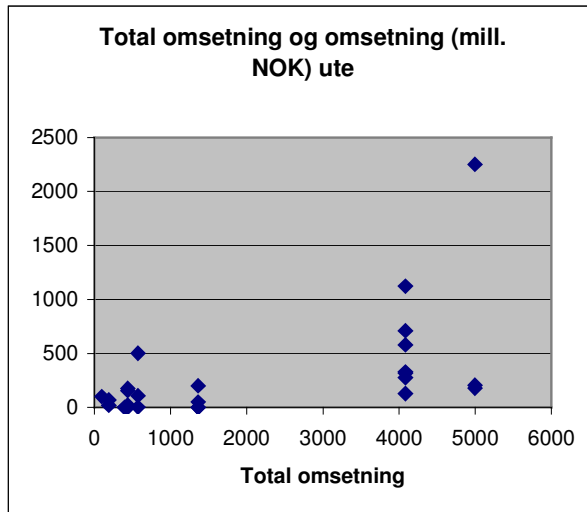
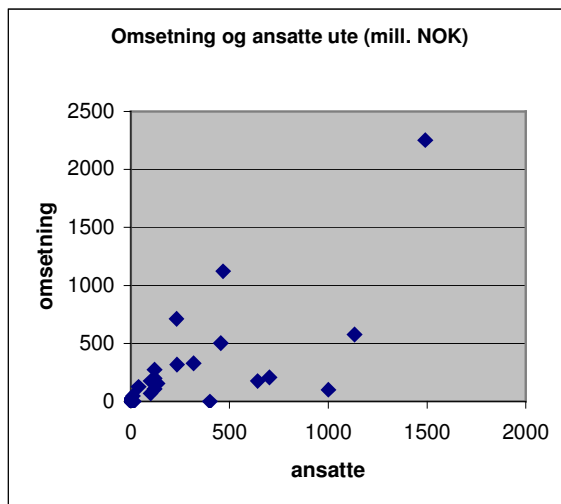


Figur 2



Også for bedriftenes uteetableringer er det en nær sammenheng mellom omsetning for produksjonsanleggene og antallet ansatte. Dette kommer fram i figur 3.

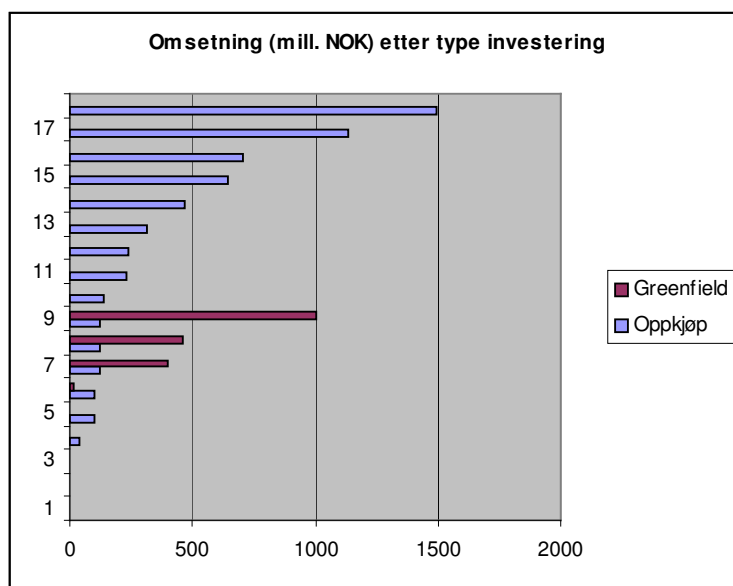
Figur 3



Sammenhengen mellom omsetning og ansatte er ikke like klar for bedriftenes uteetableringer som for denne sammenhengen mellom total omsetning og totalt antall ansatte. Det er flere årsaker til dette. For det første er dette en størrelseseffekt. Når bedriftenes ansatte og omsetning aggregeres blir avvikene mindre. For det andre har dette sammenheng med at virksomheten i utlandet er av forskjellig karakter. Enkelte bedrifter driver arbeidsintensiv produksjon mens andre driver rene salgskontorer. Det bidrar til at sammenhengen blir mindre entydig.

Det er ulike typer investeringsstrategier ved utenlandsinvesteringer. En type er å kjøpe opp etablerte utenlandske foretak. En annen type er å etablere ny produksjon. I litteraturen kalles ofte etablering av ny produksjon i andre land "Greenfield-investeringer". I vårt utvalg har oppkjøp vært det mest vanlige. Bare ni av de 27 investeringene har vært nyetablering av produksjon. De øvrige har vært oppkjøp av eksisterende bedrifter. Det er likevel ingen sammenheng mellom omsetningen i de utenlandske produksjonsanleggene og hvilken type investeringer som først ble gjort. Dette vises i figur 4. Der er de to typene investeringsprosjektene rangert etter størrelse. Siden investeringer gjennom oppkjøp er den vanligste typen inneholder den også de største prosjektene, men det synes ikke som om fordelingen av omsetning mellom de to typene er vesensforskjellige.

Figur 4



I litteraturen om utenlandsinvesteringer er sameie med utenlandske eiere en viktig problemstilling. Direkte utenlandske investeringer er definert som langsiktige investeringer som gir medinnflytelse over driften av den bedriften det investeres i. For statistiske formål defineres direkte utenlandske investeringer som kjøp av eierandeler på mer enn 10 prosent. Investeringer i mindre eierposter defineres som porteføljeinvesteringer. 10 prosent er naturligvis en skjønsmessig fastsatt grense for direkte investeringer. Det er likevel vesentlig at utenlandsinvesteringer ikke alltid består i at bedrifter blir fullstendig eid av utenlandske eiere. I vårt utvalg er det bedrifter som både eier bedrifter i utlandet 100 prosent, men også bedrifter som bare har eierposter og driver bedrifter i samarbeid med innenlandske eiere.

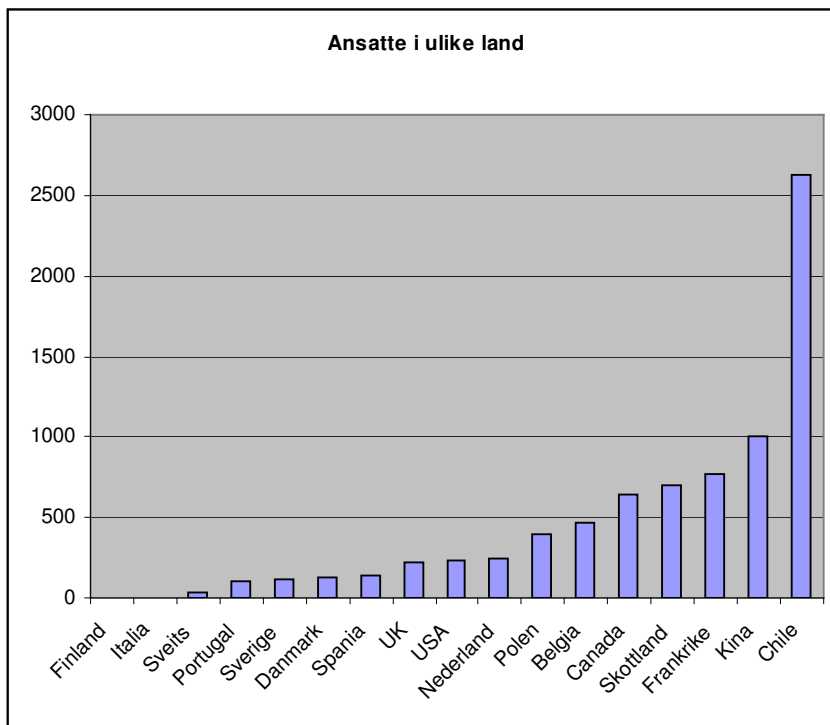
I Maurseth (1996) drøftes norske bedrifters erfaringer fra næringsvirksomhet i Russland. Der gikk det fram at sameierskap med bedrifter eller enkeltpersoner både ble oppfattet som nyttig, men også risikabelt. Innenlandske samarbeidspartnere kan bidra med informasjon om det aktuelle landet og næringen i dette landet. Samtidig blir investeringsprosjektet ofte avhengig av den innenlandske partneren. Det gir partneren

ofte en overlegen forhandlingsmakt i forhold til de utenlandske eierne. Joint ventures med innenlandske aktører har vært vanlig ved investeringer i land der korrupsjon, ustabile politiske forhold eller spesielle reguleringer har vært vanlig. I tillegg er denne organisasjonsformen spesielt nyttig for små bedrifter. Større og mer kapitalrike bedrifter kan lettere kjøpe den kunnskapen og de nettverkene som er aktuelle. I utvalget var det flest bedrifter som hadde inngått typer av joint ventures med eiere i de aktuelle landene. I flere av disse tilfellene var likevel samarbeidet blitt mislykket på grunn av problemer i forholdet til samarbeidspartneren. Dette gjaldt ikke for bedrifter som gjorde investeringer i Vest-Europa eller i USA, men i andre land.

I utvalget var det også eksempler på den helt motsatte strategien av medeierskap og helnorsk eie. Enkelte investeringsprosjekter var basert på leieproduksjon. Det innebar at den norske bedriften var eier av råstoff og produkter gjennom produksjonsprosessen og at den norske bedriften også var ansvarlig for organisering av hele eller deler av produksjonsprosessen. Derimot var produksjonsanlegget eid av de utenlandske partnerne og disse var også ansvarlige for ansettelsesforhold. Denne typen produksjon er ikke utenlandsinvesteringer i ordets egentlige forstand, men for vårt formål må de inkluderes som en type av utenlandsk aktivitet. For de bedriftene der denne typen aktivitet var aktuelt ble særlig to fordeler trukket fram. For det første dro den norske bedriften nytte av lokalt næringslivs kjennskap til lokale forhold. For det andre ble det framhevet at leieproduksjon var fleksibelt. Mens joint ventures binder kapital, er leietakere i leieproduksjon ikke tilsvarende bundet opp.

Figur 5 viser antallet ansatte totalt i de ulike landene der bedriftene i vårt utvalg har gjort investeringer. Figuren viser ikke antallet ansatte for hver enkelt bedrift, men summen av ansatte for alle bedriftene i de ulike landene. Dette er gjort for å skjule bedriftenes identitet. Det går fram av figuren at bedriftene i vårt utvalg har flest ansatte i Chile og Kina mens det også er mange ansatte i store europeiske land og i Canada. Forøvrig har bedriftene i utvalget ansatte i en rekke land. Enkelte bedrifter har i tillegg aktiviteter i andre land enn dem som er nevnt i figur 5. Disse bedriftene har enten ikke ansatte, men har nær kontakt med selveide salgskontorer eller de driver leieproduksjon som beskrevet ovenfor.

Figur 5



2. Motiver for utenlandsinvesteringer

I en annen del av dette prosjektet gis en gjennomgang av teorier om utenlandsinvesteringer. Her gis en kort oversikt av teoretiske tilnæringer til multinasjonale foretak som et bakgrunnsteppe for drøftingen av norske fiskeribedrifters investeringer i andre land.

I litteraturen er det flere tilnæringsmåter til analyser av utenlandsinvesteringer og multinasjonale foretak. Mens litteraturen om internasjonal handel er omfattende og har lange tradisjoner, er det ikke noen tilsvarende lang tradisjon for drøfting av multinasjonale bedrifter. En årsak til dette er at problemstillingen har hatt skiftende aktualitet. Direkte investeringer og finansielle kapitalstrømmer mellom land var av betydelig omfang før 1. og 2. verdenskrig. I etterkrigstiden fikk de likevel mindre betydning og dermed også mindre akademisk oppmerksomhet. I de senere år har det derimot vært en dramatisk økning både i samlede utenlandsinvesteringer og i direkte investeringer. Det er naturligvis mange årsaker til dette. En er dereguleringer av nasjonale markeder. En annen er teknologiske forhold. Her er det ikke rom for noen drøfting av dette. Den sterke økningen i utenlandsinvesteringer gjør seg gjeldende innenfor de fleste næringer. Det gjelder også matvareproduksjon og fiskerier i særdeleshett.

Her vil vi kort drøfte to tilnærminger.² Den ene er eklektisk mens den andre er teoretisk og mer stringent. Dunning (1977 og 1981) analyserer utenlandsinvesteringer innenfor det såkalte OLI-rammeverket. OLI-rammeverket gir tre kriterier for når utenlandsinvesteringer blir mer sannsynlig:

- Foretakene har en fordel av eierskap (*O-ownership*) av produkter eller produksjon. Det er klart at dette kriteriet noen ganger er oppfylt og andre ganger ikke er det. Markedsrett er vesentlig for om eierskap er viktig.
- Det er lokaliseringfordeler (*L-location*) ved å lokalisere produksjon i utlandet framfor i hjemlandet. Slike fordeler kan være både tilgang til markeder, til naturressurser eller til for eksempel billig arbeidskraft.
- Det er internaliseringsfordeler (*I-internalizing*) av at aktiviteter integreres i ett foretak framfor at de kjøpes i markedet. For eksempel kan det være aktuelt å eie en underleverandør hvis det ellers er vanskelig å sikre for eksempel leveranser av viktige innsatsfaktorer.

OLI-rammeverket angir drivkrefter bak utenlandsinvesteringer og mulige forklaringer for hvorfor noen bedrifter gjør slike investeringer og hvorfor noen ikke gjør det. Cermaq og PanFish er to store norske konsern innenfor oppdrettsnæringen. Cermaq har vokst ut av det tidligere Statens Kornforretning. PanFish har derimot vokst fra å være en liten og begrenset bedrift til å bli et stort konsern (som igjen – våren 2006 – er kjøpt opp av andre eierinteresser). Vi skal komme tilbake til disse to bedriftene nedenfor. Her er de likevel representative for hvordan OLI-rammeverket kan identifisere typer av utenlandssatsinger. Cermaq ble et oppdrettsselskap gjennom videreutvikling av fórproduksjon for fiskeoppdrett. Produksjon av fiskefór var i utgangspunktet en biaktivitet i Statkorn. Siden Statkorn drev fórproduksjon og Statkorn uansett stod overfor store omstillinger, valgte bedriften å kjøpe opp fórprodusenter i utlandet. Det var her internaliseringsfordeler (I) fordi bedriftene allerede hadde kjennskap til fórproduksjon. Videre var det eierskapsfordeler (O) fordi samtidig kjøp av oppdrettsvirksomhet ga sikker avkastning for produktene. Oppkjøpene ble gjort i Chile, Canada og i Europa. Dette hadde lokaliseringfordeler (L) siden disse markedene er vanskelige å betjene gjennom norsk produksjon. For fórproduksjon er handelshindre i hovedsak ikke resultat av handelspolitiske tiltak (som for oppdrettsfisk), men av kostnader ved transport og lagring.

PanFish ble etablert etter bankkrisen på begynnelsen av 1990-tallet. Kredittkassen samlet overtatte eierandeler i selskapet Christiania Marine. Christiania Marine ble senere solgt og lagt inn under PanFish. Gjennom offensive oppkjøp vokste PanFish til å være verdens største oppdrettsselskap i 2001. PanFish' strategi var også vertikal integrasjon, med en målsetting om å dekke hele verdikjeden fra smolt, via oppdrett og foredling til salg. Derimot var det ingen tilsvarende satsing på produksjon av fiskefór. For PanFish var det mer uklare internaliseringsfordeler enn for Cermaq. For PanFish syntes strategien i en periode å være vokse raskest mulig. Det kan innebære en satsing på eierskapsfordeler og bruk av markedsrett (O - eierskap). Men det er også på det rene at oppdrettsnæringen på 1990-tallet var preget av rask læring og at dette kunne internaliseres i store bedrifter. Slik kunne stordrift bli en fordel (I - internalisering). For PanFish var det også av betydning at oppkjøp av bedrifter i ulike markeder ga markedsadgang. Lokalisering i ulike markeder bidro også til forsikring mot

² Framstillingen her bygger i hovedsak på Navaretti og Venables (2004).

klimatiske endringer, sykdommer og politiske endrede rammevilkår (L - lokalisering). Når noen produksjonsanlegg ble rammet av nye rammevilkår i enkelte markeder, kunne disse markedene likevel betjenes hvis det var produksjon flere steder. Etter 2000 ble PanFish et svært gjeldstynget foretak. Det var delvis en konsekvens av offensive oppkjøp. Da prisene på oppdrettslaks falt kraftig i 2001 og selskapet samtidig ble rammet av en rekke uhell og uheldige omstendigheter falt aksjekursen og selskapet fikk store likviditetsproblemer. PanFish ble overtatt av sine bankforbindelser etter disse problemene. I dag er fremdeles PanFish blant de aller største oppdrettskonsernene i verden, men er nå overtatt av nye eierinteresser innenfor fiskerinæringen.³

OLI-rammeverket er eklektisk fordi det ikke bygger på noen helhetlig teori, men tvert i mot bruker mer frittstående argumenter for i hvilke situasjoner utenlandsk eierskap kan være aktuelt. Dette har vist seg å være nyttig i analyser av utenlandske investeringer fordi disse er av mange forskjellige typer. Spesielt for case-studier kan dette være en nyttig tilnærming.

En annen innfallsvinkel er mer formelle matematiske modeller som inkorporer viktige elementer fra OLI-tilnærningen i et konsistent rammeverk. Ofte er slike modeller *generelle likevektsmodeller*. Det innebærer at disse modellene tar hensyn til forhold utenfor den aktuelle næringen og studerer virkninger av for eksempel utenlandsinvesteringer på hjemlige og utenlandske markeder og tilbakevirkninger fra slike markedsforhold til nye investeringsbeslutninger. Sentrale forhold i denne forbindelse er lands spesialisering, kjøpekraft og ressurstilgang. I teoriene om komparative fortrinn gjelder det at land, gjennom internasjonal handel, kan øke velferdsnivået ved å spesialisere seg i næringer der de har relativt gode forutsetninger for produksjon.

Hvis lands ressurstilgang varierer kan velferdsnivået dermed øke hvis landene specialiserer seg i vareproduksjon som anvender de ressursene som landene er relativt rikt utstyrt med, intensivt. Men hvis ressurser er for ulikt fordelt mellom land er det grenser for hvordan fri handel kan øke velferden. Utenlandske investeringer kan bidra til at fordelingen av ressurser mellom ulike land blir jevnere. Utenlandsinvesteringer handler nettopp om at ressurser for produksjon flyttes mellom land. Tilsvarende kan utenlandsinvesteringer erstatte handel når det er handelshindre mellom land.

Generelle likevektsmodeller har stor betydning for forståelse av økonomisk utvikling. Fiskerinæringen er imidlertid så liten at utviklingstrekk innenfor denne næringen ikke har avgjørende betydning for den generelle økonomiske utviklingen. Likevel er generelle likevektsbetraktninger av betydning også for de *partielle* utviklingstrekkene for fiskeribransjen. Ett eksempel er analyse av hva slags produksjon som kan flyttes ut når transportkostnader går ned.

For studier av multinasjonale foretak og investeringer har det vært av betydning å forstå hvilke faktorer som påvirker størrelsen på enkeltbedrifter. For flere næringer (også i fiskerinæringen) er vi vitne til at enkelte foretak vokser seg store og blir

³ Historien om PanFish er beskrevet i Berge (2004). Berge gir en interessant og velskrevet oppsummering av hvordan PanFish ble drevet. PanFish drev omfattende og dristige oppkjøp, men i ettertid synes det klart at strategien for rask vekst også la grunnlaget for krisen som selskapet ble rammet av.

multinasjonale konsern. Hva er drivkreftene bak slike observasjoner? Studier av multinasjonale foretak tar ofte hensyn til at det er stordriftsfordeler i deler av eller hele produksjonen. Det innebærer at enhetskostnadene blir lavere når produksjonen skjer i ett produksjonsanlegg framfor i flere. Dette forklarer hvorfor foretak kan bli store. Hvis bedrifter står overfor store handelskostnader kan det likevel være dyrt å betjene flere markeder fra ett produksjonsanlegg selv om det er stordriftsfordeler. Derfor kan det være flere enkeltbedrifter som produserer for ulike markeder. Hvis det er elementer av produksjonsprosessen som er uavhengig av omfanget av produksjonen, kan likevel felleseie av dette være effektivt. Det kan bidra til å forklare framveksten av multinasjonale konsern. Markedsføring og FoU er typiske kostnader som har stordriftsfordeler. Disse kan samles i et morselskap som betjener datterselskaper som driver produksjon for respektive hjemmemarkeder. Cermaq har en egen FoU-avdeling i Norge. Teknologi som blir tilgjengelig gjennom forskning i Norge kan benyttes i fórproduksjonen som eies av Cermaq i andre markeder. I slike tilfeller må det likevel forklare hvorfor Cermaq foretrekker å eie fórprodusentene framfor å selge teknologien til dem. Her utfyller OLI-rammeverket matematisk presisjon: Det kan være transaksjonskostnader ved å utnytte utvekslingen av kunnskap mellom teknologiprodusent og fórprodusent som er mindre viktige når dette skjer innenfor ett og samme konsern som når det skjer mellom to bedrifter med ulike eiere.

Den typen stordriftsfordeler som er beskrevet ovenfor (der det er stordriftsfordeler i deler av konsernet, men ikke nødvendigvis for selve produksjonsprosessen) gir grunnlag for internasjonale investeringer av typen *horisontale investeringer*. Det er investeringer der produksjon for ulike markeder blir splittet opp og lokalisert i eller nær de markedene der produktene skal selges. Ofte er denne typen investeringer en erstatning for eksport til de forskjellige markedene. Dermed er det klart at investorer ofte står overfor avveininger mellom kostnader ved eksport og kostnader ved etablering av nye produksjonsanlegg.

Det er vesentlig at eksportkostnader i denne forbindelse er av mange forskjellige typer. Én type eksportkostnader er knyttet til transport. Ved lange avstander eller for varer det er dyrt å transportere kan det være nødvendig med lokal produksjon. Det er klart at for eksempel Cermags produksjon av fiskefór i ulike markeder er av denne typen. For å betjene markeder i forskjellige verdensdeler med fiskefór er produksjon bare ved ett produksjonsanlegg mindre lønnsomt enn med produksjon ved flere anlegg i eller i nærheten av de ulike markedene.

En annen type eksportkostnader er politiske handelskostnader. Eksport av norsk oppdrettslaks møter handelshindre flere steder. De viktigste er EU og USA. For eksport til EU er det nå pålagt minstepriser. I skrivende stund (mai 2006) synes næringen å være komfortabel med dette fordi minsteprisene er i nærheten av eller lavere enn markedsprisene. Men EUs handelshindre mot norsk oppdrettslaks har i perioder vært problematiske. De har også skapt usikkerhet om rammevilkårene for eksport av norsk oppdrettslaks til EU. Dette har stimulert norske investeringer i oppdrettsnæringen i EU. Enkelte norske bedrifter har gjort flere slike investeringer. I utvalget var det bedrifter som ikke driver oppdrett i Norge, men bare i EU. Denne typen investeringer kalles ofte *tariff jumping investments* i litteraturen. Det er fordi internasjonale investeringer kan gi markedsadgang hvis produksjonen flyttes til land som benytter proteksjonistiske tiltak. Det amerikanske markedet er så godt som stengt for norsk hel fersk oppdrettslaks. Årsaken er den amerikanske straffetollen på 25

prosent.⁴ Denne tollene ble fornyet høsten 2005 for ytterligere fem år. Flere bedrifter i utvalget har likevel tilgang til det amerikanske markedet. Det har de gjennom eierskap til oppdrettsanlegg i USA, i Chile og i Canada. Chile og Canada møter ikke tilsvarende handelshindre som Norge. Dermed fungerer investeringer både i Chile og Canada og i USA som døråpnere til det amerikanske markedet for norske oppdrettsbedrifter. En bedrift som har oppdrettsanlegg både i Chile og i USA uttrykte også at dette var en forsikring både mot handelspolitiske tiltak og mot klimatiske forhold og sykdom.

Det har vært en typisk del av debatten om EUs handelshindre mot norsk laks at EU på denne måten sørger for at viderefordlingen skjer i EU. Enkelte hevder at EUs proteksjonisme dermed bidrar til at de største delene av verdiskapningen skjer i EU framfor i Norge.

Også for viderefordling skjer det *tariff jumping investments*. På grunn av de høye tollsatsene for viderefordlede fiskevarer til EU har en rekke norske fiskeribedrifter gjort investeringer i slike aktiviteter i EU-land. Det gjelder både for viderefordling av laks, men også for tradisjonell fiskemat. Både i Danmark og i Frankrike er norske fiskeribedrifter eiere av lakserøykerier. Dette er fordi EU har høye tollsatter for import av røykelaks. Handelshindrene for slike foredlede varer er større enn for mindre bearbejdede varer. Sintef og FAFO (2005) har beregnet sysselsettingseffekter av EUs handelspolitikk overfor Norge på dette området. De viser at foredlingsindustrier bidrar med langt flere arbeidsplasser i EU enn fiskeoppdrett. Det kan indikere at sysselsettingseffektene for EU ville kunne være større hvis handelshindrene for uforedlet laks ble redusert slik at foredlingsindustrien i EU kunne få tilgang til billigere råstoff.

Ved *tariff jumping investments* har lønnsnivået og kostnadsnivået i det aktuelle markedet mindre betydning. Siden lønnsnivå og kostnadsnivå forøvrig også rammer andre bedrifter i det samme markedet svekker det ikke bedriftenes konkurranseevne om de må betale høye lønninger. En bedrift uttalte at lønnsnivået i de landene den hadde investert var *uten* betydning. Det var viktigere hvilket lønnsnivå bedriften måtte forholde seg til i forhold til tilsvarende bedrifter i det samme markedet.

Ett forhold som har blitt mer aktuelt de siste årene er lokalisering innad i EU. Etter utvidelsen av EU mot øst har lønnsforskjellene i EU blitt langt større. Ved investeringsvalg står derfor bedriftene overfor viktigere avveininger om hvor i EU investeringene skal skje enn før. Flere norske bedrifter opplyste at de vurderte investeringer i Polen på grunn av det lave lønnsnivået der. Andre bedrifter hadde valgt lokalisering i Polen fordi lønnsnivået er lavt der. Tilsvarende hadde bedrifter valgt lokalisering i Portugal på grunn av overveielsen om de relative kostnadene i Portugal i forhold til andre land. Enkelte bedrifter opplyste likevel at de ville avvende situasjonen. En årsak var at de forventet at lønnsnivået i Polen ville øke raskt som følge av EU-medlemskapet.

For bedriftsetablering i EU pekte flere bedrifter på ett forhold som ofte er undervurdert når lønnsforskjeller vurderes. Det er at lønnsforskjeller ikke bare reflekterer lands velstands nivå og kostnadsnivå, men også deres produktivitet. En

⁴ Straffetollen gjelder for fersk hel atlantisk laks. Enkelte bedrifter har også hatt unntak fra straffetollen.

bedrift har en produksjonsenhet i et av EU-landene med lavt lønnsnivå. Vårt intervjuobjekt hevdet likevel at lønnsnivået var av liten betydning. Fordi samfunnsstrukturen i dette landet var mindre effektivt var det reelle kostnadsnivået like høyt som i Norge. I denne forbindelse pekte intervjuobjektet ikke på produktiviteten i bedriften, men på rammevilkårene for næringsaktivitet generelt. Offentlig byråkrati og dårlig infrastruktur mer enn oppveiet landets fordeler av lavt lønnsnivå.

Som nevnt ovenfor innebærer horisontale investeringer at produksjon av den samme varen skjer i flere land. Slike investeringer representerer ofte en avveining av fordelene med lokal produksjon i forhold til eksport til det aktuelle markedet. En bedrift pekte på et viktig forhold i forbindelse med nyetableringer i de nye EU-landene. Det gjelder introduksjon av nye merkevarer. De nye EU-landene (og andre *emerging markets*, som de ofte kalles i litteraturen) representerer markeder som også er i omforming. Derfor er det muligheter for lettere å etablere merkevarer i slike land enn i andre land. En bedrift hadde etablert seg med et norsk merkevarenavn i et av de nye EU-landene også med dette for øyet. Bedriften mente det ville være vanskelig å introdusere en ny merkevare i veletablerte EU-land. Derimot kunne det være mulig i et nytt marked. Denne bedriften gjorde en *greenfield* investering der produksjonskapasiteten ble bygget opp fra grunnen av.

En bedrift nevnte hvordan merkevarer er viktige også på en annen måte. Bedriften hadde tidligere hatt betydelig eksport av en merkevare til flere EU-land. Da det ble høyere tollsatser ved eksport til disse landene falt eksporten bort. Bedriften påstod at det ville være svært dyrt å forsøke å gjenvinne den posisjonen den hadde hatt i disse markedene. Dette viser hvordan handelspolitikk kan ha betydning også på lang sikt. Gjennom handelspolitiske tiltak kan land forme sine markeder og næringsliv, og dette vil være av betydning også når de handelspolitiske tiltakene endres, fjernes eller blir irrelevante. Den aktuelle bedriften hadde ingen planer om å forsøke å gjenvinne markedsandeler ved etablering av produksjon i EU.

En annen bedrift produserer fiskemat. Denne bedriften gjorde en mer spesiell type horisontal investering. Bedriften tilpasser produktet til nasjonale preferanser av den samme varen. Denne bedriften kjøpte opp eksisterende produksjonskapasitet i det aktuelle markedet, men forsyner altså det nasjonale markedet med en variant av det samme produktet som produseres i Norge. Produksjonen er basert på råstoff fra Norge.

Vertikale direkte utenlandsinvesteringer betegner investeringer der deler av produksjonsprosessen gjøres i enkelte land mens andre deler av produksjonsprosessen gjøres i andre land. For slike investeringer kan det for eksempel være aktuelt å lokalisere en del av verdiskapning i land som har relativt gode forutsetninger for denne typen produksjon, mens andre deler av verdiskapningen gjøres andre steder. Et typisk eksempel er at arbeidsintensive deler av produksjonsprosessen gjøres i land med lavt lønnsnivå mens for eksempel forskning og utvikling gjøres i land der teknologisk kompetanse er relativt billigere. For vertikale investeringer kan handelskostnader ha den motsatte virkningen i forhold til horisontale investeringer. Mens handelskostnader *stimulerer* horisontale investeringer vil de være et hinder for vertikale investeringer. Det vil være dyrere og mindre lønnsomt å lokalisere deler av

produksjon i andre land hvis det er dyrt å transportere innsatsfaktorer dit eller de aktuelle varene fra dette landet.

For fiskerisektoren er slike vertikale investeringer av spesiell relevans. Årsaken er at produksjon av fiskevarer avhenger av ressurstilgang. Før var dette i hovedsak tilgang til havområder mens det i dag også gjelder tilgang til områder som er egnet for oppdrett. Mens råstoffet altså er stedbundet i større eller mindre grad, handler spørsmålet om hvor foredlingen av råstoffet skal foregå om en avveining mellom handelskostnader, markedsadgang og kostnadsnivå.

Mens horisontale investeringer ofte er en erstatning for internasjonal handel kan vertikale investeringer forårsake internasjonal handel. I denne sammenhengen gjelder det også at økonomisk integrasjon kan ha motsatt virkning på omfanget av investeringer. Når handelshindre blir redusert blir det mer lønnsomt å flytte ut deler av produksjonsprosessen.

Flere bedrifter i vårt utvalg driver produksjon i Kina. For flere av disse ble norsk eller europeisk råstoff sendt til Kina for bearbeiding mens markedet for sluttproduktet er i Vest-Europa (inkludert Norge), Japan og USA. Den arbeidsintensive delen av produksjonen ble flyttet ut mens fiske, oppdrett, teknologiutvikling og utvikling av markedsføringsstrategier fremdeles skjer i Norge.

Tilgangen til lavt priset arbeidskraft har ikke bare medført utflytting av produksjon som før ble gjort i Norge. I flere tilfeller fortalte bedriftene om at lavt priset arbeidskraft i Kina ga mulighet for nye produksjonslinjer. Det gjelder behandling og bearbeiding av råstoff som tidligere ble oppfattet som avfall. Tilgangen til lavt priset arbeidskraft har gjort nye produksjonsformer og nye produkter tilgjengelige. En bedrift driver arbeidsintensiv produksjon i Kina av et produkt som ikke kan produseres i Norge. Produktet selges i hovedsak på det amerikanske markedet.

Skillet mellom horisontale og vertikale investeringer er ikke alltid klart. For eksempel har salg av videreforedledede lakseprodukter fra Norge til EU blitt vanskelig på grunn av høye tollsatser. Det innebærer at markedsadgang i EU for slike produkter kan organiseres gjennom eierskap av bedrifter i EU og produksjon der. Derfor har også mange typer investeringer av typen *tariff jumping* også betydd at norske fiskerikonsern har drevet vertikal integrasjon. Produksjon av oppdrettsfisk skjer i Norge (og delvis i EU) mens videreforedling skjer i EU på grunn av høye tollsatser for slike produkter. Dette reflekterer tradisjonell og veloverveid tollpolitikk: Ved å spesialdesigner tollsatser kan nasjonal (og for EUs del, regional) produksjon av ønskede vareslag stimuleres.

Bedriftene i vårt utvalg hadde også ulike bedriftsspesifikke strategier. For enkelte bedrifter var målsettingen å vokse i størrelse. Noen slike bedrifter har drevet oppkjøp i flere markeder av den typen produksjon de også driver med i Norge. PanFish har drevet offensiv oppkjøpsvirksomhet av oppdrettsanlegg ikke bare i Norge, men også i en rekke andre land. For slike bedrifter har tollsatser og handelshindre stimulert den valgte strategien. Handelshindre for oppdrettslaks bidrar til å stimulere oppkjøp av nasjonale bedrifter "bak" tollmurene.

Andre bedrifter har hatt vertikal integrasjon som sin eksplisitt valgte strategi. Norsk oppdrettskapital har kjøpt opp større konsern i andre land som driver omfattende videreforedling av fisk. Det er vel kjent at Hydros oppdrettsvirksomhet ble solgt til det nederlandske Nutreco der tilgang til norske laksekonsesjoner bidro til at konsernet fikk 'kontroll' med større deler av verdikjeden fram til sluttproduktet. Nutreco er et omfattende konsern der produksjon av fisk er en hovedkomponent. Akvakulturdelen er organisert i Marine Harvest som er blant de aller største oppdrettsaktørene i verden. Eierskap over råstoffprodusenter i Norge, EU, Chile og andre land har vært en viktig del av strategien til Nutreco. Men samtidig har selskapet drevet vertikal integrasjon også nedover i verdikjeden og fram til levering av ferdige produkter til konsumentene. Mens hovedoppmerksomheten i dette prosjektet er norske fiskeribedrifters investeringer i andre land er Marine Harvest et utenlandsk speilbilde av dette. De har kjøpt norsk oppdrettsvirksomhet og integrert den i et vertikalt integrert konsern som driver virksomhet i alle deler av verdikjeden for oppdrettsfisk.

Fjord Seafood er et tilsvarende norsk eksempel. Selskapet ble etablert i 1996 og har gjennom rask vekst blitt et verdensledende konsern med virksomhet i hele verdiskjeden fra oppdrett til levering av ferdige fiskeprodukter til konsumentene. Selskapet er etablert med oppdrettsvirksomhet i Norge, Skottland, USA og Chile. I tillegg driver selskapet videreforedling i en rekke land, men spesielt i EU. En milepæl i selskapets historie var oppkjøpet av det belgiske sjømatkonsernet Pieters. Det fundamenterte strategien for vertikal integrasjon.

Våren og sommeren 2006 er det også store endringer i eierkonsentrasjonene blant de største norsk oppdrettsselskapene. PanFish, Marine Harvest og Fjord Seafood arbeider for fusjonering. Dette skjer både ved at PanFish kjøper de to andre store konsernene (henholdsvis 100 prosent og 25,7 prosent) og ved formelle planer om å fusjonere de tre selskapene til ett. Når ulike konkurransemyndigheter i flere land har godkjent fusjonen blir det nye selskapet verdens største oppdrettsselskap. Konsernet får store markedsandeler på de største markedene og blir en dominerende aktør.

Litt annerledes er historien om Cermaq. Cermaq var i utgangspunktet produsent av fiskefôr. Gjennom oppkjøp av en utenlandsk produsent av fiskefôr fikk Cermaq også eierskap til fiskeoppdrettsanlegg. I stedet for å være spesialisert innenfor fôrproduksjon har Cermaq også vokst innenfor produksjon av oppdrett. Cermaq driver i dag oppdrettsproduksjon i Norge, Chile, Canada og Skottland. Cermaq har derimot ikke drevet videre vertikal integrasjon i noen særlig grad nedover i verdikjeden fram til konsumentene.

Mens markedsadgang ofte er motivet for horisontale utenlandsinvesteringer kan kostnader være en viktig drivkraft ved vertikal investeringer. Denne inndelingen er verken uttømmende eller alltid klar. Investeringer kan ha flere motiver og både vertikale og horisontale investeringer kan bli gjort med ulike typer motiver.

I vår undersøkelse var det ofte kombinasjoner av ulike motiver for et enkelt investeringsprosjekt. I tillegg var det forholdsvis stort innslag av tilfeldigheter. På grunn av tilfeldige kontakter og vennskap var det avdekket mulige lønnsomme prosjekter og gjort investeringer. I tillegg var det eksempler på at produksjon som fulgte med i et oppkjøp, men som i utgangspunktet ikke var et hovedmotiv, ble en lønnsom investering og et offensivt satsingsområde for bedriftene. Slike forhold er

det vanskelig å fange opp med statistiske analyser. Ofte vil slike forhold være støy i et datamateriale som det er vanskelig å gjøre systematiske undersøkelser om. Men det betyr ikke at slike forhold ikke er av betydning. I den såkalte *evolusjonære* retningen i samfunnsøkonomien legges det stor vekt på hvordan tilfeldigheter kan ha betydning. Tilfeldigheter vil ha betydning hvis små avvik kan bli store over tid. Når tilfeldigheter avdekker lønnsomme investeringer som blir hovedsatsingsområder er dette eksempler på det.

I tillegg til kostnader og markedsadgang har det vært noe oppmerksomhet også om andre typer drivkrefter og motiver for utenlandsinvesteringer. I appendikset til dette notatet gis en skjematisk drøfting av drivkrefter og mulige motiver.

En drivkraft som likevel fortjener oppmerksomhet her er teknologiske faktorer. For utenlandsinvesteringer er det vanlig at det foretaket som gjør en investering har et teknologisk forsprang. Ofte kan dette være spesiell produksjonsteknologi eller spesielle produkter. I mange sammenhenger er slike forhold forutsetningen for bedriftens eksistens og vekstmuligheter. Ved oppkjøp i utlandet kan bedriftens teknologiske forutsetninger være viktig. Det kan være at bedriften har muligheter for rask oppgradering av teknologien i den bedriften som kjøpes opp nettopp på grunn av teknologisk overlegenhet. Dette kan gjelde både for de produktene som produseres ved den aktuelle bedriften i utlandet eller det kan gjelde for produksjonsprosessene der. I vårt utvalg var det en rekke bedrifter som mente at de ved bruk av sin egen overlegne teknologi kunne gjøre lønnsomme investeringer.

I Helpman *et al.* (2004) diskuteres horisontale investeringer. De viser at i tillegg til at horisontale investeringer ofte vil erstatte eksport når handelshindrene blir store, vil det være en tendens til at de mest produktive bedriftene drifter investeringer i utlandet mens mindre produktive bedrifter oftere vil betjene utenlandske markeder gjennom eksport.

Norsk oppdrettsteknologi er i verdensklasse. Det har sammenheng både med at Norge var tidlig ute med etablering oppdrettsvirksomhet og med det høye lønnsnivået i Norge. Med et høyt lønnsnivå er det relativt mer lønnsomt å investere i arbeidskraftbesparende teknologi samtidig som det er de minst arbeidskraftintensive bedriftene som overlever i konkurransen.

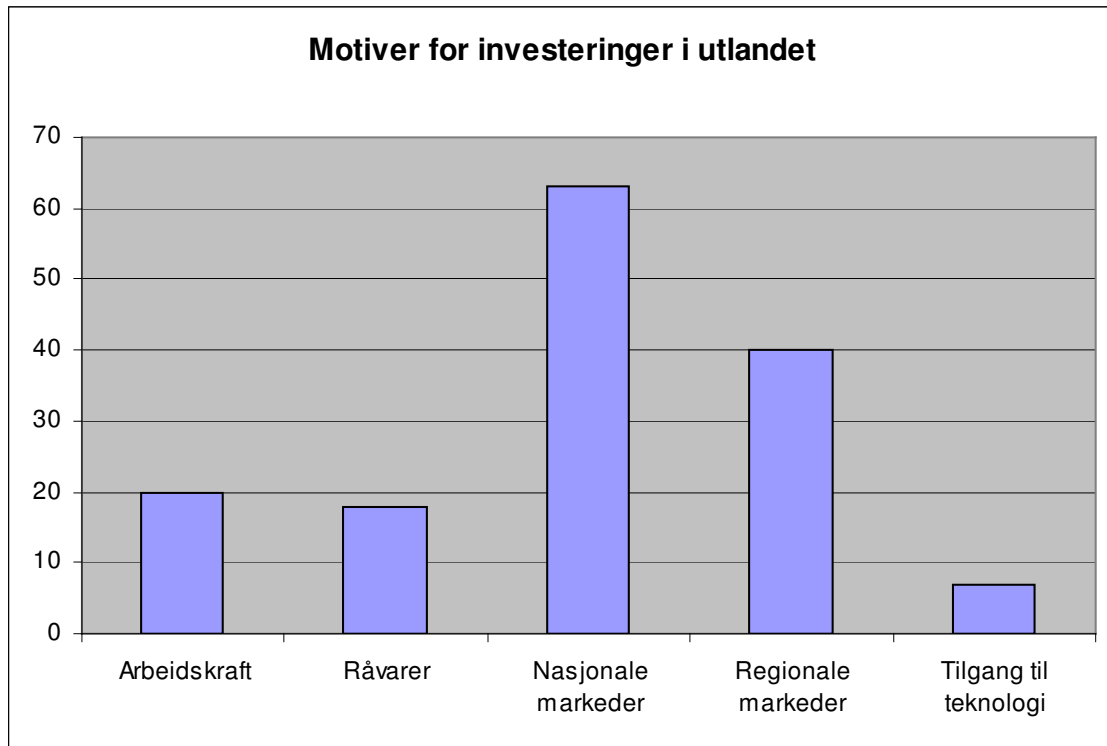
Det er også en litteratur om hvordan bedrifter kjøper opp utenlandske bedrifter som kan ha overlegen teknologi. I slike tilfeller kan oppkjøpet passe godt inn i bedriftens strategier for videre vekst eller inntreden i nye markeder. I noen studier pekes det på at lokalisering i nærheten av andre teknologisk avansert bedrifter kan gi positive virkninger. I denne sammenhengen er hypotesen at bedrifter kan lære av andre bedrifter og slik øke produktiviteten. I vårt utvalg var det få bedrifter som oppga slike forhold som motiverende for deres investeringer.

I figur 6 gis en oversikt over svar om motiver for investeringer. Bedriftene ble bedt om å rangere betydningen av forskjellige motiver på en skala fra en til fem der fem var 'svært viktig' og en var 'lite viktig'. Figuren er konstruert ved at bedriftenes svar fra én til fem er summert.

Det går fram av figuren at markedsadgang i nasjonale eller regionale markeder er det klart dominerende motivet for investeringene for vårt utvalg av bedrifter. Det går også fram at tilgang til regionale markeder er av stor betydning selv om tilgang til nasjonale markeder er det viktigste. Dette har sammenheng både med handelspolitiske forhold og med transportkostnader. Ovenfor har vi omtalt hvordan den amerikanske straffetollen mot laks fra Norge har stimulert norske investeringer i USA, men også i Canada og i Chile (som ikke møter tilsvarende tollsatser ved eksport til USA). Investeringer i EU er også ofte motivert av handelspolitiske forhold. Men for investeringer i EU har markedstilgang til nasjonale markeder betydning. Flere bedrifter oppgav at de valgte investeringer i de landene i EU som de oppfattet som de viktigste markedene for seg. For andre bedrifter var dette mindre viktig. En bedrift som i hovedsak selger på det italienske markedet hadde valgt å lokalisere produksjonen i et annet EU land av kostnadsmessige årsaker og fordi tilfeldigheter gjorde det til det beste valget. Som vi har nevnt ovenfor oppgav bedriftene motstridende svar om hvor viktig kostnadsnivå er ved lokaliseringsvalg innenfor EU.

Tilgang til billig arbeidskraft og råstoff er av mindre betydning som hovedmotiv for bedriftene i vårt utvalg. Mens flere bedrifter hadde valgt å lokalisere produksjon i lavkostland var det bare enkelte som lot investeringsvalgene være avhengig av tilgang til råstoff. For disse bedriftene var ofte tilgang til råstoff fra det lokale markedet viktig bare fordi det fulgte av investeringsvalg som var gjort på basis av andre hovedmotiv. I noen sammenhenger var det kombinerte motiv som var utslagsgivende. I noen andre sammenhenger var lokal produksjon basert på lokale råstoffer, men med bruk av norsk teknologi. For disse bedriftene var det enkelte som markedsførte sine produkter lokalt (i EU), men også i andre land enn der produksjonen foregår (salg til det amerikanske markedet fra produksjonsanlegg i Asia).

Figur 6



3. Spesielle erfaringer i ulike deler av fiskerinæringen

Figur 6 illustrerer motiver for investeringer i andre land. Også forhold i Norge har hatt betydning for omfanget av utenlandsinvesteringer i fiskerinæringen. Norsk fiskerinæring har tradisjonelt vært underlagt strenge reguleringer i forhold til deltakelse i fiske og eierskap til fiskefartøy. Tilsvarende har råfiskloven vært av betydning for omsetningen av fisk til norsk fiskeriindustri. I flere av intervjuene ble slike rammebetingelser sett på som problematiske for fiskeriindustrien. Det ble hevdet at fiskeres interesser har blitt prioritert på bekostning av industrielle hensyn. Av enkelte bedrifter ble rammevilkårene for norsk fiskeriindustri beskrevet som et motiv for utenlandsinvesteringer i seg selv. Det var fordi bedriftene oppfattet mulighetene for vekst og ekspansjon i Norge som så dårlige at investeringer i andre land var en bedre strategi. Det var likevel ingen bedrifter i utvalget som på grunn av slike vurderinger har valgt å betjene det norske markedet fra bedrifter i andre land. Det var derimot enkelte bedrifter som investerte i land der lønnsnivået er lavt og drev import til Norge fra slike produksjonsanlegg.

Innenfor oppdrettsnæringen har det også vært begrensninger. De har blitt mindre strenge i de siste årene, men det er fremdeles begrensninger på hvor mange konsesjoner for oppdrett en enkelt eier kan eie. I Berge (2004) går det fram at de norske reguleringene i oppdrettsnæringen bidro til at PanFish i en periode ekspanderte i andre land.

Norsk fiskerinæring er mangeartet. Den tradisjonelle fiskerinæringen har vært basert på fiske fra sjøen og foredling av råstoffet på land. Foredlingsindustrien har ofte opplevd mangel på råstoff samtidig som det har vært en avveining i hvilken grad råstoffene skal bearbeides lokalt eller nærmere de aktuelle markedene. I dag er omfanget av foredlingsindustrien mindre enn før, målt ved sysselsetting og antall bedrifter (men ikke i produksjon). Det skyldes både sentraliseringstendenser, reduserte transportkostnader til store markeder og handelspolitiske forhold. Talsmenn for foredlingsindustrien har også argumentert med at fiskeriene har fått gunstige rammevilkår på bekostning av rammevilkårene for industrien. For foredling av tradisjonelle fiskeråvarer har rammevilkårene derfor vært preget av begrensninger både i tilgang til råvarer og av adgang til viktige markeder. Fordi rammevilkårene for norsk fiskeriforedling har hatt disse begrensningene har det også vært relativt få store og kapitalsterke foretak. Dermed har mulighetene for oppkjøp i andre land vært begrensede. I vårt utvalg er det flere eksempler på bedrifter som driver tradisjonell fiskeriforedling som hadde gjort investeringer i utlandet. Disse bedriftene har dels vært motivert av markedsadgang, dels av lave kostnader og i enkeltstående tilfeller også tilgang til råvarer.

Innenfor oppdrettsnæringen er det langt færre begrensninger på tilgangen til råstoff. I 1991 ble rammevilkårene i oppdrettsnæringen endret slik at det ble mulig for en oppdretter å eie mer enn én konsesjon. Det åpnet for kapitalakkumulasjon i bransjen og dermed muligheter for vekst tilsvarende det som gjelder i andre industrielle markeder. I oppdrettsnæringen medførte de endrede rammevilkårene sterk vekst, eierkonsentrasjon og mer ivrige oppkjøp i utlandet.

Framveksten av oppdrettsnæringen har også bidratt til integrasjon mellom oppdrettsnæringen og tradisjonell fiskeriforedlingsindustri. Det er nå flere vertikalt integrerte fiskerikonsern som driver både oppdrett, fiskeri, foredling av oppdrettsfisk og tradisjonell foredlingsvirksomhet. Flere av disse er norskeide og flere har store norske eierinteresser. Integrasjon mellom oppdrett og tradisjonell fiskeriforedling drives likevel ikke bare fram av de største foretakene. Også blant de mindre bedriftene i vårt utvalg var det flere eksempler på oppkjøp der både tradisjonell fiskeriforedling og oppdrett var kjerneaktiviteter.

Det er vel kjente eksempler på at norske fiskeriselskaper har kjøpt fartøy i utlandet. Oftest har slike kjøp vært motivert av tilgang til tilhørende fiskerressurser. Både Kjell Inge Røkke og PanFish har fått tilgang til fiskeriresurser i andre land gjennom kjøp av fartøy. Dette synes likevel å være unntak fra det generelle bildet av norske fiskeribedrifters aktiviteter i utlandet. En hovedgrunn til det er at tilgang til fiskerressurser er sterkt regulert i mange land. I vårt utvalg var det ingen selskaper som hadde drevet oppkjøp av fartøy.

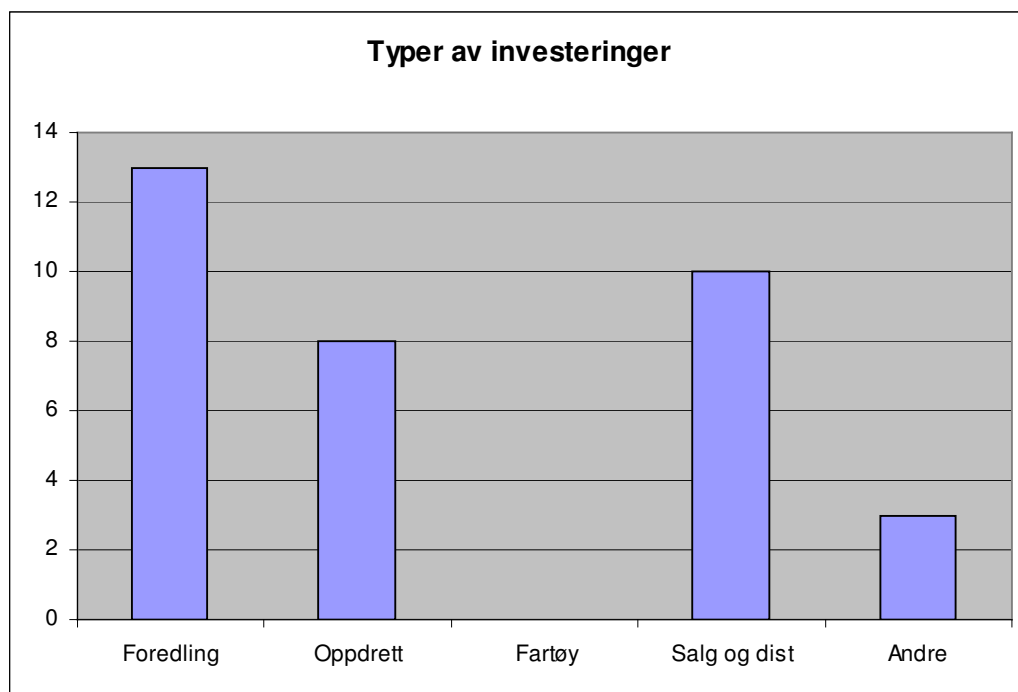
Som nevnt er markedsadgang et vesentlig motiv for norske fiskeribedrifters aktiviteter i andre land. Slike investeringer er ofte resultat av en avveining mellom fordeler og kostnader ved eksport versus fordeler og kostnader ved å etablere nye produksjonsanlegg. I denne sammenhengen gjelder det at også eksportaktivitet kan generere investeringer. Flere foretak hadde etablert salgskontorer i utlandet. Selskaper som driver eksport vil ofte være på søken etter en partner eller distributør som kan ta seg av de tekniske salgsaktivitetene i andre land. Når dette er vanskelig, for eksempel

fordi det blir høye transaksjonskostnader å inngå samarbeid med andre bedrifter, er det et alternativ å drive salgsaktivitetene gjennom egne selskaper.

I denne forbindelse er det også av betydning at begrenset lokalisering i andre land kan gi flere muligheter for nye etableringer seinere. Tilstedeværelse gir kontaktnett og oversikt over markedsmuligheter i andre land.

I figur 7 gis en oversikt over hvilke type investeringer bedriftene i vårt utvalg hadde gjort. Figuren er laget ved å summere antallet investeringer som de ulike foretakene har gjort i ulike land. Når ett foretak investerte i flere bedrifter i ett land regnes hver av typene som en investering.

Figur 7



I kolonnen 'andre' inngår kjøp av utstyrsprodusenter og fôrproduksjon. For vårt utvalg valgte vi ut bedrifter som driver fiskeriaktiviteter og ikke aktiviteter der leveranser til fiskeriindustrien er hovedaktivitet. Dermed er naturligvis figuren ikke dekkende eller på noen måte representativ for investeringer i slike aktiviteter.

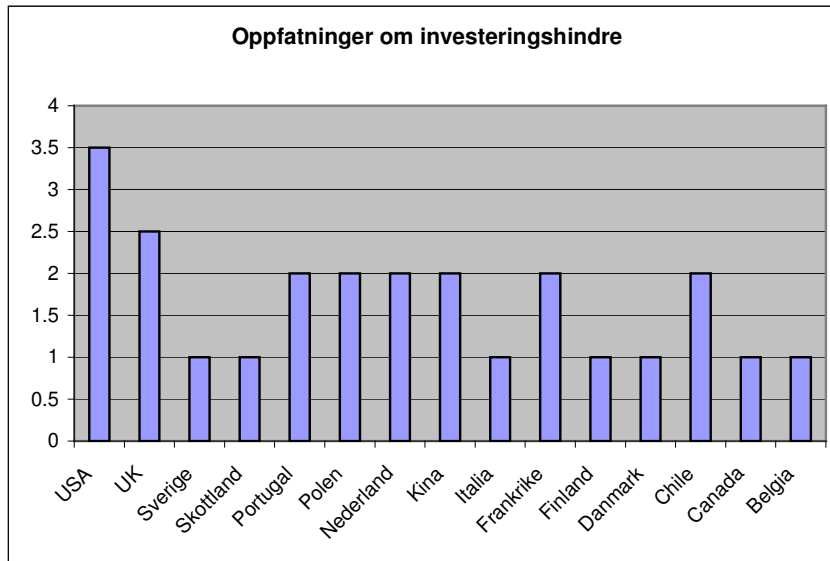
4. Erfaringer fra forskjellige land

Bedriftene i vårt utvalg hadde gjort investeringer i 17 land. Disse landene er listet opp i figur 5. Det går fram av figuren at bedriftene i vårt utvalg har flest ansatte i Chile og Kina mens det også er mange ansatte i store europeiske land og i Canada. Det var også erfaringer fra andre land i utvalget, der bedriftene hadde gjort investeringer, men som de siden hadde trukket seg ut av. Dette gjaldt blant annet Russland.

Vi spurte bedriftene om erfaringene med å gjøre investeringer i ulike land. Bedriftene ble bedt om å rangere investeringshindre i de aktuelle landene på en skala fra en til

fem. Én angir ingen investeringshindre mens fem angir svært store hindre. I figur 8 er resultatene listet opp. Bedriftene ble spurt om å rangere investeringshindre i ulike typer virksomhet. For å sikre bedriftenes anonymitet har vi valgt å rapportere gjennomsnittsscoren for hvert land aggregert over typene av virksomhet. Når bedriftene svarte at det var investeringshindre ba vi dem også om å konkretisere dette.

Figur 8



Figuren antyder at det er i USA og i Storbritannia at investeringshindre har blitt oppfattet som viktigst. For USAs del har dette sammenheng med streng miljøvernlovgivning for oppdrettsvirksomhet. I Storbritannia har det også sammenheng med reguleringer i oppdrettsnæringen. For eksempel er det ikke lov å importere smolt fra utlandet til Storbritannia for utsetting i lokale oppdrettsanlegg. For de øvrige landene ble investeringsklimaet beskrevet som godt av de fleste bedrifter. Chile har regler som skal stimulere utenlandske selskaper til å reinvestere overskudd i landet. Det gjøres ved at overskuddsskatten er lavere for bedrifter som ikke tar overskudd ut av landet. Selv om dette lager hindringer for å føre hjem profittinntekt var det ingen bedrifter som beskrev dette som noe avgjørende hinder for å drive næringsvirksomhet i Chile. Rammevilkårene for utenlandske bedrifter i Chile ble tvert i mot beskrevet som svært gode.

I flere europeiske land ble arbeidslovgivningene oppfattet som byråkratiske og vanskelige. Sterkt oppsigelsesvern ble oppfattet som hindre for lønnsomme investeringer. Ett intervjuobjekt mente dette bidro til redusert omstillingsevne for bedriftene. Ved oppkjøp var det vanskelig å gjøre nødvendig rasjonalisering. Intervjuobjektet ønsket høyere etterlønn i stedet for at det faktiske oppsigelsesvernet skulle være så sterkt.

Enkelte bedrifter pekte på støtteordninger for investeringer i EU. Ved bedriftsetablering i EU-land er det i flere land mulig å få betalt deler av investeringskostnadene når bedrifter etablerer seg i regioner der det er økonomiske

problemer. Flere av bedriftene i vårt utvalg hadde hatt nytte av tilskudd fra lokale og nasjonale myndigheter og fra EU-kommisjonen.

For salg og markedsføring i mange vestlige industriland har etterhvert miljø- og helsestandarder blitt hevet betraktelig. Dette er ikke bare politiske reguleringer, men også krav som fiskeriindustrien stiller til seg selv. For eksempel nevnte en rekke intervjuobjekter at det nå er viktig at fiskeprodukter kan spores tilbake til produsenten. Blant oppdrettsbedriftene ble dette særlig framhevet som viktig, men det ble også trukket fram av flere andre typer bedrifter.

5. Teknologi, teknologispredning og læring

Som nevnt innledningvis er OLI-tilnærmingen et redskap for å kategorisere og analysere internasjonale investeringer. OLI-tilnærmingen analyserer hvordan foretak har fordeler ved eierskap (O), lokalisering (L) og internalisering (I). Med økte fordeler av disse tre kategoriene øker fordelene ved internasjonale investeringer framfor mer regulære kundeforhold til andre bedrifter eller i markedene. For internaliseringsfordeler er teknologiske forhold viktige. Slike teknologiske forhold kan være at bedrifter har tilgang til en spesiell type teknologi som gir den en konkurransefordel i markedene. Men for at utenlandske investeringer av den grunn skal være et naturlig valg vil det ofte være andre forhold i tillegg som gjør investeringer mer attraktivt enn for eksempel eksport eller lisensiering av teknologien til lokale produsenter. Et forhold som kan gjøre lisensiering (og også andre måter å få tilgang til lokale markeder på) problematisk er utfordringer med å regulere teknologispredning via kontrakter. Flere bedrifter i vårt utvalg besitter teknologiske fordeler. Det kan være innsikt, oppskrifter eller spesielle typer produksjonsutstyr. Ofte kan det være et motiv for bedrifter å begrense konkurrenters innsyn i teknologien. I slike tilfeller er regulære kundeforhold ofte dårlige alternativer. Da må det spesifiseres i kontraktene hvilken type teknologi eller hvilke deler av den aktuelle teknologien som er hemmelige. Det må også spesifiseres hvilke typer sanksjoner som er aktuelle hvis en av partene mener at kontrakten er brutt. I slike tilfeller kan det ofte være aktuelt at bedriften eier produksjonsanlegg i utlandet selv.

Vi spurte bedriftene om ulike teknologiske forhold. Vi var opptatt av om bedriftene oppfattet at de har teknologiske fortrinn framfor konkurrentene. Vi spurte også om slike teknologiske fortrinn hadde vært av betydning for lokaliseringen i de aktuelle landene. Dernest ble bedriftene spurt om betydningen av teknologispredning. Vi spurte både om teknologispredning til lokale og internasjonale bedrifter og om bedriftene hadde noen strategi for å hindre teknologispredning. Bedriftene ble bedt om å ta stilling til utsagn om disse forholdene og angi svar på en skala fra 1 til 5. Én angir at respondenten er helt enig i utsagnet. 5 angir at respondenten er helt uenig. Resultatene er skissert i figur 9.

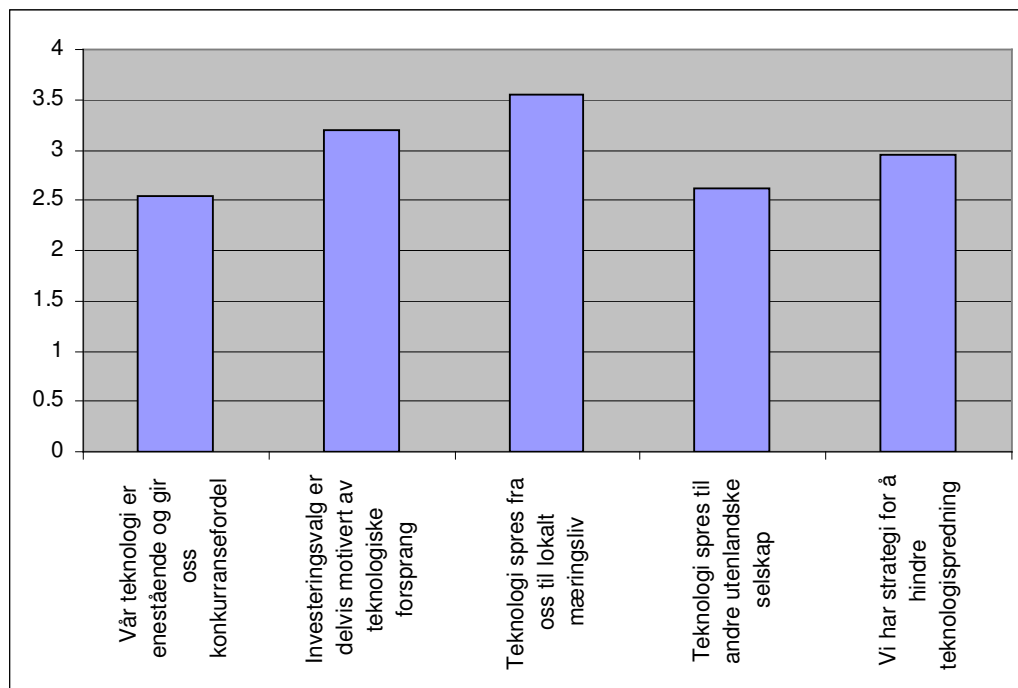
Figuren er laget ved å ta gjennomsnittet av svarene fra de ulike bedriftene. Den viser at bedriftene oppfatter at teknologiske forhold er av betydning. En stor andel av bedriftene svarte at deres teknologi utgjorde et konkurransefortrinn i de aktuelle markedene de opererer i og i de landene der de har gjort investeringer. Det er likevel viktig at flere bedrifter svarte at teknologi ikke var noen konkurransefordel. Ofte hadde dette sammenheng med at produktene var standardiserte varer. Både i den tradisjonelle fiskerinæringen og innenfor oppdrett var flere respondenter opptatt av at

markedene i sterkere grad enn før deles opp i luksusmarkeder og i markeder for standardiserte produkter. I luksusmarkedene er kvalitet, merking, produktutforming osv av betydning for salg og markedsføring. For de mer standardiserte varene er pris og logistikk av større betydning. Flere bedrifter anga at teknologiske forhold er av større betydning for produksjon av den første typen markeder enn av den andre.

Det går fram av figuren at bedriftene vurderte sine teknologiske fortrinn som viktige for investeringsbeslutningen. Det indikerer at selv om markedsadgang eller tilgang til råvarer og arbeidskraft har betydning, er det ofte bedrifter med spesielle fortrinn som foretar investeringer. Dette er i tråd med hypotesene i Helpman *et al.* (2004) som antyder at det er de mest produktive bedriftene som driver utenlandsinvesteringer mens mindre produktive bedrifter vil foretrekke eksport. Helpman *et al.* presenterer også empiriske funn som peker i denne retning.

Teknologispredning til konkurrenter ble oppfattet av flere bedrifter som viktig. For enkelte ble slik teknologispredning oppfattet som problematisk. For andre ble det oppfattet som naturlig og ikke dramatisk. Det er viktig at bedriftene besitter helt forskjellige typer teknologi. Enkelte hadde avansert teknologi som gjorde dem i stand til å produsere spesielle varer eller redusere kostnadene kraftig. Disse bedriftene var oftere opptatt av å hindre teknologispredning enn bedrifter uten slike fordeler. For andre bedrifter lå det viktige forretningshemmeligheter i selve produksjonsprosessen. Flere slike bedrifter var opptatt av å hindre at ansatte meddelte hemmeligheter til konkurrenter. For enkelte av disse bedriftene ble det derfor viktig å være lønnsledende innenfor sine bransjer.

Figur 9 Påstander om teknologi



Som nevnt oppfattet enkelte bedrifter teknologispredning mellom dem og deres konkurrenter som naturlig og positivt. Blant disse var bedrifter som drev

utviklingsarbeid for eksempel innenfor oppdrett. I slike sammenhenger svarte flere at det var en målsetting å bidra til at også lokale produsenter fikk tilgang til deres teknologi. En bedrift var opptatt av dette fordi de var involvert i etablering av oppdrettvirksomhet i en region i et fattig land. Der ble oppfattet som viktig at lokale leverandører og produsenter ble trukket inn i nettverk sammen med den norske bedriften.

Bare et fåtall bedrifter hadde tatt ut patenter på sin teknologi. Patentering medfører at den patenterte teknologien blir beskrevet i detalj i offentlige patentdokumenter. Enkelte bedrifter hevdet at dette var av betydning når de vurderte om teknologi skulle patenteres.

Flere bedrifter svarte at det var et motiv i investeringsstrategien å lære av konkurrenter. I litteraturen om multinasjonale foretak har slike læringseffekter blitt analysert. I teorier om klyngedannelser er det ofte en hypotese at bedrifter har nytte av å være lokalisert i nærheten av hverandre for å kunne tilegne seg andre bedrifters teknologi. Dette trenger ikke være konkurrenters teknologi, men like gjerne teknologiske behov og innsikt hos leverandører og kunder. I vårt utvalg var det flere bedrifter som svarte at slike læringseffekter er av betydning.

Vi spurte også bedriftene om betydningen av ansatte med kompetanse om lokale markedsforhold. Bedriftene ble bedt om å si seg helt enig (5) til helt uenig (1) i påstanden "Aktiv virksomhet i investeringslandet krever ansettelse av lokale folk med markedskunnskap". Den gjennomsnittlige responsen på spørsmålet var 4. De bedriftene som ga lave svar i denne forbindelse var bedrifter der markedsføring i produksjonslandet ikke var aktuelt eller ble utført av andre.

Vi spurte også bedriftene om læringseffekter av to andre typer. Den første gjaldt om bedrifter som investerer i ett land har fordeler ved at andre norske bedrifter er etablert i det samme landet. Dette er et viktig empirisk og næringspolitisk spørsmål. Hvis slike læringseffekter er viktige tilsier det at bedrifter kan velge å etablere seg i klynger i land framfor spredt i flere land. Politiske tiltak kan i slike tilfeller være mer effektive hvis de stimulerer bedrifter til salg og investeringer i samme markeder framfor i forskjellige markeder. Konkurransen mellom bedriftene i mellom trekker i retning av det motsatte.

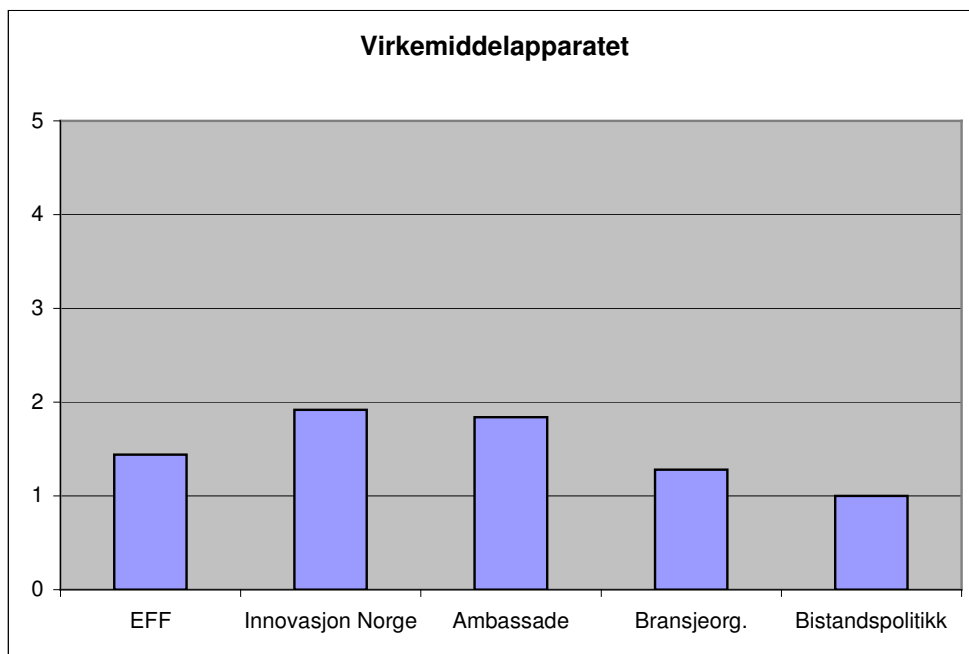
Blant bedriftene var det gjennomsnittlige svaret 3,7. Det indikerer at det er læringseffekter mellom norske bedrifter i land der de er etablert. Det var tre bedrifter som oppga at de var helt uenig i at annen norsk tilstedeværelse var av betydning. Forøvrig svarte de fleste bedriftene fire eller fem på påstanden.

Et annet spørsmål gjelder bedriftenes muligheter til å lære av egne erfaringer. Vi ba bedriftene vurdere følgende påstand: "Hvis vi har investert i ett land i en region (for eksempel Sørøst-Asia eller Latin-Amerika), er kostnadene og tidsbruken ved å gå inn med investeringer i et annet marked i regionen mye lavere." På denne påstanden var det gjennomsnittlige responsen 2,3. Det antyder at bedrifter ikke oppfatter at erfaringer som gjøres i en region er viktig for investeringer i andre land i den samme regionen. De aller fleste bedrifter svarte 1 eller 2 på påstanden, men to oppga 5.

6. Det norske virkemiddelapparatet

Det foreligger et virkemiddelapparat for å bistå norske bedrifter i andre land. For det første yter *Eksportutvalget for fisk* rådgivning om markedsforhold og har ansatte i Tyskland, Frankrike, Spania, Portugal, Italia, Brasil, Japan, Kina og Russland. Eksportutvalget har i første rekke som oppgave å bistå med markedsføring av norsk sjømat. Også fiskeribedrifter som driver produksjon i utenlandske markeder skal likevel kunne få bistand. Vertikale investeringer kan i noen tilfeller bidra til å bedre avsetningsmulighetene for norsk sjømat i andre land. Tilsvarende driver Innovasjon Norge (det tidligere Eksportrådet) virksomhet i mange land for å bistå norske bedrifter, enten de er lokalisert i utlandet eller om de driver eksport til de forskjellige landene. Ambassader og stedlige representanter har også kapasitet og som arbeidsoppgave å bistå norsk næringsliv. Vi spurte om disse organisasjonene hadde vært til stor hjelp for bedriften i forbindelse med investeringer i utlandet. Vi spurte også om bedriftenes bransjeorganisasjon hadde vært til hjelp og om norsk bistandspolitikk hadde bidratt til investeringer i utviklingsland. Bedriftene ble bedt om å rangere i hvilken grad de ulike institusjonene hadde vært til hjelp i forbindelse med utenlandsinvesteringer. Én angir ingen hjelp, fem angir stor hjelp. Figur 10 angir det gjennomsnittlige svaret for de ulike spørsmålene.

Figur 10



Det går fram av figuren at virkemiddelapparatet har hatt begrenset betydning for de aktuelle bedriftene. Men det er bare bistandspolitikken som kan vurderes som helt uten betydning. For bistandspolitikken angir likevel dette en advarsel om hvordan svarene skal tolkes. Det finnes fiskeribedrifter i Norge som har hatt kontrakter finansiert gjennom norske bistandsbudsjetter. For disse bedriftene har naturligvis

norsk bistandspolitikk hatt betydning. Disse bedriftene var likevel ikke en del av vårt utvalg og dette spørsmålet er derfor irrelevant. For de øvrige organisasjonene kan dette være en advarsel mot å tolke resultatene i figuren som noen evaluering. Hvis disse organisasjonene faktisk yter bistand og hjelp til norske bedrifter i utlandet, men slike bedrifter ikke er inkludert i vårt lite og neppe representative utvalg, kan de godt være viktige.

Tilsvarende kan betydningen av det norske virkemiddelapparatet være stor for bedrifter som trenger hjelp og bistand i akutte og kanskje problematiske situasjoner. I en tidligere undersøkelse om norske bedrifters erfaringer i Russland (Maurseth, 1996) ble det avdekket at ambassader og det daværende Eksportrådet kunne ha preg av beredskap for norske bedrifter som fikk problemer, men at betydningen ellers kunne være begrenset.

For bedriftene i utvalget er det imidlertid klart at organisasjonene innenfor virkemiddelapparatet ikke blir vurdert å være av særlig stor betydning. Hjelp fra Innovasjon Norge og norske utestasjoner ble vurdert til 5 av enkeltbedrifter. Men de fleste bedriftene i utvalget rangerer altså betydningen av alle organisasjonene som lav.

7. Konklusjoner

Som for annet næringsliv blir også fiskerinæringen i stadig større grad en internasjonal og tildels global næring. Mens norsk fiskerinæring tradisjonelt har vært en eksportorientert næring, er det nytt å eierskapet også blir internasjonalt. Fiske er fremdeles nasjonalt regulert i mange land og deltakelse er ofte begrenset til landenes innbyggere. Derimot er det færre reguleringer for eierskap i oppdrettsnæringen, innenfor fiskeriforedling og i tilstøtende næringer. Innenfor disse delene av fiskerinæringen er det over tid blitt mer vanlig med internasjonalt eierskap, både i Norge og i andre land.

Norske fiskeribedrifter har vært preget av denne utviklingen. I et annet bidrag til dette prosjektet drøftes norsk fiskerinærings investeringer i utlandet på bakgrunn av statistikk og statistisk analyse. Dette notatet har presentert og drøftet hovedfunn fra vår spørreundersøkelse blant norske fiskeribedrifter om investeringer i utlandet. En slik intervjuundersøkelse har vært nyttig for å kartlegge motiver, erfaringer og problemstillinger som ikke like lett kan avdekkes ved bruk av statistiske metoder.

Undersøkelsen antyder at markedsadgang er et avgjørende motiv for norske fiskeribedrifters investeringer i andre land. Bare i liten grad er slike investeringer motivert av tilgang til råvarer, men i noen grad er tilgang til billig arbeidskraft et motiv. Den store betydningen av markedsadgang må sees på bakgrunn av to forhold.

Det ene gjelder spesielle forhold i oppdrettsnæringen. Produksjon og produksjonsvekst i tradisjonelt fiske begrenses ofte av tilgang til fiskeriressurser. Det er økende press på verdens fiskeriressurser og det bidrar til at tilgjengelige fiskekvoter er begrenset. Dermed er markedsadgang av mindre betydning for tradisjonelt fiske fordi begrensningene i hovedsak ligger i tilgang til ressurser. For oppdrettsnæringen er det ikke tilsvarende produksjonsbegrensninger. Over tid har antallet konsensjoner for oppdrett i Norge og i andre land vokst kraftig. Fremdeles er det likevel ikke kapasitetsproblemer i oppdrettsnæringen. Næringen kan øke produksjonen hvis det er

behov for det. Derimot er det begrensninger i markedsadgang. I store markeder, som i USA og Europa, er det begrensninger på import av norsk oppdrettsfisk. Derfor har investeringer i andre land blitt en viktig mulighet for norsk oppdrettsnæring. Dette er *tariff-jumping* investments, altså investeringer som motiveres av å skaffe tilgang til markeder som er beskyttet av tollmurer. Norske oppdrettsselskaper investerer i EU-landene og i Nord- og Sør-Amerika for å oppnå markedsadgang i USA og i EU-landene. USA og EU er likevel to helt forskjellige markeder for norsk oppdrettsfisk. EU er det viktigste markedet for norsk oppdrettslaks og EUs handelspolitiske tiltak har som formål å begrense, men ikke stanse, norsk eksport. Prisnivået i EU-landene skal støtte opp under EUs egen oppdrettsnæring. Det amerikanske markedet er derimot praktisk talt stengt for norsk oppdrettsfisk.

For norske bedrifter er det derfor ikke nødvendig med investeringer i EU for å få tilgang til europeiske markeder. Likevel har denne undersøkelsen avdekket at norske bedrifter investerer i oppdrettsvirksomhet i EU-landene. Dette har sammenheng med tre forhold. For det første er lokal oppdrettsvirksomhet ofte eid av fiskeribedrifter som kjøpes for andre formål. For det andre oppfattes markedsadgangen til EU som usikker på grunn av skiftende markedsforhold. For det tredje bidrar minstepriser til faktisk å gi oppdrettsnæringen i EU en konkurransefordel vis-a-vis norske oppdrettere.

For tilgang til det amerikanske markedet er det derimot nødvendig å være etablert med oppdrettsvirksomhet i land som ikke møter tilsvarende høy straffetoll som Norge. Norsk oppdrettsnæring er følgelig etablert i Chile, USA og i Canada.

Markedsadgang er også av betydning for fiskeforedling. Både for reduserte transportkostnader, men også for å omgå tollmurer, har norske bedrifter vært involvert i investeringer i andre land. Slike investeringer har vært mangeartede. Enkelte har blitt gjort av store norske fiskeribedrifter som har både vertikal og horisontal integrasjon som uttalt strategi. Dette gjelder også først og fremst innenfor, eller relatert til, virksomhet innenfor oppdrettsnæringen. Men også andre deler av norsk fiskeriforedlingsvirksomhet har gjort investeringer i utlandet. Det gjelder både bedrifter som driver tradisjonell fiskeforedling og bedrifter som spesialiserer seg i nye produkter. For slike bedrifter er også handelspolitikk sentralt. Når for eksempel EU reiser tollmurer mot foredlede fiskevarer blir *tariff-jumping investments* for disse vareslagene aktuelle. En rekke norske bedrifter driver fiskeriforedling i EU-land nettopp av slike årsaker. Norske vertikalt integrerte fiskeribedrifter har for eksempel investert i lakserøykerier i EU-land.

I mindre grad har tilgang til billig arbeidskraft vært noe avgjørende motiv for vårt utvalg av norske fiskeribedrifter. Det er eksempler på at norske bedrifter investerer i lavkostland som for eksempel Kina. Det er både bedrifter som lokaliserer arbeidsintensive deler av produksjonen der og det er bedrifter som på grunn av den billige kinesiske arbeidskraften har kunnet starte nye produksjonslinjer. For investeringer der markedsadgang er avgjørende, er lønnsnivå mindre viktig. Slike bedrifter konkurrerer ofte med eksisterende bedrifter i de aktuelle markedene. Konkurrentene møter derfor i hovedsak det samme lønnsnivået. For investeringer i EU har dette endret seg noe etter utvidelsen mot øst. Utvidelsen har bidratt til langt større lønnsforskjeller innenfor EU. Dermed er lokalisering i EU blitt viktigere for de bedriftene som gjør investeringer der. I vårt utvalg av bedrifter var det likevel enkelte

som ventet raskt økende lønnsnivå i de nye medlemslandene. For disse var det en avventende holdning om lokalisering i EU.

I løpet av den perioden som arbeidet med prosjektet har pågått, har det også skjedd store endringer i eiersstrukturen i norsk fiskerinæring. Igjen gjelder dette i hovedsak innenfor oppdrettsnæringen. Der skjer det en kraftig konsentrasjon på eiersiden. Norsk oppdrettsnæring er blitt en kapitalrik næring med store internasjonale konsern som hovedaktører. For framtidige undersøkelser kan det være av interesse å undersøke drivkreftene bak denne utviklingen. Det kan være av betydning for å kartlegge og forstå potensialet for verdiskapning i denne næringen. Vertikal og horisontal integrasjon kan gi muligheter for økt verdiskapning og inntreden på nye markeder. Samtidig kan det innebære mindre lokal kontroll og tilhørighet. Tilsvarende kan store konsern også endre rammebetingelsene for den øvrige fiskerinæringen.

Men den kraftige konsentrasjonen på eiersiden i norsk fiskerinæring kan også ha betydning for den videre internasjonaliseringen av bransjen. Norske konsern kan i økende grad også bli internasjonale konsern.

Referanser

Berge, A. (2004) *Opp som en bjørn – Historien om PanFish* Octavian Forlag

Cohen, W. M. og D. A. Levinthal (1989) "Innovation and Learning: The Two Faces of R&D" *Economic Journal* 99, 569-596.

Dunning, J. H. (1977) "Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach" i B. Ohlin, P.O. Hesselborn og P. M. Wijkman (red.) *The international allocation of economic activity*, Macmillan.

Dunning, J. H. (1981) *International Production and the Multinational Enterprise* London, Allen and Unwin.

Grünfeld, L. A. (2003) *Essays on Multinational Firms, R&D Spillovers and Absorptive Capacity Effects*, Oslo, NUPI report 275.

Helpman, E., M. J. Melitz og S. R. Yeaple (2004) "Export Versus FDI with Heterogeneous Firms" *American Economic Review* 94 (1) 300-316.

Maurseth, P.B. (1996) *Investeringer og handel i overgang mellom plan og marked – norske bedrifters erfaringer fra Russland* Oslo, NUPI report 207.

Navaretti, G. B. og A. J. Venables (2004) *Multinational Firms in the World Economy* Princeton and Oxford, Princeton University Press.

SINTEF og FAFO (2005) *Employment in the EU based on Farmed Norwegian Salmon* SFH 80A056031 Report.

Appendix A

Tabell A1 gir en oversikt over drivkrefter bak utenlandsinvesteringer og prediksjoner fra teori om slike investeringer. Tabellen er en versjon av en tilsvarende tabell fra Navaretti og Venables (2004) (s. 31). I tabellen inngår både bedriftsspesifikke forhold (for det investerende foretaket) og landspesifikke forhold (i vertslandet for investeringene). Tabellen viser også hva økonomisk teori sier om betydningen av disse forholdene for henholdsvis horisontale og vertikale investeringer.

| | Horisontale | Vertikale |
|--------------------------------|-------------|-----------|
| Foretak | | |
| Skala, konsern | + | + |
| Skala, produksjonsenhet | - | ? |
| Handelskostnader | + | - |
| Kostnader ved disintegrasjon | - | - |
| Forskjeller i faktorintensitet | ? | + |
| Teknologisk overlegenhet | + | + |
| Teknologisk underlegenhet | + | + |
| Land | | |
| Handelskostnader | + | - |
| Markedsstørrelse | + | ? |
| Faktorkostnader | ? | + |

For forhold i foretaket er skalafordeler av betydning. For et multinasjonalt konsern er det av betydning om det er skalafordeler for konsernet i det hele tatt. Skalafordeler innebærer at enhetskostnadene blir lavere når omfanget av produksjonen er stort enn når det er lite. Slike skalafordeler er en viktig årsak til at bedrifter eksisterer overhodet og til at enkelte konsern blir store. Hvis det ikke var slike skalafordeler ville det ikke være av betydning om produksjonen var samlet innenfor et foretak eller organisert i mindre bedrifter. Her gjelder det likevel et viktig unntak og det er markedsrett. Selv uten skalafordeler kan store bedrifter være mer lønnsomme enn små fordi de kan utnytte sin markedsrett til å øke prisene. For konkurransemyndigheter er det avgjørende å skille mellom gevinster knyttet til skalafordeler og gevinster knyttet til markedsrett. Det siste vil oftest innebære samfunnsøkonomiske tap.

Faktorer som bidrar til skalafordeler er for eksempel engangsutgifter. Det kan være forskning, produktutvikling, markedsføringsstrategi og ledelse. Slike forhold kan bidra til at store konsern har lavere enhetsutgifter enn små foretak.

For vertikale og horisontale investeringer er det viktig på hvilken måte og i hvilke deler i produksjonsprosessen det er skalafordeler. Hvis det er skalafordeler for konsernet, men ikke for hver enkelt produksjonsenhet kan det stimulere horisontale investeringer. Da ligger det til rette for produksjonsenheter i flere markeder mens hovedkontoret (eller andre enheter) produserer tjenester som alle enhetene trenger.

Hvis det derimot er skalafordeler for hver enkelt produksjonsenhet er det et hinder for å splitte opp produksjonen på flere produksjonsenheter. Da øker enhetskostnadene. I vertikalt integrerte konsern er det derimot ikke klart hvordan skalaegenskaper for produksjonsenheter vil påvirke investeringer i andre land. Skalafordeler i deler av

produksjonsprosessen kan både stimulere investeringer i andre land (fordi det blir desto mer lønnsomt å lokalisere deler av produksjonsprosessen i enkeltland). Men skalafordeler vil bidra til at konsernet vil ønske et begrenset antall produsenter av for eksempel innsatsvarer.

Handelskostnader kan ha motstridende effekter på omfanget av internasjonale investeringer. For horisontale investeringer vil handelskostnader stimulere investeringer i flere markeder. I disse tilfellene vil konsern kunne stå overfor en avveining mellom reduserte handelskostnader ved lokal produksjon og økte enhetskostnader på grunn av produksjon i mindre skala.

For vertikale investeringer vil handelskostnader ha negativ betydning. Vertikale investeringer innebærer at deler av produksjonsprosessen gjøres i andre land. Da vil det være nødvendig med transport til eller fra (eller til og fra) det stedet der produksjonen skjer. Handelskostnader er i denne sammenhengen til hinder for at slike investeringer skal skje.

Som nevnt ovenfor er skalafordeler på ulike måter en hovedforklaringer på at det eksisterer bedrifter. Det er lønnsomt å samle produksjon i en bedrift framfor at produksjonen gjøres i liten skala. Slike fordeler betegner ikke bare den fysiske innsatsen av innsatsfaktorer. De oppstår også fordi det er transaksjonskostnader, kontrollkostnader og andre kostnader forbundet med å splitte opp produksjon. Dette er derfor kostnader knyttet til disintegrasjon av produksjonen.

I tabellen inngår forskjeller i faktorintensitet i ulike deler av produksjonsprosessen som et forhold av betydning for vertikale investeringer. Som nevnt ovenfor kan det være mulig for vertikalt integrerte foretak å redusere kostnader ved at enkelte typer produksjon skjer der kostnadene for slik produksjon er lave. Dette avhenger likevel av at enkelte deler av produksjonsprosessen kan dra spesielt nytte av lavere kostnader i noen land enn i andre. Hvis hele produksjonsprosessen er like arbeidsintensiv er det ikke spesielt lønnsomt å lokalisere noen framfor andre deler av produksjonen i arbeidsintensive land.

Teknologisk overlegenhet og underlegenhet er inkludert i tabellen som forhold som kan stimulere både horisontale og vertikale investeringer. Teknologisk overlegenhet indikerer at et foretak har spesielle fordeler ved produksjon av en vare. Dette tilsier at dette foretaket kan ha større mulighet til vekst enn andre. Slik er teknologisk overlegenhet også en stimulerende faktor både for vertikale og horisontale investeringer. At teknologisk underlegenhet også kan stimulere investeringer er muligens mer overraskende og kanskje kontraintuitivt. Det er enighet om at det også bare gjelder i spesielle tilfeller. Det er likevel en oppfatning om at foretak lærer av hverandre og at slik læring er av betydning både for produktivitet og produktutvikling. I litteraturen er det mange analyser av hva slags type foretak som har størst mulighet for læring. I enkelte bidrag oppfattes dette å være foretak som befinner seg bak forskningsfronten. Det er fordi det kan være enklere å lære av andre enn å utvikle ny teknologi selv. Imidlertid kan det være viktig at avstanden til 'fronten' ikke er for stor. Hvis et foretak befinner seg på et lavt teknologisk nivå kan evnen til å absorbere teknologi som er utviklet av andre være lav. En diskusjon om disse forholdene gis i Grünfeld (2003) og i Cohen og Levinthal (1989).

I tabellen inngår også tre egenskaper ved vertslandene. Det er markedsstørrelse, handelskostnader og faktorkostnader. De teoretiske prediksjonene om virkningen av disse følger stort sett av diskusjonen ovenfor. Markedsstørrelse er viktig for horisontale investeringer, i hvert fall når slike investeringer er et resultat av avveininger mellom skalafordeler og transportkostnader. Handelskostnader for et land har tilsvarende betydning som handelskostnader som er spesifikke for produkter. De stimulerer horisontale investeringer, men er hindre for vertikale investeringer. Faktorkostnader er viktige for vertikale investeringer for slike investeringer inngår produksjon ofte som underleveranse til andre deler av produksjonsprosessen. Derimot er det uklart om faktorkostnader har betydning for horisontale investeringer. Ofte er konkurrentene i slike tilfeller lokale produsenter som står overfor tilsvarende kostnader. Derimot kan faktorkostnader være av betydning for hvor lokaliseringen av produksjon skal foregå innenfor for eksempel en tollunion.

Merk at handelskostnader inngår både som faktorer for vertsland og for bedrifter. Ofte er de også produktspesifikke. For eksempel er fôr til oppdrettsfisk lite egnet for transport over lange avstander. Det er både fordi det er en lavkostvare med relativt høy vekt, men også fordi kvaliteten på fôret forringes over tid og ved temperatursvingninger.

Handelskostnader er både av teknisk art (transport, tidsbruk etc) og politiske. Politiske handelskostnader er viktige fordi de kan designes av vertsland for å oppnå spesielle næringspolitiske målsettinger. For eksempel bidrar EUs handelspolitikk til å beskytte lokal oppdrettsvirksomhet. Samtidig stimulerer dette også utenlandske investeringer i oppdrettsvirksomhet i EU. EUs fiskeindustri rammes derimot av høyere kostnader for råstoff disse importerer fra andre land. Men denne fiskeindustrien er også beskyttet av tollsatser av mer ordinær art (minsteprisen for oppdrettslaks er et tiltak mot det EU oppfatter som dumping fra blant annet norsk side).

Appendiks B

På de neste sidene gjengis et spørreskjema som ble brukt som utgangspunkt for intervjuene. I utgangspunktet var skjemaet utformet for at det skulle kunne gjøres statistiske beregninger på svarene. Fordi få bedrifter svarte, ble intervjuene i stedet gjort som dybdeintervjuer med bedriftene. Derfor ble de aller fleste tema i skjemaet berørt under intervjuene, men samtidig var intervjuene av kvalitativ art.

Intervjuene var av såkalt *halvstrukturert art*. Spørsmål var forberedt på forhånd, men intervjuobjektene fikk anledning til å snakke fritt om problemstillinger de oppfattet som viktige og relevante.

Et hovedproblem med intervju som metode er at man ikke vet om intervjuobjektene snakker sant. Bedriftene i vårt utvalg ble lovt anonymitet og ingen bedriftsspesifikke opplysninger i dette notatet er hentet fra intervjuene. Dette gir grunn til å tro at intervjuobjektene kunne snakke friere enn ellers. Vårt inntrykk fra samtalene er da også at bedriftene ga sannferdige og objektive opplysninger.

NUPI
Avdeling for internasjonal økonomi:

Bedriftens navn: _____
Organisasjonsnummer: _____

Respondentens navn og stilling i bedriften: _____

Når ble bedriften etablert? _____

Bedriftsdata

| Bedriftsdata | År: 2003 eller senest tilgjengelige data |
|--|--|
| Antall ansatte | |
| Total omsetning i NOK | |
| Bedriftens kapitalverdi i NOK (Oppgi markedsverdi dersom bedriften er på børs, oppgi bokført verdi ellers) | |
| Produkter knyttet til fiskeri- og oppdrett (inkl. utstyr) som andel av total omsetning | |
| Adresse til bedriftens hjemmeside, dersom dette finnes | |
| Er bedriften en del av et større konsern (ja/nei)** | |
| ** Hvis ja, oppgi konsernets navn og beskriv kort bedriftens rolle i konsernet: | |
| Har bedriften eller mor-konsernet utenlandske eiere? | |
| Hvis ja, hvor stor eierandel tilhører de utenlandske eierne? | |
| Hvilket land kommer den største utenlandske eieren fra? | |
| Ble bedriften kjøpt opp av / slått sammen med et utenlandsk foretak? | |
| Når ble bedriften kjøpt opp av / slått sammen med det utenlandske foretaket? | |

Maurseth: Norske fiskeribedrifters investeringer i utlandet

| | Omsetning i: | | | | |
|------|---------------------|----------|-------------------|----------------------|-------------------|
| Land | Foredling | Oppdrett | Kyst- og havfiske | Salg og distribusjon | Andre aktiviteter |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Eksport versus leveranser til lokale markeder

Oppgi den andel av omsetningen i landet som går til eksport relativt til omsetning i lokale markeder. Eksempel: Eksport: 80% Lokale markeder: 20%. Da skriver man 80/20 (Fyll inn for flere kategorier om nødvendig)

| | Omsetning i: | | | | |
|------|---------------------|----------|-------------------|----------------------|-------------------|
| Land | Foredling | Oppdrett | Kyst- og havfiske | Salg og distribusjon | Andre aktiviteter |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Om andre utenlandske aktører i landet

Oppgi antallet andre viktige konkurrenter med utenlandsk tilknytning der bedriften har investert. Vi fokuserer her ikke på lokale aktører.

| | Ansatte i: | | | | | | |
|------|-------------------|-----------|-------------------|--------------------------------|-------------------|--|--|
| Land | Foredling | Oppdretts | Kyst- og havfiske | Salgs- og distribusjonsapparat | Andre aktiviteter | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

| | |
|---|--|
| omgå disse reglene? Hvis ja, oppgi i hvilke(t) land | |
| Har USAs regler for fiske, import, salg og videreforedling fra norske selskaper bidratt til at bedriften har valgt å investere i USA, for å omgå disse reglene? Hvis ja, oppgi i hvilke(n) stater | |
| Har Canadas regler for fiske, import, salg og videreforedling fra norske selskaper bidratt til at bedriften har valgt å investere i Canada, for å omgå disse reglene? | |
| Har Japans regler for fiske, import, salg og videreforedling fra norske selskaper bidratt til at bedriften har valgt å investere i Japan, for å omgå disse reglene? | |

Om kunnskap og forskning og utvikling (FoU)

Oppgi antall FoU årsverk i bedriften (siste tilgjengelige år):

| | Årsverk |
|-------------|---------|
| FoU i Norge | |
| Andre land: | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

Dersom bedriften er en ren FoU bedrift: Kryss av her

Påstander om kunnskap og kunnskapsspredning

Angi hvorvidt du er enig i følgende utsagn (1= helt uenig, 5= helt enig, - = vet ikke)

| | |
|---|--|
| Vår kunnskap og teknologi er enestående i markedet og gir oss en internasjonal konkurransefordel | |
| Vi investerer i utlandet fordi vår teknologi og kompetanse gir oss en konkurransefordel i markedene der vi investerer | |
| Vår teknologi og kompetanse spres raskt til lokale selskap i de land vi investerer | |
| Vår teknologi og kompetanse spres raskt til andre utenlandske selskap i de land vi investerer | |
| Vi har utviklet en strategi for å hindre at vår teknologi og kompetanse spres til våre konkurrenter i de land vi investerer i | |

| | |
|---|--|
| Våre investeringer i utlandet baserer seg nettopp på å spre/selge teknologi og kompetanse til lokale bedrifter. Det er det vi tjener penger på | |
| | |
| Vi investerer i enkelte markeder/land der konkurrentene besitter mye teknologi og kompetanse, nettopp for å lære av dem | |
| | |
| De ansattes kunnskap er en viktig kilde til spredning av den teknologi og kompetanse som andre bedrifter i landet besitter | |
| Aktiv virksomhet i investeringslandet krever ansettelse av lokale folk med markedskunnskap | |
| | |
| | |
| | |
| Andre spørsmål som omhandler bedriftens investeringsvalg | |
| Angi hvorvidt du er enig i følgende utsagn (1= helt uenig, 5= helt enig, - = vet ikke) | |
| Hvis vi har investert i ett land i en region (f.eks. Sørøst Asia eller Latin Amerika), er kostnadene og tidsbruken ved å gå inn med investeringer i et annet marked i regionen mye lavere | |
| | |
| | |
| | |
| Ved investeringer i et nytt land er det en fordel at det allerede er andre norske aktører og investorer tilstede | |
| | |
| EFFs tjenester har vært til stor hjelp i forbindelse med bedriftens investeringer i utlandet | |
| Innovasjon Norge (tidligere Eksportrådet) har vært til stor hjelp i forbindelse med bedriftens investeringer i utlandet | |
| Ambassader og stedlige representanter har vært til stor hjelp i forbindelse med bedriftens investeringer i utlandet | |
| Bedriftens bransjeorganisasjon i hjemlandet har vært til stor hjelp i forbindelse med bedriftens investeringer i utlandet | |
| Norske bistandspolitikk har bidratt til at vi har investert i utviklingsland (gjennom eksempelvis NORFUND). Hvis ja, oppgi hvilke land | |
| | |
| Norske banker og finansinstitusjoner er positivt innstilt til å finansiere bedriftens investeringer og aktiviteter i utlandet | |
| Det er lettere å finansiere våre investeringer i utlandet gjennom finansinstitusjoner i andre land | |
| | |
| Svingninger i landets lokale valuta er en viktig faktor som avgjør om vi investerer i et land eller ikke | |
| Vår bedrift benytter aktivt valuta-hedging for å sikre oss mot tap i forbindelse med store endringer i valutakursene | |
| | |
| Det er vanskelig å investere i land med mye korrupsjon | |

Oppgi markeder der bedriften har oppfattet korrupsjon som et problem:

Spørsmål som omhandler investeringer i næringen generelt

Angi hvorvidt du er enig i følgende utsagn (1= helt uenig, 5= helt enig, - = vet ikke)

| | |
|--|--|
| For å henge med i den internasjonale konkurransen er man nødt til å foreta investeringer i utlandet. | |
| Sammenlignet med investorer og aktører fra andre land er norske utenlandsinvestorer i næringen naive og godtroende | |
| Norske myndigheter bør arbeide for å bedre mulighetene til investeringer i andre land i denne næringen | |
| Norske myndigheter bør gi full frihet for utenlandske investorer i Norge i denne næringen. | |

Hvilke markeder har bedriften tidligere investert i og senere trukket seg ut fra?

Angi også hva slags investering man foretok

| Land | Foredling | Oppdretts-anlegg | Fiskefartøy, uttstyr til slike, samt kjøp av kvoter | Salgs- og distribusjonsapparat | Andre investeringer utenom fiskerisektoren |
|------|-----------|------------------|---|--------------------------------|--|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Har bedriften planer om å investere i nye land?

| Land | Investeringskategori | | | | |
|------|----------------------|--|--|--|--|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Notater | Papers | 2005 – 2006

| | | |
|-------------|---|--|
| Nr. 687 | Nils August Andresen | As safe as the Bank? Household financial behaviour and economic reasoning in post-soviet Russia |
| No. 688 | Kristin Marie Haugevik | Strategic Adaptation or Identity Change? An analysis of Britain's Approach to the ESDP 1998-2004 |
| No. 689 | Anders G. Romarheim | Definitions of strategic political communication |
| No. 690 | Jardar Østbø | Stalin i postsovjetisk nasjonalbolsjevisme. Aleksandr Dugin, Gennadij Zjuganov og Aleksandr Prochanov |
| No. 691 | Pernille Rieker | From Common Defence to Comprehensive Security Towards the Europeanisation of French Foreign and Security policy? |
| No. 692 | Pernille Rieker | French foreign policy and the limits of Europeanisation. The changing French position on EU enlargement |
| No. 693 | Andreas Selliaas | From Internationalization of Terrorism to the Internationalization of Anti-terrorism. The Role of the Summer Olympic Games |
| No. 694 | Karsten Friis | The State, the People and the Armed Forces – a Genealogical Outline of the Legitimacy of the Armed Forces in Norway |
| 2006 | | |
| No. 695 | Jens Chr. Andvig | Geographical spread of corruption. Policies, institutions and cross-country economic interaction. Part I: Issues, theory |
| No. 696 | Stina Torjesen and Indra Øverland [Eds.] | Observing or participating in regime change?. Kyrgyz perspectives on the role of international election observation missions in 2005 |
| No. 697 | Stina Torjesen and Indra Øverland [Eds.] | The battle for Azerbaijan: Azeri perspectives on the international election observation of the 2005 parliamentary elections and the post-election period |
| Nr. 698 | Arne Melchior | WTO-forhandlingene om markedsadgang for industrivarer og fisk (NAMA) |
| No. 699 | Axel Borchgrevink | A Study of Civil Society in Nicaragua. A Report Commissioned by NORAD |
| No. 700 | Reidar Visser | Sistani, the United States and Politics in Iraq. From Quietism to Machiavellianism? |
| Nr. 701 | Valter Angell Kyrre Stensnes | Norge og multilateralt samarbeid. Mot en ny politikk? |
| Nr. 702 | Kyrre Stensnes | Openness and Growth: the Role of Institutions |
| Nr. 703 | Axel Borchgrevink Turid J. Arnegaard Miriam Bolaños | Review of the Norwegian Program for Indigenous Peoples in Guatemala |
| Nr. 704 | Jens Chr. Andvig | Child soldiers: Reasons for variation in their rate of recruitment and standards of welfare |
| Nr. 705 | Per Botolf Maurseth | Utenlandsinvesteringer i fiskeri- og havbruksnæringen – resultater fra en spørreundersøkelse. |

Publikasjoner fra NUPI



Internasjonal politikk kommer fire ganger i året og er det fremste tidsskriftet i Norden på sitt område. Når store begivenheter endrer det internasjonale landskapet, når skillene mellom nasjonal og internasjonal politikk viskes gradvis ut eller når norsk utenrikspolitikk endres, ønsker Internasjonal politikk å være helt i front med å utforske denne utviklingen. Tidsskriftet publiserer fagartikler, debatt og essays både fra Norge og nabolandene. I 2004/05 har vi så langt brakt artikler om bl.a. USA – imperium eller hegemon?, Kyoto – et mislykket prosjekt?, Afrikanske konflikter, Westfalermyten, Ikkespredning, nordisk sikkerhetssamarbeid og konfliktløsning i Sudan samt et dobbeltnummer om Norge i 100 år etter unionsoppløsningen.

Abonnement: NOK 360 | abonnement utenfor Norden: NOK 480 | løssalg: NOK 95 porto/postal charge

Nordisk Øst-forum kommer fire ganger i året og er det ledende skandinaviskspråklige tidsskriftet på sitt felt. Tidsskriftets ambisjon er å dekke politisk og samfunnsmessig utvikling i en region i stadig rask endring – Sentral- og Øst-Europa og det postsovjetiske området. Tidsskriftet publiserer fagartikler, essays og bokomtaler. Første nummer i 2005 er et temanummer om utviklingen i landene mellom et ekspanderende EU og Russland: Ukraina, Hviterussland og Moldova. Det inneholder artikler av ledende nordiske eksperter på de tre landene og gi bakgrunn for blant annet den pågående krisen i Ukraina.

Fra og med nr 2 - 2005 vil Nordisk Øst-forum være fagfellevurdert. I dette nummeret ser vi bl.a. på Euro-parådets behandling av Tsjetsjenia-konflikten, skilsmissemellom tsjekkere og slovakere, hviterussisk historieskrivning, FNs habitatagenda i en russisk kontekst og miljøreformer i Latvia.

Abonnement studenter: NOK 285 | abonnement privatpersoner: NOK 350 | institusjoner: NOK 470
enkelthefter: NOK 115 porto/postal charge

Hvor hender det? er artikkelserien som – i konsentrert og forenklet form – gir deg økt innsikt i internasjonale spørsmål. I mange sammenhenger har vi behov for kortfattet framstilling av konflikter og samarbeid, prosesser, utfordringer og utviklingstrekk i det internasjonale samfunnet. HHD fyller dette behovet med sitt lett tilgjengelige format – 4 A4-sider, med 24 numre per årgang, pedagogisk tilrettelagt, utheving av stikkord, margspørsmål, bilder, kart og grafer. HHD finner du også på Internett – nær 300 artikler fra tidligere årganger, men aldri innværende årgang.

Gruppeabonnement (10 eller flere): NOK 75/ab. | enkeltabonnement: NOK 270 | enkeltabonnement utenfor Norge: 370

Forum for Development Studies har i mange år vært Norges ledende tidsskrift innenfor utviklingsforskning. I senere år har det mer systematisk henvendt seg til beslektede miljøer i Norden med sikte på å bli et Oslo-basert *internasjonalt* tidsskrift. Siktemålet er å forbedre kvaliteten på norsk og nordisk forskning på utvikling, nord-sør-forhold og bistand. Samtidig ønsker redaksjonen å formidle resultater fra forskningen og stimulere til debatt. *Forum* kommer ut med to hefter i året (vår og høst) og utgis av Norsk Utenrikspolitisk Institutt i samarbeid med Norsk Forening for Utviklingsforskning.

Abonnement: NOK 220 | abonnement utenfor Norden: NOK 300 | løssalg: NOK 120 porto/postal charge

For mer informasjon om publikasjonene:

Norsk Utenrikspolitisk Institutt Postboks 8159 Dep. 0033 Oslo

Tel.: [+47] 22 99 40 00 | Fax: [+47] 22 36 21 82 | Internett: www.nupi.no | E-post: pub@nupi.no