



**DANSK INSTITUT FOR INTERNATIONALE STUDIER**

STRANDGADE 56 • 1401 KØBENHAVN K • DANMARK

TLF: 32 69 87 87 • [diis@diis.dk](mailto:diis@diis.dk) • [www.diis.dk](http://www.diis.dk)

**UDENLANDSKE INVESTERINGER  
OG UDVIKLING I AFRIKA**

Peter Kragelund

*DIIS Working Paper nr 2007/5*

© København 2007

Dansk Institut for Internationale Studier, DIIS

Strandgade 56, 1401 København, Danmark

Tlf: 32 69 87 87

Fax: 32 69 86 00

E-mail: [diis@diis.dk](mailto:diis@diis.dk)

Web: [www.diis.dk](http://www.diis.dk)

Omslag: Carsten Schiøler

Print: Vesterkopi as

ISBN: 978-87-7605-194-5

Pris: DKK 25.00 (inkl. moms)

DIIS's publikationer kan downloades  
gratis fra [www.diis.dk](http://www.diis.dk)

#### **DIIS Working Paper-serie om Finansiering af udvikling i Afrika**

Denne serie af DIIS Working Papers er udarbejdet i forbindelse med en udredning om finansiering af udvikling i Afrika. Formålet med serien er at etablere et overblik over de internationale analyser af forskellige finansieringskilder, for herigennem at bidrage til grundlaget for de politiske og administrative beslutninger, der træffes i forbindelse med udviklingspolitikken og stimulere den danske debat om finansieringen af Afrikas udvikling.

De øvrige Working Papers i serien er:

Hansen, Peter og Trine Rask Thygesen (2007) *Remitter - Finansiering af udvikling i Afrika?*, DIIS Working Paper 2007/6

Jensen, Michael Friis og Trine Rask Thygesen (2007) *Handel som kilde til udviklingsfinansiering – holder antagelserne om handelspolitisk "quick win" for Afrika?*, DIIS Working Paper 2007/7

**Peter Kragelund**, projektforsker ved indsatsområdet "Handel og udvikling", DIIS

# Indhold

|                                                                                                 |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Resumé .....</b>                                                                             | <b>ii</b> |
| <b>1. Indledning .....</b>                                                                      | <b>1</b>  |
| <b>2. FDI som kilde til finansiering af udvikling.....</b>                                      | <b>3</b>  |
| 2.1 Tvivlsom datakvalitet .....                                                                 | 4         |
| 2.2 FDI er ulige fordelt mellem de afrikanske lande.....                                        | 4         |
| 2.3 Store årlige FDI-udsving .....                                                              | 5         |
| 2.4 Ressourcerige lande tiltrækker mest FDI.....                                                | 7         |
| 2.5 FDI inkluderer flere forskellige typer investeringer .....                                  | 9         |
| 2.6 FDI i forhold til den samlede kapitalstrøm .....                                            | 10        |
| <b>3. Nye tendenser i FDI til Afrika.....</b>                                                   | <b>11</b> |
| 3.1 Kina er ikke eneste nye aktør i Afrika .....                                                | 14        |
| <b>4. Hvilke konsekvenser har FDI for Afrikas udviklingsmuligheder? .....</b>                   | <b>19</b> |
| 4.1 'Nye aktørers' FDI-effekt på udvikling i Afrika.....                                        | 21        |
| <b>5. Konkluderende bemærkninger: Hvordan fremmes positive effekter af investeringer? .....</b> | <b>24</b> |
| <b>Litteratur.....</b>                                                                          | <b>27</b> |
| <b>Appendiks.....</b>                                                                           | <b>31</b> |

## Resumé

Fra flere sider bliver udenlandske investeringer trukket frem som en væsentlig bidragyder til udviklingsprocessen i udviklingslande. Argumentet er, at visse udviklingslande, især i Afrika, har brug for langt større og mere stabile kapitalstrømme for at finansiere udviklingen. Udenlandske investeringer kan ifølge fortalere levere begge dele. Sideløbende hermed er der kommet stadigt større fokus på Syd-Syd investeringer i Afrika. Dette papir søger at sammenholde argumenterne for og imod udenlandske investeringers potentiale for at bidrage positivt til Afrikas udviklingsproces. Papiret påpeger, at ikke alle typer investeringer er lige gavnlige, at bistand stadig spiller en meget vigtig rolle, og at virkningerne af Syd-Syd investeringer ikke er væsensforskellige fra virkningerne af andre investeringer. Investeringer kan altså katalysere en udviklingsproces. Det kræver dog visse forudsætninger, såsom tilpasset teknologi, lokale underleverandører, positiv påvirkning af betalingsbalancen. Som situationen er i dag, fremstår Afrika dog stadig som en region, hvor udenlandske investeringer søger at udnytte lokale resourcer snarere end at opgradere lokal kapacitet.

# 1. Indledning

Ifølge UNCTAD (2000a) er LDC-økonomier generelt, og dermed de fleste økonomier i Afrika,<sup>1</sup> 'domineret' af ekstern finansiering. Ekstern finansiering antager forskellige former, såsom udviklingsbistand, overførsler fra borgere bosiddende uden for landets grænser og udenlandske investeringer. Dette papir<sup>2</sup> forholder sig til udenlandske investeringer, og kun i de tilfælde, hvor det synliggør investeringernes betydning eller mangel på samme, vil der blive foretaget sammenligninger med andre former for finansiering. Dette studie beskriver de aktuelle trends i udenlandske investeringer til Afrika og spørger, om disse investeringer kan spille en aktiv rolle i Afrikas økonomiske udviklingsproces.

Begrebet udenlandske investeringer dækker over såvel direkte investeringer (FDI) som porteføljeinvesteringer. FDI er investeringer på tværs af landegrænser foretaget af en enhed residerende i én økonomi med det formål at skabe en blivende interesse i en virksomhed, der residerer i en anden økonomi. FDI har således en relativt lang tidshorisont i modsætning til porteføljeinvesteringer, der som regel er kortsigtede investeringer i form af opkøb af aktier og værdipapirer (UNCTAD, 2000b: 17). I en afrikansk kontekst er FDI dog langt mere interessant end porteføljeinvesteringer, fordi karakteren af de afrikanske finansielle markeder kraftigt begrænser mængden af porteføljeinvesteringer (Asiedu, 2006). Dette papir forholder sig derfor udelukkende til FDI som middel til udvikling i Afrika<sup>3</sup>.

Papiret peger på følgende konklusioner i forbindelse med investeringers rolle i Afrikas udviklingsproces: 1) kapital i form af direkte investeringer er nødvendig for at finansiere Afrikas udvikling, men ikke alle investeringer er lige gavnlige, i og med at investeringer involverer såvel omkostninger som udbytter, der tillige er ulige fordelt mellem lande og sektorer. 2) Bistanden har potentielt en vigtig rolle at spille i forbindelse med at støtte op om investeringer, der gaver den lokale udviklingsproces. 3) Desværre er data om direkte investeringer sparsomme og ofte på et meget højt aggregationsniveau, hvilket vanskeliggør en egentlig analyse af udviklingskonsekvenserne. 4) Investeringer er ikke mere stabile end bistand, men udviser store udsving år for år. 5) Syd-Syd investeringer adskiller sig ikke markant fra mere traditionelle Nord-Syd investeringer, men kan have en fordel i kraft af deres 'nærhed', som gør dem mere risiko-

<sup>1</sup> Afrika betyder Afrika syd for Sahara, hvis ikke andet er nævnt.

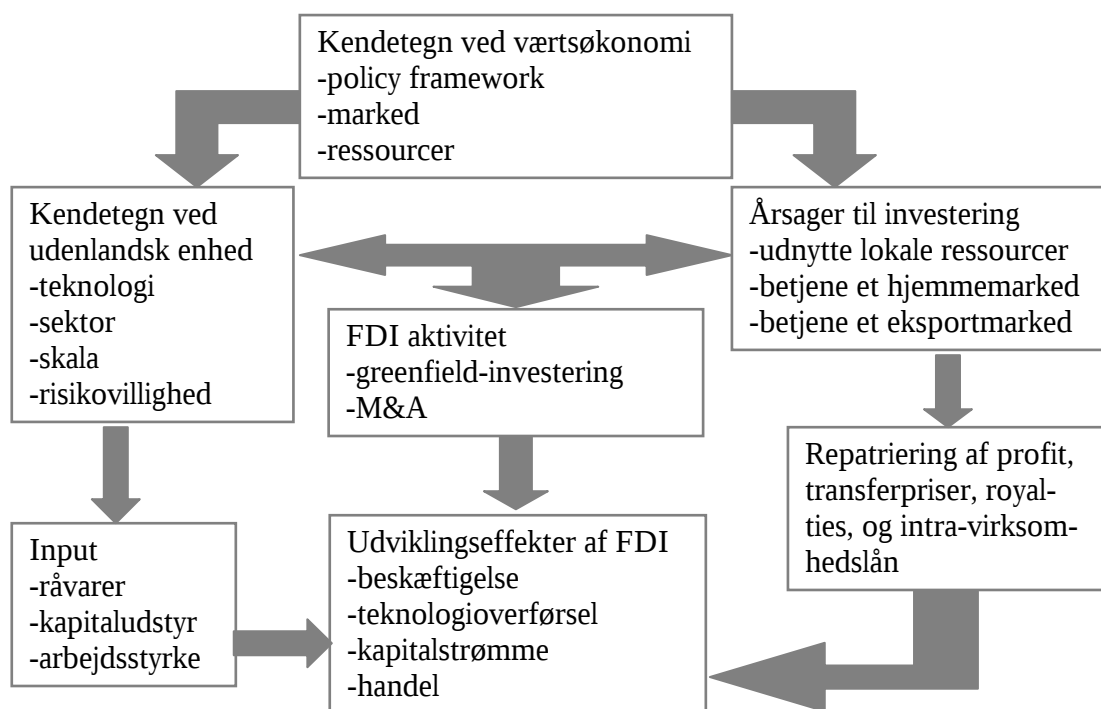
<sup>2</sup> Valget af litteratur er begrænset til relativt ny litteratur. Kun i ganske få tilfælde inddrages litteratur fra før år 2000.

<sup>3</sup> Se i øvrigt appendiks for en mere uddybende diskussion af FDI og porteføljeinvesteringer.

villige. 6) Investeringer fra Kina udviser mange lighedspunkter med andre investeringer fra Syd, men Kinas enorme behov for Afrikas ressourcer kan forbedre afrikanske landes for-handlingssituation vis-à-vis kinesiske investorer, hvorved sandsynligheden for positive *spillovers* af investeringer i den primære sektor forøges.

I diskussionen af FDI's rolle i Afrikas udviklingsproces tager papiret udgangspunkt i de relationer mellem værtsnation, FDI-karakteristika, årsager til investering, brug af input mm., der er skitseret i figur 1.1. Afsnit to diskuterer således FDI som kilde til finansiering i Afrika. Blandt de vigtigste parametre i denne diskussion er, hvilken FDI-aktivitet det drejer sig om, og hvorfor udenlandske selskaber investerer i Afrika. Afsnit tre analyserer med udgangspunkt i denne diskussion de nyeste tendenser i FDI til Afrika. Her fremkommer et meget tydeligt billede: De europæiske investorer, der historisk har domineret FDI til Afrika er begyndt at få konkurrence fra asiatiske investorer. Blandt disse er kinesisk FDI en voksende faktor. Afsnit fire vender tilbage til udgangspunktet og spørger, hvilke konsekvenser FDI har for Afrikas udviklingsmuligheder. Her viser det sig, at kendetegnene ved den udenlandske enhed kan have stor betydning. Det betyder således, at der er forskel på de 'traditionelle' investorer og de 'nye aktører'. Afsnit fem runder diskussionen af.

**Figur 1.1: Faktorer der påvirker effekten af FDI**



## 2. FDI som kilde til finansiering af udvikling

Blandt donorer er der konsensus om, at udvikling kræver økonomisk vækst, og at væksten kan katalyseres gennem ekstern finansiering. Hvis denne udvikling skal nås, er der brug for langt flere eksterne ressourcer – i den forbindelse er udenlandske investeringer blevet interessante (Mlambo, 2005; Yasin, 2005): Således peger Elizabeth Asiedu (2004: 42) på, at Afrika skal fylde et årligt 'ressourcehul' på 64 milliarder USD for at opnå en vækstrate på 7%/år, der ifølge gængse opfattelser er nødvendig for nå 2015-målene i Afrika. Herudover har erfaringer fra Øst- og Sydøstasien bidraget til at (gen)fremsætte argumentet om, at udenlandske investeringer direkte kan være en bærende kraft i den økonomiske udvikling gennem at skaffe nødvendig kapital, udnytte eksisterende ressourcer optimalt og få adgang til internationale markeder; og indirekte gennem positive afledte effekter af investeringerne, hovedsageligt i form af overførsel af teknologi og viden. Samtidig har udenlandske investeringer til Afrika nået et historisk højdepunkt: I 2005 udgjorde tilgangen af FDI til Afrika 18 milliarder USD, hvilket er knap en fordobling fra året før.

**Tabel 2.1: FDI-tilgang 1970-2005 (millioner USD)**

|                            | Gennemsnit for perioden |       |        | 2000    | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   |
|----------------------------|-------------------------|-------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                            | 70-79                   | 80-89 | 90-99  |         |        |        |        |        |        |
| Verden                     | 24124                   | 93887 | 401028 | 1387953 | 817574 | 678751 | 560115 | 710755 | 916277 |
| Ulande                     | 6109                    | 21356 | 121769 | 252459  | 219721 | 157612 | 172033 | 275032 | 334285 |
| Afrika                     | 906                     | 1273  | 4323   | 6202    | 14700  | 8862   | 10599  | 11294  | 17934  |
| Afrika (÷Sydafrika)        | 813                     | 1259  | 3472   | 5314    | 7911   | 8105   | 9836   | 10495  | 11600  |
| Afrikas andel af al FDI    | 3,8                     | 1,4   | 1,1    | 0,4     | 1,8    | 1,3    | 1,9    | 1,6    | 1,9    |
| Afrikas del af ulanden FDI | 14,8                    | 6,0   | 3,5    | 2,5     | 6,7    | 5,6    | 6,2    | 4,1    | 5,3    |

Kilde: (UNCTAD, 2005a: table 1; , 2006b: Annex Table B1).

Som det fremgår af Tabel 2.1, er FDI til Afrika i absolutte tal voksende, mens Afrikas andel af den samlede årlige tilgang af FDI på verdensplan i dag er markant lavere end i 1970erne. Det samme billede tegner sig, når FDI til Afrika bliver sammenlignet med FDI til andre ulande. Her tegnede Afrika sig kun for godt 5% af al tilgang af FDI i 2005, hvilket svarer til niveauet i 1980erne, men kun udgør 1/3 af niveauet i 1970erne. Selv om FDI-tilgangsniveauet i Afrika i dag er lavere end i 1970erne, viser FDI data for de seneste år en stigende, om end uens, tendens. FDI tilgangen til Afrika er altså stigende både i absolutte og i relative tal. I den forbindelse er det dog vigtigt at gøre opmærksom på følgende forhold, som kort vil blive diskuteret i det følgende:

1. Kvaliteten af data om private kapitalstrømme er tvivlsom, hvilket også påvirker FDI-data
2. FDI er meget ulige fordelt mellem lande i Afrika
3. FDI-tilgangen er generelt ustabil år for år
4. FDI er ulige fordelt mellem sektorer
5. FDI inkluderer forskellige typer investeringer, som potentielt kan påvirke modtagerøkonomien forskelligt
6. Størrelsen af FDI-tilgangen skal ses i relation til den samlede pengestrøm, som forlader landet

## 2.1 TVIVLSOM DATAKVALITET

Ifølge Martin & Rose-Innes (2004) offentliggjorde internationale organisationer i 1990'erne data vedrørende private kapitalstrømme (FDI plus intra-virksomhedstransaktioner, tilbageholdte profitter, mm) til lavindkomstlande, heriblandt lande i Afrika, der var op til 2-3 gange lavere end den reelle tilgang. I stedet antog disse organisationer, at hovedparten af kapitalstrømmene kom i form af FDI. Det skyldes, at organisationernes data er baseret på informationer fra modtagerlandenes egne investeringsinstitutioner, der typisk registrerer godkendte investeringer snarere end reelle investeringer, hvilket giver nogle usikkerheder. Herudover forholder denne form for registrering sig ikke til selve finansieringen af disse investeringer. I dag er disse usikkerheder formindsket kraftigt ved hjælp af nye metoder, der kan tage højde for delelementerne. Martin & Rose-Innes' (2004) konklusion betyder dog, at man skal være varsom med uden videre at bruge især ældre FDI-data for Afrika. På den ene side har private kapitalstrømme nok været vigtigere tidligere, end man normalt antager, fordi man tog private kapitalstrømme som værende lig med FDI og på den anden side er FDI nok blevet overestimeret, fordi man gik ud fra, at godkendte investeringer altid blev realiseret og altid i form af ny FDI. Nogenlunde samme forbehold vedrørende kvaliteten af data har UNIDO (2006), men organisationens konklusioner er anderledes: UNIDO argumenter i stedet for, at nationale data om FDI-tilgang skal suppleres med data på virksomhedsniveau, idet virksomhedsdata for det første er mere korrekte og for det andet kan fremskaffe viden om eksempelvis hvor investoren stammer fra, hvilke markeder investeringerne retter sig mod, og ejerskabsforhold.

## 2.2 FDI ER ULIGE FORDELT MELLEM DE AFRIKANSKE LANDE

Med disse usikkerheder in mente viser aktuelle data, at bistand gennemsnitligt udgør over dobbelt så stor en del af de afrikanske landes økonomier som FDI (se tabel 2.2.). Tabellen viser dog også, at der er meget store udsving landene imellem. I nogle få lande, såsom Angola,

Nigeria, og Tchad, udgjorde FDI i 2002/2003 en betydeligt større del af økonomien end bistand, mens andre lande, såsom Benin, Burkina Faso og Niger, viser den modsatte tendens.

På denne baggrund er FDI kun aktuel finansieringskilde af udvikling i visse naturressourcerige nationer i Afrika, mens det kan anses som en faktor af stigende betydning i andre økonomier. I de fleste andre økonomier i Afrika udgør FDI en forsvindende lille del af den samlede økonomi. Anskuer man FDI som andel af de samlede investeringer, er billedet dog anderledes. Her viser det sig, at selv i de lande, hvor FDI er minimal i forhold til økonomiens størrelse, udgør FDI en stor del af de samlede investeringer (Sumner, 2005).

**Tabel 2.2: Relativ betydning af hhv. FDI og bistand i 2002/2003<sup>4</sup>**

|                 | FDI/BNI | bistand/BNI |                     | FDI/BNI     | bistand/BNI |
|-----------------|---------|-------------|---------------------|-------------|-------------|
| Tchad           | 45,1%   | 12,5%       | Ghana               | 0,7%        | 9,6%        |
| Congo           | 16,6%   | 21,9%       | Botswana            | 0,6%        | 0,6%        |
| Angola          | 13,1%   | 4,3%        | Congo, DR           | 0,6%        | 17,0%       |
| Mozambique      | 10,2%   | 52,6%       | Sydafrika           | 0,6%        | 0,5%        |
| Lesotho         | 8,1%    | 7,7%        | Sierra Leone        | 0,5%        | 36,0%       |
| Togo            | 7,5%    | 5,4%        | Centralafr.Republik | 0,4%        | 5,3%        |
| Zambia          | 4,9%    | 16,4%       | Kenya               | 0,4%        | 3,2%        |
| Mali            | 3,4%    | 16,4%       | Niger               | 0,4%        | 15,3%       |
| Nigeria         | 3,0%    | 0,6%        | Zimbabwe            | 0,4%        | 3,3%        |
| Uganda          | 2,5%    | 11,0%       | Malawi              | 0,3%        | 19,3%       |
| Tanzania        | 2,4%    | 12,6%       | Burkina Faso        | 0,2%        | 12,1%       |
| Elfenbenskysten | 2,1%    | 9,9%        | Madagaskar          | 0,2%        | 7,8%        |
| Eritrea         | 2,1%    | 23,8%       | Rwanda              | 0,2%        | 18,3%       |
| Senegal         | 1,6%    | 7,5%        | Burundi             | 0,0%        | 17,3%       |
| Benin           | 1,4%    | 7,6%        | Guinea              | 0,0%        | 8,4%        |
| Etiopien        | 1,3%    | 21,7%       | Namibia             | NA          | 3,4%        |
| Mauretanien     | 1,2%    | 36,5%       |                     |             |             |
| Cameroun        | 0,9%    | 6,4%        | <b>Afrika total</b> | <b>2,3%</b> | <b>5,7%</b> |

Kilde: (World Bank, 2004a: 256ff).

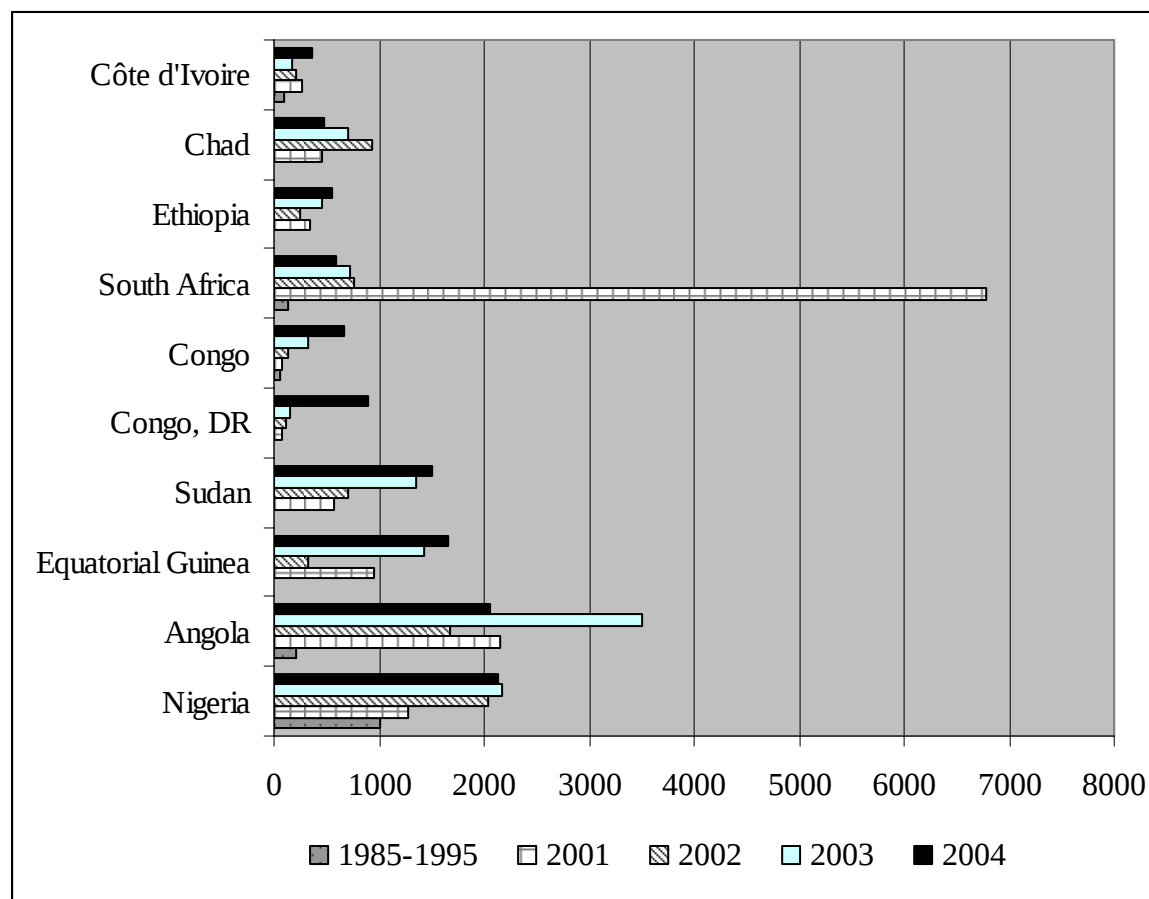
## 2.3 STORE ÅRLIGE FDI-UDSVING

Ikke nok med at forholdet mellem FDI og bistand er forskelligt fra land til land, forholdet varierer også til stadighed. Som figur 2.1 indikerer, er FDI stigende blandt de ti lande, der modtager mest FDI i Afrika, men der er store udsving fra et år til et andet. Mest markant er

<sup>4</sup> BNI data refererer til 2003, mens hhv. FDI og ODA data refererer til 2002.

stigningen i Sydafrika i 2001, der dog skyldes Anglo-Americans opkøb af De Beers (Mlambo, 2005: note 1), men også FDI til Angola udviser store udsving. Disse årlige udsving slår dog ikke igennem på langt sigt: Set over tre årtier skiller udsvingene i FDI til Afrika sig ikke markant ud fra andre udviklingslande (UNCTAD, 2005a: table 3)<sup>5</sup>.

**Figur 2.1: FDI-tilgang, de ti vigtigste økonomier i 2004 (millioner USD)**



Kilde: Udregnet fra [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)

En af de vigtigste årsager til disse udsving er forholdet mellem investeringernes størrelse og BNP. Især i små og mellemstore økonomier kan enkelte investeringer skabe store udsving fra

<sup>5</sup> For diskussion af udsvingenes betydning se (Chen, Goldstein, Pinaud, & Reisen, 2005).

år til år. Således påpeger World Bank (2006: 56), at stigningen i FDI fra 2004-2005 i Afrika hovedsageligt skyldes to store opkøb i Sydafrika i hhv. tele og banksektoren (se tabel 2.1)<sup>6</sup>.

Ydermere er det værd at gøre opmærksom på koncentrationen af FDI. De ti lande, der er medtaget i figur 2.1, fik over  $\frac{3}{4}$  af al den FDI, der tilflød Afrika i 2004. Koncentrationen har tillige vist stigende tendenser. Ifølge UNCTAD (2005a: 9) er FDI til Afrika betydelig mere koncentreret end FDI til andre regioner i verden, inklusive Syd- og Mellemamerika, Syd-, Øst- og Sydøstasien og Central- og Østeuropa. Både den overordnede trend i FDI til Afrika fremstillet i tabel 2.1 og FDI tilgangen de seneste 20 år (figur 2.1.) viser således, at FDI på ingen måde er stabil, men snarere år for år udviser store udsving såvel på lande- som på sektorplan. Afrikanske regeringer kan derfor ikke anse FDI som en mere stabil finansieringskilde end andre eksterne finansieringskilder, der også udviser disse udsving.

## 2.4 RESSOURCERIGE LANDE TILTRÆKKER MEST FDI

De ti lande, der er medtaget i figur 2.1, er alle ressourcerige lande. Ikke blot ressourcerige, men med store olieforekomster. Bortset fra Elfenbenskysten og til dels Congo og Sydafrika var investeringerne koncentreret om olieindustrien<sup>7</sup>. Omend der forekommer udsving år for år, viser FDI til Afrika en anden tendens end den globale: FDI til Afrika bliver mestendels kanaliseret mod udvinding af råstoffer, som det også fremgår af figur 2.2 (Africa Partnership Forum, 2006; Dicken, 1998: 49; Mlambo, 2005; Odenthal, 2001)<sup>8</sup>. Stadigt stigende priser på råstoffer, til dels forårsaget af Kinas og Indiens stigende efterspørgsel (se afsnit 3) har kun understreget denne tendens. Således påpeger UNCTAD (2006b: 41), at den seneste stigning i FDI til Afrika

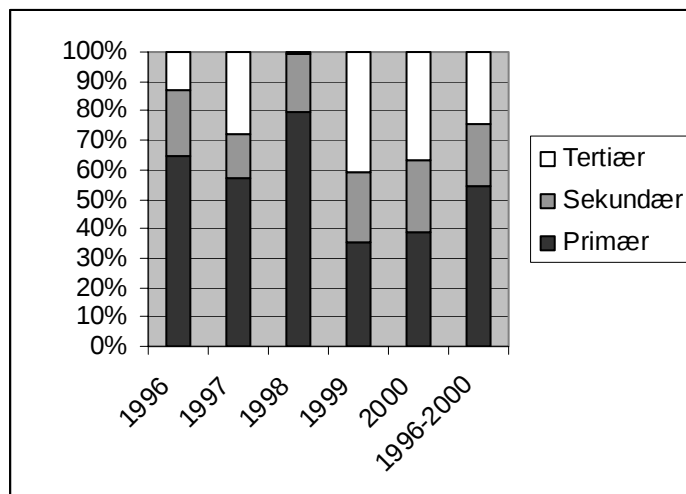
<sup>6</sup> I 2004 var der syv fusioner og opkøb (M&A) til en værdi af over 100 millioner USD i SSA. De største af disse (Anglogolds opkøb af Ashanti Goldfields i Ghana og Norimets opkøb af Gold Fields i Sydafrika) kan alene forrykke statistikken. Disse to M&As havde en værdi af tilsammen 2.709 millioner USD, svarende til 21,3% af det samlede FDI flow til SSA i 2004 (UNCTAD, 2005c: Annex table A.II.1, Annex table B.1). Sydafrika topper igen i 2005 listen over FDI-tilgang til Afrika. Denne gang skyldes det Barclays Banks opkøb af Amalgamated Bank of South Africa.

<sup>7</sup> Dette gjaldt også Sydafrika i 2004, hvor godt  $\frac{3}{4}$  af FDI-tilgangen kom i forbindelse med en fusion af Tullow Oil Plc (UK) med Energy Africa Ltd (RSA).

<sup>8</sup> I begyndelsen af 1990'erne blev der lavet en undersøgelse af signifikante investeringer i Afrika. Den viste, at bortset fra en enkelt investering kom alle signifikante investeringer fra Frankrig, Storbritannien og USA; at de alle var igangsat inden uafhængigheden; og at bortset fra enkelte investeringer i handel og fødevarereproduktion var alle investeringer rettet mod den primære sektor (UNCTAD, 2005a: note 3). Dette billede er dog ved at ændre sig nu.

(som ligger over gennemsnittet i såvel resten af Verden som andre ulande) udelukkende skyldes stigende råvarepriser.

**Figur 2.2: De største investorers FDI til *det afrikanske kontinent* fordelt på sektorer<sup>9</sup>**



Kilde: (UNCTAD, 2002: table III.3).

Hvis man et øjeblik ser bort fra de vigtigste modtagere af FDI i Afrika, er billedet dog anderledes. I et studie baseret på data fra syv lavindkomstlande, heraf seks afrikanske, kommer Martin & Rose-Innes (2004) frem til, at FDI i den primære sektor kun er dominerende i Zambia og Tanzania, mens den sekundære sektor er den vigtigste i Malawi, Uganda og Ghana, og den tertiære i Gambia. Spredning af FDI til andre sektorer medfører dog ikke en geografisk spredning. Hvor FDI til den primære sektor er begrænset til det geografiske område, hvor ressourcerne findes, er der en klar tendens til, at FDI til andre sektorer er koncentreret omkring kommercielle og politiske centre, især hovedstaden, mens andre regioner, især landområder, i princippet ikke modtager FDI (Martin & Rose-Innes, 2004: 11).

<sup>9</sup> De største investorer inkluderer Frankrig, Tyskland, Japan, Holland, Schweiz, UK og USA. Disse lande stod for 83% af DAC-landenes akkumulerede FDI-flows til Afrika i perioden (UNCTAD, 2002: table II.2). Se i øvrigt figur 3.1.

## 2.5 FDI INKLUDERER FLERE FORSKELLIGE TYPER INVESTERINGER

FDI omfatter flere forskellige aktiviteter, herunder *greenfield*-investeringer<sup>10</sup> og *opkøb og sammenlægninger* (M&A). På verdensplan er M&As altdominerende, hvorimod betydningen af M&As i en afrikansk kontekst fluktuerer, som det fremgår af tabel 2.3. Det er dog vigtigt at påpege, at Sydafrika har domineret M&As i Afrika i det seneste tiår, mens lande som Ghana, Kenya og Zambia enkelte år oplever relativt store M&As – ofte som en direkte konsekvens af et privatiseringsprogram<sup>11</sup>. Uanset M&As ikke helt så klare dominans i Afrika er det dog vigtigt at disaggregere FDI så meget som muligt, i og med at forskellige FDI aktiviteter kan have forskellig betydning for FDI's potentielle bidrag til økonomisk udvikling – uden at der dog fremkommer et entydigt billede. På den ene side har datterselskaber skabt gennem M&As en tendens til at have stærkere forbindelser med lokale underleverandører end datterselskaber, der er skabt gennem *greenfield*-investeringer, fordi M&A-genererede datterselskaber skaber mulighed for at fastholde allerede etablerede forbindelser til lokale underleverandører, mens *greenfield*-investeringer pr. definition medfører, at nye relationer skal etableres (Lall & Narula, 2004: 453). På den anden side er det vigtigt at holde sig for øje, at nogle af de argumenter, der sædvanligvis føres frem i debatten om effekterne af investeringer, såsom jobskabelse, ikke pr. automatik er valide i forbindelse med M&As, i og med at nyt ejerskab ofte medfører omstruktureringer, der kan betyde fyringer og således på kort sigt have en negativ effekt på beskæftigelsen.

Undersøgelser af privatiseringsprocesser i Øst- og Vestafrika har dog indikeret, at mange tidligere statsejede virksomheder har haft et stort antal ikke-eksisterende medarbejdere på lønningslisten, hvilket kunne tyde på, at de negative konsekvenser af M&As, hvad angår beskæftigelse, ikke er nær så udtalte som først antaget (Appiah-Kubi, 2001; Tangri, 1999).

I denne henseende er det værd at gøre opmærksom på, at selv om FDI pr. definition er langsigtede investeringer (jf. appendiks), er der tegn på, at de M&As, der fulgte i kølvandet på de finansielle kriser i Mexico og i Asien i hhv. 1995 og 1997, hvor lokale valutaer tabte op til 50% af deres værdi i forhold til dollaren, ikke havde et langsigtet formål, men snarere beroede på ønsket om en hurtig profit (Krugman, 1998; Loungani & Razin, 2001): Endnu engang er det altså vigtigt at fastslå, at simple distinktioner ikke altid fordrer større forståelse.

<sup>10</sup> En virksomhed opstartet fra grunden af en udenlandsk investor, benævnes i FDI litteraturen som en *greenfield*-investering. I denne type investeringer har det udenlandske selskab som regel fuldt ejerskab.

<sup>11</sup> I løbet af 1990'erne var en stor del af verdens FDI relateret til privatiseringer. I en afrikansk kontekst hævder Portelli & Narula (2006: 61), at næsten 40% af Afrikas FDI-tilgang i perioden 1997-1999 kom i form af M&As relateret til privatiseringer.

**Tabel 2.3: Opkøb og sammenlægninger i SSA 1990-2004 i millioner USD<sup>12</sup>**

|                              | 1990   | 1995   | 2000    | 2001     | 2002    | 2003     | 2004     |
|------------------------------|--------|--------|---------|----------|---------|----------|----------|
| Sydafrika                    | -      | 639,70 | 1171,00 | 11915,71 | 2933,14 | 1563,37  | 1934,62  |
| Ghana                        | -      | 4,00   | 4,00    | 0,86     | 50,11   | 55,00    | 1509,14  |
| Kenya                        | -      | -      | 18,00   | 300,00   | 0,00    | -        | 264,94   |
| Mauretanien                  | -      | -      | -       | 48,00    | -       | -        | 147,10   |
| Botswana                     | -      | 4,30   | -       | -        | 78,07   | 20,02    | 70,00    |
| Gabon                        | 447,80 | -      | 22,00   | -        | -       | -        | 64,52    |
| Zambia                       | -      | 18,30  | 133,00  | 52,50    | -       | -        | 47,98    |
| Swaziland                    | 37,30  | -      | -       | 4,45     | -       | -        | 32,83    |
| Mauritius                    | -      | -      | 261,00  | 30,00    | 0,00    | 32,33    | 19,18    |
| Namibia                      | -      | -      | -       | 7,56     | -       | 66,58    | 15,94    |
| M&A til Afrika               | 485,10 | 830,00 | 2243,00 | 12608,00 | 4086,00 | 1832,00  | 4153,00  |
| Ti største M&A i % af total  | 100%   | 80%    | 72%     | 98%      | 75%     | 95%      | 99%      |
| FDI til Afrika <sup>13</sup> |        |        |         | 14840,00 | 9404,00 | 13686,00 | 13858,00 |
| M&A som % af FDI             |        |        |         | 85%      | 43%     | 13%      | 30%      |

Kilde: Egne udregninger fra <http://stats.unctad.org/FDI/ReportFolders/ReportFolders.aspx> og [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)

Tabel 2.3 indikerer tillige, at M&As ikke er dominerende i den primære sektor, i og med at kun ét land fra figur 2.1. figurerer på denne tabel. Dette stemmer godt overens med UNCTADs (2005a: 11) påstand om, at den primære sektor hovedsageligt har tiltrukket *greenfield*-investeringer, men at M&As på det seneste også er begyndt at spille en rolle i denne sektor.

## 2.6 FDI I FORHOLD TIL DEN SAMLEDE KAPITALSTRØM

Slutteligt er det værd at holde sig for øje, hvor stor en andel af profitten, der bliver repatrieret, idet repatrieringsraten dels er et udtryk for profitabiliteten af investeringen, dels et udtryk for hvor stor nettokapitalstrømmen reelt er. I midten af 1990'erne udgjorde repatrieret profit 37,5% af Verdens årlige tilgang af FDI. Denne andel er kun en anelse lavere end for udviklingslandene under ét (40,9%), men ca. halvt så stor som andelen for det afrikanske kontinent (74,7%) (UNCTAD, 1999: table VI.4). Andelen af repatrieret profit i forhold til FDI-tilgang peger på en række vigtige aspekter. På den ene side indikerer en høj repatrieringsrate et højt

<sup>12</sup> Denne tabel inkluderer kun M&A til afrikanske lande og ikke-afrikanske virksomheders M&A i andre lande, i og med at disse er begrænsede til virksomheder fra Sydafrika (89%), Mauritius, Namibia, og Uganda.

<sup>13</sup> [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics) mangler data for Liberia, Somalia og Tanzania. FDI-inflows til disse lande er altså ikke indregnet i det samlede flow.

afkast af investeringen, og dermed at Afrika gennemsnitligt udgør et særdeles attraktivt investeringsområde (Martin & Rose-Innes, 2004). Denne påstand underbygges delvist af et studie af investeringer i produktionssektoren i fire afrikanske lande, der viser, at investeringer i denne sektor er forbundet med endog meget høje profitrater (Bigsten et al., 1999). På den anden side kan en høj repatrieringsrate gøre modtagerlandet mere sårbart, i og med at selv små negative ændringer i strømmen af FDI til landet kan betyde, at nettostrømmen af kapital ændres fra plus til minus.

Herudover er der en vis sammenhæng mellem andelen af repatrieret profit og FDI's indflydelse på handelsbalancen: I meget simple termer vokser handelsunderskuddet med andelen af repatrieret profit. Den faktiske effekt af FDI på handelsbalancen afhænger dog i lige så høj grad af, om FDI enten er med til at generere eksport eller om FDI importsubstituerer og dermed sparer udenlandsk valuta.

### 3. Nye tendenser i FDI til Afrika

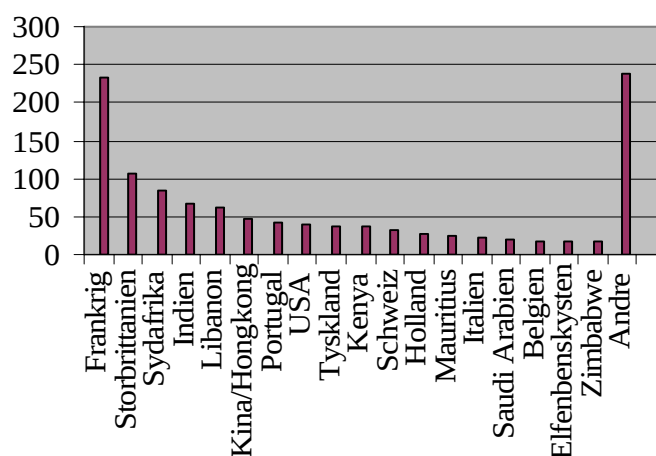
Historisk set er strømmene kun gået én vej: fra Nord til Syd. Det er nu ved at ændre sig, således at en stadigt stigende andel af de globale kapitalstrømme er Syd-Syd. Det gælder såvel FDI som lån og bistand. Dette afsnit påviser, at selv om transnationale selskaber (TNS) fra de tidligere kolonimagter stadig dominerer billedet af udenlandsk FDI i Afrika, er der ved at ske en ændring: TNS fra Syd, såkaldte STNSer, er i stigende omfang begyndt at se Afrika som et profitabelt marked. STNSer er en heterogen gruppe, der først og fremmest udmærker sig ved at ligne TNSer i deres investeringsmønster, men som tillige har den fordel, at de 1) er mere risikovillige og 2) tiltrækker mere kapital til Afrika.

Figur 3.1 viser resultatet af UNIDOs (2006) undersøgelse af knap 1200 investeringer i 15 afrikanske lande<sup>14</sup>. Umiddelbart fortæller figuren den kendte historie, nemlig at de tidligere kolonimagter stadigvæk er de mest dominerende investorer i Afrika, og at andre europæiske investorer tillige er betydningsfulde. Herudover viser grafen dog, at de dominerende minoritetsentre-

<sup>14</sup> UNIDOs undersøgelse inkluderer *ikke* FDI i ressourceudvinding. Blandt de 15 afrikanske lande, der er inkluderet i undersøgelsen er syv danske programsamarbejdslande, nemlig Burkina Faso, Ghana, Kenya, Mali, Mozambique Tanzania, og Uganda. Kategorien 'andre' inkluderer hovedsageligt intra-afrikansk FDI samt FDI fra Nordafrika og Mellemøsten. Data stammer fra (UNIDO, 2006: Figure 3.21).

prenører i hhv. Øst- og Vestafrika, indere og libanesere, er rigt repræsenteret, at Sydafrika spiller en vigtig rolle i forbindelse med FDI til Afrika, og at Kina er en ikke ubetydelig investor, især set i lyset af at UNIDOs undersøgelse dækker FDI-beholdning og dermed inkluderer investeringer, der stammer tilbage fra kolonitiden, og ikke kun den nuværende tendens. Blandt de i alt 170 asiatiske investorer i undersøgelsen er knap halvdelen ankommet efter år 2000 (UNIDO, 2006: IX), hvilket står i dyb kontrast til billedet af Frankrigs, Storbritanniens og Portugals investeringer som hovedsageligt stammer fra før afkoloniseringen.

**Figur 3.1: FDI-beholdning fordelt på oprindelsesland, 2005**



De 15 afrikanske lande viser dog stort udsving, hvad angår vigtigheden af enkelte investorer. Ud over, at tidligere kolonimagter er dominerende investorer i deres respektive tidligere koloniråder, viser undersøgelsen også, at mens investorer fra Syd dominerer FDI i Mali, Ghana, Burkina Faso og Uganda, er investorer fra Nord dominerende i Kenya, Tanzania og Mozambique (UNIDO, 2006: Figure 3.14). I og med at undersøgelsen bruger data på FDI-beholdning, vil dette billede dog nok ændre sig i takt med, at STNSer vinder stadigt større indpas (se i øvrigt Tabel 3.1).

Fremkomsten af STNSer har vundet stadigt stigende indpas i litteraturen (Aykut & Ratha, 2004; UNCTAD, 2005b, 2006b; World Bank, 2004b, 2006). STNSer investerer både i Syd og i Nord<sup>15</sup> og især i det seneste årti er Syd-Syd FDI steget markant<sup>16</sup>. Kendetegnende for disse

<sup>15</sup> Blandt de mest spektakulære M&A fra Syd til Nord er Gold Fields (Sydafrika) opkøb af Noriment Ltd (Storbritannien) i 2004 og Cemex' (Mexico) opkøb af RMC (Storbritannien) i 2005.

STNSer har været, at de investerede tæt på deres oprindelsesland, hvor kulturelle og etniske tilhørsforhold kunne minimere risici. Dette billede er dog ved at ændre sig. Stadigt flere STNSer investerer nu i regioner langt fra oprindelseslandet. Dette er ofte sket i forbindelse med omfattende liberaliseringer eller privatiseringer i modtagerlandene, eller i forbindelse med at andre aktører har trukket sig ud af et marked, der enten bliver anset som for lidt profitabelt eller for risikofyldt.

I litteraturen bliver STNSer ofte fremhævet som en udviklingsvej for andre udviklingslande. STNSer siges at være bedre til at agere i et vanskeligt investeringsklima; de leverer produkter, der er tilpasset behovene i modtagerlandet; de bruger tilpasset teknologi; i modsætning til andre TNSer investerer de i små økonomier også selvom disse ikke er ressourcerige - blot fordi de har større kendskab og lettere adgang til disse økonomier; og slutteligt anses STNSer for at være ansvarlige for, at Afrika ikke har oplevet en nedgang i FDI, mens traditionelle TNSer har været mere varsomme med at investere i Afrika (Battat & Aykut, 2005).

Den klare skelnen mellem TNSer og STNSer udviskes dog i takt med, at STNSer udvider deres geografiske område. Således har stigningen af FDI fra Syd i Afrika i forbindelse med, at STNSer har udvidet deres investeringsområde, betydet at der er flere og flere lighedspunkter mellem TNSer og STNSer. Set over en bred kam investerer STNSer i Afrika infrastruktur og ressourceudvinding, gerne gennem M&As og ofte i forbindelse med privatiseringsprogrammer. Således kom 60% af FDI i Afrikas infrastruktur i perioden 1998-2003 fra STNSer (Battat & Aykut, 2005). Dette generelle billede dækker dog over en række forskelligheder.

Som det fremgår af tabel 3.1, skiller fire asiatiske investorer sig ud. Det drejer sig om kinesiske virksomheder, som investerer i alle sektorer, omend koncentrationen i antallet af projekter har ligget i produktions- og servicesektoren, mens koncentrationen i forhold til investeringernes størrelse har ligget i ressourceudvinding<sup>17</sup>; indiske virksomheder, der især har koncentreret in-

<sup>16</sup> Det skal dog påpeges, at der er en række problemer forbundet med data om STNSs aktiviteter. Grundlæggende drejer det sig om definitionen af ejerskab, som enten relaterer sig til kontrol over aktiemajoritet, hvor virksomheden er registeret (gældende i bl.a. USA og UK) eller hvor hovedkvarteret er beliggende (Frankrig og Tyskland). Dette er kun af betydning, fordi TNSer i stigende grad investerer gennem regionale datterselskaber i Afrika, såsom sydafrikanske Vodacom (50/50 joint venture mellem Vodafone og Telekom SA), der har investeret i Tanzania, Lesotho, Mozambique og DR Congo; og senegalesiske Sonatel (42,33% ejet af France Télécom), der opererer i hele Vestafrika.

<sup>17</sup> I perioden 1990-2004 gik knap 70% af Kinas FDI til seks lande i Afrika: Sydafrika og fem olieeksporterende lande, nemlig Nigeria, Angola, Ækvatorial Guinea, Sudan og Tchad (Broadman, 2007: Figure 2.23).

vesteringerne i service og produktion, men som tillige er begyndt at samarbejde med kinesiske virksomheder om udvinding af ressourcer i Afrika (Sudans Nile Project); malaysiske virksomheder i olieindustrien, telesektoren og serviceindustrien (her er det især Petronas og Telekom Malaysia, der skiller sig ud); og taiwanesiske virksomheder, der historisk set har investeret meget i Sydafrika og som sidenhen har benyttet sig af præferenceadgang via Multifiberaftalen (MFA) og Africa Growth and Opportunity Act (AGOA)<sup>18</sup> til at investere i tekstil og beklædningsindustrien. Herudover er sydafrikanske virksomheder aktive investorer i Afrika. Fra 1990 til 2000 var Sydafrika den største investor i resten af kontinentet med investeringer på gennemsnitligt 1,4 milliarder USD om året (UNCTAD, 2005a: 10). I begyndelsen fulgte disse investeringer teorien om STNSer, nemlig at de investerer i omkringliggende lande, men sidenhen har Sydafrika spredt sine investeringer til alle hjørner af kontinentet (Broadman, 2007; Chen et al., 2005; Hart, 2002; Lijun, 2006; Offei-Ansah, 1999; World Bank, 2004b).

**Tabel 3.1.: FDI til *det afrikanske kontinent* fra udvalgte nye aktører (millioner USD)**

|                 | 1990 | 91  | 92   | 93   | 94   | 95   | 96    | 97    | 98   | 99    | 00    | 01    | 02    | 03    | 04   |
|-----------------|------|-----|------|------|------|------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| <b>Kina</b>     | NA   | 1,5 | 7,7  | 14,5 | 28,0 | 17,7 | NA    | NA    | NA   | 42,3  | 85,0  | 24,5  | 30,1  | 60,8  | NA   |
| <b>Indien</b>   | NA   | NA  | NA   | NA   | NA   | NA   | NA    | NA    | NA   | NA    | 243,3 | 184,8 | 883,4 | 338,4 | 22,1 |
| <b>Malaysia</b> | NA   | 1,1 | 12,6 | 6,6  | 36,2 | 72,3 | 496,0 | 147,5 | 77,5 | 223,9 | 80,0  | 46,8  | 661,1 | NA    | NA   |
| <b>Taiwan</b>   | 13,0 | 4,5 | 16,9 | 0,4  | 18,7 | 28,8 | 20,9  | NA    | 36,2 | 41,3  | 7,0   | 8,1   | 17,4  | NA    | NA   |

Kilde: (UNCTAD, 2006b: Box table II.1.1)

### 3.1 KINA ER IKKE ENESTE NYE AKTØR I AFRIKA

Tabel 3.1 viser umiddelbart et andet billede af STNSer i Afrika end det, der fremkommer i danske såvel som internationale medier. Disse medier fortæller kun én historie, nemlig den om Kinas massive interesser i Afrika. Går man lidt bag om tallene, er Kina da også i stigende grad en stor spiller i Afrika. Således var Kina den største asiatiske enkeltinvestor i Afrika i 2005 – efterfulgt af Indien (UNCTAD, 2006b: 43). Kina er bare ikke den eneste 'nye' aktør i Afrika<sup>19</sup>, selv om Kina er vigtig, ikke mindst fordi Kina er så relativt ny en investeringsaktør.

<sup>18</sup> Se f.eks. (Kaplinsky & Morris, 2006; McCormick, Kamau, & Ligulu, 2006; Morris, 2006) for en diskussion af hhv. MFAs ophør og AGOAs forlængelse i forbindelse med STNSer, især fra Kina og Indien.

<sup>19</sup> Se Delman & Kragelund (2006) for en diskussion af Kinas historiske tilstedeværelse i Afrika og Kragelund (forthcoming) for en analyse af effekterne af kinesiske investeringer i Zambia.

**Tabel 3.2: M&A i afrikanske lande foretaget af udvalgte nye aktører, 1987-2005**

|                     | Kina     | Hong Kong | Indien    | Malaysia  |
|---------------------|----------|-----------|-----------|-----------|
| Ghana               |          |           |           | 2         |
| Madagaskar          |          |           |           | 1         |
| Mauritius           |          |           | 1         | 3         |
| Sydafrika           |          | 5         | 3         | 12        |
| Sudan               | 1        | 1         | 3         | 1         |
| Uganda              | 1        |           |           | 1         |
| Tanzania            | 1        |           |           |           |
| Zambia              |          |           | 3         |           |
| Andre <sup>20</sup> |          |           | 5         | 5         |
| <b>Total</b>        | <b>3</b> | <b>6</b>  | <b>15</b> | <b>25</b> |

Kilde: (UNCTAD, 2006b: Box table II.1.2)

Tabel 3.2 viser en oversigt over de sidste knap 20 års opkøb og sammenlægninger foretaget af dominerende asiatiske aktører i Afrika. Denne tabel viser, ikke overraskende, at ca. halvdelen af disse M&A er foretaget i Sydafrika, mens andre har relateret sig til olieindustrien, til Afrikas generelle præferenceadgange<sup>21</sup>, såsom MFA, og til privatiseringer. Set i dette lys adskiller STNSers investeringer sig ikke væsentligt fra andre investeringer. Det er dog værd at lægge mærke til, hvor forskelligt de nye aktører agerer. Mens Malaysia dominerer det historiske billede af M&As i Afrika, viser antallet af *greenfield*-investeringer sidste år et helt andet billede: Af de i alt 47 *greenfield*-investeringer foretaget af asiatiske lande i Afrika i 2005 (ca. fire gange så mange som M&As) stod Kina og Indien for over halvdelen.

Desværre er Kinas rolle som investor endnu ikke reflekteret i internationalt sammenlignelige FDI statistikker<sup>22</sup>. Hvis man vil have et indtryk af betydningen af denne nye aktør i Afrika, må man ty til ufuldstændige opgørelser baseret på godkendte investeringer fra lokale investeringscentre, som tabel 3.1 er baseret på, til Kinas officielle statistikker, se figur 3.2, eller til nyhedsmedier og lignede, der jævnligt rapporterer om Kinas fremfærd i Afrika, tabel 3.3. Kendeteg-

<sup>20</sup> Inkluderer lande i Nordafrika.

<sup>21</sup> Såvel MFA som AGOA har vist, at generel præferenceadgang kan katalysere FDI til den sekundære sektor (i disse tilfælde især beklædningsindustrien), men MFAs afslutning i januar 2005 har tillige vist, at mange af disse investeringer har en midlertidig karakter: Frafaldet af begrænsninger på import af tøj og tekstiler fra Asien har betydet, at en stor del af investeringerne i disse industrier nu er realiseret.

<sup>22</sup> Det samme gælder kinesisk bistand, der for det første ikke er offentlig og for det andet inkluderer andre kapitaloverførsler, end hvad DAC inkluderer i sin definition af bistand (Manning, 2006).

nende for alle tre typer kilder er dog, at de ikke skelner mellem statslige og private investeringer, at de ikke skelner mellem typer af investeringer, og at de ikke kan sammenlignes over tid.

**Tabel 3.3: Kinesiske virksomheder på det afrikanske kontinent 2000-2006**

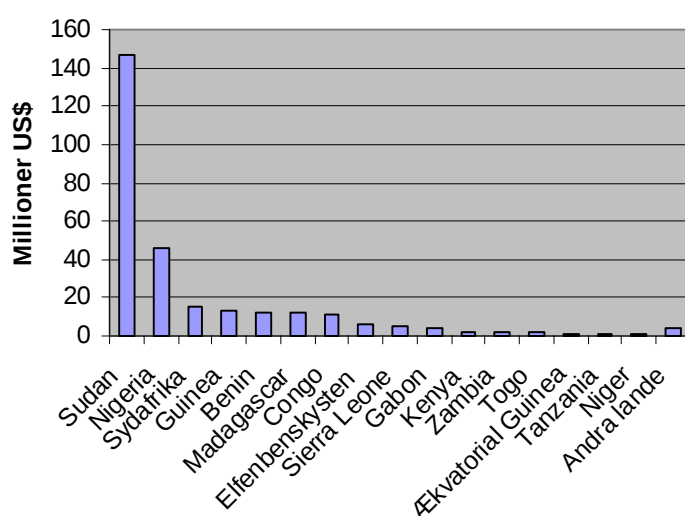
|                    | 2000 | 2003 | 2004 | 2006    |
|--------------------|------|------|------|---------|
| Antal virksomheder | 499  | 600+ | 674  | Ca. 900 |
| Millioner USD      | 990  | NA   | NA   | 1.250   |

Kilde: (Africa Res Bull Econ, 2004, 2006; Hilsum, 2005; Taylor, 2006; Wenping, 2006)

Med disse begrænsninger in mente viser tabel 3.3, at der er sket en fordobling af antallet af kinesiske virksomheder i Afrika på seks år, og tabellen indikerer tillige, at stadigt flere små kinesiske investeringer når Afrika. Med andre ord er det ikke længere kun store statslige kinesiske virksomheder i den kapitalintensive primære sektor, men i lige så høj grad mellemstore private kinesiske virksomheder, der investerer i såvel den sekundære som den tertiære sektor.

Figur 3.2, der er et øjebliksbillede fra 2004, indikerer dog, at langt størstedelen af Kinas FDI i nogle år stadig går til olieudvinding. Kun en forsvindende lille del af Kinas FDI i 2004 gik til lande, hvor Kina har andre interesser end udvinding af ressourcer. Det kan dog være en tilfældighed.

**Figur 3.2: Kinesisk FDI-tilgang til Afrika, 2004**



Tabel 3.4 fremkommer med et mere nuanceret billede af Kinas investeringer i en enkelt afrikansk økonomi. Kinas interesser i Ghana har gennem det seneste årti rettet sig mod den sekundære såvel som den tertiære sektor. Kun meget få projekter har rettet sig mod den primære sektor. Det overordnede billede af, at nye aktører bliver en stadigt vigtigere faktor i forbindelse med finansieringen af Afrikas udvikling, kommer forskelligt til udtryk i de enkelte afrikanske lande. På den ene side står Ghana, hvor de nye asiatiske aktører har fået en enorm betydning det seneste årti. Således viser tabel 3.4 et udpluk af *Ghana Investment Promotion Centres* registrerede investeringsprojekter, i perioden fra september 1994 til september 2005.

**Tabel 3.4: Registrerede investeringsprojekter i Ghana, 1994-2005**

| Place-<br>ring | Land           | Landbrug | Bygge-<br>&<br>anlæg | Handel | Produktion | Service | Turisme | Andet | Total |
|----------------|----------------|----------|----------------------|--------|------------|---------|---------|-------|-------|
| 1              | Indien         | 19       | 7                    | 47     | 81         | 15      | 13      | 19    | 201   |
| 2              | Kina           | 5        | 10                   | 36     | 62         | 33      | 37      | 6     | 189   |
| 3              | Storbritannien | 4        | 15                   | 21     | 37         | 71      | 15      | 24    | 187   |
| 4              | Libanon        | 3        | 16                   | 34     | 56         | 23      | 21      | 1     | 154   |
| 8              | Sydkorea       | 13       | 3                    | 5      | 17         | 17      | 10      | 3     | 68    |
| 14             | Sydafrika      | 0        | 2                    | 4      | 1          | 21      | 1       | 4     | 33    |
| 17             | Danmark        | 2        | 1                    | 2      | 6          | 10      | 0       | 6     | 27    |
| 21             | Taiwan         | 1        | 0                    | 2      | 9          | 2       | 1       | 0     | 15    |
| 23             | Malaysia       | 0        | 0                    | 0      | 1          | 8       | 0       | 3     | 12    |

Kilde: (GIPC, 2005: Table 9)

Tabel 3.4 fortæller sit eget tydelige sprog: Målt i antal projekter (delvist) finansieret gennem udenlandsk kapital er såvel Indien som Kina idag vigtigere end Ghanas tidligere kolonimagt, Storbritannien. På den anden side står eksempelvis Mozambique i 2004, hvor Storbritannien sammen med naboerne Sydafrika og Zimbabwe dominerer investeringsbilledet (tabel 3.5), mens Indien indtager en fjerdeplads og Kina slet ikke figurerer på listen.

**Tabel 3.5: De ti største investorer i Mozambique, 2004**

| Investor           | Millioner USD |
|--------------------|---------------|
| Storbritannien     | 1613          |
| Sydafrika          | 259           |
| Zimbabwe           | 224           |
| Indien             | 210           |
| Portugal           | 146           |
| Malawi             | 45            |
| Sverige            | 33            |
| Mauritius          | 23            |
| Tanzania           | 22            |
| Serbien Montenegro | 16            |

Kilde: Centro de Promoção de Investimentos, Mozambique, <http://www.cpi.co.mz>

Kina har gennem de seneste 20 år været en endog meget vigtig modtager af FDI. Kinesiske virksomheder er dog kun for ganske nyligt begyndt at investere i andre lande, og selv om Kina gennem de sidste par årtier har reformeret sin økonomi, og virksomhederne gradvist har tilpasset sig globale markeder via den massive FDI, der er strømmet til landet, påstår Nolan & Zhang (2002), at mange kinesiske virksomheder stadig ikke er konkurrencedygtige sammenlignet med globale ledere<sup>23</sup>. I den forbindelse har afrikanske lande været interessante. Disse lande er blevet anset som relativt beskyttede markeder, hvor kinesiske virksomheder ud over at få adgang til vigtige råstoffer også har kunnet lære at begå sig internationalt (Liu, Buck, & Shu, 2005; Wong & Chan, 2003). Afrikas betydning i denne henseende slår igennem i opstillingen af de 30 største modtagere af kinesisk FDI i perioden 1999-2002. Her fremgår det, at fem afrikanske lande er med på listen, nemlig Zambia, Sydafrika, Mali, Nigeria, og Tanzania (se tillige tabel 3.6)<sup>24</sup>. Ifølge en aktuel undersøgelse af kinesisk FDI er Afrika stadig meget interessant. Denne undersøgelse peger på, at næst efter Asien er Afrika den geografiske region, som kinesiske virksomheder oftest investerer i (Broadman, 2007: Box 2.4).

**Tabel 3.6: Godkendte kinesiske investeringer i udvalgte afrikanske lande**

|           | 1999                          |       | 2000            |       | 2001            |       | 2002            |       | 1999-2002       |             |
|-----------|-------------------------------|-------|-----------------|-------|-----------------|-------|-----------------|-------|-----------------|-------------|
|           | Antal projekter <sup>25</sup> | Værdi | Antal projekter | Værdi | Antal projekter | Værdi | Antal projekter | Værdi | Projekter i alt | Værdi i alt |
| Zambia    | 4                             | 6,7   | 3               | 11,6  | 3               | 4,3   | 1               | 0,3   | 11              | 22,9        |
| Sydafrika | 14                            | 12,8  | 17              | 31,5  | 2               | 12,4  | 3               | 1,7   | 36              | 58,4        |
| Mali      | 1                             | 1,2   | 1               | 28,7  | NA              | NA    | NA              | NA    | NA              | NA          |
| Nigeria   | 2                             | 1,6   | 1               | 2,6   | 8               | 6,4   | 9               | 11,4  | 20              | 22          |
| Tanzania  | 3                             | 16,3  | 1               | 1     | NA              | NA    | 2               | 0,4   | NA              | NA          |
| I alt     | 24                            | 38,6  | 23              | 75,4  | NA              | NA    | NA              | NA    | NA              | NA          |

Kilde: (UNCTAD, 2004: Annex table A.I.12)

<sup>23</sup> Undersøgelser blandt transnationale olievirksomheder i Sudan støtter op om dette synspunkt. Teknologien blandt kinesiske TNSer var under standarden hos andre aktører (Patey, 2006).

<sup>24</sup> Dette står i kontrast til vigtigheden af Afrika for Indien: Kun ét afrikansk land, nemlig Mauritius, figurerer på Indiens liste over de 30 største modtagere af indisk FDI i perioden 1996-2003. Mauritius modtog godt 9% af Indiens FDI i perioden svarende til godt 900 millioner USD (UNCTAD, 2004: Annex table A.I.13). Det er dog ifølge Broadman (2007: 92) svært at sige noget om, hvor stor en del af denne FDI, der rent faktisk bliver på Mauritius, i forhold til den del, der bliver kanaliseret via Mauritius til andre (afrikanske) lande pga. et fordelagtigt skattesystem.

<sup>25</sup> Antal projekter refererer til det godkendte antal projekter, der involverer kinesiske virksomheder.

## 4. Hvilke konsekvenser har FDI for Afrikas udviklingsmuligheder?

*The relationship between a less developed country's stock of foreign investment and its subsequent economic growth is a matter on which we totally lack trustworthy conclusions<sup>26</sup>*

FDI bliver ofte præsenteret som værende af kritisk betydning for at igangsætte teknologisk forandring, forbedre konkurrenceevnen og generere adgang til færdigheder og markeder. Dette har fået en række nationer (herunder de fleste afrikanske) til at tilbyde potentielle investorer attraktive forhold, der kan tilskynde til investeringer. Politikker, der søger at tiltrække FDI, dækker over alt fra skattefordele, toldfritagelse, miljøundtagelser til eksklusivrettigheder for udvinding af råstoffer.

Dele af FDI-litteraturen peger da også på, at Afrikas problem ikke er karakteren af investeringerne, men den relative mangel på investeringer. F.eks. påpeger såvel Asiedu (2004; , 2006) som Mlambo (2005), at de reformer, som afrikanske lande har foretaget for at tiltrække flere investeringer, har været ineffektive. Afrikanske lande over en bred kam lider ifølge disse forfattere af administrative og bureaukratiske problemer; korruptionen er omfattende og voksende; virksomhedsbeskatningen er uigennemsigtig og relativt høj; infrastrukturen er mangelfuld; og de finansielle markeder er begrænsede. Vejen frem ifølge disse forfattere er altså liberalisering, især hvad angår kontrol af kapitalbevægelser og restriktioner på handel og investeringer; udbygning af infrastrukturen; og *good governance*. Det gælder altså for Afrika om at skabe et favorabelt FDI regime, således at kontinentet kan tiltrække FDI, der ellers bliver kanaliseret mod andre regioner (Pigato, 2000).

Empiriske studier af effekterne af FDI lokalt er dog langt fra så entydige, som disse policy-anbefalinger antyder. På den ene side er der relativt få dybdegående studier af effekterne af FDI i en hel industri eller et helt land og på den anden side er der fragmentariske casestudier af eksempelvis effekterne af M&As for den opkøbte virksomhed. De førstnævnte aggregerede studier viser, at effekterne af FDI varierer fra sektor til sektor og fra land til land. Ydermere

<sup>26</sup> Caves, R.E. (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis* 2nd Ed. Cambridge University Press, Cambridge. Citeret fra (Meyer, 2004: 260).

afhænger effekterne dels af den teknologiske kapacitet lokalt (Blomstrom & Kokko, 1998)<sup>27</sup>, dels af selve motivet for investeringen: Således er der stor forskel på, om investeringen er foretaget for at få adgang til ressourcer, adgang til hjemmemarkedet eller for at betjene et eksportmarked (Narula & Dunning, 2000). Herudover peger disse studier på, at positive horisontale *spillovers*, dvs. positive afledte effekter i samme sektor, kun finder sted i relativt få tilfælde og at disse tilfælde er begrænset til FDI i Vesten. I udviklingslande er positive *spillovers* sjældent til stede og i så fald kun i ubetydelig størrelse (Görg & Strobl, 2001). Kun ét sådant studie fra Afrika er lokaliseret. Det peger dog på få, men positive horisontale *spillovers* ved FDI (Görg & Greenaway, 2003). På case-niveau er der demonstreret såvel positive effekter af FDI via overførsel af viden/teknologi til den lokale virksomhed i en M&A; via produktivitetsforøgelse; og via procesforbedringer, som negative effekter i form af nedgradering funktionelt, produktmæssigt, eller processuelt. Case-studierne er, ligesom de aggregerede studier, skævvredet mod industrialiserede økonomier; kun få studier findes i en afrikansk kontekst. Hvor aggregerede studier dog kan skjule såvel positive som negative effekter for enkelte virksomheder, fordi de bliver udlignet af effekter for andre virksomheder i samme branche, afhænger resultatet af casestudiet (læs: den enkelte investering) ifølge Portelli & Narula (2006) blandt andet af motivet for investeringen og hvilken rolle den nyligt erhvervede lokale virksomhed er tiltænkt i strukturen i selskabet.

I forbindelse med studier af horisontale *spillovers* er det først og fremmest vigtigt at holde sig for øje, at horisontale *spillovers* dels forudsætter, at der faktisk findes indenlandsk ejede virksomheder i samme sektor, dels at disse virksomheder har kapacitet til at internalisere den viden og teknologi, som teoretisk set bliver stillet til rådighed ved tilstedeværelsen af TNSer i landet. Herudover kan tidsaspektet være afgørende for den samlede vurdering af FDI. Ifølge Meyer (2004) er der for det første tegn på, at negative effekter er dominerende umiddelbart efter, at en investering har fundet sted, mens positive *spillovers* er længere tid om at manifestere sig. Tillige er det vigtigt at holde sig for øje, at disse studier kun sjældent tager hensyn til ændrede institutionelle rammer i værtslandet, der nødvendigvis er af enorm vigtighed i udviklingslande, der bl.a. er karakteriseret ved relativt ustabile institutioner (Wells Jr., 1998). Hver-

<sup>27</sup> Litteraturen er ikke entydig på dette område. Hvor traditionel økonomisk teori fastholder, at effekten vil være størst, hvor forskellen i teknologisk kapacitet er størst, antyder empiriske studier, at det måske forholder sig omvendt (se eksempelvis Portelli & Narulas (2006) studie af teknologisk opgradering som følge af FDI i Tanzania). De empiriske studier underbygges af studier af absorptionskapaciteten i virksomheder, først introduceret af Cohen & Levinthal (1990).

ken tilstedeværelsen af en aktiv lokal privat sektor, tidsaspektet eller de institutionelle rammer er altid indregnet i de aggregerede studier af effekter af FDI.

Dernæst er der typisk forskel mellem horisontale og vertikale *spillovers*. Således er det ikke sikkert, at det er virksomheder i samme industri (horisontale), der nyder godt af investeringen, men at det i stedet er underleverandører eller marketing- og salgskanaler (vertikale). Positive vertikale *spillovers* kræver koblinger mellem den virksomhed, der investeres i og andre indenlandske virksomheder.

Som beskrevet i afsnit 2, er der pr. definition flere koblinger til eksisterende virksomheder ved M&As end *greenfield*-investeringer, men der er tillige sektorelle forskelle. Hvor investeringer i den primære sektor er kendetegnet ved få koblinger, er der potentielt set langt flere koblinger i den sekundære sektor - den tertiære sektor er meget broget sammensat, hvorfor entydige målinger af koblinger er svære (Lall & Narula, 2004; Portelli & Narula, 2006; UNCTAD, 2005a). Faktum er dog, at det vigtigste motiv for FDI til Afrika er 'søgen efter naturressourcer' som beskrevet i figur 2.2. Netop denne kapitalintensive udvindingsindustri er kendetegnet ved relativt få positive horisontale såvel som vertikale *spillovers*.

Betragtet på denne måde er der altså ikke noget, der tyder på, at Afrika bredt set kan bruge investeringer til at igangsætte en teknologisk forandring, forbedre konkurrenceevnen og sikre sig adgang til færdigheder og markeder, men selv om økonometriske analyser viser, at positive horisontale *spillovers* samlet set kun sjældent er til stede i udviklingslande, kan FDI i nogle sektorer have positive effekter på disse parametre. Herudover er det vigtigt at holde sig for øje, at analyserne af FDI generelt mangler en forholden sig til mulige alternativer: Hvordan ville situationen have været uden investeringer, hvordan ville andre ejerskabsforhold påvirke situationen, og hvad betyder det transnationale selskabs nationalitet?

#### 4.1 'NYE AKTØRERS' FDI-EFFEKT PÅ UDVIKLING I AFRIKA

Kun meget få data findes om effekterne af FDI fra nye aktører i Afrika. Verdensbanken har i et aktuelt studie på baggrund af spørgeskemaer til ca. 450 virksomheder i Ghana, Sydafrika, Senegal og Tanzania søgt at klarlægge, hvordan især kinesiske virksomheder adskiller sig fra europæiske. Disse studier viser, at langt størstedelen (82%) af kinesisk FDI kommer i form af *greenfield*-investeringer, hvilket er markant højere end for europæiske virksomheder (50%). Dette stemmer umiddelbart godt overens med billedet af kinesiske virksomheder, der investerer i råstofudvinding, men studiet gælder netop ikke den for Kina mest interessante del af denne sektor, nemlig olie- og olierelaterede virksomheder. Derfor tyder Kinas præference for *green-*

*field*-investeringer ifølge Broadman (2007: 291) i stedet på, at kinesiske virksomheder enten er relativt mere opmærksomme på risici end andre investorer, eller ikke ønsker at integrere sig i de lokale markeder. Andre studier peger modsætningsvist på kinesiske virksomheders (og andre STNCers) risikovillighed, og ønsket om ikke at ville integrere sig synes ikke underbygget i Verdensbankens studie. Forskellen i investeringstype skal derfor snarere søges i det faktum, at Kina er en relativt ny investeringsaktør i Afrika, og at de fleste M&As i Afrika er kommet i stand i forbindelse med de privatiseringsprocesser, der begyndte omkring 1990, tog rigtigt fat i midten af 1990'erne, og som var for nedadgående i begyndelsen af dette årtusinde – netop som de kinesiske investeringer tog til. Kina har således ikke haft andre muligheder end at igangsætte nye virksomheder.

**Tabel 4.1: Oprindelse af nye maskiner fordelt på virksomhedens nationalitet, 2005**

| Nationalitet  | Afrikansk | Kinesisk | Indisk | Europæisk |
|---------------|-----------|----------|--------|-----------|
| Indenlandsk   | 55%       | 32%      | 15%    | 28%       |
| Øvrige Afrika | 3%        | 1%       | 7%     | 12%       |
| Kina          | 6%        | 60%      | 13%    | 1%        |
| Indien        | 5%        | 0%       | 22%    | 2%        |
| Andet         | 31%       | 8%       | 44%    | 56%       |

Kilde: (Broadman, 2007: 25)

I det følgende præsenteres nogle af de parametre, der har relevans for vurderingen af, hvorvidt nye aktørers FDI baner vej for en anden udvikling end traditionelle aktørers FDI. Såvel tabel 4.1 som tabel 4.2 peger på faktorer af relevans for lokale virksomheders mulighed for at udnytte eksistensen af TNSer.

Hvad angår erhvervelse af kapitaludstyr (tabel 4.1) er det tydeligt, at udenlandsk ejede virksomheder, hvad enten de er TNSer eller STNSer, i højere grad end afrikanske virksomheder køber maskiner i andre lande end der, hvor de er lokaliseret. Blandt de nye aktører fremkommer nogle væsentlige forskelle. På den ene side køber kinesiske virksomheder dobbelt så meget kapitaludstyr produceret i værtsnationen som de indiske virksomheder, hvilket indikerer større positive spillovers af kinesiske virksomheder end af indiske. På den anden side er kinesiske virksomheder meget tættere knyttet til hjemlandet end de indiske, hvilket kunne tyde på, at indiske virksomheder giver lokale afrikanske virksomheder større mulighed for at få adgang til globale markeder.

**Tabel 4.2: Oprindelse af input til produktion fordelt på virksomhedens nationalitet, 2005**

| Nationalitet  | Afrikansk | Kinesisk | Indisk | Europæisk |
|---------------|-----------|----------|--------|-----------|
| Indenlandsk   | 60%       | 31%      | 27%    | 40%       |
| Øvrige Afrika | 7%        | 4%       | 9%     | 9%        |
| Europa        | 13%       | 1%       | 13%    | 34%       |
| Nordamerika   | 3%        | 5%       | 1%     | 6%        |
| Indien        | 5%        | 2%       | 26%    | 3%        |
| Øvrige Sydasi | 3%        | 1%       | 4%     | 1%        |
| Kina          | 4%        | 55%      | 7%     | 3%        |
| Øvrige Østasi | 2%        | 1%       | 3%     | 3%        |
| Andet         | 2%        | 0%       | 11%    | 1%        |

Kilde: (Broadman, 2007: 26)

Hvad angår køb af råvarer og halvfabrikata til produktionen (tabel 4.2) ligner billedet i første omgang billedet ovenfor: Udenlandsk ejede virksomheder er ikke i nær samme grad som indenlandsk ejede virksomheder koblet til den lokale private sektor. Men kigger man lidt nærmere på tallene, viser det sig, at kinesiske virksomheder adskiller sig markant fra andre aktører mht. hvor meget de køber fra hjemlandet. Her fremgår det, at kinesiske virksomheder køber dobbelt så mange råvarer og halvfabrikata hjemme som indiske virksomheder. Igen tyder dette mønster på, at indiske virksomheder er mere globalt integrerede end kinesiske virksomheder. Hverken tabel 4.1 eller tabel 4.2 fortæller os dog noget om teknologiindholdet i hhv. kapitalgoder og input: Vi ved med andre ord ikke noget om, i hvor høj grad lokale virksomheder bliver opgraderet ved disse koblinger.

**Tabel 4.3: Arbejdsstyrken fordelt efter tidligere geografisk placering (i procent)**

| Virksomhedens nationalitet | Geografisk placering af tidligere ansættelse |               |                       |        |               |      |               |
|----------------------------|----------------------------------------------|---------------|-----------------------|--------|---------------|------|---------------|
|                            | Indenlandsk                                  | Øvrige Afrika | Europa og Nordamerika | Indien | Øvrige Sydasi | Kina | Øvrige Østasi |
| Afrikansk                  | 96,3                                         | 1,6           | 0,4                   | 1,4    | 0,0           | 0,0  | 0,0           |
| Kinesisk                   | 80,8                                         | 0,6           | 0,0                   | 0,4    | 0,1           | 9,5  | 7,4           |
| Indisk                     | 89,5                                         | 0,1           | 0,2                   | 9,8    | 0,1           | 0,0  | 0,1           |
| Europæisk                  | 92,5                                         | 3,1           | 1,1                   | 2,2    | 0,2           | 0,3  | 0,0           |

Kilde: (Broadman, 2007: 222)

Som det var tilfældet med både køb af kapitaludstyr og input til produktionen, skiller de nye aktører på den afrikanske scene sig ud, hvad angår ansættelse af 'importeret' arbejdskraft. Således har kinesiske virksomheder i de fire lande 'importeret' knap 20% af deres arbejdskraft

fra Asien, mens indiske virksomheder har 'importeret' 10% af arbejdsstyrken fra Asien (se tabel 4.3). Samlet peger disse parametre på, at europæiske TNSer er mere integrerede lokalt end STNSer, hvilket stemmer godt overens med, at europæiske TNSer generelt har været til stede i Afrika betydeligt længere end STNSer (se figur 3.1). På samme måde er indiske virksomheder mere integrerede end kinesiske ditto, hvilket kunne indikere, at virksomheder over tid integreres mere i den lokale værtsøkonomi, hvilket alt andet lige betyder flere positive *spillovers*.

## 5. Konkluderende bemærkninger: Hvordan fremmes positive effekter af investeringer?

Som det er fremgået af ovenstående, er det umuligt at konkludere, at hhv. bistand eller FDI er at foretrække for afrikanske lande. På den ene side påpeger UNCTAD (2006a: 27), at i de fattigste lande (herunder de fleste lande i Afrika) er bistand stadig at foretrække frem for investeringer, i og med at private investorer som hovedregel venter med at investere, til den økonomiske vækst er igang. Omvendt viser studier fra post-konflikt lande, at den private sektor, og dermed implicit udenlandske investeringer, kan have en endog meget vigtig katalyserende rolle i opbygningsfasen (Kusago, 2005).

Det er altså ikke et spørgsmål om enten/eller, men snarere et spørgsmål om, hvad der kendetegner FDI, hvorfor TNSer investerer, hvordan de investerer, i hvor høj grad de interagerer med den lokale private sektor, osv. De overordnede relationer, som også er berørt i dette papir, er fremstillet i figur 1.1. Det skal dog i denne henseende påpeges, at diskussionen i dette papir hovedsageligt har relateret sig til mikroøkonomiske virkninger, dvs. til indvirkningen af FDI på lokale virksomheder. FDI har tillige indflydelse på et makroøkonomisk plan, i og med at disse investeringer kan influere positivt på kapitalposter og dermed på økonomisk vækst, hvis FDI-tilgangen er større end summen af repatrieringen, eventuelle royalties og tilbagebetalingen på intra-virksomhedslån. FDI kan ligeledes influere positivt på betalingsbalancen, hvis værdien af den eksport, som FDI genererer, er højere end den import, der følger med aktiviteterne. Slutteligt har de rammebetingelser, værtsnationen sætter op i form af nationale regler og begrænsninger, indflydelse på, hvor meget skat TNSer betaler og dermed hvor stort statens overskud af disse aktiviteter bliver (Sumner, 2005).

Investeringer kan altså potentielt set katalysere udvikling i Afrika. Det kræver blot, at teknologien er passende, at der bliver brugt lokale underleverandører, at den lokale arbejdskraft bliver opgraderet, at investeringerne påvirker betalingsbalancen positivt etc. Det er dog samtidigt vigtigt at påpege, at selv om disse forhold er til stede, er FDI ikke en katalysator for udvikling overalt i Afrika. FDI er koncentreret til meget få områder i Afrika – ikke kun nationalt, men også inden for de enkelte nationer. Således bliver FDI til den primære sektor kun kanaliseret til det geografiske område, hvor ressourcerne findes. I andre sektorer er der en klar tendens til, at FDI er koncentreret omkring hovedstaden, mens de øvrige regioner, især landområderne, i princippet ikke modtager FDI.

Her er også det værd at bemærke, at FDI til den primære sektor, som historisk set har tiltrukket flest investeringer, er kendetegnet ved at være relativt mere flygtig end FDI til andre sektorer, især på grund af skiftende verdensmarkedspriser (World Bank, 2006). Dette gør det dels svært for værtsregeringen at planlægge den samlede økonomi, dels kan det have negative følger for væksten i andre sektorer fordi en stigende efterspørgsel og dermed stigende verdensmarkedspriser på den ene side kan medføre kraftige stigninger i FDI til disse sektorer og på den anden side kan medføre apreciering af den lokale valuta, der på sigt går ud over andre sektors mulighed for at eksportere produkter.

Slutteligt er det vigtigt at holde sig for øje, at effekterne af FDI er tæt knyttet til de nationalt såvel som internationalt politisk besluttede rammer og vilkår for investeringer. Som det fremgår tydeligt af UNCTADs (2005a) analyse af regulativerne på mineområdet i forskellige afrikanske lande, er der på den ene side stor forskel på disse rammevilkår fra land til land, og på den anden side har der fundet en kraftig liberalisering sted inden for det seneste par årtier. Dette gælder ikke kun minesektoren, men i lige så høj grad andre sektorer (Asiedu, 2004).

Som sagt kan rammerne opdeles i hhv. nationale og internationale rammer. Blandt de nationale kan nævnes muligheden for at begrænse FDI til visse sektorer i samfundet, eller rettere udelukke eller begrænse udenlandske investeringer i visse strategiske sektorer. Denne type regulering har været meget brugt i visse asiatiske lande, men er i dag kun i begrænset omfang i brug i en afrikansk kontekst. Nationale regeringer har tillige mulighed for at begrænse overførslen af kapital til og fra TNSen for dermed at forøge de positive effekter af FDI, jf. figur 4.1. For at øge de positive *spillovers* kan regeringerne tillige opstille særlige præstationskrav i form af eksempelvis eksportmængde eller brug af lokale underleverandører. Ud over - og især over - de nationale regler står de internationale regler, der kan have karakter af såvel bilaterale investeringsaftaler, som i år 2000 dækkede 50% af al FDI og som er kraftigt voksende (Pigato, 2000; Sumner, 2005), som regionale og internationale aftaler. Helt centralt i disse aftaler er be-

grebet 'ikke-diskriminering', der dels handler om national behandling (udenlandske investeringer skal have lige så fordelagtige vilkår som nationale investeringer), dels om mest-begunstigelse (hvis et land tilbyder fordelagtige vilkår til et andet land, skal alle andre lande også kunne nyde godt heraf). Dette betyder så, at mange nationale rammer i virkeligheden ikke kan implementeres i praksis. F.eks. vil det være umuligt for et afrikansk land at stille præstationskrav til en mulig investor, hvis begge parter er medlem af eksempelvis WTO, i og med at det vil stille den udenlandske investor dårligere end den lokale.

Begrænsningerne i muligheden for at opstille egne rammer og vilkår for FDI er ikke kun afgrænset til de traditionelle investorer, men gælder i lige så høj grad de 'nye aktører' i Afrika. Ud fra dette perspektiv er der altså ingen forskel på effekten af nye og traditionelle investorers FDI i Afrika: Afrika fremstår stadig som en region, hvor investeringerne søger at udnytte lokale naturressourcer. Der er dog forskelle på andre parametre. Som det fremgår af ovenstående benytter de nye aktører sig fortrinsvis af *greenfield*-investeringer, der nok skaber jobs, men ikke koblinger. Det viser sig også i køb af kapitaludstyr og input til produktionen. På den anden side investerer disse nye aktører i sektorer i dvale og kan dermed have en katalyserende rolle, og de investerer i lande/regioner, hvor vestlige virksomheder qua forbruges, NGOers og aktionærers rolle ikke normalt agerer<sup>28</sup>. SNTSer kan dermed have en positiv indflydelse på kapitalposter og betalingsbalance i lande, der kun har en begrænset adgang til ekstern finansiering, ikke mindst fordi bilaterale donorer som hovedregel overlader disse lande til multilaterale organisationer eller NGOers nødhjælp: STNSer kan således være med til at fylde et 'ressourcehul'.

<sup>28</sup> Se i øvrigt (Gibbon & Ponte, 2005: kapitel 1) for en introduktion til, hvordan ændrede finansieringsformer af transnationale selskaber har afgørende indflydelse på, hvordan de agerer i eksempelvis Afrika.

# Litteratur

- Africa Partnership Forum. (2006). Resources for Development in Africa, *7th Meeting of the Africa Partnership Forum*. Moscow, Russia.
- Africa Res Bull Econ. (2004). Africa-Asia. Growing ties. *Africa Research Bulletin, Economic, Financial and Technical Series*, 41(5), 16108-16110.
- Africa Res Bull Econ. (2006). Africa-China. "win-Win" Strategy. *Africa Research Bulletin, Economic, Financial and Technical Series*, 43(6), 16999-17001.
- Appiah-Kubi, K. (2001). State-owned enterprises and privatisation in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 39(2), 197-229.
- Asiedu, E. (2004). Policy Reform and Foreign Direct Investment in Africa: Absolute Progress but Relative Decline. *Development Policy Review*, 22(1), 41-48.
- Asiedu, E. (2006). Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability. *The World Economy*, 29(1), 63-77.
- Aykut, D., & Ratha, R. (2004). South-South FDI flows: how big are they? *Transnational Corporations*, 13(1), 149-176.
- Battat, J., & Aykut, D. (2005). Southern Multinationals A Growing Phenomenon, *Southern Multinationals: a Rising Force in the World Economy*. Mumbai, India: IFC-Financial Times.
- Bigsten, A., Collier, P., Dercon, S., Gauthier, B., Gunning, J. W., Isaksson, A., et al. (1999). Investment in Africa's Manufacturing Sector: A Four Country Panel Data Analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(4), 489-512.
- Blomstrom, M., & Kokko, A. (1998). Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12(3), 247-277.
- Broadman, H. G. (2007). *Africa's Silk Road. China and India's New Economic Frontier*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Chen, M.-X., Goldstein, A., Pinaud, N., & Reisen, H. (2005). *China and India: What's in it for Africa?* (Draft). Paris: OECD Development Centre.
- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1, Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation), 128-152.
- Delman, J., & Kragelund, P. (2006). Kina i Afrika – gamle alliancer med nye globalpolitiske perspektiver? *Økonomi og Politik*, 79(4), 35-50.
- Dicken, P. (1998). *Global Shift. Transforming the World Economy* (3 ed.). London: Paul Chapman Publishing ltd.
- Gibbon, P., & Ponte, S. (2005). *Trading Down. Africa, Value Chains, and the Global Economy*. Philadelphia: Temple University Press.

- GIPC. (2005). *Investment Report Under GIPC Act 478* (The Quarterly Report No. Volume 1 Issue 3). Accra: Ghana Investment Promotion Centre.
- Görg, H., & Strobl, E. (2001). Multinational Companies and Productivity Spillovers: A Meta-Analysis. *The Economic Journal*, 111(475), 723-739.
- Görg, H., & Greenaway, D. (2003). *Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?* (Discussion Paper Series No. 944). Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit.
- Hart, G. (2002). *Disabling Globalization. Places of Power in Post-Apartheid South Africa*. Berkeley: University of California Press.
- Hilsum, L. (2005). Re-enter the Dragon: China's new Mission in Africa. *Review of African Political Economy*, 32(104/105), 419-425.
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2006, January 19-20). *The Asian Drivers and SSA: MFA Quota removal and the portents for African industrialisation?* Paper presented at the Asian and others Drivers of Global Change Workshop, St. Petersburg.
- Kragelund, P. (Forthcoming). Chinese Drivers for African Development? The effects of Chinese investments in Zambia. In M. Kitissou (Ed.), *Africa in China's Global Strategy*. London: Adonis & Abbey Publishers.
- Krugman, P. (1998). Fire-sale FDI. Retrieved November 20th 2006, from <http://web.mit.edu/krugman/www/FIRESALE.htm>
- Kusago, T. (2005). Post-conflict pro-poor private-sector development: The case of Timor-Leste. *Development in Practice*, 15(3-4), 502-513.
- Lall, S., & Narula, R. (2004). Foreign Direct Investment and its Role in Economic Development: Do We Need a New Agenda. *European Journal of Development Research*, 16(3), 447-464.
- Lijun, Z. (2006, November 2). Growing Teamwork. *Beijing Review*, 49, 10-11.
- Liu, X., Buck, T., & Shu, C. (2005). Chinese economic development, the next stage: outward FDI? *International Business Review*, 14(1), 97-115.
- Loungani, P., & Razin, A. (2001). How beneficial is foreign direct investment for developing countries? *Finance & Development*, 38(2), 6-9.
- Manning, R. (2006). Will 'Emerging Donors' Change the Face of International Co-operation? *Development Policy Review*, 24(4), 371-385.
- Martin, M., & Rose-Innes, C. (2004). *Private Capital Flows to Low-Income Countries: Perception and Reality*. Washington DC: Development Finance International.
- McCormick, D., Kamau, P., & Ligulu, P. (2006). Post-Multifibre Arrangement Analysis of the Textile and Garment Sectors in Kenya. *IDS bulletin*, 37(1), 80-88.
- Meyer, K. E. (2004). Perspectives on multinational enterprises in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 35(4), 259.

- Mlambo, K. (2005). Reviving Foreign Direct Investments in Southern Africa: Constraints and Policies. *African Development Review*, 17(3), 552-579.
- Morris, M. (2006). China's Dominance of Global Clothing and Textiles: Is Preferential Trade Access an Answer for Sub-Saharan Africa? *IDS bulletin*, 37(1), 89-97.
- Narula, R., & Dunning, J. H. (2000). Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries. *Oxford Development Studies*, 28(2), 141-167.
- Nolan, P., & Zhang, J. (2002). The Challenge Of Globalization For Large Chinese Firms. *World Development*, 30(12), 2089-2107.
- Odenthal, L. (2001). *FDI in sub-Saharan Africa* (Working Paper No. 173). Paris: OECD Development Centre.
- Offei-Ansah, J. (1999). Malaysians stimulate economy. *African Business*(242), 34.
- Patey, L. A. (2006). *A Complex Reality: The Strategic Behaviour of Multinational Oil Corporations and the New Wars in Sudan* (DIIS Report No. 2006:2). Copenhagen: Danish Institute for International Studies.
- Pigato, M. (2000). *The Foreign Direct Investment Environment in Africa*. Washington, DC.: International Finance Corporation, The World Bank.
- Portelli, B., & Narula, R. (2006). Foreign Direct Investment Through Acquisitions and Implications for Technological Upgrading: Case Evidence from Tanzania. *European Journal of Development Research*, 18(1), 59-85.
- Sumner, A. (2005). Is foreign direct investment good for the poor? A review and stocktake. *Development in Practice*, 15(3/4), 269-285.
- Tangri, R. (1999). *Parastatals, Privatization & Private Enterprise: The Politics of Patronage in Africa*. Kampala: Fountain Publishers.
- Taylor, I. (2006). *China and Africa. Engagement and compromise*. London and New York: Routledge.
- UNCTAD. (1999). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2000a). *Aid, Private Capital Flows and External Debt: The Challenge of Financing Development in the LDCs* (The Least Developed Countries 2000 Report). New York: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2000b). *World Investment Report 2000: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2002). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

- UNCTAD. (2004). *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2005a). *Economic Development in Africa. Rethinking the Role of Foreign Direct Investment*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2005b). *South-South Cooperation in International Investment Arrangements*. New York: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2005c). *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNCTAD. (2006a). *Economic Development in Africa. Doubling Aid: Making the "Big Push" work*. Geneva: UNCTAD.
- UNCTAD. (2006b). *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- UNIDO. (2006). *Africa Foreign Investor Survey 2005. Understanding the contributions of different invest- or categories to development. Implications for targeting strategies (Africa Foreign Investor Survey)*. Vienna: United Nations Industrial Development Organization.
- Wells Jr., L. T. (1998). Multinational and the Developing Countries. *Journal of International Business Studies*, 29(1), 101-114.
- Wenping, H. (2006, November 2). Partners in Development. *Beijing Review*, 49, 14-17.
- Wong, J., & Chan, S. (2003). China's Outward Direct Investment: Expanding Worldwide. *China: an International Journal*, 1(2), 273-301.
- World Bank. (2004a). *A Better Investment Climate for Everyone* (World Development Report No. 2005). Washington D.C.: The World Bank.
- World Bank. (2004b). *Patterns of Africa-Asia Trade and Investment: Potential for Ownership and Partnership*. Washington D.C.: The World Bank.
- World Bank. (2006). *Global Development Finance. The Development Potential of Surging Capital Flows* (Global Development Finance No. 2006). Washington D.C.: The World Bank.
- Yasin, M. (2005). Official Development Assistance and Foreign Direct Investment Flows to Sub Saharan Africa. *African Development Review*, 17(1), 23-40.

## Appendiks

Begrebet *udenlandske investeringer* dækker over såvel *direkte investeringer* som *porteføljeinvesteringer*. *Direkte investeringer* (FDI) er investeringer på tværs af landegrænser foretaget af en enhed residerende i én økonomi ("direkte investor") med det formål at skabe en "blivende interesse" (opnå mere end 10% af beslutningskraften i den virksomhed, der investeres i) i en virksomhed, der residerer i en anden økonomi ("direkte investeringsvirksomhed"). FDI har således en relativt lang tidshorisont i modsætning til *porteføljeinvesteringer*, der som regel er kortsigtede investeringer i form af opkøb af aktier og værdipapirer (UNCTAD, 2000b: 17). Distinktionen mellem FDI og porteføljeinvesteringer er dog ikke altid simpel, og udenlandske investeringer kan bestå af både FDI og porteføljeinvesteringer.

### Afrikanske fondsbørser

|           | Opførte virksomheder | Markedskapitalisering<br>(millioner USD) |
|-----------|----------------------|------------------------------------------|
| Sydafrika | 616                  | 205000                                   |
| Nigeria   | 195                  | 5820                                     |
| Zimbabwe  | 71                   | 2190                                     |
| Botswana  | 16                   | 1350                                     |
| Mauritius | 48                   | 1340                                     |
| Kenya     | 53                   | 1290                                     |
| Ghana     | 22                   | 530                                      |
| Zambia    | 12                   | 236                                      |
| Namibia   | 13                   | 155                                      |

Forholdet mellem disse to typer udenlandske investeringer er varierende både over tid og på tværs af landegrænser. Med undtagelse af Sydafrikas mineindustri, udgør porteføljeinvesteringer i Afrika dog en forsvindende lille del af de samlede udenlandske investeringer, i og med at de finansielle markeder i andre afrikanske lande er små og fungerer dårligt (Africa Partnership Forum, 2006; Asiedu, 2004).

Skelnen mellem portefølje-investeringer og FDI betyder dog ikke, at FDI er en ensartet størrelse. For det første består FDI af forskellige delelementer såsom egenkapital, geninvesterede indtægter, intra-virksomhedslån og anden kapital (Martin & Rose-Innes, 2004). For det andet omfatter FDI flere forskellige aktiviteter, herunder *joint ventures* og *greenfield*-investeringer. For det tredje fortæller de 10% blivende interesse os ikke noget om de organisatoriske strukturer i den virksomhed, der investerer – disse 10% kan i princippet

dække over alt fra et lille salgskontor til en kompleks integreret produktionsfacilitet. I en afrikansk kontekst bliver disse problemer forstærket af manglende eller utilstrækkelige data<sup>29</sup>. UNCTAD (2005a: 19) påpeger herudover, at et stort antal afrikanske lande simpelthen mangler en eksplicit definition af FDI.

<sup>29</sup> Se Martin & Rose-Innes (2004) for en diskussion af troværdigheden af data om private kapitaloverførsler til lav-inkomstlande.