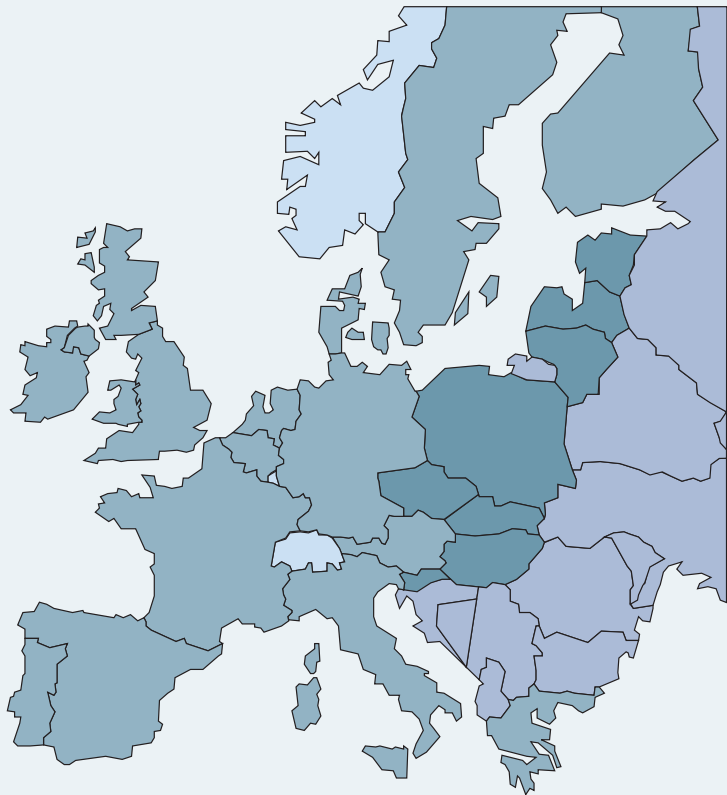


Torunn Kvinge

# Direkteinvesteringer i EUs nye medlemsland i Øst-Europa





Torunn Kvinge

## **Direkteinvesteringer i EUs nye medlemsland i Øst-Europa**

Fafo Østforum

© Fafo 2005  
ISSN 0804-5135

Omslag: Agneta Kolstad  
Grafisk utforming: Informasjonsavdelingen ved Fafo  
Trykk: Allkopi AS

# Innhold

Forord .....	5
<b>1 Innledning .....</b>	<b>7</b>
Direkteinvesteringer – motiver og konsekvenser .....	7
<b>2 EUs nye medlemsland i Øst-Europa – en kort oversikt .....</b>	<b>11</b>
<b>3 Direkteinvesteringer i Øst-Europa – omfang og utvikling .....</b>	<b>15</b>
<b>4 Arbeidsmarked .....</b>	<b>23</b>
Arbeidslivsorganisering .....	24
Produktivitet, lønn og fordeling av verdiskapingen .....	25
<b>5 Handel og investeringer mellom Norge og EUs nye medlemsland .....</b>	<b>33</b>
<b>6 Oppsummering .....</b>	<b>43</b>
Referanser .....	46
Vedlegg.....	49



# Forord

Notatet omhandler direkteinvesteringer i EUs nye medlemsland i Øst-Europa og er skrevet på oppdrag fra Fafo Østforum (<http://www.fafo.no/Oestforum/>). Takk til Jon Erik Dølvik for faglige innspill og kommentarer og til Fafos publikasjonsavdeling (Bente Bakken, Agneta Kolstad og Jon S. Lahlum) som innenfor korte frister har ferdigstilt notatet.

Oslo, april 2005

Torunn Kvinge



# 1 Innledning

Mye av verdens produksjon og handel foregår innenfor multinasjonale selskaper. Fra og med 1. mai 2004 er Estland, Latvia, Litauen, Polen, Slovakia, Slovenia, Tsjekkia, Ungarn (sammen med Kypros og Malta) blitt medlemmer av EU. Hvilken betydning har EUs østutvidelse for kapitaltilgang, arbeidsplasser og lønn i så vel de nye medlemslandene som i resten av Europa? I dette avsnittet skal vi først se litt nærmere på de viktigste motivene for direkteinvesteringer.<sup>1</sup> Deretter diskuterer vi mulige konsekvenser direkteinvesteringer har for vertsland og hjemland. I avsnitt 2 følger en kort presentasjon av EUs nye medlemsland i Øst-Europa. Omfang og utvikling i direkteinvesteringer i disse landene er tema for avsnitt 3. I avsnitt 4 ser vi på arbeidsmarkedet i Øst-Europa og diskuterer blant annet hvilke konsekvenser direkteinvesteringer kan ha for lønns- og produktivitetsutviklingen. Avsnitt 5 omhandler handels- og investeringsstrømmer mellom Norge og vårt «nye» nærrområde i øst. Til sist, i avsnitt 6 følger en oppsummering.

## Direkteinvesteringer – motiver og konsekvenser

I litteraturen skiller man gjerne mellom følgende motiver for direkteinvesteringer (se for eksempel Dunning 1993):

- tilgang til ressurser (naturressurser, arbeidskraft, teknologi, kompetanse),
- tilgang til marked (omgå tollbarrierer eller andre handelshindringer, minimere transport- og andre transaksjonskostnader, lettere oppfølging av kunder, f.eks. ved å skreddersy løsninger)
- andre strategiske motiver (utnytte stordriftsfordeler ved å samlokalisere produksjonen, posisjonere seg i forhold til monopolistisk konkurranse eller oligopol i markedet, omgå skatteregler, eller liknende).

<sup>1</sup> Når en investering foretas på tvers av landegrenser for å utøve effektiv innflytelse på virksomheten det investeres i, omtales dette som en direkte investering. En eierandel på ti prosent av de stemmeberettigede aksjene eller liknende anses vanligvis som nedre grense for muligheten til å utøve kontroll over en virksomhet (UNCTAD 1995).

Tilgang til ressurser innebærer for eksempel at foretakene sikrer seg nok råvarer eller energi eller at de får tak i den arbeidskraften de trenger til en kostnad som gir best mulig lønnsomhet.

Når vi skal se på motiver og konsekvenser knyttet til direkteinvesteringer, er det nyttig å først skille mellom horisontale og vertikale investeringer. Ved horisontale investeringer produserer et foretak samme eller liknende varer og tjenester i flere land. Ved vertikale investeringer framstilles innsatsvarer i andre land enn selve sluttproduktet i produksjonskjeden, det vil si ulike deler av verdiskapingen foregår i ulike land. Ressurstilgang vil særlig ha betydning for valg av lokalisering når det gjelder vertikale investeringer, mens markedsadgang er mest relevant for horisontale investeringer.

Selskaper kan investere i de nye medlemslandene fordi de vil være bedre synlige og erobre posisjoner i markedene der. Ettersom markedene i øst ventes å utvise sterk vekst framover, vil det kunne være en fordel å etablere seg tidlig. De første merkevarene blir sannsynligvis lagt ekstra godt merke til i land der innbyggerne har opplevd liten variasjon i tilbudet av dagligvarer, og der innpakningen kan sies å ha vært lite fargerik. Særlig tjenesteproduksjon krever dessuten tilstedeværelse der kundene er.

Privatiseringen av tidligere statlige monopoler, som har funnet sted i flere øst-europeiske land etter 1989, har tiltrukket seg mye utenlandsk kapital. Dette gjelder for eksempel telekommunikasjon, energi og finans, tre næringer som er preget av relativt få aktører i Europa etter omfattende oppkjøp og fusjoner på nittitallet. De vesteuropeiske selskapene som fikk kjøpe i øst, styrket dermed sin konkurranseposisjon innen disse næringene.

Ved å etablere seg i noen av de nye medlemslandene vil selskaper hjemmehørende utenfor EU25 forbedre tilkomsten til hele EU-markedet. Dette vil blant annet være tilfellet for virksomhet som må betale toll ved import til EU. For Norges del vil det for eksempel kunne gjelde fiskeprodukter. Amerikanske og japanske selskaper er allerede godt representert i EU15, blant annet for å omgå handelshindringene rundt EUs indre marked for virksomhet.

Et annet motiv for å etablere seg i de nye medlemslandene er lavere lønninger enn i Vest-Europa. I tillegg til at det kan være lønnsomt å la produksjonskjeden gå på tvers av landegrensener, vil det kunne være aktuelt for utenlandske foretak å opprette såkalte eksportplattformer i Øst-Europa for å spare produksjonskostnader (samtidig som de har kort vei til sentrale markeder i Vest-Europa). Hvorvidt dette er lønnsomt i lengden, vil avhenge av kostnader per produsert enhet, det vil si ikke bare av lønnsnivået, men også produktiviteten i de nye medlemslandene. Det er imidlertid flere faktorer å ta hensyn til enn lønn per produsert enhet når foretak skal sammenlikne kostnader mellom land, for eksempel utgifter knyttet til etablering som opplæringskostnader, oversetting av dokumenter med videre.

Utenlandske etablerere trenger tid for å opparbeide kjennskap til lokal kultur, språk og underleverandører. Gode engelskkunnskaper i vertslandet er gjerne viktig for å få til effektiv samhandling.

Dersom det alt i alt er billigere å produsere i øst, vil kostnader forbundet med transport til kunder i vest ha betydning for lokaliseringsbeslutningene. I tillegg til at det skal betales frakt vil det kunne være andre ulemper med å framstille varer langt fra sluttbruker, for eksempel lang leveringstid, vanskeligheter med å skreddersy produkter, eller at det må holdes lager. Det vil dessuten være en avveining mellom gevinster ved å samle produksjonen og kostnader ved transport. Jo dyrere frakt, desto mer lønnsomt er det å ha produksjon ulike steder og nær kundene. Ved lave transportkostnader og andre utgifter knyttet til handel er det gjerne mest lønnsomt å samlokalisere produksjonen for å utnytte stordriftsfordeler. I tillegg kan det være fordelaktig å være lokalisert der det finnes et eksisterende industrielt miljø for eget produkt, for å ha god tilgang til underleveranser og kvalifisert arbeidskraft.

Etablering av egne virksomheter ute krever store grunnlagsinvesteringer. Jo mer kapitalintensiv virksomheten er, desto mindre mobil blir den – nettopp fordi det tar flere år å avskrive investeringer i bygninger, anlegg, maskiner osv. Et alternativ er dermed å ha leieproduksjon i utlandet, og samtidig ha tett samarbeid med den bedriften det outsources til.<sup>2</sup> Dette er en praksis flere vesteuropeiske skipsverft benytter når de bygger skrog i Polen, se Aslesen (2005).

I vertslandet vil utenlandske direkteinvesteringer kunne bety økt produksjon, sysselsetting og inntekter. Tilgang på nødvendig kapital, innføring av ny og bedre teknologi kan medføre høyere produktivitet både i de utenlandsk kontrollerte virksomhetene, men også i andre virksomheter gjennom kunnskapsoverføringer. Sterkere konkurranse fra utenlandsk kontrollerte foretak vil trolig medføre at en del lokale virksomheter ikke overlever på sikt. Utskifting av bedrifter som driver med gammeldags teknologi vil igjen heve gjennomsnittsproduktiviteten i landet. Utenlandske selskaper kan medvirke til at infrastrukturen oppgraderes (enten gjennom egne investeringer, press på lokale myndigheter eller ved at deres etableringer medfører at lønnsomheten ved å bygge ut kommer over en kritisk terskel), noe som også kan gi positive konsekvenser for landets produktivitet og økonomiske utvikling.

Dersom mange utenlandske virksomheter etablerer seg i en region, vil denne økte etterspørselen etter arbeidskraft kunne føre til relativt sterk lønnsvekst og

<sup>2</sup> Generelt kan man si at bedriftsledere velger flere veier når de skal unngå negative virkninger av et vestlig lønnsnivå på eiernes avkastning. Noen automatiserer slik at produktiviteten øker. Andre skaper merkevarer som kan selges til en høyere pris. Et ytterligere alternativ er å importere innsatsvarer fra lavkostland i stedet for å produsere dem selv. Her er det igjen flere valgmuligheter. Foretak kan ha egne virksomheter i utlandet (direkteinvesteringer), de kan samarbeide med lokale bedrifter eller de kan kjøpe det de trenger av lokale leverandører uten innflytelse på selve produksjonen.

avtakende ledighet. Flytter mye virksomhet innen en sektor fra vest til øst, vil det kunne oppstå nye industrielle klynger eller gamle industrimiljø revitaliseres (som skipsbyggingsmiljøet i Polen). Multinasjonale selskaper kan bidra til å øke eksporten og dermed bedre landets betalingsbalanse overfor utlandet.

Hvilke konsekvenser får direkteinvesteringer i de nye medlemslandene for sysselsetting i hjemlandet? Når det gjelder service, tjenesteyting og varehandel som rettes mot kunder i vertslandet, vil dette sannsynligvis ikke ha sysselsettingsmessige konsekvenser for hjemlandets arbeidstakere. For eksempel beholder Rema og Rimi sine butikker i Norge selv om de etablerer seg i Baltikum. Innen industri kan imidlertid markedsbasert uteproduksjon og opprettelse av eksportplattformer for å betjene hele EU-markedet erstatte tidligere eksport med mulige negative følger for sysselsettingen hjemme. Samtidig kan uteproduksjon bidra til at foretaket oppnår økte markedsandeler både i de nye medlemslandene og i EU15, noe som kan medføre økt samlet sysselsetting.

Kjøp av billigere innsatsvarer i utlandet (for eksempel gjennom vertikale direkteinvesteringer eller leieproduksjon) kan også redusere sysselsettingen i foretakenes og underleverandørenes importkonkurrerende virksomhet hjemme. Dermed foretaket på denne måten øker lønnsomheten, er imidlertid sluttresultatet når det gjelder antall arbeidsplasser hjemme usikkert. Høyere lønnsomhet kan for eksempel gi større samlet produksjon og sysselsetting, se Ekholm (2004). En forutsetning for at bedre lønnsomhet skal gi slike positive ringvirkninger er selvsagt at deler av verdikjeden fremdeles finnes og ønskes opprettholdt i hjemlandet. Splittes verdikjeden opp, slik at delproduksjon foregår over store geografiske områder, vil lokale næringsklynger kunne komme under en kritiske masse, slik at også produksjon som i utgangspunktet ikke ble satt ut, muligens forsvinner på sikt.

Alt i alt vil direkteinvesteringer på tvers av landegrenser kunne ha både positive og negative konsekvenser for så vel vertsland som hjemland. Når land mangler egen kapital for å bygge opp infrastruktur og produksjonsvirksomhet, vil utenlandske direkteinvesteringer ofte bidra til å skape muligheter for økt levestandard.

## 2 EUs nye medlemsland i Øst-Europa – en kort oversikt

Med østutvidelsen økte EUs befolkning med en femtedel. I 2004 svarer de baltiske landene, Polen, Tsjekkia, Slovakia, Slovenia og Ungarn for 16 prosent av befolkningen og 4 prosent av brutto nasjonalproduktet (BNP) i EU25, se tabell 2.1. Det er stor variasjon mellom landene når det gjelder størrelse og økonomisk utviklingsnivå. De tre baltiske landene har samlet et folketall som er halvannen ganger større enn det Norge har. Slovenia har 2 millioner innbyggere og Slovakia 5,4 millioner. Polen er det største av de nye EU-medlemmene, med om lag 38 millioner innbyggere, fulgt av Tsjekkia og Ungarn, som har om lag 10 millioner innbyggere hver, jmf tabell 2.1.

Slovenia har som del av det tidligere Jugoslavia praktisert en form for markedsøkonomi i lang tid. Ungarn og Polen hadde satt i gang reformprosesser før 1989, og alle de nye medlemslandene har i løpet av nittitallet gradvis tilpasset seg kravene til EU-medlemskap.

Omstruktureringer medførte delvis nedgang i brutto nasjonalprodukt målt i faste priser på nittitallet. I 2000 hadde for eksempel alle de baltiske statene lavere BNP enn i 1990, målt i 1990-priser. Realveksten i BNP har imidlertid vært økende i alle de nye medlemslandene etter tusenårsskiftet, og som vi ser av tabell 2.1 er forventet BNP-vekst i 2005 betydelig høyere enn i EU15.

Ut fra tallmaterialet i tabell 2.1 kan vi regne oss fram til at EU15 i gjennomsnitt har over fire ganger så høyt BNP per innbygger som Polen, målt i samme valuta og uten at det kontrolleres for variasjoner i prisnivå. Figur 2.1 viser BNP per innbygger når det tas hensyn til hvor mye man får for pengene i de ulike landene. Bildet ser da lysere ut fra de nye medlemslandenes ståsted. For eksempel er beregnet gjennomsnitt for EU15 to og en halv ganger høyere enn for Polen i 2005. Vi ser også fra figur 2.1 at det har vært en markant vekst i BNP per innbygger (målt i kjøpekraftspariteter<sup>3</sup>) i de fleste nye EU-landene sammenliknet med EU15 i løpet av den siste tiårsperioden.

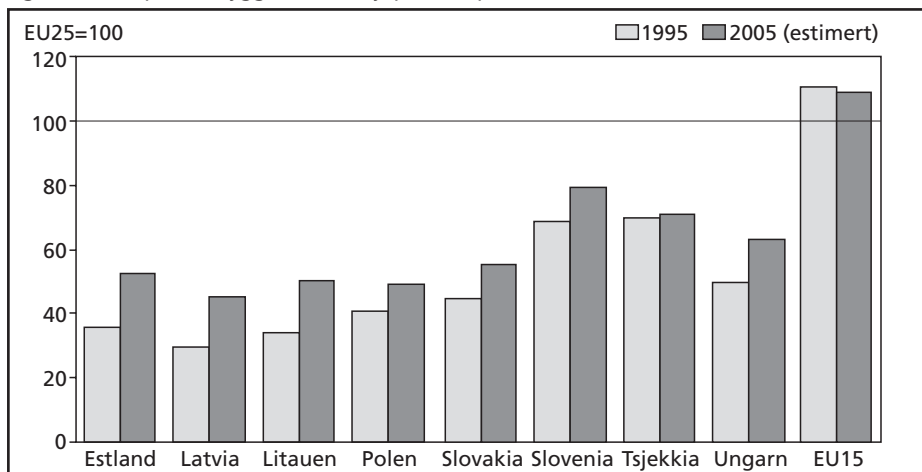
<sup>3</sup> BNP per innbygger justert for prisnivåforskjeller.

Tabell 2.1 Befolkning og BNP

	Befolkning millioner. Foreløpige tall - 2004	Befolkningsendring (naturlig endring og netto migrasjon) 2003	BNP (mrd euro) 2004	BNP-vekst i konstante priser. Stipulert for 2005
Estland	1,4	-4,0	8,8	6,0
Latvia	2,3	-5,3	11,1	6,7
Litauen	3,5	-4,8	17,9	6,4
Polen	38,2	-0,7	195,2	4,9
Slovakia	5,4	0,2	33,1	4,5
Slovenia	2,0	0,7	26,0	3,6
Tsjekkia	10,2	0,8	86,3	3,8
Ungarn	10,1	-2,5	80,3	3,7
Sum nye EU- medlemmer	73,1		432,7	
	(16% av EU25)		(4,2 % av EU25)	
EU-15	382,7	6,1	9730,9	2,2
EU-25	456,8	4,9	10208,1	2,3

Kilde: EUROSTAT Yearbook 2004 (<http://europa.eu.int/comm/eurostat/>)

Figur 2.1 BNP per innbygger (målt i kjøpekraftspariteter)



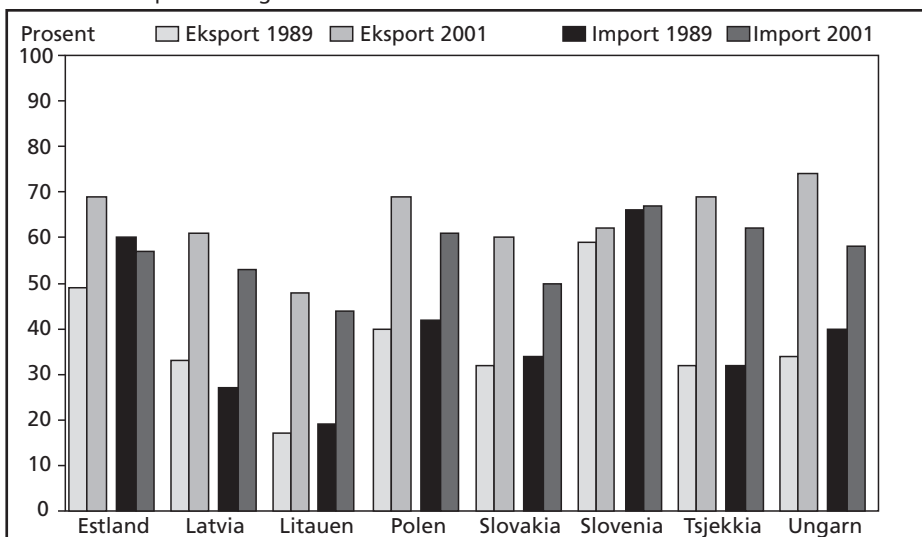
Kilde: Eurostat Yearbook 2004

Etter annen verdenskrig ble oppbygging av tungindustri vektlagt i så vel Polen som Tsjekkoslovakia og Ungarn, mens produksjon av forbruksvarer ble nedprioritert i forhold, jmfør Kunnskapsforlaget (1983).

Ifølge Galgóczi og Mermet (2003) har endringene på nittitallet ført til at industristrukturen i Ungarn, Tsjekia, Slovakia og Polen likner på den i vestlige EU-land. Estland har en industristruktur basert på treforedling, trevarer, møbler og matvarer, mens det de senere år også har vært en sterk vekst innen produksjon av maskiner, metallvarer og elektronikk. Latvia har sitt næringsmessige tyngdepunkt innen matvareindustri og treforedling, mens det er forventet vekst innen metall- og maskinproduksjon og framstilling av elektroniske produkter. Også i Litauen er treforedlingsindustrien relativt viktig. Dette landet har dessuten en stor eksportorientert tekstilindustri. Som hos de baltiske naboene er framstillingen av metallvarer og maskiner voksende, se Innovasjon Norge (<http://www.invanor.no>)

I forbindelse med overgangen til markedsøkonomi, endret handelsmønsteret i Øst-Europa seg radikalt ved at det har vært en sterk vekst i handelen med EU15 på bekostning av handelen med tidligere COMECON-land, se figur 2.2. Det framgår også fra figur 2.2 at – med unntak av Slovenia – var eksporten til EU15 høyere enn importen i 2001, mens bildet delvis var speilvendt i 1989. De fleste land importerte mer fra EU15 enn de eksporterte til denne regionen i begynnelsen av nittitallet. Denne utviklingen har sannsynligvis delvis sammenheng med at det i en oppbyggingsperiode ble innført produksjonsutstyr og liknende fra vest, noe som

Figur 2.2 Handel med EU15 som prosentvis andel av internasjonal handel for nye EU medlemsland i Øst-Europa. 1989 og 2001.



Kilde: Ali m.fl. (2003)

medførte forholdsvis høy import. Ettersom produksjonen i øst har tatt seg opp, er også eksporten til Vest-Europa økt.

Ali m.fl. (2003:21) viser til at en stor del av eksporten fra de nye EU-medlemslandene består av maskiner og transportutstyr (for eksempel personbiler). For Ungarn utgjorde dette 58 prosent av landets totale eksport i 2001. Tilsvarende tall for Tsjekkia og Polen var henholdsvis 47 og 36 prosent. Utenlandske selskaper har bidratt til at eksporten har økt betydelig fra land som Tsjekkia, Ungarn og Polen. Tallmaterialet tyder på at det er opprettet eksportplattformer for bil- og maskinindustri i disse landene, samt i Slovakia.

Ifølge Galgóczi og Mermet (2003) består eksporten fra de nye EU-medlemslandene i gjennomsnitt av mer arbeidsintensive varer enn gjennomsnittet for EU15. Tsjekkia, Slovakia, Slovenia og særlig Ungarn har imidlertid mindre arbeidskraftintensive varer i eksporten enn Hellas og Portugal. Når det gjelder teknologiintensive varer, har Ungarn høyest andel (på nivå med Irland), fulgt av Slovakia, Tsjekkia og Estland.

Vi har altså sett at det etter den første omstillingsrunden har vært økning i produksjon og handel i flere østeuropeiske land. Denne utviklingen forventes å forsterkes ytterligere som følge av EU-medlemskapet.

### 3 Direkteinvesteringer i Øst-Europa – omfang og utvikling

Det har vært en kraftig vekst i direkteinvesteringer i de nye EU-landene i Øst-Europa i hele perioden etter 1989. I 2003 var 165,4 milliarder dollar i direkte investert kapital lokalisert i de nye EU-landene i Øst-Europa, se figur 3.1 på neste oppslag. Dette utgjør 2 prosent av den totale beholdningen direkteinvesteringer i verden samme år. Tilsvarende tall for 2000 var 1,5 prosent. Til sammenlikning utgjorde omfanget direkteinvesteringer i EU15 40,5 prosent av verdens direkteinvesteringer både i 2000 og 2003.

Selv om de nye EU-medlemslandene hadde en vekst i omfanget av direkte investert kapital fra 2000 til 2003 på 79 prosent, er investeringsflyten noe langsommere enn tidligere. Dette har blant annet sammenheng med at flere land har avsluttet privatisering av tidligere offentlig virksomhet. Nyetableringer er små i størrelse i motsetning til oppkjøpte virksomheter. Bortfallet av oppkjøp av tidligere offentlig virksomhet ble dermed ikke erstattet av nyetableringer, selv om flere nye bilfabrikker ble bygd fra 2002 til 2003 (f.eks. Toyota i Tsjekkia og Hyundai i Slovakia). Ifølge UNCTAD (2004) forventes imidlertid aktiviteten å ta seg opp framover, særlig innen nærings- og nytelsesmidler, bygg, eiendomsformidling, varehandel og transport i tillegg til bilindustrien.

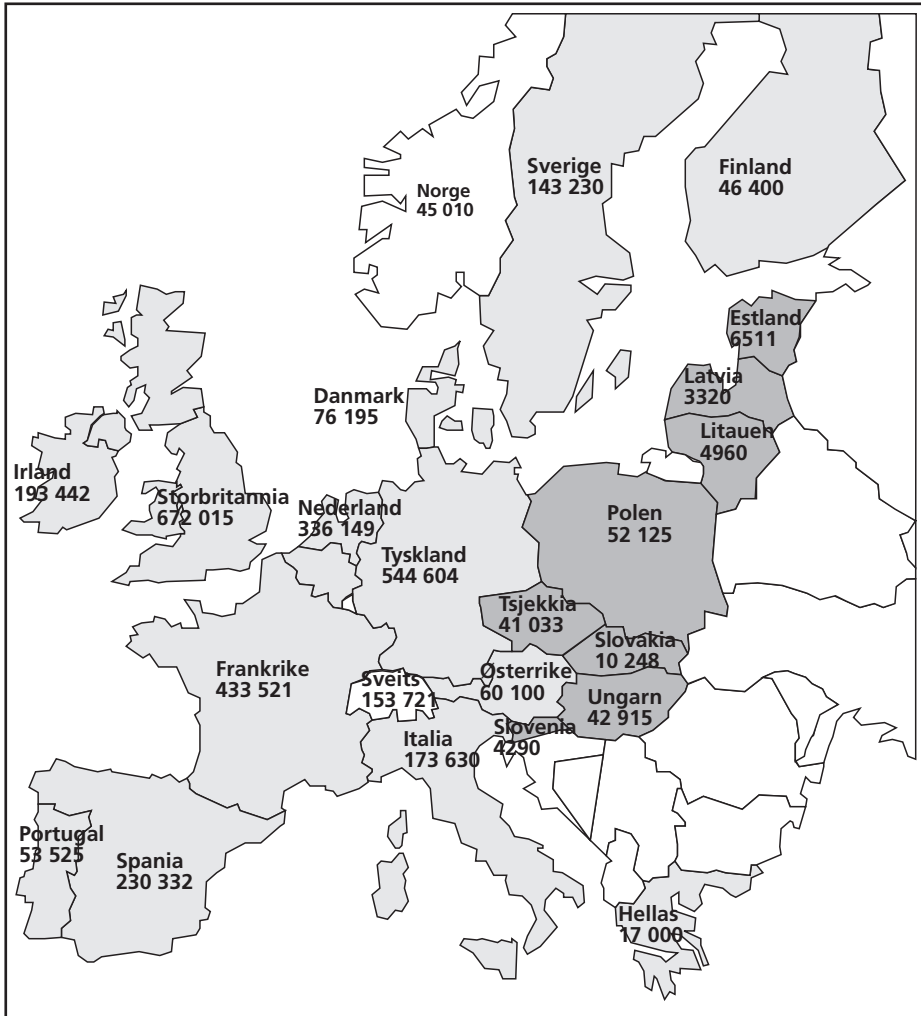
Nesten en tredjedel av investeringene i de nye EU-landene er plassert i Polen, mens Tsjekkia og Ungarn mottar en fjerdedel hver, det vil si mer enn 8 av 10 dollar direkteinvesteringer i regionen går til disse tre landene. Målt i forhold til BNP er det Estland som har størst beholdning inngående direkteinvesteringer, men også her skårer Polen, Tsjekkia og Ungarn forholdsvis høyt, se tabell 3.1.

Tabell 3.1 Beholdningen inngående direkte investert kapital som prosentvis andel av BNP

	Estland	Latvia	Litauen	Polen	Slovakia	Slovenia	Tsjekkia	Ungarn	Norge
2000	53,2	29,5	20,6	42,6	25,6	15,1	42,6	43,1	18,7

Kilde: <http://www.unctad.org>, country briefs

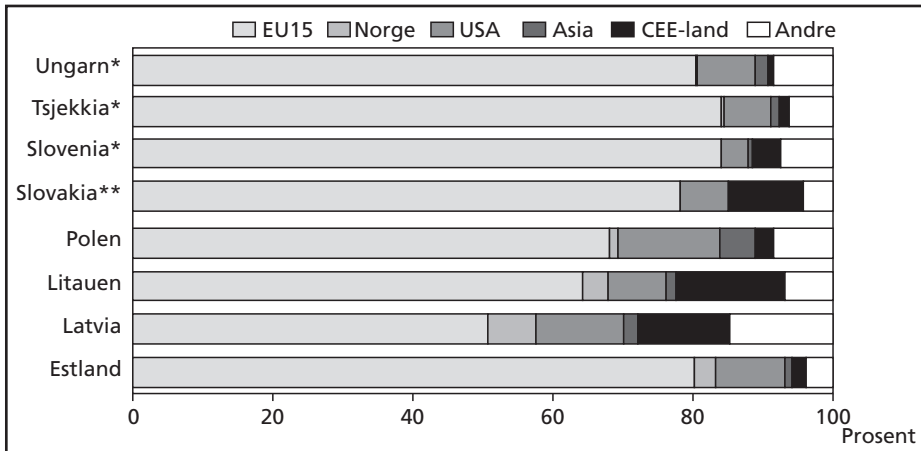
Figur 3.1 Utenlandsk direkte investert kapital 2003. Millioner dollar. Beholdningstall



Kilde: UNCTAD 2004

Tidligere forskning viser at det er størst internasjonal handel og investeringer mellom land som ligger forholdsvis nær hverandre geografisk (se Ekholm 2003). Figur 3.2 viser omfanget av direkteinvesteringer fordelt på investors hjemland. Dataene er fra 2001 i de baltiske landene og Polen, fra 2000 for Ungarn, Slovenia og Tsjekkia og fra 1997 for Slovakia. Mellom 50 prosent (Latvia) og 85 prosent (Tsjekkia) av den utenlandske kapitalen kommer fra EU15. USA og andre land i Øst-Europa er også viktige avsenderland. I tillegg investeres noe kapital fra Japan, Korea og Singapore. I forbindelse med utviklingen av EUs indre marked på begynnelsen av nittitallet lokaliserte amerikansk og japansk kapital seg innenfor EUs

Figur 3.2 Beholdningen direkteinvesteringer 2001 fordelt på investors hjemland



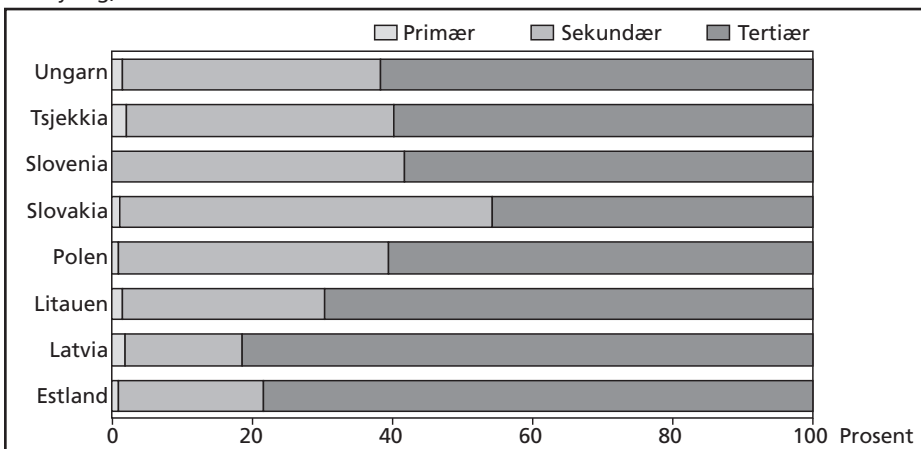
\* Data fra 2000. \*\* Data fra 1997

Kilde: www.unctad.org, country briefs

handelsbarrierer (ikke minst i Irland) for å kunne konkurrere på like fot med europeiske selskaper i det europeiske markedet. Der europeiske selskaper investerer i Øst-Europa for å utnytte tilgang på billigere arbeidskraft, vil deres amerikanske og asiatiske konkurrenter muligens følge etter. Vi ser for øvrig at norske investorer spiller relativt størst rolle i sitt nærområde, nemlig i de baltiske landene og Polen.

Fra figur 3.3 framgår det at beholdningen av utenlandske direkteinvesteringer i år 2000 er større innen handel og annen tjenesteyting enn innen industrien i

Figur 3.3 Beholdningen direkteinvesteringer fordelt på primærnæringer (jordbruk, fiske, gruvedrift, petroleumutvinning), sekundærnæringer (industri) og tertiærnæringer (handel og tjenesteyting) 2000



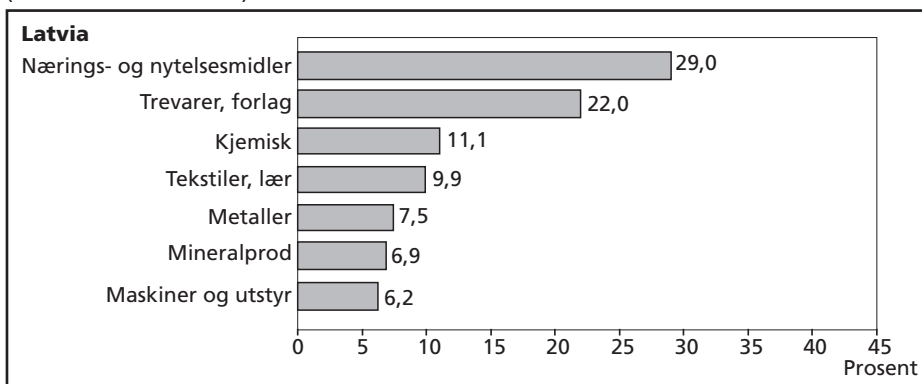
Kilde: www.unctad.org, country briefs

alle de nye EU-landene (med unntak av Slovakia, der fordelingen er omtrent 50/50). Oppretting av virksomheter innen handel og tjenesteyting er som oftest markedsmotiverte og vil sannsynligvis ha liten negativ betydning for arbeidsplasser hjemme. Nedenfor skal vi se nærmere på hvert enkelt vertsland.

I de *baltiske statene* tilhører en stor del av direkteinvesteringene deres nordiske naboer; i Estland gjelder dette nesten 72 prosent av direkteinvesteringene (hvorav størsteparten kommer fra Sverige og Finland), mens tilsvarende tall for Litauen og Latvia er henholdsvis 44 og 35 prosent. Estland investerer for øvrig både i Litauen (utgjør vel 10 prosent av omfanget direkteinvesteringer) og i Latvia (utgjør ca 7 prosent av omfanget direkteinvesteringer). Det meste av resterende investeringer i Litauen og Latvia kommer fra Tyskland og USA.

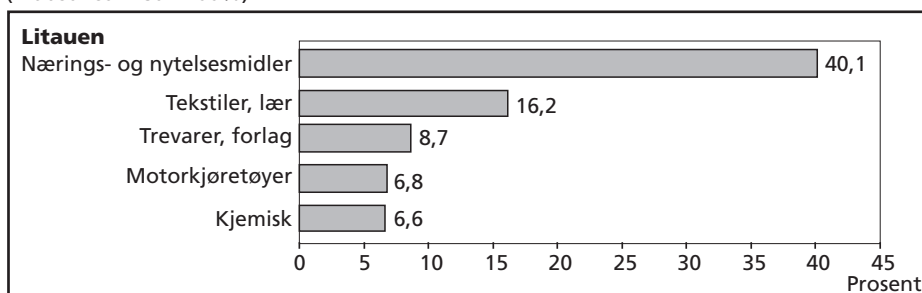
*Latvia* har store filialer av multinasjonale selskaper innen nærings- og nytelsesmiddelindustrien. Ellers finner vi mye utenlandsk kapital i treindustrien, tekstilproduksjon og kjemisk industri. Til sammen er nesten tre fjerdedeler av direk-

Figur 3.4 Beholdningen direkteinvesteringer i Latvia fordelt på viktigste industribransje 2000. (Industri samlet = 100%)



Kilde: www.unctad.org, country briefs

Figur 3.5 Beholdningen direkteinvesteringer i Litauen fordelt på viktigste industribransje 2000. (Industri samlet = 100%)



Kilde: www.unctad.org, country briefs

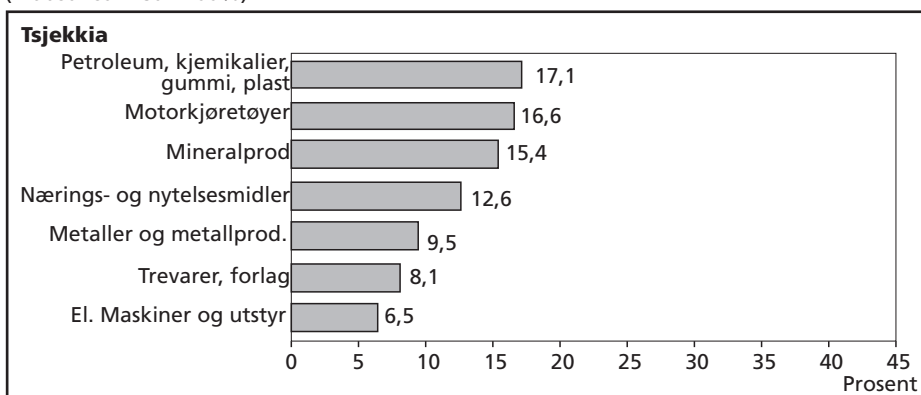
teinvesteringene i industrien lokalisert i disse fire bransjene i år 2000, se figur 3.4. Som i Latvia er også nærings- og nytelsesmidler viktigste bransje for utenlandske direkteinvesteringer i *Litauen*, se figur 3.5. Landet har dessuten relativt mye utenlandsk kontrollert tekstilproduksjon. Til sammen utgjør disse to bransjene i år 2000 nesten 60 prosent av beholdningen utenlandsk direkte investert kapital i industrien i Litauen.

Polen, Tsjekia og Ungarn har en annen næringsstruktur enn de baltiske landene, med mindre vekt på tekstilproduksjon og trevarer og store innslag av bilproduksjon og framstilling av elektroniske og elektriske produkter. Fra figur 3.6 framgår det at bilindustrien og kjemisk industri begge står for rundt 17 prosent av beholdningen av direkte investert kapital i *Tsjekia* i år 2000. Ikke metall-holdige mineralprodukter og nærings- og nytelsesmidler er imidlertid også viktige industribransjer når det gjelder direkteinvesteringer.

I Tsjekia arbeidet nesten 470 000 personer i filialer av multinasjonale selskaper i 1999. Selskaper hjemmehørende i Tyskland, Østerrike og Nederland spiller den viktigste rollen i Tsjekia, så vel som i Slovakia og Ungarn. De største filialene til tyske multinasjonale selskaper i Tsjekia finnes innenfor bilindustri, framstilling av maskiner og utstyr og metallprodukter. Nederland har filialer innen drikkevarer, elektronisk utstyr og petroleumsvare, mens kapital fra Østerrike og Korea er inne i en stor filial av Daewoo Avia bilproduksjon. Ellers finner vi både amerikanske og japanske bilfabrikker i Tsjekia. Internasjonale selskaper innen nærings- og nytelsesmiddelindustrien (Philip Morris, Nestlé, Coca Cola) er sterkt representert.

*Slovakia* har store utenlandske filialer blant annet innen bilproduksjon, elektrisk utstyr, kjemisk produksjon, metaller og nytelsesmidler. Ifølge UNCTAD

Figur 3.6 Beholdningen direkteinvesteringer i Tsjekia fordelt på viktigste industribransje 2000. (Industri samlet = 100%)

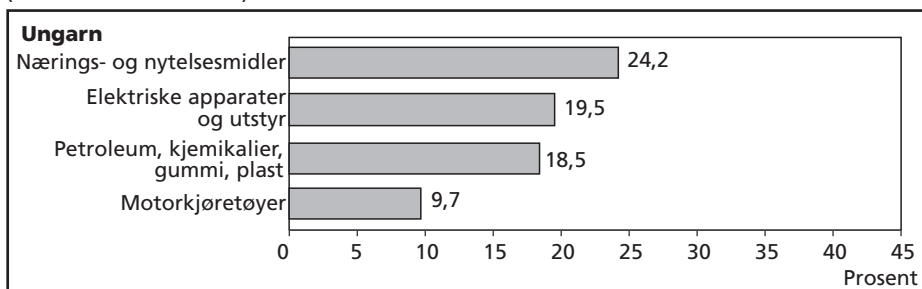


Kilde: www.unctad.org, country briefs

(2004) er Slovakia på vei til å bli en svært viktig aktør innen europeisk bilproduksjon. I 2006 – når de fleste påbegynte bilfabrikkene er ferdige – vil landet ha en produksjonskapasitet på 850 000 biler i året. De tre viktigste industristedene for bilproduksjon i Slovakia ligger nær Vest-Europa og er deler av en grenseoverskridende industriell klynge som omfatter produksjon i Tsjekkia, Ungarn, Polen, Slovakia og Slovenia. Veinettet til Vest-Europa er under forbedring, noe som reduserer transportkostnadene og leveringstiden. Ifølge Ali m.fl. (2003:29) har for øvrig utenlandske selskaper medvirket til forbedring av infrastrukturen (særlig innen telekommunikasjon) i flere land i Øst-Europa, som for eksempel Tsjekkia, Ungarn og Polen.

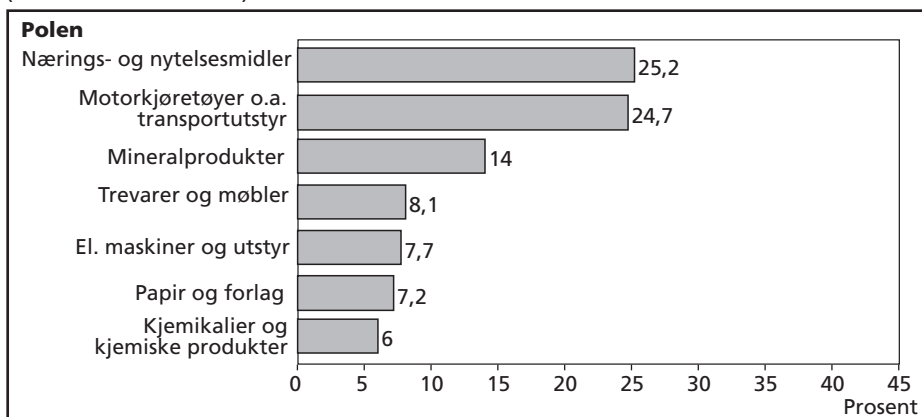
I tillegg til bilproduksjon har *Ungarn* mye utenlandsk produksjon av elektriske maskiner og apparater (filialer av nederlandske, amerikanske, koreanske, finske, tyske og svenske selskaper). I 2000 arbeidet nesten 109 000 personer i Ungarn i filialer av utenlandske selskaper innen elektriske maskiner og apparater, mens total

Figur 3.7 Beholdningen direkteinvesteringer i Ungarn fordelt på viktigste industribransje 2000. (Industri samlet = 100%)



Kilde: www.unctad.org, country briefs

Figur 3.8 Beholdningen direkteinvesteringer i Polen fordelt på viktigste industribransje 2000. (Industri samlet = 100%)



Kilde: www.unctad.org, country briefs

sysselsetting i utenlandsk kontrollert virksomhet samme år var i underkant av 607 000 personer (av disse arbeidet om lag 383 000 i industrien). Den viktigste bransjen når det gjelder beholdningen utenlandsk kontrollert kapital i industrien er imidlertid nærings- og nytelsesmidler. Også forholdsvis mye av direkteinvesteringene i industrien går til kjemisk produksjon, se figur 3.7.

I Polen dominerer to bransjer når det gjelder utenlandske direkteinvesteringer i industrien, nemlig nærings- og nytelsesmidler og produksjon av motorkjøretøyer. Polen har mest fransk, tysk og amerikansk kapital. Også i dette landet finner vi filialer av store multinasjonale selskaper innen bilindustri (Fiat, Volkswagen, Daewo, General Motors, Renault, Opel, Ford, Skoda, Volvo) og nærings- og nytelsesmidler (blant andre Prince, Danone, Coca Cola, Heineken, Mc Donalds, Nestlé).

Ifølge Domanski (2001) var hovedmotivasjonen for multinasjonale selskapers investeringer i Polen lenge knyttet til potensiell vekst i det innenlandske markedet. Mye av investeringene har foregått i form av oppkjøp. Gjennom oppkjøp sikrer investerende selskap seg tilgang til eksisterende distribusjonsnettverk og en etablert kundekrets. Eksportorientert produksjon i Polen er imidlertid voksende, og ved årtusenskiftet eksporterte utenlandske selskaper om lag en femtedel av produksjonen. Eksempler på næringer som bruker Polen som eksportplattform er sementindustri, papirindustri, tekstilindustri, møbelindustri og produksjon av bildekk. ABB har hatt sterk vekst i eksport fra Polen til så vel Vest-Europa som til andre CEE-land. Philips eksporterer 80–90 prosent av produksjonen av TV-apparater, batterier, m.v. og EU markedet er viktig også for Hoechst, Fiat, Volvo m.fl., se Domanski (2001).

Stordriftsfordeler i produksjonen og spesialisering på tvers av landegrenser i Europa har videre medført at multinasjonale selskaper har flyttet virksomhet fra Nederland, Tyskland, Frankrike og Storbritannia til Polen. Polen etablerte i 1995 spesielle økonomiske soner med gunstige skattevilkår. En femtedel av de amerikanske selskapene har etablert seg innen disse sonene. Det samme har delvis Volkswagen og Electrolux, se Domanski (2001).

I 2000 arbeidet vel 648 000 personer i filialer av utenlandske multinasjonale selskaper i Polen. Over 172 000 var ansatte i tyskkontrollert virksomhet, mens i overkant av 151 000 arbeidet i nederlandske selskaper (UNCTAD 2004). Domanski (2001:22) anslår sysselsettingen i utenlandsk kontrollert virksomhet til å utgjøre omtrent en fjerdedel av samlet industrisysselsetting i Polen på slutten av nittitallet. Dette samsvarer med tall for industrien i Norge. I 1999 var 20 prosent av sysselsettingen i industribedrifter med minst 5 sysselsatte å finne i filialer av utenlandske selskaper, mens tilsvarende tall for bedrifter med minst 50 sysselsatte var 27 prosent (egne beregninger basert på data fra Statistisk sentralbyrå).

Tabell 3.2 viser hvordan sysselsettingen fordeler seg på bransjer i de største øst-europeiske vertslandene ved årtusenskiftet, nemlig Polen, Tsjekkia og Ungarn. Mens industrien står for i underkant av 40 prosent av direkte investert utenlandsk kapital i disse landene (se figur 3.3), utgjør denne næringen cirka halvparten av sysselsettingen i utenlandske filialer i Tsjekkia. Tilsvarende tall for Polen og Ungarn er 60 prosent.

Vi har i dette avsnittet sett at utenlandske direkteinvesteringer spiller en viktig rolle for utviklingen i de nye EU-landene i Øst-Europa. Veksten i direkteinvesteringer har vært sterk i forbindelse med omstruktureringene på nittitallet, og beholdningen direkteinvesteringer er høy i forhold til bruttonasjonalproduktet. Sammenlikner vi beholdningen direkteinvesteringer i denne regionen med resten av EU, ser vi imidlertid at forholdsvis lite kapital er investert i Øst-Europa. Investeringsomfanget er videre høyere innenfor tjenesteyting enn innen industri, og utenlandsk kapital er konsentrert om forholdsvis få bransjer.

Tabell 3.2 Antall sysselsatte i utenlandsk kontrollert virksomhet i de største vertslandene.

	Polen 2000	Ungarn 2000	Tsjekkia 1999
Primærnæringer	5251	8363	2800
Industri	398691	383029	241400
Energi	6477	24795	26600
Bygg	17045	13921	12000
Handel	144809	87348	68600
Hotell/restaurant	16639	12918	11000
Transport og telekommunikasjon	15433	31025	32700
Finans	1972		51100
Eiendomsformidling	35176	38861	1200
Andre tjenester	1291	6489	22400
Uspesifisert	5539		

Kilde: [www.unctad.org](http://www.unctad.org), country briefs

## 4 Arbeidsmarked

De nye EU-landene i Øst-Europa har de siste 15 årene vært gjennom omfattende omstillingsprosesser, men konsekvensene for arbeidsmarkedet er enda ikke entydige. Under den tidligere praktiseringen av planøkonomi eksisterte ikke ledighet offisielt. Ved innføring av markedsøkonomi – med påfølgende omstruktureringer av virksomheter og næringer – mistet mange arbeidet. Etter hvert har det utviklet seg nye og levedyktige virksomheter, og sysselsettingen har tatt seg opp igjen. Vi ser imidlertid fra tabell 4.1 at Polen, Slovakia, Tsjekkia og de baltiske landene fortsatt har arbeidsledighetsrater som delvis ligger betydelig over gjennomsnittet i EU15. I Polen og Slovakia var ledighetsraten i 2004 henholdsvis 18 og 18,8 prosent i 2004. I tillegg har disse landene forholdsvis lav andel av befolkningen mellom 15–64 år i arbeidsstyrken, noe som kan indikere at den reelle ledighetsraten er enda høyere. Ungarn og Slovenia, som begge startet reformprosessene på et tidlig tidspunkt – og før de fleste av de andre nye EU-medlemmene – har ledighetsrater under gjennomsnittet i EU15.<sup>4</sup>

Tabell 4.1 Kjennetegn ved arbeidsmarkedet i de nye EU-medlemslandene

	Andel av befolkningen 15-64 år i arbeidsstyrken 2003	Sysselsettingsvekst 2003	Arbeidsledighetsrate 2004	Arbeidskraftkostnader per time. Euro 2003
Estland	62.9	1.5	9.2	4.01
Latvia	61.8	1.0	9.8	2.37
Litauen	61.1	2.4	10.8	3.10
Polen	51.2	-1.2	18.8	5.27*
Slovakia	57.7	2.3	18.0	4.02
Slovenia	62.6	-0.3	6.0	10.54
Tsjekkia	64.7	-0.6	8.3	5.39*
Ungarn	57.0	1.3	5.9	5.10
EU-15	63.0	0.3	8.1	-
EU-25	64.4	0.2	9.0	22.61

Kilde: Eurostat Yearbook 2004

\* 2002

<sup>4</sup> Vi ser imidlertid at også i Ungarn er andelen av befolkningen mellom 15–64 år i arbeidsstyrken forholdsvis lav.

Tabell 4.1 viser også gjennomsnittlige arbeidskraftkostnader per time, målt i euro for 2002, som i alle de nye medlemslandene er langt lavere enn i EU15. I Latvia (lavest nivå) er disse kostnadene 10 prosent av gjennomsnittet i EU25, mens i Slovenia (høyest nivå) er tilsvarende tall 47 prosent.

Som nevnt er det ikke interessant å bare sammenlikne nominelle arbeidskraftkostnader, men også hvor mye som produseres per time. Produktivitet varierer med organisering av arbeidet, hvor innsatsvillige de ansatte er, og liknende. Teknologi og kapitalinnsats har imidlertid størst betydning for hvor mye som produseres per ansatt.

## Arbeidslivsorganisering

De formelle arbeidsmarkedsreguleringene er ikke mindre omfattende i de nye EU-landene enn i EU15. Lønnsfastsettingen er imidlertid relativt fleksibel, arbeidsgiverorganisasjoner og fagorganisasjoner spiller en liten rolle i lønnsforhandlingene. Eramets med flere (2003) har beregnet en indeks for hvor lett arbeidsgiverne kan si opp ansatte uten kostnader i henhold til lov og avtaleverk på slutten av nittitallet. De finner at i gjennomsnitt er forskjellene mellom nye og eksisterende EU-medlemmer små. Resultatet er ikke overraskende, i og med at de nye medlemslandene har måttet tilpasse seg arbeidsmarkedsreguleringer i EU15 gjennom nittitallet for å kvalifisere for medlemskap. Mens enkelte av de nye EU-landene (Tsjekkia, Slovenia, Litauen, Estland) har strengere regelverk enn gjennomsnit-

Tabell 4.2 Fagorganisering og kollektivavtaledekning i åtte av de nye EU-landene.

	Andel fagorg.	Arb.giver-organisering	Avtaledekning	Allmenngjøring av tariffavtaler
Estland	15 %	30 %	20 %	mulig fra år 2000
Latvia	20 %	under 30 %	20 %	mulig fra år 2000
Litauen	14 %	ca. 20%	13 %	nei
Polen	18 %	ca. 20%	30 %**	mulig fra år 2000
Slovakia	35 %	ca. 50 %	48 %	mulig
Slovenia	42 %	45 % (100*)	98 %	alle kollektive avtaler
Tsjekkia	30 %	ca. 35 %	ca. 35 %	mer vanlig siden år 2000
Ungarn	25 %	under 40 %	42 %	sjelden

\* Arbeidsgiverorganisasjoner og næringsorganisasjoner med obligatorisk medlemskap inngår formelt industriomfattende avtaler.

\*\* I bedrifter med mer enn 50 ansatte. Bare 5% i små og mellomstore bedrifter.

Kilde: Kohl, H. og H.-W. Platzer, (2004)

tet i EU15 når det gjelder oppsigelser, er ofte det motsatte tilfellet når det gjelder midlertidig ansettelser. Når man tar hensyn til ulike formelle reguleringer som skal beskytte arbeidstakerne, ligger de baltiske landene på nivå med EU15. Tsjekkia, Slovakia, Ungarn og Polen har dårligere beskyttelse av de ansatte enn gjennomsnittet for EU15, mens Slovenia har noe bedre beskyttelse. I lys av den svake fagorganiseringen og avtalesystem, er det imidlertid mye som tyder på at et betydelig gap mellom formelle rettigheter og reelle standarder (Kohl og Platzer 2004).

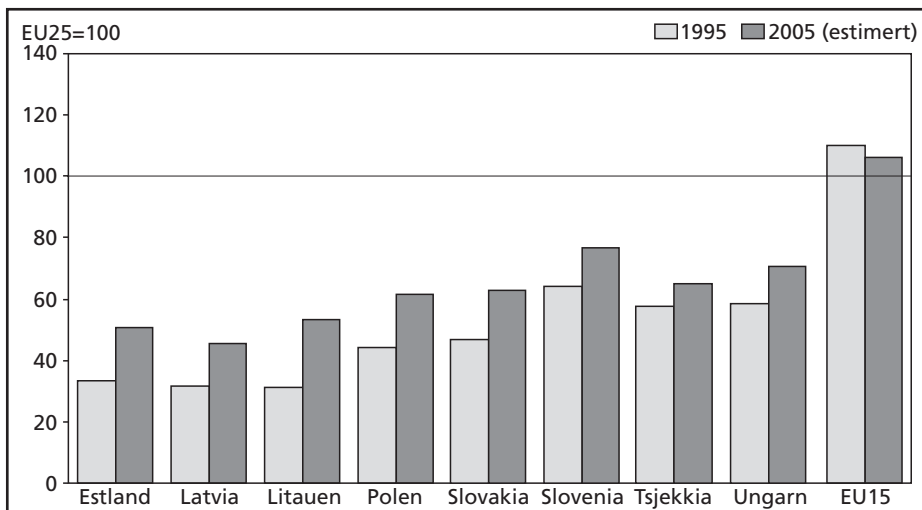
Ladó og Vaughan-Whitehead (2003:67) rapporterer relativt lav organisasjonsgrad i flere av de nye EU-medlemslandene i 2001, med et gjennomsnitt på under 15 prosent i Polen, Estland og Litauen, om lag 20 prosent i Ungarn, vel 30 prosent i Tsjekkia og rundt 40 prosent i Slovakia og Slovenia. Lav organisasjonsgrad medfører i disse landene også liten forekomst av kollektive lønnsforhandlinger. Omstruktureringene i økonomien har medført nedgang i fagorganiseringen. Enda midt på nittitallet var organisasjonsgraden i gjennomsnitt rundt 49 prosent, se Ladó og Vaughan-Whitehead (2003).

## **Produktivitet, lønn og fordeling av verdiskapingen**

Fra 1989 til 2000 opplevde Ungarn en vekst i arbeidsproduktiviteten på 120 prosent. Tilsvarende tall for Polen, Slovakia, Slovenia og Tsjekkia var henholdsvis 88 prosent, 22 prosent, 52 prosent og 31 prosent, se Galgóczi og Mermet (2003). Oversikter fra OECD viser at fra 2000 til 2003 steg BNP per arbeidstime med totalt 14 prosent i Polen, 18 prosent i Slovakia, 13 prosent i Tsjekkia og 9 prosent i Ungarn ([www.oecd.org/dataoecd](http://www.oecd.org/dataoecd)). Tilsvarende tall for Norge var 8 prosent. Samme økning i BNP per ansatt, målt i kroner, slår ut som relativt sterkere vekst i land som har et forholdsvis lavt utgangspunkt. De østeuropeiske landene startet i 1989 på et lavt nivå, og selv om veksten har vært sterk de siste 15 årene, ligger produktiviteten ennå på et lavere nivå enn i de fleste andre EU-land, se figur 4.1.

Galgóczi og Mermet (2003) undersøker lønnsveksten i perioden 1990–2000 i de nye EU-medlemslandene. For det første sammenlikner de lønnsnivået i disse landene med lønnsnivået i EU15. Deretter sammenlikner de lønnsutviklingen med utviklingen i andre økonomiske indikatorer. Det nominelle lønnsnivået var i gjennomsnitt over det aktuelle tidsrommet 17 prosent av nivået i EU15. Når man tar hensyn til kostnadsnivået i de ulike områdene, utgjorde reallønnen i de nye EU-medlemslandene imidlertid i gjennomsnitt 39 prosent av reallønnen i EU15. Figur 4.3 viser arbeidskraftkostnader per time, basert på data fra Eurostat. Vi ser at i 2002 er nominell lønn i Polen, Tsjekkia og Ungarn rundt en femtedel av gjennomsnittet i EU, mens i de baltiske landene ligger det enda lavere. Det nominelle lønns-

Figur 4.1 Arbeidsproduktiviteten per person i arbeid (BNP i kjøpekraftspariteter dividert med totalt antall ansatte). EU25=100



Kilde: Eurostat Yearbook 2004

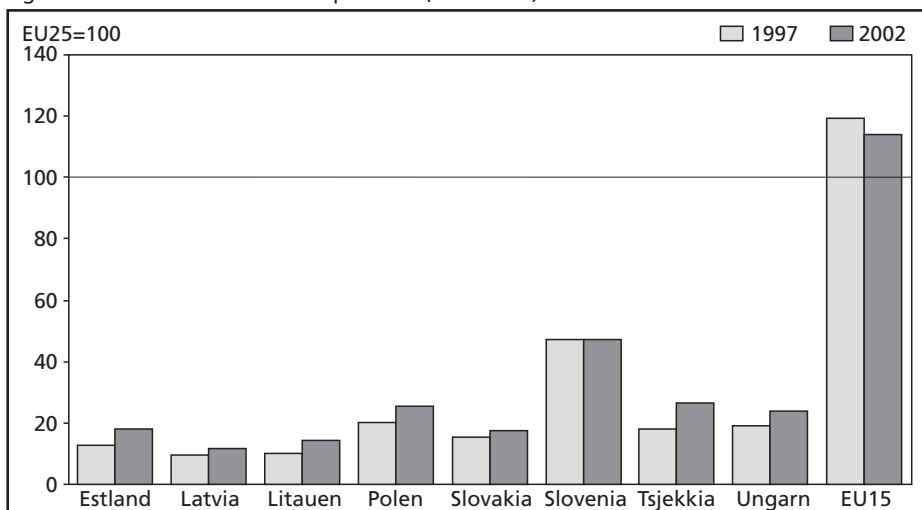
nivået blir lagt til grunn når investorene sammenlikner ulike lokaliseringssområder. Hva man kan få for lønnen der den opptjenes, spiller en rolle i forhold til migrasjon.

I perioden 1989–2000 var reallønnsveksten lavere enn produktivitsveksten (unntatt de baltiske land, der reallønnsveksten var på høyde med produktivitsveksten). Særlig i Ungarn har lønnsveksten vært betydelig mindre enn produktivitsveksten og veksten i BNP, se Galgóczi og Mermet (2003).

Boeri (2001) har beregnet at det vil ta mellom 10 (Tsjekkia) og 35 år (Litauen) før de nye EU-medlemslandene har et lønnsnivå på høyde med EU15. Det er imidlertid knyttet stor usikkerhet til disse beregningene. Ifølge Galgóczi og Mermet (2003) er valutaen i flere av de nye EU-medlemslandene sterkt undervurdert. Dermed kan økning i valutaverdi medføre at lønnsnivået stiger, sammenliknet med lønnsnivået i EU15. Videre, er det stort potensial for produktivitsøkninger.<sup>5</sup> Dermed kan catch up-prosessen gå fortere. Det er imidlertid viktig å poengtere at ulikheter i næringsfordelingen i ulike land vil påvirke lønnsforskjellene. Land som er spesialisert innen arbeidsintensiv produksjon vil for eksempel kunne ha vedvarende lavere gjennomsnittslønninger enn land som har forholdsvis mye kapitalintensiv virksomhet.

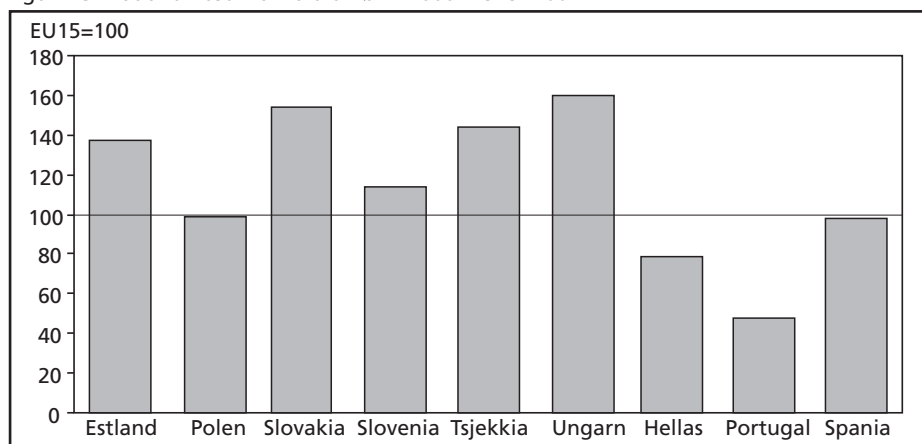
<sup>5</sup> En rapport som nylig er utgitt av Federation of European Employers ([www.fedee.com.payineurope.shtml](http://www.fedee.com.payineurope.shtml)) indikerer for øvrig at lønnsgapet mellom øst og vest i Europa er redusert i løpet av de siste årene.

Figur 4.2 Arbeidskraftkostnader per time (EU25=100)



Kilde: Egne beregninger basert på Eurostat Yearbook 2004

Figur 4.3 Produktivitet i forhold til lønn 2000. EU15=100



Kilde: UNCTAD (2004) Table II.11

UNCTAD (2004) sammenlikner produktivitet i forhold til lønnsnivået i EU, se figur 4.3. Disse beregningene viser at de nye EU-landene (med unntak av Polen) hadde produktivitet i forhold til lønn inntil 60 prosent (Ungarn) høyere enn i EU15 i 2000. Til sammenlikning hadde Portugal vesentlig lavere produktivitet i forhold til lønn enn gjennomsnittet i EU15.

Konings (2004) kommer fram til et annet resultat. Med basis i bedriftsdata for 2003 finner han at i gjennomsnitt er så vel arbeidskraftkostnader som produktivitet fem ganger høyere i Tyskland, Frankrike og Belgia enn i østeuropeiske land

som Bulgaria, Estland, Polen, Tsjekkia og Ungarn. Med andre ord er det ikke særlige forskjeller i arbeidskraftkostnader per produsert enhet mellom vest og øst. Det er likevel noen variasjoner mellom sektorer. For eksempel innen tekstilproduksjon er kostnader i forhold til produktivitet lavere i Belgia og Tyskland enn i de østeuropeiske landene. Innen trykkeri- og forlagsvirksomhet er imidlertid situasjonen motsatt.

Selv om gjennomsnittsprодуктивiteten i et land kan være relativt lav sammenliknet med EU15, kan produktiviteten i filialer av multinasjonale selskaper være på samme nivå. Dette vil være tilfellet når selskapene setter inn moderne teknologi i alle sine virksomheter, uansett lokalisering. I slike tilfeller vil produktivitet i forhold til lønn gi enda bedre resultater enn det som framgår av gjennomsnittsberegninger. Med samme produktivitet i ulike land vil fortjenesten for selskapene være høyest der de nominelle arbeidskraftkostnadene er lavest, alt annet likt.

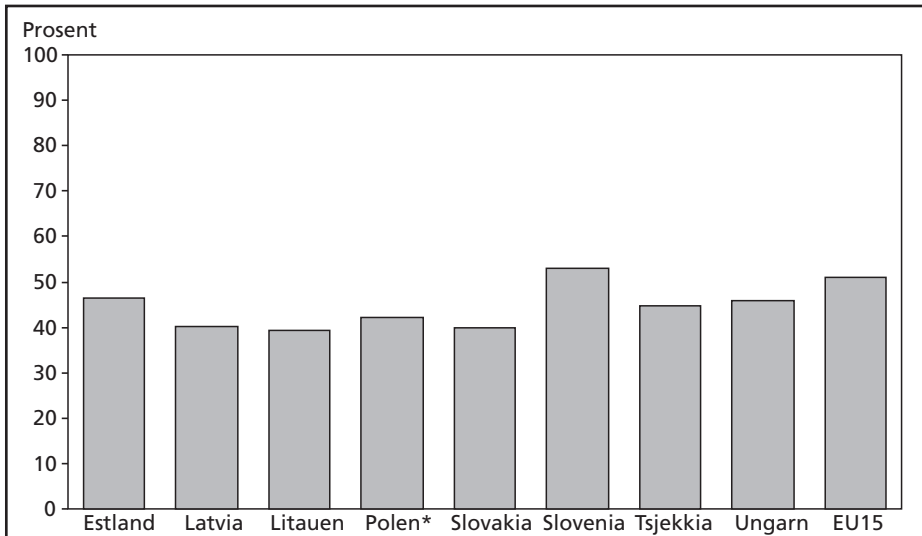
Ifølge Domanski (2001) er produktiviteten i utenlandsk kontrollerte bedrifter i Polen nesten dobbelt så høy som produktiviteten i lokal virksomhet. Dette på tross av at multinasjonale selskaper ikke alltid setter inn nyeste teknologi, men overfører maskiner og utstyr fra virksomhet i EU15. Det er samtidig en tendens til at multinasjonale selskaper betaler bedre enn andre, fra 10–13 prosent i Slovenia, 25 prosent i Estland, 30 prosent i Tsjekkia til 50 prosent i Polen, se Gradev (2001).

Multinasjonale selskaper investerer gjerne store summer i opplæring av de ansatte. Hvis kvalifiserte medarbeidere slutter etter kort tid, vil virksomheten for det første få lite igjen for innsatsen sin og har dessuten utgifter i forbindelse med opplæring av nyansatte. For det andre er det fare for at personer som begynner å jobbe hos konkurrenter overfører kunnskap om virksomheten dit. Selskapene betaler dermed muligens noe høyere lønninger for å beholde medarbeiderne lengst mulig.

I Ungarn går det et tydelig skille mellom kunnskapsbasert og arbeidsintensiv produksjon. I kunnskapsbasert produksjon med faglært arbeidskraft betaler mange multinasjonale selskaper gjerne mer i lønn og har bedre arbeidsvilkår enn gjennomsnittet. Til gjengjeld forventer de høy kvalitet og fleksible arbeidstakere. Samtidig finnes det også en gruppe utenlandske foretak som betaler forholdsvis dårlig. Slike virksomheter ansetter gjerne ufaglærte, unge kvinner, og de har høy turnover. De to ulike strategiene for organisering av produksjonen finnes innen én og samme region, men også innen én og samme bransje (for eksempel bilindustrien) og uavhengig av teknologi, se Ladó (2001).

I 1998 hadde Estland et gjennomsnittlig lønnsnivå i industrien som var en åttendedel av nivået i nabolandet Finland. Variasjonene er imidlertid store mellom ulike regioner. Tallin har til dels betydelig høyere lønns- og kostnadsnivå enn andre regioner. Utenlandske selskaper betaler i gjennomsnitt 33 prosent mer i lønn

Figur 4.4 Lønn som prosentvis andel av BNP i 2003



Kilde: Egne beregninger, basert på Eurostat Yearbook 2004

\* 2002

enn lokalt eide selskaper, noe som kan ha sammenheng med at mye utenlandsk kontrollert virksomhet er lokalisert i Tallin-området, se Varblane (2001).

Ifølge Domanski (2001) er lønningene høyere enn gjennomsnittet i flere polske industrier med stort utenlandsk eierskap. Likevel er misnøyen med lønnsnivået størst i slik virksomhet. Dette kan ha sammenheng med ansattes forventninger. Det har vært sterk vekst i omsetning og produktivitet i foretak som er overtatt av utenlandske selskaper. De ansatte har fått mer ansvar, og dette oppfattes ikke å bli premiært godt nok. Likevel er det en generell oppfatning blant fagorganisasjonene i store foretak at arbeidsvilkårene har bedret seg betraktelig.

I de fleste nye medlemslandene er lønn som andel av brutto nasjonalprodukt lavere enn i EU15, se figur 4.4. Hvor mye lønnen utgjør av brutto nasjonalprodukt vil avhenge av næringsstrukturen i de ulike land. I land med mye naturressurser som det krever forholdsvis lite arbeidskraft for å utvinne (som petroleum i Norge), vil for eksempel lønn i forhold til brutto nasjonalprodukt være lavere enn i land med en næringsstruktur preget av arbeidsintensiv produksjon, alt annet likt. De produktivitetstallene som er rapportert i figurene ovenfor er basert på brutto nasjonalprodukt i forhold til personer i arbeid, og er påvirket av næringsstrukturen i de enkelte land.<sup>6</sup> Dersom vi går ut fra at de nye medlemslandene har mer arbeidsintensiv produksjon enn gjennomsnittet i resten av EU, viser figur 4.4 igjen

<sup>6</sup> Det ideelle for sammenlikninger mellom land er å måle produktivitetsnivået i enkeltbedrifter og innen enkeltbransjer.

at de ansatte i Ungarn, Tsjekkia, Polen, Slovakia og Baltikum blir dårligere betalt i forhold til det de yter enn sine kollegaer i vest i 2003.

Økende etterspørsel etter arbeidskraft innebærer vanligvis redusert ledighet og høyere lønn. Figurene 1–6 i Vedlegg viser at nominelle arbeidskraftkostnader har økt, mens ledighetsraten er gått ned over perioden 1998–2003 i Latvia og Ungarn. I Polen og Tsjekkia har det imidlertid vært en samtidig økning i arbeidskraftkostnader og ledighet. I Litauen og Estland er riktignok nominell lønn gått opp, men arbeidsledigheten er på omtrent samme nivå i 2003 som i 1998.

Det er mange grunner til de forholdsvis høye ledighetsratene i flere østeuropeiske land. Ledigheten vil i noen grad henge sammen med hvordan jobbmulighetene vurderes i befolkningen. En del mennesker vil ikke melde seg som arbeidssøkere dersom de tror at utsikten for jobb er svært små. I slike tilfeller kan både andelen av befolkningen som finnes i arbeidsstyrken og ledighetsraten være lav. I perioder med økonomisk vekst vil imidlertid mange begynne å håpe på arbeid, og melder seg som søkere, slik at både arbeidsstyrken og arbeidsledigheten øker i størrelse.

Omorganiseringer med oppsigelser ble startet opp i de statseide bedriftene og senere videreført av multinasjonale selskaper ved overtakelse av virksomhetene. Gjennom rasjonaliseringstiltak har en del personer mistet arbeidet i multinasjonale selskaper. Dette har medført sysselsettingsnedgang, også i selskaper som har opplevd vekst, for eksempel Fiat, Henkel og Michelin sine fabrikker i Polen, se Domanski (2001).<sup>7</sup>

Veksten i næringslivet har ikke vært sterk nok til at alle som mistet arbeidet i denne prosessen har fått ny jobb, se Gradev (2001). I Ungarn har omstruktureringer med påfølgende oppsigelser medført endringer i kompetansestrukturen i virksomhetene. Det er hovedsakelig ufaglærte og administrativt ansatte som har mistet jobben, se Ladó (2001).

Ifølge Zemplerová (2001) er det store regionale forskjeller i ledigheten i Tsjekkia. Voksende ledighet forklarer hun med flere forhold, forholdsvis høye lønnskostnader på grunn av statlige avgifter, liten regional mobilitet og et lite effektivt utdanningssystem.

Også i Latvia og Litauen er det store regionale forskjeller i ledigheten. I 1997 økte ledigheten særlig innen jordbruket i Litauen. Utenlandsk kontrollert virksomhet er konsentrert til hovedstadsområdet og to andre store byer, se Vidickienė (2001). Latvia har først og fremst hatt sysselsettingsnedgang i industrien. Noe av denne nedgangen er erstattet av vekst innen tjenesteyting, se Karnite (2001).

<sup>7</sup> En viktig del av privatiseringskontrakter i Polen har vært at de ansatte fikk garanti for å bli værende i jobben to-tre år etter overtakelsen, se Domanski (2001).

Heller ikke i Polen går direkteinvesteringer først og fremst til regioner med lav lønn og høy ledighet. Kapitalen konsentrerer seg derimot til urbane områder (som Warsawa-området). Dette er regioner med god tilgang på faglært arbeidskraft, høy levestandard, forholdsvis god infrastruktur og et stort, kjøpekraftig lokalt marked. Selv om noen utenlandske virksomheter (for eksempel Volkswagen) lokaliseres i vest for å ha kort vei til markedet i EU15, er ikke dette det mest vanlige, se Domanski (2001).

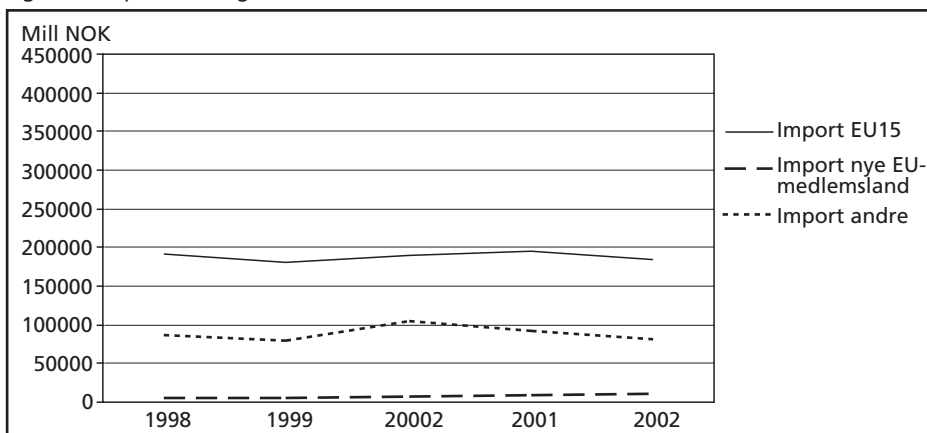


## 5 Handel og investeringer mellom Norge og EUs nye medlemsland

EU15 er Norges viktigste handelspartnere. I 2004 gikk 74 prosent av vår eksport til disse landene, mens importen derifra svarte til 66 prosent av samlet import. Statistikk over utenrikshandelen med varer viser at fra 1998 til 2003 har det vært en vekst i eksport fra Norge til de nye EU-landene med 50 prosent, mens det har vært en fordobling i importen fra disse landene til Norge over samme tidsrom. Særlig fra de baltiske land har importveksten vært sterkere enn eksportveksten. På tross av økt samhandel med våre nørømråder i øst, hadde imidlertid Norge betydelig høyere import fra Kina enn fra de nye EU-medlemslandene i 2004.

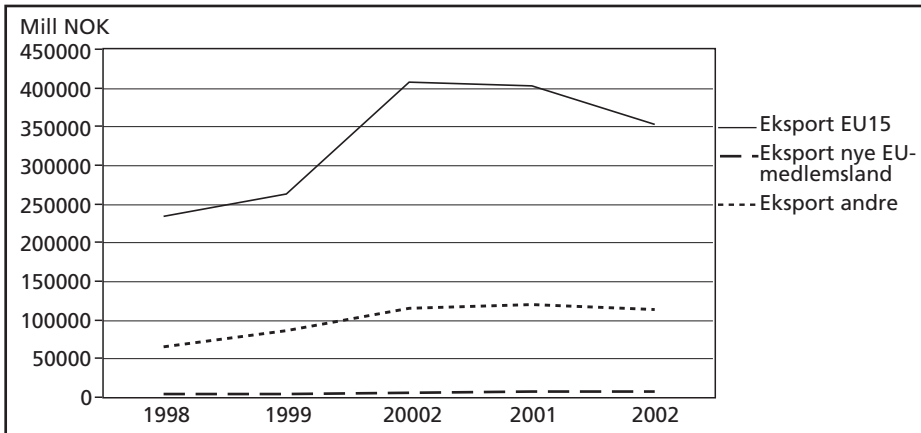
Alt i alt utgjør handelen med de nye EU-landene bare 2 prosent av Norges samlede eksport og 5 prosent av samlet import til Norge i 2004. Den siste offisielle statistikken for direkteinvesteringer viser også at direkteinvesteringer i de nye EU-landene i Øst-Europa utgjør kun 2 prosent av den totale beholdningen norske direkteinvesteringer i utlandet i 2001. De viktigste handelspartnere er Polen og de baltiske land. Blant de nye EU-medlemslandene er det også Baltikum og Polen som mottar mest direkte investert kapital i 2001. Fra 2001 til 2002 var det en reduksjon i beholdningen direkte investert kapital fra Norge til Baltikum, Polen

Figur 5.1 Import til Norge 1998–2002



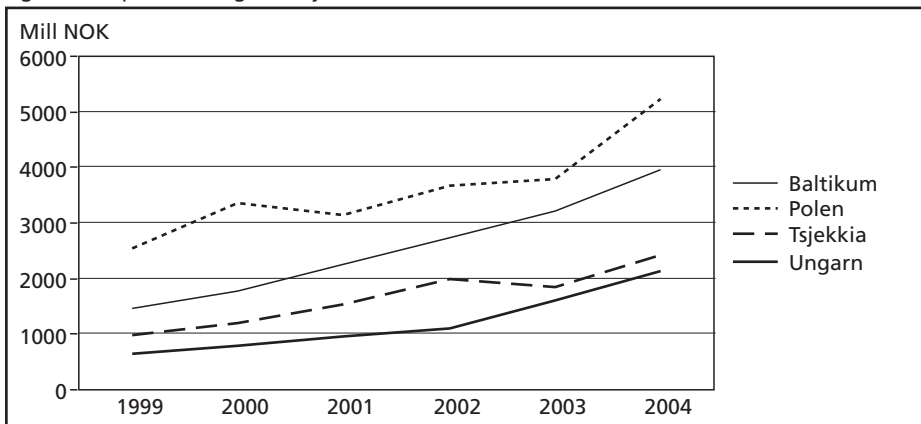
Kilde: [www.ssb.no](http://www.ssb.no)

Figur 5.2 Eksport fra Norge 1998–2002



Kilde: www.ssb.no

Figur 5.3 Import til Norge fra nye EU-medlemsland

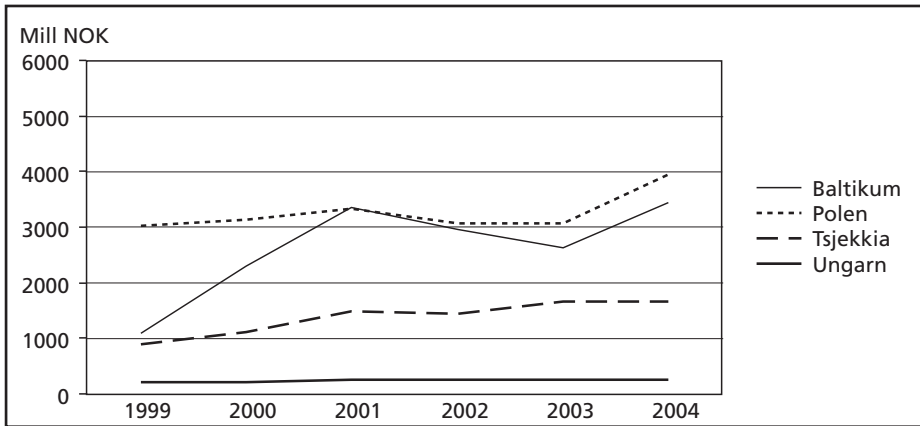


Kilde: www.ssb.no

og Tsjekkia, mens beholdningen direkte investert kapital i Ungarn økte, se figur 5.8.

Over 40 prosent av norsk eksport til Baltikum og Polen er innsatsvarer. Innsatsvarer utgjør på den andre siden 37 prosent av Norges import fra de baltiske landene og 26 prosent av Norges import fra Polen. Dette kan tyde på arbeidsdeling mellom Norge og disse landene langs verdikjeden. Vi vet ikke hvor mye av import og eksport av innsatsvarer som foregår internt i selskaper, som har sammenheng med norsk leieproduksjon i de nye EU-medlemslandene, eller som er «vanlig» handel. Vi vet heller ikke hvor mye av vareeksporten som bearbeides i Øst-

Figur 5.4 Eksport fra Norge til nye EU-medlemsland



Kilde: www.ssb.no

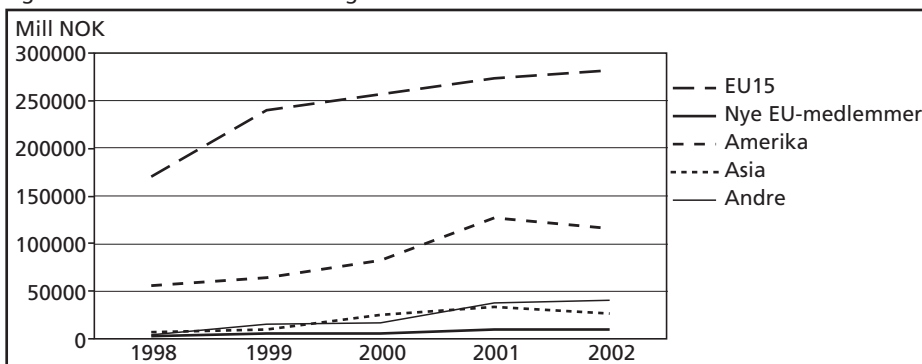
Tabell 5.1 Sammensetning av varehandelen, fordelt på vareinnsats og konsumvarer. Prosent 2004

	EU15	Baltikum	Polen	Tsjekkia	Ungarn
Importert vareinnsats	38	37	26	33	16
Importerte konsumvarer (eks biler)	23	33	35	21	30
Eksportert vareinnsats	21	44	40	10	69
Eksporterte konsumvarer	6	36	29	2	7

Kilde: Statistisk sentralbyrå (spesialkjøring)

Europa for påfølgende salg i Vest-Europa. Vi ser fra tabell 5.1 at Norges eksport til EU15 inneholder relativt mindre vareinnsats enn eksporten til Baltikum, Polen og Ungarn. Videre utgjør konsumvarer en betydelig større andel av norsk eksport til Baltikum og Polen enn til EU15. Dette kan for det første bety at det foregår mer arbeidsdeling mellom Norge og våre nære naboer i øst enn mellom Norge og andre EU-land. For det andre kan det indikere at norske bedrifter produserer konsumvarer for det vestlige EU-markedet i EU15, eventuelt EU25. Det er også mulig at norske bedrifter innen konsumvarer har greidd å etablere seg med høyere markedsandeler i noen av de nye EU-landene enn i EU15. Tabellene 1 og 2 i Vedlegg viser import- og eksportstall fordelt på ulike sektorer. Det framgår fra disse tabellene at Norge særlig importerer maskiner og utstyr fra Polen, Tsjekkia og Ungarn. Når det gjelder Baltikum eksporterer Norge forholdsvis mye matvarer og importerer ulike ferdige varer.

Figur 5.5 Norske direkteinvesteringer i utlandet 1998–2002



Kilde: [www.ssb.no](http://www.ssb.no)

Norske investeringer i utlandet er gammelt nytt. Allerede i 1996 hadde de største norske konsernene investert i 150 000 arbeidsplasser i utlandet, se Heum m.fl. (1998). I gjennomsnitt har omsetningen i de 30 største norske konsernenes utenlandske datterselskaper vokst fra 50 prosent av samlet omsetning i 1980 til 75 prosent i 2000. Tilsvarende tall for sysselsettingen var 9 prosent i 1980 og 60 prosent i 2000, se Hagen m.fl. (2002).

Statistisk sentralbyrå (SSB) har nylig publisert nye tall for norske direkteinvesteringer i utlandet (se [www.ssb.no](http://www.ssb.no)).<sup>8</sup> Det har vært nesten vært en fordobling i omfanget direkte investert kapital i utlandet over en femårsperiode, fra 240 milliarder kroner i 1998 til 474 milliarder i 2002. I gjennomsnitt stod norsk industri og bergverk bak 38 prosent av direkte investert kapital i utlandet i 1998, mens tilsvarende tall for 2002 var 46 prosent. Den relative veksten i direkteinvesteringer har imidlertid vært høyest innen kraft- og vannforsyning, bygge- og anleggs-

<sup>8</sup> Statistisk sentralbyrå sitt tallmateriale bygger i første rekke på Skattedirektoratets utenlandsoppgave som omfatter regnskapsopplysninger om de utenlandske selskapene hvor norsk investor har en direkte eierandel på over 10 prosent. Videre omfatter den utenlandske selskaper hvor norsk investor har en indirekte eierandel på minst 50 prosent. Petroleumfondets investeringer i aksjer er ikke med i tallene – dette fordi andelen der aldri overstiger 10 prosent med nåværende forvaltningsregler. Tallene er en videreføring av statistikken til Norges Bank på området tilbake til 1988. Anslagene som tidligere er publisert for årene 1999, 2000 og 2001 er revidert. Populasjonen er betydelig utvidet ved at opplysninger fra Regnskapsregisteret i Brønnøysund, fra Finanstillingen i SSB og fra Valutastatistikken i Norges Bank er benyttet, samt at disse kildene er blitt brukt til kvalitetskontroll av utenlandsoppgavene.

Regnskapstallene representerer bokførte verdier i de utenlandske selskapene, som i noen tilfeller kan avvike vesentlig fra kjøpsverdi og markedsverdi. I tabellene er tallene for investert kapital i direkte og indirekte eide selskaper slått sammen. Dette medfører at investert kapital i utlandet blir estimert noe høyere enn dersom konsoliderte regnskapstall for konsernspissen i utlandet ble benyttet. Opplysningene er hentet fra: [www.ssb.no](http://www.ssb.no)

Tabell 5.2 Beholdningen norske direkteinvesteringer i utlandet. Næringsfordelt. 1998–2002. Totaltall. Millioner kroner

	1998	1999	2000	2001	2002
Total	240 196	334 354	387 501	481 297	474 390
Jordbruk, skogbruk og fiske	228	195	2 083	2 161	2 009
Utvinning av råolje og naturgass	87 343	100 350	109 168	109 084	101 282
Industri og bergverksdrift	91 036	132 272	150 680	219 264	218 107
Kraft- og vannforsyning, bygge- og anleggsvirksomhet	644	5 462	13 043	22 106	24 979
Varehandel, hotell- og restaurantdrift	9 341	13 921	14 284	19 121	14 279
Utenriks sjøfart, rørtransport	8 826	22 257	26 587	29 680	26 233
Transport ellers og kommunikasjoner	2 581	6 085	21 658	25 298	25 743
Finansiell tjenesteyting og forsikring	2 224	13 837	9 861	16 040	26 169
Forretningsmessig tjenesteyting og eiendomsdrift	33 819	36 285	36 106	36 895	34 425
Tjenesteytende næringer ellers	237	398	382	554	418
Ufordelt næring	3 918	3 293	3 650	1 095	746

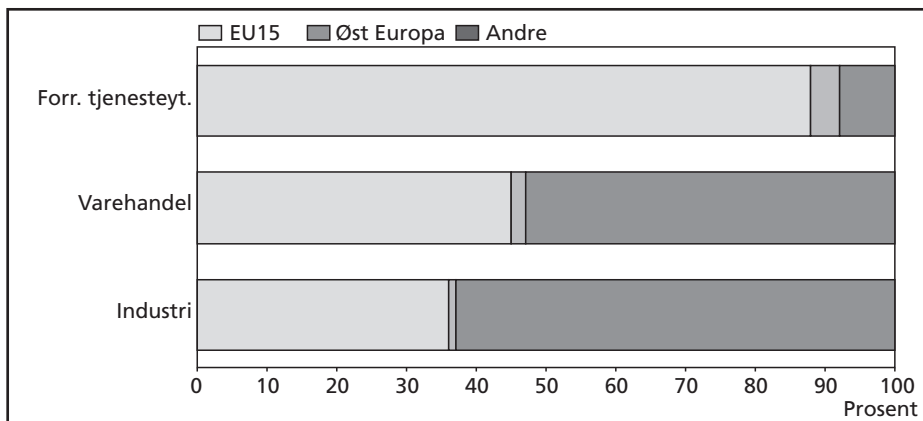
Kilde: www.ssb.no

virksomhet, utenriks sjøfart, rørtransport, annen transport samt finansiell tjenesteyting og forsikring, se tabell 5.2.

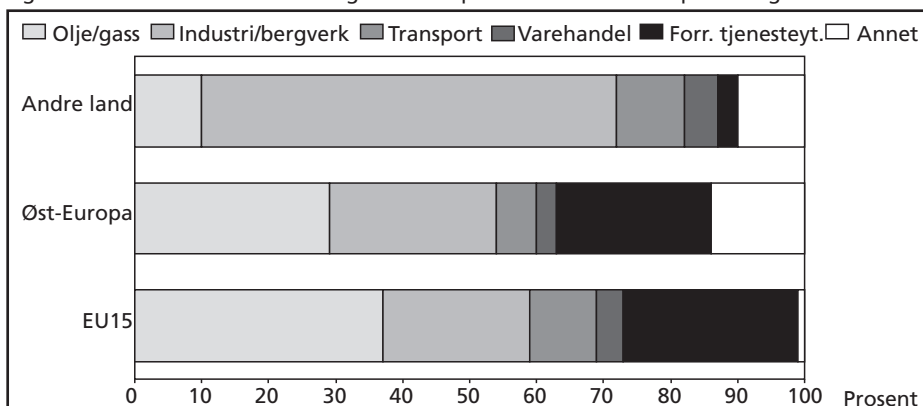
EU15 er det viktigste investeringsområdet for norske selskaper, jmfør figur 5.5. I 1998 var 71 prosent av omfanget norske direkteinvesteringer i utlandet plassert der. I 2002 var denne andelen redusert til 59 prosent. Det har særlig vært en vekst i direkte investert kapital i Canada. Store enkeltkjøp påvirker imidlertid statistikken. Mens 1 prosent av norsk direkte investert kapital var lokalisert i Baltikum, Polen, Tsjekkia og Ungarn i 1998, var denne andelen fordoblet i 2002. Likevel er investeringsomfanget i de nye EU-medlemslandene i 2002 omtrent på nivå med det norske selskaper investerer i Caymanøyene i Mellom-Amerika eller i Singapore samme år.

Figur 5.6 viser hvor norsk kapital hjemmehørende i ulike næringer i Norge er investert ute. Det meste (88 prosent) av direkteinvesteringer fra selskaper innen forretningsmessig tjenesteyting har gått til EU15, mens 4 prosent har gått til de nye EU-landene i Øst-Europa. Innen varehandel er tilsvarende tall 45 prosent og 2 prosent. Vi ser videre fra figur 5.6 at mer enn seks av ti kroner som norsk industri har plassert i utlandet er lokalisert utenfor EU25. Investeringer i Asia og Amerika vil delvis være begrunnet i ønske om markedsnærhet (blant annet på grunn av høye transportkostnader).

Figur 5.6 Norske næringers direkteinvesteringer, fordelt på investerende selskaps næring og landområder 2001



Figur 5.7 Norske direkteinvesteringer fordelt på mottakende selskaps næring 2001

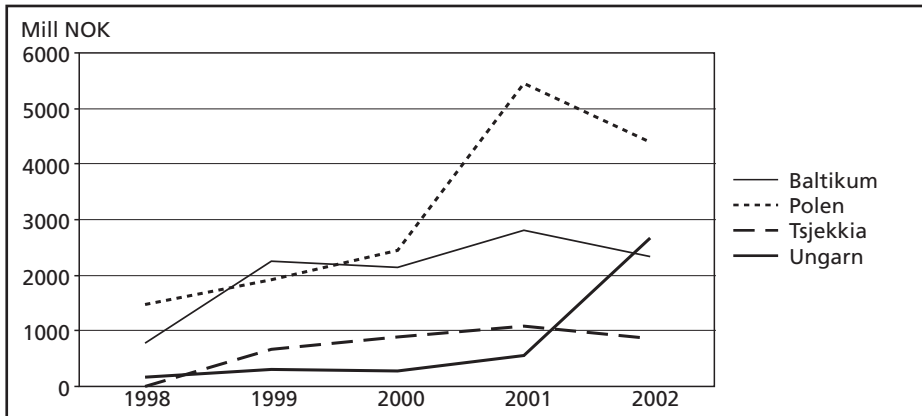


Kilde: Statistisk sentralbyrå (spesialkjøring)

Figur 5.7 viser i hvilke næringer i vertslandene norske selskaper investerte i 2001. I EU15 gikk for eksempel 37 prosent til olje og gass, 26 prosent til forretningsmessig tjenesteyting og 22 prosent til industri i 2001. Tilsvarende tall for de nye EU-medlemslandene i Øst-Europa var henholdsvis 29 prosent, 23 prosent og 25 prosent. Med andre ord var sammensetningen av norske direkteinvesteringer ganske lik for Øst-Europa og EU15.

Utviklingen i Øst-Europa går fort, og offisielle statistikker publiserer ofte tall noen år i etterkant. For eksempel gjelder siste tilgjengelige tall for norsk investeringsomfang i utlandet 2002. Nedenfor skal vi derfor kort oppsummere noen undersøkelser av norske investeringer i utlandet som er foretatt de senere år.

Figur 5.8 Norske direkteinvesteringer i nye EU-medlemsland 1998–2002



Kilde: www.ssb.no

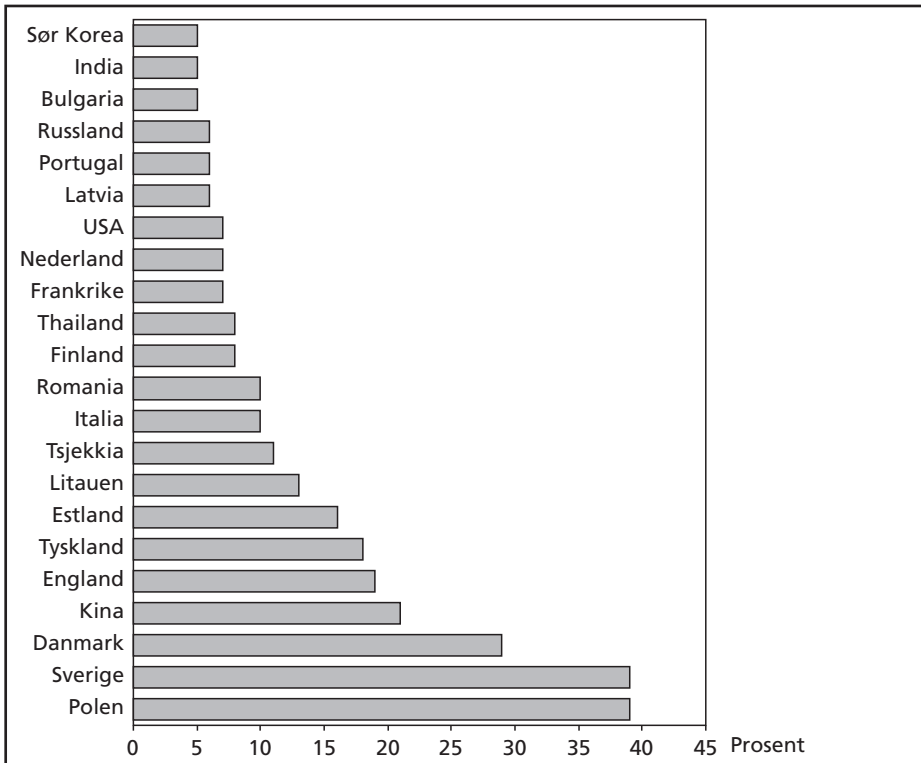
Teknologibedriftenes Landsforening (TBL) gjorde en kartlegging blant sine medlemsbedrifter i 2001.<sup>9</sup> Av 449 bedrifter svarte fire av ti (eller 178 bedrifter) at de hadde uteproduksjonen. Av disse har de aller fleste (62 prosent) leieproduksjon ute. Noen (23 prosent) hadde produksjonssamarbeid gjennom deleierskap, mens 15 prosent hadde etablert seg med egen virksomhet gjennom direkteinvesteringer. I gjennomsnitt svarte uteproduksjonen til 11 prosent av omsetningen i 2000. I leieproduksjon var andelen noe høyere og lik 18 prosent. Andelen av omsetningen som kom fra uteproduksjon varierte for øvrig noe mellom TBLs bransjer, fra 2,5 prosent innen offshore til 19,5 prosent innen framstilling av metallvarer.

Halvparten hadde etablert seg med uteproduksjon i løpet av de siste fem årene. Dette samsvarer med tall fra Statistisk sentralbyrå som viser sterk vekst i norske direkteinvesteringer fra 1998 til 2001, se ovenfor.

Viktigste land for TBL-bedriftenes uteproduksjon var i over halvparten av tilfellene i EU15 (med Sverige og Danmark på topp). Ellers pekte Norges nye nær-område i øst (Polen, Estland, Tsjekkia og Litauen) og Kina seg ut som områder av betydning for uteproduksjon. Foretakene rapporterte overveiende positive erfaringer med å sette ut produksjonen, og 41 prosent oppgav at de vil øke omfanget i løpet av en femårsperiode. Fortitre prosent av de spurte foretakene rapporterte ingen planer om uteproduksjon, mens de resterende 16 prosent vurderte dette på litt sikt.

<sup>9</sup> TBL opplyser at utvalget på 449 bedrifter som er omfattet av undersøkelsen er representativt for norsk teknologiindustri som helhet. Vi har ingen opplysninger om svarprosenten. TBL organiserer følgende bransjer: metallvarer, teko, maskin, møbel og innredninger, skipsutstyr, skip, elektro, IT, støperi, offshore.

Figur 5.9 De 20 viktigste uteproduksjonslandene for TBL-bedrifter, rangert



Kilde: Teknologibedriftenes Landsforening (2001:15)

Kostnadsreduksjoner var hovedmotivasjonen (84 prosent), mens 16 prosent erklærte markedsnærhet som viktigste argument for uteproduksjon. Av de som har uteproduksjon, oppgav 2 prosent at de gjør dette etter krav fra sine utenlandske eiere.

Econ Analyse gjennomførte i 2004 en spørreundersøkelse blant norske foretak med direkteinvesteringer i Baltikum, Polen og Tsjekkia (Econ Analyse 2004). Svarprosenten var 24 prosent, noe som må sies å være svært lavt, og som gjør at resultatene må tolkes med varsomhet. Totalt 48 foretak rapporterte direkteinvesteringer i disse landene, hvorav 28 ikke spesifiserte hvilken næring de tilhører. Om lag 20 selskaper hadde etablert seg fra og med 2001. Seksten foretak rapporterte å ha virksomhet ute av samme type som i Norge (horisontale investeringer), mens seks foretak rapporterte om produksjon av innsatsvarer ute til sluttproduksjon i Norge (vertikale investeringer). Viktigste angitte motiver for direkteinvesteringer var lavere produksjonskostnader og bedret markedsadgang.

Høsten 2004 gjorde MMI en intervjuundersøkelse blant 400 virksomheter for Mandagmorgen. Dette var ingen representativ undersøkelse, og det foreligger ingen

opplysninger om svarprosent, noe som gjør det særlig vanskelig å generalisere resultatene. En femtedel av foretakene oppgav å ha «flagget ut arbeidsoppgaver og arbeidsplasser ved å etablere seg i utlandet (offshoring)», mens 28 prosent hadde «satt ut arbeidsoppgaver som tidligere ble levert av norske underleverandører til underleverandører i utlandet (outsourcing)». Det er overlapp mellom disse kategoriene. Viktigste oppgitte grunn til uteproduksjon var lavere kostnader (79%), bedre tilgang til nye markeder (29%), krav fra utenlandske eiere (23%) og tilgang til bedre kompetanse (17%). Andel av verdiskapingen som foregikk i utlandet lå mellom 11 prosent (direkteinvesteringer) og 13 prosent (outsourcing). Disse siste tallene samsvarer godt med resultatene i TBL-undersøkelsen, referert ovenfor. Andel av sysselsettingen utenlands var noe høyere enn andelen verdiskaping (i underkant av 30 prosent), noe som indikerer at det er særlig arbeidsintensiv produksjon som settes ut.

Når det gjelder erfaringene med uteproduksjon, var de i sju av ti tilfeller som ventet, mens en av ti oppgav at erfaringene var bedre enn ventet. To av ti rapporterte at kvaliteten og leveransetiden var dårligere enn det de hadde trodd på forhånd. Mer enn seks av ti ventet økt inntjening i løpet av de neste seks årene. Av de bedriftene som ikke hadde uteproduksjon vurderte mellom 4 prosent og 20 prosent enten å etablere egen virksomhet eller leieproduksjon ute.

Denne intervjuundersøkelsen omfatter i prinsippet investeringer i alle land. Vi har fått tilgang til datamaterialet og rapporterer nedenfor noen resultater som gjelder spesielt for Øst-Europa.

MMI sin undersøkelse viser at ni norske foretak har uteproduksjon i form av egne virksomheter samtidig som de gjør bruk av lokale underleverandører i Baltikum. Fem foretak har bare direkte investeringer og ett foretak kun outsourcing. I andre østeuropeiske land finnes elleve norske foretak som både praktiserer direkte investeringer og outsourcing. Ytterligere fire har bare direkte investeringer og to har kun satt ut arbeidsoppgaver til underleverandører.

Sju prosent av de som er lokalisert i Baltikum eller resten av Øst-Europa oppgir å ha flyttet mer enn halvparten av verdiskapingen dit. Bildet er noe annerledes når vi ser på sysselsettingen. Her har 21 prosent av bedriftene som er til stede i Baltikum flyttet over halvparten av sysselsettingen dit, mens tilsvarende tall for resten av Øst-Europa er 60 prosent. Dette tyder på at de selskapene det gjelder særlig setter arbeidskraftintensiv produksjon ut. Tallmaterialet viser også at mer enn to tredjedeler av de norske selskapene som har uteproduksjon i Baltikum og resten av Øst-Europa er store (minst 200 ansatte). Videre er cirka fire av ti industriforetak.

Alt i alt viser både offentlige statistikker og de nevnte spørreundersøkelsene at omfanget norskeid virksomhet i de nye EU-medlemslandene er av et forholdsvis beskjedent omfang.



## 6 Oppsummering

De tidligere østblokk-landenes orientering mot markedsøkonomi fra slutten av åttitallet innebar blant annet at forbindelsene med Vest-Europa ble styrket. De baltiske landene, Polen, Slovakia, Slovenia, Tsjekkia og Ungarn som ble medlemmer av EU i mai 2004, har alle opplevd (til dels sterk) vekst i samhandelen med EU15. Lave lønninger, forholdsvis høyt kompetansenivå, sammen med en svak fagbevegelse i de nye medlemslandene, har bidratt til forventninger om at vareproduksjon flytter fra vest til øst i Europa, og at dette forsterkes gjennom EU-medlemskapet.

Det var riktignok en kraftig økning i beholdningen av utenlandsk direkte investert kapital i disse landene etter 1989. Likevel var fortsatt bare 2 prosent av verdens beholdning av direkte investert kapital i 2003 lokalisert i de nye EU-landene i Øst-Europa, mens tilsvarende tall for EU15 var 40 prosent. Økningen hadde delvis sammenheng med privatisering av tidligere statlige virksomheter, og etter som det er stadig færre virksomheter å privatisere, har også veksten i investeringsomfang avtatt.

Det er betydelige variasjoner mellom de nye medlemslandene når det gjelder størrelse og økonomisk utviklingsnivå. De baltiske landene og Slovenia er alle mindre - og Slovakia bare litt større - enn Norge. Polen utgjør befolkningsmessig en tiendedel av EU15 og mer enn halvparten av de nye medlemslandene, mens Tsjekkia og Ungarn er på størrelse med Sverige.

I Polen, Tsjekkia og Ungarn ble det vektlagt utbygging av tungindustri etter 1945, mens produksjon av forbruksvarer ble mindre prioritert. Etter 1989 er imidlertid industristrukturen i disse landene blitt mer lik den vesteuropeiske, jmfør Galgóczi og Mermet (2003). I de baltiske landene har industrien vært knyttet til blant annet treforedling, tekstiler, næringsmiddelproduksjon, men det har også i lang tid vært tradisjon for produksjon av elektronikk.

Mellom 50 prosent (Slovenia) og 80 prosent (Latvia) av beholdningen direkte investert kapital er plassert innen varehandel og annen tjenesteyting. Slike investeringer er som oftest markedsmotiverte og har sannsynligvis ingen negative konsekvenser for arbeidsplasser i hjemlandet. I de tre største av de nye medlemslandene (Polen, Tsjekkia og Ungarn) er likevel over en million arbeidstakere i industrien ansatt i virksomheter med utenlandsk direkte eie. Generelt er multinasjonale selskaper ofte å finne innen nærings- og nytelsesmiddelindustri, produksjon av

motorkjøretøyer, framstilling av kjemikalier og mineralske produkter i disse landene. Særlig Ungarn har også en del utenlandsk produksjon innen elektriske apparater og utstyr. I mange tilfeller oppretter vesteuropeiske selskaper trolig eksportplattformer i de nye medlemslandene i Øst-Europa. Selskaper fra de nordiske landene - inkludert Norge - har størst betydning i sine nærområder, Polen og Baltikum.

Lønnsfastsettingen er desentralisert, og arbeidsgiverorganisasjoner og fagorganisasjoner spiller en svak rolle i lønnsforhandlingene i de nye medlemslandene. Det nominelle lønnsnivået varierer, men i gjennomsnitt var det under en femtedel av nivået i EU15 i perioden 1990-2000. Når man tar hensyn til kostnadsnivået i de ulike områdene, utgjorde reallønnen i de nye EU-landene imidlertid i gjennomsnitt 39 prosent av reallønnen i EU15, jmfør Galgóczi og Mermet (2003). Hva man får for lønnen der den opptjenes, spiller en rolle i forhold til migrasjon. Det nominelle lønnsnivået blir lagt til grunn når investorene sammenlikner ulike lokaliseringsområder.

For å få et riktig kostnadsbilde må man se på utgifter per produsert enhet. Produktiviteten har vært betydelig lavere enn i EU15. Det ideelle for sammenlikninger mellom land er å måle lønn og produktivetsnivå i enkeltbedrifter. Konings (2004) har med basis i bedriftsdata for 2003 funnet at ikke bare lønnsnivå, men også produktiviteten i Bulgaria, Estland, Polen, Tsjekia og Ungarn i gjennomsnitt er en femtedel av nivået i Tyskland, Frankrike og Belgia. Med andre ord er det ifølge denne undersøkelsen ingen nevneverdige forskjeller i lønnskostnader per produsert enhet mellom øst og vest. Flere undersøkelser viser imidlertid at multinasjonale selskaper gjerne har høyere produktivitet enn lokale selskaper, fordi de tar i bruk nyere og bedre teknologi. Samtidig betaler de også oftere noe bedre. I sum er sannsynligvis kostnader per produsert enhet likevel lavere i østlige enn i vestlige filialer, noe som gjør det lønnsomt for multinasjonale selskaper å opprette eksportplattformer i de nye medlemslandene på tross av transportkostnader og andre kostnader dette kan medføre.

Utenlandske datterselskaper er særlig lokalisert i områder med mye industri og med forholdsvis stor etterspørsel etter arbeidskraft. Arbeidsledighetsratene i flere av de nye medlemslandene er forholdsvis høye, og dette avspeiler ofte store regionale ulikheter i sysselsettingsmuligheter. Det er også blitt vanskeligere for ufaglærte å finne arbeid. Nominelle lønninger har steget noe i forhold til nivået i EU15 de siste årene, noe som kan avspeile begynnende knapphet på arbeidskraft på noen områder. På sikt er det å forvente at lønns- og kostnadsnivået i øst nærmer seg nivået i vest. Hvor fort denne utviklingen går, er imidlertid usikkert.

Siste offisielle statistikker for Norge viser at det nesten har vært en fordobling i beholdningen direkte investert kapital i utlandet fra 1998 til 2002. Også inves-

teringsomfanget i Øst-Europa har opplevd en vekst. Likevel er bare 2 prosent av norsk direkte investert kapital lokalisert i de nye medlemslandene, det vil si omtrent like mye som i Singapore. De viktigste mottakerlandene for norsk kapital er Polen, Baltikum, Tsjekkia og Ungarn. Det har også vært en vekst i samhandelen mellom Norge og disse landene. Omtrent en fjerdedel av norsk direkteinvestert kapital går til industri, mens resten er lokalisert innen olje/gass, transport, varehandel og annen tjenesteyting. Offisielle statistikker viser bare direkte investeringer. Resultatene fra flere spørreundersøkelser indikerer imidlertid at norske selskaper i minst like stor grad som å opprette egne filialer, outsourcer virksomhet til lokale bedrifter i de nye medlemslandene. Dette gir noe lavere etableringskostnader og kan gjøre selskapene mer fleksible med hensyn til omlokaliseringer.

Likevel, selv om norske selskaper har gjort seg gjeldende i de nye EU-landene de seneste årene, har omfanget av norske investeringer vært foreløpig beskjedent både i forhold til norske investeringer i øvrige deler av verden og i forhold til svenske selskapers investeringer i Øst-Europa.

## Referanser

- Ali, S., J. Nowak and J. Pöschl (2003), «A Decade of Transition in Central and Eastern Europe: Trends in Foreign Trade and Foreign Direct Investment». I: Marinova, S. T. and M. A. Marinov (eds.), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*. Ashgate
- Aslesen, S. (2005), *EU-utvidelsen. Mulige tilpasningsstrategier i norske skipsverft*. Fafo-notat 2005:07. I serien Fafo Østforum
- Boeri, T. (2001), The Impact of Eastern Enlargement on Employment and Wages in the EU Member States, Università di Bocconi and Fondazione Rolfolfo Debenedetti, Prepared for the seminar on the Impact of Enlargement on the EU Labour market – Bruxelles, 15. mars 2001
- DomaDski, B. (2001), «Poland: Labour and the Relocation of Manufacturing from the EU». I: Gradev, G. (ed.), *CEE countries in the EU companies' strategies of industrial restructuring and relocation*, ss 21–50 Brussels: ETUI
- Econ Analyse (2004), *Norske bedrifters erfaringer i Estland, Latvia, Litauen, Polen og Tsjekkia*. Rapport 2004–044 ([www.econ.no](http://www.econ.no))
- Ekholm, K. (2003), *Industrial Structure and Industry Location in an Enlarged Europe*. Swedish Institute for European Policy Studies. Report 2003:19 ([www.sieps.se](http://www.sieps.se))
- Eramets, R., E. Kallaste, J. Massoog M. Rõõm (2003), «How flexible are labour markets in the CEECs? A macro level approach», *Transfer. European Review of Labour and Research* 9(1), ss 101–121
- Dunning, J. H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley
- Eurostat Yearbook 2004 (<http://epp.eurostat.cec.eu.int>)
- Frege, C. M. (2002), «Understanding Union Effectiveness in Central Eastern Europe: Hungary and Slovenia.» *European Journal of Industrial Relations* 8(1), ss 53–76

- Gradev, G. (2001), «Companies in Easter Europe: Strategic Choices and Labour Effects». I: Gradev, G. (ed.), *CEE countries in the EU companies' strategies of industrial restructuring and relocation*, ss 1–20 Brussels: ETUI
- Galgózci, B. og E. Mermet (2003), «Wage development in candidate countries.» *Transfer. European Review of Labour and Research* 9(1), ss 50–63
- Innovasjon Norge (<http://www.invanor.no>)
- Javorcik, B. Smarzynska (2004), *Do Foreign Investors Care About Labor Market Regulations?* World Bank Policy Working Paper 3275 ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org))
- Hagen, K. P., P. Heum, J. I. Haaland, K.M. Midelfart Knarvik og V.D. Norman (2002), *Globalisering, næringslokalisering og økonomisk politikk*. Bergen: Fagbokforlaget
- Heum, P., Kristiansen F., Dalslåen O.S. and Holmefjord K. (1998), *Multinasjonale forretninger fra Norge*. Arbeidsnotat nr. 56/98. Bergen: Stiftelsen for samfunns- og næringslivsforskning
- Karnite, R. (2001), «Latvia: Assessment of the Situation and Major Trends». I: Gradev, G. (ed.), *CEE countries in the EU companies' strategies of industrial restructuring and relocation*, ss 263–290 Brussels: ETUI
- Kohl, H. og H.-W. Platzer, (2004), «Industrial relations in Central and Eastern Europe. Transformation and integration. A comparison of eight new EU member states.» Brussel: ETUI
- Konigs, J. (2004), Wage Costs and Industry (Re)location in the enlarged European Union, Paper prepared for the Economic Council of Sweden October 2004
- Kunnskapsforlaget (1983), *Achehougs og Gyldendals Store Norske Leksikon*. 4. opplag. Oslo
- Ladó, M. (2001), «Hungary: FDI and its Impact on Industrial Relations». I: Gradev, G. (ed.), *CEE countries in the EU companies' strategies of industrial restructuring and relocation*, ss 73–136 Brussels: ETUI
- Ladó, M. og D. Vaughan-Whitehead (2003), «Social dialogue in candidate countries – what for?» *Transfer. European Review of Labour and Research* 9(1), ss 64–87
- Mandagmorgen (2004), *Globalisering. Norske bedrifter vil flytte ut 80.000 arbeidsplasser*. Nr. 30 4. oktober 2004

- OECD (2005) ([www.oecd.org](http://www.oecd.org))
- Stanojevic, M. og G. Gradev (2003), «Workers' representation at company level in CEE countries.» *Transfer. European Review of Labour and Research* 9(1), ss 31–49
- Teknologibedriftenes Landsforening (2001), *Uteproduksjon – redning eller undergang?* TBLs undersøkelse av uteproduksjon 2001 ([www.tbl.no](http://www.tbl.no))
- UNCTAD (1995), *World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness*. New York and Geneva: United Nations
- UNCTAD (2004), *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*. New York and Geneva: United Nations (<http://www.unctad.org>)
- Varblane, U. (2003), «Estonia: Strategic Objectives of Foreign Investors». I: Gradev, G. (ed.), *CEE countries in the EU companies' strategies of industrial restructuring and relocation*, ss 197–234 Brussels: ETUI
- Vidickienė, D. (2001), «Lithuania: Foreign Investors' Strategies – The Views of Labour Market Actors». I: Gradev, G. (ed.), *CEE countries in the EU companies' strategies of industrial restructuring and relocation*, ss 235–262 Brussels: ETUI
- Zemplinerová, A. (2001), «Czech Republic: FDI in Manufacturing, 1993–1999». I: Gradev, G. (ed.), *CEE countries in the EU companies' strategies of industrial restructuring and relocation*, ss 51–72 Brussels: ETUI

## Vedlegg

Tabell 1 Eksport fra Norge til Baltikum, Polen, Tsjekia og Ungarn 2004 (unntatt skip og rigger)

1000 NOK	Estland	Latvia	Litauen	Polen	Tsjekia	Ungarn
Matvarer	150 777	172 082	179 378	1022 146	36 309	8 365
Råvarer (unntatt petroleum)	5 206	2 142	14 071	280 908	7 339	7 013
Petroleum etc	11 119	106 672	0	649 746	2900 023	-
Kjemiske produkter	34 783	20 268	34 808	419 607	77 064	55 046
Halvfabrikata	98 884	48 639	80 733	685 177	294 006	65 106
Maskiner og utstyr	127 147	194 872	236 704	741 632	109 277	122 639
Forskjellige ferdige varer	58 758	30 074	56 862	165 477	29 350	15 732
Sum	462 824	574 749	598 057	3964 694	3453 368	273 900
Endring for året før	4,3%	-19,4%	16,8%	28,5%	31,2%	4,5%

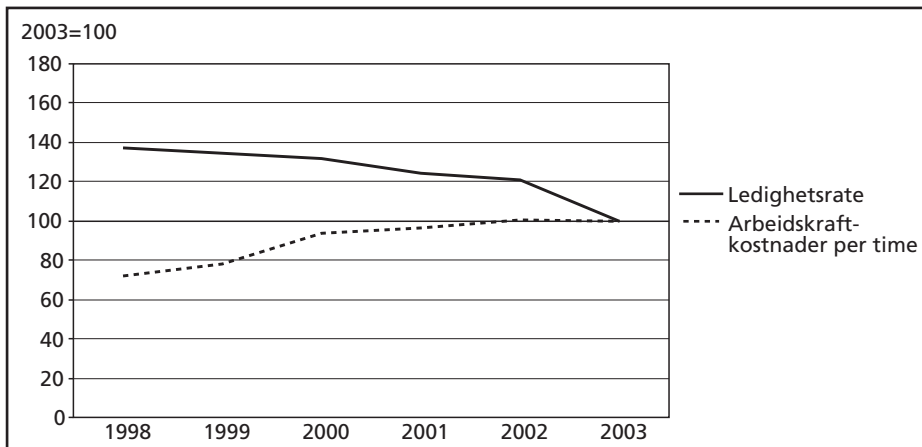
Kilde: Innovasjon Norge (<http://www.invanor.no>) (basert på data fra Statistisk sentralbyrå)

Tabell 2 Import til Norge fra Baltikum, Polen, Tsjekia og Ungarn 2004 (unntatt skip og rigger)

1000 NOK	Estland	Latvia	Litauen	Polen	Tsjekia	Ungarn
Matvarer	27 888	15 274	56 374	229 245	16 500	56 009
Råvarer (unntatt petroleum)	288 228	119 882	192 904	77 748	6 425	24 393
Petroleum etc	1 112	192 757	85 073	685 362	31 623	8 967
Kjemiske produkter	28 003	154 105	30 842	196 590	38 588	28 042
Halvfabrikata	256 763	124 168	135 197	933 922	619 638	140 534
Maskiner og utstyr	209 015	190 819	361 354	1844 843	1476 050	1637 075
Forskjellige ferdige varer	688 244	207 996	600 752	1254 748	229 247	230 303
Sum	1499 253	1005 002	1462 497	5147 458	2418 071	2125 323
Endring for året før	17,1%	27,2%	27,4%	36,0%	31,0%	32,9%

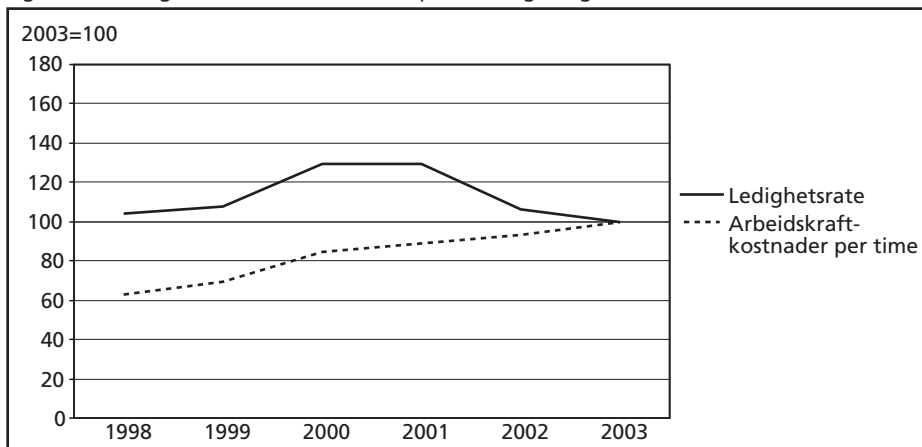
Kilde: Innovasjon Norge (<http://www.invanor.no>) (basert på data fra Statistisk sentralbyrå)

Figur 1 Utvikling i arbeidskraftkostnader per time og ledighetsrate 1998–2003. Latvia



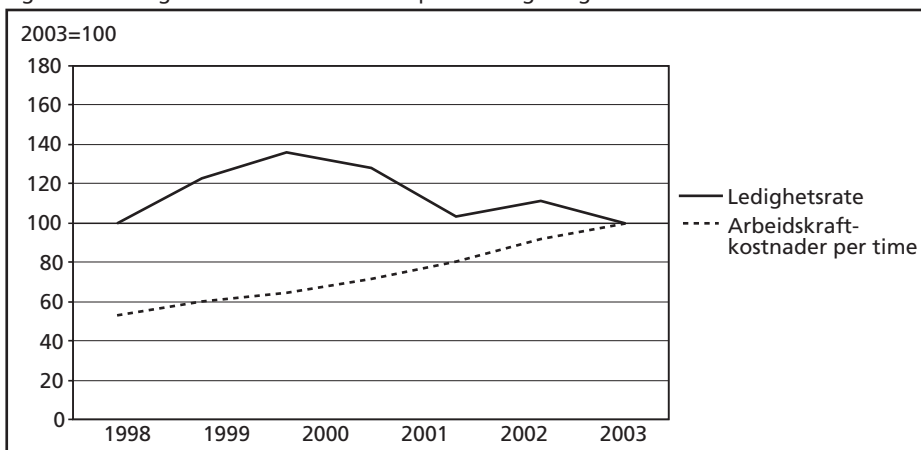
Kilde: Egne beregninger, basert på Eurostat Yearbook 2004

Figur 2 Utvikling i arbeidskraftkostnader per time og ledighetsrate 1998–2003. Litauen



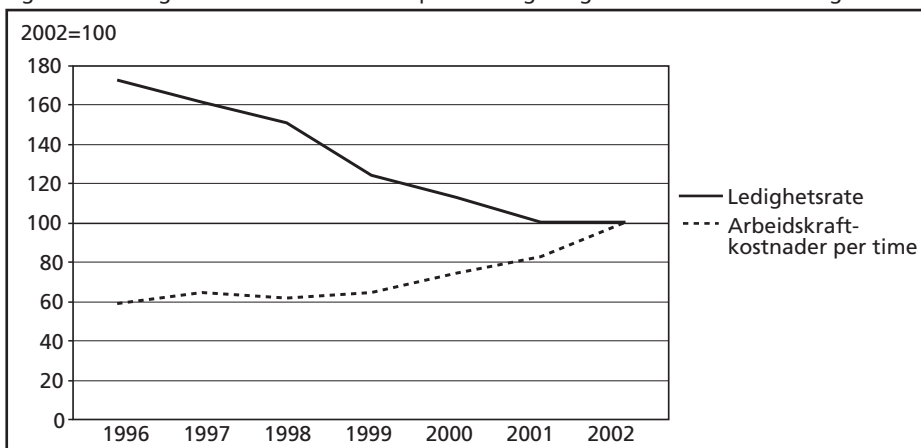
Kilde: Egne beregninger, basert på Eurostat Yearbook 2004

Figur 3 Utvikling i arbeidskraftkostnader per time og ledighetsrate 1997–2003. Estland



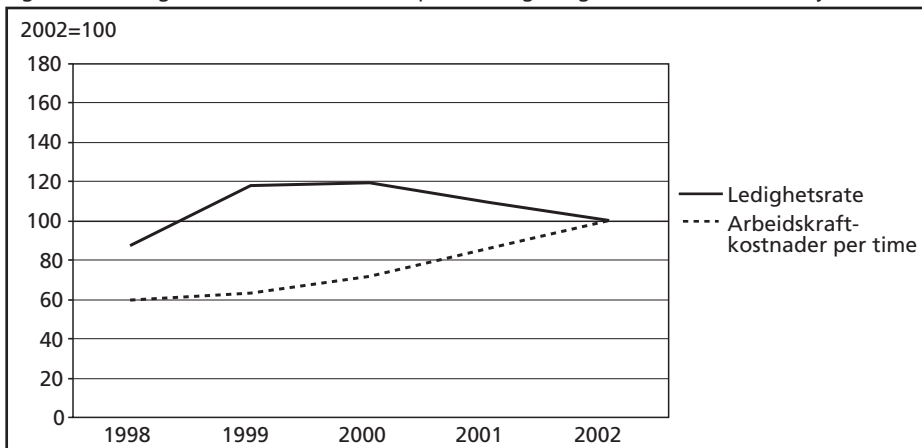
Kilde: Egne beregninger, basert på Eurostat Yearbook 2004

Figur 4 Utvikling i arbeidskraftkostnader per time og ledighetsrate 1996–2002. Ungarn



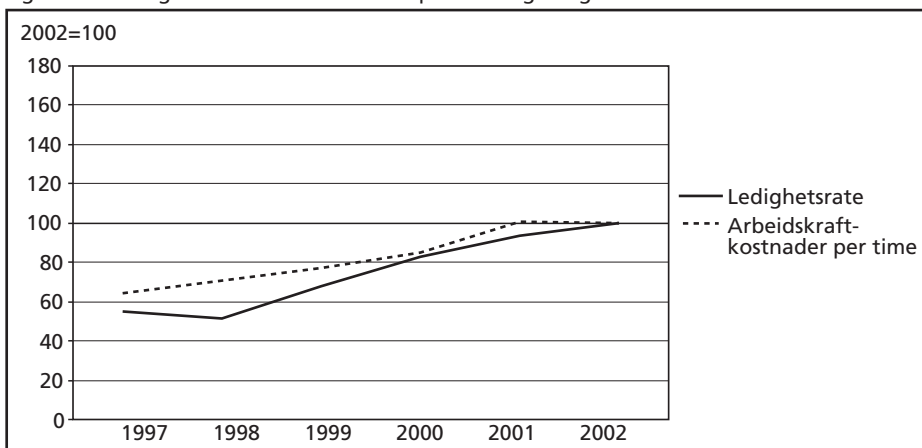
Kilde: Egne beregninger, basert på Eurostat Yearbook 2004

Figur 5 Utvikling i arbeidskraftkostnader per time og ledighetsrate 1998–2002. Tsjekkia



Kilde: Egne beregninger, basert på Eurostat Yearbook 2004

Figur 6 Utvikling i arbeidskraftkostnader per time og ledighetsrate 1997–2002. Polen



Kilde: Egne beregninger, basert på Eurostat Yearbook 2004



# Direkteinvesteringer i EUs nye medlemsland i Øst-Europa

Den 1. mai 2004 ble åtte østeuropeiske land medlemmer av EU. I dette notatet ser vi nærmere på omfanget av utenlandske investeringer i disse landene. Vi drøfter betydningen av EUs østutvidelse for arbeidsplasser, lønn og produktivitet i så vel de nye medlemslandene som i resten av Europa. Et eget avsnitt omhandler handels- og investeringsstrømmer mellom Norge og vårt «nye» nærrområde i øst.

Fafo Østforum er en forskningsbasert arena og en møteplass som samler kunnskap og utveksler erfaringer i forbindelse med EUs utvidelse østover. Utvidelsen skaper nye rammebetingelser og konkurranseforhold for norske virksomheter og arbeidstakere.

Fafo Østforum omfatter:

- seminarer med formidling av forskning og kunnskap fra Fafos egne prosjekter og andre nasjonale og internasjonale forskningsmiljøer
- nettverk til andre organisasjoner, bedrifter, myndigheter og forskningsmiljøer
- notatserie
- egen nettside med daglige oppdateringer og elektronisk nyhetsbrev som sendes deltakerne jevnlig <http://www.fafno.no/Oestforum/index.html>

Vil du vite mer om Fafo Østforum, ta kontakt med prosjektleder Line Eldring, tlf 22 08 87 01 [line.eldring@fafno.no](mailto:line.eldring@fafno.no)



**Fafo**

Borggata 2B/Postboks 2947 Tøyen  
N-0608 Oslo  
[www.fafno.no](http://www.fafno.no)

Fafo-notat 2005:09  
Bestillingsnummer 768  
ISSN 0804-5135