

Internationale direkte investeringer i Danmark og Kina i det 20. århundrede

Af Brian Thorup Pedersen , cand.merc., underwriter

1. Indledning

Det sidste par årtier har set en voksende interesse for udenlandske koncerners eller fondes opkøb af ofte store og velkendte danske virksomheder. Der foreligger en omfattende litteratur om direkte investeringer over landegrænserne, såvel statistisk-beskrivende som teoretisk. Opmærksomheden er på det seneste blevet vendt også mod de direkte investeringers historiske ophav, udvikling og betydning.

Nærværende artikel sigter primært mod at vurdere John Dunning's antagelse om, at der findes en model for udviklingen i investeringsmønstret for det enkelte land. For at kunne afprøve modellen har det været nødvendigt at samle data vedrørende indad- og udadrettede investeringer i Kina og Danmark over en lang periode. Data stammer fra mange kilder, men giver alt i alt et troværdigt billede. Konklusionen på analysen bliver, at antagelsen om et veldefineret udviklingsmønster ikke kan afvises – og at de to lande alle forskelle til trods udviser ensartede træk i udviklingen.

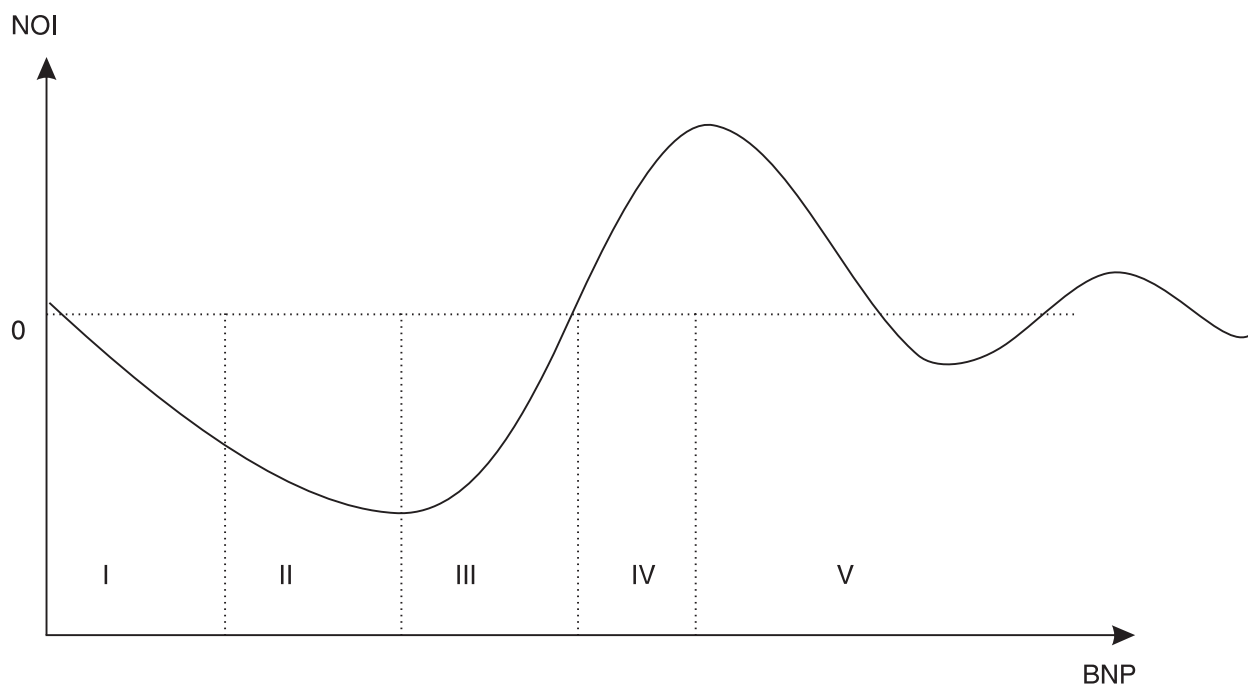
Det sekundære motiv er en påvisning af de politiske faktorer's betydning for udviklingsmønstret. Indtil omkring første verdenskrig oplevede de udviklede lande en fremadskridende internationalisering, som omkring 1960 blev genoptaget. Tilsvarende oplevede

Kina en politisk betinget afbrydelse i sin økonomiske udvikling, der varede fra først i 1930'erne til Deng Xiaoping åbnede døren sidst i 1970'erne. Det sandsynliggøres i artiklen, at i begge de to lande blev udviklingsmønstret fortsat fra det punkt, hvor det befandt sig, da afbrydelsen indtraf. Lukkede politisk-økonomiske systemer virker som en dybfryser, der konserverer økonomiens tilstand til nye og bedre tider.

2. The Investment Development Path (IDP) – en udviklingsmodel for FDI¹

En af de aktører, der har været meget aktiv med hensyn til at finde en forklaring på, hvad der fremdrager direkte investeringer og deres udvikling, er John Dunning. Dunning foreslog først i 1980'erne på baggrund af empiriske undersøgelser og sit eklektiske paradigme,² at de direkte investeringer ind i og ud af et givet land må være dynamiske og følge et mønster, som han døbte IDP – the *Investment Development Path*. IDP bliver dermed en hypotese om samfundsøkonomisk lovmæssighed, som er testbar.³

IDP er i sin enkelthed skitseret i figur 1 og er kendetegnet ved, at de direkte investeringer (NOI = net outward investment = beholdning af udgående investeringer minus beholdning af indgående investeringer) er direkte relateret til et lands økonomiske udvikling.



Figur 1: IDP (investment development path)

IDP er inddelt i 5 faser. *Fase 1* er kendetegnet ved, at landet ikke selv har udgående investeringer, idet landet ikke har nået et tilstrækkeligt udviklet erhvervsmæssigt stade. Dets virksomheder mangler viden og kompetencer til at gøre sig gældende uden for egne grænser. I stedet begynder landet i denne fase at modtage indgående investeringer fra lande, der enten ønsker at udvinde eller udnytte lokale ressourcer eller som ønsker at afsætte deres produkter på et underudviklet marked.

I *fase 2* begynder virksomheder i det pågældende land selv så småt at foretage udgående investeringer, samtidig med at de indgående investeringer er støt stigende. En medvirkende årsag er, at de tidligere indgående investeringer har bidraget til at opbygge landet økonomisk og dermed skabt et fundament for de lokale virksomheder.

I *fase 3* vokser både ind- og udgående investeringer, men landet er nu så udviklet, at dets virksomheder har udviklet sig til inter-

nationale spillere – multinationale selskaber. De udgående strømme af investeringer overhaler de indgående.

Den efterfølgende *fase 4* er en afgørende fase, idet landets multinationale virksomheder nu er så stærke, at landet bliver en netto-investor: det har beholdningsmæssigt flere direkte investeringer i udlandet end udlandet har i landet. Den afsluttende *fase 5* betegner den situation, at landets aktiviteter nu er så integrerede med andre landes, at de direkte investeringer let kan flyttes rundt efter markedsvilkårene. I denne fase begynder de udgående og indgående investeringer at balancere, idet det typisk vil være de samme lande og brancher, der investerer og modtager investeringer.⁴

IDP er blevet testet empirisk og særligt i Dunning & Narula (1996) har et antal forskere foretaget en række landestudier,⁵ der set i deres helhed understøtter IDP-hypotesen. De følgende to landestudier skal ses som endnu et bidrag i den forbindelse.

Modellen tager dog ikke direkte højde for de politiske forholds indvirkning på de direkte investeringer, men som det vil blive argumenteret for nedenfor, så har de politiske forhold mindst to afgørende effekter på udviklingen af de direkte investeringer og dermed til landets økonomiske vækst. De to politiske effekter afgør for det første landenes rolle mht. direkte investeringer i starttidspunktet, og for det andet, hvor lang tid et land vil være om at komme igennem de enkelte faser, hvilket har stor betydning for landets rolle i den internationale konkurrence og dets politiske placering.⁶

3. Kilder og datagrundlag.

Kilderne falder i 4 grupper: de der vedrører Danmark og Kina henholdsvis før og efter 1950. Artiklen er baseret på mange og forskelligartede data. I det videst mulige omfang er de gjort sammenlignelige, men kildernes heterogenitet rejser et principielt spørgsmål om statistisk validitet.⁷ Da artiklens intention er en principiel og teoretisk analyse, skønnes det mindre end fuldkomne datagrundlag ikke at udgøre nogen væsentlig indskrænkning. Konklusionerne anses for robuste i forhold til det anvendte datagrundlag. Tabel 1 introducerer kort de anvendte kilder.

Yderligere information om kilderne findes i litteraturlisten.

4. Den danske udviklingsvej

Direkte investeringer til og fra Danmark kan langt hen ad vejen siges at have fulgt principperne i IDP, hvis der tages højde for de to politiske faktorer, der blev diskuteret ovenfor.⁸

Generelt er det tydeligt at de direkte investeringer til og fra Danmark har været stigende over tid, dog lige med undtagelse af de seneste få år, hvor der sågar har været registreret negative strømme dvs. betydelige tilbageførsler.

Selvom udgående investeringer i begyndelsen i antal generelt er langt større end indgående, så er det omvendte imidlertid tilfældet, hvis man ser på værdien af investeringerne, hvor indgående investeringer overgår de udgående i de første mange år. Denne betragtning er meget vigtig mht. til at kategorisere Danmark i IDP, men det antyder også, at Danmark er og har været præget af små og mellemstore virksomheder, hvilket afstedkommer mange, men få store udgående investeringer, hvorimod udenlandske virksomheder har placeret få, men store investeringer i Danmark.

Tabel 1. Dataoversigt

	Data for <i>danske</i> direkte investeringer		Data for <i>kinesiske</i> direkte investeringer	
	Periode	Kilde	Periode	Kilde
Data vedr. perioden <i>før 1950</i>	før 1950	~ Boje (2000)	1840-1931	~ Remer (1968)
	før 1914	~ Johansen (1987)		
	1840-1940	~ Strandskov & Pedersen (2005)	1840-1937	~ Hou (1965)
	ca. 1860-1920	~ Strandskov, Sørensen & Pedersen (2000)		
Data vedr. perioden <i>efter 1950</i>	1957-1997	~ Danmarks Nationalbanks beretninger	1980-2005	~ UNCTADs FDI database
	1998-2005	~ Danmarks Nationalbanks database	2003	~ UNCTAD (2003)
	1970-2005	~ UNCTADs FDI database	1987-1997	~ World Investment Directory (2000)
	1945-1972	~ Sørensen & Tarbensen (2005)	1994-2003	~ China Statistical Yearbooks
			2003	~ MOFCOM (2003)
			2003	~ Chinafdi.org

Danmarks udgående investeringer begyndte først at tage fart omkring 1900. Det kan endvidere med rimelighed antages, at *værdien* af de indgående investeringer var større end værdien af de udgående også før 1957,⁹ jf. ovenfor. Danmark kan følgelig antages at have være fase 1 land fra ca. 1840 og indtil omkring 1900, hvor udgående investeringer i højere grad begynder at spille en rolle.¹⁰

Danmark har sandsynligvis været fase 2 land i perioden fra 1900 til sidst i 1970'erne, idet det først er fra omkring 1980 (1975 hvis UNCTADs data anvendes) at Danmarks årlige udgående investeringer konsekvent overstiger de indgående. Det vil sige, at Danmark blev et fase 3 land mellem 1975 og 1980.

Som tidligere nævnt er kriteriet for overgangen mellem fase 3 og fase 4, at beholdningen af udgående direkte investeringer overstiger beholdningen af indgående direkte investeringer, dvs. NOI bliver positiv. Jf. de anvendte data bliver Danmarks NOI positiv fra omkring 1991, og har været det siden.

Om Danmark er blevet et fase 5 land eller stadig er i slutningen af fase 4 er svært at afgøre, men der er to indikationer af, at vi er tæt på fase 5. For det første de meget balancerede strømninger af indgående og udgående investeringer de seneste få år. For det andet, at NOI har en nedadgående tendens. Et støttende argument er, at selv mindre danske virksomheder deltager i den internationale arbejdsdeling gennem en lang række internationale aktiviteter, ikke alene FDI men outsourcing og forskellige former for partnerskaber og alliancer.

Det kan således konkluderes, at Danmark overordnet set har fulgt principperne for IDP meget godt. De anslåede faser og deres foreslåede tidsmæssige stadfæstelse danner i det følgende grundlaget for den geografiske og branchemæssige beskrivelse af de direkte

investeringer, men især for sammenligningen med Kina.

5. Den kinesiske udviklingsvej

Direkte investeringer til og fra Kina kan ligesom det var tilfældet for Danmark langt hen ad vejen siges at have fulgt principperne i IDP.

Det er vigtigt at bemærke, at der før 1930'erne var begyndt at komme indgående investeringer i Kina og at disse var stærkt stigende. Kina foretog dog ikke selv investeringer i udlandet på det tidspunkt. Fra omkring 1930 var FDI ikke aktuel for Kina, men med Kinas genåbning for udenlandsk kapital omkring 1978 begyndte der atter at komme investeringer til Kina.

Kinas egne udgående investeringer startede omkring 1982, dvs. at Kina var et rent fase 1 land fra slutningen af 1800-tallet og frem til først i 1980'erne. Kina er formentlig ikke kommet ud af fase 2 endnu, idet de indgående investeringer langt overstiger de udgående, som de seneste år ikke rigtig har kunnet komme fra start.

De seneste år har der været indikationer af, at kurven kunne vende, men det er ikke sket endnu. Der er i højere grad end tidligere set eksempler på større kinesiske opkøb af udenlandske virksomheder, samtidig med at kinesiske virksomheder har gjort spæde forsøg på at skabe brands. Der er således en indikation af, at Kina har retning mod fase 3, men at de kinesiske virksomheders ejerskabsfordele endnu ikke er udviklede nok til et faseskift.¹¹

Nu da en fasebestemmelse har kunnet foretages, er det interessant at sammenligne lande- og brancheudviklingen af de direkte investeringer for de to lande over tid, men især for de to faser som begge lande allerede mere eller mindre har været igennem dvs. fase 1 og fase 2.

6. Geografisk fordeling af danske og kinesiske direkte investeringer over tid

En sammenligning af udviklingen i de direkte investeringer i de to lande over tid og mellem faser giver anledning til flere interessante observationer.

Hvad de *indgående investeringer* i fase 1 angår, så er det bemærkelsesværdigt, at det er mere eller mindre de samme lande, der investerer i Danmark og Kina, nemlig hovedsageligt udviklede vestlige lande som England og USA og nogle andre tidligere europæiske kolonimagter. Den resterende del er foretaget af nabolande under udvikling. I Danmarks tilfælde Sverige og Holland; i Kinas Japan, Rusland og senere Hong Kong, Taiwan og Singapore.

I fase 2 er det samme trend, der gør sig gældende, nemlig at det er en række udviklede vestlige lande samt enkelte nabolande, der investerer i landene. Dog er nu flere lande aktive investorer i begge lande. Sammenligner man med situationen de seneste år, er det i høj grad det samme mønster, der gør sig gældende.

Der er den væsentlige forskel mellem de to lande, at investeringerne i Kina i stor grad har relation til den kinesiske diaspora - et fænomen som ofte er påvist og som kommer til udtryk gennem de mange investeringer fra Hong Kong (især før 1997), Taiwan, Macao (før 1999), Singapore og formentlig også USA.

De *udgående investeringer* har andre karakteristika. Der er angivet udgående investeringer for Danmark i fase 1, men selvom de var ret ubetydelige, markerer de en forskel i forhold til Kina. Dette hænger sandsynligvis sammen med at Danmark i 1800-tallet var meget aktiv på den internationale scene både hvad angår handel og kolonier. Dette er også et gennemgående karakteristikum for flere af de traditionelle investorlande i både Danmark og Kina, særligt i fase 1. Denne faktor

betyder at landene har gjort sig nogle tidlige erfaringer kombineret med deres industrielle overlegenhed (jf nedenfor), således at de meget hurtigt kunne foretage direkte investeringer, da muligheden bød sig.

En stor lighed mht. de udgående investeringer for begge lande gør sig dog gældende. Det er, at der er en klar tendens til at begge lande investerer stort i nogle få udviklede vestlige lande samt nabolande og mindre beløb i mange mindre udviklede lande.

Dette ændrer sig dog hen mod fase 5, hvor det ses at det mere og mere bliver de samme lande der investerer i og modtager investeringer fra Danmark jf. at de direkte investeringer begynder at balancere mere end hidtil.

Der synes en tendens til, at investeringerne med tiden spredes over flere lande. Selv om det gælder ud- såvel som indgående investeringer, er der samtidig en tendens til at de udgående generelt er mere spredt end de indadrettede.

7. Branchefordeling af investeringerne

Inddrages branchefordelingen af de direkte investeringer i sammenligningen, er der igen flere interessante observationer at gøre.

Hvad angår de indgående direkte investeringer ses der en vis systematik, særligt i den indledende fase. De første investeringer i begge lande vedrørte opbygning af landenes infrastruktur og andre erhvervsfremmende faciliteter. Generelt områder, hvor landene ikke selv havde den fornødne viden og kapital til rådighed. Derimod havde andre lande såsom England både kapital og teknologisk viden, der kunne udnyttes overalt, samt en generel handelserfaring. Sådanne lande blev tidligt aktive på den internationale scene.

I Danmark, der generelt havde få handelsrestriktioner i fase 1 og begyndelsen af fase 2, var man ikke fjendtlig overfor de udenland-

ske kapitalinteresser, og man fik hurtigt bygget det nødvendige jernbanenet op. I Kina var situationen en anden. Flere kolonimagter havde med baggrund i opiumkrigen og bokseropstanden opnået store kompensationer fra Kina – og rettigheder til flere handelsområder, hvor de placerede deres investeringer. I starten var det typisk indenfor brancher, der skulle støtte de tilstedeværende virksomheder. Kineserne var modvilligt gået med til dette og kunne heller ikke se fordelene i at udenlandske investorer ville bygge et jernbanenet op. De første tiltag blev gjort i 1860'erne, men det var først omkring 1890'erne, at det kinesiske jernbanenet blev udviklet og det var alene af den grund, at man så fordelene af og accepterede udenlandsk kapital.

Hen mod fase 2 ses det i begge lande, at investeringer i den sekundære sektor vinder frem. I Danmarks tilfælde var det især slagteribranchen, og for Kina var det tilsyneladende tekstilindustrien. Fremmed kapital bidrog til at fremme industrialiseringen i begge lande. I løbet af fase 2 opstod flere industrier og det blev den sekundære sektor, der modtog flest investeringer. Kina er endnu ikke kommet ud af denne fase, men for Danmark skete et skift i fase 2 mod flere investeringer i den tertiære sektor, som kom til at dominere i de følgende faser.

Det skal igen bemærkes, at for begge lande var udenlandske investeringer med til at opbygge en produktiv sekundær sektor, og her har den politiske faktor atter været afgørende. I Kina satsede man i starten af fase 2 meget på joint ventures. Dette var politisk bestemt; dels var man fortsat mistænksom overfor udenlandsk kapital, og dels ønskede styret at effektivisere de gamle statsejede virksomheder gennem adgang til vestlig know-how. Joint-venture partnerne så til gengæld en fordel i de lave kinesiske lønninger og det potentielt enorme kinesiske marked.

I Danmark var der ganske vist ikke den slags

restriktioner, men i fase 2 synes man at have været mere påpasselig overfor udenlandske direkte investeringer end både før og efter, jf. Sørensen og Tarbensen (2005).

I fase 2 blev både Danmark og Kina medlem af WTO, hvilket medførte, at landene måtte gøre flere brancher tilgængelige for udenlandsk kapital. Således måtte Danmark i 1975 åbne for investeringer i finanssektoren, og efter skiftet til fase 3 er det denne branche og den tertiære sektor generelt, der især tiltrækker direkte investeringer. I Kina er der også de senere år set flere investeringer i den tertiære sektor. Dels lempede man politikken i 1990'erne og med medlemskabet af WTO er udviklingen accelereret.

Også andre forhold fik i begge landes fase 2 afgørende indflydelse på den frie kapitals bevægelighed i tidligere restriktive brancher, og virkningerne heraf kan aflæses direkte i den geografiske fordeling af investeringerne. Det var for Danmarks vedkommende medlemskabet af EU og i Kinas tilfælde generhvervelsen af Hong Kong.

I Danmark er de direkte investeringer i høj grad nu samlet i den tertiære sektor og de indgående og udgående investeringer er fordelt nogenlunde jævnt branchemæssigt og geografisk, hvilket indikerer at Danmark har retning mod et mere balancerende stadium.

Der er i forbindelse med de udgående investeringer ikke de store ligheder landene imellem, men en lighed er dog, at de udgående investeringer synes mere spredt end de indgående. Hvor de indgående investeringer synes at følge den økonomiske opbygning af landenes erhverv tæt, er situationen mere broget for de udgående. Forklaringen ligger dog formentlig gemt i, at landene har haft forskellige motiver til at investere i de enkelte faser, og at motiverne er afhængige af virksomhedernes kompetencer og landets internationale placering.

Danmarks gamle status som handelsnation og kolonimagt kommer tydeligt til udtryk i de tidlige udadrettede investeringer fra især handelskonglomerater, men også i den branchemæssige spredning af investeringerne. At Danmark lå i hælene på de mest udviklede lande, og at der var mindre udviklede lande, hvor man kunne producere og anskaffe billige varer, kan have været en medvirkende årsag til, at de udgående investeringer var så spredte, men dog i høj grad med rødder i den tertiære sektor.

Kinas arv kommer også til udtryk i de udgående investeringer. Dette ses tydeligt i branchefordelingen af de direkte investeringer i fase 2. Kinas komparative fordel ligger i billig og effektiv produktion af industrivarer, og det afspejles i de indgående investeringer. Denne fordel er ikke anvendelig uden for landets grænser, hvilket låser landet i position, hvor det er produktionssted for mere udviklede lande. Den politiske arv, der ligger gemt i de gamle statsejede virksomheder og kommunismens Kina – det er hænder og ikke hoveder, der arbejder – er en forsinkelsesfaktor i landet kommercielle udvikling. Men netop kun en forsinkelsesfaktor.

Kinas udgående investeringer er primært koncentreret i den primære og tertiære sektor, hvilket er i tråd med ovenstående. Der investeres i råvareudvinding dvs. upstream aktiviteter og i de tertiære erhverv, særligt IT og handel dvs. downstream og støtteaktiviteter. Dels for at sikre råstoffer til den hurtigt voksende industriproduktion og dels i et forsøg på at opgradere upstream aktiviteter. Der findes nu multinationale kinesiske virksomheder, og kinesiske brands er ved at dukke op. Tegn på, at en overgang til fase 3 kunne være på trapperne.

Således synes de udgående investeringer, især i fase 2, stærkt relateret til landenes komparative fordele og kompetencer, der igen synes relateret til landenes traditionelle

politiske holdning til virksomhedernes og arbejdernes funktion i samfundet.

8. Den politiske afbrydermekanisme

De foregående afsnit har påvist store generelle ligheder mellem udviklingen af de direkte investeringer i Danmark og Kina. Ikke blot kan begge lande indpasses i IDP faseforløbet, men der er tillige lighedspunkter i mange detaljer. Tilmed begyndte begge lande deres første fase nogenlunde samtidigt og med ensartede mønstre mht. geografiske og branchemæssige træk. Dertil kommer, at i udgangspunktet var både Kina og Danmark gamle frie nationer, hvor Danmark generelt har været en handelsnation og Kina havde en tidlig udviklet innovativ civilisation. Spørgsmålet er, hvordan den markant forskellige udvikling kan forklares.

Forskellen må nødvendigvis ligge i de politiske forhold, da de direkte investeringer ifølge IDP tænkningen er funktionelt relateret til landets økonomiske udvikling, og da een af de væsentlige faktorer bag den økonomiske udvikling er de politisk fastsatte rammebetingelser. De indledningsvis påpegede politiske forhold kan her inddrages som en forsøgsvis forklaring på de to landes relative position.

Et bud er, hvad der ovenfor blev kaldt kolonifaktoren og som blev relateret til de direkte investeringers begyndelse. I starten af fase 1 blev hovedparten af de direkte investeringer i Danmark og Kina foretaget af England, især i infrastruktur. Forskellige nationer adskiller sig imidlertid mht. evnen til at absorbere de nye teknologier, der strømmer ind i form af FDI og anvende dem aktivt i egen kompetenceopbygning. Dette drejer sig om evnen til kommerciel innovation, som altid vil have et tilfældighedernes element, men som i høj grad afhænger af foretagenders og individers innovative kapacitet. Og her spiller den politiske og økonomiske frihed til at eksperimentere og høste udbyttet af innovationerne en væsentlig rolle.

Her kommer en vigtig faktor på banen, nemlig graden af protektionisme dvs. hvorvidt man tillader sig selv at sprede sine kompetencer og drage nytte af andres, så disse kan videreudvikles. Dette er direkte repræsenteret i landets politiske holdning, hvilket bringer os til den anden tilføjelse til IDP og som analyserede data viser, nemlig at IDP *fastfryses*, når landets politik ikke er åben overfor direkte investeringer.

Hvis en åben økonomi i en periode helt eller delvis afskæres fra omverden gennem politiske tiltag, vil det være hypotesen, at det efter en genåbning vil være på det samme IDP stade som før restriktionerne indtraf. Med andre ord vil politiske restriktioner medføre en »nedfrysning« af IDP-stien til trods for et moderat voksende BNP (jf. fig.1). Populært sagt, de direkte investeringers udviklingssti kommer i *dybfryseren*.

Herved suppleres IDPs relation mellem økonomisk vækst og direkte investeringer med en relation mellem politiske holdninger og økonomiske præstationer.

Antages det, at udgangspunktet er nogenlunde det samme, så er det bemærkelsesværdigt, hvor hurtigt Danmark kom igennem fase 1, 3 og 4. Spørgsmålet bliver således, hvorfor Kinas fase 1 og 2 tog så lang tid, og hvorfor Danmarks fase 2 gjorde ligeså.

Data viser, at de direkte investeringer i Kina var i god udvikling før 1931 men så blev sat tilbage og i stå, hvorefter de genoptog deres udvikling i 1978. Svaret på denne forskydning er åbenlys, nemlig krigen med Japan, Anden Verdenskrig og vigtigst af alt kommunismens protektionisme og antikapitalistiske ideologi. Et andet eksempel er, at Kina kunne have fået jernbanen allerede i 1860'erne, men der var stærk politisk modstand – og da især mod at få den indført af udlændinge, hvilket forsinkede den 30 år.

Kinas lange fase 2 må ligeledes tilskrives den forsigtige åbning af Kina for fremmede kapitalinteresser og den politiske arv, der stadig spøger i de gamle statsejede virksomheder. Arven står i vejen for opbygningen af kompetencer i ikke-arbejdsintensive funktioner og erhverv, hvilket reflekteres i de udgående investeringer.

Det andet spørgsmål var, hvorfor Danmarks fase 2 kunne vare ca. 75 år. I det mindste tre forhold gør sig gældende. Først og fremmest blev der i starten af århundredet investeret voldsomt i Rusland, investeringer der efter oktoberrevolutionen blev konfiskeret af kommunisterne. Dernæst havde Anden Verdenskrig sin åbenlyse virkning.

Dertil kommer, at en meget restriktiv tankegang overfor fremmed kapital i 1940'erne og 1950'erne utvivlsomt har forsinket processen. Den restriktive tankegang kom til udtryk i den nøje behandlingsproces og detaljerede registrering af direkte investeringer i perioden, samt at der efter beslutninger om en mere proaktiv og offensiv holdning til udenlandsk kapital i slutningen af 1950'erne begyndte at strømme kapital til landet (Sørensen og Tarbensen, 2005).

Historiens ironiske vinkel er, at Kina i dag meget vel kunne have været den højt udviklede supermagt, som det gennem sin protektionisme stræbte efter – hvis det blot havde opgivet protektionismen.

9. Sammenfatning og konklusion

Tabel 2 nedenfor opsummerer og konkluderer. Den overordnede konklusion må være, at det langt fra kan afvises, at der er et grundlæggende mønster i udviklingen af direkte investeringer. Under alle omstændigheder kan det siges, at direkte investeringer er underlagt en vis systematik og dynamik uafhængig af tid og sted. Denne konklusion må anses for et bidrag til bestyrkelse af IDP-hypotesen på linie med tidligere lignende analyser.

**Tabel 2: Opsummering af artiklens hovedkonklusioner
(ligheder og forskelle ml. Danmark og Kina)**

	Fase 1		Fase 2	
	Ligheder	Forskelle	Ligheder	Forskelle
NOI (Nettobeholdning af direkte investe- ringer)	NOI negativt		NOI negativt men aftagende pga. sti- gende udgående investeringer	
Indgående strøm- me af direkte in- vesteringer	Stigende fra før at have været 0		Stadig stigende	
Udgående strøm- me af direkte in- vesteringer	Få eller ingen	Danmark havde tid- lige udgående inve- steringer især pga. status som handels- nation og koloni- magt	Stigende fra før at have været meget få eller ikke-eksi- sterende	
Geografisk forde- ling af indgående investeringer	Få mere udviklet vestlige økonomier samt nabolande i økonomisk frem- gang		Som fase 1, men nu med flere inve- steringer i landet	Kina modtager væsentlige inve- steringer fra emi- grerede lands- mænd
Branche fordeling af indgående in- vesteringer	De første store in- vesteringer var i opbygningen af lan- denes infrastruktur, særligt jernbaner. En stærk pionerind- ustri i den sekun- dære sektor udvik- les med fremmed kapital ved over- gangen til fase 2.		Få investeringer i den primære sektor En stor andel inve- steringer i den se- kundære sektor i begyndelsen	I Danmark begyn- der investeringer især at være i den tertiære sektor i slutningen af fa- sen, men dette kan evt. forklares med at Kina endnu ikke er ude af fase 2.
Geografisk forde- ling af udgående investeringer	I Danmarks tilfæl- de: de Vestindiske Øer, Skandinavien, USA. Formodes få og af lille værdi sammenlignet med de indgående inve- steringer.		Fordelt på to store grupper; 1: Mere udviklede lande (få men store investeringer i vest- lige lande samt na- bolande). 2: Mindre udviklede lande (mange men små investeringer i nabolande samt afrikanske og lati- namerikanske lan- de (for Danmark også i Asien))	

	Fase 1		Fase 2	
	Ligheder	Forskelle	Ligheder	Forskelle
Branche fordeling af udgående investeringer		Kina havde ingen udgående investeringer, hvorimod Danmark havde nogle få.		Kina: Indenfor den primære sektor (minedrift) og den tertiære sektor (handel og IT). Danmark: Indenfor den sekundære og tertiære sektor.
Økonomisk vækst	Stigende		Sløv i starten men efterfulgt af opsving	
Politisk situation og holdning vedr. direkte investeringer		Danmark var meget offensiv, havde få restriktioner og var åben overfor direkte investeringer, hvorimod Kina havde en meget fjendtlig attitude overfor udenlandsk aktivitet i Kina	Begge blev medlem af WTO og blev politisk og økonomisk integreret med andre områder. Begge mere åben overfor udenlandsk aktivitet end hidtil	

En anden og væsentlig konklusion er, at vel gælder den postulerede økonomiske lovmæssighed, men kun under givne politisk-økonomiske forudsætninger. Under politisk protektionisme i forhold til direkte investeringer, vil udviklingen fastfrys i en periode.

Hvad man i den sammenhæng kan vente sig i fremtiden er et åbent spørgsmål, men tendensen er, at både Danmark og Kina bliver gradvis mere globalt orienterede og proaktive, så yderligere forstyrrelser i landenes IDP på den konto må formodes at blive mindre en tidligere. Det er ikke usandsynligt at Danmark når en mere balanceret fase 5 investeringssituation.¹² På den anden side vil man formentlig se, som der allerede har været spæde eksempler på, kinesiske multinationale virksomheder som investorer i fremtiden, sikkert også i Danmark.

En sidste konklusion er, at Dunning's fasemodel kan anvendes som et redskab til en historisk betinget forståelse af den ikke uvæsentlige del af erhvervshistorien, som drejer sig

om direkte internationale investeringer. Hermed kan den levere et bidrag til en mere generel forståelse af landenes erhvervsmæssige udviklingshistorie.

Noter

1. Foreign Direct Investments
2. Også kaldet OLI-paradigmet på grund af at det fastslår at direkte investeringer fremkommer hvis tre typer fordele er til stede, nemlig: ejerskabsfordele (ownership advantages), lokaliseringsfordele (location advantages) samt internaliseringsfordele (internalisation advantages). Teorien skal ikke gennemgås her, men der henvises til Dunning (2001) i litteraturfortegnelsen.
3. Hermed stiller Dunning op i en længere række af samfundsforskere, som mener at kunne opstille regler eller modeller for et større eller mindre udsnit af den samfundsøkonomiske udvikling. Blandt de berømte forgængere tælles Karl Marx, W. W. Rostow, J. A. Schumpeter og Kondratieff. I sammenligning hermed retter Dunning's hypotese sig mod et meget begrænset udsnit af den økonomiske virkelighed. Den er mindre ambitiøs, så at sige, og får måske derfor en gunstigere skæbne.
4. Man kan sige, at landets komparative fordele nu ikke længere er så vigtige som dets virksomhe-

ders konkurrencemæssige fordele. Nogle ville tale om det fuldt integrerede kapitalistiske system.

5. Herunder bl.a. Storbritannien, USA, Japan, Sverige, Spanien, Mexico, Indien og Kina (det kinesiske studie omfatter dog kun perioden 1978-1993).
6. Jf. diskussionen nedenfor om »kolonial-faktoren«.
7. En diskussion af de enkelte kilder, deres definitioner og opgørelsesmetoder ville blive meget omfattende, og i stedet skal der blot henvises til de originale publikationer.
8. Her og i det følgende kommenteres der blot på de data og analyser, der har dannet baggrund for diskussionerne og konklusionerne. Årsagen er, at medtages den datamæssige dokumentation, så vil artiklen blive meget omfangsrig.
9. Det er således først fra og med 1957 at Danmarks Nationalbank medtager direkte investeringer i sine beretninger.
10. Danmark havde nogle mindre udadrettede investeringer før 1900, ikke mindst foranlediget af landets status som handelsnation samt investeringer i tidligere kolonier. Disse kan have haft en begrænset indflydelse på placeringen af senere FDI.
11. Der skal også enorme investeringer til for at opveje den massive tilgang af udenlandske investeringer i Kina. At ejerskabsfordele i ledelses-, marketing- og andre for en international investering essentielle funktioner udvikles ret langsomt er en indikation af, at Kina i høj grad modtager FDI, der gør landet til »verdens værksted«.
12. Man kan jo altid lege med tanken om, hvorvidt fase 5 er den endelige, eller om bøtten i een eller anden forstand vendes. Men de overvejelser ligger hinsides dette bidrag.

Bibliografi

Boje, Per (2000): »Danmark og multinationale virksomheder før 1950«, Odense Universitetsforlag.
 Chinafdi.org. (2005): Statistics on Chinese FDI (Kinesisk Version), www.chinafdi.org
 China Statistical Yearbook (forskellige årgange), State Statistical Bureau of the People's Republic of China.
 Danmarks Nationalbank (forskellige årgange): »Beretning«, Danmarks Nationalbank.
 Danmarks Nationalbank (2005): Database – direkte investeringer, www.nationalbanken.dk/DNDK/statistik.nsf/side/Hent_Statistik_database/OpenDocument
 Dunning, John (1981): »Explaining the international direct investment position of countries: towards a

dynamic or developmental approach«, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 199, 30-64

Dunning, John (1986): »The investment development cycle revisited«, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 112, 667-677.
 Dunning, John & Narula, Rajneesh (1996): »Foreign Direct Investments and Governments, Catalysts for economic restructuring«, Routledge, New York.
 Dunning, John (2001): »The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future«, *International Journal of the Economics of Business*. Vol. 8, Issue 2, pp. 173-190.
 Hou, Chi-ming (1965): »Foreign Investments and Economic Development in China, 1840-1937«, Harvard University Press, USA
 Hyldtoft, Ole (1999): »Danmarks økonomiske historie 1840-1910«, Systime
 Johansen, H.C. (1987): »Danmark på de multinationale selskabers landkort før 1914«, *Erhvervshistorisk Årbog*, Vol. 36, pp.269-287
 Ministry of Commerce & National Bureau of Statistics (2004): »2003 China Outward FDI Statistics Report« (Chinese Version).
 Remer, Charles F. (1968): »Foreign Investments in China«, Howard Fertig, New York
 Strandskov, Jesper; Sørensen, Peter & Pedersen, Kurt (2000): »Pioneering FDI into the Danish Bacon Industry«, *Scandinavian Economic History Review*, 48, 3, pp. 42-56
 Strandskov, Jesper & Pedersen, Kurt (2005): »Direkte udenlandske investeringer i Danmark«, *Erhvervshistorisk Årbog*.
 Sørensen, Peter & Tarbensen, Kenn (2005): »Det multinationale gennembrud – Udenlandske investeringer i dansk erhvervsliv 1945-1972«, *Den Jyske Historiker*, nr. 109.
 The US-China Business Council (2005): »Foreign Direct Investment in China, first quarter 2005«, http://www.uschina.org/statistics/2005foreigninvestment_2.html
 UNCTAD (2003): »China: an emerging FDI outward investor«, E-Brief 4 December 2003.
 UNCTAD (2005a): Database on foreign direct investments, <http://stats.unctad.org/fdi/eng>
 UNCTAD (2005b): »World Investment Report 2005«, UNCTAD, New York
 World Bank (2005): *World Development Indicators – online database*, <http://lib.asb.dk/cms/external/andredatabaser/temp/databaseremnerlinks-asb?sprog=1&id=55>
 World Investment Directory (2000): »Asia and the Pacific«, Volume VII, Part 1, United Nations.

Anmeldelser

Steen Andersen (2006)

De gjorde Danmark større.

*Danske entreprenører i krise og krig
1919-1947*

L&R, 574 s.

Som det er let at iagttage, skrives der på livet løs om besættelsestiden, og emnerne for historikere synes uden ende. Noget er mere vigtigt end andet, hvis vi skal forstå det store spil, og der er ikke tvivl om, at historikeren Steen Andersen har haft fat i en lang ende, da han tog fat på de store danske entreprenørvirksomheder og deres virke i årene op til og under Anden Verdenskrig. Det ville være naivt at tro, at krigen uden videre blev et afbræk i gennemførelsen af store projekter. Nogle holdt sig tilbage, men for de entreprenører, som kendte deres besøgstid og var indstillet på, at betragte den tyske værnemagt som en forretningspartner som alle andre, var der fortsat nok at gøre, og det er det, som Steen Andersen skriver om i sin bog, der er en frugt af arbejdet i det Center for Virksomhedshistorie, der er knyttet til CBS. Det er en afhandling om internationale danske virksomheder og tidens politiske forhold, om beslutningstagere og deres motiver, hvor de særlige forhold affødt af den tyske besættelse af Danmark står centralt.

Det er en kendt sag, at danske entreprenørvirksomheder slap nådigt gennem retsopgøret efter besættelsen. Mest omtale fik firmaet Wright, Thomsen og Kier, der var den største danske entreprenørvirksomhed i 1940. Som bekendt sikrede firmaet sig regeringens godkendelse af, at man allerede fra besættelsens første måneder påtog sig opgaver for den tyske værnemagt. Da det kom frem efter besættelsen, var tænderne trukket ud på det frontalangreb på de store entreprenører, som Carl Madsen som statsadvokat prøvede at lancere. Det hele endte lidt ussel med, at især mindre og nye virksomheder blev dømt for værnemageri, mens entrepre-

nørerne enten ikke blev tiltalt eller frifundet, da det meste entreprenørvirksomhed, hvad enten der nu forelå en udtrykkelig godkendelse eller ej, ansås dækket af regeringens politik. At det gik sådan er almindelig bekendt, og interessen for entreprenørerne i forbindelse med retsopgøret har da også været mindre, når altså bortses fra konstateringen af, at de ikke var sådan at komme efter. Men det er der. Steen Andersen anlægger i sin bog et risikosynspunkt og ser på de enkelte beslutningstageres overvejelser over risikoen ved at påtage sig arbejde for værnemagten i forhold til indtjeningsmuligheden, og den ikke overraskende konklusion er, at mange var villige til at gå vidt i risiko, men at de også tog sig betalt for det. Steen Andersens synsvinkel er dermed en anden end retsopgørets og dermed den juridiske, hvor spørgsmålet var, om der i forhold til værnemagerloven fra 1945 var handlet »utilbørligt« og dermed forskyldt en straf.

Da denne anmelder for mere end tyve år siden under sin gennemgang af retsopgøret nåede frem til værnemagersagerne måtte træffes et fundamentalt valg. Enten måtte fremstillingen holde sig til de sager, som var offentliggjort eller især var blevet debatteret, eller også måtte endnu et uoverskueligt kildemateriale gennemgås for at afgøre, om der var reel sammenhæng mellem opgøret og de store entreprenørers – og en række andre virksomheders – handlinger under krigen. Jeg valgte at begrænse mig til opgøret for dog at blive færdig. Steen Andersen har nu med denne bog afsløret, hvad der skjulte sig i arkiverne. Jeg synes ikke, at han er helt retfærdig, når han skriver, »at værnemagersagerne har ikke haft Tamms interesse«. Opgøret med værnemagerne spiller faktisk en nøglerolle i hele opgøret, fordi entreprenørerne blev bakket op af regeringen i modsætning til så mange andre, der også mere eller mindre med rette troede på, at regeringens holdning legitimerede deres handlinger. Men det måtte den gang blive ved udenværkerne. At skrive udtømmende om værnemagerne er mere end en