

**Arbeidsnotat nr. 6/03**

**Norske bedrifters etableringer i utlandet  
og det offentliges rolle i forhold til  
disse investeringene**

**av**

**Grete Rusten**

Prosjekt nr. 4495 NRK

**SAMFUNNS- OG NÆRINGSLIVSFORSKNING AS  
MARS, 2003  
ISSN 1503-2140**

© Dette eksemplar er fremstilt etter avtale med KOPINOR, Stenergate 1, 0050 Oslo. Ytterligere eksemplarfremstilling uten avtale og i strid med åndsverkloven er straffbart og kan medføre erstatningsansvar.

## **Innledning**

Økt **internasjonalisering og globalisering** innebærer at varer, kapital, mennesker, informasjon og kulturelle impulser stadig lettere flyttes over landegrensene. Markedene er mer og mer internasjonale og kapitalen er mobil. Den norske debatten er preget av skepsis til utenlandske etableringer i Norge og likeledes skepsis når norske foretak velger å flytte virksomhet til utlandet. I forhold til debatten om den norske industriens utvikling, ser vi også at mye av fokus har vært rettet mot den virksomheten som har havnet ute. Omfanget av etableringer i utlandet, type organisering og kanskje enda viktigere, hva slags effekter dette har på foretakene i sin helhet, er derimot lite drøftet. Heller ikke synes det å være nok dokumentasjon i forhold til hva som skjer med de enhetene som forblir her hjemme og for de foretakene som velger å møte konkurranseutfordringene på en annen måte, enn selv å legge virksomhet til utlandet.

Internasjonalisering er ikke noe nytt i norsk økonomi, men er noe som har preget industrialiseringen her i landet helt fra begynnelsen. Det skjedde gjennom etableringen av den kraftkrevende industri, senere en rekke produksjons- og tjenestebedrifter først og fremst orientert mot det norske markedet. Vi har også en internasjonalt orientert oljeindustri. Heller ikke er det noe nytt at norske bedrifter søker seg ut. Det nye i utviklingen er at denne type investeringer nå i betydelig grad gjør seg gjeldende blant små- og mellomstore bedrifter. Jeg vil i dette notatet ta for meg noen offentlige ordninger som gjelder for norske bedrifter som skal etablere virksomhet i utlandet. Dette kan dreie seg om etablering av ny virksomhet, ekspansjon i eksisterende virksomhet eller flytting av eksisterende virksomhet til utlandet. Jeg vil kortfattet forklare de bedriftmessige årsakene til at slike investeringer skjer, omfanget av slike investeringer, og til slutt hvor mye det offentlige engasjerer seg som tilrettelegger og offentlig bank i denne type prosesser.

- Hvorfor etablerer norske bedrifter seg i utlandet og hva er omfanget av denne type investeringer?

Utviklingstrekkene knyttet til internasjonalisering og globalisering påvirker foretakenes organisering. Tendensen til økt oppsplitting og standardisering av arbeidsgaver (de-skilling, automatisering) i deler av produksjonsprosessen samt ny transport- og kommunikasjons-teknologi, har gjort det geografisk mulig å spre virksomheten. Med ulike lokaliseringer har foretaket muligheter til å utnytte ulike steders komparative fortrinn, det være seg tilgang til naturressurser, arbeidsmarked, infrastruktur eller institusjonelle rammebetingelser i form av

lovverk, støtteordninger og konkurranseforhold. I enkelte tilfeller er også lokaliseringen et resultat av nye teknologi og produktinnovasjoner. Diversifisering kan dermed omfatte produktområder, geografi eller disse to i kombinasjon. Ved å fordele virksomheten på flere geografiske områder, spres risikoen, samtidig som foretaket har muligheten til å koordinere aktiviteter i ulike geografiske områder. Denne **geografiske arbeidsdelingen** kan i en del tilfeller innebære at foretakets virksomhet strekker seg utenfor landets grenser. Den geografiske arbeidsdelingen kan være resultat av flere ulike prosesser som nyetableringer, vekst eller rasjonalisering i eksisterende virksomhet, nedleggelse, fusjoner og oppkjøp og ulike underleveranseavtaler som for eksempel leieproduksjon. Flere parallelle leverandører innebærer at produksjonen blir mindre sårbar i forhold til leveringsstopp som følge av maskinelle problemer, arbeidskonflikter og lignende. Forskning og utvikling og kompetanseintensiv produksjon legges gjerne til vestlige land, mens mer standardisert produksjon legges til lavkostland. Det er heller ikke uvanlig å operere med parallell produksjon med den hensikt å redusere transportkostnadene som løper når innsatsfaktorer skal hentes eller produktene skal distribueres. Lokal produksjon kan dessuten være en strategi for å fange opp lokal smak eller produsere i henhold til visse designmessige standarder.

Internasjonalisering var tradisjonelt forbundet med vekststrategier og fordelene av å ha flere leverandør- eller avsetningsmuligheter å spille på. Etter hvert har **tilgangen på kunnskap** blitt en egen drivkraft for etableringer. Hos en del foretak ser en betydningen av å kunne absorbere kunnskap og teknologi som er utviklet andre steder enn i hjemlandet. For andre blir det om å gjøre og beholde kjernekompetansen utviklet i hjemmemarkedene. Kunnskapsutveksling mellom ulike enheter og produksjonsområder innen samme foretak gir muligheter for å kombinere og supplere ulike teknologiområder. Den tradisjonelle modellen med bedriftsorganisering bygget på intern organisering av arbeidsoppgaver, fast ansettelse, hierarki og klare grenser mot omgivelsene er mer enn noen gang under press. Det skjer en omfattende arbeidsdeling mellom virksomheter gjennom et omfattende underleverandørnettverk. Fokus rettes mot effektivisering av alle ledd i verdikjeden. En skjerpet konkurranse-situasjon gjør det stadig mer nødvendig å drive effektivt. Større aktivitet, høyere lønnsomhet og sterkere konkurransevne vil også kunne innebære at bedriftene satser tyngre på FoU- og dermed på sikt står sterkere. Arbeidsoperasjoner, leveranser og tjenester blir lokalisert hvor betingelsene er best. Behovet for å følge med i utviklingen og få tilgang på ny kompetanse kan også håndteres ved å legge vekt på eksterne ressurser. For noen bedrifter blir løsningen å konsentrere seg om kjerneaktivitetene, mens viktige støttefunksjoner kan skje i form av

leveranser fra andre. I letingen etter kundene eller etter billigere produksjonsløsninger ser vi tendensen til at produksjonen flyttet fra høykostland til lavkostland. På foretaksnivå finner vi dermed en del foretak som har spredt egen produksjon over landegrensene. Andre har helt sluttet å produsere selv men overlater dette til andre. Denne sistnevne typen foretak går over fra å være produksjonsbedrifter til å bli utviklere, selgere og garantister for merkevarer og systemer.

Utenlandske direkteinvesteringer kan defineres som investeringer i næringsvirksomhet i et annet land enn der hvor de er hjemmehørende (i de fleste tilfellene der hvor de har hovedkontoret). Slike investeringer kan måles på flere måter. I forhold til kapitalverdier kan dette måles som årlige kapitalstrømmer eller i form av den akkumulerte beholdningen av slike strømmer. Tallene i tabell 1 nedenfor viser beholdningen av utenlandske direkteinvesteringer for perioden 1990-1999.

Tabellen viser at utenlandske investeringer i Norge og norske investeringer i utlandet ligger omtrent på samme nivå som Vest-Europa generelt, og følger omtrent samme utvikling. Trenden de senere årene når vi følger investeringsstrømmene relatert til Norge er at vi investerer stadig mer i utlandet, mens stadig færre utenlandske investeringer finner veien til vårt land.

Tabell 1: Beholdningen av utenlandske direkteinvesteringer, 1990-1999.

Prosent av bruttonasjonalprodukt

	1990	1995	1999
Verden (inngående)	9,2	10,3	17,3
Vest Europa:			
-inngående	11,1	13,6	22,4
-utgående	12,2	16,6	30,8
Norge			
-inngående	10,7	13,3	21,1
-utgående	9,4	15,4	25,3

KILDE: WORLD INVESTMENT REPORT/ HEUM OG MIDELFART, 2002.

Omfanget av uteetableringer lar seg ikke så lett måle, da dette ikke er tilgjengelig gjennom offentlig statistikk annet enn gjennom beholdningstall. Skal vi ha tall på antall bedrifter må vi i stedet ty til data fra survey-undersøkelser. De for tiden mest oppdaterte tallene om norsk industris uteproduksjon synes å være undersøkelsen til teknologiindustriens interesseorganisasjon TBL, som er Norges dominerende industrigren. Disse består av elektro, maskin, metallvare, møbel- og innredning, offshore, skip og skipsutstyr, støperi- og teko-industri og utgjør samlet 4500 bedrifter med 125000 ansatte (omtrent 45 prosent av industri-sysselsettingen). Utenom olje og gass står disse bedriftene for 29 prosent av Norges vareeksport (TBLs Konjunkturrapport, 2003). TBL-undersøkelsen som rapporterer et representativt utvalg av medlemmenes uteproduksjon for 2001, viser betydelige aktiviteter på dette området. I alt 179 bedrifter av undersøkelsens 449 deltagere har slik uteproduksjon: og for halvparten av disse igjen har etableringene ute skjedd i løpet av de siste 5 årene. Uteproduksjonslandene kan hovedsakelig deles inn i tre hovedkategorier: høykostland innen EU, lavkostland innen Øst Europa og lavkostland i Asia. Videre er disse etableringene dominert av leieproduksjon, dvs. produksjon satt ut til andre.

Resultatene fra denne undersøkelsen sammenstilt med det vi vet er motivene for etableringer ellers, viser at utenlandske investeringer skyldes hovedsakelig to årsaker. Det å kunne produsere rimeligere og mer effektivt, og det å kunne være nærmere eller utvikle seg i nye markeder.

Slik vi ser det, vil slike etableringer på sikt innebære økt geografisk arbeidsdeling i den enkelte bedrift i Norge. Hovedkontoret, FoU, design, markedsføring, logistikk og deler av den kompetanseintensive produksjonen forblir og blir kanskje til om med styrket her hjemme, mens den mest standardiserte produksjonen blir mer og mer erstattet av maskiner eller blir flyttet ut. Noen ganger vil dette skje ved at bedriftene velger å kjøpe inn vareinnsats fra andre. Andre vil velge leieproduksjon kanskje for å supplere egen kapasitet, for å spre produksjonen og dermed risikoen for uforutsette avbrudd (streiker, brann, politisk uro, problemer med råstofftilførsel med mer.). Atter andre vil velge å sette ut de mest arbeidsintensive delene for å få ned kostnadene organisert som leieproduksjon eller ved selv å etablere virksomhet i utlandet. Vi hører ofte begrepet **utflagging**. Ordet er negativt ladet og i de fleste tilfeller også brukt feil. Egentlig har betegnelsen sin bakgrunn i rederinæringen og omhandlet de tilfellene hvor rederen valgt å seile under et annet lands flagg. Det kan også passe å bruke begrepet på tilfeller hvor bedrifter pakker sammen alt og forlater Norge for

godt, men eksemplene på dette er relativt få. Det som går igjen i de fleste tilfellene med hvor bedriftene etablerer seg ute, er at kjerneaktivitetene dvs. hovedkontor, produktutvikling, design, logistikk, innkjøp, salg og i en del tilfeller også den mest kompetanseintensive produksjonen forblir i Norge. Det er salgs- og representasjonskontorer eller produksjonsenheter som etableres ute, noen ganger som erstatning for tilsvarende virksomhet her hjemme. Andre ganger er dette ledd i en ekspansjon eller det splitte opp prosesser som det kan være mer kostnadseffektivt å ha ute.

Disse utviklingstrekkene som vi ser hos næringslivet er i betydelig grad utfordret og påvirket av **endringer i internasjonale rammebetingelser**. Norsk økonomi og næringsliv er gjennom EØS-avtalen og sin markedsorientering betydelig påvirket av utviklingen innen EU både i forhold til internasjonale produksjonskrav og et mer harmonisert reguleringsregime. Noen av de etableringene vi har sett ute i de senere år, er dermed en tilpasning til at EUs markeder i årene framover sannsynligvis vil vokse.

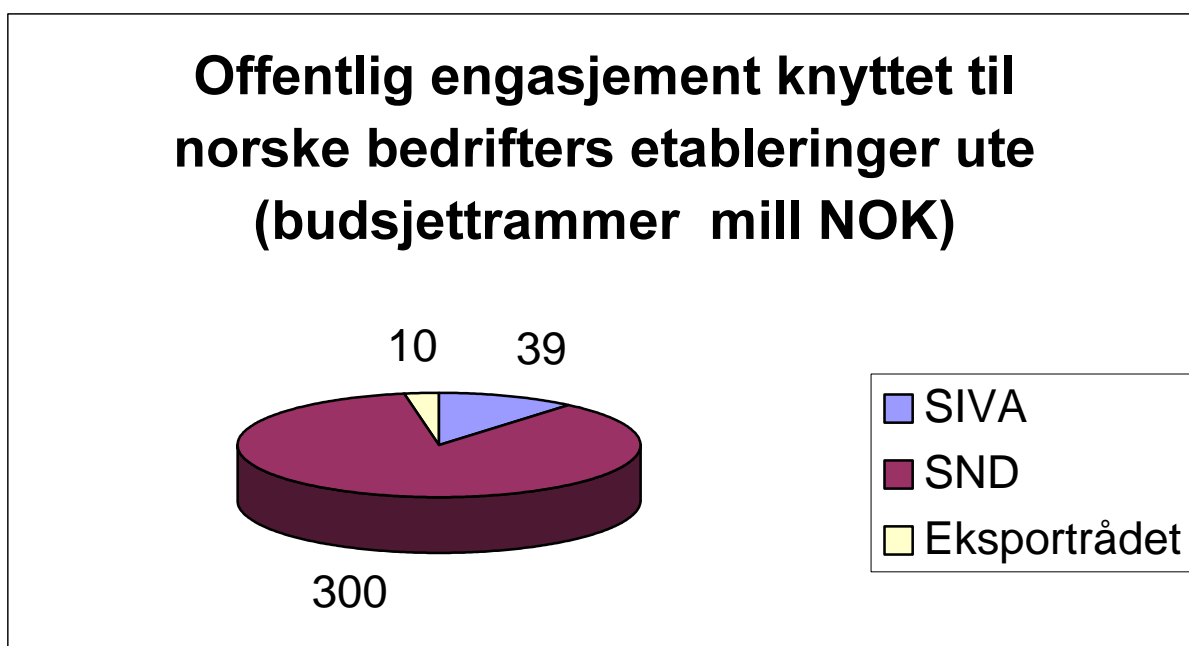
- **Det offentlige bevilgninger til internasjonalisering av norske bedrifter**

Generelt er det nokså komplisert å måle det eksakte omfanget av offentlige midler brukt til formålet direkteinvesteringer. I en del tilfeller er beløpet fra det offentlige bare er gitt som en engangsbevilgning, deretter skal disse midlene forrentes gjennom lønnsomme investeringer omtrent på samme måter som en vanlig bank. Dette kjennetegner blant annet bevilgningene til SNDs utenlandsengasjement, SIVA og en del av rammebevilgningene til Eksportrådet. Andre ganger kan det dreie seg om bevilgninger av egenkapital som i utgangspunktet ikke skal røres, men som stilles som sikkerhet. For flere av ordningene er det heller ikke årlige offentlige bevilgninger, men statlige garantier. Disse kommer bare til anvendelse i den utstrekning behovet for utbetalinger under den enkelte garantiordning overstiger likvide midler tilknyttet nærmere angitte rammer (jf. St. prp. 1 2002-2003 6.2). Slike garantier gjelder blant annet for GIEK og SND. En del investeringsinstitusjoner er dessuten eid av flere andre land enn den norske stat, det gjelder for eksempel de nordiske investeringsbankene.

Videre er mandatet, målgruppene og geografisk nedslagsfelt nokså forskjellig. Det er videre for en del av ordningene en blanding av engasjement som involverer norske bedrifter og lokale aktører (gjelder for flere av de ulandsrelaterte prosjektene), og heller ikke er de

aktivitetene som er knyttet til direkte investeringer i utviklingsland alltid klart atskilt fra infrastrukturrelaterte investeringer. Troverdige beregninger vil her måtte tilsi detaljert innsikt i enkeltprosjekter. En vel så viktig begrunnelse for å utelate denne type institusjoner fra regnskapet over hva norske myndigheter bruker på internasjonalisering av norske bedrifter, er hvordan ordningene finansieres. Jeg vil beskrive dette nærmere i avsnittene nedenfor.

SND, SIVA og delvis også Eksportrådet må kunne sies å investere i prosjekter med et relativt klart "hjemlandsmandat" (de skal primært tjene norske bedrifter og dette skal ikke skade, men gagne aktiviteter her hjemme), og dessuten er disse ordningene mer direkte knyttet opp mot direkte investeringer enn hva som gjelder for en del andre offentlige institusjoner som er engasjert i internasjonalisering. Det vil derfor være disse tre institusjoners engasjement som jeg her vil tallfeste og beskrive i mest detalj. I den grad jeg etter hvert nevner en del av de andre offentlige institusjonene som jobber med internasjonalisering, så er dette for å dokumentere hvorfor disse ikke hører med i beregningene vist i figuren nedenfor.



Beregningene basert på de tre institusjonenes budsjettrammer knyttet til utetableringer viser et totalt offentlig engasjement i størrelsesorden 349 mill NOK. Av dette utgjør bare 30 mill. NOK tilskudd. Denne summen er knyttet til SNDs engasjement i Norvest-Russland. De

øvrige beløpene på 319 mill NOK er i form av aksjekapital og lån på kommersielle vilkår. Nedenfor redegjør jeg for ordningene mer i detalj.

### *SIVA*

SIVA skal være et nasjonalt organ for økt verdiskaping og sysselsetting i distriktene som fra 2002 er underlagt Nærings- og handelsdepartementet. Dessuten kjennetegnes SIVAs utenlandsengasjement av at de er godkjent av KRD og underlagt distriktpolitiske føringer, men har ikke status som virkemiddel, verken distriktpolitisk-/regionalpolitisk, næringspolitisk eller utenrikspolitisk. SIVAs utenlandsaktiviteter utgjør bare 39 millioner NOK noe som tilsvarer rundt en prosent av SIVA-konsernets total kapital. Av dette beløpet er 22 mill NOK i form av aksjekapital og 17 mill NOK i form av lån. Denne utenlandsvirksomheten er av nyere dato. Den første utenlandske næringsparken ble etablert i Murmansk i 1999, og senere har det skjedd etableringer i Litauen og Latvia. I SIVAs vedtekter heter det at SIVA skal kunne engasjere seg utenfor Norge, men det må legges til grunn at slike engasjement utenfor landets grenser har direkte positive ringvirkninger for næringslivet i distrikts-Norge. Dersom utenlandsengasjementene ikke gir slike ringvirkninger hjemme, ligger det i dette at SIVA vil måtte avstå fra videre satsing utenlands. Pr. november 2002 er 4 bedrifter med til sammen 135 ansatte etablert seg som leietakere i SIVAs anlegg i Baltikum. Disse bedriftene er innen møbel- og møbelrelatert virksomhet (2), tekstil (1) og mekanisk industri (1). For de to næringsparkene i Litauen er SIVAs eierandeler på henholdsvis 60 prosent og 51 prosent. Utgangspunktet for SIVA er at prosjektene i utlandet skal baseres på vanlige forretningsmessige prinsipper, med en avkastning på egenkapitalen som utgjør minimum 10 prosent etter skatt. Også SIVAs lån til næringsparkselskapene er gitt på kommersielle vilkår. Parkene i Baltikum er av så ny dato at det ennå ikke er mulig å vurdere den faktiske lønnsomheten i disse etableringene. Næringsparken i Murmansk går hittil med underskudd, men nye investeringer knyttet til etablering av en terminal og fryselager for fiskeprodukter kan ha positive ringvirkninger for parken og for regionen i Russland og i Norge i tida framover.

Bedriftene etablerte seg i SIVAs næringsparker i utlandet har hatt positive effekter i form av lavere kostnadsnivå, styrket konkurransevne og bedret inntjening. I følge bedriftene selv gjengitt i departementets gjennomgang av ordningen desember 2002, er det heller ikke slik at det som er bygd opp ute kunne vært videreført i Norge.



SIVAs engasjement blir relativt beskjeden sett i sammenheng med det totale antallet investeringer av norske bedrifter i Baltikum. Hittil er ca 200 norske bedrifter etablert seg i Baltikum, og ca halvparten av disse er produksjonsbedrifter. De andre er hovedsakelig innenfor handel og service og viser dermed at norske bedrifter evner å utnytte nye markedsmuligheter etter som kjøpekraften i disse landene øker. De første etableringene var store selskaper som Alcatel, Lindstow, Warner, Rimi og Dressmann. Dette var store selskaper som selv hadde betydelige ressurser, og som valgte seg lokaliseringer i byene. De nye etableringene som består av små- og mellomstore bedrifter søker gjerne andre lokaliseringer. Det at de to etableringskategoriene er forskjellige rent næringsmessig, innebærer ulike krav til hva slags arbeidskraft de etterspør. Dessuten vil det være slik at en del av de små- og mellomstore bedriftene ikke har egen intern kompetanse eller erfaring med å operere i utlandet. Ofte er også investeringsevnen svakere sammenlignet med hva vi finner hos de store selskapene. Det bør nevnes at næringsparken i Murmansk rommer i alt 22 norske og russiske bedrifter med til sammen ca 150 arbeidsplasser.

### *SND*

SND skal tilby finansielle tjenester i forbindelse med omstilling og utvikling av norske bedrifter. I tillegg til SNDs virksomhet i Norge som utgjør hovedaktivitetene, forvalter SND et investeringsfond og et næringsfond som er rettet mot prosjekter med norsk medvirkning i Nordvest-Russland samt et tilsvarende investeringsfond rettet mot Øst- og Sentral-Europa. Samlet utgjør de to investeringsfondene totalt 270 mill NOK (i tillegg er det etablert et næringsfond i form av tilskudd i størrelse 30 mill NOK knyttet til Nordvest-Russland). Til sammenligning har SND Invest hatt mer enn 2 mrd NOK til investeringer i Norge på tilsvarende betingelser. SND kan bare delta i en investering dersom en privat investor går inn samtidig og på samme betingelser som SND, og det er visse regler knyttet til beløpets størrelse. Risikoen i prosjektet må også stå i et fornuftig forhold til forventet avkastning på investeringen. SND bidrar med aksjekapital og dermed vanligvis ikke med tilskudd eller subsidierte lån (unntaket er tilskuddsordningen på 30 mill NOK knyttet til Nord-Vest Russland). Ordningene er heller ikke konkurransevridende slik at disse kommer i konflikt med ESAs regelverk. Fondet dekker samtidig sine egne administrative kostnader som lønn, reiser og husleie. Det er også lagt opp til at det skal betales utbytte til statskassen fra og med 2007. Totalt har SND gjort 22 investeringer i Russland, Estland, Latvia, Litauen og Polen. I følge SND er hovedtyngden av disse etableringene markedsmotiverte, mens fire er etablert på

grunn av tilgang på kompetanse og lavere lønningskostnader. De norske partnerne har utvidet sin virksomhet, styrket sin konkurransevne og etablert seg i markeder i sterk vekst. Det er registrert betydelige ringvirkninger både i forhold til næringsutvikling i vertslandet, ringvirkninger for de norske partnerbedriftene og ringvirkninger tilbake i Norge i form av leveransestrømmer ut av landet og et ved at kapitalen tas ”hjem.”

### *Norges Eksportråd*

Norges Eksportråd tilbyr ingen direkte finansieringsordninger. Eksportrådet administrerer imidlertid tre programmer for fremme av eksport, internasjonalisering og teknologisamarbeid. Eksportrådet legger spesielt vekt på å bidra til å fremme nyskapende aktiviteter bestående av bedrifter hvor virksomheten har et høyt teknologiinnhold. Innenfor Entreprenørskapsprogrammet tilbyr Eksportrådet vederlagsfritt enten forutsetningsanalyse for bedrifter som ennå ikke har en internasjonaliseringsstrategi eller handlingsplan eller en markedsanalyse for bedrifter som ikke har valgt et marked. Innenfor maksimalt 4 dagers arbeid kan dette gies i form av gratis rådgivning. Utover dette vil samarbeidet innenfor Entreprenørskapsprogrammet innebære at den private aktøren bidrar med en egenandel på 50 prosent. Det vil også skje noe rådgivning av relevans for direkte investeringer innenfor øvrige deler av Eksportrådets virksomhet, ikke minst gjennom de aktivitetene som er tilknyttet de 40 utekontorene. Noe samarbeid som involverer norske bedrifter vil dessuten være et samarbeid mellom Eksportrådet og NORAD.

*Andre offentlige institusjoner som kan være knyttet til norske bedrifters internasjonaliseringsprosjekter (unntatt fra beregningen).*

De institusjonene vi her tar med, har dels et annet mandat enn det å bringe norske bedrifter ut. Eksempler kan være bistandsrelaterte eller miljørelaterte prosjekter. Videre er en del av disse institusjonene organisasjonsmessig og finansielt et samarbeid mellom norske offentlige myndigheter og andre land, noe som for eksempel gjelder for de nordiske investeringsbankene. Jeg presenterer noen av disse nedenfor:

### *NIB*

NIB anskaffer sine utlånsmidler ved obligasjonsutstedelse på det nordiske og internasjonale kapitalmarkedet. Midlene lånes ut til finansiering av prosjekter som tilfredsstiller bankenes krav til nordisk interesse og kredittverdighet. Banken eies av de nordiske stater som har skutt inn egenkapital. Denne lånes ikke ut, men ligger som en reserve.

### *GIEK*

Et annet eksempel er GIEK som er det sentrale statlige organ for garantistillelser, kredittvurderinger og eksportkreditter og hvor hovedmålsettingen både er å fremme eksport av varer og tjenester og norske investeringer i utlandet. GIEK har en garantiramme på NOK 40 mrd. NOK basert på garantier utstedt av norske myndigheter (dvs. disse skal kunne bidra vet et eventuelt tap). Den ordinære virksomheten finansieres imidlertid gjennom premieinntekter basert på poliser.

### *NEFCO*

For å illustrere variasjoner i mandatet kan vi nevne NEFCO. De har sin fokus på å redusere pågående foruensning i våre naboland bl.a. gjennom energieffektivisering, reduksjon av råvareforbruk og minskede avfallsmengder i det landet hvor denne investeringen gjennomføres. Det vil også gi en positiv miljøeffekt for de nordiske land. Et eksempel på en nylig investering hvor denne banken har gått inn med norske investorer, gjelder et selskap som ble nyetablert i Baltikum for ca 3 år siden, og som for ett år siden søkte tilførsel av risikokapital får å kunne utvide virksomheten. Dette gjelder utbygging av små vannkraftanlegg i tidligere regulerte vassdrag i regionen, noe som erstatter elproduksjon som er basert på fossilt brennstoff eller kjernekraftverk. En stor del av den norske medvirkningen i prosjekt i NEFCOs portefølje, gjelder ulike typer konsulentinnsatser for lokal kompetanseutvikling og kvalitetssikring av prosjektene.

### *NOPEF*

NOPEF utgjør også en del av Nordisk Ministerråds (NMR) organisasjon og har som formål å støtte mikro-, små- og mellomstore bedrifter i deres internasjonalisering med hovedfokus på Nordens nærområde (Baltikum, Polen, Kaliningrad og Nordvest Russland) samt sentral og Øst Europa. NOPEF tilbyr betingede lån for 40 prosent av forstudiekostnadene for internasjonalisering. Organisasjonen går inn i ca 150 nye prosjekter hvert år og har et årsbudsjett på 4 mill EURO. Om lag 30-40 prosent av de prosjektene hvor NOPEF er engasjert i forstudien, blir realisert positivt. De norske bedriftene utgjør ca 20 prosent av prosjektene, noe som tilsvarer Norges nivå for finansiering av virksomheten. I tillegg kommer de prosjektene hvor eventuell norske bedrifter inngår som direkte underleverandører til prosjekter som gjennomføres i regi av andre nordiske bedrifter. Kriteriet for tildeling av lån i NOPEF vil være effekten for den enkelte bedrift, andre nordiske bedrifter og nordiske perspektiver generelt. Dersom etableringen er innen det angitte nærområdet blir dette bedømt

av oppdragsgiverne (Nordisk Ministerråd) til å ha sterk nordisk interesse dat dette bidrar til å skape stabilitet, bedriftsutvikling og sysselsetting i så vel nærområdet som i Norden. Andre viktige vurderinger er miljømessige aspekter ved en etablering. Dette gjelder utnyttelse av naturressurser, fabrikkers utslipp til omgivelsene og arbeidsmiljøet til de ansatte.

Et annet eksempel hvor det geografiske mandatet og institusjonell tilknytning er annerledes, er NORFUND som investerer i private selskaper i de fattigste utviklingslandene (dette kan både dreie seg om selskaper med norske eierinteresser og lokale selskaper) og er 100 prosent finansiert av den norske Stat gjennom en engangsbevilgning på 770 mill NOK.

Gjennom mandat, målgruppe, finansieringsformer, bidragsyttere og i hvilken grad institusjonen har entydig eller direkte fokus som kan knyttes til direkte investeringer, er begrunnelsen for ikke å ta med disse institusjonene i beregningen over hva som er det offentliges engasjement. Institusjonene er for øvrig nærmere beskrevet i [www.midler.no](http://www.midler.no)

### **Globaliseringens pris?**

Vi ser i det hele tatt at mer og mer at arbeidsoperasjoner, leveranser og tjenester blir lokalisert hvor pris og kvalitet er best. På den måten vil arbeidskraften her hjemme måtte konkurrere med arbeidskraften i andre land om oppdragene. I 1999 hadde i følge industristatistikken bedriftene i industri og bergverk til sammen vel 295 000 sysselsatte og dette representerer en nedgang på bortimot 5000 eller 1,6 prosent sammenlignet med 1998. Dette skjer etter at det har vært en økning i sysselsettingen vært år fra og med 1993 (Statistisk Sentralbyrå, 2002). Dermed synes ikke flyttingene ennå å gjort nevneverdig utslag på statistikken. Det er imidlertid grunn til å tro at nedgangen blir mer markant i årene som kommer.

Den norske debatten er preget av skepsis til utenlandske etableringer i Norge og likeledes når norske bedrifter velger å flytte virksomhet til utlandet.

Etableringer ute er positivt for norsk velferd hvis dette innebærer at foretakene vokser i større skala enn om virksomhetene skulle bare hatt tilhold i Norge. Større aktivitet, høyere lønnsomhet og sterkere konkurransevne vil også kunne innebære at bedriftene satse tyngre på FoU- og dermed på sikt står sterkere. Arbeidsoperasjoner, leveranser og tjenester blir lokalisert hvor betingelsene er best. Internasjonalisering er heller ikke noe nytt i norsk økonomi, men noe som preget industrialiseringen her i landet helt fra begynnelsen gjennom

etableringen av den kraftkrevende industri senere en rekke produksjons- og tjenestebedrifter orientert mot det norske markedet (Rusten, et al, 1999, Heum og Midelfart, 2002). Heller ikke er det noe nytt at norske bedrifter søker seg ut. Det nye i utviklingen er at denne type investeringer nå i betydelig grad også gjør seg gjeldende blant små og mellomstore bedrifter.

Fra en internasjonal til en mer globalisert økonomi er overgangen fra selskaper som har sin vesentlige produksjonsbasis i et eller fåtall land til selskaper hvor kapitalen og investeringene er langt mer mobile. Likevel er det slik at de fleste multinasjonale selskaper har sin produksjonsmessige basis i ett eller et fåtall land og vanligvis har ett spesifikt hjemland for hovedkontoret, innebærer også at de betydelige grad er regulert med basis i de forordningene som gjelder for dette landet. I et fullverdig globalt system vil ulike nasjonale økonomier måtte innordnes internasjonale prosesser og transaksjoner. I retningen av et mer globalt system ser vi tendensen til mer enhetlige lovverk og reguleringer på tvers av landegrensene og overnasjonale organisasjoner som er satt til å overvåke disse. Nasjonale reguleringer som for eksempel subsidier av jordbruket, hjemfallsrett for sikre kontrollen av våre kraftressurser, eller ordningen med en statlig posttjenester, er alle tiltak som settes under press. Dels skjer dette ut fra et internasjonalt behov om å sikre at ingen økonomiske aktører blir favorisert i markedet. Dessuten er det en målsetting om å standardisere lovverk på tvers av landegrensene. En del tiltak som også fra landets myndigheter var regionalpolitisk motivert, blir på den måten borte. Ytterligere utfordringer angående myndighetenes innflytelse, er at foretaksinterne transaksjoner svekker en del muligheter til å få inntekter gjennom skatter og avgifter. Av og til kan også multinasjonale selskaper gjennom sine etableringsbeslutninger komme til å spille ulike myndigheter opp mot hverandre. Noen regioner vil dermed komme tapende ut av slike prosesser, og vil kunne kreve omstilling og støtte fra offentlige myndigheter. For andre steder vil økt internasjonalisering i forhold til eksisterende, innflyttede eller nye foretak representere et mer vekstkraftig næringsliv. Økende grad av konkurranse hjemme og ute innebærer at bedriftene må bli stadig mer effektive i den måten den velger å organisere sin virksomhet på. Også mye av impulsene for hvordan dette skal gjøres har de fått utenfra. Virksomhetene er langt mindre stedbundne enn tidligere, og dermed mindre forutsigbare i forhold til problemstillingen om de lokalt representerer "sikre" arbeidsplasser. I prinsippet vil selskaper kunne lokalisere seg og eventuelt flytte til de stedene hvor dette blir mest kostnadseffektivt. Det blir et system som mer og mer blir styrt av markedskreftene, hvor konkurransen om å tiltrekke seg internasjonal næringsvirksomhet skjerpes.

## Litteratur

- Heum, P., og Midelfart, K.H (2002): Norske multinasjonale foretak: Betydning for Norsk næringsutvikling og økonomi I: Hope, E. (eds): Næringspolitikk for en Ny økonomi. s 131-154. Fagbokforlaget.
- Hagen, K.P., Heum, P., Haaland, J.I., Midelfart Knarvik, K.H og Norman, V.D. (2002): Globalisering, næringslokalisering og økonomisk politikk. Fagbokforlaget, Bergen.
- Jakobsen, S-E., Rusten, G., (2002): The autonomy of foreign subsidiaries. An analysis of headquarter-subsidiary relations. Norsk Geografisk Tidsskrift, Norwegian Journal of Geography. Vol. 57, 1-11.
- Nærings- og handelsdepartementet (2002): Gjennomgang og vurdering av SIVAs utenlandsvirksomhet.
- Rusten, G., Kvinge T., og Jakobsen, S-E. (1999): Internasjonalt eierskap i norsk næringsliv – Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning , Rapport 24/99, 152s.
- Rusten, G (2003): Internasjonalisering og globalisering: drivkrefter og effekter for regional utvikling. Effekttutvalget (ferdigstilles april).
- SND Investeringsfondene for Nordvest-Russland og Øst- og Sentral-Europa. SND-notat. St.prp.nr.1 (2002-2003). Den kongelige proposisjon om statsbudsjettet medregnet folketrygden for budsjetterminen 1. Finansdepartementet.
- TBL Konjunkturrapport 2003
- TBL Uteproduksjon redning eller undergang TBLs undersøkelse om uteproduksjon 2001.