Halvorsen 1991):

- En «intellektuell» infrastruktur
- En kompetansetung og kreativ arbeidsstyrke
- Gode fritidsmuligheter
- Et levende grundermiljø
- Tilgang på risikokapital
- Et marked for nye produkter og prosesser

En stor del av litteraturen om utenlandske direkteinvesteringer legger til grunn at konsernene gjennomfører komparative analyser og grundige vurderinger av ulike land forut for investeringsbeslutning. Forskning antyder imidlertid at mange selskap gjør begrensede komparative analyser og at hver enkelt utenlandske investering ofte vur-

deres nokså isolert (Larimo 1987). Dette antas å variere med motivet for investeringen samt om det planlegges et oppkjøp eller en nyetablering. Ved oppkjøp viser det seg at lokaliseringen på kort sikt er bestemt av kjennetegn ved bedriften som vurderes kjøpt, snarere enn mer landspesifikke makroøkonomiske forhold. Ved nyetableringer (greenfield-investeringer) synes det imidlertid som om selskap gjennomfører grundigere analyser av landspesifikke lokaliseringsfaktorer.

Tabell 3.2 Faktorer ved lokaliseringsbeslutninger (i prosent)

	Kritisk	Veldig viktig	Viktig	Lite viktig	Ikke viktig
Tilgang til marked	76	19	0	5	0
Tilgang til leverandører	43	19	33	0	5
Energikostnader	0	32	32	26	11
Tilsvarende selskap i området	0	12	41	29	18
Finansielle incentiver	21	39	26	16	0
Tilgang på arbeidskraft	35	25	35	5	0
Arbeidskraftkostnader	25	35	40	0	0
Arbeidsfleksibilitet	21	53	16	11	0
Arbeidsproduktivitet	16	68	11	5	0
Arbeidsreguleringer	15	50	30	5	0
Arbeidsferdigheter	20	50	30	0	0
Lokaliseringsmiljø	15	30	40	10	0
Leveforhold/miljø	0	28	50	22	0
Skattesystem/nivå	24	48	29	0	0
Politisk stabilitet	52	38	10	0	0
Tilgang på eiendom	18	41	29	12	0
Eiendomskostnader	11	28	44	17	0
Transport	24	29	38	10	0

Kilde: Corporate Location 1993

3.4 Kampen om direkteinvesteringer

I løpet av 1980-tallet tiltok rivaliseringen mellom land og regioner om å tiltrekke seg utenlandske direkteinvesteringer. Teorier viser at slike investeringer bestemmes blant annet av kjennetegn ved landet det investeres i. Samtidig har nye selskapsstrategier og den teknologiske utvikling medført at hele verdikjeden i selskapet i realiteten kan omlokaliseres fra et land til et annet. Utfordringen for de enkelte nasjonene er dermed hvorvidt de besitter lokaliseringsfordeler som medfører at selskap finner det interessant å investere.

Det er knyttet en rekke viktige spørsmål til slike investeringer, fordi de innebærer strategiske og ofte langsiktige bindinger av selskapsressurser. Dette gjør at selskapet står overfor en situasjon hvor blant annet følgende forhold vurderes (Dufey og Mirus 1985):

- Er den forventede avkastning fra investeringen i utlandet høyere enn alternative investeringer i hjemlandet?
- Besitter selskapet en konkurransefordel sammenliknet med konkurrentene i utlandet?
- Kan det utenlandske markedet betjenes mer lønnsomt ved eksport eller lisensiering?
- Er de økte kostnadene og risikoen ved å eie og drive et selskap i utlandet høyere enn inntektene?

På samme måte som beslutningstakere i norske selskap vil stille seg disse spørsmålene når de vurderer å investere i utlandet, vil utenlandske selskap gjennomføre tilsvarende analyser når de vurderer å investere i Norge.

Norden som lokaliseringsområde

De nordiske investerings- og handelstallene kan tyde på at selskap med hovedsete i Norden fra midten av 1980-tallet har hatt en sterkere fokusering på Europa enn i tidligere perioder (NORD 1993). Videre mottok Norden i sin helhet en lavere andel av de totale direkteinvesteringer på 1980-tallet sammenliknet med 1970-tallet, selv om det var en økende interesse for Norden fra midten av 1980-tallet. Det mest markante trekket var imidlertid den kraftige veksten i utgående investeringer fra selskap i de nordiske land.

Norden ligger for de fleste bransjer i utkanten av de store markedene. Utfordringer for regioner som ligger i periferien er at de ofte

anses som en ulempe lokaliseringmessig. Det gjelder spesielt selskap som kjennetegnes av å konkurrere i marked hvor (Ernst & Young 1992):

- stor andel av kostnadene er transportkostnader,
- markedet krever høy kundeservice,
- det kreves nærhet til beslutningsmiljøer for å opprettholde innflytelse,
- det trengs tilgang til mange forskjellige underleverandører eller tjenester,
- man er avhengig av et stort marked for å oppnå stordriftsfordeler,
- man har behov for rask tilgang til forsknings- og utviklingsresultater eller informasjon som er konsentrert i enkelte områder,
- det trengs spesialister som er lokalisert i enkelte områder.

Selskap kan imidlertid være tjent med å være lokalisert i periferien eller mellom hovedområdene og periferien, hvis de

- kan oppveie ulemper ved blant annet transportkostnader med tilgang på billig arbeidskraft,
- har behov for en stabil arbeidskraft uten stor konkurranse fra andre selskap,
- kan tiltrekke spesialister på basis av livskvaliteten,
- kan betjene en nisje i det lokale markedet,
- har behov for spesielle kunnskaper lokalisert i periferien,
- kan utnytte og tjene på mindre trafikkproblemer/forsinkelser,
- har behov for råstoffer lokalisert i regionen,
- kan tjene på lavere tomte- og eiendomspriser,
- kan utnytte finansielle incentiver som oppveier ulempene (for eksempel ulike regionale støtteordninger, enten generelt eller bedriftsrettede).

Den økte kampen om direkteinvesteringer har medført at mange land og regioner har etablert organisasjoner som har som oppgave å tiltrekke direkteinvesteringer. Vi vil her kort kommentere hvilke strategier som ligger til grunn for mye av dette arbeidet, samt hvordan de nordiske landene legger opp dette arbeidet.

Statlige og regionale investeringsbyråer – «Invest in Here Bureau»

Enkelte land har hatt slike organisasjoner i arbeid i flere årtier, mens andre land har etablert tilsvarende organisasjoner først i de siste årene. Norge opprettet en slik nasjonal organisasjon 1. januar 94 som er underlagt egenkapitaldivisjonen i SND. På kommunalt og fylkesnivå har det allerede skjedd en del arbeid, blant annet i Oslo (ORIPA) og Østfold.

Hovedoppgaven til de nasjonale organisasjonene består i hovedsak av følgende oppgaver (Alter 1994):

- Bygge opp eller forandre landenes «investerings image»
- Tiltrekke og følge opp utenlandske investeringsprosjekt
- Betjene både eksisterende og potensielle investorer

Dette medfører at mye av arbeidet består i å forberede og distribuere informasjon om landet som investeringsområde. Organiseringen og omfanget av arbeidet varierer fra land til land og det finnes ikke en ensartet organisasjonsmodell. Enkelte fellestrekk framheves imidlertid som viktige:

- Organisasjonen bør være uavhengig og ha tilstrekkelig med midler og fleksible retningslinjer til å gjennomføre egne markedsføringsaktiviteter og rekruttere velkvalifiserte medarbeidere
- Organisasjonen arbeider mest effektivt når registrering og godkjenning av investeringsprosjekt er klart adskilt
- Organisasjonen bør tilby sine tjenester slik at potensielle investorer får all nødvendig informasjon og hjelp samlet og på ett sted, samt fungere som mellommann med offentlige myndigheter
- Organisasjonen bør oppmuntre til opprettelsen av et forum eller forening bestående av innenlandske og utenlandske investorer som skal ha som hovedoppgave å stimulere til dialog mellom det offentlige og privat sektor med henblikk på å utvikle forslag til forbedring av investeringsklimaet
- Videre bør organisasjonen ha en koordinerende rolle med henblikk på tilsvarende arbeid som skjer på regionalt nivå

En av den mest sentrale oppgavene til disse organisasjonene er å markedsføre landet og bidra positivt til dets «investeringsimage». Markedsføringen er kort beskrevet at landets sterke sider framheves, og de mest brukte argumentene i dette arbeidet er at landet (NHO 1992):

- er sentralt plassert i forhold til nøkkelmarkedene og har lang tradisjon med økonomisk vekst,
- har en godt fungerende finanssektor med internasjonal standard, uten restriksjoner på kapitalbevegelser og hjemføring av overskudd,
- har et integrert samferdselssystem med gode transportfasiliteter og gode logistikk-løsninger,
- har stabile skattepolitiske rammer som fremmer skatteplanlegging i bedriftene. Her inngår mildere lønnsbeskatning av internasjonalt personell, skatteavtaler med andre land slik at dobbelbeskatning unngås, videre tilbys skattelette, kapitaltilskudd og/eller rentesubsidier til nyetableringer,
- har et godt utbygd nett av underleverandører,
- har en arbeidsstyrke med gode språkkunnskaper og lang tradisjon med internasjonal handel, samt en befolkning med internasjonal orientering,
- har en arbeidsstyrke som er faglært og/eller er rimelig, samt lavt sykefravær og få arbeidskonflikter,
- har høy levestandard kombinert med lave levekostnader og lave utdanningsutgifter.

Dette er noen av fellestrekkene ved mange av presentasjonene og de mest brukte salgsargumentene er komparative fortrinn, stabile økonomiske og politiske rammebetingelser, kompetansen i arbeidsstyrken og solid infrastruktur. Arbeidet er ofte koordinert av et organ underlagt et departement, mens enkelte land har overlatt dette arbeidet til de enkelte regionene eller fylkene. Land som Storbritannia, Nederland, Irland og Frankrike har i flere år hatt både sentrale og regionale tiltak for å tiltrekke utenlandske investeringer. De enkelte landene organiserer, finansierer og driver imidlertid virksomheten forskjellig. Hovedhensikten er likevel den samme – å tiltrekke utenlandske direkteinvesteringer med henblikk på å sikre og skape nye arbeidsplasser.

Et eksempel på dette arbeidet er vist i figur 3.1. Annonser i stod i flere av de sentrale norske aviser vinteren 1994. Hovedmålet er å tiltrekke norske selskap til området rundt Newcastle og faktorer som framheves som positive sider ved å lokalisere bedriften i denne regionen er EU-medlemskap, tilgang til et stort marked, god kommunikasjon, velkvalifisert arbeidskraft og finansielle incentiver.

Vi vil her kort kommentere hvilke strategier de andre nordiske landene synes å følge, herunder hvordan de legger opp arbeidet med

sine sentrale investeringskontor/byrå. Vi legger i denne beskrivelsen vekt på å beskrive virksomhetenes strategi, mens finansieringen og organisering i forhold til de offentlige myndigheter ikke utdypes.

Invest in Sweden

Etablert på slutten av 1980-tallet og underlagt Næringsdepartementet. Organisasjonen endres fra 1. juni 1994, da den vil bli lagt under et markedsføringsorgan som kalles «Sveriges Bildningen».

Det er i dag en fast ansatt sentralt som er ansvarlig for utviklingen av den nye strategien, samt to ansatte i Tokyo. Budsjett for inneværende år er SEK 14 millioner.

Kontorets videre strategi er fremdeles usikker, men følgende punkter anses som sentrale:

- Å utarbeide informasjon som beskriver den faktiske situasjonen i Sverige
- Satsing på enkelte bransjer og sektorer basert på eksterne konsulent rapporter

Figur 3.1 Reklame fra regionalt investeringselskap

NEWCASTLE
HJEMOVER SJØEN

**A positive move
towards a
profitable future.**

Did you know? Norwegian companies
manufacturing in Newcastle get:

- EU MEMBERSHIP FOR AS LITTLE AS NKR22
- LOWER MANUFACTURING COSTS
- PLENTIFUL LOW-COST, HIGH-SKILL LABOUR
- EASIER ACCESS TO EURO MARKETS
- LARGE DISCOUNTS ON CAPITAL INVESTMENT
- DIRECT FLIGHTS FROM OSLO, STAVANGER & BERGEN
WITH BRAATHENS AIRLINES

To find out more, fax or write to us for a free
copy of our Euro Gateway brochure which
features investment studies of European and
American companies operating in Newcastle.

TYNE & WEAR
DEVELOPMENT

Contact Derek Horsfield, Chief Executive,
Tyne & Wear Development Co. Ltd.,
Bentall Business Park, Washington 11,
Tyne & Wear NE27 2PL, England.
Tel: +44 91 415 0003 Fax: +44 91 416 0860

Kilde: *Dagens Næringsliv* 24. mars 1994

- Satsing på land og miljøer som allerede kjenner Sverige
- Å følge opp utenlandske selskap som allerede er etablert i Sverige, fordi sjansen for å motta nyetableringer (greenfield-investeringer) anses å være relativt liten
- Å koordinere regionale tiltak, men uten å framheve enkelte regioner i markedsføringen
- Å se på rammebetingelsene i Sverige generelt, da det bør fokuseres vel så mye på innenlandske forhold
- Å inkludere både politikere og næringslivsledere i det nye styret
- Å benytte eksisterende nettverk

Hovedoppgaven til Invest in Sweden vil være den proaktive delen, det vil si markedsføring og direkte utadrettet kontakt. Den reaktive delen, det vil si henvendelser fra utenlandske investorer, skal kanaliseres til andre allerede eksisterende organisasjoner.

Invest in Finland Bureau

Etablert i 1992 og underlagt Handels og Industri Ministeriet. Organisasjonen anses å være et prøveprosjekt, men er garantert virksomhet ut 1995. Mandatet er å tiltrekke industrielle investeringer for å skape nye arbeidsplasser, og målsettingen innen 1995 er å ha initiert fem prosjekt som har skapt eller opprettholdt 1500 arbeidsplasser.

Det er i dag fem fast ansatte sentralt, og budsjettet er FIM 6 millioner for 1994. Hovedoppgavene anses å være et knutepunkt mellom finsk industri og utenlandske investeringer, framskaffe og publisere informasjon om investeringsklimaet, samt tilby hjelp og praktisk assistanse til utenlandske investorer som ønsker å etablere virksomhet i Finland.

Følgende punkter anses som sentrale og viktige forutsetninger for dette arbeidet:

- Å kontakte potensielle selskap som antas å stå foran investeringer i Norden framfor å satse på markedsføring gjennom aviser og tidsskrifter
- At utenlandske selskap i utgangspunktet ikke vil etablere seg gjennom nyetableringer, fordi det er langt til de store markedene
- Å bearbeide selskap og investorer som allerede er etablert, samt følge opp selskap etter at de har investert

- Å knytte finske selskap med internasjonalt potensial, men uten finansiell styrke, opp mot utenlandske selskap med henblikk på allianser
- Å satse på enkelte sektorer, som metallindustrien, elektronikk, olje og gass, helsetjenster og næringsmiddelindustrien
- Å fokusere spesielt på land som er Finlands største handelspartnere, mens japanske investeringer ikke anses som realistisk
- EU-deltakelse er viktig for å være attraktiv og tiltrekke investeringer
- Å framheve Finland som utgangspunkt for betjeningen av markedet i Baltikum og St. Petersburg

I motsetning til arbeidet i Sverige ser det ut til at Invest in Finland Bureau vil delta aktivt i både den proaktive delen, det vil si markedsføring og direkte utadrettet kontakt, og den reaktive delen, det vil si henvendelser fra utenlandske investorer.

Investeringsfremmesekretariatet, Danmark

Etablert i 1989 og administrert av Ministeriet for Erverspolitisk Samordning, som er tilsluttet Finansministeriet. Etablert i påvente av forventede investeringer fra USA og Japan som et resultat av arbeidet med et indre marked.

Budsjett på DKK 65 millioner i perioden 1988–92, mens de nå har et årlig budsjett på DKK 20 millioner fram til 1995, hvor forsøket skal vurderes på nytt. Det er fire–fem fast ansatte pluss sekretærfunksjoner, samt tilknyttede konsulenter.

Følgende punkter preger arbeidet i det danske sekretariatet:

- De startet arbeidet med en stor markedsføringskampanje i USA og Japan, men vil nå også satse på Frankrike og Storbritannia
- De prøver å identifisere selskap med etableringsplaner eller ekspansjonsplaner i Europa
- De satser på å framheve enkelte bransjer og sektorer som utenlandske selskap har vist interesse for (medisin, landbruk, telekommunikasjon og miljøteknologi)
- Hovedvekten av arbeidet er kobling av bedrifter
- Det er viktig å følge opp eksisterende utenlandske investorer og stimulere til reinvesteringer

- De gjennomfører blant annet seminar i utlandet og konferanser i Danmark
- Det er et nært samarbeid med de regionale tiltak, men det er vanskelig å samarbeide med alle
- De ønsker å koordinere de regionale tiltak, men dette er vanskelig, ikke minst av formelle grunner

INNOR – Invest in Norway Bureau

Fellestrekkene for investeringskontorene i de andre nordiske landene kan sies å være at de har bred politisk støtte og at organisasjonene i utgangspunktet er tidsbegrensede. Videre ser organisasjonene det som en viktig oppgave å drive markedsføringstiltak, hvor blant annet enkelte sektorer framheves. Det er samtidig en felles oppfatning om at det er viktig å koordinere alle tiltak som skjer på regionalt plan. Resultatene av arbeidet er det vanskelig å uttale seg om, både fordi de har eksistert i kort tid og fordi det generelt er vanskelig å måle hvilken betydning organisasjonene har hatt for gjennomføringen av utenlandske investeringer.

INNOR ble etablert 1. januar 1994 og er fremdeles under oppbygging. De ser ut til å funnet sin plass som en del av egenkapitaldivisjonen i SND. INNOR står overfor den viktige oppgaven å utvikle en norsk strategi. Det er som nevnt flere fellestrekk ved de nordiske investeringskontorene som trolig vil være relevante for strategiutviklingen i INNOR. Hvilke av de nordiske landene som har hatt mest suksess med sitt arbeid, er det imidlertid for tidlig å bedømme, samtidig som det skal gjentas at det er vanskelig å måle hvorvidt dette arbeidet gir direkte resultater.



Kapittel 4 Framtidige investerings- og lokaliseringsområder

I kapittel 3 har vi beskrevet en direkteinvesterings- og lokaliseringsbeslutning som en viktig strategisk beslutning for selskapet. Et hovedspørsmål er i hvilket land og region det er mest attraktivt å lokalisere et investeringsprosjekt.

Både i forhold til teori og empiriske studier framstår markedstilgjengelighet og nærhet som kanskje den viktigste faktoren ved en lokaliseringsbeslutning. Det er derfor ikke overraskende at kapittel 2 viser at de sentrale regioner i de store markedene framstår som mest attraktive. I europeisk sammenheng er dette land som Tyskland, Storbritannia, Frankrike og Nederland. Selskap må imidlertid gjøre en avveining mellom markedsnærhet og regioner som kjennetegnes av lavere driftskostnader. Det kan virke som om det er en økende interesse for investeringer i de sistnevnte områdene. I Europa er dette land som Spania, Portugal, Hellas og Irland, mens andre regioner som Asia, Øst-Europa og deler av Latin-Amerika ser ut til å motta stadig økende investeringer.

I dette kapitlet vil vi med utgangspunkt i den gjennomførte intervjuundersøkelsen beskrive hvilke vurderinger eiere og konsern/bedriftsledere har av framtidige investeringsstrømmer på tvers av nasjonale grenser. Temaene vi tok opp var blant annet:

- Hvordan vil utviklingen i direkteinvesteringer forløpe i de nærmeste årene?
- Hvilke regioner anses for å være mest attraktive?
- Vurderes Norden som et investeringsområde?
- Vil Norge motta en større eller mindre andel av investeringene?
- Hva vil være motivet for en investering i Norge?
- Hvilke norske bransjer eller sektorer anses å være attraktive?
- Hvilke bedriftsfunksjoner vil lokaliseres i Norge?
- Hvordan vil utenlandske selskap etablere seg i Norge?

- Hvordan vil EU-spørsmålet påvirke inngående og utgående direkteinvesteringer til Norge?

Vi avslutter kapitlet med en kort beskrivelse av hva enkelte andre land gjør for å fremme landets attraktivitet overfor utenlandske investeringer.

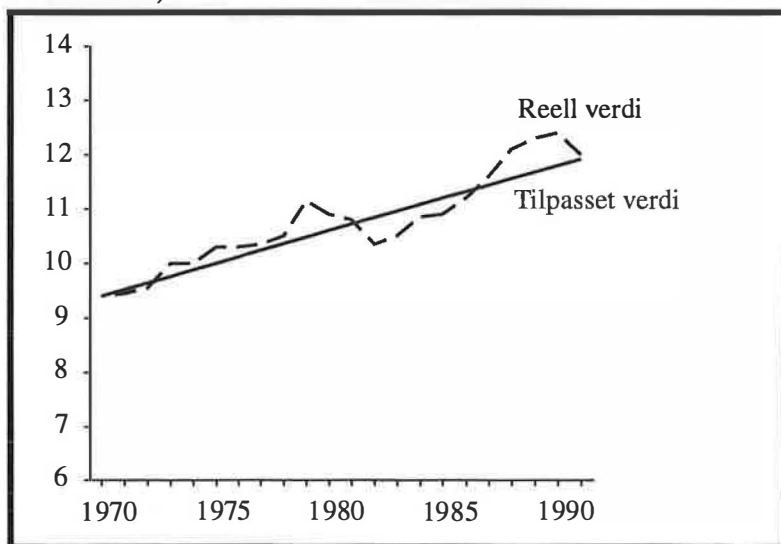
4.1 Framtidige direkteinvesteringer

Utviklingen i utenlandske direkteinvesteringer på 1990-tallet vil være avhengig av en rekke forhold som økonomisk utvikling, selskaps internasjonaliseringsstrategier, regionalisering av verdensøkonomien og teknologiske nyvinninger.

Figur 4.1 viser at i perioden 1970 til 1990 har utenlandske direkteinvesteringer vist en langsiktig oppadgående trend, med klare sykliske fluktuasjoner.

I disse årene vokste de utenlandske direkteinvesteringene med 13 prosent per år. Ut fra et slikt perspektiv kan det forventes at den langsiktige oppadgående trenden vil fortsette, men med kortsiktige

Figur 4.1 Utgående direkteinvesteringer 1970–1991 i OECD (logaritmiske verdier)



Kilde: *World Investment Report 1993*

fluktuasjoner. Enkelte hevder i denne sammenheng at selskap blir mindre avhengige av sykliske fluktuasjoner, fordi selskapene har langsiktige globale målsetninger med sine investeringer (WIR 1993). Investeringene i 1991 og 1992 viser imidlertid en nedgang, slik at det kan virke som om lav økonomisk vekst fremdeles influerer selskaperes langsiktige planer.

Drivkreftene bak investeringene som blant annet kommer til uttrykk gjennom bedriftsoppkjøp og fusjoner, vil imidlertid på kort sikt trolig endre karakter (Financial Times 1994). Analytikere og internasjonale konsulentfirmaer antyder at selskapene nå er mer forsiktige, og at oppkjøp i større grad vil komme som et resultat av restrukturering og ikke ekspansjon. Strategiene forventes å bli preget av konsolidering og konsentrasjon om selskapets kjerneaktiviteter. Dette vil i så fall medføre at mye av investeringsaktiviteten vil skyldes salg av produkt- og virksomhetsområder selskapene ikke satser på. Ifølge dette perspektivet vil neste oppkjøpsbølge trolig i større grad reflektere selskapsplanlegging, mens den forrige bar preg av tilgjengelig kapital.

Dette perspektivet synes å bli understøttet av vårt intervju-materiale. Vi stilte selskapene følgende spørsmål: *I løpet av 1980-årene var det en markert vekst i utenlandske direkteinvesteringer både i verdenssammenheng og blant norske selskap. Hvordan tror De at strømmen av direkteinvesteringer vil endres de neste 5 år sammenliknet med dagens nivå?* Et stort flertall av både de norske og utenlandske selskapene i undersøkelsen forventet at strømmen av direkteinvesteringer på verdensbasis vil fortsette å øke i årene som kommer. Følgende sitater kan sies å være representative:

«Det er en stigende interesse for direkteinvesteringer, og det finnes flere og flere globale aktører»

«Det er stor forskjell på 1980- og 1990-tallet. Investeringene på 1980-tallet var finansielt og kortsiktig drevet, mens investeringene på 1990-tallet vil bli mer strategisk og behersket»

Det ble forventet mer nøkternhet i investeringene, med vekt på konsolidering. Dette ble blant annet forklart med at veksten på 1980-tallet skyldtes at mange bransjer stod overfor store strukturendringer, noe som støtter antakelsene om at langsiktige strategiske vurderinger ser ut til å være en sentral drivkraft i dagens direkteinvesteringer. Utviklingen i direkteinvesteringer er selvfølgelig bransjeavhengig, og enkelte mente at investeringene fremdeles vil bli preget av strukturendringer.

Ser vi nærmere på hva de norske selskapene forventet av sine egne investeringer, finner vi at mange vil fortsette ekspansjonen i utlandet blant annet fordi et lite hjemmemarked vanskelig gjør stordrift. Dette understøttes også av en studie gjennomført av SNF (Hammervoll og Heum 1994). De gjennomgående vurderingene til de norske selskapene gjenspeiles i sitatene nedenfor:

«Investeringene vil reflektere en dreining mot utlandet»

«Ekspansjonen vil skje i utlandet»

«Økt oppmerksomhet mot utlandet»

«Norske selskap vil kjøpe produksjonskapasitet og markedsrett»

Kun enkelte norske selskap forventet at de ville redusere sine utenlandske direkteinvesteringer i de neste årene. Et selskap ville føre produksjonen tilbake til Norge fordi denne produksjonen var FoU-intensiv, med lave arbeidskostnader og god produktivitet. Det samme selskapet ville imidlertid lokalisere en annen del av konsernet til utlandet, fordi den virksomheten var kjennetegnet av lavt teknologinnhold og følsom for lønnskostnader. Eksemplet gir et godt bilde på hvordan selskap lokaliserte selskap og deler av verdikjeden der ledelsen finner gode rammebetingelser for lønnsom drift.

Tendensen ser ut til å være at man kan forvente en fortsatt vekst i direkteinvesteringer på tvers av grensene. Det virker samtidig som at de store norske selskapene vil fortsette sin internasjonaliseringsprosess med investeringer i utlandet. Spørsmålet er da hvilke land eller regioner som framstår som de mest attraktive.

Hvilke regioner framstår som attraktive?

Kapittel 2 viste en konsentrasjon av direkteinvesteringer på 1980-tallet i tre regioner: USA, EU og Japan. Det er imidlertid mye som tyder på at de vestlige landene møter sterkere konkurranse om kapitalen og investeringer fra nye regioner.

Dette gjelder ikke bare direkteinvesteringer, men også porteføljeinvesteringer. I løpet av de siste fem-sju årene har utenlandske finansielle investeringer til det som kalles «the emerging markets»¹ økt

¹ Land som ofte går under denne betegnelsen er Kina, Hong Kong, India, Indonesia, Malaysia, Filippinene, Singapore, Sør-Korea, Taiwan, Thailand, Argentina, Brasil, Chile, Mexico, Venezuela, Hellas, Israel, Portugal, Sør-Afrika, Tyrkia, Tsjekkia, Ungarn, Polen og Russland.

betydelig. Dette er blant annet et resultat av liberaliseringen av kapitalmarkedene som har medført muligheter til å redusere risikoen ved å investere i flere land (diversifisere porteføljen internasjonalt).

Strømmen av direkteinvesteringer viser også at flere selskap begynner å se øst- og sørover. De siste års historiske hendelser i Europa, som startet med Berlin-murens fall, har åpnet store markedsmuligheter i de tidligere lukkede markedene i Øst-Europa. Videre har den økonomiske veksten i Stillehavs-regionen og i enkelte latinamerikanske land, medført økt fokusering på disse områdene.

For å belyse i hvilken grad denne trenden vil fortsette, stilte vi følgende spørsmål: *Hvilken region(er) tror du vil motta hovedparten av utenlandske direkteinvesteringer den neste 5 årsperioden?* Svarene i den gjennomførte undersøkelsen bekreftet den økte interessen for regionene i Øst-Europa og Asia. Følgende regioner ble rangert som de mest attraktive:

1. Asia
2. Øst-Europa
3. EU
4. Nord-Amerika
5. Latin-Amerika
6. Norden

I intervjuundersøkelsen framstod Asia som den klart mest attraktive regionen. Øst-Europa ble rangert på en like klar andreplass, men mange mente imidlertid at Øst-Europa først vil bli interessant på noe lengre sikt. I dag vurderes den politiske og økonomiske usikkerheten i Øst-Europa fremdeles til å være stor for større investeringer i en del bransjer. Norden ble i vår undersøkelse totalt sett vurdert å være den minst interessante regionen. Mange understreket det generelle, men viktige, poenget at investeringsattraktivitet i denne sammenheng var bransjeavhengig. Generelt gir ovennevnte rangering likevel et bilde av hvor selskap og investorer har og vil ha sitt fokus i de nærmeste årene. Følgende sitat fra et større norsk konsern kan gi et representativt bilde av holdningen til flere av de spurte selskapene:

«Jeg ville anbefalt investeringer i Asia, hvis vi ikke allerede hadde gjennomført betydelige investeringer i Europa de siste årene»

Når det gjelder selskapenes egen strategi framover, viser det seg at det var en jevnere fordeling mellom Asia, Øst-Europa og EU. Dette kan tyde på at enkelte av selskapene i undersøkelsen er i begynnelsen av sin internasjonaliseringsstrategi og ønsker å investere i områder

nærmere sitt hjemmemarked. Videre kan dette reflektere behov for å redusere risikoen ved å investere i flere marked. Et annet forhold som illustreres i sitatet over, er lokaliseringsbindingen som ligger i allerede foretatte investeringer.

Vi beskrev i kapittel 3 at motivene for en direkteinvestering ofte kan sies å være markeds-, ressurs-, kostnads- eller strategimotivert. For å belyse dette, stilte vi spørsmålet: *Hva er det som gjør denne regionen (disse regionene) attraktiv for direkteinvesteringer?* Rundt tre firdeler av de intervjuede framhevet at det var forventet markedsvekst og behovet for markedsnærhet som var den avgjørende faktoren. Det kan derfor tyde på at det ikke nødvendigvis er lave produksjonskostnader som er hoveddrivkraften bak investeringene i såkalte lavkostland. En interessant observasjon og kanskje et tankeeksperiment, er at i motsetning til de utenlandske selskapene, framhevet norske selskap i større grad at lavere kostnader ville være et viktig motiv. En annen undersøkelse understøtter at markedsnærhet er en viktig faktor for norske selskap, men indikerer at kostnadsmotivet ser ut til være av mindre betydning (Hammervoll og Heum 1994).

Ikke overraskende er det regioner med forventet økonomisk vekst og betydelige marked som framstår som de mest attraktive. Spørsmålet er da hvordan Norden som region vurderes i denne sammenheng.

Norden – ett investeringsområde?

I kapittel 3 beskrev vi hvordan selskap i større grad enn tidligere ser ut til å vurdere regioner framfor nasjonale marked som ett investerings- og markedsområde. Europa blir ofte i denne sammenheng framhevet som en region, men vi ønsket svar på: *Oppfatter ditt selskap Norden som et marked eller investeringsområde, eller ser dere på de enkelte nordiske nasjonene hver for seg?* Alle de utenlandske selskapene, samt et stort flertall av de norske, betraktet Norden som ett marked. Flere påpekte imidlertid at dette vil variere fra bransje til bransje, men felles kultur, språk, geografi og politiske tradisjoner gjør at Norden i stor grad blir sett på som ett marked for svært mange produkter. Følgende sitater gir et godt inntrykk av den generelle vurderingen:

«De nordiske land utgjør hver for seg små marked og må derfor ses sammen»

«Helt klart ett marked sett utenifra, men varierer fra produkt til produkt»

«Norden vil bli sett på som ett marked framover, mens det tidligere ble sett på som forskjellige marked»

«Norden er ett marked, men ikke et homogent marked»

«Utenlandske selskap ser gjennomgående på Norden som ett marked, men dette er veldig bransje- og bedriftsavhengig»

Dette viser dels at Norden inngår som en region i mange selskaps strategier. Det gjenspeiler også at enkelte nordiske selskap definerer Norden som sitt hjemmemarked. Enkelte mente imidlertid at Norden bestod av forskjellige marked med utgangspunkt i forskjeller i industristruktur og til dels kjøpevaner.

Hvilket nordisk land er mest attraktivt?

Et nærliggende spørsmål i forlengelsen av vurderingen av Norden, er hvilket av de nordiske landene som framstår som det mest attraktive for direkteinvesteringer. Kapittel 2 viste at Sverige totalt og relativt har mottatt hovedparten av de inngående direkteinvesteringene til Norden i siste halvdel av 1980-tallet og begynnelsen av 1990-tallet.

For å belyse dette nærmere, stilte vi spørsmålet: *Hvilket av de nordiske land anser du å være mest attraktivt for utenlandske direkteinvesteringer?* Intervjuundersøkelsen bekrefter at Sverige anses å være det mest attraktive nordiske landet å investere i blant både de norske og utenlandske selskapene.

Et klart flertall av de norske selskapene vurderte Sverige som det mest attraktive landet for direkteinvesteringer. Argumentene som brukes er blant annet at Sverige har det største markedet, men også at devalueringen i 1992 har bedret landets konkurransedyktighet i flere sektorer. Enkelte nevnte videre at Sverige har en mer internasjonal industriell base og dynamisk industrielt miljø som virker interessant for utenlandske selskap. Danmark ble av de norske selskapene rangert etter Sverige. De positive sidene ved Danmark var blant annet tilknytningen til EU i kombinasjon med nærhet til det svenske markedet og Baltikum-regionen. På tredje plass havnet Finland, mens Norge ble vurdert å være minst attraktivt for utenlandske direkteinvesteringer. I Finland ble devaluering, ledig arbeidskraft og nærhet til Øst-Europa framhevet. Norge ble vurdert å være mindre attraktivt grunnet et begrenset marked i periferien i Norden og ikke minst distanse til de store

markedene i Europa. Videre framhevet enkelte at Norge var lite kjent i utlandet sammenliknet med for eksempel Sverige.

De *utenlandske* selskapene rangerte, på samme måte som de norske, Sverige som det mest attraktive nordiske landet. De samme argumentene ble brukt, men ett svensk selskap mente videre at Sverige framstod som attraktivt fordi rammebetingelsene var blitt forbedret i de siste årene, blant annet gjennom lavere etableringshindringer og reduserte avgifter/skatter for utenlandske selskap. Blant de utenlandske selskapene ble Danmark og Norge rangert og vurdert forholdsvis likt, mens få nevnte Finland som et attraktivt land å investere i.

Forskjellen i svarene mellom de norske og utenlandske selskapene reflekterer nok hvilket nordisk land hvert enkelt selskap allerede har investert i og fokuserer på i sin videre satsing i Norden. Dette sier imidlertid også at Sverige oppfattes av mange som Nordens mest interessante investeringsland. Det leder til spørsmålet om utviklingen i de framtidige direkteinvesteringene til Norge.

4.2 Framtidige direkteinvesteringer i Norge

Norge er som kjent et lite land med begrensede markeder i de fleste bransjer. I global sammenheng tilhører vi en region som kjennetegnes av både konjunkturelle og strukturelle problemer. Andre regioner som Asia og Kina framstår som mer dynamiske og med et større markeds-potensial. I dette bildet kan man spørre om hvorvidt Norges attraktivitet vil tilta eller forbli uendret, eller om oppmerksomheten mot norske investeringsmuligheter vil vike for investeringsprosjekt i andre land?

Spørsmålet er vanskelig å besvare. I vår undersøkelse har vi anlagt et mellomlangt perspektiv og spurt eiere og beslutningstakere i hvilken grad deres selskap i de nærmeste årene vil investere i norske prosjekt og eksisterende virksomheter. Videre prøver vi i dette avsnittet å beskrive:

- Hvilke motiv vil ligge til grunn for en direkteinvestering i Norge?
- Hvilke bransjer framstår som attraktive?
- Hvordan vil utenlandske selskap etablere seg?
- Hvordan vil Norges framtidige tilknytning til EU påvirke inn- og utgående direkteinvesteringer i norsk økonomi?

Norges framtidige relative investeringsandel

Gjennomgangen av investeringsstatistikken i kapittel 2, viser at Norge har mottatt en mindre andel av verdens direkteinvesteringer på 1980-tallet sammenliknet med 1970-tallet. Utenlandsk kapital ser videre ut til å spille en mindre rolle i oppbyggingen av fastlandsindustrien enn i mange andre OECD-land. Videre var de inngående investeringene i forhold til økonomien (BNP) i nedre halvdel blant OECD-landene. Spørsmålet er hvordan selskapene i undersøkelsen vurderer den videre utviklingen.

For å belyse dette nærmere, stilte vi følgende spørsmål til selskapene i undersøkelsen: *Hvordan tror De at en økning i strømmen av direkteinvesteringer i verdenssammenheng vil påvirke Norges relative andel av de inngående investeringer?* Det var et stort flertall både blant de norske og utenlandske selskapene som forventet at Norge ville motta en lavere relativ andel av framtidige direkteinvesteringer. Følgende sitater illustrerer hvordan en del oppfatter situasjonen:

«Finansielle investeringer i Norge er fremdeles attraktivt»

«Markedsinvesteringer vil øke, men produksjonsinvesteringene vil reduseres»

«Vi vil øke markedsinvesteringene i Norge for å beholde eller øke markedsandelene, men produksjonsinvesteringene vil lokaliseres i Europa»

«Vi vil kun gjennomføre få enkelte nye investeringer; hovedsakelig vedlikeholdsinvesteringer. Hovedsatsingen vil skje i andre områder»

Disse uttalelsene styrker inntrykket av at framtidige produksjonsrelaterte investeringer i Norge ikke vil øke. Dette sier ikke noe om nivået, siden direkteinvesteringer forventes å øke totalt. Derimot reflekterer vurderingen at selskapenes satsingsområder generelt er i ferd med å endres, og at andre land framstår som mer attraktive i investeringssammenheng.

Motiv bak framtidige direkteinvesteringer

Utenlandske direkteinvesteringer i Norge kan i all hovedsak sies å ha vært enten ressurs- eller markedsmotivert (Kvinge 1994). Utenlandsk kapital har vært med på å bygge opp store deler av den ressursbaserte

industrien, senere har de spilt en viktig rolle i utviklingen av oljeindustrien. I kjølvannet av utbyggingen av oljeindustrien utviklet det seg betydelige offshore-relaterte marked, hvor utenlandske selskap har vært store aktører. Videre kan investeringstallene i kapittel 2 tyde på at deler av investeringene er motivert av lokale markedshensyn innen tjenestesektoren som handel, finans og eiendom.

Ulike teorier om multinasjonale selskap og direkteinvesteringer legger til grunn at direkteinvesteringer ofte er markeds-, ressurs-, kostnads- og ressursmotivert. I vår intervjuundersøkelse ønsket vi å belyse disse faktorene i forhold til framtidige investeringer i Norge. Vi stilte følgende spørsmålet: *Hva tror du vil være hovedhensikten eller strategien ved en utenlandsk direkteinvestering i Norge i framtiden?* Svarene var nokså entydige i retning av at markedshensyn vil være avgjørende. Flere poengterte at svaret på dette spørsmålet er bransjeavhengig, men den generelle oppfatningen var at hovedhensikten vil være å betjene et lokalt marked.

«Motivet vil være å betjene et lokalt marked som må være av en viss størrelse»

«Selskap vil investere i Norge eller Norden for å fylle opp udekkede geografiske områder på selskapets strategiske landkart»

De utenlandske selskapene framhevet i all hovedsak markedsmotiv som den viktigste drivkraften. Norske selskap trakk også fram at både ressurs- og strategiske motiv ville være av betydning. I dette ligger det at investeringene vil være rettet mot marked i Norge med størrelser som rettferdiggjør direkteinvesteringer, samt investeringer som kan være motivert av mer langsiktige strategiske hensyn.

I enkelte tilfeller kan det tenkes at investeringene er motivert ikke bare av hensyn til å betjene et lokalt marked, men for å utnytte et stort marked i Norge som base for hele konsernets satsingområde innen dette feltet. Eksempel på dette er ABBs satsing innen turbiner og vannkraft med utgangspunkt i et stort norsk marked. Videre kan det tenkes at enkelte produkter utviklet i Norge kan videreutvikles og eksporteres med base i Norge. Det leder til spørsmålet om hvilke norske bransjer og sektorer som vurderes som attraktive for framtidige direkteinvesteringer.

Hvilke bransjer eller sektorer er attraktive?

Kapittel 2 viste at utenlandske selskap har konsentrert sine investeringer i oljesektoren. Samtidig har varehandel og hotell, bank og forsikring motatt de største investeringene i de siste årene.

I internasjonal sammenheng forventes det at de framtidige utenlandske direkteinvesteringene i oljesektoren vil konsentreres til regioner som Asia, Latin-Amerika og Øst-Europa, hvor blant annet produksjonskostnadene er lavere (*World Investment Report* 1993). Selskapstrategiene i sekundærsektoren forventes fortsatt å preges av det som kan kalles «globalisering gjennom regionalisering». På sikt forventes det samtidig at u-land og østeuropeiske land vil bevege seg mot kapital- og teknologiintensive industrier og utvide sine aktiviteter utenlands. Servicesektoren kjennetegnes av å være mindre internasjonalsert enn andre sektorer, og de framtidige investeringer innen servicesektoren forventes dermed å øke, noe som underbygges av utviklingen på 1980-tallet (*World Investment Report* 1993). Denne antakelsen skyldes videre stor etterspørsel etter tjenester i Øst-Europa og en tendens til liberalisering innen sektorer som transport, telekommunikasjon og offentlige tjenester. På lang sikt vil imidlertid ny teknologi kunne medføre at enkelte tjenesterelaterte oppgaver kan produseres ett sted og konsumeres et annet, noe som kan medføre både økte og reduserte investeringer på tvers av nasjoner.

I Norge forventes de framtidige direkteinvesteringer som nevnt å være motivert av markeds- og ressurs hensyn. Spørsmålet er hvilke marked og ressurser som blir vurdert å være attraktive og som kan rettferdiggjøre en direkteinvestering i Norge. Vi stilte spørsmålet: *Hvilke bransjer i Norge tror De vil være attraktiv for framtidige utenlandske direkteinvesteringer?* Undersøkelsen viser at uavhengig av nasjonalitet, framheves olje- og offshoresektoren som mest attraktiv. Dette til tross for at investeringene til denne sektoren trolig vil nedtrappes de nærmeste årene.

De *utenlandske* selskapene nevnte videre bransjer som turisme, bank, forsikring, shipping og høyteknologi. To av de danske selskapene nevnte for øvrig fiskerisektoren. Generelt kan trolig hovedinntrykket av de utenlandske selskaps vurdering av norske bransjers investeringsattraktivitet beskrives med følgende sitat:

«Det er ingen spesielt attraktive bransjer i Norge utover de oljerelaterte»

De norske selskapene hadde stort sett et mer nyansert bilde. De mest attraktive bransjene etter oljeindustrien ble vurdert å være energi/kraft, fisk, høyteknologi, turisme og shipping/maritim industri. Den generelle oppfatningen til de norske selskapene kan imidlertid oppsummeres med følgende sitat:

«Investeringene vil komme der Norge har komparative fordeler eller hvor vi er spesielt gode. Det vil ikke komme en investering i tradisjonelt arbeidsintensive industrier»

Hovedinntrykket kan sies å være at direkteinvesteringer forventes å kunne komme til sektorer hvor Norge allerede har kompetanse og komparative fordeler, samt i bransjer med markedspotensial. I tillegg bør det fortsatt være et potensial innenfor kompetansebasert industri, blant annet i tilknytning til oljeindustrien.

I forlengelsen av disse generelle vurderingene ønsket vi å få belyst hva slags typer investeringer en kan forvente. Eller sagt med andre ord – hvor i verdikjeden kan en forvente investeringer i norsk næringsliv?

Hvilke bedriftsfunksjoner vil lokaliseres i Norge?

I kapittel 3 tok vi utgangspunkt i at det stilles forskjellige krav til konkurransedyktighet i ulike bransjer og at organiseringen av selskaps aktiviteter vil reflektere dette. Det er imidlertid en tendens til en konsentrasjon og integrasjon av enkelte bedriftsfunksjoner hvor produksjonsaktiviteten flyttes til land med lave faktorpriser, mens markedsfunksjoner og forskning og utvikling ofte konsentreres til dynamiske industrielle miljøer i høyteknologiske land (Reve 1994).

Hva mener de spurte selskapene om dette: *Hvilke bedriftsfunksjoner tror du mest sannsynlig vil etableres i forbindelse med framtidige direkteinvesteringer i Norge?* Det var et klart mønster blant både de norske og utenlandske selskapene, at markeds- og distribusjonsavdelinger ville være de mest aktuelle bedriftsfunksjoner å lokalisere i Norge. Dette kan tyde på at utenlandske selskap hovedsakelig vil eksportere til Norge, hvis ikke størrelsen på det norske eller nordiske markedet rettferdiggjør produksjon. Det har i de seneste årene vært eksempler på at distribusjonslagre for hele Norden etableres i et av de nordiske landene – fortrinnsvis Sverige. Med broforbindelse mellom Danmark og Sverige kan det nordiske markedet i større grad betjenes fra mer sentrale områder i Europa. Dette gir imidlertid også norske

selskap muligheter til å betjene Europa med base fra Norge.

Enkelte av de norske selskapene mente at det til tross for at det var en tendens til at produksjon flyttes ut av Norge, så ville det fortsatt være gode muligheter for produksjon i Norge, blant annet:

«...innen høYTEKNOLOGI»

«...innen verkstedproduksjon»

«...i tilknytning til råvareproduksjon, samt teknisk produksjon»

Dette reflekterer at produksjon i Norge antas å være konkurransedyktig innen sektorer hvor norsk kostnadsnivå ikke er en avgjørende faktor, hvor det norske markedet er på en viss størrelse og i sektorer hvor Norge har komparative fordeler. Dette mener mange norske selskap vi besitter innen forskning og utvikling.

Etableringsform

Det har i de siste årene vært en klar tendens til at selskap har ekspandert i utlandet via oppkjøp av eksisterende selskap eller inngått strategiske allianser. Tallene for Norge i perioden 1980–91 viser at en firdel av tildelte konsensjoner gjaldt oppkjøp og en firdel var nyetableringer (Kvinge 1994). Den resterende halvparten var endringer i allerede eksisterende eierandeler (hovedsakelig endringer i styresammensetninger og eierandel).

Hvordan vil dette bildet fortone seg i tilknytning til framtidige direkteinvesteringer: *Hva tror du vil være den mest vanlige etableringsform eller investeringsform ved direkteinvesteringer i Norge?* Både de norske og utenlandske selskapene var entydige i sin oppfatning om at framtidige direkteinvesteringer i Norge hovedsakelig ville skje gjennom oppkjøp. Enkelte mente at strategiske allianser og nyetableringer også var aktuelt. De få som nevnte nyetableringer som etableringsform, forventet at disse ville komme i forbindelse med opprettelsen av markedsføring eller distribusjonsselskap. Det ble imidlertid igjen påpekt at dette ville være bransjeavhengig.

I forhold til bildet av konsesjonstildelingen på 1980-tallet, tyder svarene i vår undersøkelse på et redusert omfang av framtidige nyetableringer og økt oppmerksomhet om oppkjøp. Det innebærer ikke nødvendigvis at antall oppkjøp vil øke, men at oppkjøp antas å være den vanligste etableringsformen.

Norges tilknytning til Europa

Europa framstår i mange sammenhenger som en region når det gjelder direkteinvesteringer. Samtidig skjer det en regionalisering innenfor Europa som reflekteres blant annet gjennom økte intra-europeiske investeringer.

Et av de sentrale spørsmålene tilknyttet direkteinvesteringer er om det er politiske beslutninger om integrasjon som stimulerer direkteinvesteringer, eller om det er veksten av direkteinvesteringer som bidrar til en politisk og økonomisk integrasjon i og utenfor Europa (United Nation 1993). Videre er det fremdeles uklart hvilke konsekvenser en fortsatt økonomisk integrasjon vil ha på investeringene til, innenfor og fra de enkelte regionene.

Et nærliggende spørsmål i denne sammenheng er: *Hvordan tror du at norsk medlemskap i EU vil påvirke direkteinvesteringer i Norge sammenliknet med fortsatt EØS-avtale?* Svarene på dette spørsmålet delte seg i all hovedsak i to like store grupper, både blant de norske og utenlandske selskapene. Rundt halvparten av de spurte mente det ville påvirke investeringene positivt, mens den andre halvparten mente det ikke ville ha noen betydning. En tolkning er at dette gjenspeiler de ulike vurderingene i næringslivet og at disse trolig må ses i lys av ulik bransjetilhørighet hos dem som har svart på spørsmålet. Med andre ord er det ikke mulig å gi et entydig bilde, noe de følgende sitatene viser:

«EØS-avtalen holder, men usikkerhet gjør at utenlandske selskap trolig avventer investeringer i Norge»

«EU er viktig for å tiltrekke langsiktig industriell kapital»

«EU-medlemskap har stor betydning investeringsmessig»

«Agjørende vekt legges på å investere innenfor EU»

«Viktig for eksportbedrifter, men ikke viktig for å betjene lokalt marked»

«Norske investeringer er lagt på hylla i vente på EU. EØS-avtalen hjelper, men EU er viktig for langsiktige investeringsplaner»

«EU-spørsmålet viktig for direkteinvesteringer, men ikke for porteføljeinvesteringer»

«EØS-avtalen holder og EU-debatten har ikke påvirket vårt selskaps investeringer i utlandet. Jeg tror heller ikke at det har påvirket utenlandske direkteinvesteringer i Norge»

«Andre faktorer som kostnader, politiske forhold og attraktive marked er viktigere enn norsk EU-medlemskap for utenlandske direkteinvesteringer»

«Alle investeringer preges av EU-medlemskap, men EØS holder for utenlandske investorer i Norge»

«Norsk medlemskap vil ikke endre bildet på kort sikt. På lengre sikt er det mer usikkert. Men om hundre år er vi jo som kjent alle døde»

Hovedinntrykket er at norske selskap legger større vekt på dette spørsmålet enn utenlandske. Mange norske ledere mener at vi som nasjon vil være mindre attraktiv for direkteinvesteringer, både fra norske og utenlandske selskap, med kun EØS-medlemskap sammenliknet med EU-medlemskap. I forlengelsen ligger en vurdering av at et fortsatt EØS-medlemskap vil bidra til økte utgående investeringer sammenliknet med EU-medlemskap. I den forbindelsen nevnte flere at dette ville forsterkes hvis Norge ble stående i EØS, samtidig som Sverige og Finland valgte EU-medlemskap.

De utenlandske selskapene anså i langt mindre grad EU-medlemskap som viktig faktor for norsk investeringsattraktivitet. En tolkning kan være at Norge med sitt begrensede marked for mange ikke er attraktivt uansett om vi er medlem av EU eller ikke. Samtidig kan det reflektere at de utenlandske selskapene i utvalget har investert i bransjer som hovedsakelig betjener et lokalt marked og hvor lite produseres for eksport.

Et annet forhold som kan bidra til at norske investorer vurderer norsk medlemskap i EU som mer avgjørende enn utenlandske, er den store oppmerksomheten spørsmålet har i norsk politikk og offentlighet. Denne oppmerksomheten kan politisere dette spørsmålet, slik at norske ledere, bevisst eller ubevisst, legger en politisk vurdering til grunn, i tillegg til de rent strategiske og forretningsmessige investeringsvurderinger.

EU-medlemskap synes ut fra dette å være av større betydning for lokalisering av norske investeringer enn utenlandske. Dette kan reflektere viktigheten for norske selskap av å få tilgang til de store europeiske markedene og at den symbolske siden ved å være et selskap fra et

medlemsland i denne sammenheng tillegges stor vekt i mange norske konsernledelser. Både størrelsen og representativiteten ved vårt utvalg gjør at en skal være forsiktig med å generalisere og legge for stor vekt på forskjellen i vurderingen av norsk EU-medlemskap mellom norske og utenlandske ledere. Hovedkonklusjonen kan imidlertid sies å være at et EU- medlemskap sammenliknet med en EØS-avtale i større grad forventes å påvirke utgående enn inngående investeringer.

Kapittel 5 Norge som investeringsområde

I kapittel 4 har vi beskrevet en rekke vurderinger av framtidige direkte-investeringer knyttet til markeds-, bransje- og bedriftsforhold både internasjonalt og nasjonalt. Som skissert i analysemodellen (kapittel 1) vil investeringsbeslutninger i tillegg til produkt- og markedsforhold også ta hensyn til mer politiske besluttede forhold i det vi noe generelt kan beskrive som «rammebetingelser».

Temaet for dette kapitlet er norske og utenlandske selskaps holdninger til og vurderinger av Norge som investeringsland. Vi starter med en kort beskrivelse av enkelte undersøkelser hvor Norges lokaliseringsattraktivitet er vurdert. Deretter fortsetter vi med presentasjon av hvordan de norske og utenlandske selskapene i den gjennomførte intervjuundersøkelsen vurderte følgende forhold i Norge, sammenliknet med andre land:

- Markedsforhold
- Politisk stabilitet og sosioøkonomiske faktorer
- Arbeidsmarkedet
- Skatter og finansielle incentiver

5.1 Norges lokaliseringsattraktivitet

Europa er, til tross for mange likheter, i stor grad en mangfoldig region. Det er store kulturelle, politiske og økonomiske forskjeller mellom nasjonene, men også innen de europeiske landene. I investerings-sammenheng blir det da ikke bare et spørsmål om land, men ofte region og sted.

Mange framhever at områdene i det som kalles den «Blå banan» er de mest attraktive områdene i Europa (Ringnes 1992). Dette er områdene Sørøst-England, deler av Benelux-landene, Nord Frankrike, Rhin- og Ruhr-området i Tyskland, Sveits og Lombardia i Italia.

I en undersøkelse konkluderes det blant annet med at det ikke er en spesiell region i Europa som framstår som den klart beste, selv om regioner som i all hovedsak ligger i de store markedene som Tyskland, Storbritannia og Frankrike framheves (Ernst & Young 1992). Undersøkelsen vurderte hvilke områder som kommer best ut når det gjelder lokalisering av regionale hovedkvarter, forsknings- og utviklings-sentre, nyetablering av produksjonsanlegg, distribusjonssentre, energi-intensive produksjonsprosesser, serviceselskap og høyteknologisk produksjonsanlegg. Norge blir i denne undersøkelsen kun anbefalt for lokalisering av energiintensive produksjonsprosesser.

En annen undersøkelse rangerte Norge på en 18. plass i verdensammenheng og på en åttende plass blant de europeiske land når det gjaldt lokaliseringsattraktivitet (Plant Location 1993). I motsetning til svarene i vår intervjuundersøkelse, ble Norge rangert foran Sverige. Danmark ble rangert som nummer fire etter en betydelig framgang sammenliknet med tidligere undersøkelser. Framgangen settes i sammenheng med aksepteringen av Maastricht-avtalen, uten at dette forklares nærmere.

I den årlige World Competitiveness Report (1993) blir Norge totalt sett rangert på en 15. plass av 22 land, bak blant annet Danmark og Sverige, men foran Storbritannia og Finland. Undersøkelsen kombinerer statistiske data med vurderinger fra ledelsen i selskap lokalisert i hvert enkelt land og viser landenes relative rangering. Totalt benyttes over 330 forskjellige faktorer til å bedømme hvert enkelt land.

Undersøkelsene beskrevet ovenfor kan gi inntrykk av at selskap gjør rasjonelle og grundige analyser av flere forskjellige faktorer ved en direkteinvesteringsbeslutning. Beslutningsprosessen ved en direkteinvestering viser seg imidlertid ikke nødvendigvis å bygge på slike analyser (Larimo 1987). Som nevnt i kapittel 1 og 3, reflekteres graden av rasjonell atferd som ligger til grunn for multinasjonale selskaps strategi- og investeringsbeslutninger, forskjellig i ulike forsknings-tradisjoner. I motsetning til studier som tar utgangspunkt i antakelsen om fullkommen rasjonalitet,¹ prøver andre tilnærminger å forklare strategi- og investeringsprosesser med begrensninger og muligheter, slik disse oppleves av sentrale beslutningstakere i konsernet (begrenset rasjonalitet). Det eksisterer flere ulike tilnærminger, men et felles-trekk er oppmerksomheten om spesifikke forhold i og ved sentrale

¹ For en diskusjon av rasjonelle atferdsforutsetninger i studiet av multinasjonale selskap, se: Bougeos, L. (1983), «Strategic management and determinism», *Academy of Management Review* 8.

beslutningstakere. Utviklingen av konsernets strategiske beslutninger må snarere forstås ut fra verdisystem, evner, nettverk, strategisk forståelse, manglende informasjon m.m. hos sentrale beslutningstakere i organisasjonen, enn forutsetninger om fullkommen rasjonalitet hos aktørene.²

Med dette som utgangspunkt vil vi i resten av dette kapitlet prøve å oppsummere hvilke holdninger til og vurderinger av Norge som investeringsland norske og utenlandske selskap i undersøkelsen har.

5.2 Vurdering av Norge som investeringsområde

Kapittel 3 viste hvilke faktorer foretak legger mest vekt på ved lokalisering av utenlandske direkteinvesteringer. De viktigste faktorene var blant annet tilgang til markedet, politiske forhold, arbeidsmarkedsforhold og skattesystemet. Faktorene varierer imidlertid over tid samt med bransje og hvilken selskapsfunksjon som vurderes etablert. I intervjuundersøkelsen ba vi selskapene vurdere enkelte sider ved det å investere i Norge. Spørsmålet vi stilte, var: *Basert på dine erfaringer og din kunnskap, hvordan vil du karakterisere følgende faktorer ved å direkteinvestere og lokalisere selskap i Norge? Kan du kort kommentere de 3–4 viktigste positive og negative faktorene?* Faktorene vi inkluderte i undersøkelsen, grupperte vi i fire hovedgrupper:

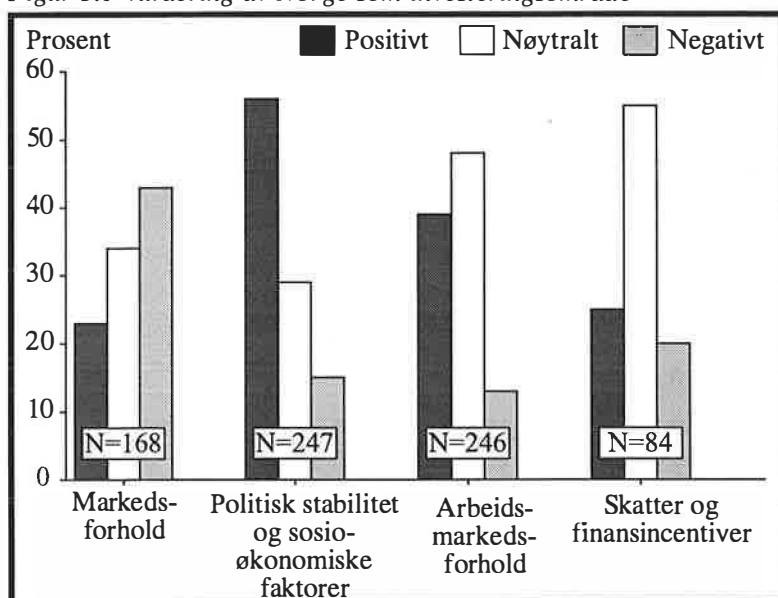
- Markedsforhold
- Politisk stabilitet og sosioøkonomiske faktorer
- Arbeidsmarkedet
- Skatter og finansielle incentiver

Disse hovedgruppene bestod av til sammen 19 faktorer som vi ba de intervjuede vurdere som positive, nøytrale eller negative. Til tross for at utvalget var begrenset og svarene preget av bransjeforskjeller, mener vi at undersøkelsen gir et interessant bilde av Norge. Skala-inndelingen valgte vi å gjøre enkel, fordi det hele tiden vil være et spørsmål om hvilke land og bransjer de spurte selskapene sammenlikner med – bevisst eller ubevisst. Vi var like interessert i deres utfyllende kommentarer til de enkelte svarene i spørreskjemaet.

² For en oversikt over ulike tilnærminger, se blant annet Aharoni (1966), Baybrook og Lundblom (1970), Mintzberg (1978) og Quinn (1980).

Figur 5.1 viser resultatene fra undersøkelsen presentert grafisk. Hovedtrekkene i bildet som dannet seg, var at markedsforholdene i all hovedsak vurderes å være en negativt faktor ved å investere i Norge. Arbeidsmarkedsforholdene og skattesystemet anses å være nøytrale til positive faktorer, mens den politiske stabilitet og økonomiske struktur vurderes som positive. Denne framstillingen er imidlertid svært generell og bør kun leses som en illustrasjon av hovedinntrykket av Norge som investeringsområde i denne undersøkelsen. I forlengelsen bør det understrekes at de ulike vurderingene i stor grad reflekterer selskapenes ulike bransjetilhørighet og følgelig deres erfaringer fra ulike deler av norsk næringsliv. Vi vil i resten av kapitlet beskrive de enkelte spørsmålene mer i detalj.

Figur 5.1 Vurdering av Norge som investeringsområde³



³ Indeksen er basert på totalt antall positive, nøytrale og negative svar for hver hovedgruppe. Det var ingen vektning av de enkelte faktorene som inngår i hver hovedgruppe. Hver hovedgruppe består av ulikt antall undergrupper og antall svar varierte noe for hver undergruppe. N viser antall totale svar for hver hovedgruppe, mens antall svar for hver av de 19 undergruppene i gjennomsnitt var 42. Dette gir en svarprosent på om lag 84 prosent.

5.3 Markedsforhold

Markedsforholdene er i henhold til teori og empiriske undersøkelser det mest avgjørende området selskapet vurderer ved lokalisering av en direkteinvestering. De viktigste markedsfaktorene kan sies å være markedsstørrelse, vekst og markedstilgjengelighet. Infrastrukturen er viktig å se i sammenheng med markedstilgjengelighet, blant annet fordi transportkostnader utgjør en sentral kostnadsfaktor i mange bransjer, og den vil dermed påvirke hvordan selskap ønsker å betjene et marked. Markedsattraktiviteten påvirkes også av forventet avkastning og lønnsomhet i etablerte marked, samt hvorvidt det finnes spesielle løvende bransjer og investeringsprosjekt.

I vår undersøkelse inkluderte vi følgende faktorer for å beskrive investorenes vurdering av markedsforholdene og investeringsmulighetene i Norge:

Tabell 5.1 Markedsforhold

	Positivt	Nøytralt	Negativt	N=168
Markedsstørrelse og vekst	13%	15%	70%	47
Kvalitet på infrastruktur	49%	36%	15%	41
Lønnsomhet	22%	34%	44%	39
Lovende bransjer og investeringsprosjekt	12%	51%	37%	41

Hovedinntrykket av markedsforholdene i Norge kan sies å være negativt til nøytralt. Markedsstørrelsen og veksten ble gjennomgående vurdert å være en negativ faktor ved investeringer i Norge sett i forhold til andre land. Vurderingen av lønnsomheten og potensielle nye investeringsprosjekt og bransjer var noe mindre negativ. Det som trakk opp helhetsbildet var en positiv vurdering av infrastrukturen.

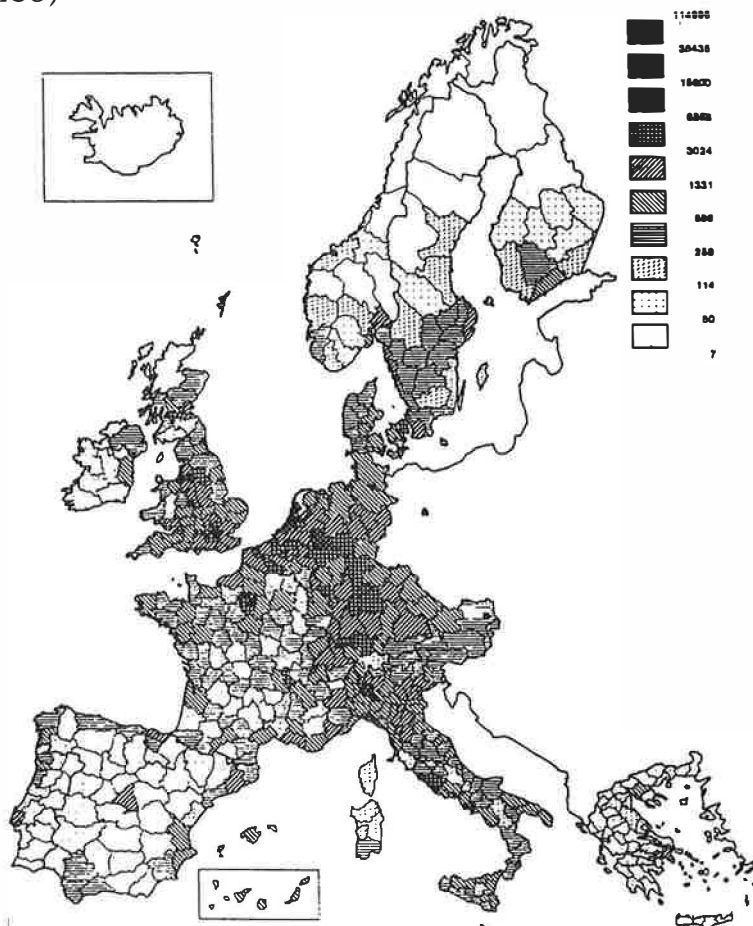
Markedsstørrelse og tilgjengelighet

Markedsstørrelse reflekterer total kjøpekraft og markedspotensialet, mens veksten indikerer hvorvidt dette markedet øker og hvor interessant det vil være over tid. Totalt sett er Norge med sine vel 4 millioner innbyggere et begrenset marked. De nordiske landene har små marked, noe som er en grunn til at selskap ofte ser på Norden som ett marked og har en strategi for å betjene de nordiske landene under ett.

Figur 5.2 viser at de store markedene befinner seg i de sentrale delene av Europa. Bildet er samtidig svært forenklet og viser ikke at det kan være store industrielle marked og stor kompetanse i land med få innbyggere som kan rettferdiggjøre direkteinvesteringer. Eksempel på dette er offshoresektoren i Norge.

Figur 5.2 illustrerer også at Norge ligger i periferien i forhold til de store markedene. Markedstilgjengeligheten avgjøres av flere faktorer, blant annet transport, der en viktig faktor er geografisk avstand. Endringene i rammebetingelsene har medført at selskap i større grad

*Figur 5.2 Konsentrasjon av europeisk kjøpekraft (BNP/km² * 1000 ECU)*



Kilde: NIBR-rapport 1992:3

enn tidligere ser ut til å ta hensyn til markedstiljengeligheit når de velger lokalisering.

En markedsindeks som viser markedstiljengeligheiten til hvert europeisk land i forhold til gjennomsnittet, viser at Norge og store deler av Norden ifølge dette perspektivet har en geografisk og transportmessig ulempe (Ernst & Young 1992).

Vår intervjuundersøkelse understøtter på flere punkt beskrivelsene over. Blant de intervjuede var det en klar overvekt som mente at markedstiljengeligheiten og spesielt markedsstørrelsen var en negativ faktor ved å investere i Norge. Det finnes selvfølgelig marked med betydelig størrelse, men generelt er avstanden fra de store markedene en ulempe. Flere påpekte at de siste årenes stabile makroøkonomiske politikk har medført en jevn markedsvekst, noe som vurderes som et positivt trekk ved markedsforholdene i Norge. Følgende sitater illustrerer de markedsmessige begrensningene:

«Norge er et lite land og det har markedsmessige begrensninger»

«Positiv vekst, men liten størrelse»

En interessant observasjon var at de utenlandske selskapene var mer positiv i sin vurdering av markedsforholdene enn de norske selskapene. Dette kan skyldes at de utenlandske selskapene allerede har investert, eller var i ferd med å investere, i Norge, slik at selskapene dermed hadde funnet markedsforholdene å være tilfredsstillende. Holdningene til de norske selskapene kan imidlertid reflektere at de har utnyttet sine ekspansjonsmuligheter i Norge og investerer i utlandet for å ekspandere ytterligere.

Infrastruktur

I en del industriland har det i de siste årene vært en debatt om den samfunnsøkonomiske betydningen av infrastrukturinvesteringer. OECD-studier gir ikke entydige resultater (Ford og Poret 1991), men infrastrukturspørsmål har fått en stadig mer sentral rolle i den næringspolitiske debatten. Dette har resultert i tiltak i både USA og EU for å stimulere det som kan kalles teknologiintensive infrastrukturinvesteringer, samt mer tradisjonelle transportinvesteringer som veinett, jernbane og lufthavner. Den generelle oppfatningen er at Norge har investert betydelige beløp i infrastruktur, og tall viser at Norge

investerte det dobbelte av Danmark og Tyskland i transport og kommunikasjon sett i forhold til bruttonasjonalproduktet i årene 1987–89 (OECD 1993).

Blant de intervjuede var det en overvekt som vurderte infrastrukturen i Norge som positiv, men det var flere norske selskap som hadde en nøytral enn en positiv vurdering. Totalt sett var det imidlertid ikke klare forskjeller i vurderingen mellom de norske og utenlandske virksomhetene, og følgende sitater gir et godt bilde av vurderingene:

«Positivt generelt sett, men regionale forskjeller»

«Tilfredsstillende i sentrale strøk»

«Høye distribusjonskostnader er et problem»

«Transport- og veisystemet er et problem»

«Infrastrukturen er positiv innen telekommunikasjon, men negativ når det gjelder vei og tog»

«Utmerket telekommunikasjon»

«Infrastrukturen er bra, men det er langt til Europa»

«Norge har et geografisk problem, ikke et infrastrukturproblem»

Gjennomgående tyder kommentarene på at Norge totalt sett har en tilfredsstillende infrastruktur, spesielt innen telekommunikasjon. Norges geografi og beliggenhet i forhold til de store markedene medfører imidlertid en ulempe distribusjonsmessig.

Lønnsomhet

En av hoveddrivkreftene bak en direkteinvestering er selvfølgelig ønsket om avkastning. Et selskap vil allokere sin kapital med et ønske om å maksimere avkastningen. I et internasjonalt perspektiv viser det seg at bruttoavkastningsraten i norsk industri er lavere enn i de fleste andre OECD-land (Skonhoft 1992). Undersøkelser viser at utenlandske selskap i Norge i gjennomsnitt har høyere avkastning, produktivitet og kapitalintensitet enn heleide norske industriselskap (Simpson 1994). Utenlandske direkteinvesteringer til industrien i perioden 1989 til 1991 økte mest i bransjer med høyest avkastning (Kvinge 1994).

Intervjuundersøkelsen viser at de utenlandske selskapene var klart mer positive i vurderingen av lønnsomheten i Norge enn de

norske virksomhetene. Blant de utenlandske var det flere som var positive enn nøytrale og negative i vurderingen. To sitater kan illustrere holdningen til og begrensningene ved å investere i Norge:

«Vi ville ikke investert i Norge hvis ikke lønnsomheten var god»

«Vanskelig å oppnå tilstrekkelig lønnsomhet grunnet lite marked»

Den overveiende positive til nøytrale utenlandske holdningen reflekterer trolig at disse selskapene har investert i bransjer hvor lønnsomheten er funnet tilfredsstillende, som for eksempel olje- og service-sektoren. Samtidig reflekterer det andre sitatet at det begrensede norske markedet kombinert med høye transportkostnader ved eksport, gjør det vanskelig å drive lønnsomt i bransjer som er avhengige av stor-driftsfordeler.

De norske selskapene var mer negative i sine vurderinger og fordelte seg jevnt mellom en nøytral og negativ vurdering. Følgende sitater beskriver situasjonen:

«Lønnsomheten er negativ grunnet generelt høyt kostnadsnivå»

«Lønnsomheten er dårlig, men det har vært en viss bedring»

«Det er dårlig lønnsomhet grunnet manglende ledelse og kapitalbase, samt lite krevende eiere og Eiermiljøer»

«I Norge er det manglende forståelse for behovet for lønnsomhet»

De norske kommentarene framhevet spesielt to aspekter som synes å prege lønnsomheten i norsk-næringsliv. Det ene er kostnadsnivået som fremdeles hevdes å være en ulempe, men de siste årenes positive utvikling ser ut til å endre virksomhetenes holdning til lønnsomhetsspørsmålet. Videre framhevet flere en manglende forståelse i det norske samfunn generelt for behovet av lønnsomme bedrifter, samt Eiermiljøer og styringsformer som ikke stiller de nødvendige krav.

Lovende investeringsprosjekt og bransjer

Det er ikke kun etablerte marked og selskap som kan være av interesse for utenlandske selskap, men også lovende investeringsprosjekt

og bransjer. Omfanget av lovende investeringsprosjekt kan sies å reflektere både miljøet og stimulansen av nyskaping og entrepenørskap, samt satsing og organisering av forskning og utvikling.

Diskusjonen i kapittel 4.2 viser at det var få prosjekt og bransjer utover de tradisjonelle naturbaserte sektorene som ble framhevet blant de intervjuede selskapene. Dette inntrykket styrkes av kommentarene gitt til vurderingen av om Norge kjennetegnes ved å ha lovende bransjer og investeringsprosjekt. Utenlandske selskap beskriver situasjonen slik:

«Det er vanskelig å finne de rette investeringer»

«Det finnes kun noen få nisjeområder»

De norske selskapene, som også må antas å kjenne forholdene bedre, mente imidlertid at det finnes gode prosjekt. Gjennomgående framhevet de likevel et problem:

«Det finnes mange gode prosjekt, men vi er svake til å kommersialisere dem»

«Vi har gode prosjekt, men mangler kompetanse til kommersialisering»

«Vi klarer ikke helt å utvikle selskap fra å være små til å bli mellomstore»

Ett spørsmål er hvorvidt det å utvikle småbedrifter og kommersialisere prosjekt er et særnorsk fenomen. Et annet spørsmål er i hvilken grad den særegne norske FoU-organiseringen, med store deler av norsk forskning organisert i offentlig regi, bidrar til at veien fra ide til kommersiell produksjon blir for lang, og i liten grad fanges opp av større selskap. Problemstillingene er svært relevante, men faller utenfor rammene for dette prosjektet.

5.4 Politisk stabilitet og sosioøkonomiske faktorer

Politisk stabilitet i kombinasjon med sosial og økonomisk infrastruktur, tillegges stor vekt ved lokaliseringsvurderinger. Det er ikke nødvendigvis de enkelte faktorene i seg selv som er avgjørende, men hva faktorene samlet sier om regionenes struktur og rammeverk for næringsutvikling. Ved utenlandske investeringer synes selskap dessuten å legge vekt på om offentlige reguleringer diskriminerer utenland-

ske investeringer, samt hvordan den generelle holdning i regionen er overfor utenlandske eiere og kapital. Videre tillegges ofte livskvalitet stor vekt, da dette er viktig for å tiltrekke personer med de ønskede kvalifikasjoner.

I vår undersøkelse inkluderte vi følgende faktorer for å beskrive investorenes vurdering av den politiske stabiliteten og de sosio-økonomiske faktorene i Norge:

Tabell 5.2 Politisk stabilitet og sosiøkonomiske faktorer

Politisk stabilitet og sosiøkonomiske faktorer	Positivt	Nøytralt	Negativt	N=247
Norges olje- og gassaktivitet	84%	11%	5%	37
Politisk risiko og usikkerhet	76%	17%	7%	41
Stabile rammebetingelser	58%	23%	19%	43
Offentlig sektor og offentlige tjenestemenn	23%	56%	21%	43
Holdning til utenlandsk eierskap og utenlandske investorer	19%	48%	33%	42
Livskvalitet	80%	15%	5%	41
Lovende bransjer og investeringsprosjekt	12%	51%	37%	41

Hovedinntrykket av den politiske stabiliteten og de sosiøkonomiske faktorene kan sies å være gjennomgående positive. En stor overvekt av de spurte synes at Norges olje- og gassaktivitet, politiske risiko og livskvalitet utgjorde positive faktorer ved å investere i Norge. Rammebetingelsene ble også vurdert å være et positivt trekk, mens vurderingen av offentlig sektor og holdningen til utenlandsk eierskap var nøytral.

Norges olje- og gassaktivitet

I den norske debatten framheves ofte Norges olje- og gassaktivitet som både en «velsignelse og forbannelse» for norsk økonomi og næringsliv. Olje- og gassaktiviteten har bidratt til den norske velferdsmodellen. Samtidig mener mange at de betydelige oljeinvesteringene har bidratt til mindre gunstige betingelser for Fastlands-Norge, både når det gjelder kostnadsnivå og kapitaltilførsel.

Det var gjennomgående en positiv holdning blant de spurte når det gjaldt denne sektorens bidrag til norsk økonomi. Den generelle vurderingen var at sektoren hadde stor makroøkonomisk betydning, og

at den hadde bidratt til å bygge opp teknologisk kompetanse, både i bransjen og i andre nærliggende bransjer.

«Positivt i makroøkonomisk sammenheng»

«Bygget opp teknologi og kompetanse, samt internasjonale erfaringer, som kan overføres til andre sektorer»

«Positivt makroøkonomisk, negativt for fastlandsindustrien»

«Negativt fordi det har medført neglisjering av rammebetingelsene for Fastlands-Norge»

Et mindretall var mer kritisk og poengterte at den betydelige oljeavhengigheten gjorde norsk økonomi utsatt og sårbar for internasjonale konjunkturer.

Politisk risiko

Politisk risiko trekkes ofte fram som en viktig faktor, ikke minst ved investeringer i land med begrensede demokratiske tradisjoner. Dette tillegges imidlertid også betydelig vekt ved investeringer i land som i utgangspunktet kjennetegnes av stabilitet.

Den politiske risikoen i Norge ble vurdert å være klart positiv. Vurderingen synes å være noe mer utbredt blant de utenlandske investorene. Følgende sitater fra utenlandske selskap kan dermed trekkes fram som eksempler på den generelle positive holdningen:

«Norge er et velordnet samfunn»

«Det er et stabilt politisk klima i Norge»

Den overveiende positive holdningen blant utenlandske virksomheter kan ha sammenheng med at flere av de intervjuede representere selskap som er lokalisert i land med nære politiske og kulturelle bånd til Norge, samt at mange av selskapene kjenner forholdene gjennom tidligere investeringer.

Stabile rammebetingelser

Vurderingen av den politiske risikoen henger nøye sammen med hvorvidt rammebetingelsene oppfattes å være stabile. Stabile rammebetingelser er viktige, fordi investeringsbeslutninger hovedsakelig tas

med langsiktige perspektiver. Endringer i sentrale faktorer kan lede til at gjennomførte investeringer ikke framstår som lønnsomme, samt medføre mulige utsettelse grunnet usikkerhet knyttet til resultatene av endringene. Eksempler på usikre rammebetingelser kan være resultatene av skattereformen og dens framtidige utforming, samt uklarheten rundt spørsmålet til norsk EU-medlemskap.

Rammebetingelsene i Norge ble totalt vurdert å være stabile, både blant de norske og utenlandske selskapene. Blant de norske selskapene var det imidlertid flere som var nøytrale eller negative innstilt sammenliknet med spørsmålet om politisk risiko. De norske selskapene la her, ikke overraskende, vekt på:

«Stabiliteten i rammebetingelsene vurderes å være nøytral, unntatt skatt»

«Stabilt, bortsett fra skatt»

«Positivt, men EU-debatten skaper tvil»

Forskjellen i vurderingene blant de utenlandske og norske selskapene reflekterer trolig den nylig gjennomførte skattereformen, samt den pågående EU-diskusjonen. Dette er rammebetingelser som de utenlandske selskapene i undersøkelsen ikke tillå avgjørende vekt.

Offentlig sektor og offentlige tjenestemenn

Offentlig sektor er i stigende grad blitt et viktig og nødvendig element i rammebetingelsene for næringslivet. Samspillet mellom offentlig sektor og næringsliv kan omfatte ren saksbehandling, men reflekterer også hvilke lover og regler som regulerer næringslivet, og hvilke tiltak det offentlige setter i verk for å stimulere ulike sider ved næringslivet. Dette kan være alt fra telekommunikasjon, utdanning, forskning og utvikling, kultur og fritidsaktiviteter og som er med på å understøtte næringslivets muligheter og konkurranseevne.

Hovedinntrykket fra intervjuene som for mange av spørsmålene vi stilte, var at de norske selskapene var mer negativt innstilt enn de utenlandske. Kommentarene fra de norske kan illustreres med følgende sitater:

«Offentlig sektor er for stor, men er hederlig og ærlig»

«Det er lang saksbehandlingstid og lite positive bidrag»

«Unødig stor og har altfor stor makt»

Hovedvekten av de utenlandske selskapene var også nøytrale overfor den offentlige sektor, men det var klart flere som var positivt enn negativt innstilt. Hovedinntrykket kan illustreres med følgende sitater:

«Det er en annen og positiv holdning»

«Bedre enn Sverige på de fleste områder»

«Varierer, men gammeldagse lover»

Den mer positive holdningen blant de utenlandske selskapene kan ha flere forklaringer. Trolig er det slik at omfanget av og servicen i det norske næringsrettede offentlige byråkrati, sammenliknet med andre land, ikke er så gal som en ofte får inntrykk av fra norsk næringslivshold. En annen forklaring kan være at de norske selskapene har svart mer ideologisk og strategisk enn sine utenlandske kolleger.

Holdningen overfor utenlandske selskap og investorer

Det er ikke kun lover og regler som tillegges vekt ved lokaliseringsvurderinger. En annen viktig faktor er den generelle holdningen overfor utenlandske selskap og investorer blant politikere og ansatte. Dette kan være avgjørende for at investeringen blir vellykket.

Denne faktoren ble i undersøkelsen vurdert å være nøytral til negativ blant både de norske og utenlandske selskapene. De negative reaksjonene fra de norske selskapene omhandlet stort sett generelle vurderinger som:

«Vi nordmenn liker å være herre i eget hus»

«Mer negativt enn positivt, men det har imidlertid vært en positiv holdningsendring»

De utenlandske selskapene var mer negativt innstilt totalt sett og var ofte mer konkrete i sine kommentarer:

«Negativt med begrensninger vedrørende utenlandsk styre-representasjon. Slik er det ikke i Sverige»

«Det er ingen begrensninger i Sverige»

«Vi har hatt problemer med tilbakeføring av midler til hovedkvarteret»

De utenlandske kommentarene viser at i de strategiske vurderingene som legges til grunn ved lokaliseringsvurderinger, ligger også mer praktiske og konkrete forhold.

Livskvalitet

En annen viktig faktor ved vurderingen av et land eller region er livskvaliteten. Begrepet livskvalitet er selvfølgelig verdi- og personavhengig, men framheves ofte av selskapene som en viktig faktor ved lokaliseringsbeslutninger. Dette er forhold som tillegges vekt, fordi det er viktig å tiltrekke og beholde personer med spesialkompetanse, samtidig som det er viktig for å få utenlandsk nøkkelpersonell til å flytte til andre land. Forhold som tillegges vekt kan være alt fra kriminalitet og fritidsmuligheter, til barnehageplasser og værforhold.

For oss nordmenn er det kanskje ikke overraskende at en overveldende stor andel av de spurte mener at livskvaliteten er en positiv faktor ved å investere i Norge. De utenlandske selskapene i undersøkelsen var noe mer forbeholdne, selv om flertallet hadde en positiv vurdering av livskvaliteten i Norge. Dette kan kanskje til dels tilskrives at mange av de utenlandske selskapene i undersøkelsen tilhører regioner med sterke kulturelle fellestrekk med Norge.

5.5 Arbeidsmarkedsforhold

Arbeidsmarkedet har alltid vært en helt avgjørende faktor ved lokaliseringsvalg. Tidligere ble det ofte fokusert på tilgjengelighet og lønnskostnader, mens det i dag synes som flere faktorer ved arbeidsmarkedets virkemåte og arbeidskraftens kvalifikasjoner vektlegges. Faktorer det legges vekt på er blant annet samarbeidsforholdet mellom ledelse og ansatte, arbeidsreguleringer, tilgjengelig velutdannet arbeidskraft, produktivitet og kunnskapsnivå (Ernst & Young 1992).

I vår undersøkelse inkluderte vi følgende faktorer for å beskrive investorenes vurdering av arbeidsmarkedsforholdene i Norge:

Tabell 5.3 Arbeidsmarkedsforhold

	Positivt	Nøytralt	Negativt	N=296
Arbeidsmarkedet og forhandlingssystem	49%	36%	15%	41
Relative lønnskostnader	18%	42%	40%	42
Produktivitet og kvalitet	33%	61%	6%	45
Tilgjengelig velutdannet arbeidskraft	69%	29%	2%	46
Utdanningssystem	33%	59%	8%	39
Know-how og kompetanse	50%	50%	0%	42
FoU-institusjoner og -nettverk	24%	61%	15%	41

Hovedinntrykket av arbeidsmarkedsforholdene kan sies å være nøytralt til positiv. Gjennomgående ble arbeidsmarked, forhandlingssystem, tilgangen på velutdannet arbeidskraft og kompetanse vurdert å være positive faktorer ved å investere i Norge. De andre faktorene ble vurdert å være mer nøytrale, bortsett fra lønnskostnadene som ble vurdert å være en nøytral til negativ side ved å investere i Norge.

Arbeidsmarked og forhandlingssystem

Internasjonalt preges arbeidsmarkedsdebatten blant annet av spørsmål knyttet til fleksibilitet i arbeidsmarkedet, både når det gjelder lønns-spørsmål og reguleringer. Det norske arbeidsmarkedet kjennetegnes av små lønnsforskjeller, høy yrkesdeltakelse både for kvinner og menn, en godt organisert fagbevegelse, relativt lavt konfliktnivå og begrenset mobilitet. Videre har arbeidsledigheten vært svært lav, men dette har som kjent endret seg i de seneste årene.

Undersøkelsen indikerer at en overveiende stor del av de spurte finner det norske arbeidsmarkedet og forhandlingssystemet positivt eller nøytralt. I de norske selskapene ble det norske systemet vurdert å være velordnet og med god dialog mellom arbeidstakere og arbeidsgivere.

«Samordnet, få konflikter og lojal arbeidstakerside»

«Positiv mentalitetsendring de siste 5–8 årene»

«Positivt, bedre forståelse for hva som driver økonomien»

«LO har tatt ansvar»

De utenlandske selskapene hadde en noe mer negativ vurdering og mente at en sterk fagbevegelse kunne være et problem. Det var flere utenlandske selskap og en større andel av de utenlandske selskapene som mente dette var en hindring ved å investere i Norge. Det kan forklares med negative erfaringer med å inkludere representanter i beslutninger og erfaringer fra andre land. Slik kan dette kanskje snarere ses som en generell vurdering av fagbevegelsen enn av norsk fagbevegelse spesielt.

Enkelte, både norske og utenlandske selskap, mente også at det var et for sterkt oppsigelsesvern og vanskelig å redusere bemanningen. Et norsk selskap påstod imidlertid at det er mye lettere og billigere å si opp folk i Norge enn i andre land.

Relative lønnskostnader

Norge hadde på 1970-tallet og i store deler av 1980-tallet en lite gunstig utvikling i lønnskostnadene sammenliknet med våre handelspartnere. De siste årene er imidlertid den kostnadsmessige konkurranseevnen forbedret, selv om Norge fremdeles kjennetegnes av høye lønnskostnader.⁴

Det er derfor ikke overraskende at flertallet av selskapene i undersøkelsen mener at lønnskostnadene gjør det nøytralt til negativt å investere i Norge.

«Negativt, men ikke entydig»

«Nøytralt, men bedring»

«Ikke spesielt dårlig lenger»

«Til dels lave lønnskostnader for høyt utdannet/kvalifisert arbeidskraft»

«Høyt lønnsnivå for operatører, men lavt for høyt utdannede»

Disse sitatene gir et bilde av den generelle oppfatningen og viser en holdning som ser ut til å ha fanget opp den positive utviklingen i lønnskostnadene de siste årene, men viser samtidig at lønnskostnadene fortsatt anses for å være en negativ faktor. Imidlertid viser

⁴ For en beskrivelse av konkurranseevnebegrepet, herunder RLPE, se Borgen, Grytli og Stokland (1993).

sitatene at dette spørsmålet er nyansert for forskjellige typer av arbeidskraft.

De norske selskapene var i større grad enn de utenlandske kritiske til det norske lønnsnivået i investeringsammenheng. En større andel av de utenlandske mener at lønnskostnadene gjør det positivt å investere i Norge. En forklaring på dette kan være at arbeidstakere med høyere utdanning gjennomgående er lavere avlønnet i Norge sammenliknet med personer med tilsvarende utdanning i utlandet.

Produktivitet og kvalitet

Et høyt lønnsnivå trenger ikke å være et problem i investeringsammenheng hvis dette reflekterer produktiviteten, og hvis produktene innehar en kvalitet som kan tas ut gjennom høyere priser i markedet. Internasjonale sammenlikninger viser imidlertid at arbeidsproduktiviteten i norsk industri var lavere enn Japan, Belgia, Storbritannia, Italia og Frankrike, men på samme nivå som Sverige (Kvinge, Langeland og Stokland 1992).

Den generelle oppfatningen av disse forholdene i Norge kan beskrives med følgende sitater:

«Kvaliteten positiv, produktiviteten nøytral»

«Kvaliteten positiv, produktiviteten negativ»

Undersøkelsen viste at de spurte i all hovedsak mente produktiviteten og kvaliteten var nøytral til positiv. Dette er selvfølgelig bransjeavhengig, men det var kun få som mente dette var en negativ faktor ved å investere i Norge.

Tilgjengelig velutdannet arbeidskraft

I den næringspolitiske debatten trekkes kompetansetunge miljøer og kompetansebasert industri fram som viktige satsingsområder. Dette forutsetter tilgang på velutdannet arbeidskraft.

Både blant de norske og utenlandske selskapene ble tilgangen på velutdannet arbeidskraft vurdert å være tilfredsstillende. Totalt ble dette vurdert som et positivt trekk ved å investere i Norge:

«Bedre enn i Tyskland og Frankrike»

«Generelt veldig god på alle nivåer»

«Positivt over hele spekteret»

De utenlandske selskapene hadde stort sett bare gode erfaringer og var gjennomgående mer positivt innstilt enn de norske selskapene. Det var kun ett norsk selskap som var negativt, og selskapet mente at mangel på faglærte var uheldig. Andre kommenterte også at manglende mobilitet på det norske arbeidsmarkedet var en svakhet.

Utdanningssystem og kompetanse

OECD-landenes eksport viser at det er de kunnskapsintensive næringene som er de dominerende. Det er blant annet derfor en utbredt erkjennelse at kompetanse og utdanning ser ut til å bli stadig viktigere for den enkelte nasjons økonomiske utvikling (Reich 1992). Det norske utdanningssystemet framhever seg imidlertid ikke i internasjonale undersøkelser (OECD 1989).

På denne bakgrunn var det kanskje noe overraskende at det norske utdanningssystemet og kompetansenivået ble vurdert nøytralt til positivt både blant de norske og de utenlandske selskapene.

«Nøytralt – lang utdanning, men ingen internasjonal anerkjennelse»

«Positivt på alle nivåer»

«Generell god kompetanse på alle nivåer»

Det var kun noen få av de norske selskapene som mente at utdanningssystemet var negativt, mens ingen mente at kompetansenivået var en negativ faktor. Flere framhevet at Norge har gode ingeniører med internasjonal erfaring, spesielt innen oljesektoren.

Forskningsinstitusjoner og nettverk

Betydningen av forskning og utvikling for framtidig konkurranse-dyktighet blir stadig mer fokusert. Kompetanse og utnyttelse av forskningsresultater på bedriftsnivå anses derfor som viktig. Undersøkelser tyder imidlertid på at forskningstunge bransjer har begrenset direkte betydning for BNP og sysselsetting i Norge, samtidig som de bransjene som er tunge sysselsettingsmessig, forsker mindre enn tilsvarende bransjer i andre OECD-land (*Næringslivets Ukeavis* 1994)

Hovedvekten av de spurte mente at de norske forskningsinstitusjonene og nettverkene ikke var kjennetegnet av verken å være spesielt gode eller dårlige. Det var totalt sett en nøytral vurdering, men de utenlandske selskapene var kanskje noe mer positivt innstilt. Det var ingen spesielle forskningsmiljøer som ble trukket fram. Hovedinntrykket av disse forholdene kan oppsummeres som følger:

«Norge har et godt utgangspunkt, men vi er ikke flinke nok til å kommersialisere resultatene»

«Det finnes en del gode miljøer; men utfordringene er få til en kommersialisering av ideene»

Disse sitatene reflekterer også vurderingen enkelte hadde av at det var langt fra forskningsmiljøet til utnyttelsen av resultatene. Enkelte mente også at dette skyldes for lite forskning i bedriftene og for mye i offentlig regi.

5.6 Skatter og finansielle incentiver

Skattepolitikken og finansielle incentiver (subsider) er sentrale næringspolitiske virkemidler og kjennetegnes samtidig av et høyt politisk støynivå. Næringslivet argumenterer gjennomgående for lavere skattesatser og selektive støttetiltak for sine bransjer. Samtidig står det offentlige overfor store finansielle utfordringer. I Norge framhever for eksempel rederinæringen at det nåværende skattesystemet vil tvinge eiere ut av landet. Videre tilbys norske selskap ofte finansielle incentiver fra utenlandske regioner når de planlegger utvidelser i utlandet.

I vår undersøkelse inkluderte vi følgende faktorer for å beskrive investorenes vurdering av skatter og finansielle incentiver i Norge:

Tabell 5.4 Skatter og finansielle incentiver

	Positivt	Nøytralt	Negativt	N=84
Skattesystemet og skattenivået	38%	40%	22%	45
Offentlige incentiver og garantier	10%	72%	18%	39

Hovedinntrykket kan sies å være at skattesystemet og skattenivået, samt tilgjengelige finansielle incentiver, vurderes å være nøytralt. I forhold til den senere tids debatt om skattenivået, er det noe overraskende at flere vurderer skatteregimet i Norge som positivt snarere enn negativt. Når det gjelder tilgangen til offentlige incentiver, kan noe av forklaringen til den store nøytrale andelen være at få hadde benyttet disse og ikke kjente dem i detalj.

Skattesystem og skattenivå

Ved en investeringsbeslutning er det ikke bare skatteprosenten som vektlegges, men hele skattesystemet og skattestrukturen. Videre tar selskap hensyn til både bedriftsbeskatningen og personbeskatningen. I tillegg kommer noe ulike beregningsgrunnlag i ulike lands skattesystem. Det er derfor en vanskelig oppgave å rangere de forskjellige landene i forhold til hverandre.

Skattenivået og skattesystemet i Norge har i de siste årene vært gjennom en større reform. Dette har medført at blant annet skatteprosenten på bedriftsbeskatningen er redusert og blant de aller laveste i Europa.

Vår undersøkelse viser at flertallet av selskapene har en positiv til nøytral vurdering av det norske skattesystemet. De utenlandske selskapene kjente ikke det norske skattesystemet i detalj, men var i hovedsak positive eller nøytrale. Imidlertid var det en større del av de norske selskapene som mente at skatteregimet var en negativ faktor. Beskrivelsen av skattesystemet og skattenivået var derfor variert:

«Meget negativt»

«Et av de beste»

«Alltid vært skatteparadis»

«Attraktivt nivå for både bedrifter og personer»

«Tilfredsstillende på bedriftsnivå, men viktig å endre på personnivå for å tiltrekke og beholde utenlandske ledere»

Det var imidlertid en tendens blant de norske selskapene til å framheve at personbeskatningen var mindre gunstig enn bedriftsbeskatningen. Her ble spesielt utbytteskatten og formueskatten trukket fram. Videre fikk skattereformen i vårt utvalg blandet mottakelse.

Reformen oppfattes som et skritt i riktig retning, men enkelte av resultatene, blant annet overfor små- og mellomstore bedrifter, ble oppfattet å være negative.

Finansielle garantier og incentiver

Finansielle garantier og incentiver er blitt et utstrakt virkemiddel i kampen om de direkte investeringene. Effekten av de ulike ordningene er imidlertid svært usikre. Flere undersøkelser fra de siste årene viser at slike incentiver og garantier ikke spiller noen avgjørende rolle for langt de fleste selskap (Plant Location 1993). Andre undersøkelser viser at nærmere 80 prosent av selskapene legger vekt på slike faktorer ved en lokaliseringsbeslutning.

Det finnes en rekke typer incentiver, og de varierer fra land til land. Kriteriene som bestemmer fordelingen av tilskuddene er i all hovedsak de samme i de forskjellige nasjoner, samtidig som nivået på de ulike tiltakene varierer.⁵ Siden incentivene varierer med blant annet prosjekttype og land eller region, er det vanskelig å presentere en presis sammenlikning av nivået i de forskjellige delene av Europa. En undersøkelse viser at det er land i randsonen av Europa som har de høyeste incentivene, men at Norge noe overraskende blir vurdert å ha et lavt nivå på sine tilskudd og incentiver (Ernst & Young 1992). Undersøkelsen gjennomført av Ernst & Young bør imidlertid ses som en generell og bred vurdering, fordi den ikke tar hensyn til spesielle tiltak og lokale incentiver som er tilgjengelige i de fleste land.

Intervjuundersøkelsen viser at et overveiende flertall var nøytrale vedrørende dette forholdet i Norge. Det hadde nær sammenheng med at få kunne uttale seg konkret om de norske ordningene, fordi de ikke hadde benyttet seg av de mulighetene som finnes. Dette var noen av kommentarene:

«Alt for mye offentlige incentiver og garantier. Det bør ikke være selektive tiltak»

«Andre land mer aggressive enn Norge når det gjelder investeringsstøtte»

⁵ For en generell oversikt over de bedriftsrettede tilskuddene i EU, se Grytli, Steen og Stokland (1993). For en mer detaljert oversikt over incentiver og tilskudd som blir tilbudt i Europa, anbefales *European Regional Incentives 1993–94*, The European Policies Research Centre, University of Strathclyde.

«Norge har få incentiver, men incentiver er ikke viktig i denne sammenheng»

En nærliggende konklusjon synes å være at støttesystemet slik det er organisert i dag, i liten grad virker tiltrekkende på utenlandske investeringer. Dette kan skyldes manglende markedsføring av mulighetene, men også at de norske incentivene ikke skiller seg spesielt ut i europeisk sammenheng.



Kapittel 6 Flernasjonale konsernstrategier og nasjonal attraktivitet – oppsummerende betraktninger

Som nevnt innledningsvis er et høyt og voksende samlet investeringsvolum en forutsetning for fortsatt innovasjon, modernisering og kompetanseheving i enhver nasjons arbeids- og næringsliv. Det er videre en forutsetning for nye arbeidsplasser og økt verdiskaping. At det nasjonale næringsliv framstår som attraktivt både for reinvesteringer og nyinvesteringer, er følgelig avgjørende for å nå en rekke politiske og næringsmessige mål. Inn- og utgående direkteinvesteringer utgjør viktige deler i de samlede investeringene i norsk økonomi.

Kapittel 2 viser at norske multinasjonale selskap fra begynnelsen av 1980-tallet gjennomgående har investert mer i utlandet enn utenlandske selskap har investert i Norge. Både de inngående og utgående direkteinvesteringene har økt i løpet av de siste ti–femten årene. Samtidig har Norge mottatt en avtakende andel av de samlede direkteinvesteringene på tvers av nasjoner. Både sett i forhold til de andre nordiske landene (region Norden) og globalt.

Til grunn for de samlede direkteinvesteringene på tvers av nasjonale grenser ligger en rekke vurderinger, strategiske valg og holdninger hos sentrale beslutningstakere i de multinasjonale selskapene. Hensikten med denne rapporten har vært å belyse ulike vurderinger av norsk næringslivs framtidige investeringsattraktivitet hos sentrale beslutningstakere i norske og utenlandske multinasjonale konsern. Dette har vi gjort via tre ulike inntak til kunnskap om multinasjonale konsern og direkteinvesteringer:

- Internasjonal statistikk og tidligere gjennomførte studier
- Ulike teorier og tilnærminger til studiet av multinasjonale selskap og utenlandske direkteinvesteringer
- Rundt 50 gjennomførte intervju med personer i konsernledelser i norske og utenlandske multinasjonale selskap

Det finnes neppe enkle og entydige svar som fanger inn de ulike vurderingene som gjøres i løpet av investeringsprosessene. I siste instans vil selvsagt forventet lønnsomhet knyttet til investeringen være avgjørende. Prosessen som leder fram til den enkelte investeringsbeslutning er slik sett en unik historie, som strengt tatt ikke lar seg generalisere til begrep som «de multinasjonale konsernenes strategi». Samtidig er det åpenbart flere fellestrekk som synes å kjennetegne investeringsprosessen. Hvilke fellestrekk en mener å observere, avhenger av ens teoretiske ståsted og hvilke faktorer i konsernene og deres omgivelser en velger å vektlegge.

Kapittel 6.1 Multinasjonale strategier og direkteinvesteringer

Endringer i virksomhetenes omgivelser

Veksten i de direkte investeringene på tvers av nasjonale grenser gjennomgikk en firedobling fra 1980 til 1990. I løpet av årene 1983 til 1990 var den gjennomsnittlige økningen på hele 27 prosent per år. Det var tre ganger veksten i verdens eksport og fire ganger veksten i verdens samlede BNP. Denne utviklingen har sammenheng med flere sammenfallende faktorer knyttet til den generelle økonomiske utviklingen, institusjonelle endringer og teknologisk utvikling:

- En jevn, men riktignok lav økonomisk vekst i OECD-området har bidratt til veksten i direkteinvesteringer. Spesielt økte de direkte investeringene raskt etter at USA på begynnelsen av 1980-tallet kom ut av den økonomiske nedturen.
- Handelspolitisk rivalisering i triangel USA (NAFTA), Japan og Europa (EU) har trolig bidratt til økte direkteinvesteringer inn i de ulike handelspolitiske områdene.
- Liberaliseringer av kapitalbevegelser og deregulering i sektorer som bank, forsikring og telekommunikasjon i en rekke OECD-land.
- Etableringen av det indre marked og endrede konkurransebetingelser legger press på selskap som opererer i det europeiske markedet til å rasjonalisere produksjonen og oppnå stordrifts-

fordeler. Det medfører et press i retning av større produksjonsvolum og større marked, noe som bidrar til økt internasjonalisering av virksomhetenes strategier, blant annet i form av oppkjøp og direkteinvesteringer på tvers av nasjonale grenser og marked.

- Teknologisk utvikling muliggjør mer omfattende og raskere finansielle transaksjoner mellom land og selskap. Teknologiske nyvinninger har også bidratt til utvikling av nye produkter som kombinerer kompetanse fra tidligere mer atskilte marked og produkter. Mulighetene for samordningsgevinster øker.
- Tiltakende konkurranse fra nyere industrialiserte land som Thailand, Korea, Singapore med flere, som også hevder seg på stadig mer avanserte produktområder (billigere teknologi og lave kostnader). Sterk vekst og etter hvert betydelige marked bidrar til økt investeringsattraktivitet for virksomheter som ikke er lokalisert i disse landene.

Den sterke globale veksten i de direkte investeringene kommer til uttrykk på flere måter. Dels har det foregått en vridning i investeringene fra vareproduksjon til service/tjenesteytende bransjer. Dessuten har det funnet sted en konsentrasjon og regionalisering av investeringene med utgangspunkt i USA, EU og Japan. For Norges del ble vi netto kapitaleksportører på begynnelsen av 1980-tallet, det vil si at strømmen av norske selskaps investeringer i utlandet ble større enn utlendingers investeringer i Norge.

Økte investeringer i service og tjenesteproduksjon

Den generelle vridningen i de utenlandske direkteinvesteringene på 1980-tallet over mot service og tjenesteproduksjon kjennetegnes av to forhold. Dels ser vi at servicesektoren globalt sto for nærmere 50 prosent av direkteinvesteringene i løpet av 80-tallet (beholdningstall). Dette har blant annet sammenheng med store japanske investeringer innen finans-, handel, transport og eiendom, først og fremst i USA. Samtidig var det betydelige investeringer i servicesektoren innen EU og fra EU til USA.

Investeringer til sekundærsektoren, det vil si vareproduksjon, er over tid blitt redusert, men utgjør fremdeles nærmere 40 prosent av den totale utgående beholdningen av direkteinvesteringene. Samtidig har investeringene til vareproduserende bransjer gjennomgått en gradvis overgang fra lavkostnads-, arbeids- og lite kompetanseintensive industrier, til mer kapital- og kompetanseintensive virksomheter og bransjer.

De kompetanseintensive bransjene kjennetegnes samtidig av en økende andel tjensteproduksjon, knyttet til så godt som samtlige ledd i verdikjeden.

Den pågående vridningen i de direkte investeringene over mot servicesektoren og det vi kan betegne som *tjenesteintensiv vareproduksjon*, gjenspeiler og bidrar til de pågående endringene i næringsstrukturen i de industrialiserte landene. Som andel av den samlede sysselsettingen nådde industrien i England en topp i 1956 med 36 prosent. Tilsvarende topper ble nådd i Tyskland i 1960, Japan i 1973, Frankrike i 1974 og USA i 1979. Mens industrisysselsettingen i Norge utgjorde rundt 28 prosent i 1968, utgjør industriens andel av den samlede sysselsettingen i dag rundt 15 prosent. Med unntak av Japan hadde alle OECD-landene på 1980-tallet nedgang i det absolutte antallet ansatte i industrien.

Disse endringene indikerer at de drivende mekanismene i stor grad er universelle og virksomme i alle lands økonomier. Forhold bak utviklingen omfatter blant annet en raskere vekst i etterspørselen etter tjenester enn varer, samt arbeidskraftbesparende teknologier i vareproduksjonen.

Fra olje til service?

Hvis vi ser på de utenlandske direkteinvesteringene i de siste femten årene i Norge, kjennetegnes de av den sterke vridningen over mot oljeindustrien. På begynnelsen av 1970-tallet hadde vi som kjent ingen oljeindustri, mens de direkte investeringene i denne sektoren i 1990 utgjorde om lag 50 prosent av det samlede utenlandske eierskapet i norsk næringsliv (beholdningstall). Om vi derimot ser på de siste fire–fem årene, viser det seg at oljeindustrien har tiltrukket seg økte utenlandske investeringer, men at sektorens andel av det totale utenlandske eierskapet i Norge er redusert. Veksten har kommet i service-sektoren. Investeringene i bank, forsikring, varehandel, hotell og restaurant har økt sin andel av det totale utenlandske eierskapet, fra om lag 36 prosent i 1988 til 49 prosent fire år senere. Slik kan vi registrere den samme økte interessen for service/tjensteproduksjon blant utenlandske investorer i Norge, som vi ser globalt.

Konklusjoner I

Utenlandsk kapital har i løpet av 1980-tallet i økende grad bidratt til bruttokapitaloppbyggingen i norsk næringsliv. Men samtidig har den, i motsetning til i de fleste OECD-land, utgjort en lavere andel av bruttokapitaloppbyggingen i løpet av 1980-tallet sammenliknet med det foregående tiåret. Spørsmålet er hvilke sider ved Norge og norsk næringsliv som vurderes som attraktivt sett fra konsernledelsen i norske og utenlandske multinasjonale selskap.

En ikke overraskende, men viktig, oppsummering fra den gjennomførte undersøkelsen, er at de ulike vurderingene er svært bransjespesifikke. Det er følgelig problematisk å sammenfatte vurderinger av Norge som lokaliseringsområde for framtidige investeringer annet enn på et nokså generelt nivå. Politikimplikasjonene av dette er trolig at en nasjonal næringspolitikk for å tiltrekke norske og utenlandske investeringer i stor grad må forankres på bransjenivå. Når det er sagt framstår følgende hovedtrekk fra intervjuundersøkelsen:

- Langt de fleste selskapene som inngikk i intervjuundersøkelsen, betraktet Norden som ett investerings- og markedsområde. Det gjenspeiler en tendens til at multinasjonale selskap i økende grad utvikler strategier der flere nasjonale markeder vurderes som ett marked og område for investeringer.
- Et klart flertall av både de norske og utenlandske selskapene som ble intervjuet, vurderte Sverige som det mest attraktive landet for lokalisering av direkteinvesteringer i de nærmeste årene.
- Over tre firdeler av selskapene som ble intervjuet, regnet med at deres investeringer i Norge ville utgjøre en relativt mindre andel av selskapets samlede investeringer i de nærmeste årene. Samtidig vurderte flere av selskapene, i første rekke de utenlandske, å øke virksomheten i Norge, men at aktivitetsveksten gjennomgående ville være større i andre markeder.
- Oljesektoren ble vurdert som den mest attraktive for investeringer. Dessuten ville norsk næringsliv fortsatt være attraktivt i bransjer med markeds potensial, samt i sektorer hvor Norge allerede har kompetanse og komparative fordeler. Lønnsomheten ble i den sammenheng i første rekke vurdert som god i oljesektoren. De utenlandske virksomhetene var gjennomgående mer positive i vurderingen av lønnsomheten i Norge enn de norske selskapene.
- Både de norske og utenlandske selskapene som deltok i undersøkelsen var entydige i sin oppfatning av at framtidige direkteinvesteringer i Norge hovedsakelig ville skje gjennom oppkjøp.

- Markeds- og distribusjonsavdelinger ble gjennomgående vurdert som de mest aktuelle bedriftsfunksjonene å lokalisere til Norge.
- Den politiske stabiliteten og den økonomiske politikken, samt forholdene på arbeidsmarkedet, ble vurdert som de mest positive trekkene ved Norge som lokaliseringsområde.
- Det som i størst grad trekker ned Norges attraktivitet, er at de fleste produktmarkedene er små, noe som skyldes det faktum at Norge er et land med få innbyggere, geografisk beliggende i utkanten av de store europeiske markedene.
- Vurderingene av Norges investeringsattraktivitet var gjennomgående mindre positive i de norske selskapene sammenliknet med de utenlandske. Dette har trolig sammenheng med at de utenlandske selskapene i Norge er i marked eller «nisjer» hvor betingelsene og lønnsomheten vurderes som god. Dette underbygges av en nylig gjennomført studie ved Statistisk sentralbyrå, som viser at lønnsomheten, kapitalintensiteten og produktiviteten gjennomgående er høyere enn i utenlandske selskap (majoritetseide) enn i heleide norske selskap (Simpson 1994).

Bildet av norsk attraktivitet, slik det framkommer hos sentrale beslutningstakere i norske og utenlandske multinasjonale konsern, kan tolkes i svært mange retninger. *Intervjuene tyder på at Norge og norsk næringsliv framstår som rimelig attraktive både for norske virksomheter og utenlandske selskap med kjennskap til Norge. Viktige bidrag til dette synes å være Norges politiske stabilitet, forholdene på arbeidsmarkedet og den økonomiske politikken (norsk økonomi har et av de laveste rentenivåene i Europa). Norges største handicap er som nevnt at det er et land med få innbyggere, beliggende i utkanten av de store og kjøpekraftige markedene i Europa.*

Det viktige i denne sammenhengen er likevel ikke i hvilken grad Norge vurderes som mer eller mindre attraktivt. Det interessante er hvilke spørsmål disse vurderingene reiser for den videre utformingen av norsk økonomi og næringspolitikk.

6.2 Avsluttende betraktninger

Spørsmålet om politikutfordringene i forlengelsen av den foregående framstillingen faller strengt tatt utenfor rammene av denne rapporten. Vi beveger oss da fra forskning over i politikutforming og er i stor grad over i arenaen for politikere, byråkrater og partene i arbeidslivet. Samtidig er drøftingen av mulige politiske konsekvenser viktig i forlengelsen av empiriske undersøkelser som den foreliggende.

Kjennetegn ved modne industriland

Utgangspunktet for denne rapporten er som nevnt det nasjonale målet om full sysselsetting og økt verdiskaping innenfor våre grenser. I de tradisjonelle, eller «modne», industrilandene vokser uroen over redusert nasjonal konkurranseevne i takt med økt kostnadsnivå og det forhold at stadig flere lavkostland tilegner seg ny teknologi og eksportorientert produksjonskompetanse. Den globale utviklingen med omfattende og tiltakende flytting av produksjon og investeringer på tvers av nasjonale grenser, kan over tid gi lite attraktive land problemer. Investeringene kan stagnere, eller i verste fall reduseres, med derpå følgende lavere aktivitet og økt ledighet.

Analysene av og forklaringene til ledighetsproblemet er mange, og vi skal ikke gjøre dette til et nytt tema i rapporten. Samtidig vil vi peke på fem trekk ved norsk økonomi som vi synes å dele med så godt som samtlige tradisjonelle industriland:

- Sysselsettingsnedgang i industri/vareproduksjon, ofte omtalt som avindustrialisering
- Vekst i service- og tjenesteproduserende sektorer
- Stor arbeidsledighet, herunder en økende andel langtidsledige
- Et arbeidsmarked som innen visse bransjer og geografiske områder kjennetegnes av mangel på kvalifiserte arbeidstakere, ved siden av mange personer som mangler de rette kvalifikasjonene, men som ønsker arbeid
- Økte lønnsforskjeller mellom de best og dårligst betalte arbeidstakerne i en rekke OECD-land (OECD 1993)

Hva har dette å gjøre med internasjonalisering og kapitalbevegelser på tvers av nasjoner? Trolig en hel del, ikke minst knyttet til *utviklingen av teknologi og kompetanse i norske bedrifter*. Det er tema for resten av dette kapitlet.

Konkurranse fra lavkostland eller teknologisk utvikling?

Diskusjonen om konkurransen fra lavkostland er forklaringen på avindustrialisering, økt ledighet og økte lønnsforskjeller i den vestlige verden, kjennetegnes av uenighet blant økonomer.

Empiriske undersøkelser antyder at det på 80-tallet var en slik sammenheng. Det vil si at jo større vekst et land hadde i sin import fra lavkostland, desto større var landets nedgang i antallet industriarbeidsplasser (Wood 1993). Norge og England var de to OECD-landene som ikke passet inn i dette mønsteret, idet industrisyssetningen falt raskere enn i andre land. Dette forklares med de økte oljeinntektene på begynnelsen av 80-tallet og den følgende styrking av valutaene.

Andre økonomer er mer skeptiske til at internasjonalisering i form av billig import fra lavkostland kan ha de påståtte virkningene. For eksempel viser det seg at USAs import fra lavkostland (definert som land med lønninger tilsvarende mindre enn halvparten av de amerikanske) på 80-tallet utgjorde tre prosent av USAs BNP. Det tilsvarer omtrent den samme importandelen som i 1960 (Freemann 1992). En alternativ forklaring vektlegger i stedet den teknologiske utviklingen i de siste tiårene. Ikke minst knyttes det til datateknologi og robotisering av arbeidsoperasjoner, som tidligere sysselsatte hovedsakelig ufaglærte arbeidstakere.

Utviklingen i arbeidsmarkedene og den pågående endringen i sysselsettingsmønsteret mellom industri- og tjenesteproduksjon har trolig sammenheng med begge forklaringene. Fortsatt teknologisk utvikling, økende konkurranse og import fra tidligere utviklingsland, samt fortsatt høyt volum på direkteinvesteringer på tvers av nasjonale grenser, stiller uansett den enkelte nasjon overfor spørsmålet om utvikling av nasjonal konkurranseevne.

Nasjonal konkurranseevne

Begrepet konkurranseevne er sammensatt, og vi tolker det ofte noe ulikt. Både med hensyn til hvem det omfatter (bedrift, bransje, nasjon, region), og hvilke faktorer som inngår.¹ Både sett fra nasjonale myndigheters og bedrifters ståsted kan en likevel noe forenklet skille

¹ For en nærmere drøfting av konkurranseevnebegrepet, se spesielt kapittel 4 i *Velferd og produksjon. Konkurranseevnen og samspillet mellom offentlig og privat sektor* (Borgen, Grytli og Stokland 1993).

mellom to tilnærminger til konkurranseevne. Den ene vektlegger redusert kostnadsvekst, mens den andre i større grad retter oppmerksomheten mot kompetanse og faktorer bak prosess- og produktutvikling.

Tradisjonelt foretas sammenlikninger mellom lands konkurranseevne med utgangspunkt i kostnadsforhold. Det vanlige er å måle eksportindustriens enhetskostnader, totale kostnader og produktivitet, justert for valutakurser, og sammenlikne disse mellom land. I debatten om norsk konkurranseevne er det gjennomgående en slik tilnærming som ligger til grunn (relative lønnskostnader per produsert enhet). Målet gir en vurdering av konkurranseevnen på kort sikt mellom land som produserer like varer. Derimot fanger denne forståelsen ikke inn mer langsiktige sider ved utviklingen i et lands konkurranseevne. Hovedinnvendingen er at den ikke i tilstrekkelig grad omfatter det nasjonale næringslivets evne til å skape nye produkt og produksjonssprosesser. I det ligger også evnen til å gi gamle produkt nytt innhold og differensiere ens egne produkter fra konkurrentenes, i form av design, markedsføring eller bruksområder.

Vektleggingen av eksportindustrien ser også bort fra konkurranseevnen til virksomheter innen landbruk, naturressursbasert og serviceorientert produksjon. Denne mangelen i perspektivet blir mer kritisk etter hvert som andelen av vår samlede verdiskaping til varer avtar, mens tjenester øker.

Utdanning og infrastruktur

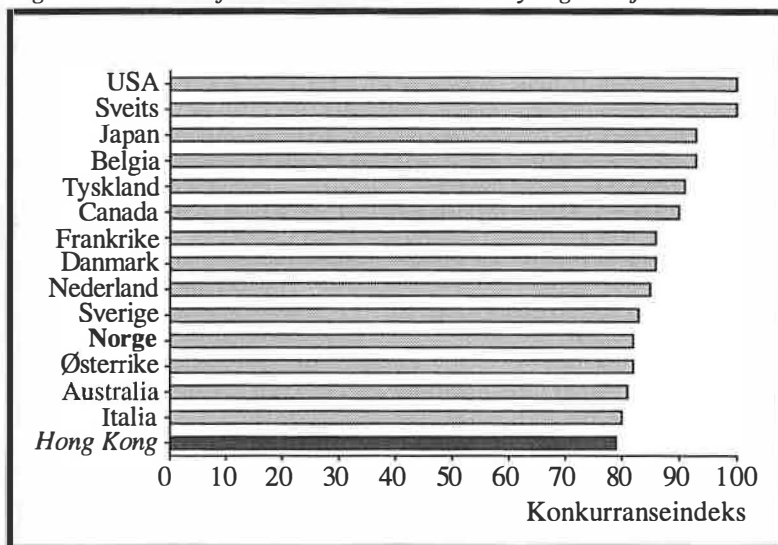
En alternativ tilnærming vil i større grad anlegge et mer utviklingsorientert perspektiv, med oppmerksomhet om prosesser rundt produktutvikling, markedsorientering, forskning og utvikling. Studier som ut fra en slik forståelse har forsøkt å identifisere nøkkelfaktorer bak nasjoners framtidige konkurranseevne, synes å nå fram til overraskende sammenfallende konklusjoner og politikk anbefalinger (UBS 1993). Disse går i retning av økt satsing på utdanning og kompetanse og økte investeringer i infrastruktur. Politikk anbefalingene underbygges også av store intervjuundersøkelser med næringslivsledere (*World Competitiveness Report* 1993).

Dagens og morgendagens vinnere

Spørsmålet er om det er mulig å komme fram til et sett målbare faktorer som fanger inn de mer kvalitative prosessene bak utviklingen i konkurranseevne og gi et bilde av hvilke land som har det største konkurranseevnepotensialet. Forskningsavdelingen hos Union Bank of Switzerland har gjort et forsøk, som til tross for klare forenklinger gir et tankevekkende bilde av mulige utviklingstrekk (UBS 1993).

Rangeringen av dagens mest konkurransedyktige nasjoner er framkommet ved å sammenlikne produksjonsressurser (kapital og arbeid), transport og infrastruktur, samt hvor effektivt disse faktorene brukes i den nasjonale verdiskapingen.² Denne måten å måle konkurranseevne på plasserer USA og Sveits som verdens mest konkurransedyktige nasjoner. Vi ser videre at Norge ifølge denne rangeringen havner på en ellefte plass, blant annet før en industristormakt som Italia. Det mest påfallende trekket ved rangeringen er likevel at av verdens femten mest konkurransedyktige land, er fjorten tradisjonelle

Figur 6.1 Verdens femten mest konkurransedyktige nasjoner



Kilde: UBS International Finance 1993

² Ressursaktorene som har inngått er: Forholdet mellom samlet kapitalbeholdning og arbeid, utdanning, helse, kommunikasjon, transport. Effektivitetsmålet har framkommet ved at det kjøpekraftsjusterte bruttonasjonalprodukt per innbygger er fratrullet det relative bruttonasjonalproduktet predikert fra hver av ressursfaktorene. For nærmere redgjørelse for beregningene, se UBS International Finance, 17 1993.

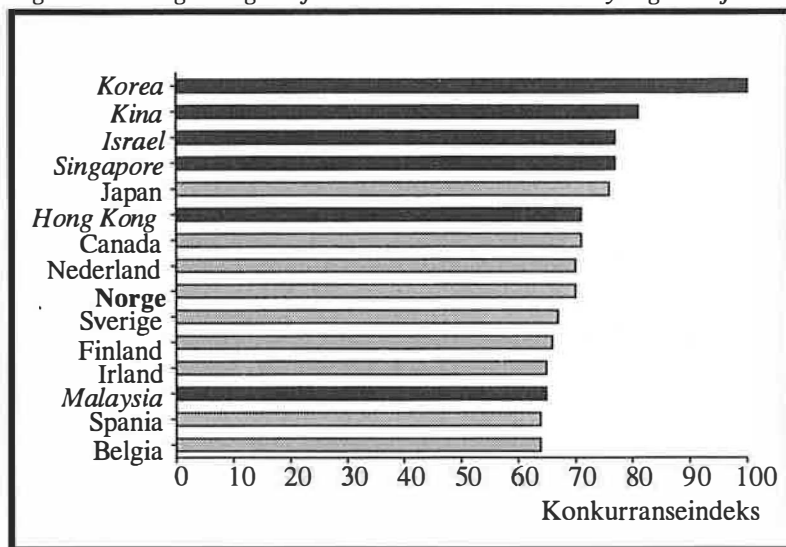
industrialiserte land. Kun Hong Kong er representert fra gruppen nylig industrialiserte lavkostland.

Rangeringen i figur 6.1 beskriver den enkelte nasjons nåværende konkurransevne. Det gir et bilde av hvor godt den tidligere ressursoppbyggingen har vært og hvor effektiv økonomien er i verdensmålestokk. Men tilnærmingen gir få holdepunkter for hvordan nasjonnens framtidige konkurransevne kan utvikles.

Et mer dynamisk mål for konkurransevne ligger til grunn for figur 6.2. Rangeringen som framkommer gir grunn til bekymring i de tradisjonelle industrilandene, om de ikke er i stand til å foreta betydelige nærings- og utdanningspolitiske endringer som bedrer kompetansen i og omkring bedriftene.

Morgendagens konkurransevne³ er målt ved å se på veksten i produksjonsressursene (investeringer, utdanning og teknologi/FoU). I tillegg har en tatt inn trenden i nasjonens verdiskaping, industriproduksjon, produktivitets- og eksportutvikling. Det mest slående ved

Figur 6.2 Morgendagens femten mest konkurransedyktige nasjoner



Kilde: UBS International Finance 1993

³ Følgende faktorer er lagt til grunn:

Vekst i ressurser: 1) Vekst i investeringene – bruttoinvesteringer i fast kapital målt i forhold til brutto nasjonalprodukt, 2) Vekst i menneskelig kapital – offentlig og privat ressursbruk på utdanning målt i forhold til BNP, 3) Teknologivækst – FoU-utgifter målt i forhold til BNP.

Trend: 1) Inntektsvekst – BNP per innbygger 1980–1991, 2) Industrivekst – industriproduksjon 1980–1991, 3) Produktivitetsvekst – produktivitet i industrien i 1989 sammenliknet med 1980, 4) Eksportvekst – vekst i vare- og tjenesteeksport.

figur 6.2 er at det mer utdannings- og FoU-orienterte konkurranseevnebegrepet plasserer fire nylig industrialiserte lavkostland på de første plassene. Korea, Kina, Israel og Singapore er ifølge dette målet framtidens mest konkurransedyktige nasjoner. Det til forskjell fra det kostnadsorienterte konkurranseevnebegrepet som lå til grunn for figur 6.1, som i all hovedsak plasserte tradisjonelle industrialiserte OECD-land som de mest konkurransedyktige. Av figur 6.2 ser vi videre at Canada, Nederland, Sverige, Norge og Finland vurderes å ha det største potensialet blant de vestlige industrialiserte landene. Dagens mest konkurransedyktige nasjoner, USA og Sveits, har havnet utenfor denne listen, på henholdsvis 19. og 29. plass.

Figurene over gir et bilde av konkurransesituasjonen de vestlige industrialiserte landene befinner seg i stilt overfor nye industrialiserte lavkostland. Til en viss grad er dette uttrykk for en opphentingseffekt, men det gjenspeiler også ulike måter å organisere produksjonen på i bedriftene, og i forholdet mellom bedriftene og offentlige myndigheter (Dore 1987, Albert 1991).

Konklusjoner II

Poenget med den foregående framstillingen er ikke at kostnadssiden er av mindre betydning for bedring i konkurranseevnen enn forsknings- og kompetanseutvikling, snarere tvert imot. De noe ulike tilnærmingene til konkurranseevnebegrepet i henholdsvis figur 6.1 og 6.2, illustrerer derimot at oppmerksomhet om kostnadssiden ikke er tilstrekkelig for å utvikle konkurranseevne, verken for det nasjonale næringslivet eller den enkelte bedrift. Den foregående framstillingen underbygger det som i intervjuundersøkelsen synes å være sentrale spørsmål for norsk økonomi, både når det gjelder konkurranseevnen og framtidig attraktivitet for å tiltrekke og beholde investeringer i Norge. Umiddelbart synes utfordringen å komme fra lavkostnadsland.

De globale investeringsstrømmene vis mot «øst og øst». Det vil si dels mot de ekspanderende markedene i Asia, dels de framvoksende markedene i Øst-Europa. Samtidig utkonkurreres vi på en rekke produktområder. Mens konkurransen fra NIC-land (Korea, Malaysia, Singapore m.fl.) har bidratt til nedleggelser i tradisjonelle arbeidsintensive bransjer som teko, skipsbygging, hvitevarer m.m. i industrialiserte OECD-land, fortsetter den tiltakende konkurransen til andre mer avanserte bransjer, som for eksempel bilbransjen og elektronikk.

Det er neppe realistisk eller ønskelig å føre en nasjonal nærings- og økonomisk politikk med sikte på å gjøre Norge og norsk næringsliv attraktive overfor den pågående investeringsstrømmen mot de voksende markedene i øst (Øst-Europa og Asia). Både norske og utenlandske selskap som investerer i disse regionene gjør det ut fra strategiske vurderinger av blant annet markedsvekst, kostnadsnivå og muligheter for stordriftsfordeler. I disse regionene er markedsspotensialet så omfattende og kostnadsnivåene så lave at norsk økonomi ikke er i nærheten av å være konkurransedyktig. Det er i forhold til investeringsstrømmene til og fra våre nærmeste marked vi kan forbedre vår attraktivitet. Det leder til spørsmålet om konkurransen innen region Norden. *Spørsmålet er hvilke av de nordiske landene som vil framstå som mest attraktive for lokalisering av investeringer, både når det gjelder hovedkontor (Norden), distribusjon/sentrallagerfunksjoner og produksjonslokaliseringer for betjening av det som i tiltakende grad oppfattes som ett marked, både kulturelt og handelspolitisk.*

En strategi for å øke investeringsattraktiviteten som ensidig vektlegger lav kostnadsvekst, vil i lengden trolig ikke lykkes, verken for den enkelte bedrift eller for nasjonen som helhet. Tilgang på billig teknologi, blant annet i form av direkteinvesteringer og lisensiering, i kombinasjon med svært lavt kostnadsnivå i flere nasjoner vi konkurrerer med, gjør som nevnt dette lite realistisk.

Intervjuundersøkelsen viser at Norge er lite attraktivt for investeringer i tradisjonell arbeidsintensiv industriproduksjon med vekt på stordriftsfordeler. I første rekke fordi vi er et land med få innbyggere og små marked, i utkanten av de store europeiske markedene. Unntakene her er de ressursbaserte, stedbundne industriene knyttet til vann, skog, olje og gass. For det andre fordi Norge har en av verdens høyeste levestandarder, med dertil hørende kostnadsstruktur. Samtidig viser intervjuundersøkelsen at norsk næringsliv fortsatt vil være attraktivt i bransjer med markedspotensial, samt sektorer hvor Norge allerede har kompetanse og komparative fordeler.

Politikkanbefalingene synes å være to. For det første å opprettholde og videreutvikle markedsspotensialet. I og med at de fleste produktmarkedene i Norge er små, er det avgjørende å opprettholde den samlede kjøpekraften. Det retter oppmerksomheten mot den økonomiske politikken og veksten i norsk økonomi generelt. Dette blir ikke mindre viktig etter hvert som investeringene i oljesektoren ifølge nåværende prognoser vil avta utover i dette tiåret.

Markedsadgang for produkter produsert i Norge er også viktig i denne sammenhengen. Det er derimot vanskelig å vurdere i hvilken grad et norsk EU-medlemskap vil påvirke norske selskaps investeringsbeslutninger. Formelt er konkurransebetingelsene med EØS og EU-medlemskap sammenfallende for de fleste varer. Samtidig viser svarene i den gjennomførte intervjuundersøkelsen utbredt bekymring i norske selskap for at Norge velger en fortsatt EØS-tilknytning. Dette forsterkes hvis Sverige og Finland velger EU-medlemskap. Samlet vil et EU-medlemskap trolig virke positivt for investeringsnivået i Norge, samtidig som det er svært usikkert hvor sterk denne effekten vil bli.

For det andre, og trolig viktigst, er videreutvikling av kompetansen i norsk næringsliv for å øke attraktiviteten i forhold til de mer teknologi- og kompetansemotiverte direkteinvesteringene, både fra norske og utenlandske selskap. Det retter oppmerksomheten mot kompetanseutvikling i bedriftene, mellom bedriftene (nettverk og kluster), og mellom bedriftene og det offentlige. *Utfordringen for modne industrinasjoner som den norske, synes i investeringssammenheng å være i hvilken grad offentlig og privat sektor er i stand til å bedre næringslivets evne til å bevege bedriftene og næringsstrukturen i mer teknologi-, tjeneste- og kompetanseintensiv retning. Det omfatter tjeneste- og teknologiinnholdet både i markedsføring, produktene og selve produksjonsprosessen.*

Den nasjonale politikimplikasjonen synes å bli kompetanse, kompetanse, og kompetanse.

Både i forhold til vurderingene som ble gitt i den gjennomførte intervjuundersøkelsen og konkurranseevnerangeringene over, framstår Norges framtidige muligheter i denne sammenhengen som rimelig gode. Samtidig skaper ikke denne utviklingen seg selv. Det leder til spørsmålene om hvordan den «riktige» kompetansen best framskaffes og videreutvikles, i bedriftene og i det offentlige. Det reiser en rekke nye spørsmål, blant annet knyttet til:

- Utdanningssystemets utforming og innhold
- Samspillet mellom kompetanseoppbygging i bedriften og i det offentlige utdanningssystemet
- Formal- kontra realkompetanse
- Den videre utformingen av virkemiddelapparatet, herunder samordningen av bransjespesifikke og generelle bedriftsrettede tiltak

Ikke minst reises det vanskelige spørsmålet om hvilke kompetanseintensive bransjer som vil være attraktive for morgendagens investeringer og gi grunnlag for morgendagens verdiskaping. Og i forlengelsen – hvilke virkemidler en nasjon som Norge bør ta i bruk i konkurransen med andre nasjoner for å bidra til investeringer innen egne grenser:

- Bør en favorisere nasjonale selskap, med norsk eierdominans og hovedkontor i Norge i forhold til utenlandske?
- Bør utenlandske selskap gis samme rettigheter som norske i for eksempel nasjonale FoU-program, statlig finansierte miljøprogram, subsidierte utviklingslån og eksportkreditter osv?
- Bør nasjonale selskap favoriseres skatte- og avgiftsmessig ved nyinvesteringer i Norge, eller bør utenlandske investeringer gis spesielt gunstige etableringsvilkår, slik det gjøres i flere andre land?
- Bør FoU-intensive investeringer i større grad gis andre skattebetingelser enn andre typer investeringer?

Konkurranse mellom nasjoner

Det er en utbredt erkjennelse at små, åpne økonomier som den norske, er tjent med frihandelsregimer og adgang til andre lands større marked.⁴ Internasjonaliseringen av økonomien har samtidig ført til økt konkurranse mellom nasjoner og regioner for å tiltrekke investeringer og velstandsøkning i eget land. Næringslivet i alle land presser de nasjonale myndigheter for å oppnå gunstige etableringsbetingelser og lavere kostnadsnivå via reduserte skatter, avgifter og lønnskostnader. Nasjoner og handelsblokker anklager hverandre for underbudspolitikken i forsøkene på å tiltrekke den nasjonale og multinasjonale kapitalen.

Utfordringen for myndigheter, næringsliv og fagbevegelse blir å forsøke å hindre at de enkelte land ender opp i en ødeleggende alles kamp mot alle for å sikre økonomisk vekst og sysselsetting innenfor egne grenser. Bedriftsutvikling med ensidig vekt på å redusere kostnader og oppnå gunstige rammevilkår, gjør at konkurranse på kvalitet, kompetanse, organisering og produktutvikling får dårligere betingelser. Etterkrigstidens subsidiespiral i internasjonal skipsbygging er et

⁴ For et annet perspektiv på internasjonal frihandel, se F. Holte (1993) *Hva slags framtid?*

eksempel på en slik konkurransesituasjon. En slik «tap-tap»-strategi basert på «skattedumping» har ingen vinnere.

Internasjonale avtaler eller overnasjonale bestemmelser om mest mulig like rammevilkår, er nødvendig for å motvirke at kapital og multinasjonale selskap spiller ansatte, fagbevegelse og nasjonale myndigheter i ulike land ut mot hverandre.

Litteratur

- Agarwal, J. (1980)
Determinants of foreign direct investments: A survey. *Weltwirtschaftliches Archiv - Review of World Economics*, Bind 116, Hefte 4, s.739-773.
- Aharoni, A. (1966)
The foreign direct investment process. Boston.
- Albert, M. (1991)
Capitalisme contre capitalisme. Seuil
- Alter, Rolf (1994)
Investing in Eastern Europe – catalyst for transition. *OECD Observer* No. 186, February/March 1994.
- Anderson, T. og T. Fredriksson (1993)
International Organization of Production and Variation in Exports from Affiliates. Working Paper No. 377. Stockholm, Industriens Utredningsinstitut.
- Bachtler, John, Clement, Keith og Raines, Phillip (1991)
The impact of the single european market on direct investments in Norway. European Policies Research Centre, University of Strachclyde.
- Benito, G. og Gripsrud, G. (1993)
The expansion of foreign direct investments: a discrete rational location choice or a cultural learning process?. *Journal of International Business Studies*, Vol. 23 no., s.461-476.
- Borgen, S. O., G. Tori og D. Stokland (1993)
Velferd og produksjon - konkurranseevnen og samspillet mellom offentlig og privat sektor. FAFO-rapport 147, Oslo.
- Braybrook, D. og Lindblom, A. (1970)
A strategy of decision: Policy Evaluation as a Social Process. New York, Free press.
- Buckley, P. og Casson, M. (1976)
The future of the multinational enterprise. Macmillan, London.
- Buckley, P. og Brooke, M. (1992)
International business studies: an overview. Blackwell Publishers, Oxford.
- Carlsen, Morten og Rasmussen, Ingrid (1988)
Norske næringslivsinvesteringer i utlandet. *Penger og Kreditt* nr. 1, årgang 16, s.18-24.

- Corporate Location (1993)
Survey: Europe's loss is Asia's gain. *Corporate Location*, September 1993, s. 4-8.
- Dore, R. (1987)
Taking Japan seriously. A confucian perspective on leading economic issues. London. The Athlone press.
- Doz, Y. (1987)
International Industries: fragmentation versus globalization. I B. Guileog H. Brooks (red.): *Technology and Global Industry: Companies and Nations in the World Economy*. Washington, National Academy press.
- Doz, Y. (1990)
Strategic Management in international companies. Pergamond Press.
- Dufey, G. og Mirus, R. (1985)
Foreign direct investments: Theory and strategic considerations. Teaching Note no.10, University of Michigan, USA.
- Dunning, J. (1977)
Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. I Ohlin, B., Hesselborn, P. og Wijkman, P. : *The international allocation of economic activity*. Macmillian, London.
- Ernst & Young (1992)
Regions of the new Europe - A comparative assessment of key factors in choosing your location. Ernst & Young og Century House Information Ltd.
- Financial Times (1994)
To restructure and not expand. *Financial Times* 17.2.94.
- Ford, R. og Poret, P. (1991)
Infrastructure and privat-sector productivity. *Economic Studies* no. 17.
- Freemann, R. (1992)
Is globalisation impoverishing low skill american workers?. Harvard University
- Halvorsen, Knut (1991)
Norske byer i 1990-årenes Europa - regionale og næringspolitiske utfordringer. NIBR-rapport 1992:3
- Hammervold, T og P. Heum (1993)
De største norsk industrikonsernene 1975 - 1992. vekst og internasjonalisering. Arbeidsnotat nr. 94/1993. Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.

- Heum, P og T. Hammervold (1994)
Internationalisation of Norways large manufacturing firms.
 Working paper. Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.
- Hodne, Fritz (1993)
 The multinational companies of Norway. I Jones, Geoffrey og Schroter, Harmg (red.): *The rise of multinational companies in continental Europe*, Edvard Elgar.
- Houde, Marie-France (1992)
 Foreign direct investments - Trends and policies. *OECD Observer* 176, June/July 1992.
- Hymer, S.H. (1977)
The international operations of national firms. A study of foreign direct investments, Ph.D. disertation, M.I.T.
- Hødnebo, Per Egil (1993)
 Norwegian foreign direct investments and ownership- advantages. *Kiel Advanced Study Working Paper* No.246.
- Johanson, J. og Vahlne, J. (1977)
 The internalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies* 8, s.23-32.
- Karlsen, Jan K. og Randøy, Trond (1991)
Preconditions for foreign direct investments - a comprehensive analysis of norwegian FDIs, Workshop Paper presented at the 17th annual EIBA conference in Copenhagen December 15-17 1991.
- Karlsen, Jan K. (1991)
Business strategy and national policy concerning integration: Nordic foreign direct investments in the European Community.
 Notat 25/90 Institute of Industrial Economics, Bergen.
- Kindleberger, C.P. (1969)
American business abroad: Six lectures on direct investments.
 New Haven, Yale University Press.
- Knickerbocker, F. (1973)
Oligopolistic reaction and multinational Enterprise. Division of Research, Harvard University Graduate School of Business Administration.
- Kvinge, Torunn (1994)
Utenlandske oppkjøp og etableringer i norsk industri - motiver, omfang og utvikling. FAFO-rapport 162, Oslo.

- Kvinge, Torunn, Langeland, Ove og Stokland, Dag (1992)
Kampen om kapitalen - Investeringer og kapitalbevegelser i internasjonale markeder. FAFO-rapport 138, Oslo.
- Larimo, J. (1987)
The foreign direct investment decision process: an empirical study of the foreign direct investment decision behavior of Finnish firms. Vasa.
- Lecraw D.J. og A.J. Morrison (1993)
 Transnational corporations and business strategy - the foundations of an emerging field. I Lecraw, D.J. og Morrison, A.J.: *Transnational corporations and business strategy.* United Nations library on transnational corporations, Vol. 4. Routledge.
- Leskela, J. og Parviainen, S. (1990)
 EFTA countries' foreign direct investments. *EFTA occasional paper* no. 34, Geneva.
- Lizondo, J. (1991)
Foreign direct investment. Occasional paper 77, International Monetary Fund, Washington.
- Middtun, Atle, Noreng, Øystein og Nygaard, Arne (1987)
Utenlandske direkte investeringer i norsk industri - bør de hemmes eller fremmes?. TANO A.S., Oslo.
- Mintzberg, H. (1978)
The structuring off organisations: A synthezis of the research. New York, Pretencice-Hall.
- NHO (1992)
Internasjonalisering av norsk næringsliv. Næringslivets Forlag, Oslo.
- Nicolaisen, S. og Olsen, H. (1993)
 Norwegian foreign direct investments in an integrated Europe. I Nelsen, Brent (red.): *Norway and the European Community - The political economy of integration,* Praeger Publishers, Westport.
- NORD (1993)
De nya nordiska foretagen. Rapport 1993:26 Nordisk Minister-råd, København.
- Norges Bank (1993)
Norske direkte investeringer i utlandet. Statistikkavdelingen nr.6/93, Oslo.
- Norges Bank (1993)
Utenlandske direkte investeringer i Norge. Statistikkavdelingen nr.7/93, Oslo.

- Næringslivets Ukeavis (1994)
Tema: Nyskaping. *Næringslivets Ukeavis* 11.mars 1994.
- OECD (1993)
National accounts 1978-90 Main science and technology indicators 1993
- OECD (1992)
International Direct Investment - Policies and trends in the 1980s. OECD, Paris.
- OECD (1989)
OECD vurdering av norsk utdanningspolitikk. Aschehoug, Oslo.
- Ohame, K. (1993)
Getting back to strategy. I Lecraw, D.J. og Morrison, A.J.: *Trans-national corporations and business strategy*. United Nations library on transnational corporations, Vol. 4. Routledge.
- Porter, M. (1990)
The competitive advantage of nations. The Macmillan Press.
- Porter, M. (1985)
Competitive advantage. New York, Free Press.
- Porter, M. (1980)
Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors. New York, Free Press.
- Reich, R. (1992)
The work of nations. First Vintage Books Edition.
- Reve, Torger (1994)
Bedrifter uten grenser. Ukens gjest - *Næringslivets Ukeavis* 18.mars 1994.
- Ringnes, Christian m.fl. (1992)
Oslo-regionen: Utmark eller veksthus i det nye Europa. Rapport til Oslo kommune
- Root, F.R. (1987)
Entry strategies for international markets. Lexington Books, Massachusetts/Toronto.
- Skonhoft, Anders (1992)
Kapitalavkastningsraten i norsk industri - en komparativ studie. *Norsk Økonomisk Tidsskrift* 106.
- UBS (1993)
Competition among nations. *UBS International finance*. Issue 17, Autumn 1993.

United Nation (1993)

From the common market to EC 92 - Regional economic integration in the European Community and transnational corporations. UN, New York.

Vernon, R. (1966)

International investments and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, Cambridge, Mass., s.190-207.

Wood, A. (1993)

North-South trade, employment and inequality. Oxford University Press.

World Investment Report (1993)

Transnational corporations and integrated international production. United Nations, New York.

World Investment Report (1992)

Transnational corporations as engines of growth. United Nations, New York.

World Investment Report (1991)

The triad in foreign direct investment. United Nations, New York.

World Competitiveness Report (1993)

World Competitiveness Report. World Economic Forum, Geneva og IMD, Lausanne.

Vedlegg 1 Hvordan studien er gjennomført

Spørsmålene som ligger til grunn for undersøkelsen (se kapittel 1.1), har et fellestrekk i det at de er holdningsorienterte. De retter oppmerksomheten mot eieres og investorers vurderinger, til forskjell fra mer faktaorienterte spørsmål. For å belyse disse spørsmålene på en best mulig måte, ønsket vi å gjennomføre intervju med personer som satt sentralt i virksomhetenes strategi- og investeringsbeslutninger. Videre ønsket vi å belyse både norske og utenlandske eieres og investorers vurderinger.

Undersøkende forskningsopplegg

Med disse to forutsetningene for undersøkelsen samt begrensede prosjektressurser, stod det klart fra prosjektstart av at antallet intervju ville bli relativt begrenset. Å avtale tidspunkt for og gjennomføre intervju med eiere og konsernledere tilknyttet små og store multinasjonale foretak i Norge og i utlandet, er en tid- og ressurskrevende oppgave.

Det begrensede antallet intervju (50) medfører at utvalget som ligger til grunn for våre data, ikke er representativt. *Det innebærer at en ikke kan generalisere eventuelle funn og sammenhenger i utvalget til allmenngyldige vurderinger av norsk næringslivs investeringsattraktivitet.* Dette har heller ikke vært hensikten med studien. Snarere har vi anlagt et eksplorativt forskningsopplegg, der siktemålet har vært å belyse eieres og investorers vurderinger og analyser til grunn for investeringsbeslutninger. Når det er sagt, er det vår klare oppfatning at selve intervjuformen, med relativt omfattende samtaler og oppfølgende spørsmål, i noen grad kompenserer for et begrenset utvalg og manglende representativitet.

Utvalget

Det ble til sammen gjennomført 50 intervju, 24 med norske og 26 med utenlandske virksomheter.

De norske virksomhetene ble dels valgt ut fra et ønske om å få en bransjemessig spredning, dels å få en spredning på store og mindre virksomheter. Utvalget består av 19 industribedrifter, som omfatter ulike bransjer, fra skipsbygging til såkalte high-tech (kompetanseintensive) SMB-bedrifter. Videre av 2 investeringsselskap og 3 banker.

Så godt som samtlige av de norske virksomhetene i utvalget kvalifiserer til betegnelsen norsk multinasjonalt selskap. Nøyaktig halvparten av de norske virksomhetene i utvalget er børsnoterte.

Det utenlandske utvalget på 26 virksomheter kjennetegnes alle av at de har virksomhet i Norge, enten i form av produksjon eller lager/markedsføringsavdelinger. 17 av virksomhetene er store og kjente konsern i norsk, og gjennomgående også i europeisk, sammenheng. 6 av virksomhetene kvalifiserer til SMB-betegnelsen, samtlige majoritetseide av utenlandske interesser. I det utenlandske utvalget inngikk også 3 investeringsselskap.

I tillegg til de 50 intervjuene med ledere i ulike norske og utenlandske konsern, ble det gjennomført intervju med sentrale personer i 4 større norske meglerfirma. Svarene fra disse personene er ikke tatt med i gjengivelsen av resultatene fra undersøkelsen. Intervjuene ble snarere gjennomført ut fra et ønske om å få en bredest mulig bakgrunn for å beskrive virksomhetenes vurderinger knyttet til investeringsbeslutninger i norsk næringsliv.

Intervjuene

De utenlandske intervjuene ble gjennomført i Sverige, Danmark, Finland, Tyskland og England. Valget gjenspeiler de store andelene direkteinvesteringer i Norge fra virksomheter i disse landene (se kapittel 2). For samtlige av de store multinasjonale selskapene, unntatt ett, ble intervjuene gjennomført med personer i morselskapets hjemland. De utenlandske investeringsselskapene, bortsett fra ett, ble også intervjuet i hjemlandet.

Intervjuene ble gjennomført etter et delvis strukturert opplegg (intervjuguiden er gjengitt i vedlegg 3). Det innebærer at alle intervjuene tok opp de samme temaene/spørsmålene, men at rammen for intervjuet hadde karakteren av en samtale, snarere enn et gjennomført spørsmål-svar-opplegg. I tillegg til samtalen, der svarene ble notert fortløpene (intervjuene ble hovedsakelig gjennomført av to forskere fra FAFO), ble alle de intervjuede bedt om å svare på spørsmål med definerte svaralternativ. Spørsmålene var sendt ut på forhånd, og de intervjuede ble bedt om å kommentere sine svar i løpet av intervjuet (svarene ligger til grunn for kapittel 5).

I det norske utvalget ble 5 av intervjuene gjennomført med majoritetseiere i virksomhetene. Disse kan betegnes som aktive eiere, idet de ved siden av eierrollen også hadde mer operative funksjoner i

respektive virksomheter, i form av styreverv (styreformenn) eller deltakelse i den daglige ledelse. Resten av intervjuene ble gjennomført med representanter for konsernenes daglige ledelse, i første rekke daglig leder, økonomidirektør og leder for konsernets strategiavdeling.

For de utenlandske virksomhetene gjennomførte vi kun intervju med representanter for konsernselskapets daglig ledelse. Dette var hovedsakelig økonomidirektører, leder for strategi- eller corporate control-avdelingen eller personen i konsernledelsen med ansvar for Norge/Norden.

Intervjuene hadde en varighet på fra en til to timer, med en gjennomsnittlig varighet rundt 1,5 time.

Vedlegg 2

Utgående direkte investeringer i OECD 1971–1992 (USD mill.)

	1971 –80	%	1981 –85	%	1986 –90	%	1991 –92	%
Norge**/**	1079	0,4	2702	1,3	6241	0,8	2059	0,7
Sverige	4957	1,6	6841	3,3	39,263	5,2	8088	2,6
Finland	605	0,2	1202	0,6	10950	1,4	2039	0,7
Danmark	1063	0,4	773	0,4	5519	0,7	4076	1,3
Norden	7704	2,5	11518	5,5	61973	8,2	16262	5,3
Sveits***	-	-	6203	3,0	25654	3,4	4052	1,3
Østerrike	578	0,2	658	0,3	3413	0,5	3247	1,0
EFTA-5	8282	2,7	18374	8,8	92040	12,1	23561	13,9
BLEU*	3213	1,1	824	0,4	20630	2,7	12767	4,1
Frankrike*	13940	4,6	13871	6,6	71939	9,5	38734	12,5
Tyskland*	23130	7,7	18706	9,0	67581	8,9	40349	13,0
Hellas	-	-	-	-	-	-	-	-
Irland	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia*	3957	1,3	8368	4,0	19491	2,6	12306	4,0
Nederland	27829	9,2	13696	6,6	38486	5,1	22817	7,4
Portugal	38	0,0	80	0,0	298	0,0	844	0,3
Spania	1274	0,4	1523	0,7	6673	0,9	4837	1,6
UK	55112	18,2	46299	22,2	137232	18,1	33003	10,7
Tyrkia	-	-	-	-	273	0,0	146	0,0
EU-10****	128493	42,5	104140	49,9	367849	48,6	169733	54,8
Europa	136064	43,1	121741	58,3	420211	55,5	189607	61,3
USA	134345	44,4	42034	20,1	134430	17,8	63507	20,5
Japan	18052	6,0	25463	12,2	160363	21,2	47974	15,5
Andre*****	13845	4,6	19595	9,4	42230	5,6	7997	5,6
Total OECD	302306	100,0	208833	100,0	757234	100,0	309613	100,0

Kilde: OECD

* Inkluderer ikke reinvestert kapital

** 1991- og 1992-tall omregnet basert på gjennomsnittskurs fra Norges Bank

*** Ikke inkludert 1992

**** Ikke inkludert Hellas og Irland

***** Australia og Canada

Inngående direkte investeringer i OECD 1971-1992 (USD mill.)

	1971 -80	%	1981 -85	%	1986 -90	%	1991 -92	%
Norge*/**	3074	1,6	824	0,5	3884	0,6	318	0,2
Sverige	897	0,5	1449	0,8	6876	1,2	5984	3,4
Finland	375	0,2	427	0,2	2414	0,4	(671)	-
Danmark	1561	0,8	417	0,2	3044	0,5	2545	1,4
Norden	5908	3,1	3117	1,8	16218	2,7	8780	4,9
Sveits***	-	-	1656	1,0	10749	1,8	1996	1,1
Østerrike	1455	0,8	1029	0,6	2272	0,4	1247	0,7
EFTA-5	7363	3,9	5802	3,4	29239	4,9	12023	6,7
BLEU*	9215	4,9	5330	3,1	22852	3,8	16822	9,5
Frankrike*	16908	9,0	10028	5,8	33357	5,6	27396	15,3
Tyskland*	13957	7,4	4074	2,4	13604	2,3	7592	4,4
Hellas	-		2327	1,4	3816	0,6	2135	1,2
Irland	1659	0,9	891	0,5	321	0,1	147	0,1
Italia*	5698	3,0	5265	3,1	19728	3,3	5696	3,2
Nederland	10822	5,7	4470	2,6	23245	3,9	10279	5,8
Portugal	535	0,3	935	0,5	5505	0,9	3889	2,2
Spania	7060	3,8	8880	5,2	37120	6,2	18540	10,4
UK	40503	21,5	21028	12,2	101227	16,9	40289	22,6
Tyrkia	228	0,1	643	0,4	2255	0,4	1439	0,8
EU-12	106357	56,5	63645	37,0	263819	44,1	135390	75,8
Europa	113720	60,4	69873	40,6	292070	48,9	145664	82,4
USA	56276	29,9	95314	55,4	259398	43,4	8671	4,9
Japan	1424	0,8	1676	1,0	1606	0,3	4089	2,3
Andre*****	16829	8,9	5161	3,0	44690	7,5	18448	10,4
Total OECD	188249	100,0	172024	100,0	597764	100,0	178596	100,0

Kilde: OECD

* Inkluderer ikke reinvestert kapital

** 1991- og 1992- tall omregnet basert på gjennomsnittskurs fra Norges Bank

*** Ikke inkludert 1992

**** Ikke inkludert Hellas og Irland

***** Australia og Canada

Vedlegg 3 Intervjuguide

I. Generell statistikk

Selskap:
Kontaktperson:
Stilling:
Telefon:
Intervjudato:
Intervjusted:

Investorkategori:

- ☐ Daglig leder
- ☐ Styrerepresentant
- ☐ Eier
- ☐ Portefølje ansvarlig
- ☐ Megler/analytiker
- ☐ Andre

Investortilhørighet:

- ☐ Norge
- ☐ Nordisk
- ☐ EU-land
- ☐ Nord Amerika
- ☐ Japan (Andre Asia)

II. Introduksjon

Hvor attraktivt?

Kampen om kapitalen og investeringer!

Hovedmål er å dokumentere norske og utenlandske investorer og eiermiljøers holdninger til og vurderinger av det å investere i Norge.

Før vi kommer så langt, ønsker vi imidlertid å stille noen spørsmål om ditt selskaps direkteinvesteringer – hvis det er relevant.

III. Definisjoner og investeringsomfang

S1. Investeringer deles ofte opp i to typer – portefølje- og direkteinvesteringer. Hvordan vil du definere en porteføljeinvestering og en direkteinvestering med hensyn til eierandel, investeringshorisont og eierinnflytelse?

S2. Hvis selskapet har investert i Norge og utlandet, hvor mye har selskapet investert i utlandet?

S3. a) I hvor mange land har selskapet investert?

b) I hvilke land eller regioner har selskapet investert mest?

S4. Hva kjennetegner selskapets strategi når det gjelder direkte-investeringer?

III. Framtidige direkteinvesteringer

S5. I løpet av 1980-årene var det en markert vekst i utenlandske direkteinvesteringer både i verdenssammenheng og blant norske selskap. Hvordan tror du at strømmen av direkte investeringer i verdenssammenheng vil endres de neste 5 år sammenlignet med dagens nivå?

S6. Ved utenlandske *direkte*investeringer viser det seg ofte at komparative analyser med hensyn til land og lokaliseringsområde ofte ikke tillegges stor vekt i beslutningsprosessen. Hva er din erfaring med hensyn til dette?

S7. Hvilke(n) region(er) tror du vil motta hovedparten av utenlandske direkteinvesteringer i den neste femårsperioden?

S8. Hva gjør denne regionen (disse regionene) attraktiv(e) for direkteinvesteringer?

S9. Oppfatter ditt selskap Norden som ett marked eller investeringsområde, eller ser selskapet på de enkelte nordiske nasjonene hver for seg?

S10. Hvilket av de nordiske land anser du for å være mest attraktivt for utenlandske direkteinvesteringer?

S11. Hvordan tror du at en økning i strømmen av direkteinvesteringer vil påvirke den relative andel av inngående direkteinvesteringer til Norge?

S12. Hva tror du vil være hovedhensikten eller strategien ved en utenlandsk direkteinvestering i Norge eller Norden i fremtiden?

S13. Hvilke bransjer i Norge tror du vil være attraktive for fremtidige utenlandske direkteinvesteringer?

S14. Hvilke bedriftsfunksjoner tror du mest sannsynlig vil etableres i forbindelse med fremtidige utenlandske direkteinvesteringer i Norge?

S15. Hva tror du vil være den mest vanlige etableringsform eller investeringsform ved utenlandske direkteinvesteringer i Norge?

S16. Hvordan tror du at norsk medlemskap i EU vil påvirke direkte-investeringer i Norge sammenliknet med fortsatt EØS-avtale?

IV. Norge som investerings- og lokaliseringsområde

S17. Basert på dine erfaringer og kunnskap, hvordan vil du karakterisere følgende faktorer ved å direkteinvestere og lokalisere selskap i Norge?

Hvilken bransje baserer du dine erfaringer fra:.....

	Positivt	Nøytralt	Negativt
Offentlig sektor og offentlige tjenestemenn			
Skattesystemet og -nivået			
Arbeidsmarkedet og forhandlingssystemet			
Markedsstørrelse og vekst			
Tilgang på langsiktig lånekapital			
Tilgjengelig velutdannet arbeidskraft			
Kvalitet på infrastruktur			
Politisk risiko og usikkerhet			
Tilgang på egenkapital			
Lønnsomhet			
Produktivitet og kvalitet			
Know-how og kompetanse			
Lovende bransjer og investeringsprosjekt			
Norges olje- og gassaktivitet			
Offentlige incentiver og garantier			
Livskvalitet			
Stabile rammebetingelser			
Holdning til utenlandsk eierskap og investorer			
Relative lønnskostnader			
Utdanningssystem			
FoU-institusjoner og nettverk			
Andre årsaker			

Hvor attraktivt?

er en av to rapporter FAFO utfører for Finansdepartementet, Norsk Investorforum, Nærings- og energidepartementet, Statens nærings- og distriktsutviklingsfond, Utenriksdepartementet og LO og NHO, via Hovedorganisasjonenes Fellestilløk.

Utgangspunktet for rapporten er den sterke veksten i direkteinvesteringer på 1980-tallet, og det økende omfanget av flernasjonale selskap. Det overordnede spørsmålet er hvordan Norges og norsk næringslivs investeringsattraktivitet vurderes av eiere og konsernledere som foretar investeringsbeslutninger i norske og utenlandske selskap.

For å belyse spørsmålet er det gjennomført omfattende samtaler med sentrale beslutningstakere i konsernledelsen i 24 norske og 26 utenlandske flernasjonale selskap, fra til sammen fem europeiske land.

Rapporten inneholder videre en bred oversikt over internasjonal og nasjonal statistikk for inn- og utgående direkteinvesteringer, samt en oversikt over sentrale begrep og teorier om multinasjonale selskapsstrategier og direkteinvesteringer.

FAFO-rapport 167
ISBN 82-7422-122-2



FAFO
Postboks 2947 Tøyen
0608 Oslo
Tlf 22 67 60 00
Faks 22 67 60 22