

Konsekvenser av nasjonalt og utenlandsk eierskap i norsk industri^{*)}

Gabriel R.G. Benito, Institutt for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København og Handelshøyskolen BI, Sandvika, Norge

1. Innledning

Har det noe betydning, og i så fall hvilken, hvorvidt industriselskaper i Norge er eid av utlendinger (det vil si ikke-norske multinasjonale selskaper), eller om de er norsk eide? Dette er et viktig – og ikke minst meget omdiskutert – tema. Viktigheten skyldes langt på vei at temaet befinner seg i et spenningsfelt. Stater ønsker å dra nytte av de positive sidene ved den tilførsel av utenlandsk kapital, teknologi, kompetanse, og markedstilgang, som multinasjonale selskapers tilstedeværelse i økonomien kan representere. Samtidig vil det kunne være interessekonflikter mellom slike selskapers bedriftsøkonomiske målsettinger og staters samfunnsøkonomiske målsettinger og suverenitetsønsker. Slike interessekonflikter kan blant annet være knyttet til eksternaliteter i form av miljøproblemer, en samfunnsmessig fornuftig utvinningsgrad og utvinningstakt av naturressurser, ønskelige utviklingsbaner for den nasjonale økonomien, skattespørsmål, og så videre.

Særlig fremme i debatten inntil nylig var spørsmålet om direkte utenlandske investeringers (DUI) og multinasjonale selskapers rolle i samband med den økonomiske utviklingen i land i den 3. verden. Kritiske røster hevdet

at multinasjonale selskaper drev rovdrift på lands naturressurser, drev skatteunndragelse i stort omfang, bidro til uønsket sentralisering, ødela den nasjonale kultur, i liten grad bidro til teknologioverføring og i enda mindre grad til teknologiutvikling, samt kunne – og gjorde – flytte deres aktiviteter til andre land om mer profitable forretningsmuligheter ble oppdaget. De bidro med andre ord først og fremst til utnytting, i liten grad til utvikling, og i en del tilfeller til feil utvikling. Siden multinasjonale selskaper i hovedsak var basert i vestlige land bidro dette dessuten til en sementering av arbeidsdelingen og økende velstandsforskjeller mellom rike og fattige land (Evans, 1981; Walters & Blake, 1992). Enkelte hevdet imidlertid at også industrialiserte verdensdeler og enkeltland sto i fare for å bli »kolonisert« – særlig av USA (Servan-Schreiber, 1968) men også av andre land (Grant, 1983) – med deres multinasjonale selskaper som fremste våpen. Noe ironisk har utenlandske investeringer – spesielt i den utstrekning det har vært japanske selskaper som har stått for disse – blitt et hett debatttema i USA i 1990-årene (Reich, 1990).

I etterkrigstidens Norge ble spørsmålet om nødvendigheten av kontroll over multinasjo-

nale selskapers aktiviteter for å ivareta nasjonale interesser først og fremst aktualisert i forbindelse med funnene og utviklingen av oljeforekomstene i Nordsjøen (for en god beskrivelse og analyse av de ulike styringsstrategier som har vært i bruk fra norske myndigheters side, se Nygaard & Dahlstrom, 1992). I de siste årene har problemstillingene knyttet til utenlandsk innflytelse i norsk næringsliv igjen kommet i fokus på grunn av den pågående økonomiske integrasjonen i Europa. Temaet er blitt særlig aktuelt fordi EØS-avtalen ikke gir norske myndigheter adgang til å diskriminere utenlandske eierinteresser i forbindelse med konsesjonsbehandling (Kvinge, 1994).

Det bør dermed være ganske klart at temaet i utgangspunktet er meget omfattende. En nærmere avgrensning er derfor nødvendig. Jeg vil i det følgende først og fremst ta et bedriftsorientert perspektiv. De bredere samfunnsøkonomiske og politiske implikasjoner av direkte utenlandske investeringer vil bli berørt i noe mindre grad. Artikkelen er lagt opp på følgende måte: Først vil jeg kort gå inn på den rolle utenlandske direkte investeringer har spilt i norsk økonomi siden siste halvdel av forrige århundre, samt beskrive »dagens« situasjon. Deretter vil jeg gå nærmere inn på begrepet »eierskap«, og påpeke hvilke problemer som eventuelt kan være knyttet til utenlandsk eierskap. Dernest drøftes forholdet mellom multinasjonale selskaper og nasjonalstater, og hvordan »styrkeforholdet« mellom aktørene kan tenkes å være. I den forbindelse vil jeg også komme inn på noen utviklingstrekk som har lagt vesentlige føringer på operasjonsmåten til multinasjonale selskaper, og se på mulige konsekvenser for betydningen av kapitalens »nasjonalitet«. Avsluttende kommentarer følger.

2. Direkte utenlandske investeringer i norsk industri

Går man en 150 år tilbake i tiden var Norge et fattig og utpreget landbruksbasert samfunn som strevde med å komme ut av sin kolonialfortid (Hodne, 1993); det innenlandske kapitalmarkedet var svakt utviklet, kapitalakkumulasjonen begrenset og et høyere utdanningsapparat nærmest ikke-eksisterende (Stonehill, 1965). Utenlandsk kapital og kompetanse spilte derfor en sentral rolle i såvel utbyggingen av infrastruktur som utvikling av den industrielle sektor; for eksempel ble den første norske jernbanen planlagt og bygget av britiske ingeniører, og delvis finansiert av private britiske interesser. Den første industrielle ekspansjonen fant sted i 1870- og 1880-årene, og var konsentrert om to sektorer der Norge hadde naturgitte fortrinn; bergverksindustrien (som i begynnelsen av dette århundre faktisk var nesten 100% eid av utenlandske – fortrinnsvis svenske og britiske – interesser) og treforedlingsindustrien (der igjen britisk kapital var dominerende). Perioden fra slutten av forrige århundre og frem til 1. verdenskrig ble preget av mange teknologiske innovasjoner, der de industrielle anvendelsesmuligheter var koplet til tilgang på elektrisk kraft. Vannkraft-ressurser – ofte lokalisert ved lett adkomst via sjøveien – ga Norge konkurransemessige fortrinn i tilgang på billig energi som i første omgang igjen dannet basis for en rekke nye industrietableringer innen fremstilling av elektrometallurgiske (for eksempel aluminium) og elektrokjemiske (kunstgjødsel) produkter, og noe senere utviklingen av den elektrotekniske (for eksempel elektriske generatorer) industri. Utenlandske investeringer sto igjen sentralt i denne utviklingen, som langt på vei innebar oppbyggingen av en moderne eksportrettet industri. Denne gang var imidlertid tyske, sveitsiske, og franske interesser (senere også amerikanske og kanadiske) også involvert ved siden av svenske og britiske. Det er verdt å merke seg at flere av de selskaper som i dag dominerer norsk in-

dustri, ble etablert i denne perioden og med utgangspunkt i utenlandske direkte investeringer. Dette gjelder for eksempel,

- Hafslund (nå Hafslund-Nycomed)
- Borregaard (nå Norske Skog)
- Orkla
- Norsk Hydro.

Samtidig bidro den store utenlandske innflytelsen til at et behov for nasjonal kontroll – særlig over naturressurser – over utlendingers virksomhet meldte seg, og den første konsesjonslov kom til i 1888 (Nygaard og Dahlstrom, 1992). En relativ restriktiv konsesjonslov (dog har anvendelsen vært liberal) trådte i kraft i 1917, og dannet inntil nylig rammen for regulering av direkte utenlandske investeringer i Norge. På slutten av 1. verdenskrig førte dessuten en relativ høy likviditet i Norge til utstrakt repatriering av utenlandske interesser (for eksempel Borregaard og Hafslund).

I mellomkrigstiden var DUI i mindre grad rettet mot industribygging, men heller mot overtakelse av eksisterende norske foretak som var kommet i finansielle vanskeligheter (Stonehill, 1965). I større utstrekning kom DUI i denne perioden til produksjon rettet mot det innenlandske marked (med andre ord importsubstitusjon). Under gjenreisningsperioden rett etter den 2. verdenskrig ble det ikke foretatt betydningsfulle DUI i Norge. Beholdning av DUI ble faktisk nesten halvert i og med den statlige overtakelsen av den tysk-eide andelen av kapitalen i norske selskaper (med Norsk Hydro som det mest prominente eksemplet). Fra midten av 1950-årene skjøt disse imidlertid fart igjen, dels fordi en gradvis liberalisering av verdenshandelen gjorde det mer interessant å etablere eksportrettet industrivirksomhet, og fordi det norske hjemme-markedet var i sterk vekst (etableringen av Findus er et slikt eksempel), og dels fordi myndighetene åpnet for en

kraftig ekspansjon av de kraftkrevende industrier, noe som ikke ville ha vært mulig uten betydelig tilførsel av utenlandsk kapital (Midttun, Noreng og Nygaard, 1987).

Fremveksten av oljesektoren fra midten av 1960-årene brakte en ny bølge av DUI til Norge. Norske myndigheter var da tidlig på banen. Med et aktivt »reguleringsregime« – der instrumenter som konsesjonsrunder, skatteordninger, krav om nasjonale leveranser, og opprettelse av et statlig oljeselskap ble brukt – forsøkte man å sikre seg grunnrenten fra olje- og gassutvinningen, at Norge og norske selskaper tok del i den teknologiske utviklingen innenfor sektoren, samt at aktiviteten i Nordsjøen også fikk positive ringvirkninger for forretningsvirksomhet på fastlandet (Nygaard & Dahlstrom, 1992; Hallwood, 1993).

Hvordan skal man så vurdere hvilke konsekvenser DUI har hatt for Norge? Det er nærmest umulig å gi noe entydig svar. Med hensyn til to viktige perioder i norsk økonomis historie – industrialiseringen i ti-årene rundt århundreskiftet og utbyggingen av oljesektoren i 1960- og 1979-årene – synes det klart at startidspunktet ville ha kommet senere, omfanget ville innledningsvis vært mindre og utviklingstakten lavere, om det ikke var for utlendingers overføring av kapital, teknologi og kompetanse til Norge. Effektene ellers er langt mer usikre; en vet ikke med sikkerhet hvordan utviklingen ville ha gått om direkte investeringer var uteblitt, om de utenlandsk eide virksomhetene i stedet ville ha vært i norsk eie, eller om den norske industripolitikken – i fravær av DUI – ville ha vært annerledes.

Det finnes i hele tatt relativt få studier av DUI i Norge. En tidlig, og meget grundig, studie ble utført av Art Stonehill (1965). Hans analyse av perioden 1952-62 viste at utenlandsk-eide foretak gjennomgående var større og mer effektive enn norske foretak, og at u-

tenlandsk-eide foretak var vel på høyde med sammenliknbare norske foretak i samme bransjer med hensyn til veksttakt, konkursstabilitet, de ansattes lønnsnivå og lønnsutvikling, skatteinnbetaling, og virkninger for betalingsbalansen. Senere undersøkelser fra 1970-årene (Maktutredningen, 1982) og 1980-årene (Midttun, Noreng og Nygaard, 1987) konkluderer dog at lønnsomheten i utenlandsk eide foretak i disse periodene ikke var høyere enn i norske foretak innen de samme bransjer. Midttun, Noreng og Nygaard (1987) finner videre at det skjedde en forskyvning i løpet av 1980-årene i de utenlandske investeringene fra utekonkurrerende bransjer til hjemmekonkurrerende og skjermede bransjer, og antyder at den svekkede interessen for investeringer i eksportrettet virksomhet kan skyldes det økende norske kostnadsnivået i perioden. Et problem med de sistnevnte undersøkelser er at analysene er foretatt på et relativt høy aggregeringsnivå, det vil si basert på grove bransjeinndelinger. En nylig økonometrisk studie basert på data på foretaksnivå for perioden 1974 til 1989 konkluderer at utenlandsk-eide foretak var større såvel som mer effektive (Simpson, 1994). En annen nylig undersøkelse (Kvinge, 1994) finner at på 1980-tallet var nedleggelsesfrekvensen for nyetablerte utenlands-eide foretak lavere enn for tilsvarende foretak med norsk eierskap, og at sysselsettingsutviklingen var gunstigere i utenlandsk-eide enn i norske foretak.

En forsiktig, men rimelig, konklusjon synes å være at de direkte utenlandske investeringer som har vært foretatt i norsk industri på mange måter har vært til gagn for norsk industri; særlig i form av økt effektivitet, sysselsetting, og eksportinntekter. Når det likevel er en debatt om utlendingers virksomhet i det norske industri kan dette skyldes særlig to forhold; for det første at utlendingers posisjon i industrien på en eller annen måte skulle være særlig dominerende, og for det andre at man

mener at utenlandsk eierskap »oppfører« seg vesentlig annerledes enn norsk eierskap.

3. Utenlandsk eierskap i Norge:

Situasjonen i 1990-årene

Ser man på direkte utenlandske investeringer i Norge samlet, synes ikke industrinæringen å peke seg ut som den sektoren utlendinger har funnet særskilt attraktivt å investere i (se tabell 1).

Næring	1987	1991
Olje og bergverk	26,7	36,1
Bank og finansiering, forsikring eiendom, forretningsmessig tjenesteyting	11,1	21,1
Varehandel, hotell og restaurant	7,7	17,7
Industri	6,5	9,9
Bygg og anlegg	0,9	2,5
Transport, lagring, telekommunikasjon	0,6	1,8

(Kilde: Wamli og Hansen, 1993)

Tabell 1. DUI i Norge fordelt på næringer. Beholdning i 1987 og 1991 i milliarder kr.

Inngående DUI har i hovedsak vært rettet mot oljesektoren, men i økende utstrekning mot tjenesteytende næringer. Dette reflekterer dreiningen av næringslivet – i Norge såvel som andre vestlige land – mot det post-industrielle samfunn, men muligens også at Norge i stadig mindre utstrekning betraktes som en interessant lokalisering for industriproduksjon. Slikt sett synes situasjonen heller bekymringsfull siden det finnes gode argumenter (se Cohen & Zysman (1987) og Porter (1990) for en utførlig diskusjon) for at industriell virksomhet faktisk er vesentlig for å opprettholde nasjonens velferd.

Ser man nærmere på eierstrukturen i børsnoterte selskaper innen industri, er det imidlertid klart at utenlandske eierinteresser er langt fra

ubetydelige (tabell 2). Omlag 1/3 av aksjekapitalen i børsnoterte industriselskaper eies av utlendinger.

Eierkategorier	Prosent
Utlendinger	32,0
Norske private investorer	44,2
Stat og kommune	23,8
I alt	100,0

(Kilde: Reve, 1994)

Tabell 2. Eierstrukturen i industriselskaper notert på Oslo Børs, 1992.

Isolert sett er det vanskelig å vurdere hvorvidt dette tallet er høyt eller lavt (et problem med oppstillingen er også at det ikke skilles mellom langsiktig og kortsiktig eierkapital). En mulighet er å foreta en sammenlikning med andre land. En nylig studie av eierskapsstrukturer i 12 europeiske land gir et interessant sammenlikningsgrunnlag (Pedersen & Thomsen, 1995), selv om studien ikke skiller ut industrinæringen som en særskilt kategori. Deres undersøkelse som gjelder eierskapsstrukturen for de 100 største selskapene i hvert av de 12 land, gir blant annet tall for hvor mange av disse selskaper som er kontrollert av en utenlandsk eier, det vil si at et multinasjonalt selskap har stemme-majoriteten. Lavest »utenlandsk dominans« finner man i Finland (hvor kun 11 av de 100 største selskapene er kontrollert av utenlandske multinasjonale selskaper) og i Sverige (14 selskaper). Det viser seg at Norge (19) plasserer seg i en slags »mellom-kategori« sammen med blant annet Tyskland (22), Storbritannia (18) og Danmark (23). Størst »utenlandsk dominans« finner man i Belgia (62), Spania (46), Østerrike (38) og Nederland (34).

Alt i alt synes det rimelig å konkludere at Norge ikke befinner seg i en utpreget »kolonisi-situasjon« vis-a-vis utenlandske eierinteresser eller multinasjonale selskaper.

4. Forskjeller mellom nasjonalt og utenlandsk eierskap?

Det er hensiktsmessig å nærme seg spørsmålet om hvorvidt utenlandsk eierskap innebærer noen vesentlige forskjeller fra nasjonalt eierskap, med først å se på om eierforhold i sin alminnelighet egentlig spiller noen rolle. Strandskov, Thomsen og Pedersen (1994) anfører tre hovedgrunner til at eierforhold kan legge viktige føringer på virksomhetens konkurranseevne:

- 1) Kompetanse: Eierne tilfører foretak en kompetanse, først og fremst ved å utpeke ledelsen for virksomheten, men også i den grad den forstår og kan vurdere ledelsens disposisjoner.
- 2) Incentiver: Motivasjonen til å oppnå best mulige resultater foreligger når den som leder foretaket også er eier av det. Riktignok kan det utvikles kontrakter som kopler avlønning til oppnådd resultat (overskuddsdeling), men det er eierne som til syvende og sist sitter med risikoen.
- 3) Finansiering: eierforhold kan virke inn på kapitaltilførsel og finansieringskostnader. For eksempel vil aksjeselskaper gjennom sin spredning av eierskap lettere kunne finansiere store prosjekter enn enkeltmannsforetak. Et annet eksempel er foretak eid av konglomerater der det finnes et kvasi-marked for risikokapital internt i selskapet.

Det er ut fra dette likevel vanskelig å angi noen generelle retningslinjer for hva slags eierskap som er mest hensiktsmessig. Kompetansefaktoren påpeker først og fremst betydningen av bransjekunnskap og langsiktighet. Incentivfaktoren antyder at konsentrasjon av eierskap (innen det enkelte selskap) kan være best. Finansieringsfaktoren drar i retning av mer spredt eierskap. En rekke undersøkelser viser da også stor spredning i eierskapsstrukturer innen enkeltland (Strandskov, Thomsen & Pedersen, 1994) og mellom land (Prowse,

1995; Pedersen & Thomsen, 1995), og det er vanskelig å påvise noen klare systematiske forskjeller i for eksempel økonomisk resultat på bakgrunn av eierskapsstruktur (Strandskov, Thomsen & Pedersen, 1994). Dette kan tyde på at det ikke finnes noen »optimal« eierskapsstruktur generelt sett, men at spørsmålet om hensiktsmessighet heller må ses i forhold til bestemte kontekstuelle faktorer, slik som bransje, finansinstitusjoners virkemåte, og de spesifikke institusjonelle forhold i ulike land.

I stedet for å se på strukturelle inndelinger av eierskapskategorier, foreslår Reve (1994) en mer motivbasert klassifisering av risikokapital. Han skiller mellom to hovedkategorier; 1) kortsiktig versus langsiktig eierskap, og 2) passiv versus aktiv eierskap. Dette danner basis for typologien gjengitt i Tabell 3.

	Kortsiktig	Langsiktig
Passiv eier	I. Portefølje forvalter	II. Kapital plasserer
Aktiv eier	III. Finansiell restrukturerer	IV. Industri utvikler

Tabell 3. Ulike typer risikokapital (Reve, 1994).

Reve mener ikke at den ene formen nødvendigvis er overlegen den andre. Han argumenter for at alle eierformer bør finnes til enhver tid siden de komplementerer og gir korrektiver til hverandre. Aktive, langsiktige eiere er imidlertid spesielt viktige fordi de bidrar med såvel kapital som industriell kunnskap. For at industrielle miljøer skal kunne trives er det vesentlig at tilstrekkelig »industriutvikler«-kapital (kvadrant IV) finnes.

Hvor kommer utenlandsk eierskap inn i bildet? For det første er det hensiktsmessig å skille mellom to hovedtyper av utenlandske investeringer (Kindleberger & Lindert, 1978); 1) porteføljeinvesteringer som er kapitalplasseringer av mer kortsiktig karakter (se kva-

drant I), og 2) såkalte direkte utenlandske investeringer. Sistnevnte er investeringer der investorselskapet tar sikte på å skaffe seg (en viss grad) av beslutningsmyndighet over disposisjonene til det oppkjøpte eller etablerte selskapet. Kontrollaspektet blir gjerne operasjonalisert ved en minimumsgrense (ofte 10%) for den utenlandske investors andel av aksjekapitalen. Direkte investeringer har en mer langsiktig (og dermed mer forpliktende karakter) enn porteføljeinvesteringer. Økonomisk teori fremhever at hvorvidt DUI blir foretatt avhenger av at tre betingelser oppfylles (Dunning, 1988);

- 1) at det utenlandske selskapet har eierspesifikke fortrinn (for eksempel patenter, merkenavn, ledelse- og markedsføringskompetanse) som minst utlikner deres initiale ulempe vis-a-vis lokale produsenter,
- 2) at det finnes gevinster ved å overføre og utnytte ovennevnte eierspesifikke fortrinn innen enheter kontrollert av selskapet i stedet for å sikre seg en inntektstrøm ved hjelp av lisensieringsavtaler eller liknende (det vil si internaliseringsfortrinn), jamfør litteraturen om transaksjonskostnader (Williamson, 1985), og
- 3) at det er regningsvarende å flytte produksjonen til en utenlandsk lokalisering, for eksempel på grunn av gunstige faktorforshold, handelshindringer og/eller høye transportkostnader. Uten slike lokaliseringsspesifikke fortrinn ville de eierspesifikke fortrinn kunne utnyttes ved eksport fra hjemme-basen.

Det er også vesentlig å trekke inn motivet bak DUI, med andre ord selve *raison d'être* for investeringen. Tre »tradisjonelle« motiver foreligger ifølge Dunning (1988):

- 1) Markedsmotiv, det vil si at datterselskaper etableres for å komme utenom ulike hin-

dringer for avsetningen i et land eller en region.

- 2) Ressursmotiv, det vil si at datterselskaper etableres for å få gunstig adgang til produksjonsfaktorer som naturressurser og arbeidskraft.
- 3) Effektiviseringsmotiv, det vil si at multinasjonale konsern etablerer enheter ulike steder i verden i den hensikt å oppnå størst mulige skala- og samproduksjonsfordeler.

Til grunn for alle tre motivene ligger en (for selskapet) best mulig utnyttelse av sine eksisterende konkurransefortrinn. Dunning (1994) har imidlertid nylig inkludert et fjerde motiv, med utgangspunkt i at DUI også kan være motivert ut fra et ønske om å tilegne seg eller utvikle nye konkurransefortrinn:

- 4) Strategisk motivert tilegnelse av aktiva, det vil si at datterselskaper etableres i dynamiske miljøer for å få tilgang til eller utvikle nye konkurransefortrinn for konsernet (stikkord: agglomereringseffekter), eller – og muligens mer vanlig – at eksisterende selskaper kjøpes opp for å skaffe aktiva som i kombinasjon med konsernets eksisterende aktiva vil kunne styrke dets konkurranseposisjon ytterligere (et eksempel kan være japanske elektronikkonserners oppkjøp av »underholdning«-konserner i USA).

For å knytte direkte utenlandske investeringer tilbake til den mer generelle diskusjonen om eierskap, vil slike investeringer typisk kunne klassifiseres som »industriutviklere« ut fra Reves typologi (dog kan investeringer ut fra et motiv om å skaffe strategiske aktiva innebære »slakting« av det oppkjøpte selskapet, og således høre mer innen kategorien »finansiell restrukturerer«). Ut fra Strandskov, Thomsen og Pedersens diskusjon av elementene i eierskap kan det likeledes trekkes frem at DUI innebærer en overføring av kompetanse og

ressurser (eierspesifikke fortrinn), samt at de kan være gunstige med tanke på finansieringsaspektet (tilgang på interne og internasjonale kapitalmarkeder). I utgangspunktet er dette overveiende positive trekk ved utenlandsk eierskap, i det tilførselen av kapital, kompetanse og ressurser kombinert med de lokaliseringssmessige (naturgitte og/eller skapte) fortrinn landet har, bør kunne gi en bedre ressursutnyttelse og således gjøre landet mer konkurransedyktig. De største gevinster kommer når slike investeringer ikke fortrenger eller hindrer, men heller komplementerer aktivitetene til vertslandets egne bedrifter.

Hovedproblemet med eierskap i form av DUI synes å ligge i incentiv- og kontrollforholdene knyttet til eierskap. Å være eiet av et multinasjonalt selskap er som Strandskov, Thomsen og Pedersen (1994) uttrykker det »et tveegget sverd«. Deres poeng er at de enkelte datterselskaper står i et avhengighetsforhold til de utenlandske eierne, og inntar i utgangspunkt en underordnet posisjon i forhold til de disposisjoner konsernets hovedkontor foretar. Aktivitetene til datterselskapene styres ut fra konsernets – i økende grad – globale målsettinger. I mange tilfeller vil tiltak for å oppnå konsernets mål også være i overenstemmelse med en gunstig utvikling for datterselskapet og samfunnet der det er lokalisert – men ikke alltid.

Dette gjør at utviklingsmulighetene til datterselskaper eid av multinasjonale selskaper påvirkes i to retninger. På den ene siden kan konserntilhørigheten være en styrke for datterselskapet på grunn av tilgangen til ressurser. På den annen side vil datterselskapet ha begrensede muligheter til å ta selvstendige strategiske beslutninger. Dette kan føre til at virksomhetens potensiale ikke blir brukt fullt ut, for eksempel fordi sentral kontroll av konsernets FoU-aktiviteter hindrer utvikling av lokal kompetanse, eller fordi datterselskapet må innordne seg territoriale begrensninger

i sitt salgsområde (en nylig dansk undersøkelse finner for eksempel at etableringer foretatt av rene markedsmotiver jevnt over har svakere vekstutvikling enn etableringer som har til hensikt å dra nytte av lokaliseringmessige fortrinn i produksjon og/eller FoU-aktiviteter, se Pedersen & Valentin, 1995). Den minst ønskelige situasjonen sett fra vertslandets side er at det multinasjonale konsernets globale strategi fører til en utflytting av virksomhet – især produksjonsaktivitet – og nedleggelse av arbeidsplasser, slik det skjedde i Viking-Askim saken.

5. Endringer i forholdet mellom multinasjonale selskaper og nasjonalstater

Direkte utenlandske investeringer har effekter for økonomien i et vertsland på en rekke områder, blant annet handels- og betalingsbalansen, ressuroverføringer, stimulering eller hindring av konkurranse, samt ikke minst suvereniteten og autonomien til de politiske myndigheter i landet. Selv om nettoeffektene av DUI synes i de fleste tilfeller å ha vært positive (for en oversikt, se Hood and Young, 1979) har likevel DUI tradisjonelt blitt sett på med en viss skepsis, og gjerne underlagt restriksjoner av ulike slag. Bildet er imidlertid drastisk endret siden midten av 1980-årene (Michalet, 1994). En liberalisering av DUI har funnet sted i de fleste land. I mange land oppmuntres endog til økt DUI gjennom ulike incentiver og stimuleringstiltak.

En rekke – og tildels sammenvevde – faktorer står bak denne utviklingen. Tre er antakelig spesielt viktige; 1) økende økonomisk integrasjon på regionalt- og verdensnivå, 2) økende muligheter (drevet frem av såvel etterspørsels- som tilbudsforhold) for å følge globale strategier, og 3) at lands komparative fortrinn i stadig mindre grad er gitt *ex ante* ved deres faktorforhold, men i økende grad må skapes – delvis ved aktivitetene til innenlandske foretak, delvis av myndighetene, men delvis

også av DUI; de defineres med andre ord *ex post* (Dunning, 1993; Michalet, 1994).

Dette har to viktige konsekvenser. For det første har multinasjonale selskaper større handlingsrom – og motiver – for reallokering av ressurser på tvers av langrenser. Direkte utenlandske investeringer kan derfor i økende utstrekning være »foot-loose«. For det andre kan styrkeforholdet mellom vertsland og multinasjonale selskaper være på vei til å endres fundamentalt. Tidligere var multinasjonale selskapers posisjon vis-a-vis myndighetene i vertsland særlig sterk (avhengig av antall konkurrenter) før DUI faktisk var foretatt, for eksempel i forhandlinger forut for investeringen. I takt med at produksjonskapasitet ble bygget opp og teknologi ble overført, ville imidlertid styrkeforholdet skifte i favør av hjemlandet; det som Vernon (1977) kalte »the obsolescing bargain«. I en dynamisk situasjon der lokaliseringmessige fortrinn i økende utstrekning må skapes og hele tiden vedlikeholdes – blant annet gjennom DUI-basert aktivitet – minsker myndighetenes mulighet til å oppnå gevinster ved endringer av rammebetingelser, nasjonaliseringstiltak og liknende, fordi redusert DUI aktivitet i neste omgang vil kunne føre til en svekkelse av landets konkurransefortrinn.

Selv om styrkeforholdet fremdeles vil kunne gå i vertslandets favør i enkelte tilfeller – særlig i forbindelse med utnyttelse av stedsavhengige fortrinn, slik som naturressurser, i den utstrekning disse er særlig verdifulle og unike (Stopford and Strange, 1991) – er situasjonen i 1990-årene at vertslandene forsøker å gjøre seg mest mulig attraktive for DUI heller enn at de forsøker å regulere DUI.

6. Endringer i multinasjonale selskapers struktur og virkemåte

Det tradisjonelle synet er at selskaper – også de multinasjonale – betraktes som hierarkisk oppbygde strukturer der hovedkontoret for-

mulerer strategien mens de operative enheter iverksetter den. Kontroll- og beslutningsmyndighet ligger hos hovedkontoret (Stopford & Wells, 1972; Baliga & Jaeger, 1984). Videre antas det ofte at selskaper har en nasjonal forankring, det vil si at de, selv om de etterhvert kan ha omfattende aktivitet utenlands, blir sett på som selskaper fra et bestemt land – »opprinnelseslandet» – hvor hovedkontoret er lokalisert. For eksempel har Honda og Volvo vel så stor produksjon i utlandet som i deres respektive »opprinnelsesland». Likevel regnes selskapene – av de fleste (og inntil videre) – som henholdsvis japansk og svensk.

Slike beskrivelser er imidlertid i stadig mindre utstrekning i tråd med virkeligheten, en utvikling som for øvrig Perlmutter (1969) tidlig forutså i sin analyse av hvordan selskaper ville utvikle seg fra å være hjemmebaserte (etnosentriske) til etterhvert å ta et globalt perspektiv på sin virksomhet (geosentriske). Faktorer som vekst, konglomeratdannelse, og det motsetningsfylte forholdet mellom globalisering og lokal tilpasning, har medført at mange av dagens multinasjonale selskaper er enorme og uhyre komplekse organisasjoner. De beskrives som »heterarkier» (Hedlund, 1986), »interorganisatoriske nettverk» (Ghoshal & Bartlett, 1990), eller »multi-senter selskaper» (Forsgren, 1990) heller enn som hierarkier. Selv om slike komplekse organisasjoner *kan* styres, vil styring baseres på felles normer og intensiv informasjonsutveksling på tvers av enheter heller enn gjennom et tradisjonelt autoritetsforhold (Hedlund & Rolander, 1990; Lorange & Probst, 1990).

Samtidig har den gradvise reduksjon av perseptuelle barrierer mot internasjonal ekspansjon, den svekkede betydningen av »hjemme»-baserte bedriftsspesifikke fortrinn, samt i en del tilfeller fusjoner på tvers av landegrensar medført at spørsmålet om »opprinnelsesland» blir stadig mindre relevant; ikke bare

blir en økende del av produksjonsaktivitetene lokalisert utenlands, men også divisjonshovedkontorer flyttes ut (Forsgren, Holm & Johanson, 1995) og viktige funksjoner som FoU flyttes ut (Ghoshal & Bartlett, 1990) eller desentraliseres (Håkanson, 1990).

De utviklingstrekk som her er påpekt gjelder naturligvis langt fra alle selskaper. I for eksempel Norge er de aller fleste industriselskaper – i internasjonalt målestokk – små eller mellomstore selskaper med en sterk forankring i og avhengighet av sitt hjemlige industrimiljø. Poenget er likevel at i den utstrekning disse opererer i ikke-skjermede bransjer der globaliseringstendenser gjør seg gjeldende, vil disse realitetene også innhente dem. Spørsmålet er da om de slås ut, kjøpes opp, inngår ulike former for forpliktende samarbeid med andre, eller om de greier seg på verdensmarkedet på egen hånd. Noen vil nok kunne gjøre det, men det er langt fra sikkert at de nødvendigvis gjør det gjennom å opprettholde den norske hjemmebasen.

7. Noen avsluttende kommentarer

Utenlandsk eierskap er et hett debatt-tema i Norge såvel som i andre land. Mange ser med skepsis på at utenlandsk kapital blir for dominerende i landets næringsliv, antakelig fordi en føler at en dermed mister vesentlig kontroll over de produktive ressurser i landet. Det er lett å »glemme» at utenlandsk kapital, teknologi, kompetanse, og pågangsmot har gitt mange positive bidrag til landets utvikling.

Det siste ti-året har vært preget av økonomisk integrasjon, rask teknologisk utvikling, og globalisering av konkurransen innen stadig flere bransjer. I jakten på de nødvendige skala- og samproduksjonsøkonomier som er nødvendige for å overleve i konkurransen, har multinasjonale selskaper etterhvert vokst – ofte gjennom fusjoner over landegrensar – til store komplekse organisasjoner. Noen kan

fremdeles identifiseres med sine »opprinnelsesland«. Hvorvidt de også vil være det i fremtiden avhenger imidlertid av om deres hjemmebase støtter tilstrekkelig opp om den globale konkurransen de står overfor. Andre er i bokstavlig forstand blitt transnasjonale; de har ikke lenger noe klar »nasjonalitet«. Mange av deres enheter rundt omkring i verden kan likevel være velforankret i de industrielle miljøene i sine respektive vertsland.

I takt med at kompleksiteten, det teknologiske innholdet, og ikke minst endringstakten i industriell virksomhet øker, må landskomparative fortrinn i større grad skapes fremfor å kunne tas som gitte. Hovedutfordringen for et land er først og fremst å gjøre seg tilstrekkelig attraktiv for industriell virksomhet, og å beholde denne attraktiviteten (Hødnebo & Stokland, 1994). Dette kan være vanskelig for relativt små land som Norge. Et pessimistisk scenario er at en del norske selskaper på grunn av manglende utviklingsmuligheter i det norske industrimiljø velger å flytte viktige deler av sin virksomhet utenlands, mens DUI som kommer til Norge i hovedsak blir foretatt av rene markedshensyn – det vil si for å betjene det norske og/eller tilgrensende markeder – og ikke som et viktig element i transnasjonale selskapers globale strategi. Skulle det skje vil norsk industri raskt utarmes.

Kapital er i økende grad mobil over landegrensene. Samtidig er utenlandske investeringer av vesentlig betydning for land. Dette gjelder særlig direkte utenlandske investeringer. De representerer – i utgangspunktet – langsiktige eierengasjement som ikke kun involverer rene kapitaloverføringer, men også overføringer av teknologi og kompetanse. Dette er på sin side viktig for å videreutvikle landets industrielle konkurranseevne. Diskusjonen om eierskap er utvilsomt viktig, men i en slik situasjon synes spørsmålet om eierskapets »nasjonalitet« å ha mindre interesse.

Note

- *) Artikkelen er basert på forfatterens prøveforelesning for dr.oecon. graden ved Norges Handelshøyskole, Bergen, den 6. oktober 1995. Forfatteren takker Geir Gripsrud, Arne Nygaard, Torben Pedersen, Bent Petersen, Art Stonehill og Steen Thomsen for nyttige innspill og kommentarer.

Referanser

- Baliga, B.R. & A.M. Jaeger (1984). Multinational Corporations: Control Systems and Delegation Issues. *Journal of International Business Studies*, 15(3): 25-40.
- Cohen, S.S. & J. Zysman (1987). Why Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy. *California Management Review*, 29(3): 9-26.
- Dunning, J. H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1): 1-31.
- Dunning, J.H. (1993). *The Globalization of Business*. London: Routledge.
- Dunning, J.H. (1994). Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment. *Transnational Corporations*, 3(1): 23-51.
- Evans, P.B. (1981). Recent Research on Multinational Corporations. *Annual Review of Sociology*, 7: 199-223.
- Forsgren, M. (1990). Managing the International Multi-Centre Firm: Case Studies from Sweden. *European Management Journal*, 8(2): 261-267.
- Forsgren, M., Holm, U. & J. Johanson (1995). Division Headquarters Go Abroad – a Step in the Internationalization of the Multinational Corporation. *Journal of Management Studies*, 32(4): 475-491.
- Ghoshal, S. & C.A. Bartlett (1990). The Multinational Corporation as an Interorganizational Network. *Academy of Management Review*, 15(4): 603-625.
- Grant, P. (1983). Technological Sovereignty: Forgotten Factor in the »Hi-Tech« Razzamatazz. *Prometheus*, 1(2): 239-269.
- Hallwood, P.C. (1993). Transnational Corporations and Industrial Diversification: The Case of the

- Offshore Oil-Supply Industry. *Transnational Corporations*, 2(1): 91-109.
- Hedlund, G. (1986). The Hypermodern MNC – a Heterarchy? *Human Resource Management*, 25(1): 9-35.
- Hedlund, G. & D. Rolander (1990). Action in Heterarchies – New Approaches to Managing the MNC. in Barlett, C. A., Doz, Y. & G. Hedlund (eds.), *Managing the Global Firm*, 15-46. London: Routledge.
- Hodne, F. (1993). The Multinational Companies of Norway. in Jones, G. & H. G. Schröther (eds.), *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, 128-151. Aldershot: Edward Elgar.
- Hood, N. & S. Young (1979). *The Economics of Multinational Enterprise*. London: Longman.
- Hødnebo, P.E. & D. Stokland (1994). *Hvor attraktivt? Norge som lokaliseringsområde for investeringer og produksjon*. FAFO-rapport 167. Oslo: Forskningsstiftelsen FAFO.
- Håkanson, L. (1990). International Decentralization of R&D – the Organizational Challenges. in Barlett, C. A., Doz, Y. & G. Hedlund (eds.), *Managing the Global Firm*, 256-278. London: Routledge.
- Kindleberger, C.P. & P.H. Lindert (1978). *International Economics*. (6th edition) Homewood: Richard D. Irwin.
- Kvinge, T. (1994). *Utenlandske oppkjøp og etableringer i norsk industri: Motiver, omfang og utvikling*. FAFO-rapport 162. Oslo: Forskningsstiftelsen FAFO.
- Lorange, P. & G. Probst (1990). Effective Strategic Planning Processes in the Multinational Corporation. in Barlett, C. A., Doz, Y. & G. Hedlund (eds.), *Managing the Global Firm*, 144-163. London: Routledge.
- Michalet, C.A. (1994). Transnational Corporations and the Changing International Economic System. *Transnational Corporations*, 3(1): 9-21.
- Midttun, A., Ø. Noreng & A. Nygaard (1987). *Utenlandske investeringer i norsk industri – bør de hemmes eller fremmes?* Oslo: Tano.
- Nygaard, A. & R. Dahlstrom (1992). Multinational Company Strategy and Host Country Policy. *Scandinavian Journal of Management*, 8(1): 3-13.
- Pedersen, T. & S. Thomsen (1995). European Models of Corporate Governance. in Schiattarella, R. (ed.), *New Challenges for European and International Business*, 315-332. Urbino: Proceedings of the 21st Annual EIBA Conference, December 10-12.
- Pedersen, T. & F. Valentin (1995). Effekten av utenlandske opkjøb på utviklingen af danske virksomheder. *Økonomi & Politik*, 68(2): 43-52.
- Perlmutter, H.V. (1969). The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation. *Columbia Journal of World Business*, 4: 9-18.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. London: Macmillan.
- Prowse, S. (1995). Corporate Governance in an International Perspective: A Survey of Corporate Control Mechanisms Among Large Firms in the U.S., U.K., Japan and Germany. *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 4(1): 1-63.
- Reich, R.B. (1990). Who is Us? *Harvard Business Review*, 68(1): 53-62.
- Reve, T. (1994). Hva betyr eiere og nasjonalt eierskap for utviklingen av konkurransedyktige bedrifter? i Heum, P. & D. Stokland (red.), *Internasjonalisering og nasjonal næringspolitikk*, 97-113. FAFO-rapport 17, SNF-rapport 60/94. Oslo-Bergen: Forskningsstiftelsen FAFO, Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.
- Servan-Schreiber, J.-J. (1968). *The American Challenge*. New York: Atheneum.
- Simpson, M.J. (1994). *Foreign Control and Norwegian Manufacturing Performance*. Discussion Papers No. 111, Oslo: Statistisk Sentralbyrå.
- Stopford, J.M. & S. Strange (1991). *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stopford, J.M. & L.T. Wells (1972). *Managing the Multinational Enterprise*. New York: Basic Books.
- Stonehill, A. (1965). *Foreign Ownership in Norwegian Enterprises*. Samfunnsøkonomiske studier 14. Oslo: Statistisk Sentralbyrå.
- Strandskov, J., S. Thomsen & T. Pedersen (1994). Ejerforhold og international konkurrenceevne. i Heum, P. & D. Stokland (red.), *Internasjonalisering og nasjonal næringspolitikk*, 115-138. FAFO-rapport 17, SNF-rapport 60/94. Oslo-Bergen: Forskningsstiftelsen FAFO, Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning.

- Vernon, R. (1977). *Storm over the Multinationals: The Real Issues*. London: Macmillan.
- Walters, R.S. & D.H. Blake (1992). *The Politics of Global Economic Relations*. (4th edition) Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Wamli, B. & S.O. Hansen (1993). Utenlandske direkte investeringer i Norge. *Penger og Kreditt* (Norges Bank), 21(1): 18-24.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.