

Danske virksomheders etableringsmønstre i lavtlønslande:

Af Lektor Michael W. Hansen¹

Handelshøjskolen i København, Institut for Interkulturel Kommunikation og Ledelse

Indledning

I stigende omfang forsøger danske virksomheder at udnytte lave lønomkostninger i udviklings- og østlande gennem outsourcing. Det overses imidlertid ofte, at danske virksomheder – ofte med større fordel – i stedet kan udnytte potentialerne i lavtlønslandene gennem etablering af datterselskaber. Dette kapitel vil analysere udviklingen i etableringen af danske datterselskaber i udviklings- og østlande siden slutningen af 1960'erne, for at få klarhed over, i hvilket omfang disse etableringer er foretaget for at udnytte lave lønomkostninger. Analysen er baseret på et enestående datamateriale over 859 danske datterselskaber i udviklings- og østlande fra de danske investeringsfonde IFU/ IØ.

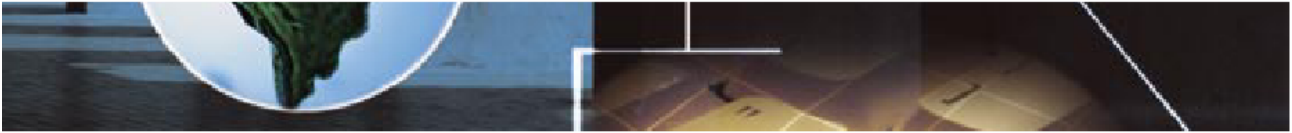
IFU/ IØ: En central aktør i dansk erhvervslivs etableringer i lavtlønslande

De to investeringsfonde Industrialiseringsfonden for udviklingslande (IFU) og Investeringsfonden for Central- og Østeuropa (IØ) har siden 1967 været vigtige partnere i danske virksomheders investeringer i udviklingslande og fra 1989 også i østlande. IFU/IØs målsætning er først og fremmest at fremme økonomisk og social udvikling i ikke-OECD lande gennem direkte investeringer med danske virksomheder, men fondene bidrager samtidig til at understøtte internationalisering af dansk erhvervsliv². Udover at deltage i direkte investeringer med risikovillig kapital (aktiekapital eller aktiekapitalignende lån) og med traditionelle lån, tilbyder IFU/IØ rådgivning vedrørende landevalg, partnervalg og virksomhedsledelse, hvilket specielt MMVere nyder gavn af. IFU/IØ, der har søsterorganisationer i de fleste OECD-lande³, er finansieret af den danske stat og har i perioden 1967 - 2003 allokert næsten 10 milliarder kroner til 859 projekter, der tilsammen har genereret 77 milliarder kroner i investeringer i udviklings- og østlande⁴. Da IFU/IØ deltager i en væsentlig del af danske investeringer i udviklings- og østlande, kan det antages, at en analyse af udviklingen i IFU/IØs portefølje vil give et ganske dækkende indblik i dansk erhvervslivs investeringer i disse lande⁵.

Forholdet mellem outsourcing og direkte investeringer

Danske virksomheder etablerer sig i udviklings- og østlande af en lang række grunde, f.eks. for at udnytte markedspotentialer, for at få adgang til råvarer og arbejdskraftressourcer, eller for at være nær innovations- og vækstcentre.

Valget af etableringsform afhænger af en række faktorer. I reglen kan udviklings- og østlandenes potentialer udnyttes gennem armslængde arrangementer som eksport, licensaftaler, franchising eller outsourcing. Men i visse tilfælde vil etablering af et datterselskab – fuldt kontrolleret eller et joint venture - være at foretrække eller ligefrem nødvendig. Dette kan være fordi statslig regulering umuliggør eksport, fordi man vil sikre kvaliteten af service- og produktleverancer, eller fordi man vil beskytte sine kernekompetencer.



Historisk set har OECD-baserede virksomheder primært etableret sig i udviklingslande for at udnytte disse landes naturressourcer. Efterhånden som udviklingslandene fik opbygget betydende hjemmemarkeder, etablerede virksomhederne sig også for at udnytte markedspotentialer. Med økonomisk liberalisering, teknologisk udvikling og fremvæksten af kompetente underleverandørindustrier i mange udviklings- og østlande, har OECD-baserede virksomheder i stigende omfang fået øjnene op for effektivitets og omkostningsbesparende potentialer ved udlægning af produktion til disse lande.

Disse potentialer kan udnyttes via outsourcing til lokale virksomheder, eller de kan udnyttes ved, at man etablerer et datterselskab. Fordelene ved at outsource i stedet for at etablere et datterselskab er, at opstartomkostningerne typisk vil være relativt små, at man direkte vil kunne trække på den lokale virksomheds netværk, og at der vil opnås højere grad af fleksibilitet ved udsving i markedet. Fordelene ved etablering af datterselskaber er, at den danske virksomhed vil kunne bevare kontrollen over leverancerne herunder deres kvalitet og timing, at man undgår afhængighed af bestemte underleverandører, at kravene til dokumentation mindskes, at risikoen for at kernekompetencer kopieres af lokale virksomheder mindskes, at den danske virksomhed fastholder kompetencer og viden om produktion, og at den danske virksomhed får større mulighed for at lære fra organiseringen af international produktion.

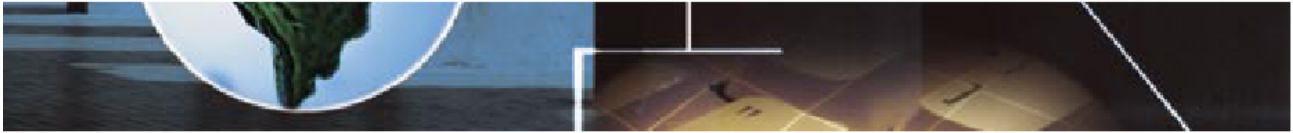
Imidlertid skal det understreges at der ikke er noget skarpt skel mellem outsourcing og etablering af et datterselskab: Outsourcing vil i mange tilfælde være kendetegnet ved et tæt og langsigtet samarbejde mellem to virksomheder, der minder om en ejerskabsrelation. Ofte vil der ske en betydelig ressourceoverførsel til den lokale virksomhed og den danske partner vil ofte udøve meget tæt kontrol med den lokale virksomhed. På den anden side vil et datterselskab ofte have til formål at skabe en sourcing-platform i værtslandet. Datterselskabets rolle vil være at source leverancer lokalt, f.eks. ved at etablere lokale kontakter, lave kontrakter, foretage kvalitetskontrol, koordinere leverancer og samle produkter fra lokale og importerede inputs.

Udviklingen i danske investeringer i lavtlønslande

Selvom dansk økonomi er stærkt internationaliseret, har internationaliseringen traditionelt været handelsbaseret og udenlandske direkte investeringer har været relativt små. Dette har imidlertid ændret sig i de sidste 10 år, hvor Danmark har opnået en position som et af de OECD-lande, der har relativt store udenlandske investeringer⁶. Samtidig er det kendetegnende, at de danske investeringer i udviklings- og østlande er vokset som andel af de samlede danske udenlandske investeringer, fra at udgøre ca. 10 pct. i begyndelsen af 90'erne, til ca. 20 pct. i begyndelsen af 2000-tallet⁷. Hidtil har man vidst meget lidt om karakteren af disse investeringer, men her kan IFU/IØs database give et ganske godt indtryk:

Voksende investeringer i Østeuropa og Asien

IFU/IØs landeorientering har ændret sig markant siden slutningen af 60'erne. Først og fremmest er Central- og Østeuropa (CEE) andelen af IFU/IØ projekterne steget voldsomt i perioden, til et niveau på omkring 50 pct. af alle projekter. Ydermere er det klart, at Asien gennem hele perioden har været en vigtig destination. Blandt CEE landene er det helt overvejende de nye EU-medlemslande der dominerer. Blandt de Asiatiske lande er det Kina og Indien der er langt de vigtigste destinationer. Til gengæld er Latinamerika gået fra at have været en vigtig destination for IFU/IØ, til nu at stå for mindre end 10 pct. af projekterne.



Også IFU/IØs andel af projekter i Afrika er faldet markant, dog skal det understreges at Afrika stadig er relativt stærkt repræsenteret i IFU/IØs portefølje, når man sammenligner med danske investeringer generelt⁸.

Fra fødevarerindustri til services

Over hele perioden er 52 pct. af investeringerne foretaget i fremstillings-virksomhed, 28 pct. i servicesektoren og de resterende 20 pct. i fødevarer- og landbrugsprojekter. Siden IFU/IØs start, er der imidlertid sket meget markante skift i sektorprofilen: Hvor fødevarer-industrien var klart dominerende i midten af 80'erne⁹, og fremstillingsvirksomheder dominerende i 90'erne, så er servicevirksomheder nu blevet dominerende. Dette er primært transport-sektoren samt konsulent- og ingeniørvirksomheder, og i stigende grad også den finansielle sektor, specielt i Østeuropa. Fødevarerindustrien er voldsomt på retur som direkte investor, kun omkring 10 pct. af investeringerne er i dag foretaget af virksomheder i denne industri, fra 60-70 pct. i midt firserne.

MMVernes stigende betydning

Traditionelt har det heddet sig, at danske etableringer i lavtlønslande primært var foretaget af de største virksomheder, fordi det kræver ekstraordinære ressourcer at etablere sig på kulturelt og økonomisk relativt fjerne markeder. Dette kan delvist bekræftes af tallene fra IFU/IØ. Således er en lille gruppe af firmaer stærkt dominerende i porteføljen: I alt er der investeret DKK 77 milliarder i de 859 projekter. De 10 største danske partnere står for 27 pct. af disse investeringer, ca. den samme andel som 435 MMV¹⁰ projekter.

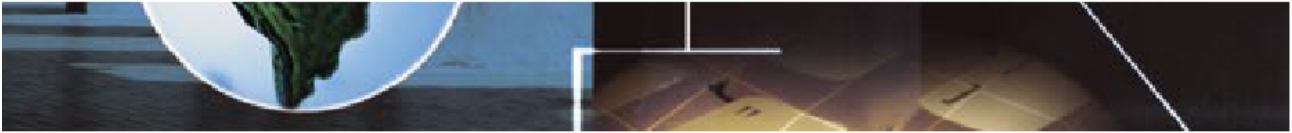
Imidlertid udfordres den traditionelle opfattelse af internationalisering som båret af store multinationale industri-konglomerater af IFU/IØ-tallene. Således er en af de mest markante udviklingstendenser i datamaterialet at investeringerne i stigende omfang foretages af MMVere. Bortset fra en stor andel omkring fondenes oprettelse, har MMV andelen været svagt stigende mod 50 pct. frem til midten af 90'erne. Herefter er MMVernes andel af både projekter og investeringer steget markant. Dette kunne indikere at internationalisering af dansk industri i stigende grad bæres af MMVere.

Der er en meget markant forskel på MMV andelen i forskellige regioner. Således er over 60 pct. af projekterne i CEE landene med MMVere, og heraf de fleste med under 50 ansatte. Forklaringen er formodentlig, at disse lande har en større geografisk nærhed samt at investeringsklimaet er stabilt, hvilket gør det relativt overkommeligt for MMVere at investere her. Specielt de Baltiske lande og Polen har været populære destinationer for MMV investorer. Også investeringer i Afrika er karakteriseret ved at være drevet primært af MMVere. Det er formodentlig den tætte sammenknytning af det danske Privat Sektor Program og IFU/IØs investeringer i denne region¹¹, der har skabt en hvis MMV bias.

Exit joint ventures

Traditionelt har danske virksomheder etableret sig i udviklings- og østlande gennem joint ventures, dvs. Sam-investeringer med lokale virksomheder. Dette for at kunne trække på den lokale virksomheds markedsindsigt samt deres kontakter til lokal industri og myndigheder. Desuden har mange ikke-OECD lande historisk set haft lovgivningsmæssige krav om, at udenlandske investorer skulle have lokale partnere.

Vi ser imidlertid, at joint ventures i udviklings- og østlande er på retur, fra at langt de fleste projekter var joint ventures i 80'erne, til bare 40 pct. af projekterne efter år 2001. Dette er dels et resultat af de



blandede erfaringer som danske virksomheder har haft med joint ventures, dels at alternativet – 100 pct. ejerskab – i stigende grad er blevet muligt pga. liberaliseringer, forbedrede produktionsbetingelser og en stigende internationaliseringskompetence i de danske virksomheder. De blendede erfaringer med projekter hvori der deltager en lokal partner har fået IFU/ IØ til at anbefale danske virksomheder, at de inden en investering kraftigt vurderer behovet for og rollen en lokal partner skal have. Og når der er god grund til at investerer sammen med en lokal partner, skal den danske partner sikre sig, at der er klarhed om, hvordan den lokale partner kan købes ud, hvis/ når det bliver relevant.

Investeringer i Kina og/eller med store virksomheder giver bedre afkast

IFU/IØ databasen kan give et indtryk af projekternes økonomiske afkast. Det viser sig således, at mere end 80 pct. af investeringerne og 63 pct. af projekterne havde opnået et positivt afkast (IRR) ved projektets afslutning. Der er ganske betydelige variationer i investeringernes evne til at generere afkast: Det er især investeringer i Asien og CEE, der har positivt afkast mens investeringer i Latinamerika og især Afrika langt oftere ender ud med et negativt resultat. Det lave afkast i Afrika kan forklares dels med vanskeligere produktionsbetingelser her, dels med at en relativt stor del af disse investeringer er foretaget af MMVere, der generelt har et dårligere afkast. Således har kun ca. 2/3 af MMV investeringerne et positivt afkast men 9/10 af de største virksomheders investeringer. Endelig er det bemærkelsesværdigt at service investeringer ender ud med et langt bedre resultat end specielt investeringer i fødevarerindustrien.

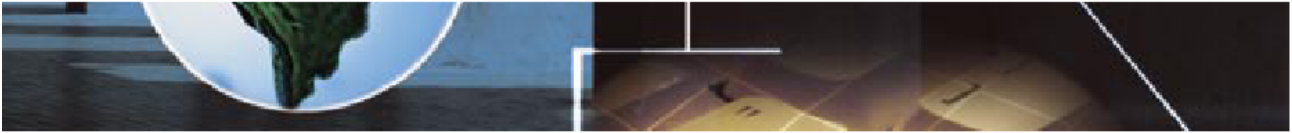
Fokus på omkostningsbestemte investeringer

IFU/IØs database indeholder informationer om investeringsmotivet, dvs. om hvorvidt datterselskabet etableres primært for at få markedsadgang, for at udnytte billig arbejdskraft, for at eksportere teknologi, eller for at udnytte værtslandets naturressourcer¹². I det følgende vil vi se på, i hvilket omfang IFU/IØ partnernes direkte investeringer i udviklings- og østlande er motiveret med adgang til billig arbejdskraft og derved kan ses som investeringer, der spiller samme rolle som outsourcing, nemlig at udnytte lønomkostnings-besparende potentialer i værtslandet.

Markedsadgang det primære motiv bag direkte investeringer

Det er en udbredt forestilling at danske virksomheder primært investerer i udviklings- og østlande for at udnytte billig arbejdskraft. Imidlertid kan denne forestilling ikke bekræftes med IFU/IØs data. Med ca. 70 pct. af 381 projekter, der har information om investeringsmotiv, er adgang til lokale markeder langt det vigtigste motiv bag etablering i værtslandet. Dette drejer sig typisk om serviceydelser som ofte er umulige at eksportere; produkter der har meget høje transportomkostninger, f.eks. vindmøller; produkter der kræver en serviceorganisation i værtslandet; produkter der kræver nærhed til kunden som det er tilfældet med de mange danske virksomheder, der er underleverandører til store multinationale selskaber; eller produkter der er belagt med en meget høj importtold i værtslandet.

Mange virksomheder investerer af flere årsager og ofte skifter motiverne efterhånden som et datterselskab modnes. F.eks. kan et markedsøgende datterselskab forsøge at erstatte importerede inputs med inputs, der sources lokalt for at undgå den ofte høje importtold. Efterhånden som der opbygges en gruppe af kompetente lokale underleverandører, vil det være naturligt at gå fra servicering af det lokale marked til servicering af regionale eller ligefrem globale markeder. Denne udvikling ses særligt markant blandt danske virksomheder i Kina og Indien.



Omkostningsbestemte investeringer i kraftig vækst

Kun ca. 30 pct. af projekterne nævner lave lønomkostninger som en faktor bag etableringen i udviklings- og østlandet. Men selvom denne type investeringer er relativt mindre betydende end markedssøgende investeringer, er der en klar tendens til at omkostningsbestemte investeringer er blevet vigtigere over tid: Hvor disse udgjorde ca. 10-15 pct. af etableringerne i 80erne og omkring 25-30 pct. i 90erne, er det efter 1999 omkring 40 pct.. Der er således noget der tyder på, at der er sket et markant skift i virksomhedernes motiver for at investere i udviklings- og østlande i retning af omkostningsbestemte investeringer. I det følgende vil vi se på, hvad det er for virksomheder, der har drevet denne udvikling.

De mest populære lavtlønslande er i Østeuropa

Der er en ganske markant variation i landeorienteringen af omkostningsbestemte investeringer. For det første er det især de østeuropæiske lande, der tiltrækker omkostningsbestemte investeringer, her specielt de nye EU medlemmer. Ser man alene på udviklingslande, er det især Asien, der tiltrækker omkostningsbestemte investeringer. Andelen af omkostningsbestemte investeringer i både Latinamerika og Afrika er ubetydelig hvilket enten kan skyldes at dansk industri ikke har fået øjnene op for mulighederne på disse kontinenter, eller at betingelserne simpelt hen ikke er til stede.

Ser man på enkelte lande, er de vigtigste destinationer for danske omkostningsbestemte investeringer Litauen, Slovakiet, Ukraine, Ungarn og Letland hvis man ser på andelen af omkostningsbestemte investeringer og Polen, Indien, Litauen, Letland og Kina hvis man ser på antallet af omkostningsbestemte investeringer.

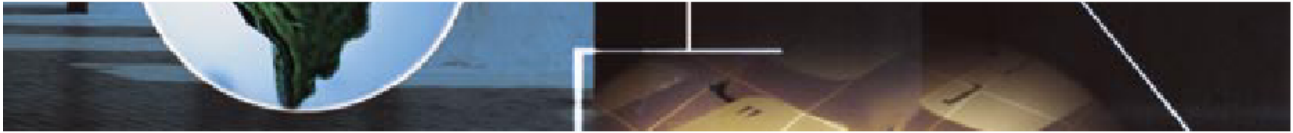
Omkostningsbestemte investeringer foretages især af MMVere

Noget af forklaringen på den markante vækst i omkostningsbestemte investeringer kunne være at MMVere i stigende grad er kommet på banen som udenlandske investorer. Således er MMV virksomheders etableringer langt oftere omkostningsbestemte end store virksomheders. Dette kan skyldes at MMVere i stigende omfang presses til at investere i lavtlønslandene af deres kunder, typisk store multinationale selskaber. En anden forklaring kan være at markedsadgang kræver relativt større ressourcer idet der kræves omfattende kendskab ikke bare til den lokale produktionssektor men også til afsætningsforhold etc. i værtslandet.

Store branchemæssige forskelle i omkostningsbestemte investeringer

Tekstil-industrien er den industri, der hyppigst investerer for at udnytte billig arbejdskraft i værtslandet. Denne industri er da også, sammen med møbelindustrien, den klassiske udflytningsindustri. Mere overraskende er det at finde landbrugsproduktion blandt de brancher, der hyppigst investerer af omkostningsmæssige grunde. Disse investeringer dækker over typisk meget små danske virksomheder, der investerer i polsk og baltisk landbrug.

Fra at omkostningsbestemte investeringer var helt fraværende i metal- og maskinindustrien op til midten af 90erne, er sådanne investeringer blevet centrale, specielt fra slutningen af 90erne¹³. Metalvirksomhederne er typisk involveret i aktiviteter som bilkomponentproduktion eller produktion af stålprodukter i Østeuropa, maskinindustrien i aktiviteter som produktion af pumper i Østeuropa og Asien eller vindmøllefabrikation i Indien. Indenfor service sektoren er det specielt telekommunikation,



software og konsulent branchen, der søger at udnytte omkostningsbesparende potentialer i lavtlønslandene.

Omkostningsbestemte investeringer er eksportorienterede

Når en virksomhed foretager en omkostningsbestemt investering vil det typisk være for at bruge projektet som en eksportplatform. I sjældnere tilfælde vil datterselskabet substituere en tidligere dansk eksport til det pågældende marked. Her finder vi, at 45 pct. af alle projektbeskrivelser nævner, at der sker eksport fra datterselskabet og at 8 pct. eksplicit nævner at projektet vil substituere import fra Danmark. 77 pct. af de virksomheder, der har lave lønomkostninger som et investeringsmotiv genererer eksport.

I overensstemmelse med hvad vi fandt ved analysen af investeringsmotiver, så er det de klassiske sourcing-virksomheder i tekstil- og møbelindustrien, som har den største eksportandel. I den anden ende af skalaen finder man service-virksomheder, der sjældent eller aldrig eksporterer. Undtagelsen her er software branchen, hvor 2/3 eksporterer.

Der er ikke den store variation i, hvor mange projekter, der eksporterer i forskellige regioner, men der er stor forskel på, hvor de eksporterer til. Projekter i Kina og Østeuropa er stærkt orienteret mod OECD-markeder, mens projekter i Latin Amerika og Afrika er stærkt orienteret mod regionale markeder. Blandt de 69 pct. af de eksporterende projekter, der eksporterer primært til OECD lande, eksporterer 36 pct. direkte til Danmark, især de østeuropæiske og indiske projekter.

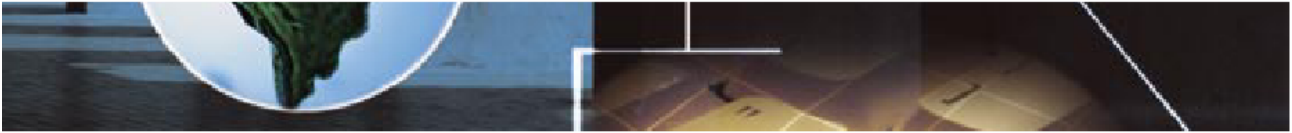
Job effekter af danske investeringer i lavtlønslande

Anlægger man en velfærdsbetragtning, er omkostningsbestemte investeringer gavnlige, idet de fremmer en global arbejdsdeling baseret på de enkelte landes komparative fordele. De hjælper udviklings- og østlande med at udnytte deres billigere (men ofte veluddannede) arbejdskraft til at skabe økonomisk udvikling. Men denne overordnede velfærdsbetragtning kan ikke skjule, at danske etableringer i udviklings- og østlande i visse tilfælde kan koste danske arbejdspladser. I det følgende vil vi analysere, hvad IFU/IØ databasen kan fortælle os om konsekvenser for jobskabelsen i Danmark:

Direkte investeringer kan føre til tab af jobs i Danmark

For det første – og mest dramatisk – kan der mistes jobs, når danske produktioner lukkes og flyttes til et lavtlønsland. For det andet kan der mistes jobs efterhånden som tidligere eksport-markeder betjenes af datterselskaber i værtslandet og/eller, når et datterselskab begynder at eksportere til markeder, der tidligere blev serviceret af dansk produktion. Endelig kan man forvente at arbejdspladser ikke oprettes, fordi en ekspansion finder sted i udlandet i stedet for i Danmark.

Tallene fra IFU/IØ viser, at langt de fleste af 446 projekter er motiveret med markedsadgang eller adgang til naturressourcer. Her vil de negative jobeffekter formodentlig være meget begrænsede. Kun ca. 30 pct. af etableringerne er helt eller delvist motiveret med adgang til billig arbejdskraft. Blandt disse investeringer kan man antage, at der umiddelbart vil være en hvis negativ jobeffekt i Danmark, enten ved at eksisterende arbejdspladser lukkes eller ved at nye arbejdspladser ikke oprettes. I hvilket omfang disse projekter modsvarer af jobtab i Danmark er dog uhyre vanskeligt at beregne; produktiviteten i udviklings- og østlandene er oftest betydeligt lavere end i Danmark; mange af de 120 projekter afspejler en ekspansion som ikke kunne have fundet sted i Danmark under nogen



omstændigheder; og mange omkostningsbestemte etableringer er, samtidig med at de eksporterer, også rettet mod at servicere lokale markeder. Endelig vil alternativet til omkostningsbestemte etableringer i visse tilfælde være at produktionen lukkes fuldstændig i Danmark og overtages af andre mere omkostnings effektive virksomheder.

Direkte investeringer kan skabe afledte jobs i Danmark

Selvom der kan være negative jobeffekter forbundet med etableringer i lavtlønslande, specielt i industrier som metalindustrien, tekstilindustrien og software-industrien, så er der også en række håndgribelige positive jobeffekter forbundet med disse etableringer. Man kan skelne mellem de jobeffekter, der er relateret til igangsættelse og drift af datterselskaber og de jobeffekter, der er relateret til den danske virksomheds strategiske position:

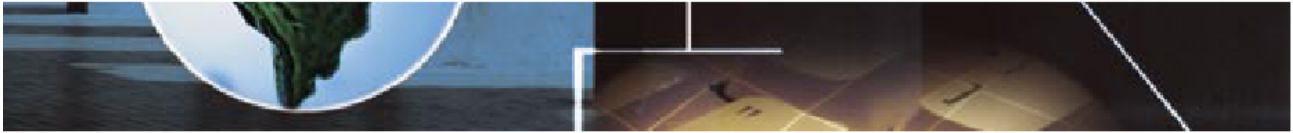
Etableringen af et datterselskab, selv hvor formålet er at spare lønomkostninger, kan skabe et betydeligt antal afledte jobs i Danmark. Dette i forbindelse med etableringen af datterselskabet, hvor der skal eksporteres produktions-udstyr, foretages træning og gives rådgivning, samt i forbindelse med driften af datterselskabet, hvor der skal leveres inputs og sælges management services. IFU/IØ har information om omfanget af denne jobskabelse:

- I 57 pct. af de 446 projekter er der oplysninger om, at projektet genererer eksport fra Danmark, primært virksomheder i maskin- og metalindustrien, tekstilindustrien og fødevarerindustrien.
- Værdien af eksporten fra Danmark til de 446 projekter er anslået til 5,7 milliarder.
- 3.2 milliard er 'initiel', dvs. foretaget ved projektstart. Faktisk er 10 pct. af de 446 etableringer motiveret helt eller delvist med, at den danske virksomhed vil eksportere produktionsudstyr.
- 2.5 milliard er 'ongoing', dvs. betjening af datterselskabet med underleverancer og management services.
- Eksporten på 5.7 milliarder har genereret anslået 15.000 årsværk i Danmark

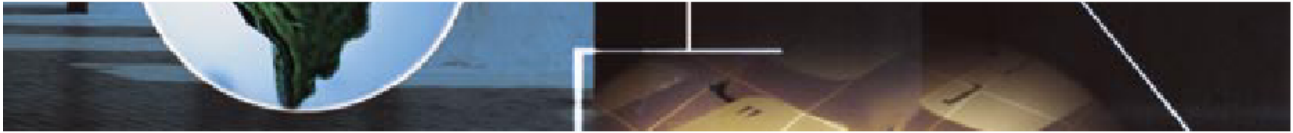
En anden positiv jobeffekt er af mere strategisk karakter: Gennem etableringer i lavtlønslande, frigør de danske virksomheder ressourcer til at fokusere på aktiviteter, der har større værditilvækst. Dette vil styrke virksomhedernes langsigtede konkurrencedygtighed og dermed sikre arbejdspladser i Danmark. Ydermere er evnen til at organisere og koordinere produktion globalt i stigende grad en central konkurrenceparameter for virksomheder, ikke bare for de største virksomheder, men også for MMVere. Etableringer i lavtløns-lande hjælper danske virksomheder med at udvikle sådanne kompetencer og derved befæste deres langsigtede konkurrencemæssige position.

Opsummering

Direkte investeringer i udviklings- og østlande spiller en voksende rolle i danske virksomheders internationalisering, og i stigende grad er virksomhedernes evne til at udnytte markeds- og produktionspotentialer i disse lande afgørende for deres konkurrencedygtighed. På baggrund af IFU/IØs enestående datamateriale analyserede dette kapitel udviklingen i danske investeringer i udviklings- og østlande. Analysen afslørede, at markante skift i danske virksomheders investeringer i disse lande har fundet sted i de sidste 5-10 år. Først og fremmest så vi, hvorledes investeringer motiveret med adgang til billig (men ofte veluddannet) arbejdskraft er i vækst. Denne udvikling drives i stigende grad af MMV danske virksomheder og/eller af virksomheder udenfor de klassiske udflytningsindustrier tekstil- og møbelbranchen, f.eks. virksomheder i metal- og maskinindustrien, i landbrugssektoren eller i softwarebranchen. Danske virksomheders voksende evne til at udnytte gunstige omkostningsforhold i lavtlønslande gennem direkte investeringer er utvivlsomt en positiv



udvikling set fra en langsigtet konkurrencemæssig betragtning, men på kort sigt kan disse investeringer føre til jobtab i Danmark. Analysen sandsynliggjorde dog at nettotabet formodentlig er begrænset idet direkte investeringer – i langt højere grad end outsourcing formodes – har en betydelig afledt jobskabelse i Danmark, f.eks. i forbindelse med eksport af produktionsudstyr og serviceydelser til datterselskaber.



Noter

- 1 Jantie Stuhr Thomsen har ydet uvurderlig forskningsassistance til konsolideringen af data stillet til rådighed af IFU/IØ.
- 2 Lovgrundlaget og dermed målsætningerne for de to fonde er ikke fuldstændigt ens; f.eks. spiller fremme af økonomisk udvikling i værtslande en mere central rolle i IFU's lovgrundlag end i IØ's.
- 3 F.eks. OPIC i USA, DEG i Tyskland, SWEDFUND i Sverige, NORDFUND i Norge, Finnfund i Finland, Cofides i Frankrig, Simest i Italien, CDC i England. Desuden har Verdensbanken en global søsterorganisation til IFU/IØ, nemlig IFC. I en for nylig afsluttet benchmarking med 12 IFU/IØ søsterorganisationer, viste det sig at IFU/IØ hører til blandt de største og mest aktive sådanne investeringsfremme organisationer trods den danske økonomis relativt beskedne størrelse: Blandt de 13 organisationer havde IFU/IØ det tredjestørste antal projekter; IFU/IØ var den femtestørste investor i ACP lande; IFU/IØ var den fjerdestørste investor i Sydøstasien; og IFU/IØ var den største investor i accessionslandene (EDFI, 2004: Comparative analysis of EDFI members for 2003).
- 4 Disse tal er baseret på projekter, der er godkendt af IFU/IØ Bestyrelsen. En mindre del af de godkendte projekter er lukket ned relativt hurtigt efter opstart, hvorfor tallene muligvis kan overvurdere det faktiske aktivitetsniveau i fondene.
- 5 Analysen er baseret på IFU/IØs database over 859 direkte investeringer i udviklings- og østlande foretaget mellem 1967 og 2003. Databasen indeholder informationer om aktivitet, investeringsomfang, jobskabelse, og investeringsmotive på de fleste af de 859 projekter. Databasen giver således en enestående mulighed for at etablere tidsserier over udviklingen i danske etableringer, samt et indtryk af etableringernes realøkonomiske betydning. Af konfidentialitetshensyn er det dog kun muligt at publicere fuldstændigt anonymiserede data. Med 859 projekter kan det antages at databasen er ganske dækkende for danske investeringer i udviklings- og østlande, men der er dog flere potentielle biases i datamaterialet:
 1. IFU/IØ deltager ikke i rene salgs- og distributionsselskaber; 2. IFU/IØs produkter er formentlig i særlig grad søgt af virksomheder med ringe internationaliserings erfaring, dvs. MMVere; 3. IFU/IØ har af politiske årsager opprioriteret investeringer i visse lande i visse perioder, f.eks. de fattigste lande (1996-2001) eller de Baltiske lande (efter 1989); 4. IFU/IØ har en øvre grænse på, hvor stort et engagement man kan have i et enkelt land. Dette har f.eks. lagt en dæmper på engagementet i Kina; 5. Fondene deltager ikke i projekter i brancher der regnes for særligt følsomme (f.eks. tobaksindustri eller våbenproduktion) eller i projekter der ikke møder internationale miljø- og sociale retningslinier.
- 6 UNCTAD's World Investment Report 2003.
- 7 Nationalbankens Kvartalsoversigt.
- 8 Mens ca. 20 pct. af investeringerne i IFU/IØ projekter er foretaget i Afrika, udgør direkte investeringer i Afrika mindre end 5 pct. af alle danske direkte investeringer i ikke-OECD lande. IFU/IØs relativt stærke position i Afrika, skyldes at IFU/IØ aktivt har promoveret investeringer i Afrika, specielt i perioden 1996-2001.
- 9 Drevet af meget store investeringer i etablering af Afrikanske turnkey fødevarerfabrikker (mejerier, møller og mejerier) i perioden 1984-1987 og etableringen af fødevarer produktion og plantager i Latin Amerika i perioden 1988-91.
- 10 Her forstået som virksomheder med mindre end 150 ansatte i Danmark.
- 11 Se IFU, An assessment of the IFU portfolio, Internal appraisal of the IFU portfolio, CPH: IFU, Autumn 2002.
- 12 Informationen om investeringsmotive stammer fra en analyse project-appraisals (PAIRs) for 446 aktive projekter. PAIRs udfærdiges af IFU/IØ investeringsrådgivere i forbindelse med Bestyrelsens behandling af projekter.
- 13 Dette er på linie med en undersøgelse fra IFO (Institut for Opinionsanalyse) der viste at 27 pct. af 202 virksomheder i metal- og maskinindustrien har egen produktion i udlandet og at 55 pct. overvejer at flytte nye produktioner ud de kommende 5 år (Børsens Nyhedsmagasin, 19/1 2004, pp32).