



# 8. Utenlandsinvesteringer i sjømatnæringen og norsk tilknytning til EU

Per Botolf Maurseth og Hege Medin

**Sammendrag** I kapitlet drøfter vi utenlandsinvesteringer i sjømatnæringen og Norges forhold til EU. Mens eierskap i fangst hovedsakelig er nasjonalt, er oppdrettsnæringen preget av multinasjonale selskaper. Norge og mange EU-land har begrensninger på utenlandsk eierskap i fangst. Derimot er det ikke tilsvarende begrensninger på utenlandsk eierskap i foredling eller i oppdrett. Alternative tilknytningsformer til EU kan påvirke investeringsstrømmer i fiskerisektoren.

**Nøkkelord** Utenlandsinvesteringer | fiskerinæringen | EØS | EU

**Abstract** This chapter discusses foreign direct investments in the seafood industry and the Norwegian relationship with the EU. While ownership in harvesting is mainly national, the aquaculture industry is characterised by multinational firms. Norway and many EU countries alike, have regulations that limit foreign ownership in harvesting. There is no such regulations in processing or in aquaculture. Alternative trade agreements between Norway and the EU may influence on foreign direct investments in the fishery industries.

**Keywords** Foreign Direct Investments | fisheries | EEA | EU

## 8.1 INNLEDNING<sup>1</sup>

I dette kapitlet drøfter vi utenlandsinvesteringer i fiskerinæringen og Norges forhold til EU. Gjennom EØS-avtalen er Norge med i EUs indre marked. Det innebærer fri flyt av varer, tjenester, arbeidskraft og kapital. EØS-avtalen innebærer at det ikke skal være hindringer for EU-bedrifter mot å investere i Norge, og at norske bedrifter har adgang til å gjøre investeringer i EU-landene. Ved å være del av EUs indre marked for varer og tjenester har bedrifter i EU markedsadgang i Norge, og norske bedrifter har markedsadgang i EU. Norske arbeidstakere kan fritt ta arbeid i EU-landene, og EU-borgere kan arbeide i Norge.

Fisk og landbruk er unntatte sektorer i EØS-avtalen, og egne avtaler regulerer markedsadgang. Fra norsk side innebærer dette beskyttelse av markedet for landbruksvarer. EU skjerner sin fiskeriindustri gjennom begrenset markedsadgang for norske varer.

Det er også unntak for fri flyt av kapital i fiskerisektoren. Norske fiskefartøy skal i hovedsak eies og drives av norske fiskere eller bedrifter med tilknytning til Norge. Tilsvarende har EU-land reguleringer som skal sikre at deres fiskefartøy har lokal forankring.

Derimot er det ikke begrensninger for investeringer i fiskeforedlingsbedrifter for EU-bedrifter i Norge eller for norske bedrifter i EU. Tilsvarende er det heller ikke begrensninger for utenlandsk eierskap av norske fiskeoppdrettsanlegg eller for norske investeringer i fiskeoppdrett i EU-land.

Fiskerinæringen har dermed en tilknytning til EUs indre marked der det ikke er fri vareflyt, men friere flyt av arbeidskraft og kapital. Dette påvirker også investeringsstrømmer i sektoren.

Alternative tilknytningsformer til EU kan påvirke investeringsstrømmer i fiskerisektoren på ulike måter. EU-medlemskap vil gjøre Norge del av EUs felles fiskeripolitikk, *Common Fisheries Policy* (CFP). Det vil sikre full markedsadgang, men også underlegge norske fiskerier EUs fiskeriforvaltning, og det vil gjøre Norge part i EUs internasjonale avtaler på fiskeriområdet. Norge vil ikke lenger kunne inngå egne avtaler med tredjeland, verken om handel, investeringer eller fiske.

EU-medlemskap er ikke det eneste alternativet til EØS-avtalen. I den offentlige debatten har det også vært foreslått en handelsavtale. Det kan være en frihandelsavtale av den typen Norge hadde med EF før EØS-avtalen. Det kan også være en utvidet frihandelsavtale av den typen Canada og EU har inngått. Eller det kan være at WTO-regelverket blir styrende for norsk handelspolitikk overfor EU.

---

1. Medins deltakelse er finansiert av prosjekt nr. 296501 i Norges forskningsråds «Consequences of Investments for National Security (COINS)». Vi takker Arne Melchior og anonyme fagfeller for gode kommentarer. Også deltakere på prosjektseminar for boka i mars 2020 ga nyttige kommentarer.

De ulike alternativene vil påvirke norsk markedsadgang til EU, og de kan påvirke reguleringer av eierskap i fiskeriindustri og fiskeflåten. Som vi skal se, kan begge deler påvirke inn- og utgående investeringer i fiskerisektoren.

I neste avsnitt diskuterer vi EØS-avtalens betydning for handel med fisk og investeringer i fiskerisektoren. Handel og investeringer henger nær sammen. Utenlandske investeringer kan erstatte handel. Det gjelder hvis bedrifter investerer i stedet for å eksportere. Utenlandske investeringer kan også skape handel. Det gjelder når deler av verdikjeden lokaliseres i utenlandsk produksjon, for eksempel for å anvende billigere arbeidskraft i utlandet.

Deretter presenteres et teoretisk rammeverk for analyse av utenlandske direkteinvesteringer. Rammeverket kan anvendes til å analysere hvordan handelspolitikk og handelsavtaler påvirker beslutninger om investeringer og handel. I et eget avsnitt drøftes empiri om inn- og utgående investeringer i fiskerisektoren. Dette avsnittet inneholder både analyse av data for utenlandsk eierskap i sektoren, men også beskrivelse av enkelte caser. I det siste avsnittet drøftes alternative tilknytningsmåter til EU og hva slags virkninger dette kan ha for investeringer i fiskerisektoren.

## 8.2 UTENLANDSINVESTERINGER I FISKERISEKTOREN OG EØS-AVTALEN

Norges kyst har gitt opphav til produktive fiskerier og oppdrettsvirksomhet. Norge er en kyst- og sjøfartsnasjon, og fiskeriene har gjennom hele historien vært viktige for samfunnene langs kysten. Berg, Hanisch, Lange og Pharo (1983) og Hodne (1981) diskuterer den historiske betydningen av norsk eksport av fisk.

Eierskapet til norske fiskerier og norsk fiskeforedling har tradisjonelt vært nasjonalt. Norske fiskerier ble tidlig dominert av sjarkflåten. Gjennom nye reguleringer av fiskeriene ble det norsk politikk at fiskefartøy skulle eies av aktive fiskere. Førstehåndsomsetningen av fisk skjedde via fiskereide salgslag.

Dette var ikke til hinder for framvekst av en stor fiskeindustri. Allerede i 1916 utgjorde brislinghermetikk 9,2 prosent av norsk vareeksport. Seinere ble fiskemel og sildeolje den dominerende delen av norsk fiskeeksport. Denne eksporten utgjorde 78 prosent av norsk eksport av fisk i en periode (Hodne & Grytten, 1992). Men også norsk fiskeforedling var tradisjonelt norskeid. Hodne og Grytten skriver om framveksten av hermetikkindustrien etter 1900 (s. 39): «Kapitalen var i sin helhet lokal, men salget på det engelske markedet skjedde i nært samarbeid med ... en britisk salgsgent.» Det hørte også til sjeldenhetene at norsk fiskerikapital investerte i utlandet. To eksempler er Peter Møllers tran, som ble markedsført gjennom

et London-kontor fra 1865, og Mustad-firmaet, som etablerte fiskekrokproduksjon i utlandet (Hodne, 1981).

Gjennom de siste tiårene har oppdrettsnæringen opplevd sterk vekst. Som øvrig norsk fiskerinæring er også oppdrettsnæringen internasjonalt orientert, og det meste av produksjonen eksporteres. Oppdrettsnæringen bidro i 2018 til 1,3 prosent av BNP for Fastlands-Norge (NOU 2019: 18). Til sammenlikning var villfisknæringens bidrag til BNP 0,5 prosent av BNP for Fastlands-Norge. Siden 2005 har verdiskapingen per sysselsatt vært større i oppdrettsnæringen enn i norsk fastlandsøkonomi for øvrig.

Som vi skal se, har oppdrettsnæringen på en helt annen måte enn øvrig norsk fiskerinæring blitt en globalisert næring også på eiersiden. De største norske oppdrettsselskapene er internasjonalt eid eller børsnoterte selskaper med både norske og internasjonale eiere.

Det meste av norsk eksport av fisk går til EU. EU mottar mer enn halvparten av all norsk eksport av oppdrettsfisk og om lag halvparten av øvrig norsk fiskeeksport.

Norsk eksport av fisk til EU påvirkes av EUs handelspolitikk. Også utenlandsinvesteringer påvirkes av handelspolitikk og handelskostnader. Høye tollsatser kan stimulere investeringer. Med høye tollsatser blir produksjon innenfor tollmurene en relativt mer attraktiv strategi i forhold til eksport. Hvis det i tillegg er høye tollsatser for ferdige varer og lavere tollsatser for råvarer, blir det ytterligere attraktivt å betjene lokale markeder gjennom lokal produksjon av ferdige varer i stedet for å eksportere.

EU har en ganske komplisert tollstruktur for fiskeriprodukter. Dette beskrives i kapittel 3 i denne boka. Det må skilles mellom handel med land som EU har handelsavtaler med (som Norge gjennom EØS), og tollsatsene til andre land (*Most Favored Nations* – MFN tollsatser). EUs gjennomsnittlige MFN tollsatser for fisk og fiskeprodukter er om lag 12 prosent. Til forskjell fra tollsatser generelt (i EU og i andre land) har disse ikke falt over tid. Men de gjennomsnittlige tollsatsene skjuler stor variasjon.

Gjennom EØS-avtalen (og andre avtaler) har Norge fått innvilget lavere tollsatser enn MFN-satsene. I kapittel 6 viser Melchior at gjennomsnittlig toll for norsk fiskeeksport til EU er 1,7 prosent. EU har avtaler med en rekke land om preferansetoll.

Når tollsatsene for ferdigete varer er høyere enn for råvarer, er den effektive beskyttelsen av næringsliv i EU høyere enn det tollsatsene for ferdigete varer skulle tilsi. EUs tollsatser for rund laks er 2 prosent, mens tollsatsene for røykelaks var 13 prosent. I vedlegg 8.A viser vi at hvis kostnaden av råstoffet i produksjon av røykelaks utgjør halvparten av prisen på ferdig røykelaks, er den effektive satsen for beskyttelse ikke 13 prosent, men 24 prosent. Den effektive beskyttelsen stiger med kostnadsandelen til råstoffet.

Sammenhengene mellom EØS, fiskerisektoren og utenlandsinvesteringer i fiskerisektoren er flere, og de er forskjellige for de ulike delene av fiskerisektoren.

Vi vil drøfte fiskeriene for seg og deretter oppdretts- og fiskerforedlingsbransjen. Årsaken er at fiskeriene er nøye regulert både i Norge og i EU. For Norge innebærer reguleringene at det som hovedregel ikke er mulig for utenlandske bedrifter å eie fiskefartøy eller drive fiske i Norge.

Et utgangspunktet for norsk fiskeripolitikk er at fiskeflåten skal være fiskereid (NOU 2002: 13). Som vi skal se, er dette også tilfellet for flere andre land, deriblant EU-land. Den norske regjeringen legger også opp til å videreføre dette hovedkravet (St.meld. nr. 32, 2018–2019).

En hovedmålsetting med norsk fiskeripolitikk er å bidra til bosetting og sysselsetting i kystsamfunnene. Fisket er derfor regulert slik at flåten er spredt langs kysten. Kvotesystemet har mekanismer som begrenser aktørenes handlefrihet, for å sikre en mangfoldig flåte langs kysten.

Fiskeforedlingsindustrien er i noen tilfeller gitt adgang til å eie fiskefartøy selv om bedriften ikke er eid av aktive fiskere. Trålere fikk tidligere kvoter mot leveringsplikt til utvalgte fiskeforedlingsbedrifter. Leveringsplikten er senere avløst av en plikt til å tilby råstoff. Over tid har trålere som er omfattet av systemet, blitt færre ved at det har vært mulig å slå sammen kvoter.

I deltakerloven § 5 heter det at:

Ervervstillatelse kan bare gis til den som er norsk statsborger eller likestilt med norsk statsborger. Som likestilt med norsk statsborger regnes utlending bosatt i Norge. Utlending bosatt i Norge kan bare bli tildelt ervervstillatelse når fartøys største lengde er mindre enn 15 meter.

Følgende selskaper og sammenslutninger anses som likestilt med norsk statsborger:

- a. aksjeselskap, allmennaksjeselskap og annet selskap med begrenset ansvar når selskapets hovedkontor og styrets sete er i Norge, når styrets flertall, herunder styreleder, består av norske statsborgere som er bosatt i Norge og har bodd her i de to siste år, og når norske statsborgere eier aksjer eller andeler svarende til minst 6/10 av selskapets kapital og kan utøve stemmerett i selskapet med minst 6/10 av stemmene.
- b. partrederi eller annet norsk selskap når medlemmene hefter ubegrenset for selskapets forpliktelser, og når norske statsborgere er medeiere for minst 6/10.
- c. kommandittselskap når norske statsborgere eier minst 6/10 av den ansvarlige kapital, og når norske statsborgere eier minst 6/10 av kommandittkapitalen.

Reguleringene av eierskap for fiskeflåten bidrar til at fiskeflåten, og dermed fangstleddet, er på norske hender. Norske fiskerier er derfor ikke gjenstand for utenlandske investeringer. Et unntak fra dette er likevel at enkelte fiskeforedlingsindustrier også er børsnoterte, og dermed kan ha utenlandske eiere.<sup>2</sup>

Det er ikke noen tilsvarende begrensninger for utenlandske eierskap i norsk fiskeforedlingsindustri eller i oppdrettsnæringen. Innenfor oppdrettsnæringen har Norge forlatt tidligere posisjoner om at eierskap skulle være lokalt. Norge har også tilpasset lovverk om eierkonsentrasjon slik at det er i tråd med EUs regelverk. Tilsvarende er det ikke hindringer for utenlandske investeringer i norsk fiskeforedlingsindustri.

Kapittel 3 i denne boka gir en grundig rettslig gjennomgang av lovverket om eierskap i fiskerisektoren og forholdet til EU.

Prinsippene om fri flyt av arbeidskraft, kapital og tjenester i EØS-avtalen gjelder derfor for den norske havbruksnæringen og for norsk fiskeforedlingsindustri. EUs regler og standarder har full anvendelse gjennom veterinæravtalen.

EØS-avtalens regler om fri flyt av arbeid har betydning for norsk fiskeforedlingsindustri. Tilgang til lavt avlønnet utenlandsk arbeidskraft vil motvirke at fiskeribedrifter lokaliserer produksjon i utlandet i stedet for i Norge.<sup>3</sup> Dette diskuteres i kapittel 7 i denne boka.

For havbruk og fiskeforedling gjelder det derfor at tre av fire friheter i EØS har full anvendelse, men altså ikke fri flyt av varer. Norsk eksport av fisk til EU ilegges toll slik det er beskrevet i avsnittet ovenfor. For fiskeriene er det verken fri flyt av kapital eller varer. I kapittel 3 drøftes den såkalte Pedicel-doktrinen om hvordan fiskerisektoren forholder seg til hovedprinsippene i EØS-avtalen.

Hvordan er handels- og investeringsreguleringene motsatt vei? Altså norsk toll på import av fisk og EUs reguleringer av norske investeringer i EUs fiskeribedrifter?

Det første spørsmålet er enkelt å besvare: Norge har ikke toll på import av fisk. Alle vareslag for fisk og krepsdyr (kapittel tre) i tolltariffen er oppført med null

2. Derimot innebærer fiskeriatvaten mellom Norge og EU fra 1980 samarbeid om forvaltning av fiskeriene. I årlige forhandlinger avtales det kvoter for fiske i hverandres økonomiske soner. Forhandlingene om fordeling av kvoter for 2020 ble ferdig i desember 2019. Avtalen dekker Norskehavet, Atlanterhavet og Skagerrak. [https://ec.europa.eu/fisheries/press/eu-and-norway-reach-agreement-fisheries-arrangement-2020\\_en](https://ec.europa.eu/fisheries/press/eu-and-norway-reach-agreement-fisheries-arrangement-2020_en).

3. Det har vært eksempler på sosial dumping i fiskeforedlingsindustrien der utenlandsk arbeidskraft har fått lavere betaling enn tariffavtalene tilsier. Også utenlandsk eide bedrifter har underbetalt arbeidere. Dette har blitt motvirket gjennom allmenngjøring av tariffavtaler for perioden fra 2014 til 2016 og i perioden fra 2016 til 2018. Se for eksempel <https://www.dagbladet.no/nyheter/ned-mot-60-kroner-i-timen-og-opp-til-32-timers-arbeidsdag/71805347>.



toll.<sup>4</sup> Norge har dessuten tilsvarende varestandarder som EU, og vi har inngått veterinæravtalen som gir tilsvarende regler som i EU. Det norske markedet er dermed åpent for fiskeeksportører i EU og i andre land. Til forskjell fra EU har Norge heller ingen handelspolitisk forskjellsbehandling av import av fisk fra andre land. Tollsatsene er null for alle land, mens varestandardene er de samme som i EU.

Det andre spørsmålet er litt mer komplisert. Som medlem i EØS har EU akseptert at Norge er fullt integrert i EUs indre marked med fri flyt av varer, tjenester, arbeidskraft og kapital. EUs investeringsregime for norske fiskeribedrifter (som for andre) er derfor helt tilsvarende det som gjelder EU-bedrifter. Regelverket for fri flyt av kapital er i prinsippet også tilsvarende det som gjelder for investorer fra tredjeland. EU har traktatfestet fri kapitalflyt også overfor tredjeland (Eckhoff, 1992).

Her gjelder likevel unntak i fiskerisektoren. Dette drøftes i NOU 2002: 13 og i OECD (2008). I prinsippet er det ikke begrensninger knyttet til nasjonalitet for å kunne eie fiskefartøyer i EUs regelverk. De individuelle EU-landene har derimot begrensninger knyttet til eierskap. Kvoter for fiske i EUs farvann er basert på medlemslandenes historiske fiske. Dette er prinsippet om *relativ stabilitet*. EU-landenes andel av EUs totale kvoter er i prinsippet stabile. Medlemslandene fordeler deretter kvoter til fartøyer som fører medlemslandenes flagg. Det er godkjent i EU at medlemsstatene kan stille som betingelse for kvoter at et fartøy har en tilknytning til landet. Landene benytter regler om rett til å eie fartøyer og om rett til å drive fiske. I enkelte land sees begge i sammenheng slik at kvoter hører til fartøyer.

Blant EU-landene har det vært en praksis med «kvotehopping» (se Lequesne, 2000; HM Government, 2014 eller Chang, 2018). Kvotehopping gjelder to forskjellige forhold. Det ene er at fartøyer med opprinnelse i ett medlemsland registreres i et annet medlemsland og dermed får fiske på det andre medlemslandets fiskekvoter. Det andre er at selskap som er hjemmehørende i ett medlemsland, kjøper fiskefartøyer i andre medlemsland.

Regler som sikrer nasjonalt eierskap av fiskeflåten i EU-land, strider mot de grunnleggende prinsippene om frie kapitalbevegelser i EU-landene. Likevel er slike regler altså vanlig blant EU-landene. Dette skaper motsetninger mellom å bevare tradisjonelle fiskerier og sikre levebrødet til kystbefolkningene og de frie markedskreftene.

Lequesne skriver at (s. 779): «quota hopping illustrates the contradictions which exist in the EU between the territorial logic of an economic sector and the process of deterritorialization induced by liberal market norms». Det er nå akseptert at EU-landene kan begrense kvotehopping.

4. [https://www.toll.no/contentassets/a6b3cf01d2974bb5a05811e182cb092b/tolltariffen\\_2020.pdf](https://www.toll.no/contentassets/a6b3cf01d2974bb5a05811e182cb092b/tolltariffen_2020.pdf).

OECD (2008) gir en oversikt over reguleringer av utenlandsk eierskap i fangst i alle OECD-landene. Blant EU-landene er det flere som begrenser utenlandsk eierskap og deltakelse i fiske. Det gjelder blant annet Danmark, Storbritannia, Nederland, Belgia, Tyskland, Polen og Frankrike.

Til tross for reguleringene av eierskap forekommer utenlandsk eierskap i fiskeflåten i EU-landene (OECD, 2008). Blant britiske fiskefartøy var det i 2004 86 fartøy over ti meter med utenlandske eierandeler. De fleste av disse var båter med spanske eller nederlandske eierandeler. OECD peker likevel på at utenlandsk eide fiskefartøyer er blitt mindre, ikke mer, vanlig over tid. Utenlandsk eierskap er mest vanlig for større og havgående fartøy.

I fiskeforedling og i oppdrett er det derimot få restriksjoner på utenlandsk eierskap i EU-landene. I en gjennomgang av utenlandsinvesteringer i fiskerisektoren i OECD nevnes ingen restriksjoner på utenlandske investeringer i fiskeforedlingsindustrien for noen av EU-landene.

OECD har tallfestet en indeks for restriksjoner på utenlandsk eierskap i fangst og foredlingsvirksomhet (OECD, 2008). OECD diskuterer også sammenhenger mellom disse restriksjonene og betydningen av fiskerier i landenes eksport. For restriksjoner mot utenlandsk eierskap i fangst er det signifikant sammenheng. Restriksjonene er strengere i land som er mer spesialisert i eksport av fisk, enn i andre land. Det er ingen tilsvarende sammenheng for restriksjoner av utenlandske eierskap i fiskeforedling og landenes spesialisering i fisk i eksporten.

Regelverk for utenlandsk eierskap i fiskerisektoren i OECD-landene og også EU-landene er dermed liberale for fiskeforedling og oppdrett, men restriktive for fangst.

### 8.3 UTENLANDSKE DIREKTEINVESTERINGER – ET RAMMEVERK FOR ANALYSE

Den økonomiske litteraturen om utenlandske direkteinvesteringer har flere tilnæringsmåter. Slike investeringer er definert som at selskaper erverver eierandeler på mer enn 10 prosent (20 prosent i statistikk fra SSB) i en bedrift i utlandet. Utenlandske direkteinvesteringer betegner investeringer som gir den utenlandske eieren noen grad av kontroll med produksjonen i en virksomhet.

En oversikt over litteraturen om utenlandsinvesteringer er Davies og Markusen (2020). Utenlandske direkteinvesteringer kan være etablering av en ny bedrift som er helt eller delvis eid av et multinasjonalt foretak. Dette er *greenfield* investeringer. Utenlandske direkteinvesteringer kan også være oppkjøp av eksisterende bedrifter. Dette er *brownfield* investeringer. En vanlig form for utenlandske investeringer,



spesielt i land med lav kvalitet på institusjoner og styresett, er *joint ventures*, som betegner selskaper som drives av utenlandske investorer og lokale eiere i fellesskap.

Den tradisjonelle tilnærmingen til utenlandske direkteinvesteringer er det såkalte *OLI*-rammeverket (Dunning, 1977, 1981). *OLI*-rammeverket har tre faktorer som forklarer direkteinvesteringer:

- Foretakene må ha fordel av eierskap (*O – ownership*). Dette er oftest relatert til markedsmakt.
- Foretakene må ha fordel av lokalisering av produksjonen (*L – location*) i utlandet i stedet for i hjemlandet.
- Foretakene må ha en fordel av at den utenlandske produksjonen interneres i egne underavdelinger (*I – internalizing*) i stedet for at produksjonen skjer i selvstendige underenheter.

*OLI*-rammeverket er eklektisk siden det ikke bygger på en helhetlig teori, men bruker frittstående argumenter for analyse av utenlandske investeringer. Dette kan i mange sammenhenger være nyttig fordi utenlandske direkteinvesteringer er svært heterogene. *OLI*-rammeverket har derfor for eksempel vært anvendt for caseanalyser.

Det er utviklet teori om *FDI* (*Foreign Direct Investments*) som er nær relatert til det analytiske rammeverket for internasjonal handel. Her er det en viktig distinksjon mellom *vertikale* og *horisontale* investeringer.

Vertikale investeringer er at et multinasjonalt foretak erverver produksjon for større deler av verdikjeden. For fiskeribedrifter kan det være aktuelt å eie fiskefartøy, fiskemottak, fiskeriforedling og salgskanaler. Men store deler av fiskerisektoren, både i Norge og internasjonalt, har forskjellig eierskap i fangst og foredling på grunn av de nasjonale reguleringene beskrevet tidligere. OECD (2008) drøfter hvordan lands reguleringer av eierskap til fiskefartøyer og kvoter er til hinder for vertikal integrasjon i fiskeribransjen. OECD drøfter avveiningen mellom interessene til kystbefolkningene i landene og effektivitet i fiskeribransjen. Derimot er altså oppdrettssektoren preget av store, fullintegreerte multinasjonale konsern med virksomhet i hele verden.

Vertikale utenlandske direkteinvesteringer vil ofte avspeile at land har forskjellige forutsetninger for produksjon (komparative fortrinn). Det kan skyldes ressurstilgang eller teknologi. Fiskerier er for eksempel naturlig lokalisert i kyststater. Slike komparative fortrinn gir grunnlag for handel, men det er likevel grenser for hvordan fri handel kan øke velferden i land. Utenlandske investeringer kan bidra til at fordelingen av ressurser mellom land blir mer effektivt utnyttet. Navaretti og

Venables (2004) bygger på Helpman (1984) og viser hvordan utenlandsinvesteringer kan bidra til å øke mulighetene for internasjonal arbeidsdeling. I vertikalt integrerte foretak kan produksjon av de ulike delene av verdikjeden lokaliseres der det er mest lønnsomt. Deretter kan råstoff, delvis bearbeidet råstoff, komponenter, forskning og ledelse kombineres der dette er mest effektivt. Derfor er vertikale utenlandsinvesteringer handelsskapende mellom land.

Svært mye av verdenshandelen foregår i dag innenfor rammene av multinasjonale foretak. Enkelte beregninger antyder at omtrent en tredel av verdenshandelen er eksport og import innenfor selskaper, og at denne andelen er 40 prosent for amerikanske selskaper (Krugman, Obstfeld & Melitz, 2018).

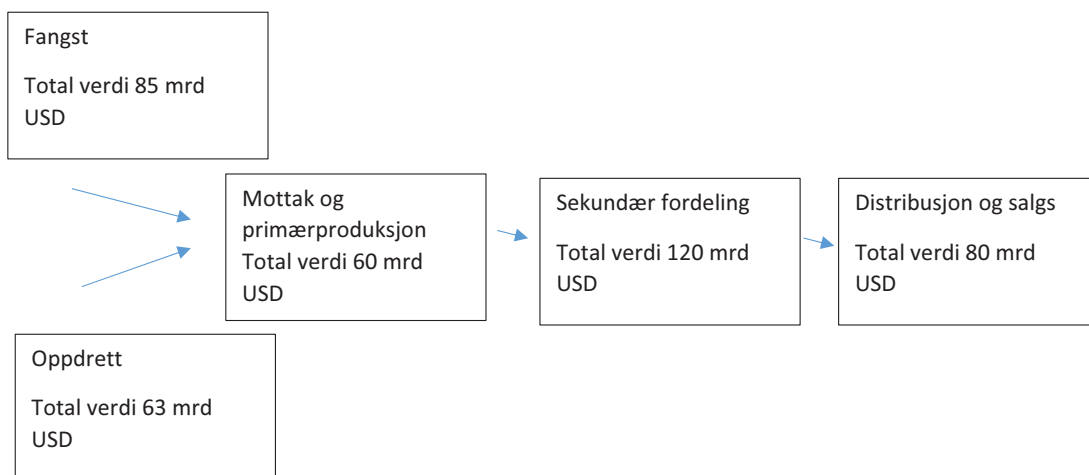
Fordi vertikale utenlandsinvesteringer innebærer internasjonal handel internt i foretak, har omfanget og insentivene til slike investeringer nær sammenheng med handelskostnader og handelspolitikk. Høye tollsatser, transportkostnader og andre handelskostnader vil redusere omfanget av slike investeringer. Som vi har sett, er EUs tollsatser for fisk varierende. For ikke bearbeidet oppdrettslaks er tollsatsene 2 prosent. For mer foredlet vare er tollsatsene høyere. Dette motiverer til vertikale investeringer. Vi viste ovenfor at forskjellen i tollsats på 13 prosent for røykelaks og rund laks ved eksport til EU tilsvarer en effektiv grad av beskyttelse som er langt høyere enn 13 prosent. Denne forskjellen i tollsatser stimulerer dermed bedrifter til å betjene markedet i EU for røykelaks fra røykerier som er innenfor tollmurene.

Det er også et skille mellom investeringer som gjøres i produksjonen i de lokale markedene, eller investeringer som gjøres for å drive eksport til det lokale markedet. Salgskontorer eller innkjøpskontorer kan være viktige for å kunne drive eksport eller import.

Horisontale investeringer er investeringer i tilsvarende produksjon som det multinasjonale selskapet driver i hjemlandet, for å betjene det utenlandske markedet. For horisontale investeringer kan det aktuelle salgsmarkedet være markedet i landet det investeres i, eller i flere land.

I noen sammenhenger kan investeringer være både horisontale og vertikale. For eksempel kan norsk rund laks videreforedles bak tollmurer i EU-land i stedet for at videreforedling skjer i Norge. Da legges en del av verdikjeden i utlandet samtidig som slike investeringer bygger på Norges komparative fortrinn. Når det etableres produksjon i ett EU-land, kan den ferdige varen videreselges til andre EU-land. Da fungerer investeringen som en eksportplattform for eksport til andre land.

OECD (2010) presenterer en oversikt over den globale fiskeribransjen. De beregner også tilskuddet til verdiskaping i hvert ledd av verdikjeden. På basis av tall fra 2010 presenteres figur 8.1 som illustrasjon av den globale verdikjeden i den globale fiskeribransjen.



**Figur 8.1** Verdikjeden i fiskeribransjen.

Kilde: OECD (2008).

Horisontale utenlandske direkteinvesteringer foregår mellom land innenfor hvert ledd i verdikjeden. Vertikale utenlandske direkteinvesteringer foregår mellom land mellom hvert ledd i verdikjeden.

Lenger ned i kapittelet presenterer vi tall for norske fiskeribedrifters direkteinvesteringer i utlandet. Disse viser at mesteparten av investeringene fra norsk fiskerisektor er horisontale.

Her presenteres et enkelt modellapparat for analyse av utenlandske direkteinvesteringer. Modellen er en versjon av en tilsvarende modell presentert i Helpman, Melitz og Yeaple (2004). Modellen er for horisontale investeringer, men vi utvider den slik at den også omfatter vertikale investeringer. Modellen analyserer strategier for bedrifter som ønsker å betjene et marked. En bedrift kan eksportere til et marked eller investere i lokal produksjon i markedet. For bedriften vil dermed investeringsbeslutningen være del av en avveining mellom fordeler av produksjon i nærheten av et marked (*proximity* – nærhet) og fordeler med å konsentrere produksjonen i en eller få produksjonsanlegg (*concentration* – konsentrasjon). I den engelskspråklige faglitteraturen er dette kjent som *proximity-concentration trade off* (Markusen & Venables, 2000).

I dette modellapparatet vil vi også inkludere fisk som råstoff. Dette er ment å illustrere fiskeindustrien i Europa som er avhengige av import av fisk for produksjon. For forholdet mellom Norge og EU er dette det typiske.

Modellapparatet analyserer bedrifter med forskjellig produktivitet. Tradisjonelle modeller for markeder tok ofte utgangspunkt i at bedrifter har lik produktivitet (og ofte produserer homogene varer). Krugman (1980) introduserte bedrifter som produserer forskjellige (men konkurrerende) varer under stordriftsfordeler i

modeller for internasjonal handel. Melitz (2003) utvidet dette rammeverket med bedrifter som også har forskjellig produktivitet. Helpman, Melitz og Yeaple (2004) inkluderte horisontale utenlandsinvesteringer i modellrammeverket.

Utgangspunktet er en bedrift som møter en etterspørsel etter sitt produkt i et marked. Etterspørselen antas å ha konstant priselastisitet,  $\sigma$ , og har uttrykket:

$$q = p^{-\sigma} Y$$

Her betegner  $q$  omsatt mengde for en bedrift,  $p$  prisen på varen og  $Y$  betegner markedsstørrelsen.<sup>5</sup>  $\sigma$  antas å være positiv, slik at omsatt kvantum synker med prisen. I tillegg antas det at  $\sigma > 1$ .

Bedriften produserer fiskevarer. Til det trenger den arbeidskraft,  $l$ , og fiskeråstoff,  $f$ . Arbeidskraft og fiskeråstoff kombineres til et fiskeprodukt gjennom en såkalt *Cobb-Douglas* produktfunksjon:

$$q = a l^{\alpha} f^{1-\alpha}$$

Denne typen produktfunksjonen innebærer at produksjonen øker med bruk av arbeidskraft og fiskeråstoff. Den har også den egenskapen at produksjonen doubles om bruken av begge faktorer doubles (konstant skala), men at arbeidskraft og råstoff også i noen grad kan erstatte hverandre.  $a$  er produktiviteten til bedriften og  $\alpha$  er kostnadsandelen til arbeidskraft i produksjonen. I vedlegg 8b viser vi at denne produktfunksjonen gir opphav til konstante enhetskostnader av typen:

$$c = \frac{1}{a} w^{\alpha} r^{1-\alpha} \alpha^{-\alpha} (1-\alpha)^{\alpha-1}$$

$w$  er lønn og  $r$  er prisen for fisk. Kostnadene øker dermed med lønn og med prisen for fiskeråstoff. Enhetskostnadene gjelder i hjemmemarkedet. Hvis bedriften ønsker å betjene det utenlandske markedet, kan det gjøres på to måter, som begge vil påvirke kostnadene.

Den ene måten er å produsere i hjemlandet og eksportere til det utenlandske markedet. Men det er forbundet kostnader med eksport. Vi skal anta at det både er faste kostnader og variable kostnader (som påvirker enhetskostnadene) om bedriften velger å eksportere. Enhetskostnadene ved å eksportere modelleres her som et påslag,  $\tau > 1$ , på de øvrige enhetskostnadene. Enhetskostnadene ved

5. I generelle likevektsmodeller av denne typen inngår også en prisindeks som reflekterer gjennomsnittlige priser i det aktuelle markedet. Vi bruker en partiell modell der prisindeksen ikke påvirkes av enkeltbedrifter eller norske bedrifter. Dette er en forenkling fordi norske bedrifter vil påvirke gjennomsnittsprisene i EUs markeder for enkelte markeder for fisk. Det gjelder i markeder der norsk produksjon har høy markedsandel.

eksport er derfor  $\tau c$ .  $\tau$  representerer her transportkostnader, svinn og toll og andre handelspolitiske kostnader.

Den andre måten å betjene det utenlandske markedet på er ved produksjon i markedet. Ved lokal produksjon påløper ikke handelskostnader for den ferdige varen, men det er handelskostnader ved import av råstoffet. Det modelleres her som et påslag på prisen på råstoffet,  $\gamma$ . I tillegg kommer at lønnsnivået i utlandet kan være forskjellig fra lønnsnivået i hjemlandet. Vi skriver lønn i utlandet som  $v$ . Enhetskostnadene ved produksjon i utlandet blir dermed:

$$c^* = \frac{1}{a} v^\alpha (\gamma r)^{1-\alpha} \alpha^{-\alpha} (1-\alpha)^{\alpha-1}$$

Legg merke til at lønnskostnader i utlandet og råstoffkostnader med handel inngår i uttrykket for enhetskostnaden. Det betyr at bedriften kan velge ulik produksjonsteknologi når kostnadsbildet varierer. Hvis utenlandsk lønn er lavere enn i hjemlandet og råstoffet er dyrere, vil bedriften kombinere arbeidskraft og råstoff på en mer arbeidskraftintensiv måte. Bedriften vil spare mer på råstoff og bruke mer arbeidskraft.

Men bedriften har også faste kostnader. For det første påløper faste produksjonskostnader i det utenlandske markedet hvis bedriften velger å produsere der. Disse betegnes som  $F$ . For det andre kan bedriften ha faste kostnader for å eksportere, angitt som  $F_X$ . Disse kan reflektere tidsbruk knyttet til kontroll av produktet, utgifter til salgskontor, markedsføring og andre kostnader. Både  $F$  og  $F_X$  er uavhengige av omsatt mengde. Det er rimelig å anta at  $F > F_X$ , altså at de faste kostnadene ved å etablere produksjon i et marked vil være større enn de faste kostnadene ved for eksempel et salgskontor. I mange sammenhenger vil  $F$  inkludere  $F_X$  i tillegg til andre utgifter.

Bedriftens profitt ved de to strategiene blir:

$$\pi = \frac{1}{\sigma} \left( \frac{\sigma}{\sigma-1} \right)^{-\sigma} (\tau c)^{1-\sigma} Y - F_x = B (\tau c)^{1-\sigma} Y - F_x$$

ved eksport og

$$\pi_i^* = \frac{1}{\sigma} \left( \frac{\sigma}{\sigma-1} \right)^{-\sigma} (c^*)^{1-\sigma} Y - F = B (c^*)^{1-\sigma} Y - F$$

$$B = \frac{1}{\sigma} \left( \frac{\sigma}{\sigma-1} \right)^{-\sigma}$$

ved å investere i produksjon i det lokale markedet.

Utregningene er gitt i vedlegg 8.B.  $B$  er en felles konstant for de to uttrykkene. Legg merke til at uttrykkene for profitt består av to ledd. Det første leddet er driftsoverskuddet ved hhv. eksport og lokal produksjon i utlandet (driftsoverskuddet = salgsinntektene fratrukket kostnadene til lønn og råstoff). Hvis  $c = c^*$ , vil driftsoverskuddet være større ved utenlandsinvesteringer enn ved eksport. Det er fordi handelskostnadene øker kostnadene og prisen og dermed reduserer omsatt kvantum. Det siste leddet er de faste kostnadene ved hhv. eksport og etablering av lokal produksjon.

Lokal produksjon i stedet for eksport er mest lønnsomt hvis:

$$\begin{aligned} \pi^* &> \pi \\ \downarrow \\ B(c^*)^{1-\sigma} Y - F &> B(\tau c)^{1-\sigma} Y - F_x \\ \downarrow \\ (c^*)^{1-\sigma} - (\tau c)^{1-\sigma} &> \frac{F - F_x}{BY} \end{aligned}$$

Fra likningene finner vi at flere forhold vil påvirke valget mellom lokal produksjon og eksport.

Fra høyre side av ulikheten er følgende konklusjoner lette å se:

- Et større utenlandsk marked,  $Y$ , stimulerer lokal produksjon. Årsaken er de faste kostnadene ved lokale produksjonsanlegg. Når disse kostnadene fordeles på stort salg i et stort marked, har de mindre betydning.
- Høyere faste kostnadene ved lokal produksjon,  $F$ , gjør produksjon i utlandet mindre lønnsomt.
- Høyere faste eksportkostnader,  $F_x$ , gjør eksport mindre lønnsomt og stimulerer produksjon i utlandet.

Venstre side av ulikheten inneholder differansen i enhetskostnadene ved å betjene det utenlandske markedet ved investeringer og handel. Legg merke til at  $1 - \sigma < 0$ . Det betyr at utenlandsinvesteringer kun kan finne sted hvis  $c^* < \tau c$ .<sup>6</sup>

Som angitt i likningene over inneholder enhetskostnadene  $c^*$  og  $c$  her bedriftens produktivitet,  $a$ , lønnskostnaden i de to markedene,  $w$  og  $v$ , handelskostnadene,  $\tau$  og  $\gamma$ , samt kostnaden for fisk,  $r$ . Betydningen av disse drøftes etter tur.

6. Dette gjelder hvis de faste kostnadene ved å etablere produksjon i utlandet,  $F$ , er høyere enn faste eksportkostnader,  $F_x$ , slik vi har antatt.



Helpman et al. (2004) drøfter en tilsvarende modell, der produksjon bare skjer med arbeidskraft. Dette kan illustreres her ved å sette  $\alpha = 1$ . Da kan venstre side av likningen skrives:

$$a^{\sigma-1} \left( v^{1-\sigma} - (\tau w)^{1-\sigma} \right) > \frac{F - F_x}{BY}$$

↓

$$\left( v^{1-\sigma} - (\tau w)^{1-\sigma} \right) > \frac{F - F_x}{BY} a^{1-\sigma}$$

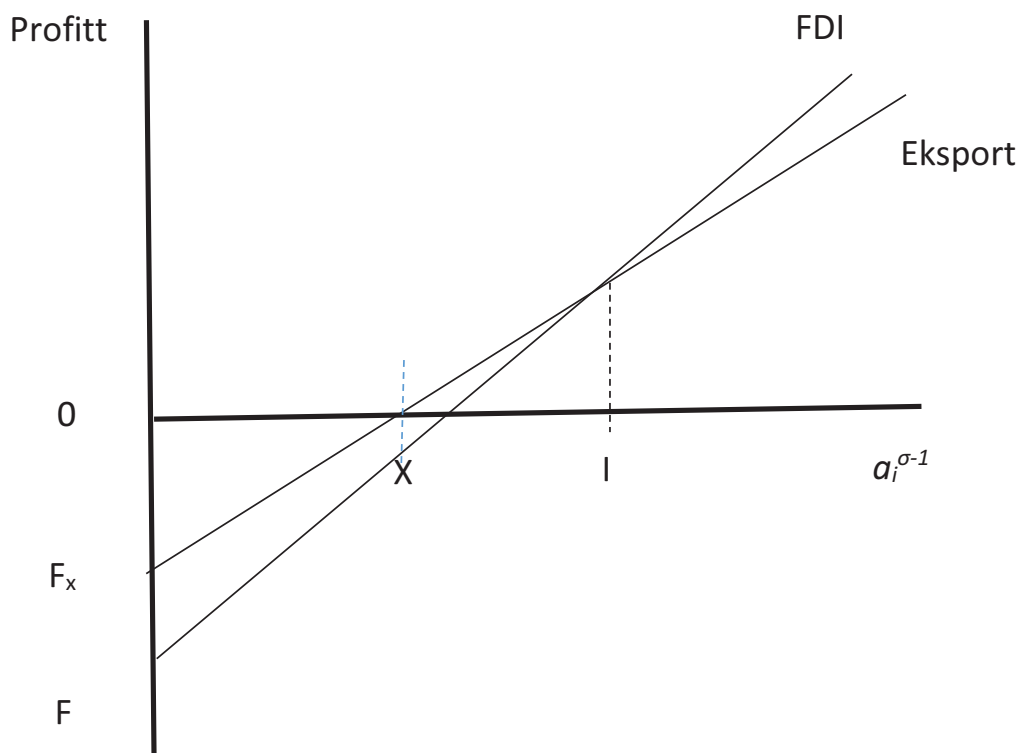
Dette resultatet gir at mer produktive bedrifter vil være mer tilbøyelige til å drive lokal produksjon, enn mindre produktive bedrifter.

Dette kan også illustreres i en figur om vi antar at også lønnsnivået i de to landene er det samme (og lik  $w$ ). Da blir profittfunksjonene ovenfor:

$$\pi = Bw\tau^{1-\sigma} (a)^{\sigma-1} Y - F_x$$

$$\pi^* = Bw(a)^{\sigma-1} Y - F$$

Profitten, både ved eksport og investeringer i det lokale markedet, øker med bedriftens produktivitet. Figur 8.2 illustrerer dette.



**Figur 8.2** Profitt og produktivitet ved eksport og investering.

Figuren illustrerer en bedrift som kan betjene et marked enten gjennom eksport eller ved lokal produksjon i markedet (indikert ved «Eksport» og ved «FDI»). For begge strategier gjelder at profitten vil øke med bedriftens produktivitet,  $a$ . Som det gikk fram over, er profitten lineær i uttrykket  $a^{\sigma-1}$ , slik at sammenhengen mellom profitt og  $a^{\sigma-1}$  er rette linjer. Bedriftens profitt øker med produktiviteten fordi høy produktivitet gir lavere kostnader og økt salg (pga. redusert pris).

Det kreves et minstemål av produktivitet for at det i det hele tatt skal være aktuelt å betjene det utenlandske markedet i stedet for bare å selge hjemme. For eksport er dette nivået gitt ved  $X$  i figuren. Hvis produktiviteten er lavere enn det som gir  $X$ , vil salget i det utenlandske markedet bli for lavt til at de faste kostnadene dekkes inn. For investeringsalternativet er den lavest mulige produktiviteten som gir overskudd, lenger til høyre i figuren. Det går også fram av figuren at investeringer blir mer lønnsomt enn eksport når produktiviteten er høy. Dette produktivitetsmålet er markert som  $I$  i figuren.

Tilsvarende blir kurvene, både for eksport og for investeringer, brattere når markedsstørrelsen,  $Y$ , øker. Det betyr at begge strategiene blir mer lønnsomme i store markeder enn i små.

Ulikheten ovenfor viser også betydningen av relative lønnskostnader. Vi skriver hjemlandets lønnskostnader som  $\theta v$ , slik at hjemlandets lønnskostnader er  $\theta$  ganger lønnsnivået i utlandet. Det gir

$$\left( v^{1-\sigma} - (\tau\theta v)^{1-\sigma} \right) > \frac{F - F_x}{BY} a^{1-\sigma}$$

$$\downarrow$$

$$\left( 1 - (\tau\theta)^{1-\sigma} \right) > \frac{F - F_x}{BY} \left( \frac{a}{v} \right)^{1-\sigma}$$

Av dette ser vi at lønnsnivået hjemme i forhold til utlandet har motsatt effekt for utenlandsinvesteringer som bedriftens produktivitet. Bedrifter vil velge eksport i stedet for investeringer hvis hjemlandet har relativt lavt lønnsnivå.

Ulikheten viser også at effekten av tollsatser i utlandet og andre variable kostnader er lik den for innenlandsk lønnsnivå. Hvis handelskostnader for ferdige varer,  $\tau$ , synker, stiger uttrykket  $(\tau\theta)^{1-\sigma}$ . Dermed vil venstre side av ulikheten også stige. Høyere handelskostnader stimulerer dermed investeringer i utlandet. Om det er dyrt å eksportere den ferdige varen, blir lokal produksjon mer attraktivt.

Også kostnadene av råstoffet,  $r$ , inngår i enhetskostnadene. Den effektive enhetskostnaden ved eksport (som inkluderer handelskostnaden,  $\tau$ ) er

$$\tau c = \tau \frac{1}{a} w^\alpha r^{1-\alpha} \alpha^\alpha (1-\alpha)^{1-\alpha}$$

Enhetskostnaden ved lokal produksjon er

$$c^* = \frac{1}{a} v^\alpha (\gamma r)^{1-\alpha} \alpha^\alpha (1-\alpha)^{1-\alpha}$$

Legg merke til at  $r$  her påvirker kostnadene *asymmetrisk*. Den underliggende produktfunksjonen tillater substitusjon mellom arbeidskraft,  $l$ , og råstoffet,  $f$ . Økt  $r$  gjør råstoffet dyrere og stimulerer dermed bedrifter til å spare på råstoffet og bruke mer arbeidskraft i stedet. Lønnskostnadene virker i motsatt retning. Dette betyr også at handelskostnadene for råstoffet,  $\gamma$ , både påvirker beslutningen om å investere og hvilken produksjonsteknologi som blir anvendt.

I fiskerisektoren er det eksempler på bedrifter som eksporterer fiskeråstoff til lavkostland, for så å re-eksportere det til høykostland. Dette kan illustreres i modellen som en tredje strategi. For denne strategien påløper både faste kostnader ved etablering av produksjonsanlegg i et tredjeland samt tollkostnader ved eksport av den ferdige varen fra dette tredjelandet til det aktuelle markedet. Profitten,  $\pi^{**}$ , ved denne strategien er gitt i den tredje likningen under. Kostnadene i lavkostlandet er angitt ved  $c^{**}$ , mens de faste kostnadene ved å etablere produksjon i lavkostlandet er  $F^{**}$ . De to øverste likningene er profitt ved de to alternativene som vi allerede har diskutert:

$$\pi = \frac{1}{\sigma} \left( \frac{\sigma}{\sigma-1} \right)^{-\sigma} (\tau c)^{1-\sigma} Y - F_x = B (\tau c)^{1-\sigma} Y - F_x$$

$$\pi^* = \frac{1}{\sigma} \left( \frac{\sigma}{\sigma-1} \right)^{-\sigma} (c^*)^{1-\sigma} Y - F = B (c^*)^{1-\sigma} Y - F$$

$$\pi^{**} = \frac{1}{\sigma} \left( \frac{\sigma}{\sigma-1} \right)^{-\sigma} (\tau c^{**})^{1-\sigma} Y - F = B (\tau c_i^{**})^{1-\sigma} Y - F^{**}$$

For at den tredje strategien skal være mest lønnsom, kreves det at kostnadene i lavkostlandet,  $c^{**}$ , er lave nok til å oppveie både for handelskostnadene for den ferdige varen,  $\tau$ , og handelskostnadene for råstoffet,  $\gamma$  (som er en del av hhv.  $c^*$  og  $c^{**}$ ).

Et siste alternativ er et fullintegrert selskap. I den foreløpige drøftingen har vi sett på bedrifter som kjøper råstoff i et marked. Et fullintegrert selskap vil også kunne stå for produksjon av råstoffet. I fiskerisektoren er det mange eksempler på dette for oppdrettsfisk. For villfanget fisk er det også eksempler på fullintegrerte selskaper. Men det er mindre vanlig. Årsaken til dette er at de fleste land har reguleringer enten av fiskekvoter eller av eierskap til fiskefartøy.

For villfanget fisk, men også for oppdrett, er det ofte også kvantumsbegrensninger i produksjonen. Det gir opphav til stigende enhetskostnader når produsert kvantum øker. Dermed vil fullintegrerte selskaper ofte måtte anskaffe flere båter og kvoter for villfanget fisk eller flere oppdrettsanlegg for oppdrettsfisk. Det er bare få eksempler på multinasjonale fullintegrerte selskaper for villfanget fisk. Det er derimot en rekke eksempler på dette i oppdrettsnæringen. Det er typisk at hver av disse har flere oppdrettsanlegg.

Også fullintegrerte selskaper står overfor ulike valg når de skal betjene utenlandske markeder. Som ovenfor kan foredling av råstoff skje der fiskeproduksjonen foregår, eller i de aktuelle markedene. Også fullintegrerte selskaper kan ha ulik produktivitet, og de vil også stå overfor avveininger mellom handelskostnader og faste kostnader ved produksjon i lokale markeder.

## **8.4 BEDRIFTERS DIREKTEINVESTERINGER INN OG UT AV NORGE – NYE RESULTATER FRA MIKRODATA OG INTERVJUER**

En generell konklusjon fra drøftingen ovenfor er at de mest produktive og derfor de største bedriftene i et marked vil være mest tilbøyelige til å drive utenlandske investeringer. Toll på ferdige varer stimulerer investeringer i andre lands markeder, mens toll på råstoff virker i motsatt retning. Vi har ikke tilgang til data som kan teste dette, men litt empiri og noen eksempler kan illustrere det.

Internasjonale data for bedrifters utenlandsinvesteringer er generelt vanskelige å få tak i. Det har sammenheng med at data fra offentlige kilder ikke skal avsløre bedrifters identitet. For små land og for detaljerte næringer er det derfor ofte ikke tilgjengelige data. Vi skal her presentere noen tall for Norge, basert på konfidensielle mikrodata fra SSB, men må i flere tilfeller se fiske, fangst, oppdrett og foredling under ett av konfidensialitetshensyn.<sup>7</sup> Deretter skal vi bruke resultater fra en spørreundersøkelse som ble gjennomført i 2005 (Maurseth, 2006), og vi skal anvende eksempler der vi har anvendt informasjon som bedrifter selv har valgt å publisere.

De norske mikrodataene er grunnlagsmateriale for ulike statistikker som publiseres på mer aggregert nivå av Statistisk sentralbyrå (SSB). Vårt utvalg dekker alle

7. Tallene er inndelt i henhold til SSBs standard for næringsgruppering, som igjen er basert på den internasjonale standarden NACE. Tre sektorer er relevante: Fiske og fangst (NACE 03.1); Akvakultur (NACE 03.2) og Bearbeiding og konservering av fisk, skalldyr og bløtdyr (NACE 10.2), her referert til som fiskeforedling.

foretak med minst fem ansatte i perioden 2013 til 2017. Tall for utenlandsk eierskap kommer fra følgende tre statistikker:

- Statistikken for *utenlandske direkteinvesteringer* (FDI)<sup>8</sup> rapporterer inn- og utgående direkteinvesteringer for foretak i Norge etter hhv. hvilke land investeringene kommer fra, og i hvilke land det investeres. Et foretak kan ha flere utenlandske direkteiere og kan også eie flere utenlandske datterselskaper direkte.
- Statistikken for *utenlandske datterselskap i Norge* (IFATS)<sup>9</sup> inneholder informasjon om foretak i Norge som kontrolleres av utenlandske selskaper, samt opprinnelseslandet til det utenlandske selskapet. Kun aktive foretak med ansatte og/eller omsetning er med. Her spores eierskap til den ultimate eieren. Det tas hensyn til at eierskap går i flere ledd, og den ultimate eieren er eieren i siste ledd, som ikke er kontrollert av et annet selskap. Kontrollerende selskaper har typisk eierposter på mer enn 50 prosent, direkte eller indirekte. Et datterselskap av et utenlandsk selskap i Norge kan dermed bare ha én utenlandsk ultimater eier, og eieren trenger ikke å være direkteier.
- På samme måte som for IFATS gir statistikken for *norske datterselskaper i utlandet* (UFTAS)<sup>10</sup> informasjon om norsk ultimater eierskap i datterselskaper i utlandet, med informasjon om vertsland og også sektortilhørighet for datterselskapet. Et norsk moderselskap kan ha flere datterselskaper i ulike land. Som i IFATS er kun aktive foretak med.

Mens FDI-statistikken (inngående og utgående) dekker alle institusjonelle sektorer, er enkelte sektorer ikke med i IFATS. Dette gjelder bl.a. primærnæringer som fiske, fangst og havbruk. For de inkluderte sektorene dekker imidlertid IFATS alle utenlandskeide selskaper, og dataene er harmonisert med *strukturstatistikken*,<sup>11</sup> som inneholder regnskapsdata. Populasjonen av utenlandskkontrollerte selskaper i Norge kan dermed sammenlignes med populasjonen av norskeide selskaper. FDI-statistikken, derimot, foretar ikke en fulltelling, men baseres på et utvalg av foretak. Alle store og mellomstore foretak med inn- eller utgående direkteinvesteringer i Norge er inkludert, men mangel på fulltelling gjør det likevel vanskelig å sammenligne med selskaper uten slike investeringer.

8. <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/statistikker/di>.

9. <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/utfono>.

10. <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/statistikker/ufats>.

11. <https://www.ssb.no/stefu>.

UFATS er harmonisert med utgående FDI-statistikk og dekker i likhet med den alle sektorer. Men igjen er dataene basert på utvalg. Over tid har flere foretak blitt inkludert i utvalget, og det gjør det vanskelig å sammenligne data over tid. De største foretakene er imidlertid med i utvalget i hele perioden, og SSB opplyser at både FDI og UFATS har god dekning der alle viktige enheter er med.<sup>12</sup>

Selv om FDI-statistikken ikke fokuserer på ultimat eierskap, inneholder den en variabel som oppgir opprinnelseslandet til den ultimate eieren av foretaket i Norge. I noen tilfeller rapporteres et foretak med utenlandsk ultimat eier i FDI-statistikken, men ikke i IFATS. I disse tilfellene supplerer vi IFATS med FDI.

Vi fokuserer på tall for det siste tilgjengelige året, 2017, men sammenligner også med tall fra de fire foregående årene. Sammenligninger over tid må imidlertid tolkes med varsomhet av de årsakene vi har diskutert ovenfor.

Når det gjelder sjømatnæringene, finnes som nevnt informasjon om utenlandsk ultimat eierskap fra IFATS kun for foredling, og vi skal starte med å se på graden av utenlandsk kontroll her. Siden IFATS foretar en fulltelling av alle foretakene, kan vi også sammenligne med de norske foretakene med minst fem ansatte.

Vi tar først en rask kikk på karakteristika ved foretak i det norske næringslivet generelt. Som vist i tabell 8.1 var det totalt over 45 000 foretak med minst fem ansatte i næringene dekket av IFATS-statistikken i 2017, og av disse var 6,5 prosent kontrollert av utlendinger. Vi ser også at de utenlandskkontrollerte foretakene er betydelig større enn de norskkontrollerte, med i snitt fire ganger så mange ansatte og mer enn fem ganger så høy omsetning. Dette er i tråd med hva den teoretiske drøftingen ovenfor indikerer.

**Tabell 8.1** Foretak i Norge, 2017

	Kontrollert av eiere i	
	Norge	Utlandet
# ansatte	23	93
Omsetning	60	320
# foretak	45 443	3 696

Merknad. Tallene gjelder for næringene som er med i SSBs IFATS statistikk og foretak med minst fem ansatte. # ansatte og omsetning angir gjennomsnittet for foretakene. Omsetning er gitt i konstante (2017) mill. NOK. For noen foretak mangler informasjon, og tallene gjelder der informasjon er tilgjengelig. Kilde: SSBs IFATS og struktur statistikk.

Tabell 8.2 viser tall for foretak i fiskeforedlingsindustrien. Sammenlignet med næringslivet ellers er andelen foretak som er kontrollert av utlendinger, noe lavere

12. Personlig korrespondanse, mars 2020.



her. De 12 foretakene som hadde utenlandske ultimate eiere i 2017, utgjorde rundt 5 prosent av totalen i næringen. Det er også verdt å legge merke til at disse foretakene ikke er større enn dem med norske ultimate eiere. Tvert imot – de er mindre. Dette er ikke helt i overensstemmelse med hva modellrammeverket indikerer. Dataene omfatter imidlertid bare 12 foretak, og dette er altfor få observasjoner til å trekke klare konklusjoner. Andelen utenlandskkontrollerte foretak i næringen har vært ganske stabil de siste fem årene, men utenlandsk kontroll har likevel blitt mer fremtredende fordi foretakene har blitt større, både i form av antall ansatte og omsetning. Riktignok har det også vært vekst i de norskkontrollerte foretakene, men den har ikke vært like høy.

Vi ser videre at opprinnelseslandet til eierne har endret seg noe: EU har blitt mindre viktig. Mens 8 av 10 utenlandskkontrollerte foretak hadde eiere fra EU-land i 2013, hadde dette sunket til halvparten i 2017. Denne utviklingen kan sees i lys av en ny global trend. Mens direkteinvesteringer tradisjonelt har kommet fra høyinntektsland, har det de siste årene vært en økning av slike investeringer fra fattigere land, der særlig Kina er en viktig aktør (Perea & Stephenson, 2017). Noen få av eierne i 2017 var fra lav- eller mellominntektsland, men ingen av dem var fra Kina.<sup>13</sup>

**Tabell 8.2** Foretak i norsk fiskeforedlingsindustri

År	2013	2014	2015	2016	2017
# foretak	252	255	254	255	251
# ansatte	36	35	40	41	40
Omsetning	167	185	217	236	240
# UKF	10	12	13	13	12
# EU-kontrollerte foretak	8	8	9	9	6
# ansatte, UKF	23	25	26	31	33
Omsetning, UKF	94	97	105	147	158

Merknad. Tallene gjelder foretak med minst fem ansatte. UKF = utenlandskkontrollerte foretak. # ansatte og omsetning angir gjennomsnittet for foretakene. Omsetning er gitt i konstante (år 2017) mill. NOK. For noen foretak mangler informasjon, og tallene gjelder dem der informasjon er tilgjengelig. Kilde: mikrodata fra SSBs IFATS og strukturstatistikk.

I tabell 8.3 retter vi søkelyset mot direkteinvesteringer. Vi må her se alle sjømatnæringene under ett, da det i 2017 kun var sju foretak i Norge som var registrert med

13. Vi bruker verdensbankens inndeling i inntektskategorier. Informasjon finnes her: <https://data-helpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>.

direkte utenlandsk investor i FDI-statistikken, og kun 13 som var registrert med utgående investeringer. Selv om antallet foretak er moderat, er disse foretakene i stor grad internasjonale aktører. De sju foretakene med inngående FDI mottok investeringer fra 34 moderselskaper i 27 land, og de 13 med utgående FDI hadde hele 58 direkteide datterselskaper i 27 ulike land. Næringen har også blitt stadig mer global med en økning både i antall opprinnelsesland og vertsland, samtidig som EU har blitt mindre viktig. Merk imidlertid at unionen har hatt en mindre fremtredende rolle blant vertslandene, enn blant opprinnelseslandene hele veien. Det er noen få lav- og mellominntektsland blant både opprinnelseslandene og vertslandene, men de er i et lite mindretall. Ikke overraskende er det enda færre blant opprinnelseslandene enn blant vertslandene.

**Tabell 8.3** Utenlandske direkteinvesteringer i norsk sjømatnæring

År	2013	2014	2015	2016	2017
Inngående					
# foretak det investeres i	9	9	8	10	7
# utenlandske foretak som investerer i Norge	21	27	21	35	34
# opprinnelsesland	18	20	16	27	27
# EU-opprinnelsesland	10	11	10	13	12
Utgående					
# foretak med investeringer i utlandet	12	10	13	15	13
# utenlandske foretak med norske investorer	40	41	57	57	58
# vertsland	20	23	27	27	27
# EU-vertsland	9	12	13	12	11

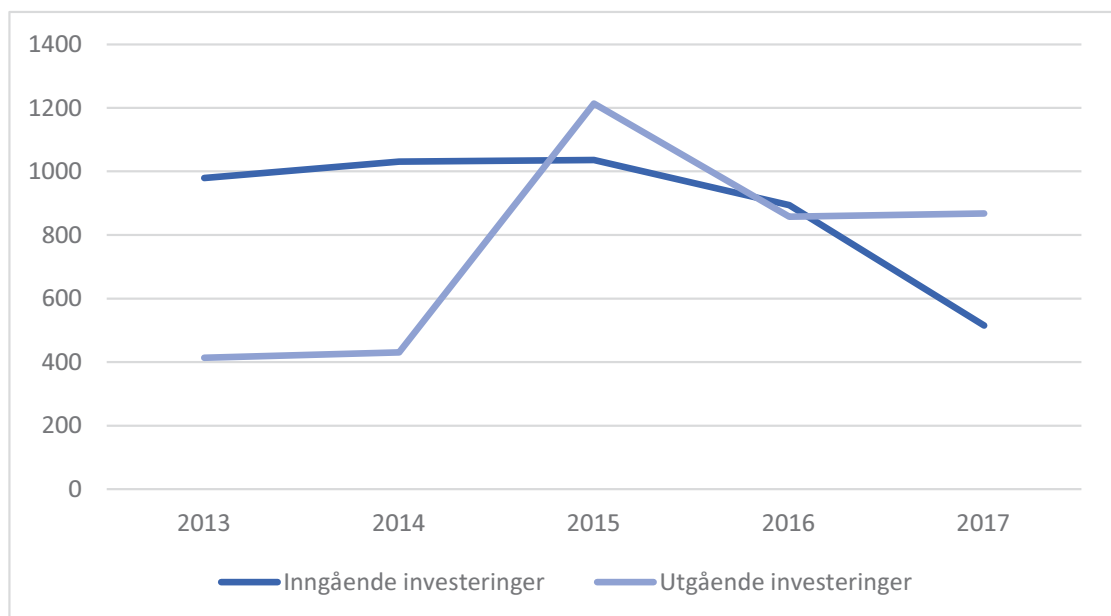
Merknad. Kilde: mikrodata fra SSBs FDI statistikk. Tallene inkluderer foretak med minst fem ansatte i fiske, fangst, oppdrett og foredling.

Fra UFATS-statistikken kan vi se at en undergruppe av bedriftene som investerer i utlandet, også er ultimate eiere av sine utenlandske datterselskaper. Statistikken har registrert totalt sju slike eiere i sjømatnæringene i Norge, og disse kontrollerer til sammen hele 55 utenlandske datterselskaper. Statistikken viser også at flesteparten av de utenlandske datterselskapene tilhører samme sektor som sitt moderselskap. Noen av moderselskapene i fiske, fangst og oppdrett kontrollerer imidlertid utenlandske datterselskaper i sektorer høyere opp i verdikjeden, men det er få datterselskaper innen innkjøp og salg.

Vi har ikke presentert separate tall for de ulike sjømatnæringene av konfidensialitetshensyn, men kan likevel si at oppdrettsselskapene dominerer tallene for inn-

gående investeringer. For utgående investeringer er foredlingselskapene i flertall, med oppdrettsselskapene på en god andreplass. I tråd med reguleringene i Norge og mange andre land er det lite investeringer både til og fra selskaper innen fiske og fangst. Videre er det særlig oppdrettsselskapene som står bak det høye antallet opprinnelsesland og vertsland, noe som reflekterer at næringen er dominert av store multinasjonale selskaper. Foredlingselskapene står likevel også for en del. EU er noe viktigere for foredlingselskapene enn for oppdrettsselskapene for inngående investeringer, mens det motsatte gjelder for utgående investeringer.

I figur 8.3 viser vi utvikling i beholdningen av inn- og utgående investeringer i løpet av perioden. Tallene har svingt en del, med et toppår for begge typer investeringer i 2015. Samlet sett ser vi at utgående investeringer har økt. Inngående har falt til tross for at IFATS viste at utenlandskkontrollerte selskaper har styrket sin posisjon.



**Figur 8.3** Direkteinvesteringer i norske sjømatnæringer.

Merknad. Tallene inkluderer foretak med minst fem ansatte i fiske, fangst, oppdrett og foredling og er angitt i mill. konstante (2017) NOK. Kilde: mikrodata fra SSBs FDI statistikk.

Maurseth (2006) presenterer resultater fra en spørreundersøkelse om norske fiskeribedrifters investeringer i utlandet. Undersøkelsen var basert på dybdeintervjuer med et lite utvalg på ti bedrifter som på ulikt vis drev investeringer i utlandet. Totalt dekket undersøkelsen 27 investeringsbeslutninger i til sammen 19 land. De 19 landene omfattet flere land i EU, Asia og Latin-Amerika. De fleste investeringer var av begrenset omfang, men enkelte bedrifter hadde flere enn 100 ansatte i utenlandske underavdelinger.

Bedriftene hadde ulike motiver for utenlandsinvesteringene. For de fleste bedrifter i utvalget var adgang til utenlandske markeder den viktigste motivasjonen. Enkelte bedrifter gjorde investeringer for tilgang til ett lands marked. Men flere brukte også produksjonsanlegg som springbrett for adgang til flere lands markeder. Men også tilgang til billig arbeidskraft, råvarer og teknologi ble nevnt som motiver for investeringer. For enkelte bedrifter var kombinasjoner av disse motivene også til stede.

## Noen eksempler

De sterke reguleringene mot utenlandsk eierskap av fiskefartøy og utenlandsk fiske på egne lands kvoter er viktige i utviklede land, mens mange utviklingsland tillater utenlandsk eierskap av fartøy. Det er flere eksempler på slike investeringer. OECD (2010) nevner blant annet norske *Austevoll Seafood*, som har fartøy i Norge, Peru og Chile, og spanske *Pescanova*, med fartøy i Sør-Afrika, Argentina og Mexico. Denne typen utenlandsinvesteringer kalles i den engelskspråklige faglitteraturen *resource sourcing*. Motivet er tilgang til råvarer, enten til en lavere kostnad enn i hjemlandet eller som en komplementær ressurs.

I havbruk er situasjonen en annen. Havbruk og oppdrett er en tradisjonell næring i en rekke land, for eksempel i Asia. I Europa er havbruksnæringen dominert av lakse- og ørretoppdrett (OECD, 2010). Norge, Storbritannia, Canada og Chile dominerer denne næringen. Kina, India, Indonesia, Vietnam og Brasil har tilsvarende posisjon for oppdrett av reker, mens Vietnam er viktig for oppdrett av pangasius.

Lakseoppdrettsnæringen er blitt konsentrert i store multinasjonale selskaper. De ti største selskapene var allerede i 2010 ansvarlige for 60 prosent av verdens totale leveranser av laks (OECD, 2010). I 2017 var 11 av verdens største lakseoppdrettere norske selskaper, seks var chilenske, mens Storbritannia, Føroyene og Canada hadde ett hver (<https://ilaks.no/dette-er-verdens-20-storste-lakseoppdrettere/>).

Cermaq, MOWI og Salmar er eksempler på store norske oppdrettskonsern som har produksjon av laks i en rekke land. De er alle tre i varierende grad vertikalt integrerte med eierskap til flere ledd i verdikjeden fram til kundene.

Cermaq eies av japanske Mitsubishi og er et globalt selskap med omfattende produksjon av egg, smolt, oppdrett, slakting og salg av oppdrettsfisk i mer enn 70 land.

Norske MOWI (tidligere Marine Harvest) har virksomhet i 25 land og til sammen 14 537 ansatte (mowi.no). Selskapet produserer laks i Norge, Chile,

Canada, Irland og på Føroyene (OECD, 2010). Selskapet er verdens største fiskeoppdrettsselskap.

Salmar har 100 konsesjoner for oppdrett i Norge og har betydelige eierinteresser i Storbritannia og på Island. Salmar er Norges tredje største oppdretter. Kverva har majoritetseierskap i Salmar. Kverva Insula (Insula.no) er et stort norskeid sjømatkonsern. Konsernet eier en rekke sjømatbedrifter i de fem nordiske landene. Insulas portefølje omfatter selskaper som har lange tradisjoner. Flere av bedriftene har historie tilbake til mellomkrigstida, og den eldste (Hitramat) ble etablert i 1905. I Norge, Sverige, Finland og Danmark har Insula egne kommersielle forretningsområder. I Norge har Insula eierposter i til sammen 15 fiskematbedrifter. De 15 bedriftene er alle innenfor produksjon av fiskemat, og flere produserer kjent merkevarer (som Frøya-laks). Insula har eierposter i foredling av oppdrettslaks, hvit fisk og skalldyr. Insula er dermed eksempel på et stort norsk sjømatselskap som både er vertikalt og horisontalt integrert.

Men det er også eksempler på at utenlandske selskaper driver investeringer i norsk fiskerisektor. Hofseth Aqua driver med i havbruk og også med flere relaterte aktiviteter. De har hovedkontor i Ålesund. Japanske Yokohama Reito eier halvparten av selskapet. Portugisiske Brites Vaz Imãos eier 100 prosent av Andenes Fiske-mottak.

En annen type integrasjon er internasjonal integrasjon av ferdigmatsektoren. Frionor ble etablert i 1946 (SNL.no). Selskapet ble opprettet som et andelslag for felles omsetning og markedsføring av frossen fisk og filet overfor utlandet. Selskapet ble et aksjeselskap i 1990 med Orkla som viktigste aksjonær. Selskapet drev videreforedling av fisk ved produksjonsanlegg i Alta og Trondheim samt i USA og i Thailand. Selskapet ble solgt til Kjell Inge Røkkes RGI-gruppe i 1996 og slått sammen med Norway Seafoods. I 2000 ble varemerket og produksjonsanleggene i Europa og Australia overtatt av Findus. Findus Norge eies av Nomad Foods Ltd, som er et stort multinasjonalt konsern der hovedaktiviteten er ferskfrosset mat.

## **8.5 TILKNYTNING TIL EU: EØS, FRIHANDEL ELLER MEDLEMSKAP**

Drøftingen ovenfor gir støtte for følgende konklusjoner:

Den norske fiskerisektoren er del av en internasjonal næring. Enkelte aktører er fullintegrerte multinasjonale selskaper som driver fangst, oppdrett, mottak, foredling og markedsføring av fisk i mange markeder. Men norske reguleringer begrenser mulighetene for vertikal integrasjon for villfanget fisk. I noen grad er responsen fra selskaper å drive vertikal integrasjon i utlandet. Men også i EU-land er det

begrensninger på mulighetene til å erverve fiskefartøyer. Derimot er det omfattende vertikal og horisontal integrasjon på foredlingssiden, også for villfanget fisk.

Det er likevel innenfor oppdrett at integrasjonen har kommet lengst. Som vi så over, domineres oppdrettsnæringen av store multinasjonale selskaper. Selv om mye av investeringene er horisontale, driver disse i varierende grad både produksjon av fiskeegg, yngel, smolt, foredling, markedsføring og salg samt forsknings- og utviklingsarbeid.

Denne utviklingen har i første rekke skutt fart etter at EØS-avtalen trådte i kraft, men den kan nok ikke tilskrives EØS-avtalen. Den teknologiske og markedsmessige utviklingen har bidratt til å globalisere sjømatnæringen. Det har skjedd i EU-land, i andre land og blant EØS-medlemmer som ikke er EU-medlemmer.

EØS-avtalen gir ikke frihandel med fisk. Avtalen innebærer at norsk fiskeriekspert møter til dels høye tollsatser for bearbeidet fisk. Dette stimulerer bearbeiding av fisk i EU-land. Dette skjer ved eksport av norsk fisk, men det skjer også ved at norske selskaper investerer i EU-land.

Selv om norske selskaper møter tollsatser i EU, er mange ikke-tariffære handelshindringer ryddet av veien. Eksempler på slike handelshindringer er ulike standarder, krav til helsesertifikater, byråkrati ved grensepasseringer og annet regelverk. Gjennom EØS-avtalen er varer som tillates solgt i Norge, også tillatt å selge i EU-land (*Cassis de Dijo*-prinsippet). Dette har blitt mulig fordi EØS-avtalen ble utvidet med EUs veterinærregelverk fra 1998.

Som del av EUs indre marked har norske selskaper begrenset markedsadgang for fisk, men norske fiskeriselskaper har full adgang til investeringer i produksjon i EU-landene (med unntak av investeringer i fangstvirksomhet i flere land). Anledningen til å gjøre investeringer for norske bedrifter i EU er tilsvarende som for bedrifter som er hjemmehørende i EU-land.

I modellapparatet som ble presentert ovenfor, har dermed handelspolitikken gjennom EØS bidratt til at handelshindrene for ferdige varer (som ble betegnet med  $\tau$ ) består, mens handelshindrene for råstoff (som ble betegnet med  $\gamma$ ) er lave. Dette stimulerer til eksport av råstoff fra Norge til EU og til norske investeringer i EU-land.

Hva vil være konsekvensene av bortfall av EØS-avtalen? Det kommer naturligvis an på hva som blir alternativet. Vi vil kort diskutere tre alternativer. Det første er at WTO-regelverket blir gjeldende for handel mellom Norge og EU. Det andre er at EØS-avtalen blir erstattet med en frihandelsavtale. Det tredje er EU-medlemskap.

Hvis det norske handelsregimet blir erstattet med WTO-regelverket, innebærer det at tollsatsene på norsk eksport til EU vil øke. Beregninger antyder at tollbelast-



ningen for eksport av fisk vil øke fra 1,7 prosent til drøyt 4 prosent (se Melchior, kapittel 3). EUs tollsatser øker med bearbeidingsgrad. For eksempel rund oppdrettslaks er tollsatsen 2 prosent. Det er MFN-tollsatsen som også gjelder for øvrige medlemmer i WTO. Isolert sett kan likevel økte tollsatser, spesielt på bearbeidet fisk, øke eksporten av ikke-bearbeidet fisk til EU. Dette vil også forsterke insentivene for norske selskaper til å investere i foredlingsvirksomhet i EU.

Selv om WTO ikke har bestemmelser om investeringer, er det ikke sannsynlig at det reises spesielle barrierer mot norske investeringer i EU under WTO-alternativet. For det første har EU fri kapitalflyt internt, men også vis-a-vis tredjeland. For det andre er både Norge og EU forpliktet av OECDs *Code of liberalisation of Capital Movements* (se OECD, 2008, s. 48). En vesentlig bestemmelse her er at landene ikke skal forskjellsbehandle øvrige OECD-land når det gjelder kapitalbevegelser. EU-land og Norge må derfor ha de samme reglene for investeringer for Norge og EU-land som de som gjelder for eksempel selskaper fra USA eller Japan.

Det er likevel ett forhold som taler for at WTO-alternativet kan reise omfattende problemer for norske bedrifter som gjør investeringer i fiskerinæringen i EU. Det gjelder bortfall av veterinæravtalen. Med veterinæravtalen unngår norske eksportører nitid grensekontroll ved eksport til EU. Avtalen innebærer at den veterinære grensekontrollen mot EU ble fjernet. For utenlandske direkteinvesteringer i EU vil bortfall av veterinæravtalen innebære at handelskostnadene for råstoff  $\gamma$  i modellapparatet øker. Det vil isolert tilsi reduserte norske investeringer i EU. Alternativt kan det innebære fortsatt norske investeringer basert på råstoff som ikke er fra Norge, men fra EUs egne fiskerier (og også canadiske fiskerier gjennom EUs frihandelsavtale med Canada).

Helt tilsvarende vil bortfall av veterinæravtalen gjøre Norge mindre attraktivt for utenlandske investorer i norsk fiskerinæring som ønsker å selge produkter i EUs markeder.

Bortfall av EØS-avtalen og anvendelse av WTOs regelverk for handel vil innebære at Norge heller ikke er del av EUs felles arbeidsmarked eller EUs tjenestemarked. Dette kan ha betydning for norske fiskeribedrifter. Det er nevnt ovenfor at norske fiskeribedrifter gjør bruk av arbeidskraft fra EU-land. Dermed kan norsk utmeldelse av EUs felles arbeidsmarked gjøre norsk produksjon i fiskerisektoren mindre konkurransedyktig. Dette kan stimulere norske investeringer i produksjon i EU. I modellapparatet kan dette forstås som økt  $w$ , altså økte lønnskostnader i Norge relativt til lønnskostnadene i EU. Men utenfor EØS står Norge fritt til å regulere innvandring fra EU og fra andre land slik vi ønsker.

En frihandelsavtale kan bøte på enkelte av utfordringene ved bortfall av EØS-avtalen. For investeringer i fiskerisektoren (og for norsk eksport av fisk generelt)

er det avgjørende om veterinæravtalen består, eller om den erstattes av en annen avtale som sikrer forenklet aksept for norske varer i EU. Et prinsipp for dette kan være nasjonale standarder med gjensidig godkjenning av norske varer i EU og av varer produsert i EU i Norge. Det er det såkalte *Cassis de Dijon*-prinsippet. Dette prinsippet vil gjøre det vanskelig for Norge å ha strengere reguleringer for matvarer sikkerhet enn EU, og det kan gjøre det fristende å gjøre slike reguleringer mer liberale. En annen mulighet for en handelsavtale mellom Norge og EU på fiskerifeltet er at norske eksportører til EU forplikter seg til å følge reglene i veterinæravtalen. Sertifiserte bedrifter kan da få eksportere på tilsvarende betingelser som i dag. Dette kan være et sannsynlig utfall også fordi det kan være ønsket fra EUs side. Som beskrevet ovenfor er EUs fiskeforedlingsindustri i økende grad avhengig av importert råstoff.

En frihandelsavtale vil også påvirke tollsatsene som møter norsk fiskeeksport til EU. Det er sannsynlig at de vil øke for bearbeidet fisk, men kanskje ikke tilsvarende for lite bearbeidet fisk. Årsaken er at EUs fiskeindustri (enten den eies av EU-bedrifter eller av norske bedrifter) bruker mye norsk fisk i produksjonen. Det er dermed sannsynlig at en ny frihandelsavtale mellom Norge og EU som erstatning for EØS-avtalen vil gi handelshindre et sted imellom det EU praktiserer overfor andre land, og det Norge opplever som EØS-medlem. For en viktig vare som rund oppdrettsfisk vil tollsatsene ikke kunne øke fordi tollsatsene for Norge er MFN-tollsatsene.

Det siste alternativet til EØS-avtalen er EU-medlemskap. Det vil gi tollfrihet for norsk eksport til EU. Dette vil øke konkurransedyktigheten til norsk fiskeindustri. Et mulig utfall er at norske investeringer i EU avtar og erstattes med investeringer i norsk fiskeindustri fra EU-land. Dette avhenger av om bortfall av tollsatsene på bearbeidet fisk kan oppveie avstand til markedene og de relativt høye lønnskostnadene i Norge. Maurseth (2006) viser at for noen bedrifter er investeringer ikke først og fremst motivert av å unngå toll, men like mye av lokaliseringsfordeler i de ulike markedene. Men reduserte tollsatser for bearbeidede fiskeprodukter vil stimulere økt produksjon av slike varer i Norge.

EU-medlemskap har blitt forkastet av befolkningen i Norge i to folkeavstemninger. Begge gangene var kystbefolkningen avgjørende for resultatet (siden avstemningsresultatene var svært jevne). Dette hadde sammenheng med at de framforhandlede medlemskapsavtalene innebar at Norge ville bli del av EUs felles fiskeripolitikk (CFP). I begge avtalene innebar det at Norge måtte avgi fiskekvoter til EU. I tillegg var det ingen garantier mot at CFP kunne endres over tid. Prinsippet om relativ stabilitet har vært en permanent overgangsordning i EU.

Som medlem i EØS er Norge ikke medlem i EUs tollunion. I denne sammenhengen betyr dette at Norge kan utforme avtaler om handel, forvaltning av fiske-riressurser og investeringer med andre land på egen hånd. Som EU-medlem vil norske avtaler med tredjeland være del av EUs avtaleverk.

## REFERANSER

- Bergh, T., Hanisch, T., Lange, E. & Pharo, H. (1983). *Norge fra U-land til I-land*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag.
- Chang, W. W. (2018). Brexit and its economic consequences. *World Economy*, 41 (9), ss. 2349–2373.
- Davies, R. B. & Markusen, J. R. (2020). *The structure of multinational firms' international activities*. NBER working paper 26827.
- Dunning, J. H. (1977). Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach. I B. Ohlin, P.O. Hesselborn & P.M. Wijkman (red.), *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan.
- Dunning, J. H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen and Unwin, London.
- Eckhoff, T. (1992). Valget mellom frihandelsavtale og EØS. *Vardøger* 20, ss. 164–175.
- Helpman, E. (1984). A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. *Journal of Political Economy*, 92 (3), ss. 451–471.
- Helpman, E., M. J. Melitz & S. R. Yeaple (2004). Export versus FDI with Heterogenous Firms. *American Economic Review* 94(1), ss. 300–316.
- HM Government. (2014). *Review of the Balance of Competencies and the European Union Fisheries Report*, London. [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/335033/fisheries-final-report.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/335033/fisheries-final-report.pdf)
- Hodne, F. (1981). *Norges økonomiske historie 1815–1970*, J. W. Cappelens Forlag.
- Hodne, F. & Grytten, O. H. (1992). *Norsk Økonomi 1900–1990*, TANO.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade. *American Economic Review*, 70 (5), ss. 950–959.
- Krugman, P., M. Obstfeld & M. Melitz (2018). *International Economics – Theory and Policy Eleventh edition*. Pearson, London.
- Markusen, J. R & Venables, A. J. (2000). The theory of endowment, intra-industry and multi-national Trade. *Journal of International Economics*, 52 (2), ss. 209–234.
- Maurseth, P. B. (2006). Utenlandsinvesteringer i fiskeri- og havbruksnæringen – resultater fra en spørreundersøkelse. NUPI notat 705, Oslo.
- Lequesne, C. (2000). Quota Hopping: The Common Fisheries policy Between States and Markets. *Journal of Common Market Studies*, 38 (5), ss. 779–93
- Melitz, M. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71 (6), ss. 1695–1725.
- Navaretti, G. B. & Venables, A. J. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press.

- NOU 2002: 13. *Eierskap til fiskefartøy*.
- NOU 2012: 2. *Utenfor og innenfor – Norges avtaler med EU*. Utenriksdepartementet, Oslo.
- NOU 2014: 16. *Sjømatindustrien – Utredning av sjømatindustriens rammevilkår*, Nærings- og fiskeridepartementet, Oslo
- NOU 2019: 18. *Skattlegging av havbruksvirksomhet*, Finansdepartementet, Oslo.
- OECD. (2008). *Review of Fisheries in OECD Countries. Policies and Summary Statistics*. Paris.
- OECD. (2010). *Globalisation in Fisheries and Aquaculture. Opportunities and Challenges*. Paris.
- Perea, J. R. & M. Stephenson (2017). *Outward FDI from Developing Countries*, in *Global Investment Competitiveness Report 2017/2018*. The World Bank Group, 101–144.
- Phillipson, J. & Symes, D. (2018). 'A sea of troubles': Brexit and the fisheries question', *Marine Policy*, 90, ss. 168–173.
- St.meld. nr. 32 (2018–2019). *Et kvotesystem for økt verdiskaping*, Nærings- og fiskeridepartementet, Oslo.

## Vedlegg 8.A: Effektiv tollbeskyttelse

Et lakserøykeri i EU kjøper råstoff fra Norge for å produsere røyket laks. Tollsatsene påvirker på hvilken måte de er beskyttet mot konkurranse av import av røykt laks fra Norge. Den effektive beskyttelsen er den relative økningen i verdiskapning som tollsatser tillater at lakserøykeriet kan produsere. Anta at Norge kan selge røykelaks til EU for prisen  $P$ . Norge selger rund laks til EU for prisen  $P_r$ . Verdiskapning i produksjonsprosessen er salgsverdi av ferdig vare,  $P$ , fratrukket kostnader for innkjøp av råstoff,  $P_r$ . La videre  $t$  betegne tollsatsen for røykelaks og  $t_r$  tollsatsen på rund laks. Med toll kan produsenter i EU ta prisen  $P(1+t)$ . Produsenter i EU må betale prisen  $P_r(1+t_r)$  for råstoff. La  $V_T$  være verdiskapning med tollbeskyttelse og  $V_W$  være verdiskapningen uten toll. Den effektive tollsatsen er forskjellen i verdiskapning som tilføres med toll og verdiskapning, uten toll dividert med verdiskapning uten toll.

$$\begin{aligned} \frac{V_T - V_W}{V_W} &= \frac{P(1+t) - P_r(1+t_r) - (P - P_r)}{P - P_r} \\ &= \frac{P(1+t) - P_r(1+t_r) - (P - P_r)}{P - P_r} = \frac{P(1+t) - P_r(1+t_r) - (P - P_r) + tP_r - tP_r}{P - P_r} \\ &= \frac{tP - tP_r + P - P_r(1+t_r) - (P - P_r) + tP_r}{P - P_r} = t + \frac{P_r}{P - P_r}(t - t_r) \\ &= \text{effektiv tollsats} \end{aligned}$$

Den effektive tollsatsen her blir høyere enn tollsatsen for ferdig vare. Om  $2P = P_r$  slik at råstoffet utgjør halvparten av salgsværdien av ferdig vare, blir den effektive

tollsatsen  $t + t - t_r$ . Hvis tollsatsen på røykelaks er 13 prosent og tollsatsen på råstoff er 2 prosent, blir den effektive tollsatsen 24 prosent.

## Vedlegg 8.B: Modell for beslutning om investeringer versus eksport

Her gjennomgås modellapparatet som kommenteres og drøftes i teksten.

Utgangspunktet er en bedrift som vurderer å betjene et marked. Etterspørselen i markedet er gitt ved:

$$A1) q = p^{-\sigma} Y$$

$q$  betegner omsatt kvantum,  $p$  betegner pris og  $Y$  betegner størrelsen på markedet.  $\sigma$  er etterspørselselastisiteten.

Bedriften produserer fiskevarer ved å kombinere arbeidskraft og fiskeråstoff i en Cobb-Douglas produktfunksjon:

$$A2) q = a l^{\alpha} f^{1-\alpha}$$

Her betegner  $a$  bedriftens produktivitet,  $l$  er bruken av arbeidskraft og  $f$  er bruken av råstoff.  $\alpha$  er kostnadsandelen til arbeidskraft i produksjonen. Med  $w$  som lønn og  $r$  som pris på råstoff gir kostnadsminimering at:

$$\frac{w}{r} = \frac{\alpha}{1-\alpha} \frac{f}{l}$$

Et gitt produksjonsvolum,  $q^*$ , krever da bruk av arbeidskraft og råstoff:

$$l = \frac{q^*}{a} \left( \frac{1-\alpha}{\alpha} \right)^{\alpha-1} \left( \frac{w}{r} \right)^{\alpha-1}$$

$$f = \frac{q^*}{a} \left( \frac{1-\alpha}{\alpha} \right)^{\alpha} \left( \frac{w}{r} \right)^{\alpha}$$

Det gir totale kostnader:

$$C = \frac{q^*}{a} \left( \frac{w}{\alpha} \right)^{\alpha} \left( \frac{r}{1-\alpha} \right)^{1-\alpha} = \frac{q^*}{a} w^{\alpha} r^{1-\alpha} \alpha^{-\alpha} (1-\alpha)^{\alpha-1}$$

Enhetskostnader blir dermed:

$$A3) MC = c = \frac{1}{a} w^\alpha r^{1-\alpha} \alpha^{-\alpha} (1-\alpha)^{\alpha-1}$$

Profitten til en bedrift med faste kostnader  $F$  er:

$$\pi = pq - cq - F$$

Bedriften velger å produsere slik at marginal profitt er null. Det innebærer at grenseinntekten er lik grensekostnadene. Det følger at bedriften setter priser som i neste siste likning under, og solgt kvantum som i siste likning:

$$\frac{d\pi}{dq} = p - \frac{dp}{dq} q - c = 0$$

$$p \left( 1 - \frac{1}{\sigma} \right) - c = 0$$

$$p = \frac{\sigma}{\sigma - 1} c$$

$$q = p^{-\sigma} Y = \left( \frac{\sigma}{\sigma - 1} c \right)^{-\sigma} Y = \left( \frac{\sigma}{\sigma - 1} \right)^{-\sigma} c^{-\sigma} Y$$

Profitten for bedriften følger ved innsetning av  $p$  og  $q$  i uttrykket for profitt ovenfor:

$$\pi = \left( \frac{\sigma}{\sigma - 1} \right)^{1-\sigma} c^{1-\sigma} Y - \left( \frac{\sigma}{\sigma - 1} \right)^{-\sigma} c^{1-\sigma} Y - F$$

$$= \left( \frac{\sigma}{\sigma - 1} \right)^{-\sigma} c^{1-\sigma} Y \left( \frac{\sigma}{\sigma - 1} - 1 \right) - F$$

$$= \frac{1}{\sigma} \left( \frac{\sigma}{\sigma - 1} \right)^{1-\sigma} c^{1-\sigma} Y - F$$

$$= Bc^{1-\sigma} Y - F$$

$$B = \frac{1}{\sigma} \left( \frac{\sigma}{\sigma - 1} \right)^{1-\sigma}$$

Dette viser et uttrykk for profitt som i teksten. Det første leddet,  $Bc^{1-\sigma}Y$ , betegner driftsoverskudd, mens det siste,  $F$ , altså er de faste kostnadene.