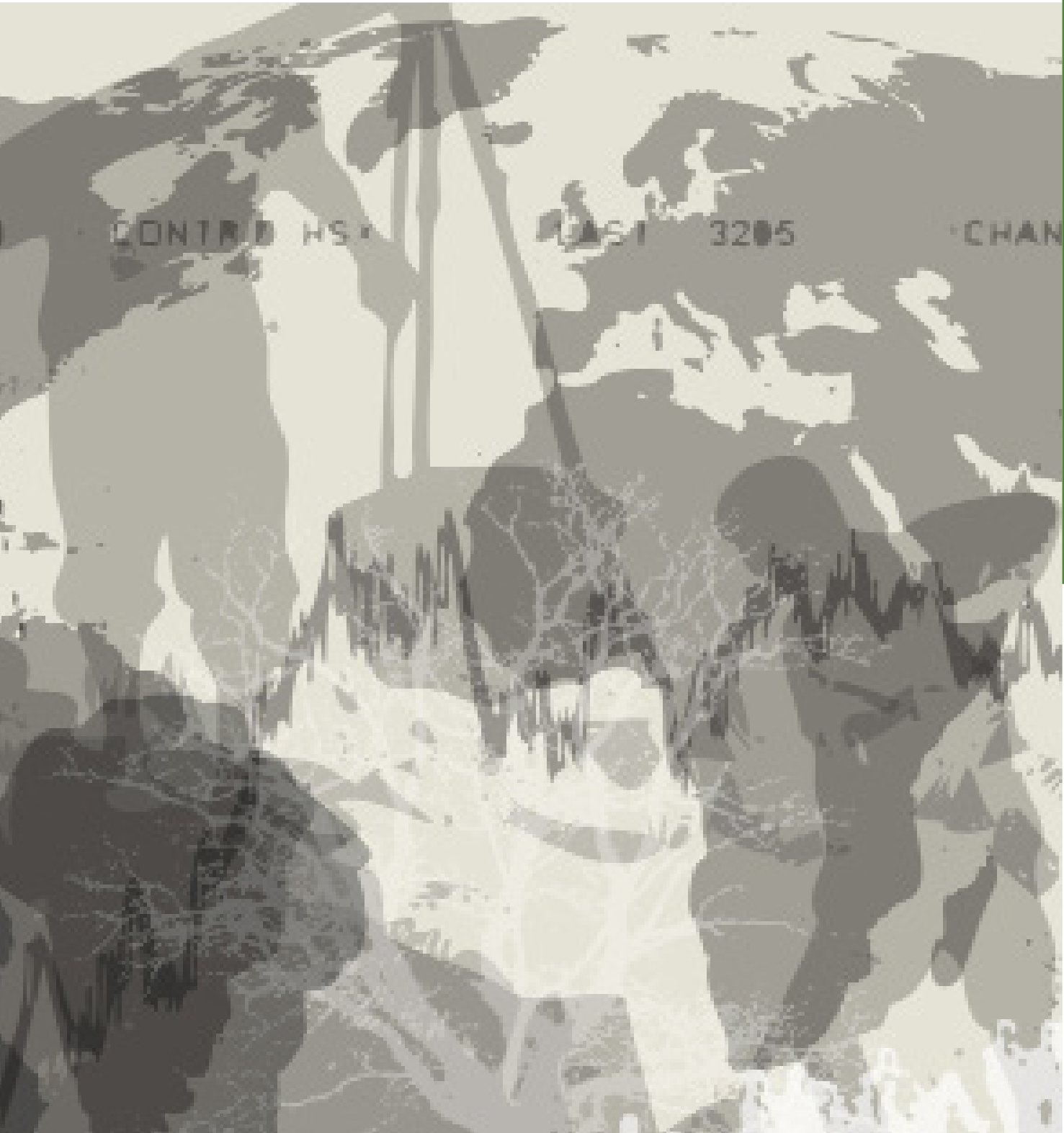




Norsk
Utenrikspolitisk
Institutt



WORKING PAPER – 895 / 2021

Utenlandske direkteinvesteringer og eierskap i Norge

Hans Jørgen Gåsemyr og Hege Medin

Utgiver: Norsk Utenrikspolitisk Institutt
Copyright: © Norsk Utenrikspolitisk Institutt 2021
ISSN: 0800-0018

Lisens:



Alle synspunkter står for forfatterens regning. De må ikke tolkes som uttrykk for oppfatninger som kan tillegges Norsk Utenrikspolitisk Institutt. Artiklene kan ikke reproduseres – helt eller delvis – ved trykking, fotokopiering eller på annen måte uten tillatelse fra forfatterne.

Besøksadresse: C.J. Hambros plass 2d
Adresse: PO box 7024 St. Olavs Plass
0130 Oslo, Norge
Internett: www.nupi.no
E-post: post@nupi.no
Fax: [+ 47] 22 99 40 50
Tel: [+ 47] 22 99 40 00

Innhold

Innhold.....	3
Sammendrag	4
Introduksjon	5
Kjente forklaringer på utenlandske investeringer	6
FDI til Norge er betydelig og speiler internasjonale trender.....	9
Hva kjennetegner foretak med utenlandske eiere?	12
Utenlandske eierinteresser speiler den norske økonomien	16
Avsluttende diskusjon	19
Referanser	20
Om forfatterne	24

Sammendrag

Utenlandske investeringer er en viktig del av økonomien i mange land. Det gjelder også Norge, hvor utenlandskontrollerte foretak sysselsetter 21 prosent av arbeidstakerne i privat næringsliv. Samtidig vet vi at strømmene av investeringer internasjonalt er i endring, med vekst i aktiviteten fra stater som tidligere har investert lite utenlands. Det gjelder spesielt Kina, men også India, Russland og noen andre ikke-tradisjonelle investerland. I denne artikkelen studerer vi hvordan Norges posisjon som destinasjon for investeringer endrer seg. Vi diskuterer utviklingen i lys av etablerte teorier innen samfunnsøkonomi og statsvitenskap.

Nøkkelord: utenlandske investeringer, direkteinvesteringer, utenlandskontrollerte foretak, ikke tradisjonelle-investerland, Kina

Takksigelse: Arbeidet er i hovedsak finansiert av NFR prosjekt 296501 “Consequences of Investments for National Security (COINS)”

Introduksjon

Utenlandske direkteinvesteringer («foreign direct investment», FDI) og utenlandskontrollerte foretak (UKF) utgjør viktige ressurser i den norske økonomien. Over 21 prosent av arbeidstakerne i privat næringsliv i Norge jobber for utenlandske eiere.¹ Ifølge OECDs indeks for FDI restriksjoner, er Norge midt på treet i åpenhet for inngående FDI, sett i forhold til andre OECD land, og relativt åpent i global sammenheng.² Viktige årsaker til dette er at Norge er del av europeiske og internasjonale regelverk og samarbeid, og det politiske flertallet, på tvers av skiftende regjeringer, har vært opptatt av å holde Norge relativt åpent for internasjonale forretningsinteresser. Mange har forventninger om at utenlandske ressurser bidrar til vekst og innovasjon – i foretak og innen sektorer der UKF står bak mye aktivitet. Noe forskning viser at dette stemmer, men resultatene er langt fra entydige (se Girma, Gong, Görg & Lancheros, 2015).

Tradisjonelt er det Sverige og andre vesteuropeiske land, i tillegg til USA, som har vært de desidert viktigste opprinnelseslandene for investeringer inn i Norge. Også internasjonalt er det høyinntektslandene som har dominert FDI-strømmene. Selv om deler av dette bildet står fast, har vi det siste tiåret observert endringer. For det første er ikke-tradisjonelle investorland blitt store FDI-aktører (Perea & Stephenson, 2018; UNCTAD, 2018). Kina er spesielt viktig og har for lengst blitt den største investoren i flere land, ikke minst i mange utviklingsland der andre investerer lite (se Gåsemyr, 2020). Også andelen fra de andre BRIKS landene (som i tillegg til Kina består av Brasil, India, Russland og Sør-Afrika), samt flere Golfstater, øker (Buckley, Munjal, Enderwick & Forsans, 2016; Perea & Stephenson, 2018; Thite, Wilkinson & Shah, 2012). Når strømmen av investeringer fra Kina og de andre ikke-tradisjonelle landene øker, ser vi at den akademiske og politiske debatten om hva dette innebærer tiltar (Meunier, Burgoon & Jacoby, 2014, s. 110; Andersen & Sverdrup, 2020; Gåsemyr & Sverdrup-Thygeson, 2017). En annen vesentlig endring globalt, er at en større andel av FDI går via såkalte offshore finanssenter – det mange omtaler som skatteparadis (Damgaard, Elkjaer & Johannesen, 2019, s. 19–20).³ Det gjelder også for FDI inn i EU (Europakommisjonen, 2019). Slike investeringer er betydelige også for Norge.

I denne artikkelen spør vi hva som skjer med utenlandske investeringer til Norge, og hva som kan bidra til å forklare trendene vi ser? Vi studerer endringer over tid og hvordan dette passer med utviklingen i Europa og internasjonalt. Vi diskuterer trendene i lys av etablerte teorier. Ut over å styrke den akademiske forskningen, ønsker vi å bidra med kunnskap til flere samfunnsdebatter. Vi opplever en tiltakende diskusjon om utenlandske investeringer og eierskap, både i Norge og i Europa. Deler av debatten er knyttet til sikkerhet og kontroll over kritisk infrastruktur og produksjonsledd, mens andre diskusjoner dreier seg om beskyttelse av nasjonalt eierskap og andre næringsrelaterte spørsmål. Vi tror slike debatter vil tilta i styrke, ikke minst dersom de siste årenes FDI-trender fortsetter. Forskningsbasert kunnskap om FDI er avgjørende for å fremme både god debatt og treffsikker politikkutvikling.

Empirien vår bygger på data fra to statistikker fra Statistisk sentralbyrå (SSB), en for FDI beholdning, og en for aktiviteten til UKF «inward foreign affiliates statistics» (IFATS-statistikk).⁴ Vi konsentrerer oss om perioden 2013–2019. Statistikkene fra tidligere år ble beregnet på andre måter eller er mindre dekkende og kan derfor være

1 Tall fra Statistisk sentralbyrås (SSB). Se fotnote 4 for spesifisering og lenke.

2 Se: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#> (sjekket 02.03.2021).

3 Vi regner følgende som offshore finanssenter: Andorra, Antigua og Barbuda, Anguilla, Aruba, Barbados, Bermuda, Bahamas, Belize, Cookøyene, Curacao, Dominica, Grenada, Guernsey, Gibraltar, Man, Jersey, Saint Kitts og Nevis, Caymanøyene, Libanon, Saint Lucia, Liechtenstein, Liberia, Marshalløyene, Montserrat, Mauritius, Nauru, Niue, Panama, Filippinene, Seychellene, Singapore, Sint Maarten, Turks- og Caicosøyene, Saint Vincent og Grenadinene, De britiske Jomfruøyene, De amerikanske jomfruøyene og Vanuatu. Vi følger Eurostat sin definisjon, med unntak av Hongkong og Bahrain, som vi i denne artikkelen kategoriserer i andre grupper og derfor ikke regner med i offshore senter gruppen. Lenke: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:List_of_offshore_financial_centres (sjekket 25.09.2020).

4 FDI-statistikken, lenke: <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/statistikker/di>. Statistikken bygger på tall fra de fleste store og mellomstore foretak, men er ikke basert på en fulltelling. IFATS-statistikken, lenke: <https://www.ssb.no/en/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/utfono>. Statistikken bygger i utgangspunktet på tall for alle foretak (en fulltelling), men noen næringer er utelatt. Det gjelder primærnæringene bortsett fra olje- og gassutvinning og bergverksdrift, finansielle tjenester og offentlig administrasjon. (Begge lenker sjekket 24.03.2021.)

vanskelig å sammenligne. I tillegg presenterer vi en oversikt over større investeringer fra Kina, som bygger på vår egen datainnsamling. Vi begrenser oss til å studere trender og går ikke inn på hva som skjer i konkrete foretak. Vi anvender ledende teorier innen samfunnsøkonomi og statsvitenskap.

Til språklig oppklaring holder vi oss til FDI, foretak, konsern og UKF som begrep gjennom artikkelen. FDI er investeringer som fører til minst 20 prosent eierandel i foretaket det investeres i, som er SSBs standard (10 prosent er ofte standard i internasjonale statistikker). FDI dekker investeringer som medfører sammenslåinger og oppkjøp («mergers and acquisitions») og nyetableringer («greenfield»). Foretak dekker det som i dagligtalen omtales som bedrifter, firma og selskaper. Flere foretak kan inngå i større konsern. Eierskap kan være direkte eller indirekte, siden mange foretak er del av konsern eller eierkjeder med flere eierledd. FDI-statistikken viser investeringer fordelt på direkte eier og ultimat eier, der ultimat eier er det øverste leddet i eierkjeden som ikke har noen andre kontrollerende enheter over seg. Statistikken for UKF viser kun ultimat eier. Et UKF er et foretak der 50 prosent er kontrollert av ultimate eiere som er basert utenfor Norge. I tilfeller der eierskapsstrukturen består av mange aktører, uten noen klar majoritet, er det vanlig å definere eierland (og UKF-status) basert på det største eierlandet, selv om dette står for mindre enn 50 prosent, og det kan være flere eiere fra landet involvert.

Artikkelen er strukturert i en påfølgende teoridel, etterfulgt av empirisk analyse, og deretter en avsluttende diskusjonsdel.

Kjente forklaringer på utenlandske investeringer

Vi tar her for oss teorier om internasjonale direkteinvesteringer som vi finner mest relevante for å forstå Norges posisjon. For noen typer investeringer har vi fortsatt mindre teoretisert kunnskap, det gjelder ikke minst det økende investeringsvolumet fra mange utviklingsland, og da spesielt Kina, inn i høyinntekstmarkeder (Cooke, Wood, Wang & Veen 2019, s. 71; Paul & Benito, 2018, s. 104; Carril & Milgram, 2018). Vi legger derfor spesiell vekt på noen nyere teorier som tar sikte på å forklare nettopp det. Med tilgang til gode data og åpenhet om mange forhold, er Norge et spennende land å studere i denne sammenhengen (Gåsemyr & Medin, 2021; Maurseth & Medin, 2020).

I følge med globalisering og liberalisering av økonomiene i mange land, har FDI økt i flere perioder etter andre verdenskrig. Tradisjonelle forklaringer understreker ganske enkelt at foretak investerer utenlands når de ser muligheter for profitt. (For en bredere litteraturoversikt, se Antrås & Yeaple, 2014.). FDI gir gjerne tilgang til nye markeder, både i vertslandet som mottar investeringene og i nærliggende land, samt tilgang til bedre eller billigere varer og tjenester som foretak drar nytte av i sin produksjon (kalles innsatsfaktorer).⁵ I høyinntekstland som Norge blir nok mange utenlandske investorer motivert av tilgang til spisskompetanse og nisjeprodukter, som kan bidra til å styrke internasjonaliseringen til større konsern. Videre kan tilgang til høyt skolert arbeidskraft gjøre det enklere å ta i bruk ny teknologi, omstille og innovere. God markedstilgang og muligheter til å utnytte etablerte salgs- og distribusjonskanaler er andre typiske motiv som forklarer investeringer inn i høyinntekstmarkeder.

Internasjonalt domineres mange FDI-strømmer av spesielt store multinasjonale konsern, som allerede opererer i mange land og som må bygge seg opp i nye markeder for å fortsette vokse. Ved å investere, utvikler de nye produkter og tjenester og kan selge mer. Foretakene de kjøper opp eller etablerer, UKF, er ofte større enn nasjonalt eide foretak (Helpman, 2014, s. 9). Det er også tilfellet i Norge (Maurseth & Medin, 2020, s. 240). Store multinasjonale foretak besitter gjerne det vi kaller suverene ressurser, som tilgang på kapital, teknologi, kunnskap og erfaringer, som er så solide at de kan tjene på investeringer i utlandet selv der de har lite kjennskap til lokale forhold og må påregne store etableringskostnader (Dunning, 1988, s. 2–3; Helpman, Melitz & Yeaple, 2004).

⁵ Litteraturen skiller mellom horisontale investeringer, der foretaket som investerer driver med samme aktivitet som foretaket det investeres i, og vertikale investeringer, der foretakene driver med forskjellig forretningsaktivitet.

Enkelt sagt er det krevende å drive forretningsvirksomhet langt hjemmefra, men suverene ressurser øker sjansen for å lykkes og avkastningen kan være god.

FDI-strømmer styres av flere forhold, men størrelsen på land sine økonomier og deres utviklingsgrad påvirker mye. Store økonomier opparbeider gjerne mye kapital, som kan investeres andre steder, samtidig som de også tiltrekker seg mye kapital siden de byr på stadig nye forretningsmuligheter med investeringsbehov. Geografisk og kulturell nærhet er også viktig (Buckley et al., 2007, s. 514; Perea & Stephenson, 2018, s. 114). Slik nærhet gjør gjerne at landene er likere, som gjør det enklere å tilpasse seg og at etableringskostnadene blir lavere. Dermed blir betydningen av suverene ressurser noe mindre. Mange land har spesielt stort innslag av investeringer fra naboland og andre nærliggende stater. Sånn sett speiler FDI liknende forhold som gjelder handel, der markedsstørrelse og nærhet er de viktigste påvirkningsfaktorene for internasjonale handelsstrømmer.⁶

Land sine utviklingsnivå forklarer fortsatt mange FDI-forhold, selv om det store investeringsbildet globalt er i endring. Totalt sett dominerer fortsatt mange særlig store multinasjonale konsern med hovedkontor i tradisjonelle investerland. Det gjelder i første rekke USA, vestlige Europa og Japan (Antras & Yeaple, 2014, s. 60, 65). Amerikanske konsern har lenge vært så dominerende for FDI at mange ser på amerikanske, liberale forretningsmodeller som generelle, internasjonale standarder. Foretak med base i de største utviklingslandene og andre ikke-tradisjonelle investerland kan også være store og kapitalsterke, men i snitt har de fortsatt mindre suverene ressurser og mindre internasjonal erfaring enn foretak fra de tradisjonelle investerlandene. Aktører fra ikke-tradisjonelle investerland er gjerne mindre kjent og kan dessuten oppleve omdømmeutfordringer knyttet til forventninger om lav produktkvalitet og dårlige arbeidsvilkår i sine opprinnelsesland (Almond et al., 2005, s. 300; Cooke, Wood, Wang & Veen 2019, s. 68; Pudelko & Harzing, 2007).

Investorer fra ikke-tradisjonelle investerland kan, på linje med aktører i de tradisjonelle investerlandene, være motivert av profitt og utviklingsmuligheter for sine foretak. Mange studier finner imidlertid at ikke-tradisjonelle investorinteresser er oftere motivert av muligheter til å tilegne seg ny teknologi og kompetanse. Det betyr ikke nødvendigvis at de henter ut eller taper ressurser fra foretakene de kjøper, selv om det også skjer (Meunier, Burgoon & Jacoby, 2014, s. 119). Poenget er at ikke-tradisjonelle investorer ofte fremstår som mindre styrt av kortsiktig profitt og mer motivert av utviklingsmuligheter knyttet til ny kunnskap og teknologi. Det kan indikere planer eller motiv som peker lenger fram i tid.

Dunnings modeller for internasjonal produksjon og investeringsmønster («investment development path») er mye brukt for å forklare hvorfor FDI oppstår mellom ulike typer land. Produksjonsmodellen, kalt OLI-modellen – står for eierskap («ownership»), lokalisering («location») og internalisering («internalization») – tilsier at foretak utvikler eller oppsøker fordeler som de kan utnytte (Dunning, 1988; Dunning, 2001). Eierskapsfordeler overlapper med det vi over kalte suverene ressurser. Lokaliseringsfordeler peker på forhold knyttet til landene som mottar investeringer. I mange land, spesielt utviklingsland, vil det være billig arbeidskraft, råvarer eller andre viktige naturressurser (innsatsfaktorer). I andre land, spesielt høyinntektsland, vil lokaliseringsfordeler være tilgang til ny teknologi og kjøpekraftige marked for salg av produkter (Dunning, 2001, s. 181). Internaliseringsfordeler peker på fordeler ved å utvikle produksjon internt i et foretak framfor å kjøpe varer og tjenester fra andre leverandører. En årsak til at internaliseringsfordeler blir ansett som viktig er at man slipper inngå eksterne kontrakter. Det er ofte vanskelig å avtale kontrakter som tar høyde for alle risikofaktorer.

Investeringsmønster-modellen til Dunning, som bygger på forutsetningene i produksjonsmodellen, predikerer at omfanget av utgående FDI fra et land følger den økonomiske utviklingen til landet. Jo mer utviklet et land er, jo mer vil foretak med base der opparbeide seg kapasitet og motiv for å investere andre steder. Når land utvikler seg, men fortsatt er i en tidlig utviklingsfase, vil investeringene inn i landet øke; mens utgående FDI kan forekomme, men forblir små og begrenset, inntil landet når nye utviklingsnivå. Med større grad av utvikling og økende velstandsnivå, vil investeringer ut av landet øke (Dunning, 1988, s. 15–16).

⁶ Disse forholdene har lenge vært kjent for handel fra «gravity» litteraturen (se UNCTAD & WTO, 2012, 2016) og er påvist for FDI i noen nyere studier (Perea & Stephenson, 2018; Blonigen, Cristea & Lee, 2020).

Dunnings modeller har hatt god forklaringskraft på mange FDI mønster, men nyere studier finner at de ikke treffer like godt for ikke-tradisjonelle investorland, som for eksempel Kina, India og Russland. De påpeker at FDI ut fra flere store utviklingsland har økt og spredt seg raskere – på tvers av land og sektorer – enn hva Dunning sine modeller skulle tilsi (Perea & Stephenson, 2018, s. 114). Kinesiske investeringer har økt mest. I Europa økte kinesiske FDI spesielt raskt fra 2010 og til de nådde en topp i 2016. Investeringstakten har siden gått ned, men holder fortsatt et betydelig høyere nivå enn for ti år siden (Kratz, Huotari, Hanemann & Arcesati, 2020). Omfanget av indisk FDI er vesentlig lavere, men også de har vokst mye flere steder i Europa. Russiske investeringer har gjort seg gjeldende i noen land, og investeringer fra Golfrådsstatene har også økt mange steder i Europa (Europakommisjonen, 2019, s. 13, 55–58; Kalotay, 2008).⁷

Dunning, støttet av andre studier, argumenterer for at OLI-modellen fortsatt treffer bra, men sier også at FDI fra ikke-tradisjonelle investorland har spesielle kjennetegn. Som nevnt er foretak og konsern fra slike land ofte spesielt opptatt av tilgang til ny kunnskap og teknologi (Dunning, 1988, s. 15; Dunning, 2001, s. 183; Buckley, Munjal, Enderwick & Forsans, 2016, s. 994; s. Chen, Li & Shapiro, 2012, 214; Guillén & Garcia-Canal, 2009, s. 28). Forståelsen av fordeler knyttet til investeringslokalisering og internalisering er derfor noe utvidet i den «oppdaterte» OLI-modellen (Dunning, 2000). Likevel viser enkelte studier at OLI- og investeringsmønstermodellene til Dunning fortsatt ikke fanger opp de store forskjellene som gjelder mellom foretak fra ikke-tradisjonelle investorland (Hennart, 2012, s. 183; Luo & Tung, 2007, s. 483; Kalotay, 2008, s. 102–103; Kalotay & Sulstarova, 2010). Eksempelvis kan foretak i utviklingsland ha svært ulik tilgang til finansiering og andre viktige ressurser, slik at det er eierskapsstatusen og nettverket til et foretak, og ikke graden av utvikling og velstand i opprinnelseslandet, som forklarer omfanget av investeringer. Forklaringskraften til disse modellene er gjenstand for en pågående debatt i forskningslitteraturen (Paul & Benito, 2018, s. 97).

Det er flere andre teoretninger, blant annet innen statsvitenskap, som er rettet inn mot å forstå investeringer fra ikke-tradisjonelle investorland. Her er det også kinesiske investeringer som får mest oppmerksomhet. En retning bygger på statskapitalisme, som også kan knyttes til begrep som utviklings-stat («developmental state») eller statlig utviklingskapitalisme (Kurlantzick, 2016, s. 58). Vi holder oss her til begrepet statskapitalisme. Vi tenker da på land der myndighetene opprettholder en sterk grad av statlig styring med økonomien, som har stort innslag av statseide eller statlig styrte foretak, og der staten setter føringer også for privat næringsliv. Kina og deler av Sør- og Sørøst-Asia blir ofte beskrevet som regioner med stork grad av statskapitalisme (Kurlantzick, 2016, s. 14). For investeringer er den teoretiske antakelsen er at dersom de statskapitalistiske trekkene i et land er sterke, vil myndighetene kunne legge til rette for at bestemte, og spesielt statskontrollerte, foretak kan gå ut og investere i strategisk viktige sektorer og land. Eksempler på strategiske motiv kan være å sikre tilgang til mat, energi og andre råvarer og strategisk viktige ressurser (Carril & Milgram, 2018; Buckley et al., 2007, s. 500–501). Et mer generelt motiv kan være internasjonalisering av økonomien til landet og styrket konkurransevne for nasjonale foretak i internasjonale markeder. Den statlige tilretteleggingen består gjerne i tilbud om subsidier som kan demme opp for manglende erfaring og store etableringskostnader (Guillén & Garcia-Canal, 2009, s. 28). I denne sammenhengen peker mange på Kina, som lenge har hatt en aktiv politikk for å stimulere internasjonalisering av kinesiske foretak (Kurlantzick, 2016, s. 107).

En annen teoriretning, som vi på norsk kaller statlig økonomikordinering («economic statecraft»), går et skritt lenger og ser investeringer som en del av aktiv og statsdrevet koordinering og posisjonering for å nå bestemte mål. Gjennom investeringer kan land styrke sin økonomiske posisjon og med det også øke sin makt og innflytelse. Statlig økonomikordinering tar som utgangspunkt at stater har virkemidler som de kan bruke til aktivt påvirke, og til og med styre, investeringer i andre land (Norris, 2016, s. 3). Motivene kan variere, men det er i stor grad statlige interesser, og altså ikke foretakenes egne profit- og vekstmotiv, som er i fokus. Forskjellen fra statskapitalisme er graden av aktiv statlig styring og koordinering, som går lenger enn kun å legge til rette for

⁷ Golfrådsstatene er Bahrain, De forente arabiske emirater, Kuwait, Oman, Qatar og Saudi-Arabia.

investeringer. For å kunne snakke om statlig økonomikordinering må graden av koordinering fra statens side være spesielt sterk, aktiv og påviselig. Hvis teorien skal ha forklaringskraft, bør vi se noen mønster i investeringene som samsvarer med identifiserbare interesser og framgangsmåter direkte knyttet til statlige verktøy for koordinering. Det kan eksempelvis være store eller konsentrerte investeringer i bestemte sektorer, en stor vilje til å bære økonomiske kostnader og tap, og et betydelig innslag av statlige subsidier og støtteordninger som gjerne vedvarer over tid.

Mange studier konkluderer med at investorer fra Kina har vært og er spesielt opptatt av tilgang til naturressurser, råvarer og avansert teknologi. Noen forbinder dette med statlige interesser og strategier som går ut over, og iallfall kommer i tillegg til, foretak sine kommersielle motiv (Norris, 2016, s. 226; Buckley et al., 2007, s. 512; Kolstad & Wiig, 2012, s. 33). Noen studier viser også at kinesiske foretak opererer med mindre lønnsomhet enn andre UKF (Fuest, Hugger, Sultan & Xing, 2019; Setzler & Tintelnot, 2021). Generelt sett er dette imidlertid fortsatt lite studert. I studier av statskapitalisme og statlig økonomikordinering, vil graden av statlig tilrettelegging og koordinering avgjøre hvilken teori som er mest relevant (Norris, 2016, s. 3, 222, 228). Det er imidlertid ikke enkelt å avdekke slike årsakssammenhenger, eller stadfeste grader av statlig koordinering, og dette forblir debatt i forskningslitteraturen (Fuest, Hugger, Sultan & Xing, 2019, s. 19; Huang, Xie, Li & Reddy, 2017).

Et vesentlig utviklingstrekk for investeringer de siste tiårene, er den kraftige veksten i FDI som går via offshore finanssenter, såkalte skatteparadis. Forskning viser at så mye som 40 prosent av FDI beholdningene internasjonalt går innom slike senter (Damgaard, Elkjaer & Johannesen, 2019). Slike investeringer kalles gjerne fantominvesteringer, siden penger ofte flyttes mellom aktører som i liten eller ingen grad er gjort kjent. Vi har begrenset kunnskap om mange finanssenter og investeringsaktiviteten der, siden muligheten for innsyn ofte er begrenset. Men det er godt kjent at gode skattebetingelser, mulig skatteomgåelse eller -unndragelse, anledning til å plassere penger utenfor myndigheters innsyn, og anledning til å drive forretninger med tildekte identiteter er vanlige motiver. Det er imidlertid også slik at noen finanssenter tilbyr gode tjenester, og det kan være både gunstig og legalt å drive forretninger med base i slike senter.⁸ Omfanget av fantominvesteringer har økt mange steder, og mange land utvikler nye statistiske og juridiske verktøy for å framskaffe bedre oversikt og innsyn (Europakommisjonen, 2019; Gåsemyr & Medin 2021). Det er interessant å studere Norge også i denne sammenhengen.

I de neste avsnittene presenterer vi statistikk og andre data for FDI og UKF i Norge og diskuterer dette i lys av teoriene.

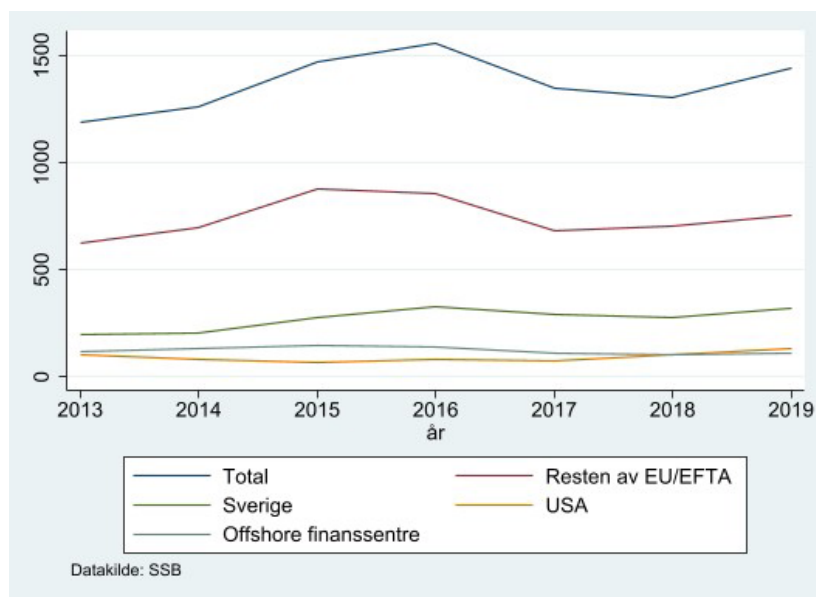
FDI til Norge er betydelig og speiler internasjonale trender

Et vanlig mål for FDI er den totale beholdningen av direkteinvesteringer inn i og ut av land. Ifølge SSB, var den inngående FDI-beholdningen i Norge på 1 440 milliarder kroner i 2019.⁹ Beholdningsverdier varierer, eller svinger, ofte mye fra år til år. Det gjelder også for Norge, men perioden 2013-2019 sett over ett viser en økning. Dette kan vi se med den øverste grafen (linjen) i Figur 1.¹⁰

8 Se omtale fra konsulentforetaket Deloitte, lenke: <https://www2.deloitte.com/za/en/pages/tax/articles/tax-havens-and-legitimate-planning.html#> (sjekket 27.04.2021).

9 FDI beholdningen viser til egenkapital og nettofordringer. Se fotnote 4 for spesifisering av referanse og lenke. Til opplysning var Norges utgående FDI beholdning i 2019 større enn den inngående (utgående FDI beholdning var 1 858 milliarder kroner). Norge investerer altså mer direkte i utlandet enn utenlandske aktører investerer direkte her.

10 Tallene er deflatert med SSBs produsentprisindeks (<https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/statistikker/ppi>).

Figur 1. Beholdning av inngående FDI i Norge (milliarder norske kroner)

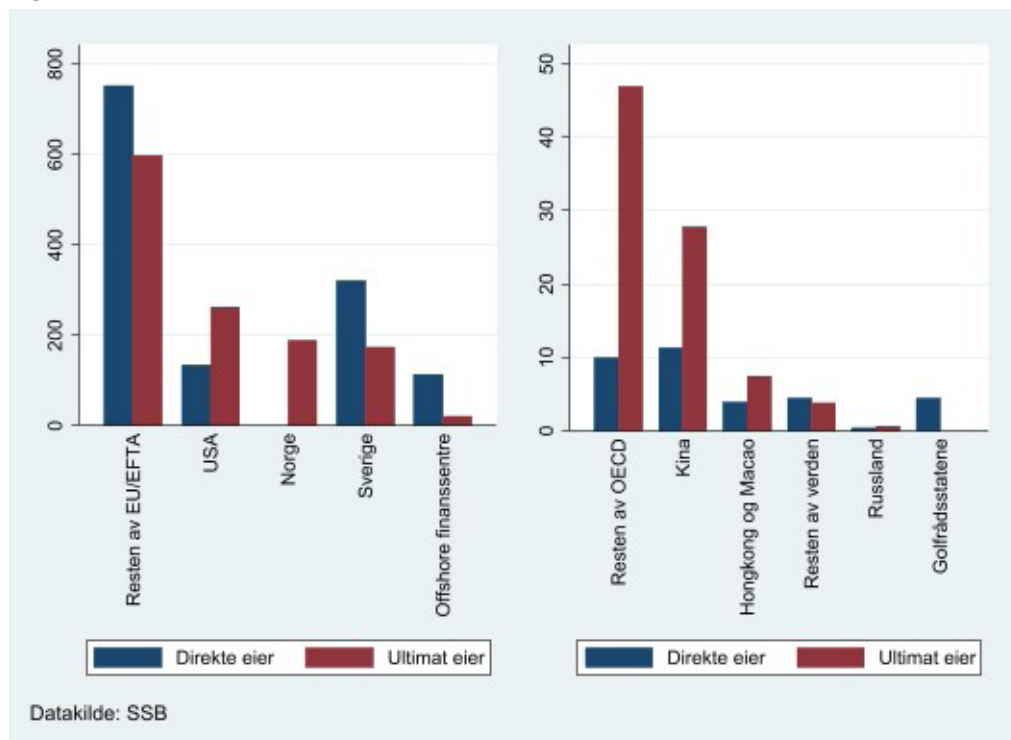
Merknad: Konstante priser, deflatert med SSBs produsentprisindeks, basisår 2019.

Figuren viser også hvordan FDI beholdningen i Norge fordeler seg mellom de største og viktigste opprinnelseslandene (eller landgruppene). Vi ser en blanding av svingninger og relativt stabile trender. Hovedtrekket er at den absolutte majoriteten av investeringer kommer fra europeiske land, og at Sverige er desidert størst. Deretter følger USA. Det antyder en fortsatt sterk forklaringsverdi for kjente teorier som tilsier at høyinntektsland, med mange store konsern som besitter store suverene ressurser, dominerer FDI, samt at geografisk og kulturell nærhet gjør det lettere å investere. Vi ser videre at offshore finanssentre samlet sett er like viktige som USA, noe som peker på at skatteplanlegging og andre kjente motiv for bruk av finanssenter også er viktig for investeringer som tilkommer Norge.

For et skarpere blikk på hvordan FDI til Norge fordeler seg mellom land, fokuserer vi på ett enkeltår – 2019 – i Figur 2 (for en liknende figur for 2018, se Gåsemyr & Medin, 2021). Nå bryter vi tallene ned på med flere land (og landgrupper) og skiller mellom direkte og ultimate eiere.¹¹ Direkte eier peker på investeringer som kommer direkte fra aktører basert i et land, uten flere mellomledd, mens ultimate eier peker på landet der eiere bak investeringer – som kan gå via andre og flere land – egentlig hører hjemme. Dette er viktig informasjon. Mange internasjonalt aktive foretak og konsern er del av slike komplekse eierstrukturer, men det er som regel en større hovedaktør som styrer i «enden» av eierkjedene. Opprinnelseslandet til den ultimate eieren kan prege den internasjonalt spredte forretningsaktiviteten, som i mange tilfeller ikke er det samme landet som den direkte investeringen kommer fra.

Legg merke til at skalaene på aksene i figuren er forskjellig; FDI fra landene til høyre er betydelig mindre i volum enn FDI fra de største investorlandene til venstre.

¹¹ SSB har publisert FDI statistikk med denne distinksjonen siden 2017. FDI tall fordelt på ultimate eier er dermed kun tilgjengelig for maksimalt tre år; 2017-2019 (færre for enkelte land). For Golfrådsstatene var slike tall ikke tilgjengelige for 2019, og verdien for «ultimate FDI» er derfor lik 0 i figuren. Dette er antagelig en god tilnærming, siden tallene for 2018 viser at disse statene i hovedsak var direkte eiere med en «direkte FDI verdi» lik 3.8 milliarder kroner og en «ultimate FDI verdi» lik 0.8 milliarder. Som ekstra informasjon om Kina, bemerker vi at størrelsen på FDI beholdningen med Kina som ultimate eier økte fra 24 milliarder norske kroner i 2017 til 28 milliarder i 2019. Beholdningen der Kina er direkte eier har derimot falt; etter et toppår i 2013 med 32 milliarder norske kroner, falt beholdningen til 13 milliarder i 2017 og deretter til 11 milliarder i 2019. Alle tall er i konstante 2019 verdier og deflatert med SSBs produsentprisindeks (se noten til fotnote 10 for referanse).

Figur 2. Beholdning av inngående FDI, 2019 (milliarder norske kroner)

Vi ser at ved å påvise ultimat eierskap øker betydningen av noen opprinnelsesland; spesielt USA og Kina, som begge ligger langt unna Norge. Brorparten av investeringer fra både amerikansk- og kinesiske foretak skjer altså via forretningsaktivitet de har i andre land. Vi bemerker at Hongkong og Macao er del av Folkerepublikken Kina, men de har egne reguleringer for investeringer og er derfor skilt ut som en egen landgruppe (i tråd med utbredt praksis i investeringsstudier). I likhet med kinesiske investeringer, går størstedelen av FDI fra Hongkong og Macao via andre land og er altså indirekte. Svensker og til dels andre europeiske foretak investerer derimot i første rekke fra sine baser i hjemlandene. Dette stemmer godt med tidligere forskning og våre andre funn, som vi omtaler under, som viser at geografisk nærhet forblir en viktig faktor.

Merk imidlertid at bildet varierer, ikke minst for noen av de mindre investererlandene, deriblant Russland, hvor FDI i hovedsak er indirekte, til tross for at det er et naboland til Norge. Vi kan spekulere i om noen russiske investeringer blir gjort via andre land for å unngå uønsket oppmerksomhet, da mange i Norge føler på skepsis knyttet til russiske investorer (Andersen & Sverdrup, 2020). Russiske investeringer i Norge er imidlertid svært begrenset, og vi kan ikke forklare disse forholdene nærmere med så begrenset empiri. Dessuten viser investeringer fra Golfrådsstatene motsatt mønster og er i hovedsak direkte, selv om vi kan anta at de også møter en del skepsis. Uansett utgjør FDI fra både Russland og Golfrådsstatene fortsatt relativt små verdier i Norge.

En interessant avklaring med denne statistikken, som SSB selv påpeker,¹² er at den tydeliggjør skattemotivene som ligger bak mange investeringer. Det kan vi se vi på to måter. For det første er norske konsern relativt ofte ultimate eiere bak direkteinvesteringer til Norge. Det vil si at foretak med hovedbase i Norge også «direkte-investerer» i Norge – via foretak de kontrollerer (eier) i andre land. I 2019 utgjorde slike investeringer hele 189 milliarder kroner. Vi vet at slik «round-tripping» ofte er motivert av skattebesparelser. For det andre ser vi at investeringer fra offshore finanssentre som regel er direkte. Siden andelen ultimate eiere i offshore finanssentre er så lav, tilsier det at de ultimate eierne har sine hovedkvarter andre steder enn i finanssentrene.

At så mye av FDI fra finanssentrene er direkte kan heller ikke forklares utelukkende med nær geografisk beliggen-

¹² Se <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/artikler-og-publikasjoner/usa-investerer-stort-i-norge-via-andre-land> (sjekket 26.02.2021).

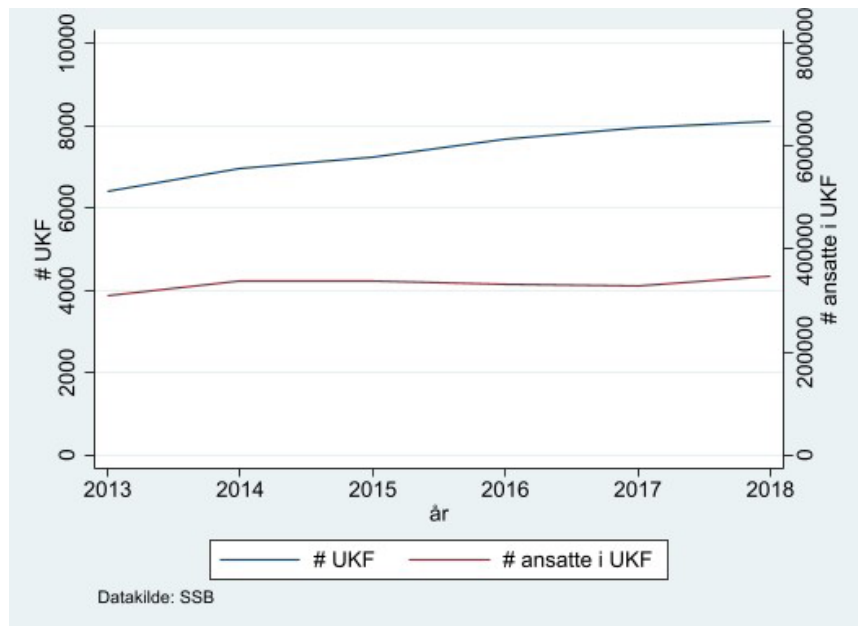
het. Blant de finssentrene som er viktigst for Norge inngår nemlig både nærliggende Jersey og Guernsey, og fjerntliggende Bermuda og Caymanøyene. Dette styrker inntrykket av at det er skatteforhold, eller andre spesielle forhold, som ligger bak mange investeringer fra slike steder. Vi bemerker at selv om offshore finssentre står for en betydelig andel FDI, er de mindre viktige for Norge enn for mange andre land. Som nevnt finner studier at hele 40 prosent av globale FDI går via offshore finssentre (Damgaard, Elkjaer & Johannesen, 2019).

FDI beholdninger gir verdifull informasjon om betydningen av utenlandske investeringer, men det er verdt å huske at beholdninger gjerne svinger mye fra år til år. En annen inngang til å studere betydningen av utenlandske investeringer, er å studere foretakene som kontrolleres (er eid) av utenlandske aktører (UKF), og sammenligne dem med norskeide foretak. Det går vi løs på i neste avsnitt.

Hva kjennetegner foretak med utenlandske eiere?

Foretak regnes som utenlandskkontrollert når minst 50 prosent eies (kontrolleres) av aktører utenfor Norge. Vi bruker betegnelsen UKF (utenlandskkontrollerte foretak) om disse. SSB sin offentlige tilgjengelige IFATS-statistikk gir mye informasjon om UKF, men da aggregert (slått sammen) til grupper av foretak. Vi studerer altså ikke individuelle foretak. I Figur 3 ser vi at UKF har vokst i antall gjennom de siste årene og passerte 8 000 i 2018.¹³ Totalt var veksten i perioden 2013-2018 på 27 prosent.

Figur 3. Utenlandskkontrollerte foretak (UKF) i Norge



¹³ Merk at den nyeste statistikken vi har for UKF er for 2018, mens vi har 2019-tall for FDI. Til informasjon og sammenligning, viser SSBs statistikk for norskkontrollerte foretak i utlandet (UFATS-statistikken), at norske ultimate eierinteresser stod bak 4 493 foretak i andre land i 2018, og at disse til sammen sysselsatte 290 038 personer. UFATS statistikken er imidlertid ikke basert på en fulltelling, men et utvalg, så tallene er ikke direkte sammenlignbare med IFATS-statistikken.

Videre ser vi at tallet på personer i Norge som jobber i UKF har økt noe (12 prosent), men ikke like mye som antall foretak. Dette forteller oss at det er og blir relativt attraktivt for utenlandske aktører å investere i- og etablere foretak i Norge. UKF sysselsetter faktisk over 21 prosent av den norske arbeidsstokken i privat næringsliv (som dekkes av IFATS-statistikken, se fotnote 4). UKF har dermed stor potensiell påvirkningskraft på norsk arbeids- og næringsliv. Over tid er snittstørrelsen på UKF gått noe ned. En mulig forklaring på det er at Norge har inngått flere handelsavtaler som også inkluderer bestemmelser om investeringer og som kan ha bidratt til å gjøre det enklere for flere, og mindre, utenlandske foretak å etablere seg i Norge (Medin, 2019).

I Tabell 1 lister vi opp noen nøkkeldata for UKF fordelt på de samme opprinnelseslandene som i Figur 2. Vi begrenser oss til to år, 2013 og 2018. Merk at fordelingen er basert på ultimate eierskap, altså det landet hvor hovedkontoret til det foretaket, eller privatpersonene, som kontrollerer UKF ligger eller bor. Vi tar med de samme opplysningene for norskeide foretak for å gi et sammenligningsgrunnlag. Vi tar med tall for både omsetning og antall ansatte – i forskningen er begge mye brukt som mål på størrelse og aktivitet til foretak. I denne artikkelen er vi mest opptatt av antall ansatte.

Tabell 1. Norskeide foretak og UKF fordelt på opprinnelsesland og grupper, 2013 og 2018

	2013				2018			
	Foretak (antall)	Omsetning*	Ansatte (antall)	Antall ansatte per foretak	Foretak (antall)	Omsetning*	Ansatte (antall)	Antall ansatte per foretak
Norskeid (ikke UKF)	274 406	4 021 476	1 226 995	4	286 452	4 101 174	1 299 399	5
Sverige	2 042	234 867	83 352	41	2 308	262 322	82 307	36
Resten av EU/ EFTA	3 369	747 922	160 632	48	4 239	827 139	186 807	44
USA	554	356 608	49 153	89	676	262 846	48 534	72
Offshore finanssentre	149	21 322	7 361	49	351	32 041	7 893	22
Resten av OECD	132	68 876	6 564	50	245	81 068	10 334	42
Kina	22	12 261	2 206	100	69	30 361	8 492	123
Hongkong og Macao	14	433	109	8	24	556	124	5
Russland	9	50	25	3	22	616	200	9
Golfrådsstatene	20	489	166	8	42	417	696	17
Resten av verden	89	6 067	1 248	14	125	3 585	2 006	16
Total UKF	6 400	1 448 895	310 816	49	8 101	1 500 951	347 393	43

Datakilde og merknad: SSB. Røde celler markerer nedgang, grønne oppgang, og gule mer enn dobling fra 2013. *I konstante millioner kroner (deflatert med SSBs produsentprisindeks, basisår 2018. Se fotnote 10 for referanse).

Med blick på tabellen er det første som slår oss at UKF er betydelig større – både målt i antall ansatte og omsetning – enn norskeide foretak. Dette samsvarer godt med teorier om at investerende foretak ofte besitter suverene ressurser som gjør dem store og i stand til å lykkes med forretningsdrift i utenlandske markeder selv når kostnadene er store. Suverene ressurser er gjerne spesielt viktig i etableringsfaser, når investorene har liten erfaring med nasjonale og lokale forhold. Fra oversikten over FDI beholdninger (Figur 2) er vi kjent med hvordan direkteinvesteringer i Norge fordeler seg mellom opprinnelsesland. Dataene for UKF i Tabell 1, bekrefter noen av de samme forholdene, men framhever tydeligere veksten knyttet til ikke-tradisjonelle opprinnelsesland, som Kina, Russland og Golfrådsstatene. Vi merker oss spesielt to observasjoner.

For det første øker omfanget av UKF-relatert aktivitet for de fleste eierlandene. Unntaket er antall ansatte og omsetning knyttet til amerikanske foretak, der det er en nedgang. Ansatte i svenske foretak synker også noe i

perioden. Utviklingen for de største investorlandene sett over ett er likevel nokså stabil. Gjennomsnittlig antall ansatte per foretak synker likevel for alle de tradisjonelle investorlandene, noe som fører til en liten nedgang i gjennomsnittsstørrelsen på UKF. Antall foretak eid av aktører basert i offshore finanssenter har steget mye, men antallet ansatte forblir nesten likt.

For det andre er det de ikke-tradisjonelle investorlandene som står for de mest markante endringene. Blant disse er Kina den desidert største aktøren. Målt i antall ansatte ble aktiviteten tredoblet i løpet av de seks årene vi studerer her. Dettesamsvarer med trender vi ser ellers i Europa, hvor det har vært en rask vekst, men fortsatt et moderat totalvolum, for investeringer fra Kina det siste tiåret. For Norges del, ser vi også at de kinesiske foretakene er spesielt store. Flere investeringer og mange store UKF med tilknytning til Kina kan være indikasjoner på at noen kinesiske investorer har tilgang til gode støtteordninger, som igjen kan ses på som indikasjoner på statskapitalisme eller statlig økonomikoordinering. Det kan imidlertid også tenkes at mange kinesiske investorer selv besitter suverene ressurser som gjør dem godt skodd for å lykkes i fjerntliggende land som Norge. Tilsvarende ser vi at amerikanske foretak også er store, men vesentlig mindre enn de kinesiske. Siden store amerikanske foretak er kjent for å dominere FDI internasjonalt, er det ikke overraskende at amerikanske eiere står bak mange store UKF i Norge. Kinesiske foretak har ikke samme status når det gjelder internasjonal FDI, og Kina blir fortsatt regnet som et utviklingsland.¹⁴ Disse dataene gir oss ikke tilstrekkelig grunnlag for å konkludere, men vi legger til grunn at det er sannsynlig at statskapitalisme spiller en viktig rolle i noen kinesiske investeringer.

Det totale innslaget av kinesiske foretak er fortsatt moderat, sammenlignet med USA, Sverige andre tradisjonelle investorland. I 2018 var det fremdeles kun 69 UKF eid fra Kina. Golfrådsstatene og Russland har også økt relativt mye i betydning, men for disse landene er det snakk om enda færre og i tillegg relativt små foretak. Sett i lys av den voldsomme debatten som kom i forbindelse med det bebudete salget av en maritim motorfabrikk i Bergen, som russiske aktører ønsket å kjøpe vinteren 2021, er det verdt å bemerke at russere i dag står bak en svært liten andel UKF i Norge.¹⁵

Hvordan ser eierskap i UKF i Norge ut i lys av de mest kjente forklaringene vi kjenner fra forskningslitteraturen? Vi husker at størrelsen på økonomien og utviklingsstatusen til investorlandene, samt geografisk og kulturell avstand, er regnet som spesielt viktig. Dette undersøker vi mer systematisk ved hjelp av to regresjonsanalyser. I den første analysen lar vi antall foretak kontrollert fra hvert land som investerer være avhengig variabel. I forskningslitteraturen blir dette gjerne kalt den «ekstensive marginen», og kan bl.a. reflektere hvor lett det er å etablere seg. I den andre analysen ser vi på foretaksstørrelse, i form av gjennomsnittlig antall ansatte per foretak. Dette kan sees på som et mål på størrelsen på investeringen (som vi ikke har et direkte mål på), ofte omtalt som den «intensive marginen» i litteraturen.

De uavhengige variablene er like i de to analysene. Vi bruker BNP som mål på størrelsen til investorlandene sine økonomier, og BNP per innbygger som mål på utviklings- og velstandsstatus. Avstand til Norge måler vi i form av luftlinje (storsirkel distanse).

For å studere mulig betydning av kulturell nærhet, tar vi med en indikatorvariabel (dummy variabel) for land i EØS/EFTA-området. I tillegg tar vi med en indikatorvariabel for offshore finanssentre. I tråd med praksis for slike analyser, kontrollerer vi for såkalt avsides beliggenhet («remoteness»), som ikke peker på avstand til Norge, men landenes beliggenhet i forhold til de økonomiske tyngdepunktene i verden.¹⁶ Tabell 2 viser resultatene fra de to

14 Kina inngår i OECD (DAC) sin liste over mottakere av offisiell utviklingsassistans og mottar fortsatt dette fra blant andre Norge. Se relevant forklaring i utviklingsministerens svar til Stortinget fra 2020, lenke: https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/svar_bistand2/id2701180/ (sjekket 16.05.2021).

15 For en oversikt over mediasaker, se samleside til E24, lenke: <https://e24.no/emne/3552e7a6-3794-4793-a4ed-915514398ca1/bergen-engines> (sjekket 27.04.2021).

16 Tall for BNP og BNP per innbygger kommer fra «World Development Indicators»: <https://databank.worldbank.org/home> (sjekket 24.03.2021). Tall for luftdistanse kommer fra CEPII-databasen (Mayer & Zignago, 2011). Merk at mens distanse-variabelen måler avstand mellom opprinnelseslandet og Norge, måler avsides-variabelen hvor avsides landet ligger i forhold til de økonomiske tyngdepunktene i verden; her spiller både avstand til andre land og disse landenes BNP en rolle. Vårt mål på avsides følger anbefalingene i «Gravity for beginners», se lenke: <https://vi.unctad.org/tda/background/Introduction%20to%20Gravity%20Models/gravity.pdf> (sjekket 24.03.2021).

analysene.

Tabell 2. Regresjonsanalyser av antall foretak og foretaksstørrelse fra ulike opprinnelsesland

Avhengig variabel	Antall foretak per opprinnelsesland		Antall ansatte per foretak (landgjennomsnitt)	
	Koeffisient	Standard feil	Koeffisient	Standard feil
Uavhengig variabler				
BNP	0.38***	0.08	0.31***	0.07
BNP per innbygger	0.56***	0.14	0.40***	0.11
Avsides	0.43***	0.34	-0.12	0.28
Distanse	-0.96***	0.35	-0.17	0.18
EØS/EFTA	0.52	0.54	0.20	0.38
Offshore	1.43***	0.54	0.76*	0.45
# observasjoner	488		450	
# land (klynger)	99		93	
R ²	0.62		0.39	

Merknad. År 2013-2018. Minste kvadraters metode med klynge-robuste standardfeil (hvert land er en klynge). EØS/EFTA og Offshore er indikatorvariabler. Alle andre avhengige og uavhengige variabler er kontinuerlige og måles i naturlige logaritmer. Indikatorer for hvert år, bortsett fra 2013, samt et konstantledd er inkludert, men vi viser ikke resultatene for disse. Kun land med positive verdier for den avhengige variabelen er inkludert i datagrunnlaget. *** angir statistisk signifikans på 1 prosent nivå, ** på 5 prosent nivå og * på 10 prosent nivå.

Resultatene fra regresjonsanalysene stemmer godt med kjente teorier om at investeringer ut fra land påvirkes av markedsstørrelse og utviklingsnivå. Dette gjelder både for antall UKF og deres gjennomsnittsstørrelse. Jo større økonomi vi snakker om, desto mer ser vi utslag i flere og større UKF i Norge; 1 prosent økning BNP tilsier 0.38 prosent økning i antall UKF og 0.31 prosent økning antall ansatte.¹⁷ Effektene er enda høyere for BNP per innbygger, med prosentvise økninger i antall foretak deres gjennomsnittsstørrelse på henholdsvis 0,56 prosent og 0.4 prosent, så det er helt klart en tendens til at jo mer utviklet og velstående land er, desto flere og større UKF kan vi forvente å se kontrollert fra det landet i.

Distanse er også tydelig negativt korrelert med antall UKF (predikert antall foretak faller med nesten 1 prosent når distansen øker med 1 prosent). Distanse er imidlertid ikke korrelert med foretaksstørrelse, så det ser ikke ut til at investorer fra land som ligger langt unna Norge etablerer eller kjøper spesielt store UKF i Norge. Observasjonen om at kinesiske, og dels amerikanskeide, UKF i Norge er store, som vi diskuterer over, gjelder dermed spesielt for disse landene og ikke generelt for land som ligger langt unna Norge. Av regresjonsanalysene ser vi også at UKF fra offshore finanssentre er noe spesielle. Det er langt flere finanssenter-kontrollerte UKF enn det er UKF fra andre land med liknende geografiske beliggenhet (og økonomisk størrelse). Det er også en tendens til at disse foretakene er store, men dette resultatet er bare svakt signifikant (10 prosentnivå).

Vi ser ikke noe spesielt med landene i EØS/EFTA området i disse sammenhengene. Dette tyder på at distanse-variabelen også «fanger opp» eventuelle effekter knyttet til kulturell distanse. Det kan fortsatt være noen kulturelle forhold som påvirker, men siden geografisk distanse i seg selv har så stor påvirkning, kommer eventuelle tilleggs effekter ikke fram (gir ikke signifikante utslag) i disse analysene. Vi vender tilbake til noen av disse funnene i den avsluttende diskusjonen. I neste avsnitt studerer vi først hvordan utenlandske investeringer og UKF gjør seg gjeldende i ulike næringer i Norge.

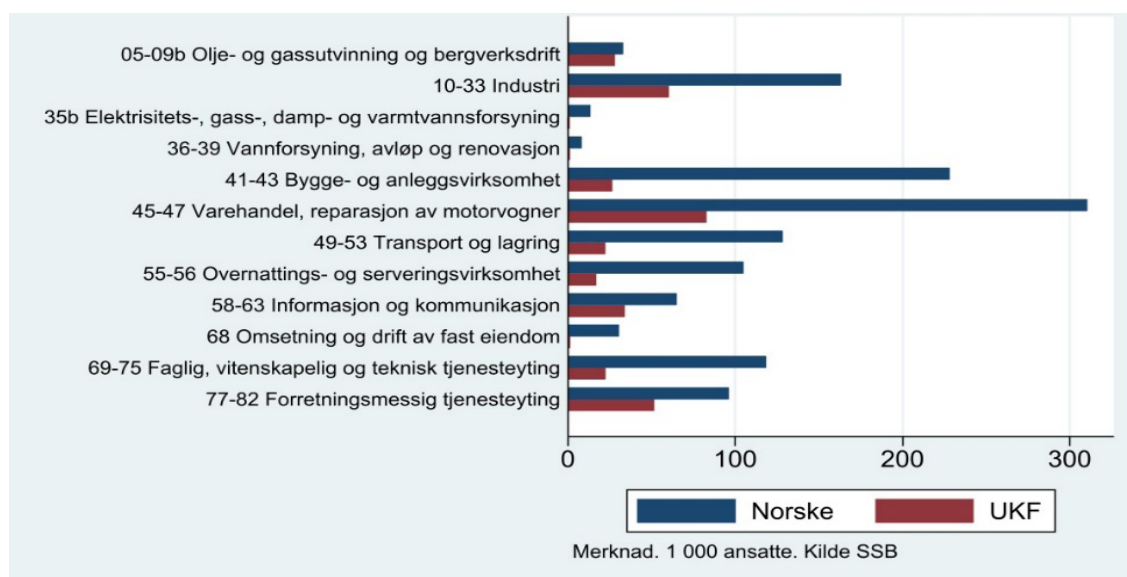
$Avsides_j = \log \left[\frac{x_j}{\sum_{j=1}^n \frac{x_j}{Distance_{jj}}} \right]^{-1}$, der $x_j = BNP_j / BNP_v$, og j står for et gitt opprinnelsesland, mens v står for verden. $Distance_{jj}$ er luftavstand fra land j til land j , og n er antall land i verden. I tråd med Head og Mayer (2000), setter vi et lands interne avstand ($Distance_{jj}$) lik kvadratrotten av landets areal ganget med 0.4.

17 Siden alle de kontinuerlige variablene er i logaritmer, angir koeffisientene prosentvise endringer (elastisiteter).

Utenlandske eierinteresser speiler den norske økonomien

Kort fortalt finner vi at UKF er aktive i mange næringer i Norge, og at de er spesielt betydningsfulle i noen. I den følgende analysen bruker vi antall ansatte som mål på aktivitet, og vi sammenligner ansatte i UKF med ansatte i norskeide foretak (her omtalt som norskansatte). Nå fokuserer vi på UKF generelt og skiller ikke mellom ulike investorland, som krever mer detaljerte data enn de vi gjør bruk av i denne artikkelen.

Figur 4. Norsk næringsstruktur: Antall ansatte i UKF og norskeide foretak fordelt på næringer



Figur 4 viser tydelig at i store næringer, som industri og varehandel, er det mange som jobber for UKF, selv om ansatte i norskeide foretak er i klart flertall. Slik sett speiler UKF den norske økonomien rimelig godt. I noen næringer er det større konsentrasjon av UKF-ansatte. I olje- og gassutvinning (inkluderer relaterte tjenester) utgjør ansatte i UKF nesten like mange som de norskansatte. Videre er det en stor andel UKF-ansatte innen informasjons og kommunikasjons tjenester og forretningsmessig tjenesteyting. Det er antagelig sammensatte grunner til at akkurat disse næringene har mange UKF-ansatte, men den enkleste forklaringen er nok at dette er store næringer med gode forretningsmuligheter. Videre vet vi at mange norske foretak har oppnådd anerkjennelse for sin kompetanse og sine innovative og teknologiske løsninger innen ulike nisjesektorer. Det har gjort mange foretak til attraktive oppkjøpskandidater for kapitalsterke, utenlandske næringsinteresser.

Olje og gass er fortsatt en spesiell næring med tanke på UKF. Her hadde norske aktører tidligere begrenset kompetanse, og mange utenlandske foretak, særlig amerikanske, har med sine suverene ressurser bidratt til å utvikle denne næringen for Norge. I dag har flere av de tradisjonelt store aktørene redusert sin tilstedeværelse i Norge, og vi ser et langt større mangfold av foretak og eiere. Olje og gassnæringen forblir likevel attraktiv for utenlandske investorer. Skatteordninger, der selskapene har relativt liten risiko ved leting etter nye felt og utvikling av ny teknologi, bidrar trolig til å holde investorinteressen oppe.

Mer generelt, og som vi diskuterer i teoriavsnittet, er det sannsynlig at spisskompetanse, omstillingsevne og

nisjeprodukter tiltrekker utenlandske investorer til Norge, som er et marked preget av høye kostnader på mange innsatsfaktorer. Det er her viktig å bemerke at noen kostnader også er relativt lave i Norge, spesielt for elektrisitet, som er en viktig innsatsfaktor i noen næringer. Og selv om de generelle lønnskostnadene i Norge er høye, bidrar en nokså sammenpresset norsk lønnsstruktur til at høyt utdannet arbeidskraft er relativt rimelig, sammenlignet med situasjonen i andre høykostnadsland. Det blir ofte framhevet som et konkurransefortrinn for Norge (Barth, Moene & Willumsen, 2014). Vi må også huske på at UKF i snitt er store, og at næringer med mange UKF dermed får et høyt antall UKF-ansatte.

Vi merker oss at i noen store næringer er innslaget av UKF-ansatte lavt. Det gjelder særlig bygg og anlegg. Videre viser Figur 4 et lavt innslag av UKF i næringen omsetning og drift av fast eiendom. SSB har nylig omtalt at denne næringen er blitt gjenstand for større utenlandsk investeringsinteresse de siste årene.¹⁸ Det er i så fall er en ny og interessant trend, gitt at den holder seg i årene som kommer.

Vi kan ikke ut fra denne statistikken se om statskapitalisme eller statlig økonomisk koordinering påvirker investeringer inn i Norge, siden vi ikke har med landfordelte tall for næringene. Vi ser imidlertid ingen spesielt stor konsentrasjon av UKF i norske næringer hvor det ikke virker naturlig, sett i lys av økonomiske og forretningsmessige forhold. For å se om enkelte land skiller seg ut med spesielt mye investeringer i bestemte næringer, må vi ta i bruk andre data. Det gjør vi under, med et konsentrert blikk mot investeringer med opprinnelse fra Kina, det landet som er gjenstand for mest oppmerksomhet og debatt.

I Norge er det i første rekke kinesiske investeringer som har nådd et volum som gjør det naturlig å studere som del av den økte betydningen av ikke-tradisjonelle investorland. I Tabell 3 har vi laget en oversikt over store oppkjøpsinvesteringer («mergers and acquisitions») der Kina er opprinnelsesland. Den dekker oppkjøp der verdien ble rapportert (eller ble antatt) å være på minst 100 millioner amerikanske dollar. Oversikten er basert på oppkjøp som vi er kjent med gjennom bruk av internasjonale databaser samt eget kildearbeid (se merknader under Tabell 3). En viktig bemerkning er at nyetableringer («greenfield») ikke er inkludert her, siden verdier på oppkjøp og nyetableringer ikke er direkte sammenlignbare. Det gjør at kjente foretak som Huawei, som står for betydelige sysselsetting i Norge, ikke er med i akkurat denne oversikten. Nyetableringer er imidlertid medregnet i alle statistikkdataene vi omtaler ellers i artikkelen.

18 Se SSBs omtale, lenke: <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/artikler-og-publikasjoner/storst-okning-i-utenlandske-investeringer-i-eiendom-og-industri> (sjekket 06.04.2021)

Tabell 3: Store Kina-relaterte kjøp av foretak og eierandeler i foretak i Norge

År gjennomført	Kinesisk aktør (status eierskap)	Foretak i Norge	Verdi millioner norske kroner* (eierandel)	Næring
2003	Sinochem (statskontrollert)	Atlantis	1 717 (100%)	Olje og gass
2008	COSL Norwegian, CNOOC (statskontrollert)	Awilco Offshore	18 041 (100%)	Transport, olje og gass
2010	Grand China Logistics, HNA Group (statskontrollert, aksje)	Offshore Heavy Transport	2 502 (60%)	Transport
2011	China Bluestar, ChemChina (statskontrollert)	Elkem	10 511 (100%)	Industri
2015	Bluestar Elkem Investment, ChemChina (statskontrollert)	REC Solar	5 167 (100%)	Elektrisitet
2016	Reignwood (privat)	Voss Water	959 (55%)	Varehandel
2016	Golden Brick, Qihoo, Beijing Kunlun (privat, aksje)	Opera Software (forbrukerdivisjon)	5 249 (100%)	Info (IT)
2016	Elkem Bluestar, ChemChina (statskontrollert)	Fesil Rana Metall (inkl. del i Nor-Kvarts)	Ukjent	Industri
2018	Qumei Home Furnishings Group (privat, aksje)	Ekornes	4 419 (100%)	Industri
2020	Tencent (privat, aksje)	Funcom	3 061 (100%)	Info (IT)
2020	BOC Aviation, Bank of China (statskontrollert)	Norwegian Air	1 260 (13%)**	Transport

Kilder: American Enterprise Institute, Rhodium Group, og forfatterens egne observasjoner. Navn, status, verdier og eierandel er fra det året transaksjonen ble rapportert gjennomført. *Verdi er omregnet til norske kroner basert på gjennomsnitt valutakurs gjeldende år, deflatert med SSBs produsentprisindeks, basisår 2015. Konservativt estimat i tilfeller der flere verdier er referert til i medieomtale. **Deler av dette ble solgt videre samme år.

Vi fremhever tre viktige observasjoner fra oversikten i Tabell 3. For det første ser vi relativt store investeringer fra kinesiske aktører tilbake til 2003. Kinesiske investeringer er i seg selv dermed ikke et nytt fenomen, men de har kommet med jevnere mellomrom og blitt flere de seneste årene. Det er med andre ord omfanget som er nytt, men det er like fullt ikke snakk om noe storinnrykk. Disse oppkjøpene, som er alle de største investeringene som vi kjenner til, utgjør til sammen rundt 53 milliarder norske kroner (i 2015 verdier). Vi så også i Figur 2 og Tabell 1 at kinesiske FDI og kinesiskeide UKF utgjør en moderat andel av investeringene og den økonomiske aktiviteten i Norge.

For det andre er flere av de første, store oppkjøpene knyttet til olje- og gassutvinning og relatert transportvirksomhet. De er altså råvare- og energirelatert. For det tredje er det en stor andel statskontrollerte kinesiske foretak blant kjøperne. Dette gjør det relevant å vurdere om statskapitalisme og statlig økonomisk koordinering har påvirket – og påvirker – investeringene som kommer fra Kina. Bildet er imidlertid langt fra entydig. Det er ingen overvekt av kinesiske investeringer knyttet til råvarer eller energinæring i senere år. Tvert imot ser vi et diversifisert bilde med store oppkjøp i foretak som driver med, blant annet, kjemisk industri (Elkem), salg av drikkevann (Voss), produksjon av møbler (Ekornes) og spillutvikling (Funcom). Alle disse foretakene representerer spisskompetanse og nisjeprodukter. Videre er det tilfeller av store oppkjøp gjort av private og børsnoterte kinesiske foretak, i tillegg til de statseide. Vi ser altså ikke noen entydige mønstre i typen investeringer knyttet til kinesiske interesser i Norge. Like fullt ser vi at statseide kinesiske foretak fortsetter å investere. Vi vet at statlige subsidier og garantier er tilgjengelig for iallfall noen typer investeringer, og vi har sett at kinesiskeide UKF er spesielt store. Dette gir oss grunn til å tro at statskapitalisme spiller en rolle, men vi vet ikke hvor stor. Vi kan ikke påvise tegn på statlig økonomisk koordinering, men vi kan heller ikke fastslå at det ikke har funnet sted.

Under runder vi av med en diskusjon om det vi vet om Norge som destinasjon for utenlandske investeringer.

Avsluttende diskusjon

Målet med denne artikkelen har vært å se hva som skjer med utenlandske investeringer til Norge og hva som kan bidra til å forklare trendene. Dataene vi har analysert viser at flere forhold knyttet til FDI og UKF er i utvikling, med en bestemt vekst i noen typer investeringer og eierskapsinteresser. Vi ser tydelig vekst i antall UKF, og da særlig i foretak med eiere fra noen ikke-tradisjonelle investorland. I denne sammenheng er Kina det desidert viktigste. Det er også en betydelig økning i investeringer fra offshore finanssentre. I lys av litteraturen, ser vi at Norge gir et relevant og interessant vindu inn til mulige forklaringer på hva som skjer med utenlandske investeringer og da spesielt i høyinntektsmarkeder.

Rådende teorier sier at FDI oppstår der foretak og konsern øyner muligheter for profitt, vekst og utvikling gjennom tilgang til verdifulle ressurser eller markeder. Utenlandske eiere har naturlig nok mindre kunnskap om lokale forhold enn nasjonale eiere. Derfor er suverene ressurser ofte viktig for å lykkes. Vi ser at UKF i snitt er vesentlig større enn norskeide foretak. Vi ser også at nærhet, markedsstørrelse og utviklingsnivå korrelerer med utenlandsk eierskap. En stor andel av investeringene inn i Norge kommer fra aktører som opererer fra nærliggende markeder, mens investeringer langveis fra domineres av store høyinntektsland, USA spesielt.

Hovedbildet er at Dunning's modeller for internasjonal produksjon og investeringsmønstre fortsatt treffer godt på forhold som gjelder tradisjonelle investorland. Det er fortsatt slik at den store majoriteten av investeringer inn i Norge, ett av verdens rikeste land, kommer fra andre høyinntektsland. Den næringsvise fordelingen av UKF sin aktivitet speiler i stor grad den norske økonomien; utenlandske eiere er mest aktive i de næringene som er størst i Norge.

Mange forskere mener at Dunning's modeller treffer dårligere som forklaringsverktøy for det som nå skjer med store utviklingsland, og noen andre ikke-tradisjonelle investorland, som øker investeringstakten i høyinntektsmarkeder. I Norge er det først og fremst Kina som er blitt såpass stor at kinesiskeide UKF blir lagt bedre merke til, mens andre steder i Europa har også investeringer fra India og Russland og noen andre land vokst mye. Dunning, støttet av andre forskere, har imidlertid åpnet for at lokaliseringordelene (en viktig drivkraft i modellen) i større grad kan tolkes til å omfatte tilgang til teknologi og andre verdifulle ressurser, slik at de bedre fanger opp motivene til aktører fra mindre utviklede land (Dunning 2000; Dunning, 2001, s. 183; Chen, Li & Shapiro, 2012, s. 2014). Slik sett kan Dunning's modeller bidra til å forklare en del av den økte aktiviteten fra ikke-tradisjonelle investorland også i Norge. Kina er klart størst i denne gruppen, og en stor del kinesiske investeringer er knyttet til næringer og foretak som er kjent for høy kompetanse og nye og bransjespesifikke, teknologiske løsninger (Gåsemyr & Sverdrup-Thygeson, 2017). Vi bør imidlertid samle mer systematisk empiri før vi kan utdype og si noe sikrere om disse forholdene. Vi avventer også om våre funn og betraktninger holder seg over tid.

Ser vi at investeringer knyttet til ikke-tradisjonelle investorland skiller seg ut på måter som sammenfaller med teorier om statskapitalisme og statlig økonomikoordinering? Det er i hovedsak kinesiske eiere som er bredt nok representert i Norge til at det er naturlig å studere det. Vi har for lite data til å gi noe endelig svar. Det vi ser er at UKF kontrollert av kinesiske eiere er spesielt store. Det kan indikere at de har tilgang til særlig gode støtteordninger, siden de er i stand til å kjøpe opp eller etablere spesielt store foretak. Men det kan også skyldes at foretakene som investerer er store og har stor egenkapital eller andre suverene ressurser. Siden antallet kinesiskeide foretak i Norge fortsatt er begrenset, kan tallene være påvirket av noen UKF som er usedvanlig store. I tillegg til de kvantitative analysene, har vi gjennomgått alle større kinesiske oppkjøp av foretak i Norge de siste par tiårene. Vi ser en overvekt av investeringer i råvare- og energinæringer tidlig i perioden, men vi ser også en økende diversifisering av investeringene i senere år. Med bakgrunn i dette konkluderer vi med at statskapitalisme, i form av statlige ordninger for lån og garantier, trolig påvirker noen kinesiske foretak sin investeringsaktivitet, men vi kan ikke anslå hvor mye dette betyr. Vi finner ikke klare indikasjoner på statlig økonomikoordinering, men vi kan heller ikke utelukke at dette har funnet sted i noen tilfeller. Vi trenger mer forskning og empiri for å gi tydelige

svar på slike spørsmål.

Hvorfor er vi så opptatt av utenlandske investeringer og eierskap? Hvorfor er dette viktig å studere nærmere og forstå bedre? Svaret bør være opplagt. Mer enn 21 prosent av arbeidstakerne i det private næringslivet i Norge jobber for utenlandske eiere og UKF utgjør en vesentlig del av den norske økonomien. I en tid der kostnadsnivået fortsetter å øke, ser Norge ut til å forbli en relativt attraktiv destinasjon for utenlandske investorer. Det er positivt dersom man legger til grunn at en åpen økonomi og påfyll av internasjonale ressurser fremmer økonomisk vekst og en gunstig eller bærekraftig utvikling for hele økonomien. De som ønsker seg sterkere innslag av nasjonalt og lokalt eierskap, og mer kontroll med arbeidsplasser og teknologi innenfor Norges grenser, vil naturlig nok være mindre fornøyd. Vi vet at den økte aktiviteten fra ikke-tradisjonelle investorland, og da Kina spesielt, bidrar til å problematisere flere sikkerhetspolitiske forhold. I denne artikkelen har vi ikke gått nærmere inn i slike diskusjoner, men konsentrerer oss om data og teorier som viser og kan forklare hva som faktisk skjer med utenlandske investeringer til Norge. Vi tror det vil berike mange debatter.

Referanser

Almond, P. et al. (2005). Unraveling Home and Host Country Effects: An Investigation of the HR Policies of an American Multinational in Four European Countries, *Industrial Relations*, 44 (2), 276–306.

Andersen, M. S. & Sverdrup, U. (2020). Holdninger til utenlandske investeringer fra Kina i de nordiske land, *Internasjonal Politikk*, 78(1), 106–116.

Antràs, P., & Yeaple, S. R. (2014). Multinational Firms and the Structure of International Trade, *Handbook of International Economics*, 4, 55–130.

Barth, E., Moene, K.O. & Willumsen, F. (2014). The Scandinavian model—An interpretation, *Journal of Public Economics*, 117, 60–72.

Blonigen, B.A., Cristea, A. & Lee, D. (2020). Evidence for the effect of monitoring costs on foreign direct investment, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 177, 601–617.

Buckley, P. J., Munjal, S., Enderwick, P. & Forsans, N. (2016). Cross-border acquisitions by Indian multinationals: Asset exploitation or asset augmentation?, *International Business Review*, 25(4), 986–996.

Buckley, P. J. et al. (2007). The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment, *Journal of International Business Studies*, 38(4), 499–518.

Carril, F. & Milgram, J. (2018) FDI from Emerging Countries. Motivations and Impacts, *Revista de Economía Mundial*, 50, 65–82.

Chen, V. Z., Li, J. & Shapiro, D. M. (2012). International reverse spillover effects on parent firms: Evidences from emerging-market MNEs in developed markets, *European Management Journal*, 30(3), 204–218.

Cooke, F. L., Wood, G., Wang, M. & Veen, A. (2019). How far has international HRM travelled? A systematic review of literature on multinational corporations (2000–2014), *Human Resource Management Review*, 29(1), 59–75.

Damgaard, J., Elkjaer, T. & Johannesen, N. (2019). What is Real and What is Not in the Global FDI Network?, *IMF Working Paper WP/19/274*.

Dunning, J. H. (2001) The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future, *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173–190.

Dunning, J. H. (2000) The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity, *International Business Review*, 9, 163–190.

Dunning, J. H. (1988). The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions, *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1–31.

Europakommisjonen, Joint Research Centre. (2019). Commission staff working document on foreign direct investment in the EU (13.03.2019). https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157724.pdf

Fuest, C., Hugger, F., Sultan, S. & Xing, J. (2019). What Drives Chinese Overseas M&A Investment? Evidence from Micro Data, *EconPol Working Paper*, No. 33, Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich.

Girma, S., Gong, Y., Görg, H. & Lancheros, S. (2015). Estimating direct and indirect effects of foreign direct investment on firm productivity in the presence of interactions between firms, *Journal of International Economics*, 95, 157–169.

Guillén, M. F. & García-Canal, E. (2009) The American Model of the Multinational Firm and the “New” Multinationals from Emerging Economies, *Academy of Management Perspectives*, 23(2), 23–35.

Gåsemyr, H. J. (2020). From careful participant to budding partner: China in the Sustainable Development Agenda. NUPI Brief, 2, 2020. https://www.nupi.no/nupi_eng/Publications/CRISTin-Pub/From-careful-participant-to-budding-partner-China-in-the-Sustainable-Development-Agenda

Gåsemyr, H. J. & Medin, H. (2021). Veier til informasjon om utenlandsk eierskap i Norge: kilder og metoder, NUPI Rapport 2. <https://www.nupi.no/Publikasjoner/CRISTin-Pub/Veier-til-informasjon-om-utenlandsk-eierskap-i-Norge-kilder-og-metoder>

Gåsemyr, H. J. & Sverdrup-Thygeson, B. (2017.) Chinese Investments in Norway: A Typical Case despite Special Circumstances I J. Seaman, M. Huotari & M. Otero-Iglesias (Red), *Chinese Investment in Europe: A Country-Level Approach* (s. 101–107), European Think-tank Network on China.

Head, K., & Mayer, T. (2000). Non-Europe: The magnitude and causes of market fragmentation in the EU. *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, 136(2), 284–314.

Helpman, E. (2014). Foreign Trade and Investment: Firm-level Perspectives, *Economica*, 81(321), 1–14.

Helpman, E., Melitz, M. J. & Yeaple, S. R. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms, *The American Economic Review*, 94(1), 300–316.

Hennart, J-F. (2012) Emerging market multinationals and the theory of multinational enterprise, *Global Strategy Journal*, 2(3), 168–187.

Huang, Y., Xie, E., Li, Y. & Reddy, K. S. (2017). Does state ownership facilitate outward FDI of Chinese SOEs? Institutional development, market competition, and the logic of interdependence between governments and SOEs, *International Business Review*, 26(1), 176–188.

Kalotay, K. (2008) Russian transnationals and international investment paradigms, *Research in International Business and Finance*, 22(2), 85–107.

Kalotay, K. & Sulstarova, A. (2010) Modelling Russian outward FDI, *Journal of International Management*, 16(2), 131–142.

Kolstad, I. & Wiig, A. (2012). What determines Chinese outward FDI?, *Journal of World Business*, 47(1), 26–34.

Kratz, A., Huotari, M., Hanemann, T. & Arcesati, R. (2020). Chinese FDI in Europe, 2019 Update; Special Topic: Research Collaborations, Rhodium Group & Mercator Institute for China Studies. <https://merics.org/en/report/chinese-fdi-europe-2019-update>

Kurlantzick, J. (2016) *State Capitalism: How the Return of Statism Is Transforming the World*. Oxford University Press.

Luo, Y. & Tung, R. L. (2007). International Expansion of Emerging Market Businesses, *Journal of International Business Studies*, 38(4), 481–498.

Mayer, T. & Zignago, S. (2011). Notes on CEPII's distances measures (GeoDist). CEPII Working Paper 2011–2025. Paris. http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2011/wp2011-25.pdf

Maurseth, P. B. & Medin, H. (2020). Utenlandsinvesteringer i sjømatnæringen og norsk tilknytning til EU. I A. Melchior & F. Nilssen (Red.), *Sjømatnæringen og Europa: EØS og alternativene* (s. 232–263). Universitetsforlaget.

Medin, H. (2019) Free trade agreements in a small, open country: The case of Norway, *The World Economy*, 42, 3438–3446.

Norris, W. J. (2016). *Chinese economic statecraft: Commercial actors, grand strategy, and state control*. Cornell University Press.

Meunier, S., Burgoon, B. & Jacoby, W. (2014). The politics of hosting Chinese investment in Europe – an introduction, *Asia Europe Journal*, 12(1), 109–126.

Paul, J. & Benito, G. R. G. (2018). A review of research on outward foreign direct investment from emerging countries, including China: what do we know, how do we know and where should we be heading?, *Asia Pacific Business Review*, 24(1), 90–115.

Perea, J. R. & Stephenson, M. (2018). Outward FDI from Developing Countries. I World Bank Group, *Global Investment Competitiveness Report 2017/2018: Foreign Investor Perspectives and Policy Implications* (s. 101–134). Washington, DC: World Bank.

Pudelko, M. & Harzing, A-W. (2007) Country-of-origin, localization, or dominance effect? An empirical investigation of HRM practices in foreign subsidiaries, *Human Resource Management*, 46(4), 535–559.

Setzler, B. & Tintelnot, F. (2021) The effects of foreign multinationals on workers and firms in the United States, Working Paper 26149, National Bureau of Economic Research.

Thite, M., Wilkinson, A. & Shah, D. (2012). Internationalization and HRM strategies across subsidiaries in multinational corporations from emerging economies – A conceptual framework, *Journal of World Business*, 47(2), 251–258.

UNCTAD. (2018). *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies*. New York: United Nations.

UNCTAD & WTO. (2012). *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. <https://vi.unctad.org/tpa/>

UNCTAD & WTO. (2016). *An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model*. <https://vi.unctad.org/tpa/>

Om forfatterene



Hans Jørgen Gåsemyr

Seniorforsker

Hans Jørgen Gåsemyr er seniorforsker ved NUPI og postdoktor ved Institutt for sammenliknende politikk, Universitetet i Bergen. Bakgrunnen hans dekker samfunnsvitenskap, kinesisk språk og områdestudier fra norske og kinesiske universitet. PhD og MA gradene hans er i statsvitenskap (komparativ politikk). Hans primære forskningsfokus er kinesisk politikk, inkludert sosiale og økonomiske reformer og stat-samfunn relasjoner, og kinesisk utenriks- og utviklingspolitikk.



Hege Medin

Seniorforsker

Hege Medin har PhD i samfunnsøkonomi fra Norges Handelshøyskole. Hennes primære forskingsfelt er internasjonal økonomi, med særlig vekt på internasjonal handel og investeringer. Hun forsker mye på bedrifters internasjonaliserings prosesser og gjør ofte statistiske analyser av mikrodata for foretak og transaksjoner.



Norsk
Utenrikspolitisk
Institutt

Norsk Utenrikspolitisk Institutt [NUPI] ble etablert i 1959, og er et ledende, uavhengig Forskningsinstitutt på internasjonal politikk og områder av relevans for norsk utenrikspolitikk. Formelt er NUPI underlagt Kunnskapsdepartementet, men opererer likevel som en uavhengig, ikke-politisk virksomhet i alle sine faglige aktiviteter. Forskning utført ved NUPI spenner fra kortsiktig anvendt forskning til mer langsiktig, grunnforskning..

NUPI
Norsk Utenrikspolitisk Institutt
C.J. Hambros plass 2D
Postboks 7024 St. Olavs Plass, 0130 OSLO
www.nupi.no | post@nupi.no

