

# OM INTERNATIONALE KONCERNER

Af H. WINDING PEDERSEN\*

## 1. Historisk oversigt

Denne artikel er et biprodukt fra en række økonomiske øvelser ved Københavns Universitet, hvor emnerne delvis drejede sig om de såkaldte multinationale selskaber eller koncerner. Meningen er at benytte lejligheden til at give interesserede læsere en oversigt over nogle hovedproblemer på dette felt samt en række litteraturhenvisninger, jfr. litteraturlisten til slut.

Internationale selskaber eller koncerner opstår ved, at erhvervsvirksomheder foretager *direkte* udenlandske investeringer.<sup>1</sup> Sådanne investeringer kendes langt tilbage, men før i tiden domineredes de internationale kapitalbevægelser af *porteføljeinvesteringer*.<sup>2</sup> Det gjaldt f. eks. Englands oversøiske investeringer før 1914. I mellemkrigsårene kom de direkte investeringer til at udgøre en noget større andel af de internationale kapitaloverførsler, som imidlertid svandt stærkt ind i 1930'erne. Efter den anden verdenskrig har de direkte investeringer været den overvejende del af de *private* internationale kapitalbevægelser, selv om det internationale obligationsmarked (bl. a. Eurobonds) i de seneste år er livet ret stærkt op.

Navnlig er USA's direkte udenlandske investeringer vokset stærkt. Fra 1946 til 1969 tidobledes deres bogførte værdi. Opdelt efter geografiske områder forøgedes navnlig investeringerne i Europa og opdelt efter erhverv investeringerne i *manufacturing* og *petroleum*, der i 1969 stod for henholdsvis ca. 40 % og ca. 30 % af de samlede bogførte værdier.<sup>3</sup>

I 1967 havde amerikanske datterselskaber og filialer i udlandet en omsætning af industrivarer af egen produktion, der var over fem gange så stor som den amerikanske industrieksport. USA's indtægter af direkte investe-

\* Professor ved Københavns Universitet.

1. D.v.s. investeringer, hvorved investor får kontrol med virksomheder i andre lande. Hovedformerne er *oprettelse af filialer* eller *datterselskaber* i udlandet og *køb* af allerede bestående udenlandske virksomheder eller så store aktieposter deri, at man får kontrol med ledelsen. Det er mest almindeligt at oprette eller erhverve datterselskaber. Hvis man ved en koncern forstår en gruppe selskaber, der er finansielt sammenknyttet og undergivet en fælles øverste ledelse, er for så vidt international (multinational) *koncern* i almindelighed en mere rammende betegnelse end internationalt (multinationalt) *selskab*.

2. D.v.s. erhvervelse af obligationer og andre fordringer eller af aktier, men alt sammen foretaget på en sådan måde, at investor ikke opnår kontrol med ledelsen af de virksomheder, der investeres i.

3. Economist Intelligence Unit (1971, s. 6 ff.).

# OM INTERNATIONALE KONCERNER

Af H. WINDING PEDERSEN\*

## 1. Historisk oversigt

Denne artikel er et biprodukt fra en række økonomiske øvelser ved Københavns Universitet, hvor emnerne delvis drejede sig om de såkaldte multinationale selskaber eller koncerner. Meningen er at benytte lejligheden til at give interesserede læsere en oversigt over nogle hovedproblemer på dette felt samt en række litteraturhenvisninger, jfr. litteraturlisten til slut.

Internationale selskaber eller koncerner opstår ved, at erhvervsvirksomheder foretager *direkte* udenlandske investeringer.<sup>1</sup> Sådanne investeringer kendes langt tilbage, men før i tiden domineredes de internationale kapitalbevægelser af *porteføljeinvesteringer*.<sup>2</sup> Det gjaldt f. eks. Englands oversøiske investeringer før 1914. I mellemkrigsårene kom de direkte investeringer til at udgøre en noget større andel af de internationale kapitaloverførsler, som imidlertid svandt stærkt ind i 1930'erne. Efter den anden verdenskrig har de direkte investeringer været den overvejende del af de *private* internationale kapitalbevægelser, selv om det internationale obligationsmarked (bl. a. Eurobonds) i de seneste år er livet ret stærkt op.

Navnlig er USA's direkte udenlandske investeringer vokset stærkt. Fra 1946 til 1969 tidobledes deres bogførte værdi. Opdelt efter geografiske områder forøgedes navnlig investeringerne i Europa og opdelt efter erhverv investeringerne i *manufacturing* og *petroleum*, der i 1969 stod for henholdsvis ca. 40 % og ca. 30 % af de samlede bogførte værdier.<sup>3</sup>

I 1967 havde amerikanske datterselskaber og filialer i udlandet en omsætning af industrivarer af egen produktion, der var over fem gange så stor som den amerikanske industrieksport. USA's indtægter af direkte investe-

\* Professor ved Københavns Universitet.

1. D.v.s. investeringer, hvorved investor får kontrol med virksomheder i andre lande. Hovedformerne er *oprettelse af filialer* eller *datterselskaber* i udlandet og *køb* af allerede bestående udenlandske virksomheder eller så store aktieposter deri, at man får kontrol med ledelsen. Det er mest almindeligt at oprette eller erhverve datterselskaber. Hvis man ved en koncern forstår en gruppe selskaber, der er finansielt sammenknyttet og undergivet en fælles øverste ledelse, er for så vidt international (multinational) *koncern* i almindelighed en mere rammende betegnelse end internationalt (multinationalt) *selskab*.

2. D.v.s. erhvervelse af obligationer og andre fordringer eller af aktier, men alt sammen foretaget på en sådan måde, at investor ikke opnår kontrol med ledelsen af de virksomheder, der investeres i.

3. Economist Intelligence Unit (1971, s. 6 ff.).

ringer i udlandet udgjorde i 1966 dog kun  $\frac{3}{4}$  % af bruttonationalproduktet, og USA kom her bl. a. efter Schweiz (2,5 %), Holland (1,6 %) og UK (1,1 %).<sup>4</sup>

USA's direkte udenlandske investeringer menes at udgøre op mod 60 % af alle sådanne investeringer.<sup>5</sup> Men selv om amerikanerne har en dominerende position, er de altså på den anden side langtfra ene på feltet. England har en andel på ca. 20 %, og der er også med udgangspunkt i andre lande, bl. a. Tyskland, Frankrig og efterhånden Japan, opstået betydningsfulde internationale koncerner.

Selv om nogle af de største internationale koncerner, bl. a. i olieindustrien, havde internationalt format allerede før første verdenskrig, har de direkte internationale investeringer som nævnt fået stærkt forøget betydning i det sidste par årtier. De internationale koncerners produktion uden for deres hjemlande stiger for tiden langt stærkere end både verdenshandelen og verdens-nationalproduktet. En anden side af koncernernes virksomhed viser sig i, at ca. 12 % af omsætningen i verdenshandelen nu menes at foregå mellem parter, der tilhører samme koncern.<sup>6</sup> Denne udvikling er baggrunden for de senere års tiltagende interesse og diskussion omkring de internationale koncerners forhold, en debat der på det sidste også er dukket op i dagspressen under den nye fængende overskrift: *multinationale* koncerner.

## 2. Litteratur

Der er – navnlig i 1960'erne – vokset en meget omfattende litteratur frem om direkte investeringer og internationale koncerner. Et beskedent udvalg findes i litteraturlisten. Det mest kendte af de dér nævnte skrifter er uden tvivl Servan-Schreibers bog om de amerikanske koncerners »landgang i Europa« og hele »den amerikanske udfordring«. Dette skrift præges imidlertid mere af forfatterens evne til at give sine synspunkter en effektiv præsentation end af saglig diskussion og solid dokumentation.

En anden bog, der også er blevet omtalt i dagspressen, er Tugendhats. Forfatteren er tidligere medarbejder ved *Financial Times*, nu konservativt MP for London City og Westminster. Bogen bringer en række konkrete enkeltheder om bestemte internationale koncerner og omtaler nogle af de hovedproblemer, sådanne koncerners datterselskaber kan stille de pågældende værtslande over for.

Kindlebergers lille bog fra 1969 om amerikansk erhvervsvirksomhed i udlandet bringer emnet i nærmere forbindelse med den økonomiske teori,

4. Dunning (1970, s. 1 og 37).

5. Economist Intelligence Unit (1971, s. 10); Dunning, red. (1971, s. 19).

6. Dunning, red. (1971, s. 19 og 32).

men er dog ganske let tilgængelig. Forfatteren karakteriserer nogle steder sine ræsonnementer som et forsvar for de amerikanske koncerner over for de angreb, der er blevet rettet mod dem. Men det er i hvert fald et forsvar af saglig karat.

Det kan være en god introduktion til problemerne omkring de internationale koncerner at læse Kindlebergers og Tugendhats bøger, hvoraf den ene søger at prikke hul på populære misforståelser eller afdække nationale fordomme, medens den anden lægger noget større vægt på de kritiske synspunkter. Et overkommeligt supplement er Dunning (1969), en pjece med statistiske oplysninger og vurdering af de amerikanske datterselskabers virksomhed i den engelske industri.

Den, der ønsker at komme noget dybere ind i spørgsmålene, kan lægge vejen om ad det værk, der er redigeret af Kindleberger (1970) og indeholder indlæg fra en konference. Her er både teoretiske kapitler og empirisk prægede afsnit, og talrige litteraturhenvisninger peger videre fremad. Et lignende samleværk – hvor bidragene måske er af lidt mere uensartet kvalitet – er redigeret af Dunning (1971).

En værdifuld del af litteraturen udgøres af *empiriske undersøgelser*, der er baseret på interviews, spørgeskemaer, regnskaber og officiel statistik. Brooke og Remmers (1970) skriver om internationale koncerners interne *organisation* og om virksomhedernes *finansiering*. Grundlaget er interviews med ledende folk fra selskaber i otte lande og regnskaber fra udenlandske datterselskaber i England. I en række værker søger forskellige forfattere at beskrive fremmede, specielt amerikanske, industrielle datterselskabers virksomhed i *bestemte lande* og bedømme deres betydning for disses økonomi. Sådanne bøger, hvoraf nogle også kommer ind på de udenlandske datterselskabers interne forhold (ledelse, finansiering etc.), findes bl. a. om *England* (Dunning 1958 og 1969), *Australien* (Brash 1966), *Canada* (Safarian 1966 og Watkins-rapporten 1968) og *Norge* (Stonehill 1965).<sup>7</sup> Også Dunning (1970) indeholder værdifulde empiriske oplysninger.

Jo mere man fordyber sig i disse værker, des mindre tilbøjelig bliver man til – i stil med karakteristikken af fremmede folkeslags nationalkarakter i fortidens geografibøger – at fremsætte kortfattede, generaliserende udtalelser om, at sådan og sådan gør internationale koncerner. Billedet er særdeles broget og uensartet. Men visse typiske træk lader sig dog uddrage af det empiriske materiale.

7. I Harry Johanssons bog om *Sverige* begrænser den empiriske del sig til at opgøre udviklingen i antallet af udenlandske datterselskaber og filialer i de forskellige svenske erhvervsgrøner, antallet af beskæftigede personer m.m. Danmark stod i 1962 som nr. 1 m.h.t. antal datterselskaber m.v. i Sverige, og regnet efter antal beskæftigede personer var Danmark nr. 2 efter USA (s. 68). Omkring halvdelen af de danske virksomheder findes lige på den anden side af Øresund (s. 82).

### 3. *Multinationalt, internationalt. – Polycentrisk, geocentrisk*

Der er et svælg mellem IBM eller Unilever og det københavnske firma, der gør et spring ud i det internationale ved at oprette en filial i Malmø. Man har da også i litteraturen forsøgt at opstille visse sondringer, f. eks. mellem nationale selskaber med udenlandske virksomheder, multinationale selskaber og internationale selskaber. Eller mellem polycentriske og geocentriske koncerner. De spørgsmål, man i den forbindelse har interesseret sig for, er bl. a. følgende: (1) Hvor stor en del af koncernens omsætning eller aktiver ligger uden for hovedselskabets hjemland? (2) Hvordan er koncernens øverste ledelse sammensat? Af statsborgere fra et enkelt land, hvor topselskabet har hjemsted? Findes der koncerner, der er internationale i den forstand, at den øverste ledelse er sammensat af folk fra flere lande og danner en kreds, der ikke føler særlig loyalitet over for noget bestemt land, men tænker rent internationalt? (3) I hvilken grad er ledelsen centraliseret eller decentraliseret? Føretages der en global planlægning for koncernen som helhed, og kontrolleres de enkelte datterselskaber nøje fra hovedselskabets side, eller passer enhver sit?

Det er et tidens tegn, at der sjældnere spørges efter aktionærkredsens nationale tilhørsforhold. Det hænger nok sammen med, at de store koncerners topselskaber ikke antages at være aktionærstyrede, men *management controlled*.<sup>8</sup>

Mellem inddelinger som de foran nævnte vil der altid være flydende grænser, og den sparsomme statistik, der findes om direkte investeringer og internationale koncerner, tillader sjældent nærmere opdelinger. Betegnelserne *multinational* og *international* bruges da også for det meste i flæng og betyder i almindelighed blot, at det drejer sig om selskaber eller koncerner, der har filialer eller datterselskaber i mere end ét land. De koncerner, hvor man som i Royal Dutch Shell, Unilever eller Agfa-Gevaert har indrettet sig med to topselskaber, der har hjemme i hver sit land, men er under fælles ledelse, kaldes undertiden *transnationale*.

Efter den sprogbrug, der netop er omtalt, bliver General Motors, der er verdens største industrikoncern, regnet efter omsætningens størrelse, også verdens største internationale koncern. Men af dens samlede omsætning hentes i 1967 kun 14 % hjem uden for USA og Canada. Standard Oil, New Jersey, (Esso) havde en samlet omsætning, der androg ca. 65 % af G. M.'s men 68 % lå i udlandet (Rose 1968). Forskellige amerikanske og europæiske koncerner, der absolut set er langt mindre end denne olie kæmpe, er efter den her anlagte målestok mere internationalt prægede. Kun ca. 3 % af Nestlé-koncernens omsætning siges at komme fra Schweiz.

Internationale koncerner i den foran under (2) nævnte forstand anses

8. Om disse begreber se H. Winding Pedersen, *Industriens struktur og sammenslutninger* (København, 1965), afsnit 48.

af nogle for at være en fremtidsmulighed, men der eksisterer vistnok endnu ingen eksempler derpå. De internationale koncerner har ganske klart et hjemland, og det hører foreløbig til undtagelserne, at der er statsborgere fra andre lande med i hovedselskabets øverste ledelse. De transnationale selskaber er i begge henseender bi-nationale særtilfælde.

I spørgsmålet om *centraliseret* (geocentrisk) eller *decentraliseret* (polycentrisk) planlægning, beslutningstagen og kontrol viser de empiriske undersøgelser, at der er meget store variationer fra tilfælde til tilfælde. Der er koncerner, hvor datterselskabernes direktioner praktisk taget intet selv kan bestemme og skal sende rapporter i flere eksemplarer til topselskabet om næsten alt, hvad de foretager sig. Og der er andre tilfælde, hvor datterselskaberne får lov til at passe sig selv, så længe de giver et tilfredsstillende overskud. Det gælder navnlig, hvor der er betydelige og koncentrerede lokale aktieinteresser i de pågældende datterselskaber.

I de allerfleste tilfælde skal der dog indhentes godkendelse oppefra til væsentlige investeringer og til igangsætning af nye produktioner. Herudover er organisationen iflg. Brooke og Remmers i almindelighed et eller andet kompromis mellem de synspunkter, der taler for henholdsvis centralisering og decentralisering. Det lyder ikke overraskende på en tid, hvor det er moderne at karakterisere målsætning og beslutninger i et foretagende som noget, der fremgår af en koalition mellem parter, der har delvis modstridende interesser og synspunkter, og derfor tager form af kompromis'er, som ikke blot den øverste ledelse, men også andre kredse i firmaet – efter Galbraiths opfattelse navnlig den såkaldte teknostruktur – får en vis indflydelse på. Er det sådan i det enkelte selskab, må noget lignende vel ikke mindre gælde de store, vidtspændende internationale koncerner. Det fremhæves da også fra flere sider, at koncernerne ikke kan regne med at beholde dygtige direktører for de enkelte datterselskaber, hvis man ikke giver dem lejlighed til at udfolde et vist selvstændigt initiativ.

Tendensen går dog iflg. Brooke og Remmers i retning af mere centraliseret koncernledelse. Der er forskellige årsager dertil, bl. a. lettere kommunikation end tidligere og stigende brug af moderne EDB-baserede planlægnings- og kontrolmetoder.

#### 4. Baggrunden for de internationale koncerners opståen og udbredelse

En forklaring på de multinationale koncerners fremkomst og udvikling kommer til at udgøre et grænseområde mellem teorien om international økonomi på den ene side og teorien om industristruktur, markedsformer og konkurrence på den anden.

Ved behandlingen af *de forskellige mønstre for koncerndannelse* skelner man mellem (1) vertikal integration, (2) horisontal integration, (3) diversifikation. I den *internationale* koncerndannelse er vertikal integration eller

ekspansion den vigtigste form for koncernernes virksomhed i U-lande: olie-kilder, minedrift, plantagedrift til sikring og fremstilling af råstoffer til produktionens senere trin. Ved international koncerndannelse de udviklede industrilande imellem er horisontal ekspansion derimod det fremherskende træk. Man fremstiller i det fremmede samme vare som hjemme, omend måske med en vis tilpasning til den lokale efterspørgsel, f. eks. biler både i USA og Europa. Vertikal integration forekommer dog også, f. eks. ved oprettelse af rene salgsselskaber. International diversifikation findes derimod næsten ikke. Mange af de internationale koncerner er ganske vist præget af diversifikation, i hvert fald i deres hjemland. D. v. s., man fremstiller flere forskellige varer, der ikke står i nogen vertikal relation til hinanden, men som kan være produktions- eller salgsbeslægtede eller blot udgøre et såkaldt konglomerat uden nærmere indbyrdes forbindelse. Men det er meget sjældent, man i udlandet påbegynder noget, der ikke allerede er i gang hjemme og er afprøvet dér.

Horisontal og vertikal integration foregår såvel inden for det enkelte lands grænser som internationalt, og de motiver, der fører til integration i samme land, gør sig også gældende ved ekspansion over landegrænserne. Når f. eks. samme selskab fremstiller samme vare i flere fabrikker, kan det skyldes et hensyn til transportomkostningerne, hvad enten fabrikkerne forsyner forskellige dele af samme nationale marked eller ligger i hver sit land. Når man vil forklare de internationale koncerners opståen og udbredelse, kan man altså komme et stykke ad vejen ved at henvise til den almindelige teori om de forskellige integrationstyper.<sup>9</sup>

Landegrænserne betyder imidlertid også noget. De er toldgrænser og grænser mellem områder med forskellig valuta, sprog, kultur og uddannelsesniveau, grænser mellem områder med forskellig udrustning med produktionsfaktorer. Apropos faktorforsyningen: Man har tidligere søgt at forklare de direkte udenlandske investeringer og den internationale koncerndannelse som kapitalbevægelser i overensstemmelse med det velkendte Heckscher-Ohlin-skema. Men man har ikke fundet dette tilfredsstillende. De direkte investeringer går ikke i første række fra kapitalrige til kapitalfattige lande og ejheller især til lande, hvor der er særlig knaphed på risikovillig kapital. De horisontale direkte investeringer går på kryds og tværs mellem industrielt udviklede lande, således at selskaber i land A for nogle produkters vedkommende opretter datterselskaber i land B, medens det omvendte sker m. h. t. andre varer. Det land i Europa, hvor amerikanske datterselskaber spiller størst rolle, er England, som selv har store direkte udenlandske investeringer, også en del i USA.

I det følgende koncentrerer interessen om de direkte udenlandske investeringer, som foretages inden for *industrien* og er af *horisontal* type. Der tages

9. Se f.eks. H. Winding Pedersen, anf. skr., kap. 2-3.

dermed også i første række sigte på direkte investeringer i industrielt udviklede lande. U-landenes specielle problemer behandles ikke.

Fra så forskellige kredse som marxistiske teoretikere og amerikanske forretningsmænd er det blevet fremhævet, at udenlandske datterselskaber oprettes, for at man kan drage fordel af tillokkende markeder. Udenlandske markeder kan jo imidlertid forsynes ved eksport, og det må blive et hovedpunkt i forklaringen på de direkte investeringers fremkomst og udbredelse at gøre rede for, *hvorfor man påbegynder produktion i det fremmede*. Det er i almindelighed det sidste trin i en udvikling, der tager sin begyndelse med, at man eksporterer til det pågældende land og sælger sine varer gennem lokale grossister, en eneforhandler eller et datterselskab, der virker som rent salgsselskab. Man kan nu tænke sig, at en koncern har opnået et vist salg til et udenlandsk marked gennem et sådant salgsselskab og overvejer at påbegynde egen produktion i salgsselskabets værtsland. En betingelse for, at en varemængde svarende til salgsselskabets hidtidige afsætning med fordel kan fremstilles i værtslandet, må da blive, at fremstillingsomkostningerne i værtslandet er mindre end fremstillingsomkostningerne i koncernens hjemland (resp. omkostningerne hos et koncernselskab i et tredjeland, hvorfra varerne kan leveres) plus transportomkostninger plus told.

Det kan ikke ventes, at oprettelsen af produktionsvirksomheder på fremmede markeder altid strikte sker efter denne regel. Man kan f. eks. i håb om stigende afsætning gå i gang med produktionen, før den nævnte betingelse allerede er opfyldt. Der henvises undertiden til, at produktion i værtslandet på forskellig måde kan støtte den lokale afsætning, f. eks. ved at skabe et bedre forhold til myndighederne og skabe basis for en andel i leverancer til det offentlige. Det hævdes også, at der i oligopolistisk prægede industrigrene er en tendens til hurtigst muligt at vise flaget på et fremmed marked, hvor en konkurrent fra hjemlandet allerede har etableret lokal produktion. Man vil nødvendigvis gå tilbage i global markedsandel, og det er svært at bedømme på forhånd, om den foran nævnte betingelse for fordelagtig lokal produktion er opfyldt. På den anden side er der forskellige specielle risici, der må virke som en bremse på tendensen til at skaffe sig fabrikker i udlandet. Der er risikoen ved at investere i aktiver i et fremmed valutaområde, risikoen for i værtslandet at blive underkastet offentlige restriktioner af forskellig art og måske ligefrem en risiko for at få fabrikkerne konfiskeret.

Selv om den nævnte regel om omkostningerne i værtslandet contra omkostningerne i koncernens hjemland, transportomkostningerne og tolden således ikke kan ventes at være enerådende, er der hermed peget på faktorer, der må være meget vigtige for fordelagtigheden af direkte investeringer i udenlandske produktionsvirksomheder. Det relative lønniveau i hjemland og værtsland må spille en rolle, men det er også af betydning, om produktionen i værtslandet kan blive så stor, at man kan opnå passende lange



serier og indhøste andre stordriftsfordele i rimeligt omfang. Det sker lettest på et stort, købedygtigt marked, og det er en hovedårsag til, at de horisontale direkte investeringer navnlig går til andre industrilande, ikke til U-landene, hvor købeeften er ringe og produktiviteten lille.

I 1930'erne og i den første efterkrigstid blev der foretaget mange direkte investeringer i den hensigt at komme om bag de udenlandske markeders kvantitative importrestriktioner. Også toldbeskyttelsen har imidlertid spillet en betydningsfuld rolle. Ved siden af forventninger om ekspanderende markeder har tolden ifølge de empiriske undersøgelser af forholdene i Australien og Canada været en meget væsentlig medvirkende årsag til oprettelsen af de mange fremmede datterselskaber, der findes i disse landes industri. Det fremgår af de samme undersøgelser, at over halvdelen af de responderende udenlandske datterselskaber i den canadiske industri, henhv. amerikanske datterselskaber i den australske, arbejdede med højere enhedsomkostninger end moderfirmaets omkostninger i hjemlandet for sammenlignelige produkter. Relativt lille produktion og ringe specialiseringsgrad antages at bidrage hertil.<sup>10</sup> Også i England har toldbeskyttelsen haft en vis betydning for oprettelsen af fremmede datterselskaber i industrien, men der synes dog kun at være ret få amerikanske datterselskaber, der arbejder dyrere end deres moderselskaber.<sup>11</sup>

At en vis eksport går forud for oprettelsen af producerende datterselskaber, peger i retning af, at sådanne datterselskaber opstår på vareområder, som i koncernens hjemland nyder godt af en komparativ fordel efter de dér gældende produktionsbetingelser. Når der skiftes over fra eksport til produktion i udlandet, bliver det afgørende imidlertid ikke de hjemlige virksomheders, men *de producerende datterselskabers konkurrenceevne* under værtslandets vilkår. Når sådanne datterselskaber grundlægges og trives, tyder det på, at der også i værtslandet må være visse – naturlige eller kunstigt frembragte – betingelser for at have den pågældende produktionsgren repræsenteret. Det må vel så også gælde for rent indenlandske virksomheder. Man kan da spørge, hvordan fremmede datterselskaber kan klare sig i konkurrencen med dem. Over for disse konkurrenter, der spiller på hjemmebanc, må det fremmede datterselskab på forskellige punkter have et handicap. Den udenlandske koncern opretter sit datterselskab i et land med et andet milieu, andre love, andre regler på arbejdsmarkedet, ofte et andet sprog, og datterselskabet får lange forbindelseslinjer bagud og bliver hyppigt en del af en stor og vidtspændende organisation, hvor det næsten uundgåeligt må knirke noget hist og her.

10. Brash (1966, kap. 3 og 7); Safarian (1966, kap. 7); Watkins-rapporten (1968, s. 223 ff.).

11. Dunning (1958, kap. 1, 2 og 5); Dunning (1969, kap. 2).

Dette spørgsmål er blevet rejst og besvaret af Stephen Hymer.<sup>12</sup> Hans betragtninger over problemet citeres med tilslutning fra mange sider og må siges at være et hovedpunkt i øjeblikkets teori om den internationale koncerndannelse. De går ud på følgende: Når et fremmed datterselskab på forskellige punkter er ringere stillet end eksisterende eller kommende indenlandske konkurrenter, må det, for at kunne oprettes og drives med held, på andre punkter have en speciel fordel, som i det mindste opvejer disse ulemper. Ja, disse specielle fordele må vel ofte gøre sagen ud til en nettofordel for datterselskabet, hvis dette skal kunne forrente den investerede kapital således, at koncernen opnår en risikopræmie, der gør det fordelagtigt at investere i det fremmede i stedet for hjemme. Det, der således er *den egentlige basis* for at oprette producerende datterselskaber i udlandet, kan være forskellige ting: et patent, særlig knowhow m. h. t. varefremstilling, markedsføring eller virksomhedsledelse, specielle finansieringsmuligheder, et produkt med særlige egenskaber og et varemærke, der i værtslandet er blevet kendt gennem den tidligere import.

Richard Caves har i sin artikel fra 1971 uddybet det samme hovedsynspunkt. Han argumenterer for, at man navnlig kan vente at finde fremmede datterselskaber i industrigrene, der er præget af oligopol og varedifferentiation. Store firmaer, hvis forekomst er stærkt korreleret med oligopolistiske markedsforhold, har lettest ved at løbe risikoen ved udenlandske direkte investeringer og skaffe pengene og de nødvendige oplysninger om fremmede forhold. Og den knowhow, der kan danne basis for oprettelsen af udenlandske datterselskaber, må efter Caves' opfattelse være specifik for koncernens produkter, ikke af mere generel art. Hvis f. eks. amerikanerne er særlig dygtige til almindelig virksomhedsledelse, kan det forklare, at amerikanske management consultants opretter filialer i Europa, ikke at amerikanske industriselskaber skaffer sig egne europæiske fabrikker.

Dette ræsonnement forudsætter dog, at man i rent europæiske virksomheder er indstillet på at bruge de amerikanske ledelsesmetoder. En sådan villighed – og direkte overførelse af selve metoderne – kunne tænkes tilvejebragt ved, at der blev ansat amerikanske direktører i rent europæiske virksomheder, og det er blevet hævdet, at virksomhedsledelse er den mest mobile af alle produktionsfaktorer.<sup>13</sup> Rent faktisk findes der dog næppe noget virkeligt internationalt virksomhedsleder-marked, som er præget af stor mobilitet.

Men Hymer, Kindleberger og Caves har nok ret i, at den internationale koncerndannelse ikke kan forklares inden for en model, der forudsætter generel fuldkommen konkurrence og rationel gevinstmaksimering på basis

12. Det er sket i en utrykt doktorafhandling, men hovedtankerne findes refereret mange steder, f.eks. Kindleberger (1969, s. 11 ff.), hvorfra teorien her refereres.

13. Bo Södersten, *Internationell ekonomi* (Stockholm 1969), s. 435.

af en teknisk (derunder ledelsesmæssig) viden, der er lige tilgængelig for alle virksomheder i alle lande. Her ville de lokale virksomheder være dem, der stod stærkest i konkurrencen i sammenligning med datterselskaber af udenlandske koncerner.

Ser man på de foreliggende oplysninger om, i hvilke industrigræne udenlandske, specielt amerikanske, direkte investeringer af horisontal type spiller størst rolle i de forskellige lande,<sup>14</sup> er der meget, der falder i tråd med de ovenfor omtalte synspunkter. I første række kommer datamater, telefonmateriel og andre elektriske maskiner og apparater, kontormaskiner, biler, bilgummi, olieraffinaderier, petrokemisk industri, medicinalvarer, syntetiske vaskemidler og andre produkter fra den kemiske industri, fotoartikler. Alt i alt er det navnlig varer, som er eller på datterselskabernes oprettelsestidspunkt var nye eller var særlige varianter, og det er for en stor del produktionsområder, som er forskningsintensive og præget af stærk produktudvikling og en avanceret teknik. Som modstykke kan det nævnes, at direkte udenlandske investeringer kun spiller ringe rolle i stålindustrien og i uld- og bomuldstekstilindustrien, hvor varerne er ret standardiserede, og hvor både varer og teknik forlængst er vel udviklede og almindeligt kendte.

Efter det foregående kan de direkte udenlandske investeringer altså ikke simpelthen betragtes som internationale kapitalbevægelser og næppe heller som overførsler af virksomhedsledelse alene. De internationale direkte investeringer må ses som overførsler fra land til land af en samlet kombination af kapital, virksomhedsledelse og knowhow. I visse tilfælde er overførselen af kapital og af virksomhedsledelse i skikkelse af virksomhedsledere ret begrænset. Undertiden finansieres et nyt datterselskab hovedsagelig ved lån fra værtslandets banker og kapitalmarked, og selv om der som regel i den første tid er statsborgere fra koncernens hjemland i direktionen og den øverste funktionærstab, erstattes de i stor udstrækning senere af værtslands-statsborgere, som er trænet op i koncernen. Man kan f. eks. henvise til, at de amerikanske datterselskaber i den australske industri alt i alt beskæftiger meget få amerikanere.<sup>15</sup> For så vidt synes det mest afgørende ved de direkte udenlandske investeringer at være, at datterselskaberne har adgang til at benytte koncernens knowhow og varemærker, og at koncernledelsen har kontrol med datterselskabets ledelse i kraft af, at koncernen er hovedaktionær – ofte praktisk taget eneste aktionær.

14. Brash (1966, kap. 2-3); Dunning (1958, kap. 1-2); Dunning (1969, kap. 1); Johansson 1967, kap. 4); Safarian (1966, kap. 1); Watkins-rapporten (1968, s. 11 og s. 425 ff.); Dunning (1970) bringer i tabel 12, s. 284, for en række varers vedkommende oplysninger om den markeds- eller kapitalandel, amerikanske datterselskaber havde i Frankrig, England og Vesttyskland omkring 1964.

15. Brash (kap. 5). Om England se Dunning (1969, kap. 1).

### 5. Virkninger i værtslandene

De direkte internationale investeringer har økonomiske virkninger såvel i de lande, hvorfra de udgår, som i de lande, hvor de foretages. I det følgende omtales kun de sidstnævnte, og så kan der endda kun blive tale om nogle grove hovedtræk. Specielle problemer som f.eks. de udenlandske datterselskabers forhold på værtslandenes arbejdsmarked må lades helt uomtalte.<sup>16</sup>

De direkte virkninger af de fremmede investeringer viser sig i de pågældende branchers produktionsforhold (effektivitet, vækst, produktudvikling m.m.), i deres konkurrenceforhold samt på betalings- og kapitalbalancerne. På betalingsbalancen giver de modtagne investeringer i første omgang en indtægt. Senere kommer der udgifter til dividendebetaling og eventuelt andre overførsler. Herudover har de fremmede datterselskabers drift ofte direkte virkninger på importen og eksporten. Hyppigt importeres råvarer, halvfabrikater eller komponenter – fra andre koncernselskaber eller fra udenfor stående virksomheder – men samtidig virker datterselskabernes produktion måske importsubstituerende m.h.t. færdigvarerne, og de har eventuelt en vis eksport af disse. Henlæggelser af overskud i fremmede datterselskaber bidrager til værtslandets brutto-kapitaldannelse, men må samtidig betragtes som passivposter på kapitalbalancen, beløb som der senere kan blive tale om at forrente og eventuelt engang overføre til udlandet som kapitalposter.

Ved siden af disse direkte effekter kan de fremmede investeringer have en række *indirekte konsekvenser* via multiplikatorvirkninger, linkage effects, spredning af knowhow til andre virksomheder og erhvervsgræne o.s.v. Hvis et datterselskab på grund af større (mindre) effektivitet lægger beslag på færre (flere) produktionsfaktorer, end en indenlandsk virksomhed ville have gjort, kan selv en udenlandsk investering i et rent hjemmemarkedserhverv få betydning for landets eksport ved således at frigøre (absorbere) produktionsfaktorer.

Herved kommer man til, at der anlægges for snæver en synsvinkel, hvis man vil bedømme fordele og ulemper ved de fremmede direkte investeringer ved at se på deres foran omtalte direkte virkninger alene. Man kan da for at få det hele med i stedet spørge, hvordan de omtalte investeringer og de fremmede datterselskabers virksomhed påvirker nationalproduktet og beskæftigelsen, nationalindkomsten og dennes fordeling samt betalingsbalancens nettostilling.

Virkningerne af de fremmede direkte investeringer er forskellen mellem det udviklingsforløb, man får *med* disse investeringer, og det, man ville have

16. Der henvises herom til Dunning, red. (1971, 2. del). Forholdet mellem fagforeningerne og de multinationale koncerner behandles endvidere i Hans Günter, red., *Transnational industrial relations* (London 1972), der først er fremkommet under nedskrivningen af denne artikel.

fået *uden* dem. Dette gælder såvel de direkte som de indirekte konsekvenser. Er alternativet en situation med en betydelig arbejdsløshed, som ikke ville blive bekæmpet ved tilsvarende indenlandsk initiativ, så kan investeringer fra udlandet via multiplikatoreffekten få samlede konsekvenser, der langt overstiger de direkte virkninger.

Nu kan man imidlertid gøre gældende, at der altid må eksistere en kombination af økonomisk-politiske midler, hvorved det er muligt på samme tid at opretholde fuld beskæftigelse og ligevægt på betalingsbalancen. Gennemføres der under alle omstændigheder en sådan politik, får de direkte investeringer fra udlandet ingen nettovirkning på hverken betalingsbalancen eller den samlede beskæftigelse. En anden mulighed er, at fuld beskæftigelse i fravær af direkte investeringer fra udlandet ville blive opretholdt ved hjælp af tilsvarende større udenlandske porteføljelån.<sup>17</sup>

Tænkes fuld beskæftigelse bevaret under alle omstændigheder, må udenlandske koncerners oprettelse og drift af virksomheder i værtslandet træde i stedet for anden økonomisk aktivitet. (Hverken det faktiske eller det bedst mulige alternativ er nødvendigvis indenlandsk finansieret og ledet produktion af samme art som de udenlandske datterselskabers). Også under disse vilkår kan de fremmede datterselskabers direkte virkninger og nogle af de indirekte (spredning af knowhow, frigørelse eller merforbrug af produktionsfaktorer) bidrage til, at nationalproduktets størrelse og væksthastighed bliver en anden end ellers.

Når det synspunkt foran er fremført, at fuld beskæftigelse og ligevægt på betalingsbalancen i princippet altid må kunne opretholdes ved en derpå indrettet politik, må det tilføjes, at det som bekendt i praksis har sine vanskeligheder at gennemføre dette højere skoleridt. Og de udenlandske lånemuligheder er heller ikke ubegrænsede. I disse forhold ligger sikkert en vigtig årsag til, at de internationale koncerners investeringer ofte er særdeles velkomne i værtslandene. Selv bortset fra det netop omtalte, følger det heller ikke af det nævnte hovedsynspunkt, at de tendenser til påvirkning af beskæftigelse, betalingsbalance m.m., der udløses af de fremmede direkte investeringer og virksomheder, nødvendigvis er uden interesse. Styrken af disse tendenser kan eventuelt have betydning for den penge- og finanspolitik m.m., der må føres, og derigennem få konsekvenser på andre punkter.

Hvor stor betydning man fra makrosynspunkt må tillægge de udenlandske koncerners direkte investeringer og konsekvenserne af den aktivitet, der

17. Træder overførselen af kapital fra de udenlandske koncerner således i stedet for porteføljelån, bliver omkostningerne i snævrere forstand ved den direkte kapitalimport ikke det fulde beløb af senere dividende- og andre overførsler, men forskellen mellem dette beløb og det, det ville have kostet at forrente og afdrage tilsvarende porteføljelån.

udøves af deres datterselskaber, beror naturligvis på, hvor stor en plads disse investeringer og virksomheder indtager i vedkommende værtslands økonomi. I de fleste udviklede industrilande synes der indtil videre at være tale om en ret begrænset del af en langt større helhed.

Det foranstående må da tages som et principskema for en oversigt over virkningerne af de udefra kommende direkte investeringer. Såvel alternativsynspunktet som omtalen af de indirekte virkninger tjener til at fremhæve, at det er for nærsynet udelukkende at koncentrere sig om de pågældende datterselskabers egen produktion, import, eksport, dividendeovertførsler til moderselskabet etc. På den anden side må det erkendes, at det er svært at fastslå de samlede virkninger. Det kan være vanskeligt nok at kvantificere de direkte følger. De indirekte er mere uhåndgribelige. Og forskellige alternativer er tænkelige som sammenligningsgrundlag.

De foran omtalte problemer og synspunkter skal ikke her nærmere udbygges. I den resterende del af dette afsnit refereres *nogle resultater af empiriske undersøgelser*.

Dunning (1958, kap. 6-8; 1969, kap. 2-3; 1970, kap. 8-9) giver en meget positiv bedømmelse af den aktivitet, der udøves af amerikanske datterselskaber i *den britiske industri*. Han giver tal for arbejdsproduktiviteten i amerikanske datterselskaber sammenlignet med britiske virksomheder i de samme industrigrene, og han har også søgt at beregne effektiviteten, d.v.s. den samlede produktivitet med hensyntagen til indsatsen af både kapital og arbejdskraft. Sådanne beregninger har deres problemer, og resultaterne må tages med visse forbehold, men Dunning konkluderer, at de amerikanske datterselskaber i de undersøgte perioder i almindelighed har været mere effektive end de engelske virksomheder, og han tilskriver forskellen datterselskabernes adgang til amerikansk *technical and managerial knowhow*. Dunning dokumenterer med mange eksempler, at de amerikanske virksomheder også har bidraget til at forbedre metoderne hos deres engelske leverandører, bl.a. ved samarbejde med underleverandører. Han mener desuden, at mange engelske virksomheder ved konkurrencen fra de amerikanske er blevet stimuleret til at rationalisere deres metoder, bl.a. gennem licensaftaler med andre amerikanske firmaer.

I sit bidrag til Kindleberger, red. (1970) giver Dunning bl.a. en oversigt over forskellige statistiske beregninger angående amerikanske direkte investeringer og økonomisk vækst i *Europa* 1950-1965. De amerikanske investeringer har været små i forhold til de samlede investeringer, men de har været koncentreret i særligt forskningsintensive og vækstprægede industrigrene, og de har efter Dunnings opfattelse været vækstbefordrende.

For *Australiens* vedkommende fandt Brash (1966, kap. 7-8) i de fleste industrigrupper større arbejdsproduktivitet hos de amerikanske datterselskaber end hos de indenlandske virksomheder. Den totale produktivitet

kunne ikke belyses. Den amerikanske teknik spredtes gennem efterligninger. Konkurrencen fra amerikanske virksomheder har tit været hård og har tvunget andre til at forbedre deres metoder. Samarbejde med underleverandører har også fundet sted, men ikke i samme udstrækning som beskrevet af Dunning for Englands vedkommende.

I *Canada* har Watkins-rapporten (1968, s. 78 ff. og s. 221 ff) på basis af tal for arbejdsproduktiviteten og andre oplysninger udtrykt tvivl om, at fremmede datterselskaber som helhed er mere effektive end canadiske virksomheder. Medens man i almindelighed går ud fra, at direkte udenlandske investeringer foretages af særlig effektive firmaer, mener rapporten ikke, det har været tilfældet i *Canada*, hvor toldbeskyttelse og *media and advertising spillover* har spillet en stor rolle.

I debatten om de udenlandske datterselskaber i Australien og *Canada* er den påstand blevet fremsat, at de fremmede datterselskabers stærke position i industrien har en skadelig indflydelse på *eksporten*, fordi datterselskaberne ikke kan sælge, hvor de vil, men må overholde den markedsfordeling, der fastsættes af koncernernes øverste ledelse. Brash har fundet meget varierende regler om de amerikanske datterselskabers adgang til at eksportere fra Australien, men han anser høje omkostninger for at være den væsentligste årsag til datterselskabernes ret ringe eksport. Watkins-rapporten understreger, at markedsfordelingen kan virke begge veje. I et betydnende mindretal af de canadiske tilfælde konstaterede man eksportrestriktioner, som komitéen dog under hensyn til de relativt høje omkostninger i *Canada* ikke synes at have tillagt aktuel betydning. Spørgsmålet om eksportregler er iøvrigt en del af et langt videregående problem om udenlandske direkte investeringers virkninger på betalingsbalancen, jfr. foran. I England har de amerikanske datterselskaber en væsentlig større andel af industrieksporten end af industriproduktionen, i 1965 17,5 % mod 10 %.<sup>18</sup> Dette har hos nogle fremkaldt betænkeligheder ved, at den engelske eksport er så afhængig af de amerikanske datterselskabers virksomhed.

#### 6. De internationale koncerner og nationalstaterne

Man har om de internationale koncerner bl.a. sagt følgende: I samme koncern er vareudvekslingen mellem virksomheder på forskellige trin i produktion og omsætning ikke handel mellem uafhængige foretagender, og datterselskaber, som i forskellige lande producerer samme vare, konkurrerer ikke indbyrdes, men overholder koncernledelsens deling af markederne. Resultatet beror ikke på konkurrence, men på koncernledelsens planlægning. Koncernen placerer datterselskaber og aktiviteter i de enkelte lande efter forgodtbeholdende. Forlanger fagforeningerne i et land højere løn, flytter

18. Dunning (1969, tabel 1).

man produktionen til et andet land eller truer i hvert fald med at gøre det. Nogle koncerner, som fremstiller komplicerede maskiner eller apparater, bestående af mange enkeltdele, fordeler produktionen af disse mellem flere lande. Komponenter, der bliver til ved relativt simple processer, fabrikeres f.eks. i lande med lav arbejds løn, medens produktionen af ædlere dele henlægges til lande med veluddannet arbejdskraft, højt udviklet teknik og et godt forskningsmilieu.

Når sådanne betragtninger undertiden fremføres som kritik mod koncernerne, må man stille følgende kontraspørgsmål: Vil en international koncern ikke være interesseret i at fordele sine aktiviteter sådan, at de samlede omkostninger bliver de lavest mulige? Vil resultaterne, f.eks. de netop anførte, da ikke svare til, hvad der ville blive konsekvenserne af fri konkurrence mellem uafhængige virksomheder i de forskellige lande? Har man ikke i almindelighed anset en sådan konkurrence for egnet til at fremkalde en god allokation af produktionsfaktorerne set fra globalt synspunkt?

Man kan hertil sige, at koncernernes lokale fordeling af deres aktiviteter ikke alene foretages ud fra rent omkostningsmæssige hensyn i samfundsmæssig forstand. Der tages også andre forhold i betragtning, f.eks. valutarisiko og andre risici, skattemæssige vilkår og ikke mindst toldbeskyttelsen. Skattemæssige forhold og told påvirker imidlertid også uafhængige firmaers konkurrencebetingelser. Det er rigtigt, at markedsprisers betydning for faktorallokationen kan blive stærkt reduceret i vertikalt og horisontalt integrerede koncerner med centraliseret ledelse og global planlægning. Men selv med helt uafhængige virksomheder ville konkurrenceforholdene på de pågældende vareområder antagelig i de fleste tilfælde være ret stærkt præget af oligopol og andre monopolelementer, og markedspriserne ville derfor være ufuldkomne vejledere for faktorallokationen. Med de betydelige afvigelser fra frihandel og fuldkommen konkurrence, man faktisk i alle tilfælde må regne med, bliver det meget vanskeligt at afgøre, under hvilke vilkår faktorallokationen bliver bedst. Velfærdsteoriens simple *first best solution* slår i hvert fald ikke til.

Det skal ikke benægtes, at der findes motiver til koncerndannelse, som kan gå på tværs af de omkostningsmæssige hensyn, og at der faktisk er problemer i noget af det, der foran er nævnt. Men man kan på den anden side ikke på forhånd gå ud fra, at en global koncernplanlægning, der foretages på grundlag af omfattende oplysninger fra mange lande og baseres på moderne databehandling og planlægningsmetoder, nødvendigvis må give en ringere global faktorallokation end den ret ufuldkomne konkurrence, som er alternativet. Og når megen værdifuld knowhow om nye metoder og produkter de facto er knyttet til bestemte firmaer, er der grund til at tro, at udveksling af datterselskaber tværs over grænserne i hvert fald i et stort antal tilfælde er egnet til at fremme den økonomiske vækst.



Alligevel er der på en række punkter *konfliktstof* i forholdet mellem de internationale koncerner og nationalstaterne. Her skal nævnes følgende:

(1) Koncernerne på den ene side og den enkelte stat – og dens fagforeninger – på den anden kan have forskellig mening om, hvilke aktiviteter koncernerne bør etablere, resp. bibeholde i vedkommende land. Selv om koncernernes planer eventuelt stemmer med, hvad der kan anses for at være god faktorallokation fra globalt synspunkt, kan det enkelte land ud fra sine interesser og sine planer ønske at køre sit eget løb, hvad enten dets politik nu kan begrundes med gode argumenter fra den økonomiske teori eller hviler på mere merkantilistisk prægede synspunkter.

(2) Værtslandet vil være interesseret i, at den størst mulige andel af den bruttofaktoringkomst, der skyldes de fremmede datterselskabers virksomhed, tilfalder landets egne borgere eller offentlige kasser, medens koncernerne, derunder datterselskaberne, gerne vil beholde så meget som muligt selv.

(3) De fremmede datterselskabers kapitaltransaktioner kan komme i strid med værtslandets interesser. De oprindelige direkte investeringer fra udlandet er ganske vist som oftest velkomne. Datterselskabernes lette adgang til at låne penge i udlandet, f.eks. på Euro-markedet, kan også i visse situationer være en fordel, men den kan under andre vilkår komme på tværs af hensigten med en indenlandsk kreditstramning. Og spekulative kapitaltransaktioner kan virke mod det enkelte lands interesser. Under de seneste internationale valutakriser har de internationale koncerner været nævnt som nogle af dem, der bragte uro på markedet ved at omplacere ledige kasser. Og i det engelske pounds svaghedsperiode forud for devalueringen i 1967 trak internationale koncerner iflg. Brooke og Remmers' undersøgelse (kap. 6-7) i betydeligt omfang penge ud af deres engelske datterselskaber ved forhøjet dividende, ekstraordinære afdrag på koncernlån og hurtig afvikling af varekreditter, samtidig med at datterselskaberne optog større lån på det engelske marked, navnlig hos bankerne. Internationale koncerner er dog naturligvis ikke ene om at spekulere i kursforandringer, selv om de måske har lettere ved at gøre det end de fleste.

(4) Gennem moderselskaberne modtager datterselskaber af udenlandske firmaer undertiden fra myndighederne i koncernens hjemland direktiver, som kan stride mod værtslandets ønsker og politik.<sup>19</sup> Det er navnlig de amerikanske datterselskabers forhold, der har været fremdraget i denne forbindelse, og der har især været tale om problemer på tre områder. (a) De amerikanske myndigheder har forlangt, at amerikanske datterselskaber i udlandet skal overholde de amerikanske regler om handel med kommunistisk styrede lande. (b) Under bestræbelserne for at styrke USA's betalings-

19. Se herom bl.a. Watkins-rapporten, s. 263 ff og 310 ff.

balance udstedte de amerikanske myndigheder fra 1965 henstillinger og fra 1968 påbud til landets selskaber om at begrænse deres direkte investeringer i udlandet, derunder også henlæggelser til reserveverne i udenlandske datterselskaber.<sup>20</sup> (c) Den amerikanske trustlovgivning søges undertiden håndhævet over for amerikanske datterselskaber i udlandet – men forøvrigt også over for rent udenlandske firmaer, som i udlandet foretager handlinger, der menes at kunne begrænse konkurrencen på det amerikanske marked. Sager af denne art har givet anledning til en række konflikter mellem USA og andre lande.<sup>21</sup> For datterselskabernes vedkommende vil ikke blot konkurrencebegrænsende aftaler med firmaer fra værtslandet, navnlig om eksporten, kunne komme i søgelyset, men også finansielle sammenslutninger eller blot oprettelse af *joint ventures* med selskaber fra værtslandet. Desuden kan der blive tale om oplysningspligt, bl.a. ved hjemsendelse af dokumenter. –

Det *fordelingsspørgsmål*, der er nævnt foran under (2), skal uddybes lidt nærmere. Direkte investeringer fra udlandet medfører sikkert tit en forøgelse af værtslandets nationalprodukt og af dets væksthastighed, selv om det næppe er nogen undtagelsesfri regel. Spørgsmålet er nu, hvem der kommer til at nyde godt af denne tilvækst. Kan f.eks. koncernerne selv løbe af med det hele? Hertil må man først sige, at koncernerne ikke kan tilegne sig den stigning i nationalproduktet, der skyldes *eksterne virkninger* uden for datterselskaberne: spredning af knowhow ved personalecirkulation, samarbejde med underleverandører, andre virksomheders efterligning af metode og produkter, konkurrenters trang til rationalisering, eventuelt højere real-løn til visse typer arbejdskraft.

Men nu datterselskabernes egne forhold. Fra marxistisk side er det blevet gjort gældende, at det, der virkelig interesserer de internationale koncerner, er at opnå monopolistisk kontrol over udenlandske forsyningskilder og fremmede markeder.<sup>22</sup> Det er nu nok i hvert fald en noget forenklet forklaring, men *virkningerne på konkurrenceforholdene* er en betydningsfuld side af sagen. Det spiller her ikke blot en rolle, om der er indenlandske konkurrenter til de fremmede datterselskaber, men også, om de indenlandske virksomheder kan og vil tage kampen op. Det beror på markedsforholdene, i hvilken grad de fremmede datterselskaber får en monopolpræget stilling, og konkurrencen vil være medbestemmende for, hvor meget af fordelene ved de specielle metoder og produkter, datterselskaberne ofte bringer med sig, der kommer værtslandets forbrugere til gode.

At dømme efter foreliggende empiriske undersøgelser, er det ret sjældent, en international koncern ved oprettelse af egne fabrikker eller opkøb af konkurrerende virksomheder har skaffet sig en stilling som eneproducent i

20. Om virkningerne se Kindleberger, red. (1970, kap. 4).

21. Se tidsskriftet *Vision* (november 1970, no. 1) og Kindleberger, red. (1970, s. 190ff).

22. P. A. Baran og P. M. Sweezy, *Monopoly capital* (Harmondsworth 1968) s. 200.

værtslandet og har bevaret en sådan position i længere tid. Det typiske er oligopolistiske situationer. De kan også indeholde et betydeligt element af monopol, men på den anden side ville der antagelig som regel herske en art oligopol i de pågældende industrigræne, hvad enten de fremmede datterselskaber dukkede op eller ikke. Når et sådant datterselskab etableres, hænder det, at indenlandske firmaer som modtræk bliver sammensluttet. Koncentrationsgraden bliver da forøget, men effektiviteten eventuelt samtidig forbedret. Der er også eksempler på den modsatte udvikling i koncentrationsgraden. F.eks. medførte etablering af amerikanske datterselskaber (Procter & Gamble, Colgate), at Unilevers dominerende markedsandel blev reduceret både i England og Australien.<sup>23</sup> Amerikanske datterselskaber er tit frygtede konkurrenter. Konkurrencen går måske oftest mere på produktudvikling og reklame end direkte på priserne, men Dunning nævner dog en række tilfælde, hvor amerikanske firmaer i England har ført an i en lavprispolitik, og fremhæver, at konsumenterne har fået flere og bedre varer<sup>24</sup>.

Alt i alt synes det at være vanskeligt at sige noget generelt om den internationale koncerndannelses virkninger på konkurrenceforholdene i de enkelte værtslande. Et andet spørgsmål er, om ikke koncentrationsgraden set fra et globalt synspunkt er blevet forøget ved, at der med udgangspunkt i forskellige industrilande har udviklet sig store internationale koncerner, som har oprettet datterselskaber på kryds og tværs i mange lande. Hymer (1970) er tilbøjelig til at mene, det er tilfældet, men siger samtidig, at spørgsmålet ikke er særlig godt belyst.

Det vil bl.a. bero på værtslandets *monopollovgivning*, hvad der kan gøres ved tilfælde, hvor fremmede datterselskaber menes at opnå en monopolbetonet fortjeneste. I hvert fald tager *selskabsskatten* som regel en god bid af overskudet. I tilfælde, hvor regnskabet viser stor fortjeneste, får værtslandets offentlige kasser således andel deri, hvad enten den rigelige rentabilitet skyldes særligt effektive metoder, specielt efterspurgte produkter eller en monopolpræget markedsposition.

Nu har en international koncern imidlertid særlige muligheder for efter behag at *formindske det regnskabsmæssige overskud*, der for bestemte datterselskabers vedkommende præsenteres for skattevæsenet eller prisregulerende myndigheder. Der er først *koncernens interne afregningspriser*. Man kan lade et datterselskab betale højere priser for handelsvarer, råstoffer, komponenter etc., der modtages fra andre koncernselskaber. På den måde kan man også omgå eventuelle restriktioner på udførsel af kapitalbeløb fra værtslandet. Metoden forudsætter en vis vertikal integration tværs over grænserne og er navnlig anvendelig, når udgifterne til varer fra andre koncernselskaber udgør en stor del af omsætningen, således som det navnlig vil

23. Dunning (1958, kap. 6); Brash (kap. 8).

24. Dunning (1958, kap. 8).

være tilfældet i rene salgs-datterselskaber. Mange industrielle datterselskaber foretager deres indkøb i værtslandet og importerer meget lidt.

*Andre metoder* kan imidlertid også benyttes. Man kan lade datterselskaberne betale en høj rente af lån fra andre koncernselskaber eller debitere rigeligt som patentafgift, vederlag for benyttelse af varemærker eller for teknisk assistance, bidrag til hovedselskabets forsknings- og udviklingsudgifter, *management fees* eller andre bidrag til dækning af koncernens generalomkostninger.

Værtslandenes myndigheder behøver ikke nødvendigvis at anerkende alt, hvad der bliver debiteret som udgifter i de fremmede datterselskaber, jfr. her i landet selskabsskattelovens § 12. Toldvæsen og skattemyndigheder i mange værtslande interesserer sig da også meget for koncernernes interne afregningspriser og andre betalinger. Men det er i praksis en vanskelig opgave at fastslå, hvad der er rimelige udgiftsbeløb, bl.a. fordi det tit drejer sig om varer, komponenter eller ydelser, som der ikke findes nogen almindelig markedspris på. Effektiviteten af prisregulering over for fremmede datterselskaber afhænger undertiden af, om der på samme vareområde findes rent indenlandske, effektivt arbejdende virksomheder, hvis forhold kan lægges til grund.

Nu er der dog *andre faktorer*, der lægger en bremse på manipulationer som de foran omtalte. Hvad ét selskabs overskud nedbringes med, må jo forøge nettofortjenesten andetsteds i koncernen. Om det betaler sig at overføre overskudsbeløb fra et land til et andet, afhænger af skattesatsernes relative højde, af andre skatteregler og af landenes aftaler om dobbeltbeskatning o. l. Visse lande kan betragtes som skattely for selskabsskatten – Schweiz, Liechtenstein, Panama m.fl. Men de store internationale koncerners hovedselskaber er hjemmehørende i lande med ret voksne selskabsskatter, og pengene må til syvende og sidst føres hjem, hvis de skal udbetales som dividende til hovedselskabernes aktionærer. Selv om den hjemlige skat er høj, kan koncernen dog eventuelt spare skat eller i hvert fald opnå udsættelse af skattebetalingen m.h.t. overskudsbeløb, der skal investeres i udvidelser. Det kan f.eks. ske ved, at penge fra meget rentable, men ikke stærkt ekspanderende datterselskaber føres hen, hvor der er mere brug for dem, ad en omvej gennem et såkaldt *base company*, der har domicil i et skattely. Et sådant selskab kan virke som holding-selskab, eller det kan være et handelsselskab, hvor igennem vareleverancer mellem andre koncernselskaber faktureres. Heller ikke den slags selskaber er dog undgået skattemyndighedernes opmærksomhed. I USA blev der i 1962 gennemført en regel, hvorefter henlæggelser i sådanne selskaber skattemæssigt kan betragtes som hjemført til det amerikanske selskab.

Spørgsmålet om de internationale koncerners interne afregningspriser og dermed beslægtede problemer omtales naturligvis mange steder i littera-

turen og behandles også i *empiriske undersøgelser*.<sup>25</sup> Det fremgår heraf, at alle de foran omtalte midler til at flytte om på overskudet faktisk bliver benyttet, men i meget forskellig udstrækning. Undertiden betales der store beløb for brugen af patenter og anden knowhow, i andre tilfælde ingenting. Amerikanske datterselskaber i England betaler iflg. Dunning som helhed mindre for knowhow, end uafhængige firmaer må betale for licens. Også interessen for at manipulere afregningspriserne synes at være ret stærkt varierende. Brooke og Remmers har det indtryk, at der for virksomhed i Europa og Nordamerika er mindre fordel derved, end det ofte antages. Visse nærmere betingelser må være opfyldt, for at der kan opnås nogen væsentlig skattemæssig besparelse, og der er på den anden side forskellige ulemper. Man kan få et dårligt forhold til de offentlige myndigheder. Koncernens interne kontrolsystem kan blive vanskeligere at anvende, hvis priserne ikke kalkuleres på normal måde. Og der kan opstå skadelige følger for ledelsens initiativ og arbejdslyst i visse datterselskaber. Ingen holder af at være direktør eller ledende funktionær i et selskab, der aldrig har et ordentligt overskud.

Forskellige oplysninger fra de empiriske undersøgelser viser, at de internationale koncerner i hvert fald ikke systematisk dræner deres datterselskaber for ethvert overskud og fører det hele hjem eller hen i et skattely.<sup>26</sup> Det er et gennemgående træk ved de undersøgelser, der foreligger fra Australien, Canada, England og Norge om amerikanske og i visse tilfælde også andre udenlandske datterselskaber, at disse selskaber i de undersøgte perioder som helhed synes at udvise højere eller i hvert fald samme rentabilitet, når de sammenholdes med indenlandske selskaber i de samme industrigrene eller med indenlandske industriselskaber under ét. Deres hovedkilde til finansiering af investeringer er afskrivninger og betydelige henlæggelser, og hvor der er oplysninger om status, er egenkapitalen i almindelighed af betydelig størrelse og omfatter substantielle reserver.

På denne baggrund tegner det sig altså ikke som noget typisk, når det fornylig er blevet oplyst, at hovedparten af de udenlandsk ejede industrivirksomheder i Danmark ikke registrerer overskud her i landet.<sup>27</sup> –

Som nævnt skulle direkte investeringer fra udlandet i hvert fald i mange tilfælde være egnet til at forøge værtslandets nationalprodukt og dets stigningstakt, og en del af tilvæksten må i almindelighed også påregnes at tilfalde værtslandets borgere eller offentlige kasser. Værtslandets myndigheder må søge at gøre denne del så stor som muligt. I diskussionen om de

25. Se navnlig Brooke og Remmers (1970, kap. 6-7) og Brash (1966, kap. 9-10). Endvidere Dunning (1958, s. 174; 1969, s. 133 f; 155 f) og Stonehill (1965, kap. 8).

26. Brash (1966, kap. 4 og 10), Brooke og Remmers (1970, kap. 6-8 og appendiks 2), Dunning (1958, kap. 6; 1969, kap. 2; app. 1), Safarian (1966, kap. 8), Stonehill (1965, kap. 8), Watkins-rapporten (1968, s. 218 ff.).

27. Carl Erik Sørensen, *Kreditmarkedet og industriens ekspansion* (København 1971), s. 32.

amerikanske datterselskaber i Europa har man imidlertid gjort gældende, at der *på længere sigt* opstår en skadelig virkning for værtslandet ved, at man bliver mere afhængig af USA m.h.t. den tekniske udvikling. Det hævdes, at der ikke foregår noget videre forsknings- og udviklingsarbejde hos datterselskaberne, men at den afgørende del deraf koncentrerer hos koncernens hovedselskab, som desuden kan tilegne sig resultaterne af andre landes forsknings- og udviklingsarbejde ved at opkøbe derværende virksomheder.<sup>28</sup> Det er bl.a. ud fra synspunkter af lignende art, Servan-Schreiber har fremmanet et fremtidsbillede af Europa som en amerikansk koloni – og det efter hans mening ikke blot økonomisk, men også politisk, socialt og kulturelt.

Et land kan få sine nye metoder og nye produkter (1) ved import af de nye varer, (2) ved import af knowhow via (a) oprettelse af fremmede datterselskaber, (b) indenlandsk produktion på licens fra udenlandske firmaer, (c) efterligning af udenlandske metoder og produkter, (3) ved indenlandsk forsknings- og udviklingsarbejde. De fleste lande dækker det meste af deres behov ved import af varer eller metoder. Dunning fremhæver, at det afgørende for et lands økonomiske udvikling ikke er produktion af teknik, men effektiv anvendelse deraf, og at der ikke er noget bevis for, at det er økonomisk fordelagtigt at prøve på at være så selvforsynende som muligt m.h.t. teknik og produktudvikling.<sup>29</sup> Men spørgsmålet om de fremmede datterselskaber angår ikke alene udviklingen i nationalprodukt og nationalindkomst og er i det hele ikke udelukkende af økonomisk art.

#### 7. Det enkelte lands politik. – Internationalt samarbejde?

Der er forskellige mulige retningslinjer for det enkelte lands politik over for de internationale koncerner. Man kan – totalt eller i visse grene af erhvervslivet – nægte tilladelse til oprettelse af datterselskaber udefra eller ved forskellige restriktioner gøre sådanne selskaber livet så surt, at man slipper for dem.<sup>30</sup> Man kan stille visse betingelser for oprettelse og drift af fremmede datterselskaber. Man kan give fri adgang, men samtidig give støtte til indenlandske konkurrenter. Og man kan endelig føre en helt liberalistisk politik og nøjes med at lade skatte- og evt. prismyndighederne føre den bedst mulige kontrol.

Ved at spærre for oprettelsen af fremmede datterselskaber slipper man for, at udenlandske koncerner får kontrol med indenlandske virksomheder,

28. Holdbarheden af denne argumentation diskuteres hos Dunning (1970, kap. 8).

29. Kindleberger, red. (1970, kap. 6).

30. Det forudsætter dog, at man ikke ved traktat e.l. har fraskrevet sig retten til en sådan handle måde. Der skal her kun lige mindes om OECD- og EF-reglerne om kapitaloverførsler og etableringsret. Betydningen af disse regler for problemerne omkring de fremmede datterselskaber kan ikke behandles her. M.h.t. selve reglernes indhold henvises til udenrigsministeriets redegørelse *Danmark og Det europæiske økonomiske Fællesskab*, 1962, og senere supplementsbind.

og for forskellige usikkerhedsmomenter, dette kan medføre. Men man frigør sig ikke for enhver afhængighed af koncernerne, hvis man til gengæld må importere deres produkter. Hjemlig produktion på licens fra udlandet fremhæves undertiden som et alternativ. Heller ikke dette er imidlertid udtryk for fuld uafhængighed, og desuden synes produktion på licens af forskellige grunde ikke at give så omfattende adgang til udenlandsk knowhow som oprettelse af fremmede datterselskaber.<sup>31</sup>

Skal man motivere *restriktioner* på oprettelsen af fremmede datterselskaber i tilfælde, hvor indenlandske firmaer ikke allerede menes at kunne udfylde pladsen lige så effektivt, dukker gamle kendinge fra diskussionen om frihandel og toldbeskyttelse op igen.<sup>32</sup> Muligvis kan der i visse tilfælde anlægges et *opdragelsessynspunkt*, som her må forudsætte, at der ikke blot midlertidigt skal støttes en indenlandsk produktion, men at den skal foretages af indenlandske virksomheder. Ved opdragelsessynspunktet forudsættes indenlandske virksomheder på længere sigt at blive de mest effektive. I andre tilfælde kan der blive tale om ved restriktionerne at give afkald på en vis stigning i nationalindkomsten ud fra ikke-økonomiske hensyn. *Militære sikkerhedssynspunkter* har været fremført, bl. a. gående ud på, at man kun ved produktion hos rent indenlandske firmaer kan være sikker på til enhver tid at have adgang til den sidst udviklede teknik. Endelig kan man opgive de fordele, fremmede datterselskaber kunne antages at medbringe, for til gengæld at undgå udenlandsk kontrol med indenlandske virksomheder og derved bevare større *uafhængighed* af de internationale koncerners eller deres hjemlandes dispositioner.

Selv om man ikke lægger særlige restriktioner på oprettelse og drift af fremmede datterselskaber, kan man godt ved forskellige midler søge at støtte de indenlandske virksomheder i konkurrencen med dem. Servan-Schreibers program, som ikke her skal kommenteres, er, at der ved sammenslutninger på europæisk basis skal skabes større selskaber, som bedre kan tage kampen op med de amerikanske, og at virksomhedsledelsens effektivitet og den tekniske udvikling desuden skal støttes af det offentlige ved et bredt anlagt uddannelses- og forskningsprogram. –

Ser man på *den faktiske politik*, finder man nogle steder et koncessions-system. I andre tilfælde reguleres oprettelsen af fremmede datterselskaber med hjemmel i bestemmelser i selskabslovgivningen, valutalogivningen m. m. Den førte politik har været meget varierende. Der er en særlig tendens til at værne om naturherligheder som skove og mineralforekomster, endvidere f. eks. om bankvæsenet. Hvad angår industrien, danner Japan et yderpunkt. Indtil de seneste år har man praktisk taget helt spærret for oprettelsen af datterselskaber udefra. Derimod har man i stor udstrækning produ-

31. Jfr. Baranson (1970) samt Kindleberger, red. (1970, s. 169 ff).

32. Jfr. nærmere Harry G. Johnsons bidrag til Kindleberger, red. (1970).

ceret på licens, og man har ikke mindst sendt folk på studierejser og med stort talent efterlignet udlandets metoder og produkter. Som et modstykke kan nævnes Benelux-landene, som har ført en meget liberalistisk politik. Andre lande har sorteret anmodningerne noget mere. I almindelighed ses der nok strengere på overtagelse af bestående firmaer end på oprettelse af nye virksomheder. Undertiden stilles der betingelser m. h. t. finansieringen, opretholdelse af eksporten eller beskæftigelsen, at en vis del af aktierne skal være på indenlandske hænder etc.<sup>33</sup> Man kan imidlertid næppe sige, at der i almindelighed følges nogen gennemtænkt og konsekvent politik. Afgørelserne synes undertiden at være noget varierende fra det ene tidspunkt til det andet.

Vanskeligheden ved de fremmede datterselskaber har ikke været, at man ikke har kunnet slippe fri for dem. Hvis man betragter dem som en plage, må den i stor udstrækning siges at være selvskabt – som følge af toldbeskyttelse eller handelsrestriktioner. Det, der skaber problemer for værtslandet, og som danner *baggrunden for en ambivalent holdning* og en svingende politik, er, at der er både fordele og ulemper ved at modtage fremmede direkte investeringer. Og medens fordelene for en stor del har den rare egenskab, at de kommer først og tegner sig nogenlunde håndgribelige – f. eks. et vist tilskud til valuta-indtægterne og beskæftigelsen – er det vanskeligt at bedømme, hvad den senere regning kommer til at omfatte, og hvor stor den bliver.

Værtslandet står ikke uden magtmidler over for en international koncern. Man kan stille betingelser, f. eks. for at give den tilladelse til at overtage et indenlandsk firma, og man kan derefter lade skatte- og monopolmyndighederne gøre deres bedste for at skaffe statskassen og forbrugerne de størst mulige fordele af datterselskabets virksomhed. Men man føler sig i værtslandet ofte på gyngende grund, fordi man ikke kan presse koncernen længere end til det punkt, hvor den anser det for fordelagtigere fra første færd at lægge virksomheden i et andet land eller senere flytte produktionen eller i hvert fald udvidelser dertil. Hvor dette punkt ligger, er det svært for værtslandenes myndigheder – og fagforeninger – at blive klar over. På deres specielle felter kan de store internationale koncerner med deres betydelige ressourcer og vidtspændende forgreninger være langt bedre underrettet om investerings- og produktionsbetingelserne i en række lande, end i hvert fald mindre stater har råd til at være det. Hertil kommer, at nogle lande er kommet ind på at konkurrere om koncernernes direkte investeringer ved at tilbyde forskellige fordele som f. eks. skattebegunstigelser eller egnsudviklingsstøtte.<sup>34</sup> Det forøger den enkelte koncerns muligheder for at spille de forskellige lande ud mod hinanden.

33. Jfr. Dunning (1969, kap. 5) om de engelske myndigheders holdning til fremmede direkte investeringer.

34. Tugendhat (kap. 12).



Hermed rejser sig det spørgsmål, om et *mellemsstatsligt samarbejde* og eventuelt *et særligt internationalt organ* ikke er påkrævet, for at man kan opnå en bedre løsning på de problemer, der knytter sig til de internationale koncerners virksomhed. Sådanne tanker har været fremsat, men indtil videre i temmelig vage former.<sup>35</sup> Gennemførelsen må ventes at blive vanskelig. Det drejer sig jo i virkeligheden om et internationalt fordelingsspørgsmål med modstående interesser, et spørgsmål om fordelingen mellem forskellige lande af de internationale koncerners produktionsresultat og af jurisdiktionen over dem.

Problemerne omkring de fremmede datterselskaber må være af væsentlig betydning i lande som Canada og Australien, hvor den udenlandsk kontrollerede del af landets industri i begyndelsen af 1960'erne efter noget forskellige kriterier er beregnet til henholdsvis 60 % og 20-33 %.<sup>36</sup> I de europæiske lande synes procenterne som helhed at være langt mindre. Iflg Dunning udgjorde de amerikanske datterselskabers andel af den engelske industriproduktion i midten af 1960'erne 10 %, medens han for Europa som helhed nævner et tal på 6 % på samme tidspunkt.<sup>37</sup>

De foreliggende tal af denne art er behæftet med en vis usikkerhed og er på grund af forskellig opgørelsesmåde ikke fuldt sammenlignelige.<sup>38</sup> For Europas vedkommende synes de fremmede, specielt de amerikanske, datterselskabers andel af omsætningen, den investerede kapital m.m. dog som helhed foreløbig at være af forholdsvis begrænset størrelsesorden. Men de amerikanske datterselskaber har været i stærk fremmarch, og deres markedsandel er formodentlig stadig stigende, selv om takten i de nye investeringer har været noget afdæmpet i de seneste år.

USA har af forskellige grunde været førende m. h. t. introduktionen af

35. Jfr. Kindleberger (1969, kap. 6); Kindleberger, red (1970, kap. 15); Dunning, red. (1971, kap. 1 og 11).

36. Watkins-rapporten (1968, s. 5 ff og 417 ff); Brash (1966, kap. 2).

37. Dunning (1970, s. 293).

38. Tallene bygger ikke på fuldstændige oplysninger. I nogle tilfælde angår de datterselskaber fra alle fremmede lande, undertiden kun de amerikanske. De beregnede tal heror desuden på, hvordan man afgrænser begreber som industri, fremmed datterselskab m.m. De afhænger i betydelig grad af, i hvilket omfang man medtager selskaber, hvori der kun er udenlandske minoritetsinteresser. Iflg Stonehill (1965, s. 71) havde udenlandske interesser i 1962 gennem aktiemajoritet kontrol med 16,7 % af den investerede kapital i private norske aktieselskaber indenfor industri og minedrift og havde minoriteter på 20-50 % af aktiekapitalen i selskaber, der svarede for 20,2 % af den investerede kapital. Af beskæftigelsen i hele den norske industri havde majoritetsgruppen 5,4 %, minoritetsgruppen 3,3 % (s. 187). Johansson (1967) har for 1962 opgjort de udenlandske datterselskabers andel af beskæftigelsen i den svenske industri til ca. 4,5 %, heri medregnet selskaber med minoritetsinteresser ned til 10 % (s. 74 f). En lignende andel havde udenlandske datterselskaber i 1964 af den samlede beskæftigelse i svenske »storforetag« (mindst 500 beskæftigede) i alle erhvervsgræne, jfr. *Ågande och inflytande inom det privata näringslivet* (Koncentrationsutredningen V, SOU 1968:7), s. 61.

nye metoder og nye produkter. Varerne udbydes først på hjemmemarkedet, senere eksporteres de, og derefter følger produktion hos datterselskaber i udlandet (Vernon 1966). Hvad er da *fremtidsperspektiverne* m. h. t. de amerikanske datterselskabers udbredelse og markedsandel under en udvikling med stigende velstand, hvor nye produkter efterhånden kommer til at udgøre en større og større del af forbruget? Spørgsmålet om de internationale koncerner med hjemsted i USA tegner sig her som en vigtig del af det meget omdiskuterede problem om den teknologiske eller ledelsesmæssige kløft.<sup>39</sup>

Nuvel, kløften er måske ikke nødvendigvis noget permanent fænomen. Og selv om amerikanerne går i spidsen, følger deraf næppe, at de altid beholder en dominerende position i produktionen af de varer, de er begyndt med. Der er i hvert fald eksempler på, at internationale koncerner efterhånden har tabt terræn til nationale konkurrenter.<sup>40</sup>

Hymer og Rowthorn gør gældende, at det er for snævert et sigte udelukkende at se på de amerikanske koncerners fremgang på det europæiske marked i det sidste par årtier. Dette marked – og det japanske – har samtidig været stærkt ekspanderende. De to forfattere har anstillet beregninger over den globale omsætning (hjemmemarked og omverden) hos to grupper af de største koncerner med hjemsted henholdsvis i USA og andetsteds (Europa, Japan, Canada). Resultatet er, at de amerikanske som helhed sakkede agterud i forhold til de andre i årene 1957-1962 og i den følgende periode til 1967 kun lige holdt dem stangen. Hymer og Rowthorn mener, at de europæiske koncerner i fremtiden vil foretage større direkte investeringer uden for Europa, og at der på den måde vil fremkomme nærmere balance mellem dem og de amerikanske.<sup>41</sup>

Amerikanske, europæiske eller japanske – den internationale koncerndannelse er i hvert fald ubestrideligt i vækst. Folk, som giver sig af med at ekstrapolere, har naturligvis også vist sig på dette felt. Det er bl. a. blevet beregnet, at omkring år 2000 vil 200-300 store internationale koncerner stå for halvdelen af den vestlige verdens totale produktion. Men ekstrapolation må omgås med forsigtighed, og iøvrigt fremkommer der for tiden så mange dystre profetier, at den ene ligesom tager lidt af duften fra den anden. Hos en ældre forfatter som Peder Syv hed det, at træerne bliver stækket, før de vokser ind i skyen. Det vil måske også vise sig at blive tilfældet på det område, der her er behandlet. Men dets problematik er ret ny, og det er foreløbig uklart, både hvor stærkt træerne af sig selv vil vokse, og hvordan de kan stækkes.

39. Se herom bl.a. P. Nørregaard Rasmussen, »Den teknologiske kløft«, *Nationaløkonomisk Tidsskrift* 107 (1969): 99-108.

40. Kindleberger, red. (1970, s. 384).

41. Kindleberger, red. (1970, kap. 3, der bærer overskriften »Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge«).

## LITTERATUR OM INTERNATIONALE KONCERNER

- Baranson, Jack. 1970. Technology transfer through the international firm. *American Economic Review* 60: Pap. and Proc., pp. 435-40.
- Balassa, B. 1966. American direct investments in the Common Market. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 19: 121-46.
- Brash, Donald T. 1966. *American investment in the Australian industry*. Cambridge, Mass.
- Brooke, M. Z. og H. Lee Remmers. 1970. *The strategy of multinational enterprise: Organization and finance*, London.
- Caves, Richard E. 1971. International corporations: The industrial economics of foreign investment. *Economica* 38.
- Dunning, John H. 1958. *American investment in British manufacturing industry*. London.
- Dunning, John H. 1969. *The role of American investment in the British economy*. PEP Broadsheet 507. London.
- Dunning, John H. 1970. *Studies in international investment*. London
- Dunning, John H., red. 1971. *The multinational enterprise*. London.
- Economist Intelligence Unit. 1971. *The growth and spread of multinational companies*. QER Special No. 5. London.
- Hymers, Stephen. 1970. The efficiency (contradictions) of multinational corporations. *American Economic Review* 60: Pap. and Proc., pp. 441-48.
- Johansson, Harry. 1967. *Utländsk företagsetablering i Sverige*. Stockholm.
- Kindleberger, Charles P. 1969. *American business abroad*. New Haven.
- Kindleberger, Charles P., red. 1970. *The international corporation: A symposium*. Cambridge, Mass.
- MacDougall, G. A. D. 1968. The benefits and costs of private foreign investment from abroad: A theoretical approach. *Economic Record* 1968. Optrykt i *International Trade: Selected readings*, red. J. Bhagwati. London 1969.
- Rose, Sanford. 1968. The rewarding strategies of multinationalism. *Fortune*, Sept. 15.
- Safarian, A. E. 1966. *Foreign ownership of Canadian industry*. Toronto.
- Servan-Schreiber, J.-J. 1968. *Den amerikanske udfordring*. København.
- Stonehill, Arthur. 1965. *Foreign ownership in Norwegian enterprises*. Oslo.
- Tugendhat, Christopher. 1971. *The multinationals*. London. (Dansk oversættelse udkommet 1972).
- Vernon, Raymond. 1966. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80: 190-207.
- [Watkins, M. H., et al.]. 1968. *Foreign ownership and the structure of Canadian industry*. Report of the Task Force on the Structure of Canadian Industry. Ottawa.