

Danske virksomheders internationaliseringsproces

- en test af Uppsala-modellen

Resumé

Den svenske Internationaliseringsmodel har haft stor indflydelse på den nordiske forskning i virksomhedernes internationaliseringsproces. I denne artikel bliver Uppsala-modellen testet på et dansk empirisk materiale. De danske virksomheder følger i vid udstrækning en sekventiel udvikling med hensyn til den geografiske dimension, hvor de typisk først etablerer sig på de miljønære markeder og senere etablerer sig på de fjernere markeder. Virksomhederne synes derimod i mindre grad at følge et mønster med sekventiel udbygning af markedsengagementet på de enkelte udenlandske markeder, ligesom der er overraskende mange etableringer, der oprettes uden forudgående aktivitet på markedet. Der kan heller ikke konstateres afgørende forskelle mellem store og små virksomheders etableringsmønstre i udlandet. Uppsala-modellen kan ikke i sig selv forklare de danske virksomheders internationaliseringsmønstre, hvorfor artiklen advokerer for at internationaliseringsprocessen må forstås som et samspil mellem interne forhold i virksomheden (=søge-lære--processer), eksterne konkurrencebetingelser og mere basale økonomiske faktorer (vurdering af markedspotentiale).

Af Torben Pedersen

Danske virksomheders internationaliseringsproces

– en test af Uppsala-modellen

Resumé

Den svenske Internationaliseringsmodel har haft stor indflydelse på den nordiske forskning i virksomhedernes internationaliseringsproces. I denne artikel bliver Uppsala-modellen testet på et dansk empirisk materiale. De danske virksomheder følger i vid udstrækning en sekventiel udvikling med hensyn til den geografiske dimension, hvor de typisk først etablerer sig på de miljønære markeder og senere etablerer sig på de fjernere markeder. Virksomhederne synes derimod i mindre grad at følge et mønster med sekventiel udbygning af markedsengagementet på de enkelte udenlandske markeder, ligesom der er overraskende mange etableringer, der oprettes uden forudgående aktivitet på markedet. Der kan heller ikke konstateres afgørende forskelle mellem store og små virksomheders etableringsmønstre i udlandet. Uppsala-modellen kan ikke i sig selv forklare de danske virksomheders internationaliseringsmønstre, hvorfor artiklen advokerer for at internationaliseringsprocessen må forstås som et samspil mellem interne forhold i virksomheden (=søge-lære--processer), eksterne konkurrencebetingelser og mere basale økonomiske faktorer (vurdering af markedspotentiale).

Af Torben Pedersen

Indledning

I denne artikel vil danske virksomheders internationaliseringsproces blive belyst med udgangspunkt i den svenske internationaliseringsmodel – kaldet Uppsala-modellen. Denne internationaliseringsmodel har haft stor indflydelse på den erhvervsøkonomiske forskning i de nordiske lande, herunder også i Danmark (se fx Strandskov, 1987; 1994).

I artiklen vil Uppsala-modellen indledningsvis blive diskuteret og kritiseret, og herefter vil aspekter af modellen blive empirisk testet på data for danske virksomheders etableringer i udlandet. Formålet med denne test er at belyse i hvilken udstrækning, de danske virksomheder følger det typiske internationaliseringsforløb, som fremhæves af Uppsala-modellen.

Oplysningerne om de danske virksomheders etableringer i udlandet er indsamlet gennem en omfattende spørgeskemaundersøgelse – Etableringsundersøgelsen 1991 – der omfattede samtlige danske virksomheder med etableringer i udlandet i 1990. Den efterfølgende analyse omfatter ialt 195 danske virksomheder med tilsammen 704 etableringer i udlandet. Datamaterialet indeholder en række oplysninger om danske virksomheders udenlandske etableringsaktivitet, herunder etableringernes funktion, hvornår etableringerne er foretaget, hvordan de blev etableret og hvorvidt der havde været nogen forudgående aktivitet i det pågældende land m.m. (for yderligere præsentation af data og diskussion af metode se Pedersen, Schultz & Vestergaard, 1993).

Den svenske internationaliseringsmodel

Den svenske internationaliseringsmodel blev lanceret i midten af halvfjerdserne af virksomhedsøkonomer ved Företagsekonomiska Institutionen, Uppsala Universitet (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975; Forsgren & Johanson, 1975). Den blev primært lanceret som en kritik af de daværende teorier, der søgte at forklare de direkte investeringer, men er siden blevet udviklet som en mere selvstændig model til forklaring af de sekventielle skridt i retning af øget udenlandsk engagement (Johanson & Vahlne, 1977; 1990).

De svenske virksomhedsøkonomer kritiserede de eksisterende teorier for, at de var for statiske, og for at de nedtonede problemerne med miljøafstand i forhold til de udenlandske markeder (herunder manglende kendskab til brugerpræferencer, lovgivning, leverandørstruktur m.m.), samt at de negligerede de interne forudsætninger for at virksomhederne kan håndtere de internationale aktiviteter (både menneskelige, organisatoriske og finansielle ressourcer).

Et væsentligt udgangspunkt for Uppsala-modellen er, at de enkelte internationaliserings-skridt ikke kan ses uafhængigt af hinanden. Virksomhedernes valg af markedsoperationsform på et marked kan ikke ses uafhængigt af virksomhedens forudgående aktiviteter på markedet, og virksomhedens valg af markeder kan ikke ses uafhængigt af, hvilke markedserfaringer virksomheden allerede har erhvervet. Analyseenheden i Uppsala-modellen er hele *den samlede internationaliseringsproces*, og ikke de isolerede skift i internationaliseringsforløbet. Uppsala-modellen søger at identificere de overordne-

de drivkræfter bag den inkrementelle internationaliseringsproces, mens andre teorier fokuserer på de diskriminerende faktorer ved de enkelte skift i internationaliseringsprocessen (bl.a. Internaliseringsteorien).

Uppsala-modellen hævder, at for små og mellemstore virksomheder er internationaliseringsprocessen i reglen en lang, træg og inkrementel proces. Processen har to dimensioner, dels en geografisk/kulturel dimension hvor etableringerne bevæger sig fra miljønære til mere fjerne markeder, og dels en »commitment«-dimension hvor markedsoperationsformen bliver stadig mere krævende. I beskrivelsen af internationalisering som en inkrementel »søgelære«-proces funderer Uppsala-modellen sig primært på Penrose (1959), Cyert & March (1963) og Aharoni (1966). Beskrivelsen af den gradvise geografiske ekspansion fra hjemmemarked over nærmarked til kulturelt fjerne markeder er stærkt inspireret af Vernons (1966) product-cycle-teori. Beskrivelsen af den sekventielle udvikling i markedsoperationsformen synes derimod at være et originalt svensk bidrag (Turnbull, 1987, s. 23).

Uppsala-modellen omfatter dels en beskrivende (induktiv) del og dels en analyserende og postulerende (deduktiv) del. Uppsala-modellens beskrivende del knytter sig til observationen af fire svenske koncerners internationaliseringsforløb (Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975). På basis af 34 observationer (»establishment chains«) konstateredes det, at forud for produktionsetableringerne havde de fire multinationale virksomheder, som foretog etableringerne, haft aktivitet på de respektive markeder i form af eksportformidlere og/eller salgsdatterselskaber. På grundlag

af 63 observationer fra de samme fire selskaber konstateredes det endvidere, at salgsdatterselskaber i de fleste tilfælde (nemlig 56 ud af 63) var forudgået af eksportformidlere.

På dette grundlag opstillede Forsgren & Johanson (1975) i deres lærebog »International Företagsekonomi«, en matrix-figur, der illustrerede det todimensionelle, trinvis internationaliseringsforløb for små og mellemstore virksomheder. De to dimensioner var: Den geografiske ekspansion mod markeder med stadig større miljøafstand og den stigende »commitment« med hensyn til markedsoperationsform, som falder i 4-5 trin: Sporadisk eksport, eksportformidler, salgsdatterselskab, produktionsdatterselskab (først montageproduktion og senere med komplet produktion).

Det fremgår blandt andet at licensproduktion, som ifølge Internaliseringsteorien er modstykket til produktionen i udlandet, ikke behandles som en markedsoperationsform i Uppsala-modellen. Det samme gælder strategiske alliancer, franchising og managementkontrakter. Disse markedsoperationsformer er også svære at placere på Uppsala-modellens skala. Kræver licensproduktion fx et dybere engagement end en aftale med en eksportformidler? Problemerne med at håndtere markedsoperationsformer hvor produktionsrettighederne overlades til andre virksomheder, illustrerer Uppsala-modellens fokus på *af-sætnings*-funktionen.

Den analyserende del af Uppsala-modellen (Johanson & Vahlne, 1977, 1990) søger at forklare, hvorfor internationaliseringsprocessen er inkrementel for den mindre og mellemstore virksomhed. Den kritiske faktor er den af virksomheden

Figur 1. Uppsala-modellens forskellige faser.

Marked \ Markedsbetjeningsform	sporadisk export	Exportformidler	Salgsdatterselskab	Montageproduktion	Komplet produktionsanlæg
A					
B					
C					
•					
•					
•					

Kilde: Forsgren & Johanson, 1975, s. 16

(beslutningstagerne) opfattede risiko ved at investere på markedet («market risk»), som er produktet af usikkerhed og markedsengagement («commitment»). Datterselskabet repræsenterer ved sine irreversible, landespecifikke investeringer en høj grad af markedsengagement. Usikkerheden omkring driften og rentabiliteten af det påtænkte datterselskab må derfor være modsvarende lav for at opnå en acceptabel lav grad af markedsrisiko. På den anden side indebærer markedsbetjening ved agent eller forhandler en lav grad af markedsengagement, hvorfor en høj grad af usikkerhed kan tillades, uden at markedsrisikoen når et uacceptabelt højt niveau.

Uppsala-modellen er grundlæggende en læringsbaseret model, fordi den postulerer at investerings-usikkerheden kun kan nedbringes ved at erhverve konkret markedsviden, hvilket kun kan ske gennem aktiviteter på markedet (eksperimentel viden). Denne læringsbaserede forklaring på internationaliseringsprocessen udtrykkes eksplicit i modellen:

«International expansion is inhibited by the lack of knowledge about markets and such knowledge can mainly be acquired through experience from practical operations abroad.» (Forsgren & Johanson, 1992, s. 10).

Uppsala-modellen giver ingen egentlig forklaring på, hvorfor direkte investeringer finder sted. Den forklarer ikke, hvorfor eksportformidleren ikke kan betragtes som en endelig markedsoperationsform. Og hvorfor virksomheden nødvendigvis bevæger sig »op« ad trinene mod produktionsdatterselskabet. Uppsala-modellen begrænser sig til at henvise til et ikke nærmere specificeret ønske om »kontrol« hos den internationale virksomhed.

Kritik af Uppsala-modellen

Det væsentligste kritikpunkt imod modellen er at andre faktorer, såsom markeds-potentiale og konkurrenceforhold helt ignoreres i forklaringsmodellen. Internationaliseringsprocessen bliver reduceret til et spørgsmål om virksomhedernes interne

ressourcer (markedsviden og erfaring fra udenlandske aktiviteter), mens betydningen af de eksterne konkurrencebetingelser og forretningsmuligheder ignoreres. Der savnes både basale økonomiske determinanter i modellen, såsom markedsstørrelse og potentielt salg i udlandet (Hirsch & Meshulach, 1991), og mere strategiske determinanter der er knyttet til at virksomhederne i voksende udstrækning udsættes for en global konkurrence, hvor konkurrencen på et marked har afsmittende effekter på andre markeder.

Det er først indenfor de seneste år (Nordström & Vahlne, 1988; Nordström, 1991), at betydningen af markedsstørrelsen og andre økonomiske determinanter er blevet forsøgt introduceret i Uppsala-modellen. I den sammenhæng er det også fremhævet, at moderne informations-teknologi og homogeniseringen af de internationale markeder både gør det nemmere at erhverve markedsviden hjemmefra og at overføre erfaringer fra det ene marked til det andet (Nordström, 1991).

Derudover kan der rettes en kritik mod Uppsala-modellens analyserende del og dens manglende opfyldelse af væsentlige metodiske krav: Den manglende inddragelse, diskussion og afvisning af (eller afgrænsning fra) alternative forklaringer samt fraværet af testbare hypoteser.

Opsummerende kan det konstateres, at der med Uppsala-modellen er blevet introduceret nogle nye, relevante aspekter af internationaliseringsprocessen, herunder især betydningen af virksomhedens interne videnakkumulering. Men det er samtidig blevet fremhævet, at modellen er for snævert funderet på »søge-lære«-processer, og at andre faktorer såsom markedspo-

tentiale og globale konkurrencebetingelser negligeres. Dette forhold kan formentlig også forklare, at modellen i starten af 1990'erne (Johanson & Vahlne, 1990) stort set fremstår uændret i forhold til slutningen af 70'erne (Johanson & Vahlne, 1977) trods den hastige teoriudvikling indenfor international virksomhedsøkonomi i den mellemliggende periode.

Empirisk testning af Uppsala-modellen

Som tidligere anført kan Uppsala-modellen siges at falde i to dele: Dels antagelsen om virksomheders sekventielle (gradvise og inkrementelle) internationalisering i både geografisk og markedsbetjeningsmæssig henseende, og dels antagelsen om erfaringsopbygningen og usikkerhedsreduktionen som den centrale faktor i beslutningsprocessen.

Den førstnævnte beskrivende del af Uppsala-modellen er klart den, som er bedst belyst empirisk. Den empiriske testning er primært sket i tilknytning til undersøgelser af direkte udenlandske investeringer, hvor det er undersøgt, hvordan oprettelsen af datterselskaber har placeret sig i den geografiske og markedsbetjeningsmæssige sekvens. I de to sekvenser har sondringen typisk gået på nærmarkeder contra fjernmarkeder og på datterselskaber med og uden forudgående aktivitet.

Det generelle indtryk af empirien omkring Uppsala-modellens antagelse om sekventiel adfærd hos virksomhederne er temmelig broget. Et flertal af undersøgelserne falder ud til fordel for den sekventielle antagelse, selvom antagelsen ikke står uimodsagt i empirisk henseende (for en oversigt over de mange undersøgel-

ser se Larimo, 1993). Derudover er der flere undersøgelser, som placerer sig i »mellemlgruppen«, hvor hovedparten af virksomhederne er registreret til at følge det sekventielle mønster, samtidig med at der er en betydelig gruppe af virksomheder, der udviser »springvis« adfærd (bl.a. Schultz & Vestergaard, 1987; Pedersen, Schultz & Vestergaard, 1993).

Mens der er gennemført mange »tests« af den sekventielle adfærd, er det meget få undersøgelser, der på overbevisende måde har testet antagelsen om erfaringsopbygning som den centrale faktor i beslutningsprocessen (Sullivan & Bauer-schmidt (1990) har undersøgt denne antagelse). Det er fx ikke ordentligt belyst, i hvilken udstrækning der er systematiske forskelle i internationaliseringsadfærden hos store og små/mellemstore virksomheder, som det postuleres af modellen.

I denne artikel vil Uppsala-modellen blive testet på et dansk empirisk materiale. Testen vil i lighed med andre tests af modellen (fx Johanson & Wiedersheim-Paul, 1975; Nordström, 1991) tage udgangspunkt i virksomheder, der er nået til det stadie i modellen, hvor de har etableret datterselskaber i udlandet. Analyseenheden i testen er den aktivitet, der er gået forud for etableringen af datterselskabet, dvs. udviklingen i geografisk og markedsbetjeningsmæssig henseende som er gået forud for etableringen af datterselskabet. Testen af Uppsala-modellen vil både omfatte den sekventielle udvikling og eventuelle forskelle i investeringsadfærd mellem større og mindre virksomheder. I det følgende skal: 1) Opstilles hypoteser, 2) anføres måle-metode og 3) redegøres for analyseresultater.

Ifølge Uppsala-modellen vil virksomhederne først etablere sig på de markeder, hvor den geografiske og kulturelle afstand er mindst. Der kan derfor opstilles følgende hypotese:

Jo mindre den geografiske og kulturelle afstand er fra Danmark til et andet land, jo tidligere i internationaliseringsforløbet vil danske virksomheder etablere datterselskaber i det pågældende land.

Hypotesen testes ved at give hver enkel etablering et rangnummer, der angiver den rækkefølge, som hvert moderselskab har oprettet deres etableringer i. Herefter gennemføres en variansanalyse, der tester, hvorvidt der er systematisk variation mellem landene i det rangnummer, som etableringerne i det pågældende land har. Hvis der ingen systematisk variation er mellem landene eller hvis variationen viser sig at være anderledes end forventet, kan hypotesen forkastes, da man på baggrund af hypotesen vil forvente en systematisk variation, hvor rangnummeret gennemsnitligt er lavere for de lande, hvor den geografiske og kulturelle afstand er mindst.

Variansanalysen for denne model giver en F-værdi på 6.44 (sandsynlighed på 0.005), som er signifikant på 1 %-niveau, hvilket er ensbetydende med, at der er en klar systematisk variation i etableringernes rangnummer for de enkelte lande. I tabellen nedenunder er den systematiske variation søgt afdækket ved at gruppere de enkelte lande i signifikant forskellige grupper (der er anvendt Duncan-gruppering med $\alpha=0.1$).

Table 1 Variansanalyse af rangnummeret for etableringer i forskellige lande note 2 & 3.

Land	Antal etableringer	Gennemsnitligt rangnummer	Duncan gruppering
Norge	56	2,68	A
Sverige	75	3,08	A
Tyskland	95	3,11	A
Storbritannien	112	4,23	A B
Schweiz	16	4,31	A B
Finland	20	4,70	A B C
Frankrig	45	4,73	A B C
Singapore	13	4,92	A B C
Belgien	17	5,06	A B C
USA	62	6,27	B C
Spanien	23	7,13	B C
Holland	29	7,48	C D
Australien	14	7,50	C D
Italien	11	10,00	D E
Japan	14	12,36	E

Det fremgår af tabellen, at den systematiske variation i store træk passer med hypotesen. De fire lande, som har det gennemsnitligt laveste rangnummer, er de fire nabolande Norge, Sverige, Tyskland og Storbritannien. De fleste af de europæiske lande befinder sig i Duncan-gruppe A, mens de oversøiske lande USA, Australien og Japan har signifikant højere rangnumre, i og med at de ikke befinder sig i Duncan-gruppe A. Dog er det overraskende, at Singapore befinder sig i Duncan-gruppe A, men det kan til dels forklares med Singapores status som finansielt centrum, hvorfor bankerne tidligt i deres internationali-

seringsforløb må etablere sig i Singapore. Det er ligeledes overraskende, at Holland befinder sig helt nede i Duncan-gruppe C, men det skyldes formodentlig at Holland i lighed med Schweiz er værtsland for en del holdingselskaber, som bliver etableret relativt sent i internationaliseringsforløbet.

Alt i alt må man sige, at analysen bekræfter hypotesen om, at de danske virksomheders internationale aktiviteter bevæger sig sekventielt fra de miljønære markeder til de fjernere markeder.

Uppsala-modellen hævder ligeledes, at der sker en sekventiel udbygning af engagementet på de enkelte markeder. Den

enkelte virksomhed vil gå fra markedsoperationsformer, der kræver meget begrænset markedsengagement til stadig mere krævende markedsoperationsformer. Der peges konkret på, at virksomhederne vil optage følgende sekvens i markedsoperationsformerne: Sporadisk eksport, eksportformidler, salgsselskab og produktionsselskab. Uppsala-modellen hævder endvidere, at kun meget internationalt erfarne virksomheder vil »overspringe« nogle af sekvenserne, fx ved at etablere datterselskaber i udlandet uden forudgående aktivitet på det pågældende marked (dvs. uden at have haft eksport eller anden form for salg på markedet). Der kan således opstilles følgende hypotese:

Etableringer uden forudgående aktivitet vil blive etableret senere i internationaliseringsforløbet end etableringer med forudgående aktivitet.

Hypotesen testes på samme måde som ovenover ved at gennemføre en variansanalyse, som tester hvorvidt der er systematisk variation i rangnummeret for etab-

leringer, der er gennemført henholdsvis med og uden forudgående aktivitet på det pågældende marked før selve etableringen. Den forudgående aktivitet omfatter eksport via hjemmebaseret salgsstyrke, eksportformidler og eventuel anden form for etablering. For at hypotesen kan bekræftes må rangnummeret vise sig at være systematisk større for etableringer uden forudgående aktivitet end for etableringer med forudgående aktivitet på markedet.

Den samlede variansanalyse giver en F-værdi på kun 0,55 (sandsynlighed på 0,42), hvilket ikke opfylder et krav om en 5 %'s signifikanssandsynlighed. Dette er ensbetydende med, at der ikke kan konstateres nogen systematisk forskel i rangnummeret for etableringer med og uden forudgående aktivitet. I tabel 2 er angivet Duncan-grupperingen for henholdsvis salgs- og produktionsetableringer.

Det fremgår af tabellen, at det gennemsnitlige rangnummer, som forventet, er større for etableringer uden forudgående aktivitet end for etableringer med forudgående aktivitet. Det gælder både for salgs- og produktionsetableringer. Men va-

Tabel 2 Variansanalyse af rangnummeret for forskellige former for forudgående aktivitet

Forudgående aktivitet	Salgsselskaber			Produktionsselskaber		
	Etableringer	Gennemsnitligt rangnummer	Duncan gruppering	Etableringer	Gennemsnitligt rangnummer	Duncan gruppering
Med forudgående aktivitet	230	4,98	A	77	5,01	A
Ingen forudgående aktivitet	109	5,77	A	65	5,54	A

riationen er alligevel så lille, at der ikke kan konstateres signifikante forskelle som postuleret af Uppsala-modellen.

Det fremgår også, at der er mange etableringer, der er oprettet helt uden forudgående aktivitet (32 % af salgsetableringerne og 46 % af produktions-etableringerne). Blandt salgsselskaber med forudgående aktivitet på det pågældende marked er der 74 %, som er forudgået af eksportformidler eller tilsvarende, mens 26 % er forudgået af eksport via hjemmebaseret salgstyrke. Og blandt produktionsselskaber med forudgående aktivitet er det 35 % der er forudgået af salgsselskaber, 40 % der er forudgået af eksportformidler og 25 % der er forudgået af eksport via hjemmebaseret salgstyrke.

Resultaterne bekræfter sådan set, at der sker en sekventiel udbygning af markedsengagementet, i takt med at der opbygges markedserfaring, men samtidig indikerer analysen, at denne udbygning af markedsengagementet foregår betydeligt mere differentieret end Uppsala-modellen lader ane⁴.

I det følgende vil diskussionen og den empiriske test handle om, hvorvidt der kan konstateres signifikante forskelle i etableringsmønstret mellem store og små virksomheder. Uppsala-modellen vil her hævde, at den lille virksomhed på grund af større risikoaversion og færre ressourcer vil tage mindre skridt i internationaliseringsforløbet. Da etablering i udlandet ikke alene er et spørgsmål om markedsviden, men også et spørgsmål om erhvervelse af erfaring inden for styring af datterselskaber kan Uppsala-modellen tolkes derhen, at den større virksomhed typisk vil have adgang til flere ressourcer (bla. styringserfa-

ring) og være mindre risikoavers, fordi deres aktiviteter er mere differentierede. Den større virksomhed vil derfor på et relativt tidligt tidspunkt være i stand til at »springe nogle trin over« i internationaliseringsforløbet. Ifølge Uppsala-modellen vil de større virksomheder derfor oprette etableringer uden forudgående aktivitet væsentlig tidligere i internationaliseringsforløbet end de mindre virksomheder. Der kan således opstilles følgende hypotese:

Virksomheder, der opretter etableringer uden forudgående aktivitet, vil være større, end virksomheder der opretter etableringer med forudgående aktivitet.

Hypotesen testes ligeledes ved anvendelse af en variansanalyse. Det testes her, hvorvidt der er systematisk variation i størrelsen på virksomheder, der opretter etableringer henholdsvis med og uden forudgående aktivitet. For at hypotesen kan bekræftes, må de virksomheder der opretter etableringer uden forudgående aktivitet vise sig at være systematisk større, end de virksomheder som opretter etableringer med forudgående aktivitet⁵.

Variansanalysen giver en F-værdi på kun 0,21 (sandsynligheden er 0,64), hvilket er langt fra et krav om en signifikanssandsynlighed på 5 %. Det viser sig endvidere stik imod forventningerne, at gennemsnitsstørrelsen for de virksomheder der har oprettet etableringer uden forudgående aktivitet (1.579 ansatte) er mindre, end for de virksomheder der har oprettet etableringer med forudgående aktivitet (1.694 ansatte). Noget overraskende kan

der således ikke konstateres systematiske forskelle i etableringsmønster og risikoa-version mellem de store og små virksomheder i datamaterialet.

En mulig forklaring er, at tidligere undersøgelser har vist, at der findes to forskellige typer af meget internationaliserede virksomheder i Danmark (Pedersen, Schultz & Vestergaard, 1993). Dels de store danske virksomheder, der gennem årene successivt har opbygget væsentlige aktiviteter i udlandet, og dels en ny type af små yngre virksomheder, der allerede fra starten satser meget internationalt og tidligt opretter etableringer i udlandet. Den førstnævnte type af virksomheder har i vid udstrækning fulgt Uppsala-modellens sekvenser, mens den sidstnævnte type har »oversprunget« flere trin i kæden, og etableret datterselskaber på markeder, hvor de ikke tidligere har haft salg.

Det faktum, at virksomhederne i stigende omfang etablerer sig i udlandet via opkøb, kan også være en medvirkende forklaring på det overraskende resultat. Over 20% af de danske virksomheders udenlandske datterselskaber er etableret ved opkøb af eksisterende virksomheder, og i det seneste årti er denne andel vokset meget stærkt (Pedersen, Schultz & Vestergaard, 1993).

Der er flere udenlandske undersøgelser, som er fremkommet med tilsvarende resultater, hvorfor de underbygger de ovennævnte forklaringer. I et studie af internationaliseringsprocessen for unge teknologibaserede svenske firmaer fandt Lindqvist (1991), at (de unge teknologibaserede) firmaer gennemløb internationaliseringsforløbet hurtigere (og ikke som forventet langsommere) end de større svenske fir-

maer. Hun forklarer dette med, at det var nødvendigt for de teknologibaserede virksomheder at forcere internationaliseringen, fordi de var udsat for en global konkurrence. I et omfattende studie af sammenhængen mellem firmastørrelse og eksportintensitet i italienske firmaer fandt Bonaccorsi (1992), at der ingen væsentlige forskelle var i eksportintensiteten mellem små og store firmaer, hvorfor de små firmaer ikke var væsentlige hæmmet i deres eksportaktiviteter af mangel på interne ressourcer. Han forklarede dette overraskende resultatet med, at de små firmaer har en stor fleksibilitet, at eksportbarriererne trods alt er begrænsede, og at de små firmaer ofte går sammen og støtter hinanden i eksporten.

Resultaterne indikerer alt i alt, at forskellene i internationaliseringsforløbet for henholdsvis store og små virksomheder er relativt begrænsede, og at de formentlig bliver mindre og mindre fremover. De forskelle, der måtte konstateres, kan for en stor dels vedkommende henføres til andre faktorer end forskelle i firmastørrelsen (såsom teknologiintensitet, markeds-potentiale og internationale konkurrenceforhold).

Konklusion

Denne artikel har belyst de danske virksomheders internationaliseringsproces primært ved på et dansk empirisk materiale at teste nogle af de hypoteser, der kan udledes af den svenske Internationaliseringsmodel.

Uppsala-modellen er det eneste reelle forsøg, der indtil dato er lavet på at opstille en dynamisk teori (eller model), der kan forklare virksomhedernes internationali-

seringsproces. Uppsala-modellen omfatter to centrale elementer. Dels en overvejende analyserende del, som fremhæver at internationaliseringsforløbet er en inkrementel proces, der er et resultat af to separate, men tæt forbundne processer: Opbygningen af konkret markedsviden og udbygningen af markedsengagementet, der tilsammen skaber et bedre informationsgrundlag, hvorved usikkerhed og risiko minimeres. Og dels en overvejende beskrivende del, som baseret på empiriske studier fremhæver internationaliseringsforløbets sekventielle karakter både i geografisk udbredelse (fra miljønære til fjerne markeder) og i omfanget af engagement på de enkelte markeder (med følgende sekvens: Sporadisk eksport, eksportformidler, salgsselskab og produktionsselskab).

Den på danske data baserede analyse bekræfter, at med hensyn til den geografiske dimension har de danske virksomheder sekventielt udbygget deres internationale aktiviteter. Det fremgår klart, at internationaliseringen er indledt på de miljønære markeder. Norge, Sverige og Tyskland skiller sig ud ved at være de markeder, hvor de danske virksomheder typisk først etablerer sig. Herefter kommer hovedparten af de nordeuropæiske lande i den næste gruppe, mens de sydeuropæiske og oversøiske lande følger i den tredje gruppe.

Det bekræftes ligeledes, at virksomhederne sekventielt udbygger deres markedsengagement, men denne gradvise udbygning af markedsengagementet foregår mere mangfoldigt, end Uppsala-modellen lader ane i sin sekvens fra direkte eksport over eksportformidler og til etablering af eget datterselskab.

Hypotesen om risiko- og usikkerhedsminimering som den afgørende drivkraft i internationaliseringsprocessen finder ringe støtte i datamaterialet, fordi det viser sig, at de små virksomheder gennemløber internationaliseringsforløbet lige så hurtigt som de større virksomheder.

Det kan konkluderes, at Uppsala-modellen kun er en partiel forklaring på virksomhedernes internationaliseringsproces, hvor en mere generel teori må inddrage andre forklaringer på internationaliseringsprocessen end virksomhedens »søgelære«-proces. En mere generel teori må ligeledes inddrage faktorer, som virksomhedernes vurdering af markedspotentialet og de globale konkurrencebetingelser, fordi disse også er væsentlige drivkræfter i internationaliseringsprocessen.

Summary

The Swedish internationalisation model has greatly influenced Nordic research in firms' internationalisation processes. In this article, the Uppsala model is tested on empirical material gathered in Denmark. Danish firms widely follow a sequential development regarding the geographic dimension; typically, they will enter the markets that are culturally close first, and then later the more distant markets. To a less extent, however, do firms seem to follow the pattern of sequential development of their market commitment in the specific foreign markets; similarly, the number of entries with no prior activity in that market is surprisingly large. Decisive dissimilarities have not been noted in the entry patterns of large and small firms into foreign markets. The Uppsala model in itself is unable to explain the internationalisation pattern of Danish firms; therefore the article advocates the interpretation of the internationalisation process

as an interaction of the firm's internal affairs («search-learning» processes), external competitive conditions, and basic economic elements (assessment of market potential).

Noter

1. Dette er således ikke en test af de enkelte skridt i internationaliseringsprocessen fx hvilke faktorer der stimulerer de første eksport-aktiviteter (her henvises til den omfattende litteratur om eksportstimuli), men derimod en test af mønstret i den samlede internationaliseringsproces.
2. Analysen er oprindeligt gennemført med 704 etableringer der fordeler sig på 55 forskellige lande, men i tabellen er kun gengivet de 15 lande, som har mere end 10 etableringer.
3. Den måde som Duncan-grupperingen tolkes på er, at hvis to lande har forskelligt bogstav (A-E), så har etableringerne i de to lande signifikant forskellige rangnumre, mens det ikke er tilfældet, hvis landene befinder sig i samme Duncan-gruppe.
4. Denne konklusion dækker gruppen af danske virksomheder med etableringer i udlandet, mens der muligvis kan findes andre mønstre, der kan bekræfte Uppsala-modellen blandt de danske eksportvirksomheder.
5. De virksomheder der indgår i undersøgelsen spænder i størrelse fra 20 ansatte til over 2.000 ansatte. For en nærmere beskrivelse af størrelsesfordelingen se tabel 5 i Pedersen, Schultz & Vestergaard 1993.

Litteratur

- Aharoni, Y.: *The Foreign Investment Process*. Boston: Harvard University Press, 1966.
- Bonaccorsi, A.: On the Relationship between Firm Size and Export Intensity. *Journal of International Business Studies*, 23(4) pp. 605-35, 1992.
- Cyert, R. & March, J. G.: *A Behavioral Theory of the Firm*. New Jersey: Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, 1963.
- Forsgren, M. & Johanson, J.: *Internationall företags ekonomi*. Stockholm: Norstedts, 1975.
- Forsgren, M. & Johanson, J.: Managing Internationalization in Business Networks. I: *Managing networks in International Business* (Forsgren, M. & Johanson, J. eds.). Philadelphia: Gordon and Breach, 1992.
- Hirsch, S. & Meshulach, A.: Towards a Unified Theory of Internationalization. *Business and Economic Studies on European Integration*, WP 10-91. Kbh: Handelshøjskolen, 1991.
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E.: The Internationalization Process of the Firm - A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8 pp. 23-32, 1977.
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E.: The Mechanism of Internationalisation. *International Marketing Review*, 7(4) pp. 11-24, 1990.
- Johanson, J. & Wiedersheim-Paul, F.: The Internationalization of the firm - four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3) pp. 305-322, 1975.
- Larimo, J.: The foreign direct investment decision process. An empirical study of the foreign direct investment decision behaviour of Finnish firms. *Proceedings of the University of Vaasa, Research Papers No 124*, 1993.
- Lindqvist, M.: *Infant Multinationals - The Internationalization of Young, Technology-Based Swedish Firms*. Doktorafhandling, IIB, Stockholm School of Economics, Stockholm, 1991.
- Nordström, K. A.: *The Internationalization Process of the Firm: Searching for New Patterns and Explanations*. Doktorafhandling, IIB, Stockholm School of Economics, Stockholm, 1991.
- Nordström, K. A. & Vahlne, J.-E.: Choice of Market Channel in Strategic Perspective. I: *Strategies in Global Competition* (Hood, N. & Vahlne, J.-E. eds.). London: Croom Helm, 1988.
- Pedersen, T., Schultz, P. & Vestergaard, H.: *Danske virksomheders etableringer i udlandet - Hovedresultater fra en empirisk undersøgelse*. Kbh.: Handelshøjskolens Forlag, 1993.
- Penrose, Edith.: *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Blackwell, 1959.
- Petersen, B. & Pedersen T.: Research on the Entry Mode Choice of the Firm: How Close to a Normative Theory. *Business and Economic Studies on European Integration*, WP 20-92. Kbh: Handelshøjskolen, 1992.
- Schultz, P. & Vestergaard, H.: Virksomhedsetableringer i udlandet. I: *Hvor internationale er danske virksomheder?* (Strandskov, J., Schultz, P. og Vestergaard, H.). Kbh.: Forlaget Management/Samfundslitteratur, 1987.
- Sullivan, D. & Bauerschmidt, A.: Incremental Internationalization: A Test of Johanson and Vahlne's Thesis. *Management International Review*, 30(1) pp. 19-30, 1990.
- Strandskov, J.: *Virksomheders internationalisering - teorier om processer og udviklingsforløbet*. Kbh: Nyt Nordisk Forlag/Arnold Busck, 1987.
- Strandskov, J.: *Studier i danske virksomheders internationaliseringsprocesser*. Doktorafhandling. Handelshøjskolen i Århus, Institut for udenrigshandel, 1994.
- Turnbull, P. W.: A challenge to the stages theory of the internationalization process. I: *Managing Export Entry and Expansion. Concepts and Practice* (Rosson, P. J. & Reid, S. R. eds.). New York: Praeger, 1987.
- Turnbull, P. W. & Valla, J.-P.: *Strategies for International Industrial Marketing*. London: Croom Helm, 1986.
- Vernon.: International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80 pp. 190-207, 1966.