

[Norske handelsinteresser overfor landene Kina, Japan, India og Russland]

MENON-publikasjon nr. 1 / 2007

Februar 2007

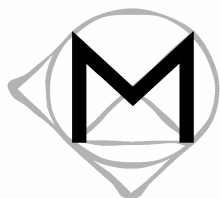
**Av
Leo A. Grünfeld**

**med bidrag fra
Daniel Fjærtøft, Barentssekretariatet
Erik W. Jakobsen**

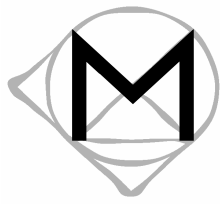
**Analysen er utarbeidet for
Nærings- og handelsdepartementet**

MENON AS

Trosterudveien 33b, 0778 Oslo, Tlf: 97 17 04 66, <http://www.menon.no>

**Innholdsfortegnelse:**

	Sammedrag	2
1.	Innledning og prosjektbeskrivelse	7
2.	KJIR-landenes økonomi og internasjonale handel	10
2.1	Generelle trekk ved landenes økonomi	10
2.2	KJIR-landenes import og importvekst	13
2.3	Sammensetningen av KJIR-landenes vareimport	15
2.4	KJIR-landenes tjenesteimport	18
2.5	Direkte utenlandske investeringer I KJIR-landen	21
3.	Norges handel med og investeringer I KJIR-landene	25
3.1	Norsk vareeksport	25
3.2	Norske eksportørers markedsandeler	28
3.3	Norsk tjenesteeksport	30
3.4	Norske direkte investeringer i KJIR-landene	31
3.5	Porteføljeinvesteringer i Statens pensjonsfond – Utland	33
4.	Norsk eksport til og investeringer i KJIR-landene:	
	Mer detaljerte resultater	37
4.1	En hensiktsmessig inndeling i næringsgrupper	37
4.2	Næringsgruppens eksport til KJIR-landene	51
4.3	Den norske tjenesteeksporten i detalj	55
4.4	Norske direkte utenlandske investeringer i KJIR-landene	58
5.	Norske bedriftsetableringer og produksjon av varer og tjenester i KJIR-landene	60
5.1	Norske bedrifter i Kina	61
5.2	Norske bedrifter i Japan	68
5.3	Norske bedrifter i India	69
5.4	Norske bedrifter i Russland	71
6.	Norsk næringslivs eksportpotensial i KJIR-landene	75
6.1	Olje- og gassnæringens eksportpotensial	81
6.2	Maritime nærings eksportpotensial	82
6.3	Økt eksport av metaller og kjemiske produkter	85
6.4	Potensialet for eksport fra sjømatnæringene	87
6.5	IKT og eksportpotensialet	88
6.6	Nye vekstnæringer med eksportpotensial til KJIR-landene	91
7.	Konklusjon	93
	Referanser	95
	Vedlegg 1: Næringsgruppene og SITC / HS korrespondanser	99
	Vedlegg 2: Nærmere beskrivelse av selskapenes aktiviteter	100
	Vedlegg 3: NACE-koder i tilknytning til næringsgruppene	109



Norske handelsinteresser overfor landene Kina, Japan, India og Russland

Sammendrag:

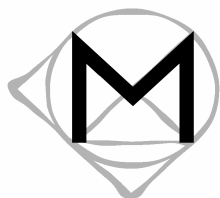
Det norske handelsmønsteret er i stadig endring. Vi handler fortsatt mest med de landene som ligger nærmest, men land som India, Kina og Russland fremstår som viktige fremtidige eksportmarkeder, og potensialet for salgsvekst i disse landene er stort, både gjennom vanlig eksport og gjennom lokal produksjon. Japan har tradisjonelt vært et vanskelig marked å betjene, særlig gjennom lokal tilstedeværelse, men enkelte norske næringsgrupper har fått innpass og kan vise til omfattende salgsvekst på det japanske markedet. I denne rapporten går vi gjennom norsk handel med og investeringer i Kina, Japan, India og Russland (KJIR-landene). Vi ser også nærmere på i hvilket omfang, og hvordan norske bedrifter er etablert i disse landene. Nedenfor fremstilles de viktigste funnene i rapporten i et 10-punkts sammendrag.

1. Markeder i vekst, men Japan taper terreng.

Gjennom det siste tiåret har Kinas andel av verdens BNP økt fra 2.5% til over 5%. I India og Russland har andelen økt med henholdsvis 23 og 28% over samme periode, men fortsatt står ingen av disse landene for mer enn 2% av det globale BNP. Samtidig falt Japans andel fra 18% til 10%. I tillegg er Japan mer lukket enn land som Kina og India. Kinas import er nå faktisk større enn Japans, og landets importintensitet var i 2005 høyere enn Norges. Dette er overraskende i lys av at Norge er en liten åpen økonomi som er svært avhengig av tilgang på varer og tjenester gjennom import, som vi selv ikke produserer. Kinas økonomiske vekst er med andre ord helt avhengig av importerte varer, og særlig råvarer som olje, metaller, og kjemiske produkter som står for ca. 40% av importen. Men landet er også avhengig av import av teknologi (ca 10%) i tillegg til ulike typer varekomponenter. I India står olje for en tredjedel av all importen, og landet er også avhengig av import av andre råvarer. I tillegg har India en omfattende import av maritime produkter og tjenester. Det Japanske importmønsteret er også preget av olje og råvarer, men her utgjør sjømat en betraktelig større andel av totalimporten enn det vi finner i de andre landene. Russland importerer lite fra olje- og gassnæringene, men desto mer fra life science næringene.

2. Utenlandske investeringer i Kina på full fart opp.

I dag strømmet det større direkte investeringer til Kina enn det gjør til USA. Kina tok i mot 13% av alle direkte utenlandske investeringer i 2005, men fordi investeringene har vært moderate over en lang periode, har ikke mer enn 3% av de totale utenlandske



kapitalplasseringer funnet veien til Kina. Dette er mindre enn i Hong Kong, men fortsatt tre ganger så mye som i Japan. Direkte utenlandske investeringer i Japan er lave først og fremst fordi det er vanskelig å kjøpe store eierandeler i japansk næringsliv, men også nyetablering oppleves som komplisert. Sammenlignet med Kina, er strømmen av utenlandske investeringer til India og Russland liten.

3. *Lite norsk eksport til KJIR-landene.*

Den norske vareeksporten til KJIR-landene sto for drøye 3% av totalen i 2005. Ettersom KJIR-landene representerer nærmere 20% av det globale BNP, må dette tallet anses som lavt. Videre viser vi at den norske vareeksporten ikke står for mer enn mellom 0,1 og 0,2% av importen til Kina, Japan og India. I Russland er andelen på 0.65%, som igjen er et resultat av stor fiskeeksport. I Japan er derimot tjenesteimporten fra Norge større, der 75% av importen knytter seg til sjøtransport.

4. *Statens pensjonsfond – Utland er undervektet i Kina, India og Russland.*

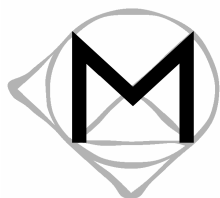
Ved utgangen av 2005 hadde Statens pensjonsfond – Utland (fondet) investert ca 0.5% av aksjeporteføljen i disse tre landene. Samtidig sto landenes børser for over 7% av de globale børsverdier. Årsaken til undervektingen ligger sansynligvis i det faktum at disse aksjemarkedene er unge og volatile, med en høy grad av risiko tilstede. Ettersom markedene modnes bør man forvente at fondet øker sin eksponering mot disse landene. Vi tror at man først vil se en endring i fondets investeringer mot Kina, etterfulgt av India og til slutt Russland, som er noe mer sårbart for politisk usikkerhet og variasjoner i energipriser.

5. *Norske direkte investeringer i KJIR-landene er små men underrapportert.*

I følge offisiell statistikk hadde norske bedrifter foretatt direkte investeringer på til sammen ca. 7 milliarder NOK i 2004. I rapporten viser vi at dette er betydelig lavere enn det faktiske investeringsnivå, noe som igjen indikerer store svakheter i statistikken for direkte investeringer fra Norge. Det er særlig i Kina at underrapporteringen er problematisk. I 2004 var det registrert norske investeringer til dette landet på under en milliard NOK. Vi ser det som høyst sannsynlig at investeringene ligger på over 10 milliarder. Selskap som Odfjell og Stolthaven har investert betydelige beløp i mottaksanlegg for kjemikalier og gass. Både Hydro, Elkem, Norske Skog og Amersham Nycomed har produksjonsaktiviteter i Kina som krever store mengder realkapital, og Statoil har investert i et oljefelt utenfor Kina.

6. *Norsk salg i KJIR-landenes markeder domineres av metaller, kjemiske produkter og sjømat. Olje- og gassnæringene er mindre synlige enn forventet.*

Rapporten definerer 10 næringsgrupper som står sentralt i norsk næringsliv og norsk eksport og som på ulike måter kan identifiseres med klyngeegenskaper. Ikke uventet er det særlig gruppene som produserer metaller, kjemiske produkter og sjømat som dominere salget til KJIR-landenes markeder. Det selges relativt lite olje til disse landene, og selv om både Russland og Kina har omfattende offshore oljeproduksjon, er eksporten av olje- og gassrelaterte varer og tjenester liten. En av årsakene til at olje- og gassleverandørene ikke synes i det kinesiske markedet, kan knytte seg til at de fleste er



registrert i Singapore, men disse selskapene opererer nok først og fremst mot felt i andre land som Malaysia og Indonesia.

7. *Kraftig vekst i norske bedriftsetableringer i Kina. Maritim sektor dominerer.*

I rapporten identifiserer vi over 120 norske bedrifter med omfattende aktiviteter i Kina, enten gjennom lokal produksjon av varer og tjenester, eller gjennom større salgskontorer. Det er spesielt maritim sektor som dominerer bildet, med en lang rekke ulike tjenestelevereandører og utstyrsprodusenter på plass. I Japan synes antallet norske bedriftsetableringer å være relativt stabilt, med et lite antall. I India er også den norske tildte deværelsen begrenset, men i vekst. Aker Kværner, Hydro, Statkraft og Mapex er eksempler på selskap som har etablert omfattende produksjonsaktivitet i India. I Russland finner vi et stort antall norske selskap, men få har omfattende produksjonsaktivitet og veksten er begrenset.

8. *Høyest vekst i norske importmarkedsandeler innen sjømat, metaller og kjemiske produkter, men utviklingen i markedsandeler varierer kraftig mellom landene.*

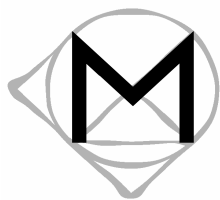
Norske næringsgrupper har gjennom de siste 10 årene vist store variasjoner i evnen til å øke sine andeler i KJIR-landenes markeder. Eksportører fra sjømatnæringen kan vise til kraftig vekst i konkurranseevnen, målt i form av høyere andeler av importen til disse landene. Det samme gjelder metaller og kjemiske produkter. Eksporten av maritime varer og tjenester synes å ha utviklet seg negativt, men her svinger det mye fra år til år på grunn av salg av skip. Skog og trevareindustrien har styrket sin konkurranseevne i Kina men svekket den i Japan og India. IKT-næringens konkurranseevne er svekket i Kina og India, men styrket i Japan.

9. *Potensial for økt salg av petroleumsrelaterte varer og tjenester til Kina, India og Russland.*

Eksporten av varer og tjenester i tilknytning til olje- og gassproduksjon har økt kraftig de siste årene, men fortsatt har leverandørindustrien begrenset tilstedeværelse i KJIR-landene. I Kina tror vi det er snakk om en modningsprosess, mens veksten kommer i Russland som en følge av økt aktivitet i Barentshavet. I India satses det aktivt på økt utvinning, også offshore. Noen norske leteselskaper er allerede inne, men også her er det et stort potensial for økt eksport.

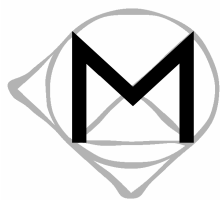
10. *Miljøteknologi, solenergi og teletjenester som fremtidige eksportnæringer til KJIR-landene.*

Rapporten trekker frem miljøteknologi og alternativ energi som næringer med omfattende potensial for eksport over i det kommende tiår. Dette vil delvis drives frem som en følge av et voksende behov for å kutte CO₂-utslipp, og delvis som en følge av stor lokal forurensning i Kina og etterhvert India. I tillegg ser vi et omfattende potensial for forsyning av lokale teletjenester, gjennom ekspansjon av Telenors aktivitet i utlandet, samt ulike norske underleverandører. Det er derfor viktig å arbeide for å legge forholdene til rette for norsk intreden på telemarkedene i disse landene.



MENON AS

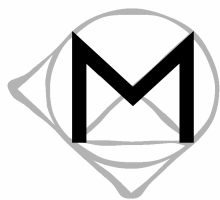
Analyser – Rådgivning - Forskning



1. Innledning og prosjektbeskrivelse

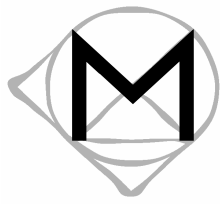
Denne rapporten er utarbeidet av forskningssenteret MENON i samarbeid med Barentssekretariatet på oppdrag av det norske Nærings- og handelsdepartement. Målsettingen har vært å kartlegge norske handelsinteresser i landene Kina, Japan, India og Russland. Med handelsinteresser tenkes det bredere enn bare tradisjonell vareeksport. Rapporten fokuserer også på handel med tjenester, direkte investeringer i landene og bedriftsetableringer og oppkjøp. Dette blir ansett som relevant fordi en økende del av det vi tradisjonelt tenker på som handel, i dag utføres gjennom lokal forsyning av utenlandske markeder gjennom datterselskaper i utlandet. I tillegg vokser den internasjonale handelen med tjenester raskt. Dels drives den voksende tjenestehandelen av et økt inntektsnivå i befolkningen i en rekke land, dels knytter veksten seg til deregulering innen viktige tjenestemarkeder, og dels kommer det som et resultat av en mer omfattende tilstedeværelse av multinasjonale selskap som ofte handler tjenester over grensene, enten innen selskapet eller med lokale eksterne tjenesteleverandører i andre land, som de har god erfaring med.

Norske selskapers aktiviteter i utlandet er ikke nødvendigvis knyttet til samhandel mellom Norge og utlandet. Mange av de store norskeide multinasjonale foretakene produserer varer og tjenester ute som i liten grad baserer seg på interaksjon med, eller leveranser fra Norge. Når aktiviteten i slike selskap i stor grad dekobles fra annen næringsvirksomhet i Norge, blir det naturlig å spørre seg om i hvilken grad vilkårene disse selskapene står overfor i land som Kina, Japan, India og Russland egentlig er relevante for norsk nærings- og handelspolitikk. Det er derfor viktig å forsøke å identifisere koblinger mellom selskapenes og næringsmiljøenes aktiviteter ute og hjemme, utover det kjennetegn at foretakene har hovedkontor i Norge.



Med dette som bakgrunn har vi sett det som formålstjenlig å drøfte norske handelsinteresser i Kina, Japan, India og Russland med utgangspunkt i en inndeling av norsk næringsliv i grupper av virksomheter og bransjer som anses å ha nære koblinger. Denne typen tilnærming gjør det lettere å orientere seg i jungelen av ulike eksport- og uteaktiviteter, og å peke på utfordringer for typer av økonomisk aktivitet som henger nært sammen både her hjemme og i utlandet, og som gjerne fremstår som grupper med felles interesser og gjensidig avhengighet. Næringsgrupper, eller klynger av aktiviteter, som olje- og gassnæringene, maritime sektorer, metallprodusenter, sjømatnæringene og skog- og trevareindustrien, er grupper som ofte betraktes under ett og som gjerne organiserer seg i felles interesseorganisasjoner. Vår inndeling i næringsgrupper går til en viss grad på tvers av den tradisjonelle og offisielle næringsinndeling som anvendes av eksempelvis Statistisk sentralbyrå. En grundig drøfting av inndelingen i næringsgrupper presenteres i kapittel 4.

Rapporten inneholder en analyse av norske næringsgruppers eksport- og investeringsvekst rettet mot de nevnte markedene, samt en drøfting av de næringsgrupper som forventes å vise størst potensial for handels- og investeringsvekst i tiden fremover. Denne drøftingen baserer seg på 4 sentrale elementer som er styrende for hvorvidt eksporten kan forventes å øke. For det første ser vi på veksten i landenes importetterspørsel rettet mot varer og tjenester produsert av de ulike næringsgruppene. Derne ser vi nærmere på næringsgruppenes evne til å styrke sin konkurranseevne på de aktuelle markedene, målt i form av importmarkedsandeler. Et tredje element knytter seg til forventede endringer i markedsadgang gjennom reformer innen landenes politikk rettet mot handel og investeringer. Sist men ikke minst knytter vi også drøftingen opp mot

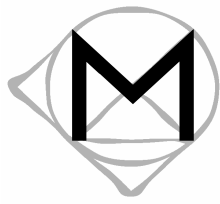


egenskaper ved næringsgruppene som bidrar til å styrke deres internasjonale konkurranseevne gjennom dynamiske samspilleffekter.

Over 50% av norsk eksport knytter seg til salg av olje og gass, primært til land i EU. Den maritime næringen med utenriks sjøfart som hovedeksportartikkel utgjorde drøye 10% av eksportinntektene i 2005. Sjømat står ikke for mer enn knappe 4% av inntektene. I denne rapporten viser vi at handelsmønsteret for eksport til Kina, Japan, India og Russland avviker til dels kraftig fra det mønsteret man finner når man ser på totaltallene. Olje og gass er mindre viktig, mens særlig maritime virksomheter spiller en sentral rolle i vår eksport til disse landene. Eksporten av sjømat står også sentralt, og særlig til Russland. I tillegg har norske metallprodusenter og kjemiprodusenter (prosessindustri) et tydelig fotfeste i Kina. Det kan se ut som at disse selskapene har hatt suksess med tidlige opprettelser av joint ventures med kinesiske aktører.

Den norske andelen i disse landenes import er mindre enn man skulle forvente, tatt omfanget av norsk eksport i betraktning. For de asiatiske landene kan dette knytte seg til betydningen av geografisk og kulturell avstand, men den moderate norske eksporten peker også henimot et betydelig uutnyttet eksportpotensial. Og norsk konkurranseevne, målt som vekst i norske eksportandeler til disse markedene ser ut til å bedre seg over tid.

I kapittel 2 går vi gjennom sentrale trekk ved Kinas, Japans, Indias og Russlands økonomier og handel med omverdenen. Kapittel 3 gir en makropreget oversikt over norsk eksport til disse landene. I kapittel 4 presenterer vi en formålstjenlig inndeling av eksporten og uteaktivitetene i sentrale norske næringsgrupper. Med utgangspunkt i disse gruppene ser vi på norsk eksport og uteetablering i noe mer detalj. I kapittel 5 trekker vi frem en rekke sentrale norske bedrifter som enten har etablert virksomhet i de nevnte landene, eller som fremstår som omfattende eksportører til disse markedene.

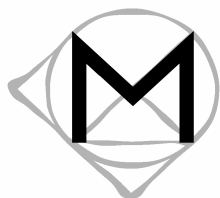


Informasjonen fra bedriftsgjennomgangen bruker vi også for justere bildet som presenteres gjennom offisiell statistikk. Kapittel 6 inneholder en drøfting av norsk næringslivs fremtidige eksportpotensial med særlig henvisning til næringsgruppens internasjonale konkurranseevne. I kapittel 7 konkluderer vi og peker på sentrale utfordringer i myndighetenes arbeid for å fremme eksport og verdiskapende investeringer i Kina, Japan, India og Russland.

2. Kina, Japan, India og Russlands (KJIR-landenes) økonomi og internasjonale handel: En oversikt.

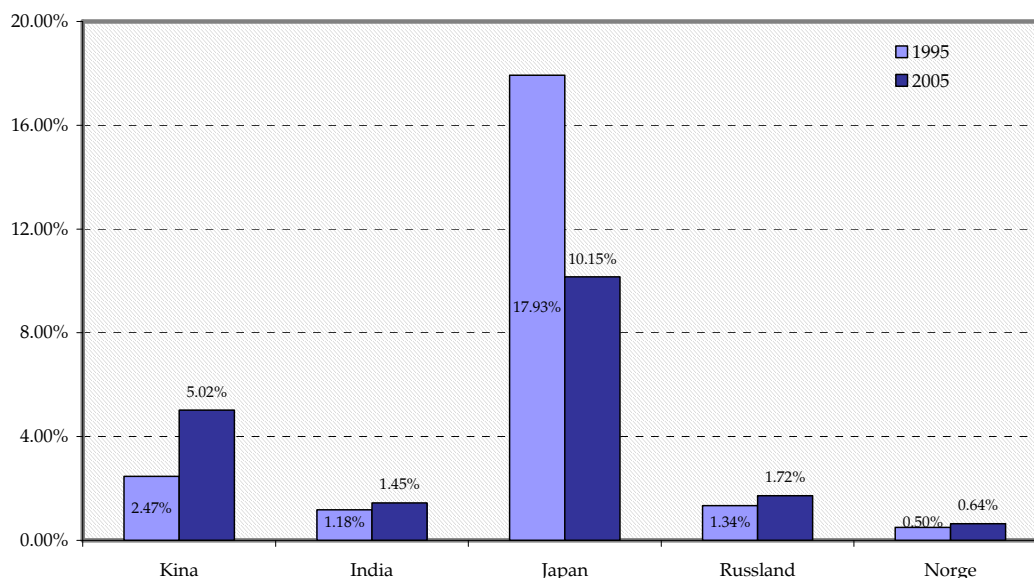
2.1 Generelle trekk ved landenes økonomi

I en kartlegging av norske handelsinteresser i landene Kina, Japan, India og Russland (samles under betegnelsen KJIR) er det helt nødvendig å først legge frem et overordnet bilde av hvilken rolle disse landene spiller i verdensøkonomien, målt i form av økonomienes størrelse, åpenhet og vekst. Gjennom de siste ti årene (1995-2005) har den samlede økonomiske aktiviteten i Kina, Japan, India og Russland (forkortes til KJIR) vokst med omlag den samme takten som verdensøkonomien totalt. Både i 1995 og i 2005 sto disse landene for knappe 20% av aktiviteten i verden målt i form av BNP i løpende priser. Men ser man nærmere på hvert enkelt av de fire landene, finner man svært ulike utviklingstrekk. I figur 1 ser vi at Japan står frem som den klart største økonomien blant KJIR-landene, men Japans dominans har i løpet av de siste 10 årene blitt kraftig svekket. Mens Kinas andel av verdensøkonomien har mer enn doblet seg siden 1995, har Japans andel falt fra om lag 17% til drøye 10% over samme periode. I likhet med Kina kan også India og Russland vise til høyere vekst enn for verdensøkonomien totalt. Men veksten har vært mer moderat og andelen av verdensproduksjonen har kun økt med henholdsvis 22%



og 28%.¹ For å sette disse økonomienes størrelse i perspektiv, kan det være hensiktsmessig å sammenligne dem med norsk økonomi. I figur 1 ser vi at Indias økonomi er litt mer enn dobbelt så stor som den norske, dette til tross for at det går mer enn 200 indiere på hver nordmann. Den russiske økonomien er faktisk ikke mer enn 2,7 ganger større enn den norske.

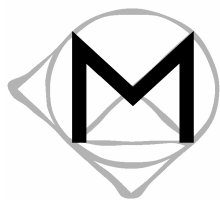
Figur 1: Andel av verdens BNP (løpende USD)



Kilde: World Development Indicators, Verdensbanken (2006)

En mer konsistent tilnærming til landenes økonomiske vekst bør ta utgangspunkt i BNP målt i faste priser. Da finner vi at den gjennomsnittlig veksttakt over tiårsperioden i de fire KJIR-landene var på henholdsvis 9%, 1,4%, 6,3% og 3,8%. Landene har med andre ord vist signifikant forskjellig vekstevne gjennom det siste tiåret, der Kina fremstår som

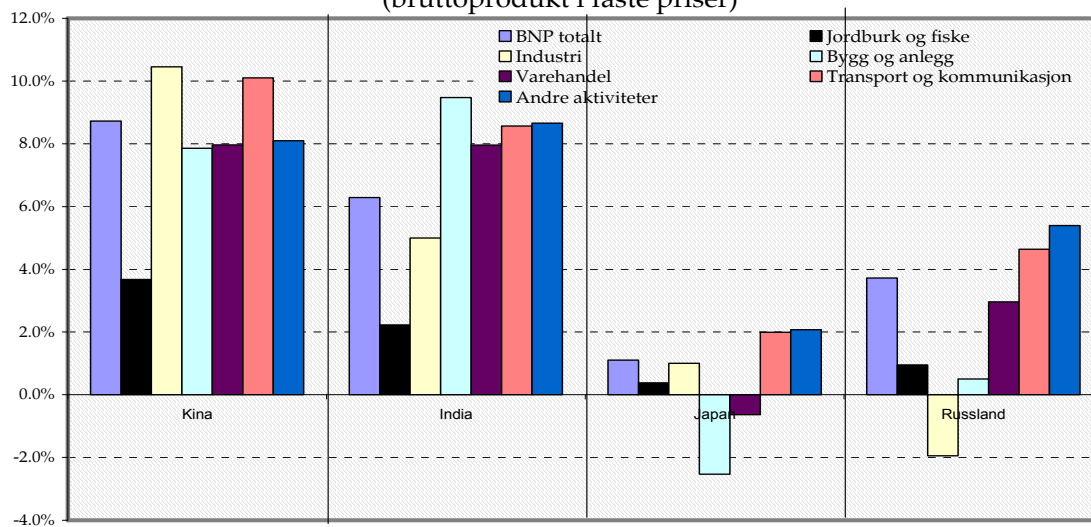
¹ India har de sist to årene stått overfor et kraftig oppsving i veksten. Estimaten for 2006 peker i retning av en vekst på oppunder 9%. Mange økonomer er likevel varsomme med å sammenligne den siste tids utvikling i India med det forløp man har sett i Kina. Indias økonomi viser tegn til makroøkonomisk overoppheting, med fare for skadelig inflasjon og uheldige finansielle ubalanser og driftsbalanseproblemer.



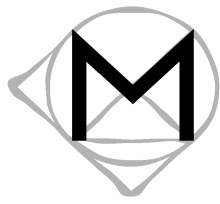
lokomotivet, India er landet med størst vekstpotensial, Russland som et land med stort vekstpotensial men omfattende strukturelle problemer, og til sist Japan som vekstbremsen.

Ser vi nærmere på hvordan veksten har fordelt seg på ulike næringer i KJIR landene, finner vi igjen betydelige forskjeller mellom landene. I figur 2 rapporterer vi den gjennomsnittlige årlige veksten over perioden 1995 til 2005 for sentrale næringer. I Kina er det særlig industrinæringene og transport- og kommunikasjonssektorene som har vært ledende i den økonomiske utviklingen. I India derimot, har veksten vært sterkest innen bygg og anlegg og kategorien andre næringer, som primært omhandler andre tjenestenæringer. Veksten i Japan har først og fremst funnet sted i tjenestenæringene utenom varehandel og bygg og anlegg. I disse sistnevnte næringene har det vært en tilbakegang i aktiviteten. Russland har opplevd en reduksjon av aktiviteten innen industrinæringene gjennom dette tiåret, mens tjenestenæringene kan vise til høy vekst.

Figur 2: Næringenes årlige vekst (1995-2005) i KJIR-landene
(bruttoprodukt i faste priser)



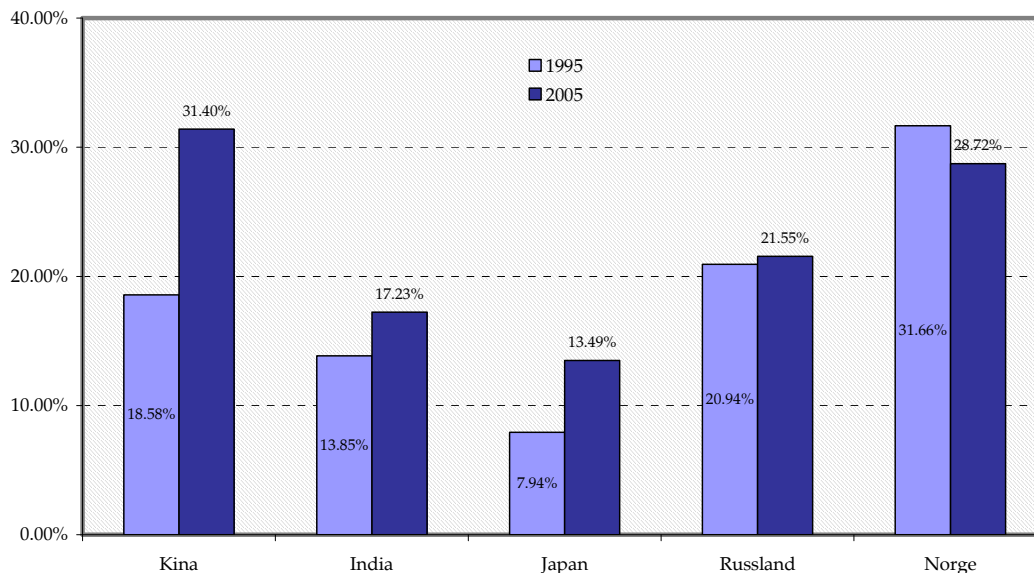
Kilde: United Nations Statistical Office



2.2 KJIR-landenes import og importvekst

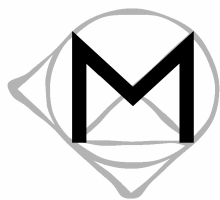
Det er flere faktorer som avgjør omfanget av et lands import. Store land har gjerne en lavere importintensitet (målt som import som andel av BNP) enn små land. Videre vil økonomier som vokser raskt, og da særlig land som beveger seg ut av et lavt inntektsnivå (per innbygger), ha en raskt voksende importintensitet. Følgelig vil eksportpotensialet til slike lands handelspartnere, som Norge, styrkes. Sist men ikke minst vil land som følger en mindre proteksjonistisk handelspolitikk ha en høyere importintensitet, alt annet likt. I så måte skulle man forvente at Japan har en lav importintensitet, først og fremst som følge av økonomiens størrelse. India kan vise til relativt høy vekst, men har fortsatt et lavt inntektsnivå og en lite åpen handelspolitikk. Dermed skulle man også her forvente en relativt lav importintensitet. I Kina skulle alle forhold, med unntak av landets størrelse, ligge til rette for en høy importintensitet. I Russlands viser økonomien en noe svakere vekst, og i lys av at handelspolitikken er noe mer restriktiv, er det grunn til å forvente en lavere importintensitet enn i Kina.

Figur 3: Importintensitet (Import/BNP)



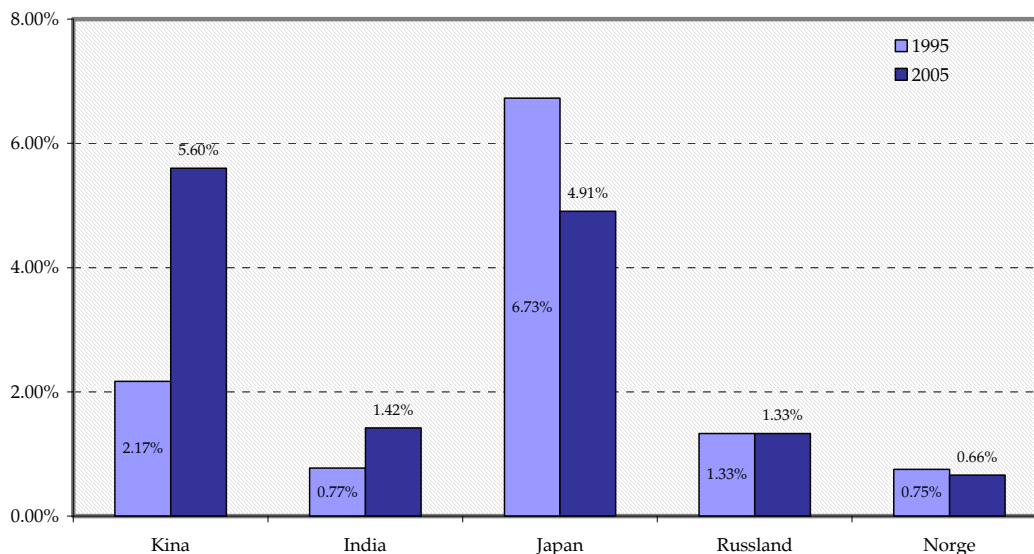
Kilde: World Development Indicators, Verdensbanken (2006)

Tallene i figur 3 bekrefter i stor grad disse prediksjonene. Norsk importintensitet er lagt inn i siste søyle som sammenligningsgrunnlag. Norge er en liten og åpen økonomi, det er derfor litt overraskende at Kina faktisk har en høyere importintensitet enn Norge. Både Kina, India og Japan har opplevd en dramatisk økning i importintensiteten i løpet av de siste 10 årene, mens Russland bare i liten grad er blitt mer avhengig av import. Endringen i det japanske importmønsteret er annerledes enn det man skulle forvente. Den kraftige økningen i importintensiteten (dog fra et lavt nivå) knytter seg primært til en betydelig økning i handelen med Japans naboland, noe som igjen drives av prosesser i tilknytning til outsourcing av enklere produksjonsprosesser og arbeidsintensive produkter, samt import for reeksport. Ettersom KJIR-landene har ulik importintensitet, avviker også landenes andel av den globale importen betydelig fra andelen av global produksjon. I figur 4 ser vi



at verdien av Kinas import i 2005 var større enn Japans, til tross for at den japanske økonomien er dobbelt så stor.

Figur 4: Landenes andel av global import

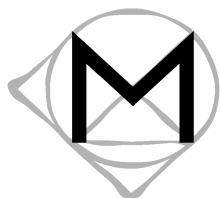


Kilde: World Development Indicators, Verdensbanken (2006)

Videre ser vi at veksten i Indias andel av verdensimporten har vært høy, mens det knapt har vært noen vekst i Russlands andel.

2.3 Sammensetningen av KJIR-landenes vareimport

Det føres svært detaljert statistikk over vareimport. Både det skalte HS-systemet (Harmonized System) og SITC-systemet (Standard International Trade Classification) tillater studier av internasjonal handel med helt spesifikke varer. I en kartlegging av import på et mer aggregert nivå er det nødvendig å innføre en inndeling av varene i hensiktsmessige grupper. Ettersom vi i denne sammenhengen er opptatt av norsk eksport



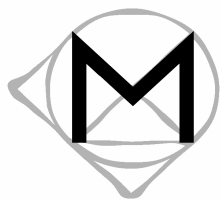
til KJIR-landene, er det naturlig å ta utgangspunkt i KJIR-landenes import av varer som blir produsert av næringer som står sentralt i Norge. I Kapittel 4 gjør vi rede for vår definisjon av sentrale norske næringsgrupper, og hva slags aktiviteter de inneholder. I tabell V-1 lister vi opp hvilke SITC (revisjon 3) og HS-koder som inngår i næringsgruppene vareeksport. Det er nødvendig å foregripe denne beskrivelsen allerede nå for lettere å kunne beskrive sammensetningen av KJIR-landenes import (importmønster).

Tabell 1: KJIR-landenes vareimport fordelt etter klynger/næringsgrupper (2005)

Klynge	Land	Totalt (Mill USD)	Andel av importen	Klynge	Land	Totalt (Mill USD)	Andel av importen
Olje og gass	Kina	66720	10.1%	Life science	Kina	3750	0.6%
	India	50853	33.9%		India	2140	1.4%
	Japan	134170	26.0%		Japan	13500	2.6%
	Russland	2258	2.3%		Russland	5710	5.8%
Sjømat	Kina	4010	0.6%	Skog og trevarer	Kina	18230	2.8%
	India	58	0.0%		India	3192	2.1%
	Japan	14653	2.8%		Japan	20760	4.0%
	Russland	1147	1.2%		Russland	3937	4.0%
Maritim	Kina	1770	0.3%	Bygg og anlegg	Kina	1830	0.3%
	India	2940	2.0%		India	427	0.3%
	Japan	542	0.1%		Japan	4900	0.9%
	Russland	994	1.0%		Russland	1420	1.4%
Metaller	Kina	111000	16.8%	Kjemiske produkter	Kina	77700	11.8%
	India	24550	16.4%		India	13900	9.3%
	Japan	53380	10.3%		Japan	37900	7.3%
	Russland	12950	13.1%		Russland	12500	12.7%
IKT-vare	Kina	65200	9.9%				
	India	9990	6.7%				
	Japan	45700	8.9%				
	Russland	7130	7.2%				

Kilde: United Nations Trade Statistics

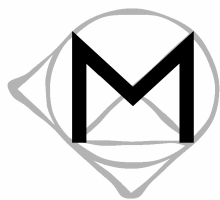
I tabell 1 rapporterer vi omfanget av KJIR-landenes vareimport fordelt på 9 ulike næringsgrupper eller klynger. Det er særlig de 5 som er listet opp i førte kolonne som spiller en sentral rolle for norsk næringsliv i tilknytning til vareeksport (næringsgrupper



som hovedsakelig produserer tjenester blir ikke drøftet her ettersom vi fokuserer på varehandel). Næringsgruppene kan både defineres mht næringstilknytning (NACE-kode) og mht kategori for varehandel (SITC-kode). I tabell 1 har vi fordelt landenes import basert på de SITC-varer som blir produsert i næringer og bransjer som faller inn under våre næringsgrupper.

Varene som faller inn under næringsgruppene i tabell 1 representerer 53%, 65%, 72% og 52% av den totale vareimporten til henholdsvis Kina, Japan, India og Russland. Det er særlig maskiner, ulike verkstedsprodukter og elektronikk som faller utenom, men varer som ikke er blitt nærmere spesifisert i statistikkene utgjør også en betydelig andel. Tallene viser at KJIR-landene med unntak av Russland er sterkt avhengige av import av produkter fra olje- og gassnæringen. Videre importeres det metaller og kjemiske produkter for betydelig beløp. I tillegg står IKT-varer for en relativt stor andel av den totale vareimporten til disse landene. Produkter knyttet til maritime næringer og sjømatnæringen utgjør en svært begrenset andel av landenes import. Det er bare Japan som har en betydelig import knyttet til sjømat og tilknyttede produkter, mens India er det landet som importerer for størst verdier i tilknytning til produkter fra maritime næringer som skip, navigasjonsutstyr, motorer, propeller etc. Her er det verdt å merke seg at Singapore er den desidert største importøren av maritime produkter i den sørøstasiatiske regionen, og fungerer til dels som en mellomstasjon for formidling av maritime produkter og tjenester fra land som Norge til sine naboland.

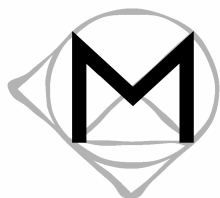
Økningen av KJIR-landenes import i tilknytning til enkelte av disse næringsgruppene har vært høy. Fordi det ikke er samlet inn detaljerte data for Russlands vareimport på 90-tallet er det vanskelig å foreta en drøfting av endringene i importmønsteret for dette landet over noe tid. I Kina var verdien på import av olje og gass



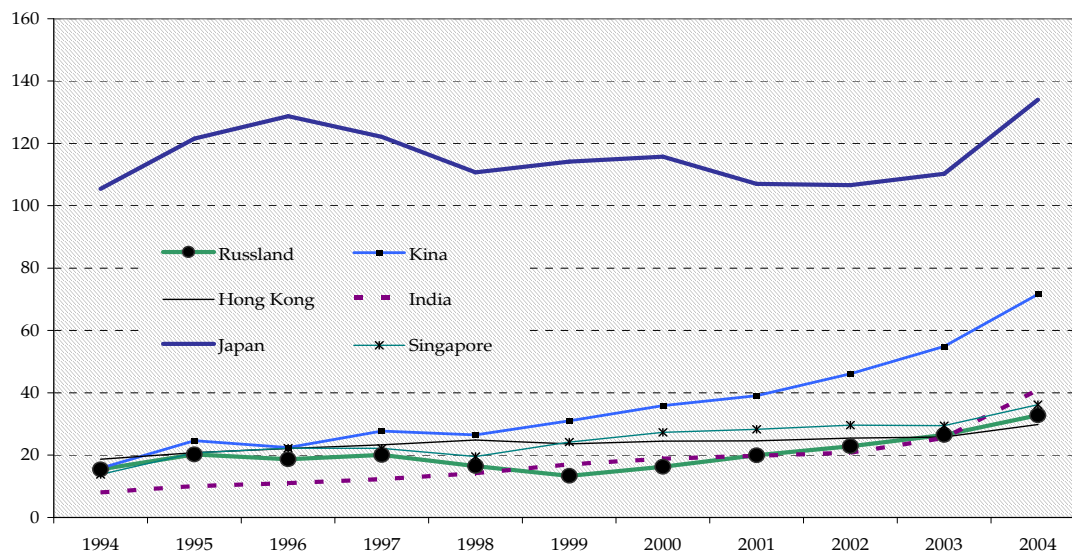
mer enn ti ganger så høy i 2005 sammenlignet med ti år tidligere. I India har vi sett en femdobling av denne importen, men det er viktig å merke seg at noe av denne veksten delvis kan knyttes til høyere priser på olje og gass. Importen av varer fra maritim sektor har ikke mindre enn 20-doblet seg de siste ti årene i India, og reflekterer den stadig viktigere rollen skipsfart og verftsindustrien spiller i India, der leveranser fra utlandet er avgjørende for næringens vekst. Også importen av IKT-varer har skutt kraftig fart i Kina og India. Det importeres nå for henholdsvis 6 og 13 ganger så store verdier som de vi hadde i 1995. I Kina og India har importen av sjømat og metaller økt med rundt 400% i løpet av de siste 10 årene, noe som indikerer at også etterspørselen etter disse produktgruppene er i kraftig vekst i disse landene.

2.4 KJIR-landenes tjenesteimport

Kina, Japan, India og Russland har også hatt sterkt vekst i tjenesteimporten. Utviklingen i den samlede tjenesteimporten er gjengitt i Figur 5 der det kommer tydelig frem at Japan er den desidert største importøren av tjenester. Den gjennomsnittlige årlige veksten i tjenesteimport i Kina og India over perioden 1995 til 2005 var på ikke mindre enn hhv. 12% og 18%, og i henhold til WTO sto tjenesteimporten for henholdsvis 11% og 28% av den totale importen i disse landene. India er følgelig sterkere knyttet opp mot den internasjonale tjenesteøkonomien enn det Kina er. Også på eksportsiden betyr tjenestehandel mye for India. Med unntak av Kina, har KJIR-landene en relativt høy andel tjenester i sin import, dersom man måler intensiteten relativt til omfanget på verdensbasis.



Figur 5: Import av tjenester (Mrd USD)



Kilde: WTO

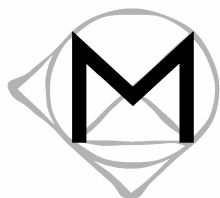
Det faktum at Japan har en relativt høy andel tjenester i sin import knytter seg først og fremst til at Japan er et rikt land der innbyggerne bruker en stor andel av sin inntekt på tjenester.

Tabell 2: Tjenester som andel av importen

Russland	23.5%
Kina	11.2%
India	28.0%
Japan	20.4%
Verden	17.9%

Kilde: WTO

Av KJIR-landene er det bare Japan som er OECD-medlem. Det er først og fremst i regi av OECD at man har begynt å utvikle mer detaljert statistikk over handel med tjenester, men også i OECDs tall er man for eksempel forhindret fra å studere bilateral handel med



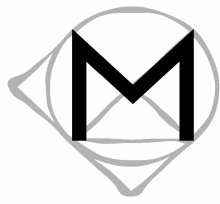
kategorier av tjenester. Bilateral handel oppgis kun for tjenester totalt. Kina publiserer tjenestehandel på et noe mer detaljert nivå gjennom sin statistikk for betalingsbalanser og disse tallene er gjengitt i tabell 3 sammen med tall for Japan.

Tabell 3:
Fordeling av Tjenesteimporten på undergrupper (2004)

	Japan		Kina
Transport	29.6%		34.0%
Reisetjenester	29.0%		26.5%
Kommunikasjon	0.5%		0.7%
Bygg og anlegg	3.6%		1.9%
Forsikring	2.6%		8.5%
Finans	2.0%		0.2%
Data og informasjonstjenester	1.7%		1.7%
Royalties og lisenser	10.3%		6.2%
Andre forretningsmessige tjenester	18.7%	Rådgivning	6.6%
Person-og kulturtjenester	0.8%	Reklame og PR	1.0%
		Filmer, TV og lyd	0.2%
		Andre tjenester	11.8%
Offentlige tjenester	1.1%	Offentlige tjenester	0.7%

Kilde: OECD statistics on trade in services og Det kinesiske nasjonale statistikkbyrå

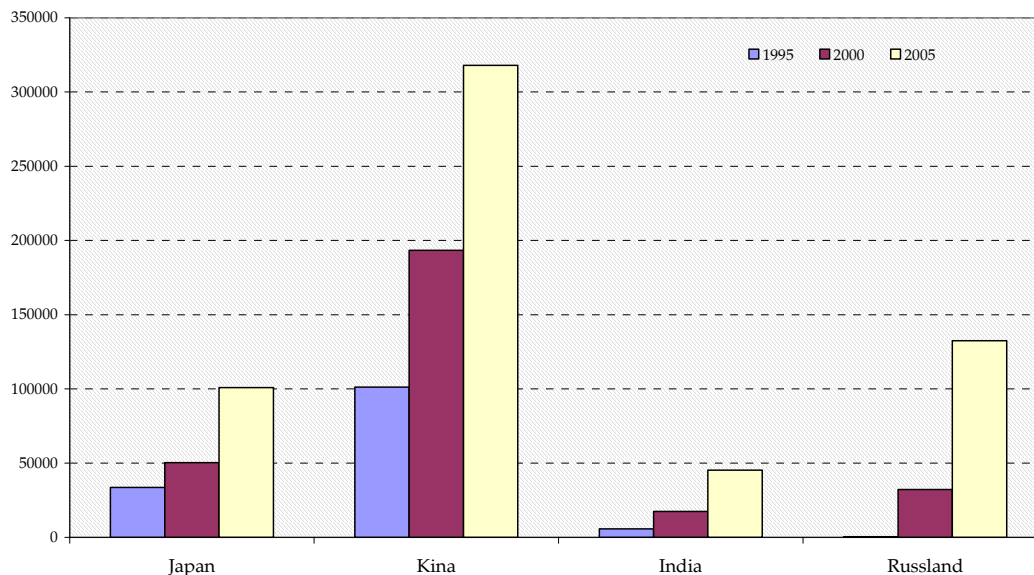
Tjenesteimporten i disse to landene domineres av transporttjenester og reisetjenester som inkluderer turisme, hotell og restauranttjenester. I likhet med de fleste andre land sorterer også en stor del av tjenesteimporten inn under andre forretningsmessige tjenester.



2.5 Direkte utenlandske investeringer i KJIR-landene

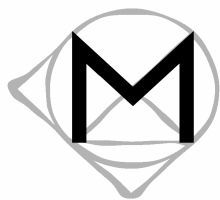
De seneste årene har det vært fokusert mye på direkte utenlandske investeringer (DUI) i Kina. DUI er betegnelsen på utenlandske investeringer i selskap som overstiger 10% av selskapets aksjeverdi. Med slike investeringer antas det at eierne ønsker å utøve strategisk makt over selskapet det investeres i. I følge UNCTAD (2002) sto utenlandsk eide foretak i Kina for ca. 50% av kinesiske eksporten i 2001, og andelen fortsetter å vokse. Til sammenligning utgjør DUI i Japan mindre enn en tredjedel av DUI i Kina, dette til tross for at Japans økonomi fortsatt er dobbelt så stor. Dels forteller dette at Kina er svært åpent med hensyn til utenlandske eierinteresser, og dels knytter denne forskjellen seg til at det er komplisert å foreta strategiske investeringer i Japan. Samtidig skal man være oppmerksom på at kinesiske myndigheter som oftest krever et samarbeid i form av felles eierskap (Joint Venture) mellom de utenlandske aktørene og kinesiske aktører. Dette gjelder særlig innen næringer som kinesiske myndigheter anser som strategisk viktige. I Figur 6 rapporterer vi omfanget og utviklingen i DUI i KJIR-landene over perioden 1995 til 2005.

Figur 6: Direkte utenlandske investeringer i KJIR-landene (Mill. USD)



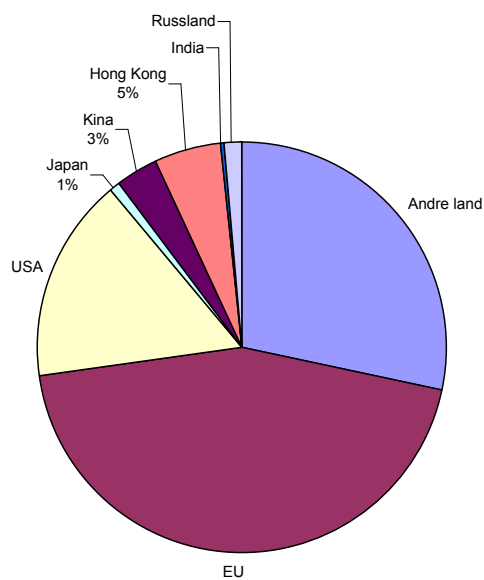
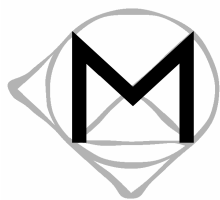
Kilde: UNCTAD: World Investment Report (2006)

India og Russland kan vise til svært høy vekst i DUI over denne perioden, men fordi begge landene tradisjonelt har vært relativt lukket for utenlandske investorer, er omfanget fortsatt begrenset sammenlignet med investeringsaktiviteten i Kina. Selv om en stadig større andel av DUI rettes mot utviklingsland, finner man fortsatt at 2/3 av alle DUI foretas mellom industrialiserte land. Dette investeringsmønsteret preger da også fordelingen av verdens DUI. I Figur 7 presenterer vi fordelingen av verdens DUI på utvalgte land og regioner i 2005. Kina er vertsland for drøye 3% av investeringene mens de andre KJIR-landene tiltrekker seg under 1% hver. Til sammenligning er 5% av alle DUI plassert i Hong Kong, som i lang tid har fremstått som et senter for vestlige selskapers håndtering av operasjoner i Øst- og sørøst Asia. Bildet av Hong Kong som et attraktivt marked for utenlandske direkte investeringer må i hvert fall delvis ses i lys av at en rekke kinesiske selskap har valgt å investere i og gå i allianse med selskap fra Hong

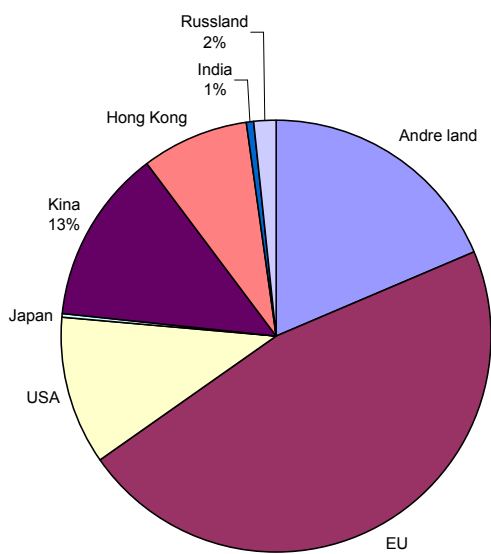


Kong, for deretter å investere inn i Kina. Dette gjøres særlig for å utnytte de skattemessige fortrinn som har vært tildelt utenlandske investorer i Kina (inkludert de fra Hong Kong). I henhold til Cooper (2006) kan så mye som 30% av de direkte investeringene i Kina tilbakeføres til kinesiske selskap som opererer gjennom Hong Kong i søken etter slike fordeler (se også Branstetter og Feenstra, 1999 for mer om såkalte round-tripping investeringer i Kina). Round-tripping investeringer fører automatisk til at tall for DUI til Hong Kong og Kina blåses opp.

En betydelig andel av de direkte investeringene i Kina og India foretas av selskap i utlandet med kinesiske og indiske eiere som er bosatt i utlandet. I Cooper (2006) pekes det på at slike investeringer (diaspora investors) kan utgjøre så mye som en tredjedel av DUI i Kina. Videre blir selskap med Taiwan som hjemsted i de fleste tilfeller tvunget til å operere fra datterselskaper i andre land (eksempelvis Hong Kong), dersom de ønsker å investere i Kina. Dette har ikke hindret taiwanske selskap i å drive omfattende produksjonsvirksomhet i Kina. De 3 største utenlandsk eide eksportørene i Kina i 2003 var i følge Winters og Yusuf (2007) alle fra Taiwan (eksempelvis Foxconn og Quanta).

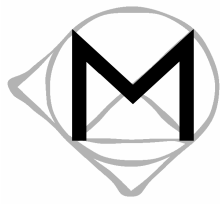


Figur 7: Andel av verdens inngående DUI-beholdning (2005)



Figur 8: Andel av verdens DUI-strøm (2005)

Kilde: UNCTAD: World Investment Report (2006)



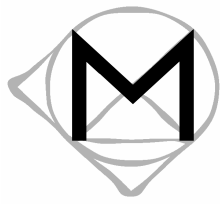
I figur 8 går vi vekk fra de totale DUI som er akkumulert opp over tid, og fokuserer heller på hvor store investeringer som er foretatt av utenlandske aktører i året 2005. Vi ser altså på strømmen og ikke beholdningen av DUI. Her ser vi at ca 13% av alle DUI gikk til Kina, mens Russland mottok 2% av totalen. For India og Japan er ikke avviket mellom beholdning og strøm av særlig størrelse, noe som indikerer at beholdningen av DUI ikke vokser raskere enn den globale veksttakten i DUI.

3. Norges handel med og investeringer i KJIR-landene:

Et makroperspektiv.

3.1 Norsk vareeksport

Norge er en liten åpen økonomi med et omfattende innslag av eksport og import. Eksporten domineres av olje, gass, sjømat og metaller, men tjenesteeksporten vokser raskt og får en stadig viktigere rolle som valutaskaper for landet. Andelen av norsk eksport som går til KJIR-landene er liten og spesialisert. Dels knytter dette seg til at den geografiske og kulturelle avstanden er stor (med Russland som unntak). Erfaringer fra økonomiske gravity-analyser viser at internasjonal handel i stor grad påvirkes av geografisk avstand, følgelig vil de aller fleste land handle mest med sine naboland. I tabell 4 gir vi en landfordelt oversikt over norsk vareeksport. Bare i underkant av 3% av eksporten gikk til KJIR-landene i 2005. Over 80% gikk til EU-land, mens noe over 10% gikk til USA, Kanada og Mellom-Amerika.

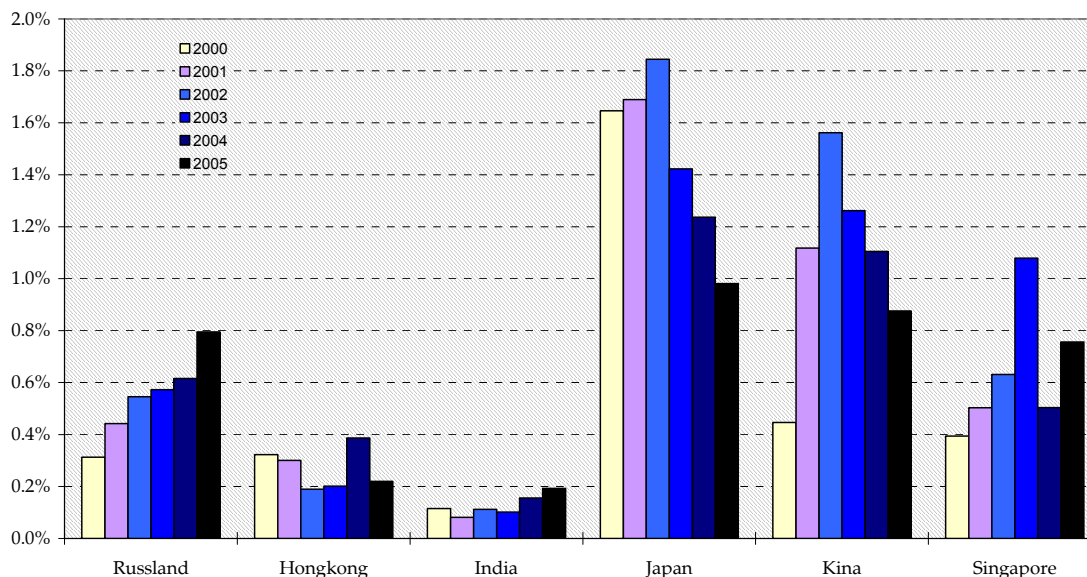


Tabell 4: Norsk vareeksport (2005)

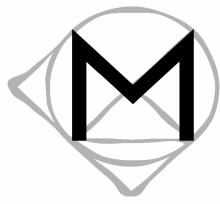
	Mrd NOK	Andel av total
Russland	5.3	0.8%
India	1.3	0.2%
Japan	6.6	1.0%
Kina	5.9	0.9%
Hongkong	1.5	0.2%
Singapore	5.1	0.8%
Norden	78.7	11.8%
EU	539.9	80.7%
Mellom- og Nord-Amer:	74.1	11.1%
Alle land	668.9	100.0%

I kapittel 2 så vi at KJIR-landenes andel av global vareimport har økt betydelig gjennom det siste tiåret (Japan er et unntak her). Da skulle man også forvente at disse landene har trukket til seg en voksende andel av norsk eksport, men i følge statistikken er det bare Russland og til en viss grad India som har økt andelen i norsk eksport de seneste årene. I figur 9 skisserer vi utviklingen i KJIR-landenes eksportandeler siden 2000. Her har vi også tatt med utviklingen for Hong Kong og Singapore ettersom disse landene tradisjonelt har vært sentrale handelspartnere for Norge.

Figur 9: Landenes andel av norsk vareeksport



Ettersom eksporten til Kina og Japan viser en svakere utvikling enn man skulle forvente er det naturlig å se nærmere på eksporttallene for å identifisere hvilke varer norske eksportører har hatt liten suksess med i disse landene gjennom de seneste årene. Vi kommer også tilbake til mer detaljerte analyser av den norske eksporten i kapittel 4. Eksporten av matvarer til Japan, og da primært sjømat, har falt de siste årene. Dette har ført til at Japans andel av matvareeksporten har falt fra 13% til 8%. Eksportørene av ulike maskiner og transportmidler (utenom skip) har også erfart et reelt fall i salget til Kina og Japan. Sist men ikke minst er det også registrert et betydelig fall i eksporten av brenselstoffer til både Kina og Japan, der råolje spiller en viktig rolle. Det er dog et betydelig problem i føringen av norsk statistikk for oljeeksport at store deler av eksporten omsettes på ulike oljemarkeder og sendes videre uten spesifisering av endelig destinasjon. Dette bidrar til at den landfordelte eksportstatistikken lett blir misvisende. Helt ferske og ureviderte tall for eksporten i 2006 viser en kraftig økning i eksporten av olje til Kina fra

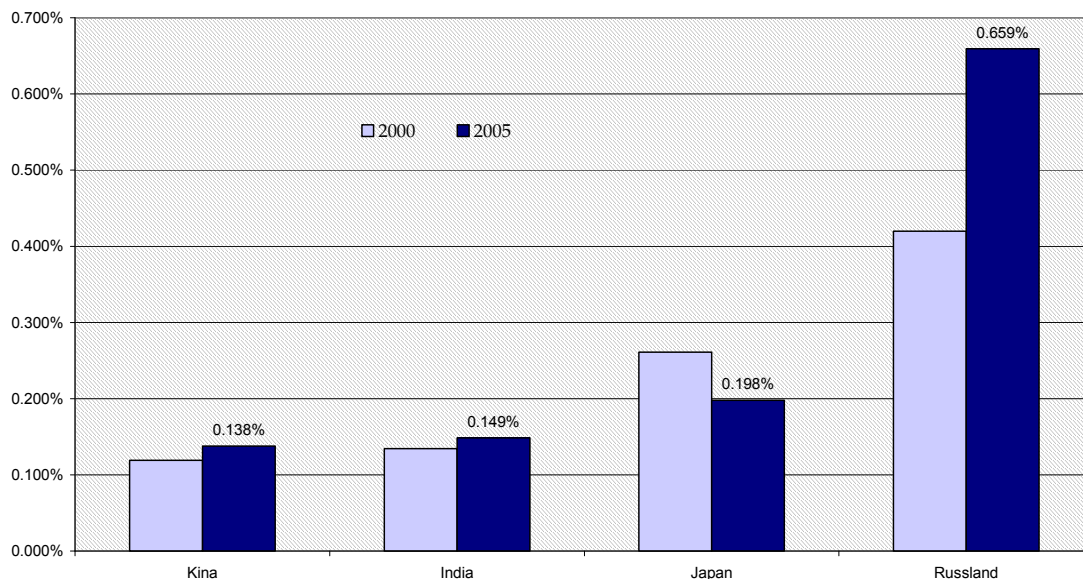


ca 750 millioner i 2005 til 4,5 milliarder i 2006. Dette kan være et resultat av en faktisk importøkning, men det kan også være et resultat av at eksporten i 2005 gikk til Kina via omveier.

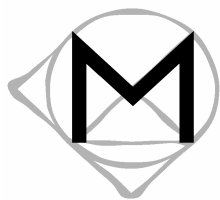
3.2 Norske eksportørers markedsandeler

Utviklingen i et lands markedsandeler på eksportmarkedene anvendes ofte som et mål på landets internasjonale konkurranseevne. Dersom andelen vokser systematisk kan dette være et tegn på at bedriftene fra dette landet i økende grad klarer å vinne frem i konkurransen om utenlandske kunder. Tilsvarende kan man konstruere mål for markedsandeler i hvert enkelt importland, noe som igjen kan gi en indikasjon på eksportlandets evne til å møte importlandenes preferanser, det være seg pris, produktkvalitet eller leveringsrutiner. I tabell 10 presenterer vi utviklingen i den norske andelen av KJIR-landenes vareimport. Det første som bør påpekes er at den norske andelen i disse landenes import er betydelig mindre enn KJIR-landenes andel av norsk eksport. Dette er ikke uventet ettersom Norge er et lite land, men ut fra et perspektiv knyttet til handelsinteresser er det viktig å merke seg at KJIR-landene er viktigere for norsk eksport enn Norge er for KJIR-landenes import.

Figur 10: Norsk andel i KJIR-landenes vareimport



Det er kun i Japan at norsk eksport har tapt markedsandeler. I Kina og India har vi sett en moderat økning i markedsandelen, mens den norske andelen i russisk vareimport har økt betydelig de siste 5 årene. Dette har kommet i kjølvannet av en tredobling av eksporten av fisk, men også eksporten av maskiner og transportmidler til Russland har økt kraftig over denne perioden. Med en kraftig handelspolitisk innstramming i 2006, har eksporten av fisk falt fra 3.8 milliarder i 2005 til 3.1 milliarder i 2006. Fra et makroperspektiv er det med andre ord få tegn til at norske eksportører av varer har svekket sin konkurranseevne i KJIR-landene, men ettersom handelen med disse landene er spesialisert, er det god grunn til å se nærmere på konkurranseevnen til undergrupper av eksportører. Dette kommer vi tilbake til i kapittel 6.

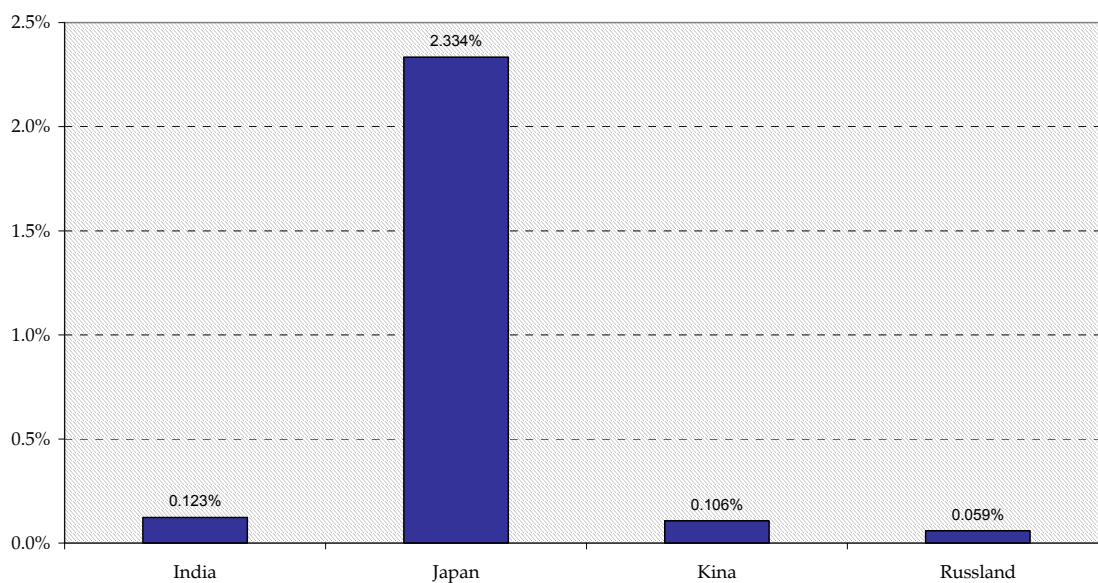


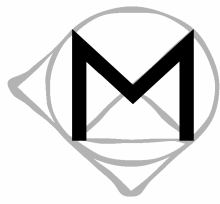
3.3 Norsk tjenesteeksport

Norsk eksport av tjenester i 2005 beløp seg til 196 milliarder kroner. Dette utgjorde omlag 22% av all norsk eksport, men holder vi olje- og gasssektoren utenfor øker andelen av eksport til over 40% (da holder vi ikke utenriks sjøfart utenfor der transport av olje utgjør en vesentlig del). Norsk økonomi er med andre ord sterkt avhengig av tjenesteeksporten for å skape valutainntekter, særlig når olje- og gassvirksomheten på norsk sokkel dempes i årene som kommer.

Også tjenesteeksporten er sterkt dominert av eksport til EØS-land, men sammenlignet med vareeksporten går en større andel av tjenestene til USA og Kanada. I 2004 gikk ca 60% av tjenesteeksporten til EØS-land, mens USA og Kanada tok imot omlag 30%. Kun 7% av tjenesteeksporten gikk til Asia og Oseania, og fordelingen på KJIR-landene presenteres i figur 11.

Figur 11: KJIR-landenes andel av norsk eksport av tjenester (2004)

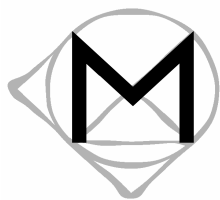




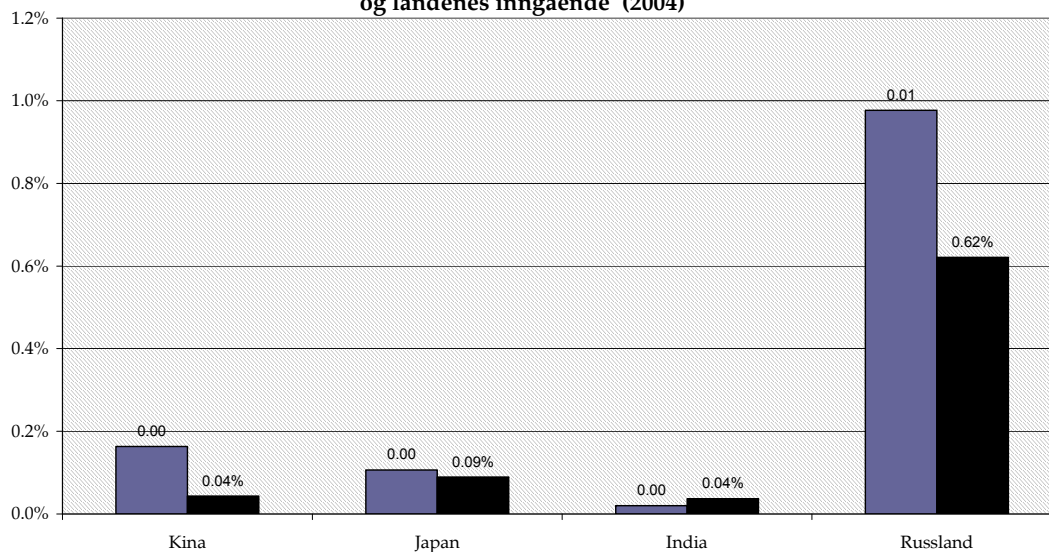
Sammenligner vi med omfanget av vareeksport til KJIR-landene, ender vi på en marginalt lavere andel av tjenesteeksporten som går til disse landene. Eksporten domineres i større grad av leveranser til Japan, der sjøtransport utgjør over 75% av totalen. Den lave tjenesteeksporten til Kina og India knytter seg nettopp til fraværet av sjøtransport til disse landene, noe vi stiller oss litt tvilende til, basert på gjennomgangen av bedrifter med aktiviteter i KJIR-landene. Den registrerte norske tjenesteeksporten til KJIR-landene utgjør en forvinnende liten andel av deres tjenesteimport. Den norske andelen ligger på ca 0.5% i Japan, mens andelene i de andre landene er godt under 0.1%. Samtidig viser internasjonal statistikk at norsk tjenesteeksport dekket ca 1% av verdensimporten i 2005.

3.4 Norske direkte investeringer i KJIR-landene

I 2004 hadde norske selskaper og privatpersoner investert 543 milliarder kroner i utlandet i form av såkalte direkte eller strategiske investering. Statistikken for norske DUI registrerer hvilken næring investoren kommer fra, men ikke hva slags næring objektet i utlandet opererer i. Følgelig blir næringsfordelingen av de norske utenlandske investeringene lett misvisende med hensyn til norske selskapers investeringsstrategier i utlandet. I likhet med eksporten, er norske DUI konsentrert om EØS-landene (70%), men igjen ser vi en omfattende investeringsaktivitet rettet mot USA og Kanada (14%). Investeringene i Asia utgjør 10% av totalen, men er spesielt fokusert mot Singapore som er vertsland for 5% av alle norske DUI. KJIR-landenes andeler av norsk DUI er gjengitt i Figur 12.

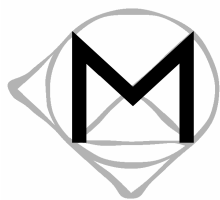


Figur 12: Norske DUI: Andel av totale norske DUI og landenes inngående (2004)



Det er kun Russland som står for mer enn 1% av norske DUI. De tre andre landene har alle fått mindre enn 0,2% av de samlede registrerte norske direkte utenlandske investeringer. De svarte søylene angir hvor stor andel norske DUI utgjør av de inngående DUI til de enkelte KJIR-landene. I Kina og India står norske investeringer for en forsvinnende liten andel av de totale utenlandske investeringene.

Registrerte direkte utenlandske investeringer er ikke nødvendigvis et spesielt godt mål på et lands aktiviteter i utlandet. Investeringene er knyttet opp til hvor mye selskapet har investert i form av kapitalplasseringer eller kjøp av aksjer og selskapsandeler. Dersom et selskap eksempelvis velger å opprette et datterselskap i India og ansetter 200 ingeniører, med en omsetning på 1 milliard, vil ikke dette nødvendigvis slå ut i statistikken for DUI. Omfanget av kapitalinvesteringer kan være høyst begrenset i et slikt tilfelle. Det er de ansattes humankapital som koster i dette tilfellet, og verdien på et slikt selskap kan gjerne vurderes i markedet til høye summer, til tross for at selve kapitalinvesteringene er moderate. Til sammenligning kan et selskap investere massivt

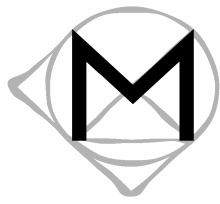


innen eksempelvis oljeutvinning i Aserbajjan. Slike etableringer krever gjerne store kapitalinvesteringer som registreres i DUI-statistikken. Selve verdien på selskapet behøver derimot ikke å være høyere. Den vil heller avhenge av lønnsomhet, vekst og kapitalens omsetningsverdi.

3.5 Porteføljeinvesteringer i Statens pensjonsfond – Utland

Statens pensjonsfond – Utland har i følge mandatet fra Finansdepartementet lov til å plassere opp mot 40% av fondsverdiene i aksjer. Resten skal plasseres i obligasjoner. Det er også gitt klare begrensninger på hvor i verden fondsmidlene kan plasseres. For aksjer kan maksimum 25% av aksjeporteføljen plasseres i Asia, mens grensen for obligasjoner og andre rentebærende papirer plassert i denne regionen går på 15%. Det antas at Russland faller inn under den europeiske delen av porteføljen som har en maksgrense på henholdsvis 60% og 70% for aksjer og obligasjoner. Fondets investeringer er utelukkende porteføljeinvesteringer der eierandelen i et enkelt selskap kun får nå 5% før fondet må selge seg ned. Det er derfor ingen overlapp mellom fondets investeringstall og tallene for norske DUI.

I tabell 5 rapporterer vi alle fondets investeringer i KJIR-landene ved utgangen av 2005. Fondet har betydelige investeringer i Japan, men har valgt å holde investeringsvolumet relativt lavt i India og Kina. I Russland er det blitt investert i enkelte obligasjoner, men omfanget er fortsatt begrenset.



Tabell 5:

Statens Pensjonsfond - Utland (2005): Investeringer i KJIR-landene

	Aksjer			Obligasjoner		
	Millioner kroner	Antall selskap	Andel av totalen	Millioner kroner	Antall typer obliga.	Andel av totalen
Russland	117	1	0.02%	2157	6	0.26%
India	801	72	0.14%	11	1	0.00%
Kina	2109	45	0.36%	611	4	0.07%
Japan	47426	684	8.15%	78061	27	9.55%
Alle land	582000			817000		

Kilde: Norges Bank

For å sette omfanget av fondets aksjeinvesteringer i perspektiv, har vi valgt å angi størrelsen på børsmarkedene i KJIR-landene målt i form av markedsverdien på alle listede selskap på de dominerende børsene i landene.

Tabell 6: Børsenes markedsverdi

	Børsenes markedsverdi (slutt 2006)		
	Mrd USD	Vekst 2002-06	Andel av global børsverdi
Russland*	966.0	497.3%	1.9%
India	1593.0	556.0%	3.1%
Kina	1145.5	147.3%	2.3%
Japan	7735.7	273.8%	15.3%

Kilde: World Federation of Exchanges

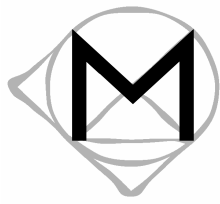
India inkluderer Mombaybørsen og National SE. Russland baseres på tall fra RTS

Kina inkluderer børsene i Shanghai og Shenzhen, Japan inkluderer Tokyo og Osaka-børsene

Global børsverdi gjelder alle børser registrert hos WFE

* for Russland er veksten beregnet for perioden slutt 2003-slutt 2006

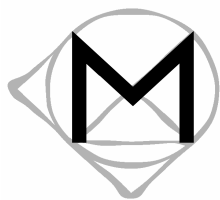
Sammenligner man KJIR-landenes andel av den globale børsverdi med den andel de er tildelt i Statens pensjonsfond – Utland, kommer det tydelig frem at fondet har valgt å undervekte seg i aksjer i disse landene. Denne undervektningen er spesielt tydelig i Russland og India, som samtidig er de landene som kan vise til høyest vekst i markedsverdien på selskapene som er registrert på børsene.



Fondet har som mål å oppnå høyest mulig langsiktig avkastning på de samlede investerte midlene. I fondets vurderinger er det viktig å ta hensyn til risiko, både selskapsesifikk risiko og markedsrisiko. Men samtidig kan fondet utnytte sin langsiktige strategi i form av å la en betydelig del av porteføljen ha høy kortsiktig eller mellomlangsiktig risiko. Markedene i KJIR-landene, med unntak av Japan, blir fortsatt oppfattet som markeder med betydelig risiko langs begge dimensjoner. Markedene i Kina viste eksempelvis en negativ utvikling i perioden 2003 til 2005, mens det russiske aksjemarkedet er særlig sterkt knyttet til energipriser og politisk stabilitet, faktorer som bidrar til å øke volatiliteten i dette markedet.

Vi ser det som overveiende sannsynlig at fondet over de neste årene vil rette en betydelig større andel av sine investeringer mot aksjemarkedene i Kina og India. Det er all grunn til å forvente at børsverdiene vil bli påvirket av den generelle veksten i landene, samt den forventede økningen i innenlandsk konsum og investeringer i Kina. På mellomlang sikt finnes det en risiko for at finansiell ustabilitet vil kunne legge en demper på børsutviklingen i Kina og India, men med den investeringshorisont som fondet opererer med, skulle det være relativt uproblematisk å øke fokuseringen på disse markedene. Det er fullt mulig at fondet i løpet av de kommende 10 årene velger å matche disse landenes andeler av de globale børsverdiene, slik de er i dag.

Aksjemarkedet i Russland er det minste og mest volatile av de fire markedene. Børsene er i mindre grad integrert i de internasjonale finansmarkedene og de er heller ikke medlemmer av World Federation of Exchanges. Vi ser det som sannsynlig at Statens Pensjonsfond – Utland vil holde vektingen mot Russland lav så lenge det juridiske system i Russland er såvidt uoversiktlig som det er i dag. Den sterke avhengigheten av olje og

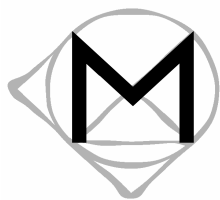


gassepriser vil også bidra til å holde attraktiviteten nede. Vi ser derfor et betydelig mindre potensial for en høyere vekting av dette markedet i fondets portefølje i tiden som kommer.

Det japanske aksjemarkedet er et av de mest velutviklede, og modningsnivået reflekteres også i fondets tydelige posisjonering inn mot dette markedet. Vektingen av aksjer i japanske selskap vil nok derfor fortsatt være høy i mange år fremover, men vil med stor sannsynlighet svekkes noe som følge av større fokus mot dagens vekstmarkeder i Kina, India, Indonesia og enkelte andre Sørøstasiatiske land.

Når det gjelder fondets investeringer i obligasjoner er vi mer usikre på utviklingen fremover. Avkastningen på obligasjoner, og da særlig statsobligasjoner, vil styres av landenes evne til å håndtere fremtidige finansielle ubalanser. I dag er det særlig India som fremstår som et land med store utfordringer på dette området ettersom den offentlige gjelden er raskt voksende. Russland synes å ha forbedret sin posisjon på dette området, men forbedringene er primært et resultat av den gunstige utviklingen i oljepris.

Fondet har uttrykket ønsker og behov for å utvide sitt investeringsunivers til også å innebefatte råvarer, eiendom og unoterte aksjer. Hovedargumentet knytter seg igjen til den langsiktige investeringsstrategien som ligger til grunn for fondet. Dersom fondet får lov til å gå inn i eiendom, tror vi det vil være aktuelt å rette søkelys mot eiendomsinvesteringer i Kina og India, da det globale omfanget av noterte eiendomselskaper er begrenset i utgangspunktet.



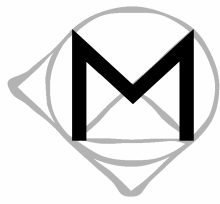
4. Norsk eksport til og investeringer i KJIR-landene:

Mer detaljerte resultater basert på offentlig statistikk.

4.1 En hensiktsmessig inndeling i næringsgrupper

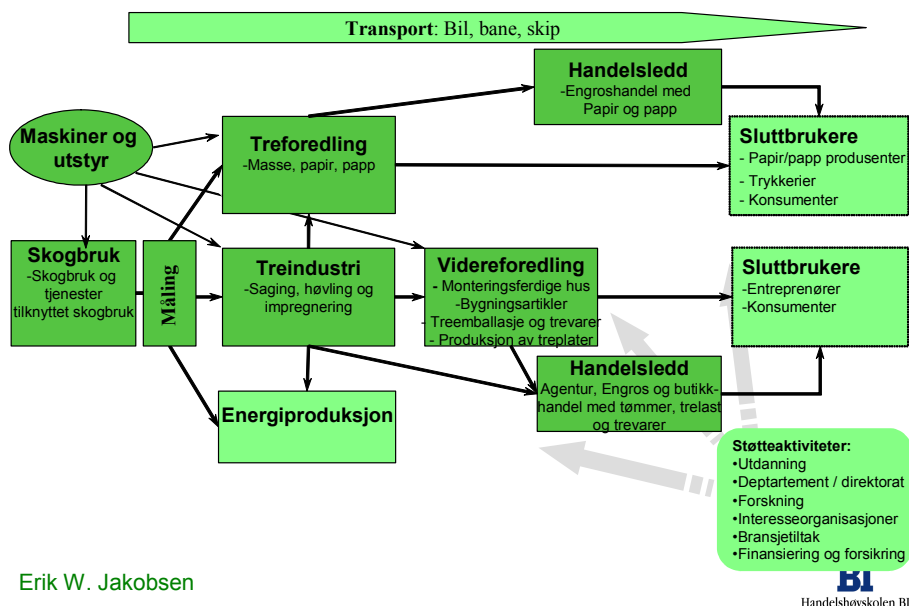
Med utgangspunkt i Statistisk sentralbyrås varehandelstatistikk kan man studere varehandelen mellom Norge og landets handelspartnere på et svært detaljert nivå, men man kan også aggregere tallene opp til hensiktsmessige varegrupperinger, og det er nettopp dette vi har gjort i denne analysen. Vi har tatt som utgangspunkt at det eksisterer grupper av næringer i Norge som samhandler mye og som derfor danner naturlige klynger av næringsaktivitet. Samhandlingen kan være basert på kontakt gjennom nedstrøms- eller oppstrømsrelasjoner, faglig gjensidig avhengighet eller likhet, kombinert med geografisk nærhet, noe som eksempelvis tillater større grad av kunnskapsspredning. Med utgangspunkt i teoriene til Porter (1990, 1998), Krugman (1991) og Fujita og Venables (1996) har vi definert 10 næringsgrupper som i større eller mindre grad har klyngeegenskaper og som i varierende grad samhandler med KJIR-landene. Alle næringsgruppene er definert ut fra empiriske studier av såkalte klyngeegenskaper i Reve og Jakobsen (2001) og i senere prosjekter utført av Senter for verdiskaping på Handelshøyskolen BI i perioden 2001-2003.

I sin mest generelle formulering dreier klyngeegenskaper seg om *eksterne* stordriftsfordeler som bedrifter nyter godt av ved å være lokalisert i et lokalt næringsmiljø av bedrifter og relaterte institusjoner som er komplementære og/eller trekker på samme ressursgrunnlag. Kjernen i teorien om næringsklynger (se Reve og Jakobsen, 2001) er tre oppgraderingsmekanismer som øker bedriftenes innovasjonsevne og produktivitet og som dermed skaper selvforsterkende vekst: *Innovasjonspress* skyldes kombinasjonen av



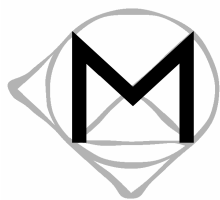
nærhet til krevende kunder og hard konkurranse om kundenes gunst. Presset forplanter seg til alle produkt- og faktormarkeder hvor det er tilstrekkelig intensiv konkurranse, fordi bedrifter som er utsatt for innovasjonspress, selv blir krevende kunder i sine egne leverandørmarkeder. *Kunnskapseksternaliteter* dreier seg om spredning av knowhow og teknologisk innsikt; kunnskap akkumuleres og spres raskere som følge av høy mobilitet av kompetente personer, og som følge av at klynger har mange og varierte kommunikasjonsarenaer. *Kritisk masse* dreier seg om at vekst og nyetableringer leder til at investeringer og forretningsidéer oppnår kritisk masse og dermed blir realisert. Dette vil øke områdets attraktivitet, noe som vil føre til ytterligere vekst og dermed råde grunnen for at nye prosjekter når en kritisk masse. Resultatet av disse mekanismene er at næringsmiljøet vokser, blir stadig mer spesialisert, innovativt og kunnskapsbasert.

Det eksisterer få forsøk på å utarbeide et entydig kvantitativt målesystem for klyngeegenskaper, men forsøk på å eksempelvis identifisere produktivetsgevinster gjennom interaksjon mellom oppstrøms- og nedstrømsaktører innen en klynge finnes det mange av (se for eksempel Midelfart Knarvik og Steen, 1999 for en analyse av norsk maritim næring). I Reve og Jakobsen (2001) har man benyttet en mer sammensatt tilnærming til næringsgruppering som er basert på faktiske verdisystemer, det vil si markedskoblinger og kunnskapskoblinger mellom bedrifter og relaterte institusjoner. Disse koblingene går ofte på tvers av det standardiserte nomenklaturet for næringsgruppering. Figuren nedenfor illustrerer hvordan den norske skog- og trenæringen er satt sammen fra et slikt verdisystemperspektiv. Produsenter av maskiner og utstyr, treforedlingsbedrifter, produsenter og forhandlere av trevarer og en rekke andre typer aktører er koblet sammen gjennom vare- og tjenesteleveranser, samarbeidsrelasjoner og rivalisering.

Figur 13:
Verdisystemet i skognæringen – et oversiktsbilde


Reve og Jakobsen (2001) tok utgangspunkt i seks bredt definerte næringsgrupper – olje/gass, maritim, sjømat, IKT, finans og handel – og studerte klyngeegenskaper gjennom en kombinasjon av case-data og kvantitative survey-data. I senere arbeider ble andre norske næringer – skog og tre, reiseliv og landbruksbasert matnæring – sammenlignet med de seks opprinnelige næringene (Jakobsen et al., 2002 og Jakobsen et al., 2003). I følge forfatterne skiller tre næringsgrupper i Norge seg ut med betydelige klyngeegenskaper, eller *klyngestyrke* som de betegnet det. Disse næringsgruppene vil bli kort beskrevet i det følgende med henblikk på:

- hva som inngår i næringsgruppen, og hvordan de ulike aktørgrupper henger sammen;
- i hvilken grad næringsgruppen har klyngeegenskaper og hva slags geografisk struktur den har

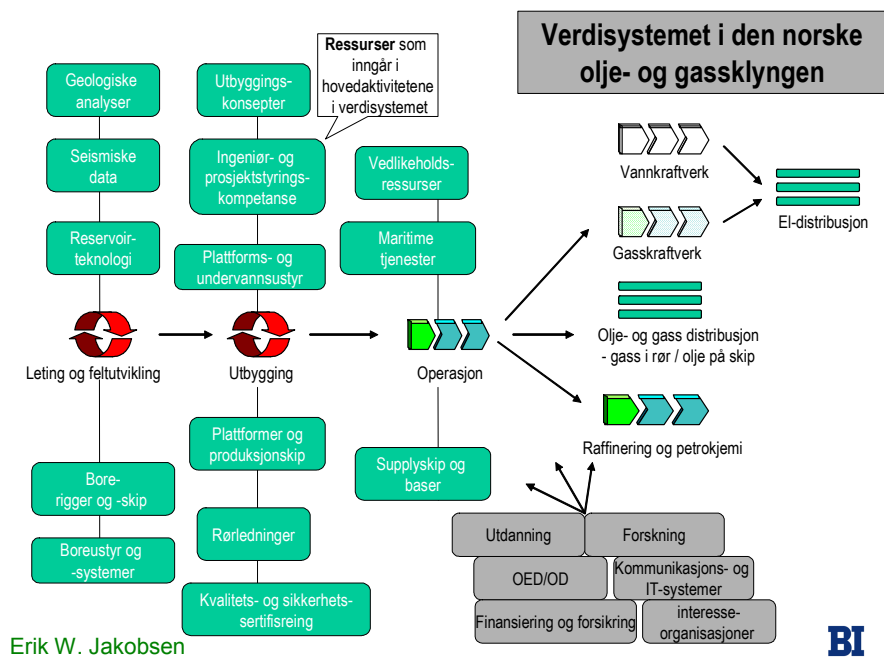


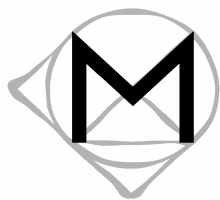
- hva som er de mest interessante grenseflatene mot andre næringsgrupper

4.1.1 Olje og gassnæringen

Olje- og gassklyngen i Norge består av en lang rekke aktører som er koblet sammen gjennom verdisystemet fra leteaktivitet til transport (og eventuelt raffinering) av olje og gass. De store olje- og gasselskapene som Statoil, Hydro og Exxon Mobil, er vertikalt integrert langs verdikjeden, men har utkontrahert en lang rekke oppgaver til spesialiserte vare- og tjenesteleverandører. I figuren nedenfor er mange av disse oppgavene illustrert og koblet til fasene i verdikjeden.

Figur 14: Verdisystemet i olje- og gassnæringen: En oversikt

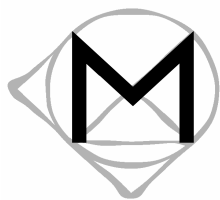




Olje- og gassnæringen i Norge er geografisk sentralisert, med det kompetanse- og aktivitetmessige tyngdepunktet i Stavangerregionen. Samtidig finnes det relativt store og spesialiserte miljøer i andre regioner også. Rundt NTNU, universitetet i Trondheim, finnes det en lang rekke små bedrifter og forskningsinstitutter som dekker de fleste relevante teknologiområder. Den petroleumsrelaterte verdiskapingen i denne regionen er likevel beskjeden. Også Oslo- og Bergensregionen har spesialiserte teknologimiljøer. For eksempel er det et avansert miljø for undervannsteknologi i Bergen som har fått NCE-status (Norwegian Centre of Expertise). Klyngen består av 80 bedrifter med en samlet omsetning på ca 8 milliarder kroner.

Det er ingen tvil om at klyngeegenskapene i olje- og gassnæringen er betydelige. I Stavangerregionen er det hard konkurranse om kompetanse, og det er betydelig mobilitet mellom bedriftene. Det finnes en lang rekke møteplasser og samarbeidsaktører som knytter bedriftene sammen og bidrar til å utvikle og spre kunnskap raskt. Noen eksempler er OG 21 som utformer en langsiktig FoU-strategi for næringen, Arenaprojektet NODE som stimulerer innovasjon blant offshoreaktørene på Sørlandet og INTSOK som tilrettelegger for økt internasjonalisering av offshoreleverandører. I senere år er det også blitt etablert flere spesialiserte såkorn- og venturefond som spesialiserer seg på å identifisere og utvikle teknologibedrifter. Hitec Vision og Statoil Innovasjon er eksempler på slike private equity-aktører.

Olje- og gassnæringen er overlegent Norges største næring (målt i verdiskaping) og har interessante grenseflater mot flere andre næringer. Viktigst er trolig koblingen mot maritim næring, men også IKT har interessante koblinger, for eksempel i utviklingen av geologiske kart, simuleringsmodeller og styringssystemer. Institutt for informatikk på



Universitetet i Oslo, med ca 250 forskere, har olje- og gassnæringen som ett av tre strategiske satsingsområder.

De siste årene har den norske olje- og gassnæringen blitt stadig mer internasjonalisert. Fra 1997 til 2005 økte den utenlandske andelen av bedriftenes omsetning fra 23 til 46 prosent (Heum et al., 2006). I følge disse forfatterne ble norske vare- og tjenesteleveranser til petroleumsvirksomhet utenfor Norge tidoblet fra 1995 til 2005, fra 5 til 50 milliarder kroner. Det er grunn til å forvente at utviklingen vil fortsette. Norsk teknologi er i verdensklasse innenfor flere segmenter som er i rask vekst internasjonalt, for eksempel undervannsinstallasjoner og boreutstyr.

4.1.2 Maritim næring

Med maritim næring mener vi enkelt sagt all virksomhet knyttet til *skipsfart* og *skipsbygging*. Rederivirksomhet, skipsmegling, finansiering, forsikring, klassifisering, sjørett og andre relaterte tjenester er de viktigste aktivitetene innen skipsfart, mens skipsbygging består av virksomheter som verft, utstyrleverandører og skipsdesignere.

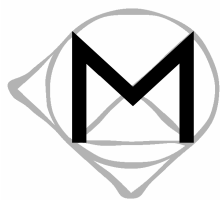
I prosjektet Et verdiskapende Norge (Benito et al, 2000) ble den maritime næringsklyngen i Norge illustrert som i figuren nedenfor. Benito delte næringen i tre grupper; skipsindustri, skipsfart og maritime tjenester. I tillegg inngår interesseorganisasjoner, offentlige etater og forsknings- og utdanningsinstitusjoner i det totale næringsmiljøet. Rederiene representerer kjernen i den nasjonale klyngen (Benito, et al., 2000 og Hervik og Jakobsen, 2001), i kraft av størrelse, kunderolle og nettverk.

Figur 15: Den maritime næringsklyngen i Norge


Kilde: Benito et al, 2000

Norske maritime bedrifter er blant de ledende i verden innenfor en lang rekke områder. Bergesen Worldwide Gas er verdens ledende gasstransportør, Wallenius Wilhelmsen er verdens ledende bilfraktselskap, og Seadrill er et av verdens største riggselskaper. På tjenestesiden finner vi for eksempel DnV som et av verdens største og mest velrenommerte klaseselskap og DnB NOR og Nordea som begge er blant verdens største skipsfinansører.

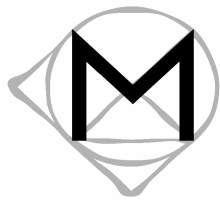
Klyngeegenskapene i maritim næring er godt dokumentert, for eksempel i Jakobsen et al (2003). Næringen har en relativt desentral geografisk struktur, med flere regionale klynger som hver har en spesialisert profil. Tydeligst er dette kanskje i en region som Møre og Romsdal. Det maritime miljøet på Sunnmøre utgjør en tilnærmet komplett klynge med rederier, verft, skipsdesignere, FoU-aktører og utstyrprodusenter. Disse er nært koblet til hverandre, gjennom samarbeidsprosjekter (for eksempel NCE Maritime) og lokale vare- og tjenesterelasjoner (betydelig andel lokal kontrahering av skip). Til tross for – eller til dels nettopp på grunn av – tette lokale koblinger, opererer mange av aktørene globalt og har hovedtyngden av omsetningen fra markeder utenfor Norge. De



fleste rederiene er offshore-rettet, med Farstad som det største. Rolls Royce Marine er et ingeniør- og utstyrselskap med mer enn 4 milliarder kroner i omsetning. Totalt har de om lag 170 bedriftene 25 milliarder kroner i samlet omsetning.

Andre regioner har også spesialiserte maritime miljøer. Mens Sunnmøre har en skipsindustriell klynge, domineres Oslo-regionen av globalt orienterte rederihovedkontorer og finansielle tjenesteytere. Over halvparten av alle ansatte i maritim tjenesteyting, jobber i Osloområdet. I denne regionen er de lokale koblingene svakere, mens bedriftenes viktigste koblinger går ut av landet, for eksempel til Singapore, London og Kina. Det er også betydelige koblinger mellom de regionale næringene i Norge. For eksempel betjener store kunnskapsbaserte virksomheter som DnV, Kongsberg Maritime, Fearnley og DnB NOR, maritime kunder over hele landet, og det foregår en rekke samarbeidsprosjekter som binder regionene sammen, for eksempel gjennom Marut og Maritimt Forum.

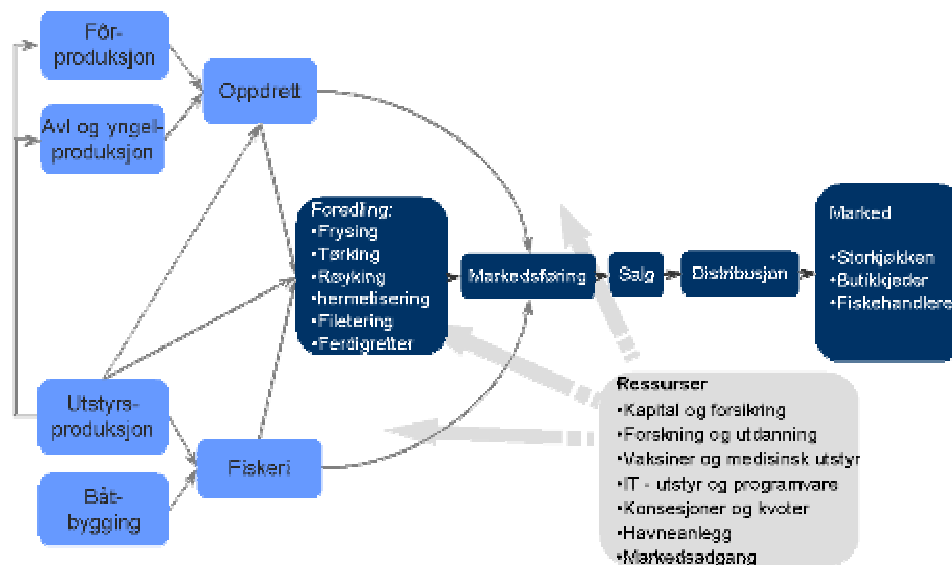
I senere år har skillelinjene mellom maritim og offshore smeltet gradvis mer sammen. Store deler av den maritime virksomheten er vridd mot olje- og gassaktiviteter, spesielt på vestlandet. Langs hele verdikjeden i olje og gassnæringen inngår aktiviteter på skip som nøkkeloppgaver; fra seismikkskyting innenfor letefasen, via boreskip, ankerhåndteringsskip, supplyskip, produksjonsskip og skip for transport av olje og flytende gass. Ettersom en stadig økende del av oljeselskapenes aktiviteter foregår på mobile enheter, skip og rigger, blir offshore- og maritim næring stadig tettere integrert. I vår empiriske inndeling i ulike næringsgrupper har vi lagt frakt av olje og gass under maritim sektor, mens andre maritime aktiviteter rettet mot olje og gass som involverer bruk av skip (seismikk, supply, boring etc) sorteres inn under olje- og gass.



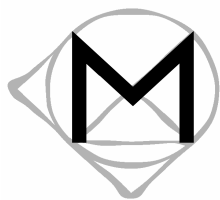
4.1.3 Sjømatnæringen

Næringsgruppen ”sjømat” dekker fangst, oppdrett, foredling, forprodusenter, utstyrleverandører, markedsføring og logistikk, og ikke minst FoU. Denne næringsgruppen fremstår som en av de mest eksportorienterte gruppene og har utviklet sterke koblinger mellom de ulike aktørene i de relevante næringene Eksportutvalget for fisk har registrert fler enn 450 norske eksportører av fisk og i Grünfeld (2006) identifiseres det nærmere 150 norske aktører med omfattende investeringer eller sysselsetting i utlandet. Figur 16 gir en oversikt over næringsgruppens koblinger.

Figur 16: Sjømatnæringen i Norge.



I løpet av de siste årene har næringen opplevd en kraftig konsolidering i form av store oppkjøp og fusjoner både innen oppdrett og fangst. En rekke sjømatbedrifter har valgt å noteres på børs og kunnskapen om bransjen har nå nådd langt utenfor selve næringsgruppen, ikke minst til finansnæringen og utenlandske investorer. På

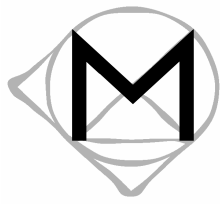


oppdrettsiden er det særlig de store som Marine Harvest, Lerøy og Cermaq som opererer med omfattende aktiviteter ute. Samtidig finnes det en rekke selskap med internasjonalt fokus som opererer rundt oppdrettselskapene. Utstyrselskapene Akvagroup og Ørsta-gruppen er gode eksempler på dette. FoU-selskaper som Genomar og Akvaplan-NIVA er aktive internasjonalt, og det samme er en del foredlingsaktører som Rieber og Søn og Aker Seafood. Slike aktører har utviklet sin teknologi og sine produkter i nær interaksjon med leverandører, forprodusenter som EWOS og Biomar, universitets- og høyskolemiljøer, og ikke minst offentlige myndigheter. Som næringsklynge er sjømatnæringen grundig drøftet i Reve og Jakobsen (2001).

4.1.4 Andre næringer

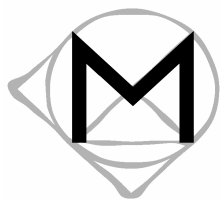
Det finnes eksempler på klyngeegenskaper i de fleste næringer, men de er mer begrenset enn i olje/gass, maritim og sjømat.

IKT-næringen dekker produksjon av kommunikasjons- og informasjonsteknologi, noe kabelproduksjon, teletjenester, data- og prosesseringstjenester. Vi har i liten grad identifisert rene IT-konsulenttjenester. IKT-næringen i Norge er kunnskapsintensiv og sterkt konsentrert rundt Oslo-regionen. Den er også relativt spesialisert og komplett, og det har utviklet seg et avansert eier- og investormiljø knyttet til næringen de siste årene. Næringen er imidlertid langt mindre internasjonalt orientert enn de næringsgruppene som innehar mer komplette klyngeegenskaper. IKT-næringen er også mindre FoU-intensive og mindre internasjonal enn IKT-næringene i Sverige og Finland. Det finnes viktige unntak, som Telenor Mobil, Opera, Fast, Tandberg og Nera, men de er færre enn i land som Sverige og Finland.



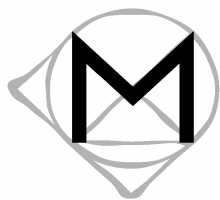
Næringsgruppen Finans består av bank og forsikring samt andre typer finansielle tjenester, der grensegangen opp mot IKT er relativt komplisert. Finans er et område som er i rask utvikling i Norge, ikke minst som følge av kraftig kapitalakkumulasjon i både privat og offentlig sektor. Private equity-aktører, corporatehusene og meglerselskapene vokser raskt, men de har primært et innenlandsk fokus. Aktiviteter rettet mot foretak i utlandet har først og fremst fokusert på aktører innen de maritime næringene, men også noen olje- og gassaktører i utlandet begynner å bygge forbindelser til den norske finansnæringen. DNB-NOR og Skuld er store aktører innen maritime næringer og så i utlandet. Mange har et håp om at det skal vokse frem en sterk finansiell næringsklynge i Oslo-området, men det er foreløpig tynnere, mindre komplett og mindre internasjonalt enn tilsvarende miljø i Stockholm og London.

Skog og trenæringen er nevnt tidligere. Her inngår skogsdrift, trevare- og papirproduksjon, produksjon av kartonger, trykking etc. For 15-20 år siden var dette en av de største næringene i Norge, men utviklingen har vært svak. Jakobsen et al. (2001) sammenlignet klyngeegenskapene til næringen med tilvarende næringer i Sverige og Finland, og med andre norske næringer. De fant at den norske skog- og trenæringen skåret svakt på de fleste indikatorer. Det finnes knapt spesialiserte rådgivningsselskaper som kan bringe kompetanse rundt i næringen, rekrutteringen er svak, innovasjonsevnen begrenset, og det finnes ingen Eiermiljøer som retter seg mot næringen. I Finland er situasjonen helt annerledes, og finske selskaper lykkes også mye bedre på internasjonale markeder. Det finnes eksempler på norske selskaper som har lyktes internasjonalt, for eksempel Norske Skog og Moelven, men det er neppe lokaliseringen i Norge som er den primære årsaken til deres suksess.



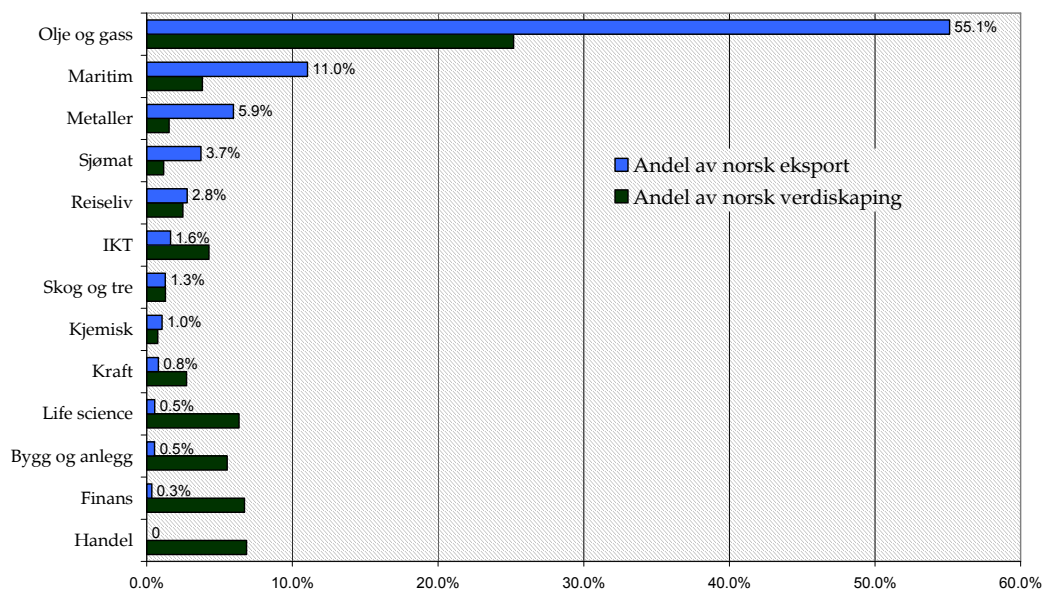
Reiseliv er en næring med svake klyngeegenskaper (Jakobsen et al. 2002). Næringen er fragmentert, ikke bare geografisk, men også eiermessig, og det er få eksempler på spesialiserte kunnskapsbedrifter. Næringen mangler rådgivningsbedrifter, eier-/investormiljøer, tunge FoU-aktører og rekrutteringsevne. De naturmessige forutsetningene burde være til stede for å lykkes internasjonalt, men næringen mangler kompetanse og koordinering til å utvikle og markedsføre attraktive destinasjoner. Næringens internasjonale konkurransevne er blitt svekket de siste 10-15 årene. Det er imidlertid en del positive utviklingstrekk som kan tyde på at trenden vil snu. Store aktører som Color Line, Skistar (svensk destinasjonsaktør som blant annet eier Hemsedal Skisenter), Rica, Choice og Hurtigruta ser ut til å ta større ansvar for koordinert utvikling og markedsføring av tydeligere produktprofiler, og det er igangsatt en rekke klynge-/nettverksprosjekter som har til hensikt å øke kompetansen og innovasjonsevnen på reiselivsstedene (for eksempel Innovativ Fjellturisme i fjellregionen i Sør-Norge). Norske reiselivsaktører er i liten grad engasjert utenfor Norge. Enkelte av de større hotellkjedene har ekspandert til være naboland, og SAS-Radisson gruppen driver hoteller også utenfor Europa.

Handelsvirksomhet var også inkludert i Et verdiskapende Norge. For studier av eksport og utenlandske investeringer har handelsnæringen noe mer begrenset interesse ettersom denne næringen er sterkt fokusert på innenlandsk aktivitet. Det finnes dog gode eksempler på norske varekjeder med stor suksess i utlandet, som for eksempel Varner gruppen og Elkjøp. Det er et generelt problem at det er vanskelig å måle omfanget av uteaktivitetene til bedriftene innen denne næringsgruppen, ettersom inntektene ikke nødvendigvis tilbakeføres til Norge, og fordi handelsvirksomhet i utlandet sjelden krever store investeringer.

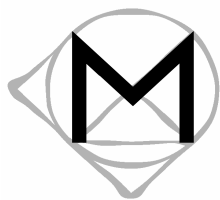


Vi har valgt å ta med de to næringsgruppene metaller og kjemiske produkter fordi disse gruppene står for en betydelig andel av norsk vareeksport. Aktivitetene i disse næringsgruppene er organisert i store industriforetak med omfattende aktiviteter utenfor Norge. Det foreligger ingen tidligere studier av klyngeegenskaper i disse næringsgruppene, og vi går derfor ikke videre med en slik drøfting. Det skal likevel nevnes at det er tette bånd mellom metallprodusentene og metallvareproduksjon såvel som produsenter av maskiner og verktøy. Kjemisk industri eksporterer petrokjemiske produkter, kunstgjødsel samt andre kjemikalier. Vi har også valgt å se på det vi kaller Life Science som omfatter farmasøytiske produkter, medisinske instrumenter og teknologi, sykehus tjenester og private helsetjenester. Det foreligger heller ikke her noen studier av klyngeegenskaper. I noe mer begrenset grad har vi også inkludert bygg- og anleggsektoren, men fordi denne næringsgruppen er lite internasjonalisert, kommer vi i liten grad inn på den i den påfølgende diskusjonen.

Figur 17: Norske næringsklyngers verdiskaping og eksport (2005)



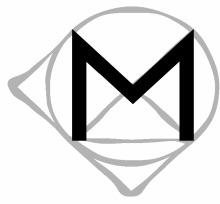
Kilder: United Nations Trade Statistics, SSBs tjenestetatistikk og MENON regnskapsdatabase.



I figur 17 presenterer vi næringsgruppenes andel av verdiskapingen i Norge (2004) og deres andeler av den totale eksporten i 2005. Vår inndeling av aktiviteter i næringsgrupper baserer seg i all hovedsak på NACE-kategoriseringen av næringsvirksomhet. Vi har gått ned på 6-siffer NACE-nivå for å identifisere bransjer som hører sammen. MENON har over lang tid utviklet en database over alle regnskapspliktige selskap i Norge, og for å gjøre inndelingen i næringsgrupper så komplett som mulig, har vi også plukket ut en rekke større selskaper fra NACE-næringer som i utgangspunktet ikke sorterer under en gitt næringsgruppe. Dette har vi gjort fordi vi vet at det er i den angitte næringsgruppen at selskapet først og fremst opererer. I vedlegg 3 sorterer vi NACE-koder på de ulike næringsgruppene. På oppfordring vil vi også levere ut lister over foretaksnummer til de foretak som er sortert til næringsgruppene separat.

Næringsgruppenes eksportaktivitet er identifisert ved å fordele SITC-varegrupper, samt aggregerte tjenestegrupper på de ulike gruppene. I vedlegg 1 viser vi hvilke SITC-varegrupper som sorterer under de ulike næringsgruppene, og angir samtidig også hvilke HS-områder som sorterer inn under gruppene.

Næringsgruppene som er representert i figur 13 står for knappe 70% av verdiskapingen i norsk næringsliv og omlag 85% av eksporten. Den største næringsgruppen er olje- og gass næringen som står for ca 25% av verdiskapingen i næringslivet og over 50% av eksportinntektene. Den maritime næringsgruppen er liten med hensyn til verdiskaping men stor med hensyn til eksport. Det samme gjelder for sjømat. Finansnæringen, bygg og anlegg og life science er næringer som er store i Norge men som har lite eksport. Den sistnevnte næringen får spesielt høy verdiskaping fordi de regionale helseforetakene sorterer inn under denne næringen.



4.2 Næringsgruppenes eksport til KJIR-landene

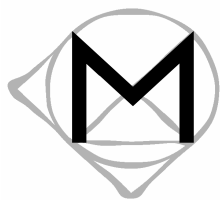
Vi retter nå fokus mot næringsgruppenes eksport til KJIR-landene. I tabell 7 presenteres KJIR-landenes import som sorterer under næringsgruppene og hvor mye av denne importen som kommer fra Norge. Vi konsentrerer oss foreløpig om vareimport i tilknytning til næringsgruppene ettersom det er vanskelig å få tilgang på tilstrekkelig detaljerte tall for KJIR-landenes tjenesteimport. I kapittel 6 ser vi nærmere på veksten i importen over tid, og utviklingen i norske eksportørers markedsandeler i disse landene.

Tabell 7: KJIR-landenes vareimport fordelt etter klynger/næringsgrupper (2005)

Klynge	Land	Totalt (Mill USD)	Fra Norge	Norsk Importandel	Klynge	Land	Totalt (Mill USD)	Fra Norge	Norsk Importandel
Olje og gass	Kina	66720	237.91	0.36%	Life science	Kina	3750	0.66	0.02%
	India	50853	0.01	0.00%		India	2140	1.77	0.08%
	Japan	134170	1.36	0.00%		Japan	13500	13.90	0.10%
	Russland	2258	22.95	1.02%		Russland	5710	0.05	0.00%
Sjømat	Kina	4010	172.85	4.31%	Skog og trevarer	Kina	18230	33.84	0.19%
	India	58	0.59	1.01%		India	3192	3.07	0.10%
	Japan	14653	406.49	2.77%		Japan	20760	35.32	0.17%
	Russland	1147	584.61	50.95%		Russland	3937	5.16	0.13%
Maritim	Kina	1770	24.80	1.40%	Bygg og anlegg	Kina	1830	2.82	0.15%
	India	2940	84.10	2.86%		India	427	0.21	0.05%
	Japan	542	4.83	0.89%		Japan	4900	2.20	0.04%
	Russland	994	1.15	0.12%		Russland	1420	3.66	0.26%
Metaller	Kina	111000	130.16	0.12%	Kjemiske produkter	Kina	77700	69.30	0.09%
	India	24550	18.77	0.08%		India	13900	5.22	0.04%
	Japan	53380	191.06	0.36%		Japan	37900	194.00	0.51%
	Russland	12950	40.24	0.31%		Russland	12500	25.70	0.21%
IKT-vare	Kina	65200	21.40	0.03%					
	India	9990	9.61	0.10%					
	Japan	45700	16.10	0.04%					
	Russland	7130	12.90	0.18%					

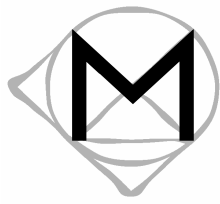
Kilde: United Nations Trade Statistics

Selv om Norge er verdens 3. største oljeeksportør, er verdien på eksport til KJIR-landene liten. Dette knytter seg til at Kina, Japan og India henter mye av sin oljeimport fra andre land, samt at Russland produserer nok til å dekke eget forbruk. I statistikken for



2006 ser det ut til at eksporten av olje til Kina har økt kraftig siden 2005, men dette synes ikke å representere en varig trend. Det er heller slik at oljeeksporten til de asiatiske landene vi ser på i denne studien varierer en del fra år til år, noe som igjen illustrerer at det internasjonale markedet for salg av oljeprodukter transportert på skip i begrenset grad er basert på langvarige handelsforbindelser mellom land. Heum, Vatne og Kristiansen (2006) har estimert at de petroleumsrettede foretakene (med dette menes oljeleverandørindustrien) står for et salg av varer og tjenester i utlandet på ca 50 milliarder kroner. Over 20% av dette salget er rettet mot markedene i Øst-Asia og Australia. I vår gjennomgang av bedrifter med aktiviteter i KJIR-landene i kapittel 5 kommer det tydelig frem at relativt få leverandørselskaper innen olje- og gassnæringene har omfattende aktiviteter i Kina og India, og de er nødvendigvis nærmest fraværende i Japan. Norske selskapers eksport av utstyr, rigger og lignende synes først og fremst å gå til andre land i regionen. På bakgrunn av tallene i Heum, Vatne og Kristiansen er det likevel grunn til å tro at de norske offisielle eksporttallene til India og Kina er for lave. En grunn til dette kan være at mange av leverandørene av utstyr- og installasjoner opererer gjennom datterselskaper i andre land, og at de derfor ikke rapporterer dette som eksport fra Norge. Eksporten til Russland er ikke særlig omfattende målt i verdi, men som andel av russisk import av produkter fra olje- og gassnæringen overstiger likevel eksporten 1%.

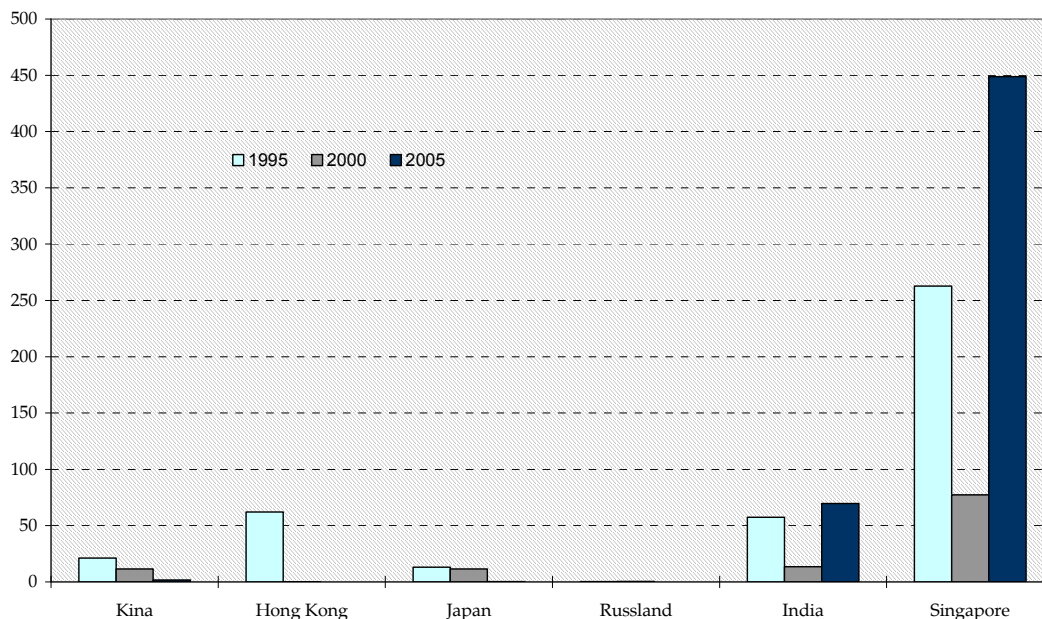
Av de oppgitte næringsgruppene er det sjømatnæringene som fremstår som de mest dominerende eksportnæringen til disse landene. Dette er den eneste næringen som kan vise til betydelige importandeler i både Kina, Japan og ikke minst Russland, hvor norsk fisk sto for ca 50% av all sjømatimport i 2005. I Japan har man over lang tid bygget opp nære forretningsforbindelser, særlig i tilknytning til eksport av oppdrettsfisk, mens Kina både importerer fisk for konsum i hjemmemarkedet såvel som fisk for bearbeiding



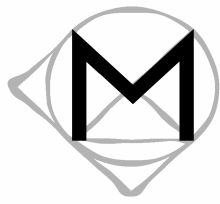
og videreeksport. Sammenlignet med Japan utgjorde eksporten av laks til Kina kun en femtedel, men etterspørselen er sterkt voksende. Norsk eksport av sjømat til Kina har i all hovedsak vokst frem gjennom det siste tiåret. I Russland har eksporten gjennom mange år vært dominert av pelagisk fisk, men laks har fått en stadig større andel av det norske salget (omlag 660 millioner kroner i 2006). Høsten 2006 ble det innført omfattende restriksjoner på import av fisk fra Norge basert på veterinærmedisinske argumenter. Restriksjonene har hatt en dramatisk negativ effekt på eksport av alle typer fisk til det russiske markedet. Til India er eksporten fortsatt forsvinnende liten, til tross for en stor og voksende kjøpesterk over- og middelklasse som representerer et åpenbart potensial for konsum av fisk fra Norge.

Norske maritime næringer kan også vise til relativt høye andeler av denne typen vareimport til India og Kina. Tallene for India knytter seg hovedsak til eksport av skip, og da sannsynligvis brukte skip. Tallene for maritim vareeksport til Kina er noe mer sammensatt og består i større grad av utstyr, motorer og propeller. Den registrerte eksporten til Japan og Russland er liten. I figur 18 kommer det frem at Singapore er hovedmottakeren i regionen av skip og rigger fra Norge. Rigger sorterer etter våre skillelinjer ikke under maritime næringer, men ved å kombinere tall fra SSB og United Nations finner vi at eksporten til India i 2005 kun dreide seg om skip, mens 2/3 av eksporten til Singapore i figur 18 knytter seg til rigger. Det er i Singapore de fleste rederiene og rigg-operatørene i regionen holder til, og mange av dem er norske. Dersom skipene og riggene kommer til anvendelse i Kinesisk farevann, vil dette primært håndteres gjennom leie av skip og rigger. En liste over norske selskap med aktiviteter lokalisert i Singapore er lagt i vedlegg 2

Figur 18: Norsk eksport av skip og rigger (millioner USD)



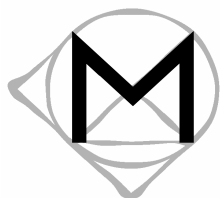
Prosessindustrien eksporterte for nærmere 4.5 milliarder kroner til KJIR-landene i 2005, men her må vi huske at den totale importverdien av slike produkter var høy i KJIR-landene. Dermed blir den norske importandelen lav. Norske metallprodusenter og produsenter av kjemiske produkter eksporterer i all hovedsak til Kina og Japan. Nikkel er det viktigste eksportvaren fra metallprodusentene, men også aluminium i ulike former utgjør en betydelig andel av eksporten. Kina og Japan mottar en rekke kjemiske produkter fra et relativt begrenset antall norske eksportører som også har etablert produksjonsvirksomhet i Kina (eksempelvis Borregaard og Dyno Nobel). Det samme gjelder eksportørene innen skog og trevare. Den norske eksporten av IKT-varer, produkter fra life science sektoren og varer fra bygg- og anleggsnæringen til KJIR landene er svært begrenset. Vi kommer tilbake til vareeksporten og lokal produksjon fra



disse næringsgruppene i kapittel 5, som i større grad tar utgangspunkt i de enkelte selskapenes aktiviteter rettet mot de aktuelle landene.

4.3 Den norske tjenesteeksporten i detalj

Så langt har vi ikke berørt de norske næringsklyngenes handel med tjenester. Arbeidet med kartlegging av tjenestehandel har opp gjennom historien ikke blitt viet like mye oppmerksomhet som utviklingen av internasjonal varehandel. Dette knytter seg først og fremst til mangel på tilgjengelige informasjonskilder og problemet med å avgrense og definere handel med tjenester. Nylig har FN i samarbeid med EU og OECD utviklet en manual for føring av statistikk over tjenestehandel mellom land, men så langt er det få land som fullt ut har implementert retningslinjene i manualen (USA er det landet som har kommet lengst). I Statistisk sentralbyrå har man nylig lagt om rutinene for innsamling av informasjon om tjenestehandel. Tidligere hvilte statistikken i stor grad på valutastatistikken, men i dag er en relativt omfattende surveyundersøkelse (full populasjonsdekning for de største selskapene) hovedkilden til statistikken. Disse endringen gjør det vanskelig å skaffe til veie detaljerte tjenestehandelstall som er sammenlignbare over tid. SSB anbefaler kun å gjøre mer detaljerte analyser for årene 2004 og 2005. Til denne analysen har vi fått utlevert data som spesifiserer tjenesteeksporten på 6-siffer CPA-nivå (Central Product Classification), som utgjør flere hundre kategorier. Til sammen er det for året 2004 registrert 104 tjenesteeksportører til Kina, 64 til India, 89 til Japan og 117 til Russland. Registreringen av tjenesteleverandører med eksport til KJIR-landene viser at de er få og lite heterogene med hensyn til næringstilknytning. I Russland, der flest CPA-kategorier med norsk tjenesteeksport er representert, er det likevel kun 18 kategorier som er registrert med norske eksportører. Det



er derfor lite å hente i statistikken som er mer detaljert enn den som presenteres i tabell 9 og som baserer seg på tall fra utenriksregnskapet. I den grad det ligger informasjon av interesse i CPA-tallene, rapporterer vi dette nedenfor.

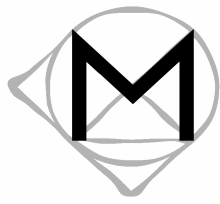
Tabell 9: Norsk tjenesteeksport til KJIR-landene og utvalgte regioner (2005), millioner kroner

	Kina	Japan	India	Russland	Asia	Norden	EU 25	USA	Verden
Tjenester totalt	207	4298	242	104	9147	33303	114872	48398	188883
Transport	82	3225	195	76	6520	8792	52599	28492	99156
Reisetjenester	2	201	0	0	4	6803	18148	2153	21468
Kommunikasjonstjenester	0	3	0	1	26	1171	1844	506	2438
Bygg og anlegg	0	0	4	0	36	671	1281	217	1638
Forsikring	3	12	0	1	49	343	1394	546	2193
Bank og annen finans	0	56	0	0	87	1546	3791	698	4726
IKT-tjenester	6	35	1	0	78	2109	4223	1330	5783
Lisenser og royalties	0	58	0	0	87	521	1069	2103	3382
Andre forretningstjenester	86	558	39	17	2006	10245	27791	11977	44465
Kultur- og fritidstjenester	23	47	0	0	89	1022	1956	143	2262
Offentlige tjenester	7	102	0	8	165	79	779	233	1372

Kilde: Statistisk sentralbyrå

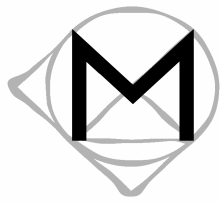
Norsk tjenesteeksport er sterkt dominert av transporttjenester i form av utenriks sjøfart. Denne aktiviteten står for ca 50% av eksportinntektene fra tjenestehandelen. EU-landene mottar brorparten av den norske tjenesteeksporten, men også USA mottar en betydelig andel eksporten, og også her er import av norske sjøtransporttjenester dominerende.² Som nevnt i kapittel 3 er omfanget av den registrerte tjenesteeksport til KJIR-landene begrenset. Det aller meste av eksporten knytter seg til transporttjenester og da særlig rettet mot det Japanske markedet. I tillegg eksporteres det andre forretningstjenester av et visst omfang, men dette er en sekkepost, og følgelig er det vanskelig å sortere eksporten inn under næringsklyngenes aktiviteter. Gjennomgangen av norske selskap som er etablert i KJIR-landene i kapittel 5 avdekker at eksporten av forretningstjenester primært er knyttet

² Det har blitt hevdet at en stor andel av den registrerte eksporten av sjøtransport til USA i realiteten gjelder transport til andre land og regioner, men at selve fraktoppgjøret foretas i USA. Vi har ikke funnet holdepunkter for at dette utgjør et avgjørende problem i tallene for tjenestehandel. Det er da også slik at denne formen for tjenesteeksport til USA ikke avviker betydelig fra det mønster man finner i andre land.



til maritim sektor. Eksporten av tjenester til India, Kina og Japan utgjør omlag halvparten av eksporten til Asia. Singapore står alene for ca 30% og er en betydelig mottaker av både bank- og forsikringstjenester, maritime tjenester, så vel som forretningsmessige tjenester. Dette kan primært knyttes til det faktum at mange norske foretak har valgt å håndtere sine aktiviteter i regionen fra Singapore.

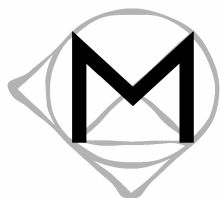
De siste årene har det blitt rettet fokus mot utflagging av aktiviteter også innen tjenestenæringene. Oppmerksomheten har ikke minst vært knyttet til fremveksten av høykompetente tjenestemiljøer i India og Kina med store kostnadsfortrinn. Basert på empiriske kartlegginger av utflaggingsomfanget i USA og UK har man kommet til at denne frykten er overdrevet og at tjeneste-innflagging faktisk er mer omfattende enn utflagging i disse landene (Amiti og Wei, 2006). For Norges del ser det ut til at svært få tjenestebedrifter har gått til det skritt å outsource tjenester til utenlandske aktører (se Econ, 2006). Enda færre har valgt å etablere datterselskaper i land som Kina og India for å forsyne morselskapet med rimelige tjenester. Ca 15% av tjenesteforetakene i ECONs undersøkelse foretok outsourcing av aktiviteter til utlandet, men ikke mer enn ca 2% hadde flagget egne tjenesteaktiviteter ut. I den grad bedriftene outsourcer eller flagger ut virksomhet, gjør det dette oftest til land og regioner som ligger nærmere enn Kina, India og Japan, men det finnes enkelte unntak. Sammen med en oversikt over tjenesteeksportører som opererer med lokale kontorer for salg, tilrettelegging, servicefunksjoner og kundeoppfølging, ser vi nærmere på de tjenesteselskapene som har opprettet egne produksjonsavdelinger i kapittel 5 der vi tar utgangspunkt i de enkelte selskapene.



4.4. Norske direkte utenlandske investeringer i KJIR-landene

Den offisielle statistikken over direkte investeringer i utlandet gir et bilde av små norske investeringer i Kina, Japan og India (se tabell 10). Det er også registrert få investeringsprosjekter i disse landene. I 2004 dekket DUI-statistikken 22 investeringer i India, 24 i Japan og 70 i Kina. I Russland derimot, er det registrerte omfanget av investeringene høyere, men i alle landene er omfanget nært knyttet til noen få store investeringsprosjekter. I India er det hovedsakelig registrert betydelige investeringer innen produksjon av plast og aluminium. I Japan dominerer investeringene innen papir og tremasse. I Kina har et større antall norske industrikonsern etablert kapitalintensiv virksomhet. De representerer både kjemisk industri, produksjon av metaller, farmasøytiske produkter, sement, plast, oljeproduksjon og en rekke andre industrigrener. Norske direkte investeringer i Kina er 3 ganger så høye som de vi finner i Hong Kong. En nærmere undersøkelse av hvilke selskap som har investert i Hong Kong gir ingen signaler om at norske investorer velger å gå gjennom Hong Kong for å få innpass i Kina. Det registrerte norske investeringsomfanget i Kina ligger på nivå med det vi finner i Singapore, men her er det viktig å merke seg at vi ser på tallene for Kina som alt for lave.

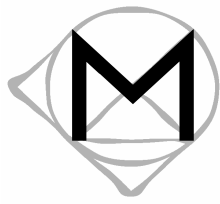
I Russland er det særlig foretatt omfattende investeringer innen telekom og salg- og distribusjon av petroleumsprodukter. I 2002 var det registrert norske selskap med ca 100 investeringsprosjekter i Singapore med en samlet kapitalverdi på 4 milliarder kroner, ca 3 ganger så mye som de registrerte investeringene i Kina, Japan og India til sammen.



Tabell 10: Næringsfordelte DUI til KJIR-landene (mill. NOK, 2004)

	India	Japan	Kina	Russland	EU15
Totalt	107	579	887	5304	291984
Primærnæringer	0	0	0	0	1656
Olje og gass	0	0	109	0	77022
Industri	87	522	501	45	113591
Kraft	0	0	0	0	29658
Handel og reisetjenester	0	46	162	245	8919
Maritim sektor	0	0	43	0	6099
IKT og annen transport	0	0	6	4902	6733
Finans	0	0	0	0	9738
Forretningstjenester	20	7	50	0	37382
Andre tjenestenæringer	0	0	0	83	369
Ufordelt	0	0	0	0	818
Antall ul. investeringsobjekter	22	24	70	37	2984
Antall norske organisasjonsnummer	21	24	48	23	1012

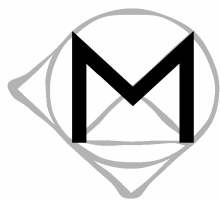
De registrerte utenlandsinvesteringene i KJIR-landene har omfattende mangler. Vår bedriftsgjennomgang viser at en rekke større produksjonsfasiliteter i disse landene ikke er med i de offisielle kartleggingen. Særlig gjelder dette Kina. Dels kan dette knytte seg til at selskapene ikke rapporterer informasjon til norske myndigheter fordi investeringene faller inn under selskap som ikke direkte hører hjemme i Norge. Dels kan underrapporteringen knytte seg til at skattedirektoratets oppgaver ikke i tilstrekkelig grad er egnet til å registrere omfanget av norsk eiet aktivitet i utlandet, og sist men ikke minst kan det tenkes at en rekke selskap velger å ikke oppgi sine produksjonsaktiviteter på de relevante utenlandsoppgaver fra Skatteetaten. Det er derfor viktig å komplementere det bilde som gis i den offisielle statistikken med mer bedriftsrettet informasjon. Dette kommer vi nærmere inn på i kapittel 5.



5. Norske bedriftsetableringer og produksjon av varer og tjenester i KJIR-landene.

En oversikt over norske bedrifter som er etablert i KJIR-landene må nødvendigvis begrenses til de selskapene som har aktiviteter av en viss størrelse. Det finnes svært mange norske bedrifter som har etablert små salgskontorer eller som opererer gjennom lokale salgsagenter i landene. Ikke minst er det mange av denne typen aktører innen sjømatnæringen. For å begrense antallet bedrifter i oversikten har vi først og fremst fokusert på norske selskap som driver produksjonsaktivitet i landene eller har større salgs- og representasjonsenheter. Vi har særlig vært opptatt av å fremskaffe et dekkende bilde av tjenesteleverandørenes aktiviteter i KJIR-landene. Med produksjon mener vi enten produksjon av varer eller tilbud av tjenester utover rene salgsfunksjoner, og som varer over tid. Skipsmeglere og juridiske tjenester vil da eksempelvis falle inn under betegnelsen produksjon dersom de er lokalisert i landet.

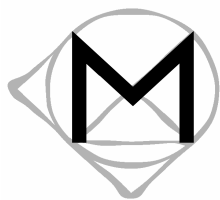
Behovet for investeringer ved nyetablering av aktiviteter i et annet land varierer sterkt fra bransje til bransje. En fabrikk for produksjon av avispapir (f.eks. Norske Skog), eller etablering av en mottaksterminal for gass (f.eks. Odfjell) vil normalt kreve store kapitalinvesteringer og vil derfor slå kraftig ut i DUI-tallene for Norge. Oppretting av en fiskeforedlingsenhet krever ikke nødvendigvis store investeringene ettersom anlegget gjerne kan leies. Tilsvarende vil driften av en supportenhet som tilbyr teknisk bistand til rederier kunne klare seg nærmest uten kapitalinvesteringer. Samtidig vil alle disse selskapene potensielt kunne vise til høye inntekter, mange ansatte osv. Så selv dersom de offisielle DUI-tallene var riktige, ville de ikke kunne gi et dekkende bilde av det norske aktivitetsnivået i et gitt land, målt i form av verdiskaping eller sysselsetting.



I tabellene 11-14 presenterer vi en del sentrale selskap som er etablert i KJIR-landene. Oversiktene er basert på informasjon fra UD's utenriksstasjoner, norske handelskammere, Innovasjon Norges representasjoner i de respektive landene, bransjeorganisasjoner som Rederiforbundet, INTSOK, Norsk Industri, enkelte kartlegginger utført av andre, samt informasjon hentet inn fra media-arkiver og opplysninger fra større norske selskapers internettsider. Deretter har vi tilført opplysninger om hva slags aktiviteter selskapene utfører gjennom årsrapporter, internettsider og artikler i media og fagtidsskrifter. Det er viktig å merke seg at selskapsoversiktene på ingen måte representerer fullstendige lister over større bedriftsetableringer i KJIR-landene. Vi tror likevel at vi har fått med oss brorparten av de viktigste og kan dermed danne oss et bilde av hvilke aktiviteter de omfatter. I tabellene identifiserer vi hvilken næringsklynge de hører til og hvorvidt de driver produksjon eller bare har større enheter for salg og kundeoppfølging. I vedlegg 2 finner man den samme listen over selskap, men med mer detaljert informasjon om hva selskapene faktisk gjør og i enkelte tilfeller en pekepinn på omfanget av selskapenes aktiviteter i form av sysselsetting.

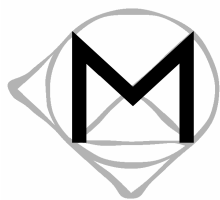
5.1 Norske bedrifter i Kina

I kapittel 4.4 viste vi at det offisielle anslaget på norske DUI i Kina i 2004 lå på knappe 1 milliard NOK. Med bakgrunn i antallet bedrifter med kapitalkrevende produksjonsanlegg i tabell 11, fremstår dette tallet som urealistisk lavt. Både Hydro og Elkem er inne i Kina med omfattende investeringer i anlegg for metallproduksjon. Statoil har på sin side investert betydelige beløp i oljeutvinning på Lufeng-feltet. Videre har både Odfjell og Stolthaven (Stolt Nielsen) eierandeler i store mottaksanlegg for kjemikalier og gass. Og



slik kan vi fortsette. Amersham Nycomed produserer farmasøytiske produkter flere steder i landet. Norske Skog driver to store anlegg for produksjon av avisepapir i Kina, og Mustad opererer med egen fabrikk for produksjon av fiskeutstyr. De aller fleste anlegg for produksjon av varer med norske interesser er del av et joint venture med kinesiske eierposter, men dette er ikke en tilstrekkelig forklaring på de svært lave tallene i den offisielle statistikken. En avisepapir-mølle alene må antas å kreve investeringer på mange ganger det beløp som er angitt for totalen for Kina.

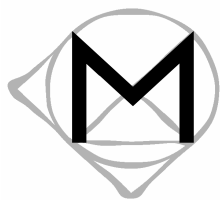
Ser vi på den næringsmessige fordelingen av norske selskap i Kina er det tydelig at den maritime klyngen har fått et godt fotfeste i landet. Rundt regnet 40 av de 110 selskapene vi har på listen tilhører det maritime segmentet. Aktører fra en rekke ulike bransjer innen denne næringsgruppen er til stede i Kina. Norske leverandører av skipsutstyr, maskiner og produkter for skipsverft er etablert i landet (Dreggen, Goltens, Norsafe og TTS). Leverandører av maritim forretningsrådgivning (Orient Ship Management), havnetjenester (Unitor), arbeidskraftformidling, utdanning av sjømenn, norske skipsmeglere (RS Platou), juridisk kompetanse (Wikborg og Rein), befraktere etc har alle en fot i Kina. Den omfattende tilstedeværelsen av norske maritime aktører i Kina må ses i lys av både den kraftige veksten i sjøtransport til og fra kinesiske havner, og den rollen Kina har som en av verdens største produsenter av skip. Kina er allerede verdens største leverandør av enkle tørr-cargo skip, men kan også vise til utvikling og produksjon av et voksende antall mer avanserte fartøyer som container skip (The Economist, 2004). Det statlige verftselskapet CSSC bygger nå ut et verft utenfor Shanghai med kapasitet til å produsere 8 millioner dødvekttonn per år, noe som gjør verftet til det ubestridt største i verden ved ferdigstilling i 2015. Havnene i Shanghai og Shenzhen er nå nummer 3 og 4 på listen over de mest travle havnene i verden (bare slått av Hong Kong og Singapore). I



lys av dette er det naturlig at mange av de største norske rederiene har etablert kontorer – primært i Shanghai – for å betjene dette markedet. Norske aktører er også aktivt inne i drifting av havner i Kina. Oddfjell er deleier i en tankterminal og Stolt Nielsen, gjennom selskapet Stolthaven, drifter og eier deler av en terminal for mottak av kjemikalier og petroleumsprodukter.

Norske maritime bedrifters aktiviteter i Kina ligner i stor grad på det mønster vi finner i Singapore, men det er noe færre aktører til stede og koblingen mot olje og gass er mer moderat. En stor andel av eksportaktiviteten er knyttet til tjenesteleveranser, delvis forsynt fra Norge, men i større grad levert fra datterselskaper i Kina.

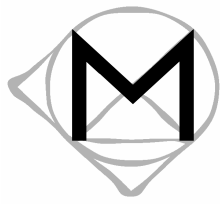
Omfanget av norske selskap fra olje- og gassnæringen i Kina synes ikke å være så omfattende som man skulle forvente. Kina står for en større andel av den globale oljeproduksjonen enn det Norge gjør (ca 30% større produksjon i henhold til IEA, 2006). Mye av produksjonen finner sted offshore, men blant de norske oljeselskapene er det bare Statoil som er inne med en moderat eierandel i Lufeng-feltet. Vi har identifisert færre enn 10 norske selskap fra olje- og gassnæringene med omfattende aktiviteter i Kina, men her er det sannsynligvis en viss underrapportering. I følge den mer detaljerte statistikken for norsk tjenesteksport var det 7 norske olje- og gassleverandører innen segmentet reparasjon og service på utstyr som eksporterte til Kina i 2005 for til sammen ca 30 millioner kroner. Et selskap innen seismikk, som PGS, har foretatt omfattende kartlegginger av oljeforekomster i Kinahavet men selskapet har ikke egne kontorer i Kina, og det er uklart om PGS har salg rettet mot dette markedet p.t. Aker Kværner Oil and Gas er inne i olje- og gassnæringen i Kina (både onshore og offshore) gjennom samarbeid om front-end ingeniørdesignutvikling av prosjekter med Shell, CONOCO og Chevron. Trolig opererer enkelte norske lete og boreselskap på den kinesiske sokkelen med utgangspunkt



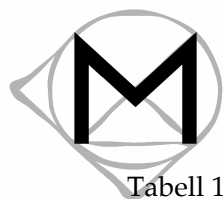
fra Singapore, men det er vanskelig å danne en god oversikt over disse selskaperenes løpende aktiviteter i ulike deler av regionen på et gitt tidspunkt. Acergy er et av Norges største ingeniørselskaper rettet mot olje- og gassnæringene med mer enn 4500 ansatte på verdensbasis og med en rekke aktiviteter i Sørøst-Asia, men selskapet er ikke inne på prosjekter i Kina.

Metallindustrien og norske produsenter av kjemiske produkter er også relativt godt representert i Kina, både gjennom eksport og gjennom lokal produksjon. Eksempelvis er Norsk Hydro etablert med produksjon av både magnesium og aluminium, mens Elkem er inne med produksjon av karbonprodukter. Borregaard har flere produksjonsanlegg for ulike kjemikalier, mens Dyno Nobel er inne i markedet med produksjon av sprengstoff. Det skal dog nevnes i denne sammenheng at Dyno Nobel ikke lenger er norsk. Jotun driver produksjon av maling for maritim sektor, noe som illustrerer hvor bredt de ulike næringsgruppene kan nå ut. Norske interesser er også inne som produsenter av plast. Aker Kverner har vært med i byggingen av flere kjemiske produksjonsanlegg i Kina. I 2005 inngikk selskapet en avtale om å bistå kinesiske produsenter av polyetylen i utviklingen av et stort fabrikkianlegg.

Sjømatnæringen viser i økende grad sin bredde i Kina gjennom store salgsenheter, videreforedling, et voksende antall oppdrettsanlegg etc. Som eksempler på denne utviklingen vil vi peke på Royal Supreme Seafoods som har valgt å etablere egne videreforedlingsanlegg i Kina. De fleste andre aktører innen dette segmentet velger å sette ut videreforedlingen til kinesiske aktører. Genomar driver forskning og utvikling innen oppdrett og nye arter. Selskapet har omfattende aktiviteter og egne anlegg på Filippinene og i Kina, der de spesielt satser på videreutvikling av tilapia-oppdrett. Mustad har lagt en del av sin produksjon av fiskekroker til Shanghai og har i de siste årene utvidet kraftig.



Samtidig har selskapet skalert med produksjonen i Malaysia. I oversikten i tabell 11 har vi i liten grad rapportert aktører som er inne med små salgskontorer eller agenter for å håndtere norsk eksport av fisk.

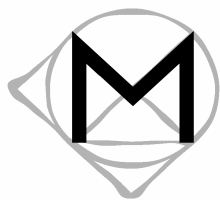


MENON AS

Analysér – Rådgivning - Forskning

Tabell 11: Norske bedrifter med omfattende aktiviteter i Kina

Navn	Aktivitet	Klynge	Navn	Aktivitet	Klynge	Navn	Aktivitet	Klynge
Barwil Huayang Shipping Service Co. Ltd.	Salg	Maritim	ALU REHAB (XIAMEN) CO., LTD	Salg	Metall	DnB NOR Bank ASA	Prod.	Finans
Beijing Dynea Chemical Industry Co. Ltd.	Prod.	Maritim	Elkem Beijing Representative Office	Salg	Metall	Conax AS	Salg	IKT
Beijing Wei Yuan Maritime Consultants Ltd.	Prod.	Maritim	Elkem Carbon China	Prod.	Metall	Birdstep technologies	Salg	IKT
BETA MOSS SHIPPING	Salg	Maritim	Elkem International	Salg	Metall	Eltek Energy	Salg	IKT
Det Norske Veritas	Prod.	Maritim	Kvaerner E&C (Shanghai) Co., Ltd	Prod.	Metall	ITP Asia Ltd	Salg	IKT
Dreggen (Shanghai)	Salg	Maritim	Norsk Hydro Aluminium Wuxi Co. Ltd	Prod.	Metall	IV-Techmould Suzhou Co. Ltd.	Prod.	IKT
DSD Shipping as	Salg	Maritim	Norsk Hydro Building System China	Salg	Metall	Trolltech	Prod.	IKT
Dynea (Shanghai) Co., Ltd.	Prod.	Maritim	Norsk Hydro Magnesium Xi'an Co. Ltd.	Prod.	Metall	Funcom	Salg	IKT
Eitzen Bulk Beijing Representative Office	Salg	Maritim	Scana Leshan Machinery Co. Ltd	Prod.	Metall	Mobile Shelter System Co., Ltd.	Prod.	IKT
Fearnleys Shanghai	Salg	Maritim	Daiyoo Electronics Co., Ltd.	Prod.	Metall	Navia Aviation	Salg	IKT
Frank Mohn China Ltd.	Salg	Maritim	Anoxkaldnes AS	Prod.	Miljøteknologi	Nera ASA	Salg	IKT
Goltens (Shanghai) Co., Ltd.	Prod.	Maritim	Kaldnes Miljøteknologi AS Beijing Office	Salg	Miljøteknologi	Park Air Systems	Salg	IKT
I.M. Skaugen ASA	Prod.	Maritim	Odffell Terminals(Dalian) Ltd.	Prod.	Olje og gass	Q-Free ASA	Prod.	IKT
Jiangyin Norsafe F.R.P. Co. Ltd.	Prod.	Maritim	Scandpower Risk Management China	Salg	Olje og gass	Tandberg Data (Beijing)	Prod.	IKT
Jotun Ocean Paint Co. Ltd	Prod.	Maritim	Statoil China AS (Beijing)	Prod.	Olje og gass	Tandberg Telecom China Representative Office	Salg	IKT
Klaveness China	Salg	Maritim	Hubei Tian En Petroleum Transportation	Prod.	Olje og gass	Borregaard Industries Ltd.	Prod.	Kjemi
Kongsberg Maritime China	Salg	Maritim	Kinareiser AS Beijing Rep. Office	Salg	Reiseliv	Borregaard Lignotech Yanbian	Prod.	Kjemi
Kongsberg Norcontrol Systems	Salg	Maritim	Radisson SAS Hotel (Beijing)	Prod.	Reiseliv	Borregaard Taicang Chemicals Co. Ltd	Prod.	Kjemi
Leif Hoegh & Co. ASA	Salg	Maritim	Scandinavian Airline System (SAS)	Prod.	Reiseliv	Dyno Nobel	Prod.	Kjemi
Lorentzen & Stemoco (Great China)	Prod.	Maritim	Shanghai Peppes Pizza Co., Ltd.	Prod.	Reiseliv	Suzhou Huasu Plastics Co. Ltd.	Prod.	Kjemi
Malthé Winje CN Office	Prod.	Maritim	Aalesundfish A/S China	Salg	Sjømat	EFD Induction(Shanghai) Co., Ltd	?	Kraft
Odffell Tankers (China)	Salg	Maritim	Fjord Seafood Sale AS	Salg	Sjømat	Amersham Health Ltd. China	Prod.	Life Science
Orient Ship Management	Prod.	Maritim	Royal Supreme Foods	Prod.	Sjømat	Laerdal Medical (Suzhou) Co., Ltd.	Prod.	Life Science
OTS-Trading AS	Salg	Maritim	Helland Norasia	Salg	Sjømat	Nycomed China	Prod.	Life Science
R.S. Platou Shipbrokers a.s.	Salg	Maritim	Leroy (Beijing)	Salg	Sjømat	ABB (China) Ltd.	Prod.	Annet
Rolls-Royce Marine Shanghai Rep. Office	Salg	Maritim	MARINE HARVEST	Salg	Sjømat	Norwex Holding Shanghai	Salg	Annet
Scana Skarpenord	Prod.	Maritim	Mustad Fishing Tackle (Wuxi) Co., Ltd.	Prod.	Sjømat	Oegland Pioneer Beijing Representative Office	Salg	Annet
Stolt-Nielsen A.S.	Prod.	Maritim	North Pole Seafood Beijing Co. Ltd.	Salg	Sjømat	Oslo Fur Actions Ltd.	Salg	Annet
TTS Bohai machinery Co., Ltd	Prod.	Maritim	NRS AS (China)	Salg	Sjømat	Radiccon Food (Shanghai) Co.Ltd	Prod.	Annet
TTS Hydralife Co., Ltd	Prod.	Maritim	Genomar ASA	Prod.	Sjømat	Rikett Asia Ltd. Shanghai Office	Salg	Annet
Umoe Schat-Hsrding (Qingdao)	Prod.	Maritim	Pan Fish Sales Beijing Representative Office	Salg	Sjømat	Shanghai Per Roesholm Business & Consultation	Salg	Annet
Unitor Ships Service (HK) Ltd.	Prod.	Maritim	Ørsta-gruppen	Salg	Sjømat	Sinor AS	Salg	Annet
Viking Life-saving Equipment Trading	Salg	Maritim	Elopak Beijing Representative Office	Salg	Skog og tre	Tube Carrier Systems (Hangzhou) Co. Ltd.	Prod.	Annet
Wallenius Wilhelmsen Lines	Salg	Maritim	Norske skog	Prod.	Skog og tre	Union Red Garments Co., Ltd. Hangzhou	Prod.	Annet
Wuhan Uni. of Tech. Skaugen Training Center	Prod.	Maritim	Pan Asia Paper, Hebei	Prod.	Skog og tre	Wikborg Rein & Co.	Prod.	Annet
Marine Machinery & Maintenance Co., Ltd.)	Salg	Maritim	Shanghai PanAsia Potential Paper Co.	Prod.	Skog og tre	Zhang Jia Gang Unistar	Prod.	Annet
Norgas Fleet Management (Shanghai) Co. Ltd.	Salg	Maritim				Glamox (Suzhou) Lighting Co., Ltd.	Prod.	Annet
Norsafe	Prod.	Maritim				Kenmore Refrigeration Components	Prod.	Annet
Zenitel	Prod.	Maritim				NORY PET (Shanghai) Co. Ltd.	Prod.	Annet
						Handelshøyskolen BI Liaison Office	Salg	Annet
						Industriverktoy AS	Prod.	Annet

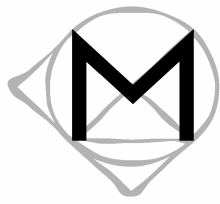


Antallet norske IKT-bedrifter med større aktiviteter i Kina er i vekst. Sentrale selskap som Tandberg og Trolltech produserer og utvikler sine produkter i landet og selskap som Funcom, NERA, Navion og Q-free er inne i Kina med omfattende salgs- og supportaktiviteter. Mange av de mindre norske aktørene innen maritim sektor baserer også mye av sin aktivitet på IT-baserte tjenester og kommunikasjonsutstyr for marine formål, men vi har da valgt å sortere dem under den maritime klyngen.

Innenfor skog- og trenæringene er det først og fremst Norske Skog som kan vise til betydelig omsetning i Kina. Selskapet eksporterer enkelte papirprodukter og har samtidig etablert 2 større enheter for produksjon av avis-papir. Norske Skog er en global aktør innen dette markedet og velger lokalisering av produksjonsfasiliteter ut fra markedsnærhet og eventuelle kostnadsfordeler i tilknytning til handelspolitikk og investeringsinsentiver. Aker Kværner har vært inne i Kina for å bistå i utbyggingen av en papirfabrikk, og kan i så måte anses som en tjenesteeksportør innen denne næringsgruppen.

Finansnæringen og reiselivsnæringen har få aktiviteter rettet mot det kinesiske markedet. DnB-NOR har nylig opprettet en filial i Shanghai for å betjene en maritim næring i kraftig vekst.

Det er vanskelig å komme med et robust anslag for de totale norske direkte investeringene i Kina, men det er god grunn til å hevde at totaltallene ligger godt i overkant av 10 milliarder. Vi vil derfor hevde at Kina allerede er det viktigste av KJIR-landene når det gjelder DUI. Japan fremstår som det viktigste landet for norsk tjenesteeksport fordi omfanget av sjøfartstjenester er såvidt stort. Med bakgrunn i vår oversikt over norske rederier og befraktere som har aktiviteter i Kina tror vi at den faktiske forskjellen mellom tjenesteeksport til Japan og Kina er betydelig mindre enn det som kommer frem i statistikken for tjenestehandel. Det er også normalt sett en nær



sammenheng mellom omfanget av aktiviteter som utføres i et annet land og tjenestehandelen med dette landet (se Grünfeld og Moxnes, 2003).

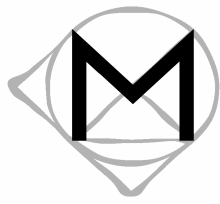
5.3 Norske bedrifter i Japan

Sammenlignet med Kina er tilstedeværelsen av norske selskap i Japan svært begrenset. Det er få bedrifter som har omfattende produksjonsaktiviteter i landet, både innen vareproduksjon og tjenestetilbud. Bildet domineres av den rolle norske rederier og tilhørende tjenesteytere spiller. Biltransportører som Høegh Autoliners og Walenius Wilhelmsen peker seg særlig ut i denne sammenhengen. I tillegg til de bedrifter vi har rapportert om i tabell 12, finner vi en rekke eksportører av sjømat med små salgsenheter i Japan.

Tabell 12: Norske bedrifter med omfattende aktiviteter i Japan

Navn	Aktivitet Klynge		Navn	Aktivitet Klynge	
Marlink	Salg	IKT	Kvaerner Pulping & Power	Prod.	Skog og tre
Opera software	Salg	IKT	Norske skog	Salg	Skog og tre
Rastertech Co., Ltd.	Salg	IKT	SAS	Prod.	Reiseliv
Super Office Co., Ltd.	Salg	IKT	Tumlare Coporation	Salg	Reiseliv
TANDBERG Japan	Salg	IKT	Catena Trading Corporation	Salg	Sjømat
Dyno Nobel	Salg	Kjemi	Pan Fish	Prod.	Sjømat
Laerdal Medical Japan	Salg	Life Science	Marine Harvest	Prod.	Sjømat
Normeca Asia Co., LTD.	Prod.	Life Science	Hallvard Lerøy A/S	Salg	Sjømat
Bergesen Worldwide Gas	Salg	Maritim	Stolt Cocoon	Salg	Sjømat
C-Map Japan INC	Salg	Maritim	Alu Rehab AS	Salg	Annet
DNV (Det Norske Veritas)	Prod.	Maritim	Ekornes	Salg	Annet
Hual Japan	Prod.	Maritim	Kongsberg Automotive Japan	Salg	Annet
Star Shipping A/S	Salg	Maritim	Scandex Co., LTD.	Salg	Annet
TI Marine Contracting AS	Salg	Maritim	Tomra	Salg	Annet
Wallenius Wilhelmsen	Salg	Maritim	VCE Japan Corporation	Salg	Annet
Elkem Japan	Salg	Metall	Ving card	Salg	Annet
Hydro ASA	Salg	Metall	Wikborg Rein & Co.	Prod.	Annet

Aker Kværner er det selskapet som er registrert med størst investeringer i Japan, men pulping-divisjonen til Kværner er nå solgt til Metso og er derfor strengt talt ikke lenger

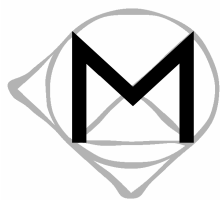


norsk. Opera Software har bygget opp et nært samarbeid med Nintendo for leveranser av software, og har blant annet derfor en enhet i Japan. De store rederiene har også lokale enheter av betydelig størrelse. De stor norske konsernene som Hydro, Elkem, Norske Skog og Tomra er også tilstede med salgs- og representasjonsenheter. Marine Harvest er den eneste aktøren innen sjømat som driver oppdrett i Japan. I vår mer detaljerte oversikt over norske tjenesteeksportører finner vi at 6 leverandører innen reparasjon og service på olje- og gassutstyr eksporterte for til sammen 41 millioner kroner i 2005 til Japan. Eksporten til Japan er derfor ikke hult uten et innslag av olje- og gassrelaterte aktiviteter.

Bedriftsoversikten gir ikke tydelige indikasjoner på at de offisielle DUI-tallene er alt for lave. Den lave norske etableringsaktiviteten i Japan må ses i en internasjonal sammenheng der norske selskap ikke er alene om å ha lite aktivitet på japansk jord. Det japanske næringslivet er relativt lukket for utenlandske selskap. Reguleringer, krysseierskap og betydelige kulturforskjeller vanskeliggjør etableringer og holder innslaget av utenlandske investeringer nede.

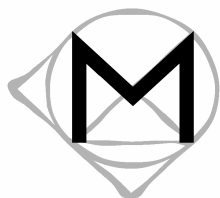
5.4 Norske bedrifter i India

India som vertsland for utenlandske selskaper har fått mye oppmerksomhet i norsk og internasjonal presse de seneste årene (se Winters and Yusuf, 2007 og Kochhar et al., 2006 for en god gjennomgang av utviklingen i India). Interessen har særlig knyttet seg til tilgangen på billig og høyt kvalifisert ingeniør- og IT-kompetanse. En rekke store multinasjonale IT-selskap (Cisco, IBM, Hewlet Packard, Microsoft) har derfor valgt å opprette store utviklingsavdelinger i landet. Når vi snakker om utvikling er det viktig å være oppmerksom på at de fleste utenlandske IT-aktørene i India først og fremst legger



oppgaver til disse enhetene som er relativt standardiserte. Det samme mønsteret bør vi forvente å se blant norske selskap som legger aktiviteter til India. Men så langt er det få norske aktører som har valgt å opprette større enheter for produksjon. I likhet med mange selskap fra andre land velger man heller å outsource aktiviteter til indiske tjenesteleverandører. I tabell 13 dekker vi en del av de større norske eksportørene og lokale produsentene i India. For norsk næringsliv har det vært viktig å ta del i økningen i aktiviteten i den maritime sektoren og utviklingen innen oljeutvinning i India. Samtidig er det viktig å merke seg at disse næringene i utgangspunktet er små i India. Indias eksport av skip i 2005 beløp seg til drøye 2 milliarder kroner, mens oljeproduksjonen ikke oversteg 1 million fat per dag i 2004. Videre er det et mønster at mye av den norske aktiviteten som rettes mot India administreres fra Singapore der omfanget av norske bedrifter er betydelig større.

I likhet med Japan er det få norske selskap som har produksjonsaktivitet i India. Det mest kjente caset er Aker Kværners (Aker Powergas) etablering av datterselskap i Mumbai der de har lagt en rekke ingeniøraktiviteter. Bedriften sysselsetter omlag 800 personer og retter hovedsakelig virksomheten mot oppdrag for olje- og gassnæringen. Motivet for etableringen ligner i stor grad på hensiktene bak de store IT-selskaperes etableringer i India: Stor tilgang på relativt kompetente ingeniører som snakker engelsk, samt et svært lavt lønnsnivå. Frontier Drilling er representert gjennom et joint venture for leting etter oljeforekomster i India. Blant IT-selskapene er det fortsatt få som har utnyttet seg av det store tilbudet av IT-utdannede. Opera har etablert en enhet, og det samme har Contax. I tillegg har flere norske aktører som har spesialisert seg på outsourcing av IT-tjenester nå fått fotfeste i India. Hydro har investert i et større aluminiumsanlegg og Statkraft står i samarbeid med Nordfund for en større andel i et kraftutviklingsprosjekt.



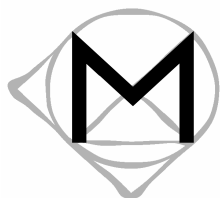
Sammen med kjøleteknologiselskapet Norcool og selskapet Kenmore sine investeringer, representerer disse prosjektene de største norske investeringene i India

Tabell 13: Norske bedrifter med omfattende aktiviteter i India

Navn	Aktivitet	Klynge	Navn	Aktivitet	Klynge
ANNAPURANA KENMORE.	Prod.	Annet	BARBER SHIP MANAGEMENT	Prod.	Maritim
DEVANT PVT. LTD	Prod.	Annet	BARWIL FORBES SHIPPING SERVICES	Prod.	Maritim
EFD INDUCTION LTD.	Prod.	Annet	DET NORSKE VERITAS	Prod.	Maritim
JORDAN DENTAL CARE	Salg	Annet	JOTUN (SINGAPORE) PTE LTD	Salg	Maritim
NBC ASIA	Salg	Annet	MAPEX PUMPS INDIA	Prod.	Maritim
Outsmart	Prod.	Annet	NORCONTROL IT	Salg	Maritim
STEPSTONE INDIA	Prod.	Annet	ODFJELL ASA INDIA	Salg	Maritim
AXSELLIT	Salg	IKT	ELKEM INDIA PRIVATE LIMITED	Salg	Metall
CONAX ACCESS SYSTEMS	Prod.	IKT	HYDRO BUILDING SYSTEMS	Salg	Metall
DIGIMAKER INDIA	Salg	IKT	HYDRO NORINCO ELECTROLYSERS	Salg	Metall
ECOTECH IT SOLUTIONS	Salg	IKT	FRONTIER ABAN DRILLING	Prod.	Olje og gass
ELTEK SGS	Salg	IKT	Fantoft Process Technologies	Prod.	Olje og gass
NERA TELECOMMUNICATIONS	Salg	IKT	KVAERNER POWERGAS	Prod.	Olje og gass
NORMAN DATA DEFENSE	Salg	IKT	MARITIME HYDRAULICS	Salg	Olje og gass
TANDBERG	Salg	IKT	SAS	Prod.	Reiseliv
ZIWS PVT. LTD.	Prod.	IKT	SAFA MARINE INDUSTRIES	Prod.	Sjømat
Opera Software	Prod.	IKT	BORREGAARD INDIA	Salg	Kjemi
			STATKRAFT	Prod.	Kraft

5.5 Norske bedrifter i Russland

Norske bedriftsetableringer i Russland kan synes å være ensidig dominert av transport og kommunikasjoner. Men norske bedrifter etablert i Russland representerer et betydelig bredere næringsmangfold (se vedlegg 2 for en bedriftsoversikt). Olje og gass, fiskeri og maritime næringer er næringene med fleste bedriftsetableringer. Samtidig står disse næringen for 28 % av etableringene i Moskva og litt over 30 % av etableringene i Nordvest-Russland. Det øvrige bedriftsetableringene representerer et bredt utvalg av næringer hvor antall bedrifter er noenlunde likt fordelt. Det er verdt å merke seg at bedrifter som A-pressen og Wenaas-gruppen ekspanderer tilsynelatende uten større problemer, men representanter for fiskeri og olje og gass er tilsynelatende utsatt for større politisk risiko. Det er uklart hvilket potensial verftsindustrien har overfor Russland. Aker Yards har levert isforsterkede lasteskip til selskapet Norilsk Nikkel. Men disse skipene ble levert av Aker Finnyards og ikke norske verft. Vedlikehold og ombygging av den russiske fiskeriflåten står for en stor del av verdiskapning i for eksempel Kirkenes.



DUI-statistikken evner heller ikke å gi et dekkende bilde av norske bedrifters aktiviteter i Russland. Blant annet ble det i 2003 investert rundt 20 millioner kroner i en sildeforedlingsfabrikk på Kolahalvøya. Denne investeringen kommer ikke frem i data. Dette er et aspekt som understøttes av en kartlegging av norske bedriftsetableringer i Nordvest Russland utført på oppdrag for Barentssekretariatet og Innovasjon Norge i 2006. I denne undersøkelsen blir blant annet fiskeri trukket frem som en viktig bransje. Figur 7 oppsummerer den næringsmessige fordelingen til bedriftsetableringene i denne undersøkelsen.

Tabell 14a: Bransjevis fordeling av norske næringsetableringer i Nordvest Russland

Bransje	Antall	%
Fiskeri	16	21%
Forretningsmessig tjenesteyting	14	18%
Olje og gass relatert virksomhet	8	10%
Eiendom	7	9%
Handel	7	9%

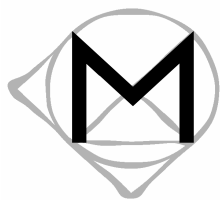
Fig 1: Fordeling av bedrifter etter de største bransjene.

Blant norske etableringer i Moskva finner man følgende fordeling:

Tabell 14b: Bransjevis fordeling av norske bedriftsetableringer i Moskva.³

Bransje	Antall etablerte bedrifter	Prosent av totale etableringer
Olje og gass relatert	6	12 %
Maritim :	5	10 %
Sjømat	3	6 %
Næringsmidler	2	4 %
Gjødsel & Jordbruksredskaper	2	4 %
Metall	2	4 %
Konsulenttjenester	3	6 %
Samlede etableringer	51	100 %

³ Kilde: Bedriftsoversikt fra Innovasjon Norge



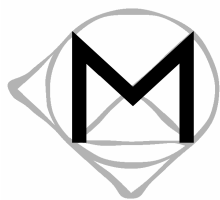
Norske selskapers aktiviteter i Russland preges ikke uventet av noen større aktører. Nedenfor følger en kort presentasjon av noen av disse.

Siden første investering i Russland i 1998 har A-pressen investert og kommittert 250 millioner kroner i landet. Markedet anses som attraktivt. Driftsresultatet økt fra 2004-2005 fra 4 til 17 millioner kroner. Resultatene settes i sammenheng med en generell positiv utvikling i Russland, samt positiv utvikling i avismarkedet spesielt. Positivt reformarbeid antas å minske politisk usikkerhet, så vel som finansiell risiko i tiden fremover. A-pressen øker sine eierandeler i Russiske aviser og åpner trykkerier i Russland. I 2005 eide A-pressen 25 % av Russlands mestselgende avis, samt flere minoritetsposter i andre aviser. Fem trykkerier var i drift i 2005, samtidig som et sjettede var under prosjektering i Chelyabinsk. A-pressens eierandeler i trykkeriene varierer fra 50-70 %. Sammen med Telenor er A-pressen blant de norske næringsaktørene i Russland. Selskapet gikk inn i det russiske markedet relativt tidlig, da den russisk økonomien var preget av krise. Siden har selskapet hatt jevn utvikling og ser positivt på markedsmulighetene i Russland i fremtiden.⁴ A-pressen skiller seg fra en del andre selskap etablert i Russland som Telenor, Aker Kværner, Yara, Elkem og Nycomed. Disse selskapene er tilstede i mange land og Russland blir dermed kun et av mange utenlandsmarkeder.

Yara er en verdensledende kunstgjødselprodusent. Selskapet står for en tredjedel av verdens ammoniakkproduksjon, det viktigste råstoffet i produksjon av nitrogenbasert kunstgjødsel. Urea er den viktigste nitrogenbaserte kunstgjødslen. Yara er nummer seks blant verdens ureaprodusenter. Russland er verdens nest største eksportør av ammoniakk og verdens største eksportør av Urea. Yara har eierandeler i den russiske gjødselprodusenten OAO Minudobreniya "Rossosh". Kjøpet ble annonsert i februar 2005 promotert som en fremtidig integrert del av Yaras internasjonale produksjon. Russland fremmes ikke som et produksjonsland på Yaras hjemmesider.

Telenors investeringer i det russiske mobilselskapet Vimplecom dominerer den offisielle norske DUI-statistikken. Telenor har investert flere milliarder i dette selskapet og kjemper for å beholde sin eierandel i en komplisert kamp med andre eiere. Telenor har

⁴ A-pressens Årsrapport 2005



også valgt å investere i en rekke andre og mindre teleselskaper for å styrke sin posisjon som teleoperatør i landet.

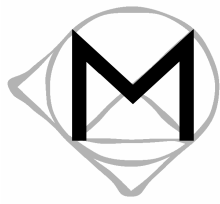
Hydro besitter en 40% andel i oljefeltet Kharyaga i Sibir og har investert om lag 1.5 milliarder kroner i dette prosjektet. Selskapet har også etablert et større overflatebehandlingsanlegg for aluminiumsprofiler i Russland. I tillegg er Hydro inne med et nært samarbeid med RUSAL på aluminium-produksjonsiden.

Statoil har foretatt mindre investeringer i Russland. Selskapet opererer med 7 bensinstasjoner i Murmansk-regionen.

Vingcard Elsafe er et verdensledende firma innen leveranser av elektroniske låsesystem. Norweq er et russiskbasert datterselskap med ansvar for det russiske og hviterussiske markedene. Kontoret leverer norskproduserte varer og varer fra andre europeiske produsenter. Norweq leverer nødvendig service til kundene etter salg, installering og tilpassing.

Wenaas-gruppen har nylig kjøpt hotellet Pribaltiskaya i St. Petersburg. Dermed eier gruppen fire hotell i Russland tre i St. Petersburg og ett i Murmansk. Gruppen begynte å investere i Russland for tre år siden. Med en forestående oppgradering av nedslitte russiske hotell er hotellmarked et marked man kan forvente i økende grad vil fange norske investorers interesse. Fra 2002-2004 ser man en betydelig økning i norske investeringer i denne bransjen, jf. figur 5 og 6. I de tilgjengelige bedriftsoversikter er det ikke andre representanter for kategorien "varehandel, hotell- og restaurantdrift" enn hotellbransjen. Wenaas-gruppen befinner seg ikke i oversiktene. Men Hotell Express International er registrert.

Reinertsen AS har etablert et fabrikkasjonsverksted i Murmansk. Anlegget er kjøpet med tanke på Shtokmanutbyggingen, men anlegget er ikke avhengig av denne utbyggingen. I dag utfører verkstedet arbeider myntet på oppdrag på norsk sokkel. En del av arbeidene ferdigstilles i Orkanger. Tschudi opererer som omlaster i havnene i Murmansk og Arkhangelsk. Selskapet har også kjøpt opp Sør-Varanger anleggene utenfor Kirkenes, med planer om å utvikle eiendommene for å etablere en rekke maritime aktiviteter rettet mot Russland.

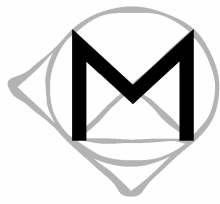


6. Norsk næringslivs eksportpotensial i KJIR-landene

Potensialet for økt eksport og direkte investeringer i KJIR-landene i årene som kommer styres av en rekke faktorer, der særlig fire forhold er avgjørende. For det første vil norsk eksportvekst styres av den generelle økonomiske veksten i KJIR-landene som igjen vil bestemme sammensetningen av og økningen i landenes behov for import av varer og tjenester. I kapittel 2 har vi vist at samtlige KJIR-land eksempelvis er avhengige av import av metaller og kjemiske produkter. Ser vi bort fra Russland er også disse landene storimportører av olje. I følge Winters og Yusuf (2006) utgjør deler og komponenter til elektronikk og maskiner henholdsvis 31 og 12% av importen til Kina og India, noe som representerer en mangedobling av importen på få år. Mye av dette anvendes i produksjon av eksportvarer. For å danne seg et bilde av fremtidige eksportmuligheter er det derfor viktig å se nærmere på utviklingen i sammensetningen av landenes import.

For det andre vil norske bedrifters eksportpotensial styres av hva slags markedsadgang de står overfor i KJIR-landene. Her vil vår diskusjon i stor grad hvile på analyser foretatt av Maurseth (2003, 2004) og Grünfeld (2003a og 2003b) som har gjennomgått tollsatser på varer og handelshindre overfor tjenester i KJIR-landene. Et sentralt spørsmål er hva man kan vente av eksportvekst som en følge av en full eller betydelig handelsliberalisering.

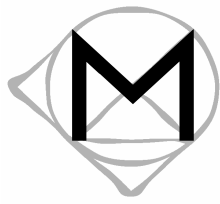
Et tredje aspekt knytter seg til de norske næringsgruppenes internasjonale konkurranseevne. Vanligvis fokuseres det på lønnskostnader per produsert enhet i norske utekonkurrerende næringer og valutakurs når man skal forklare næringslivets internasjonale konkurranseevne. Men det er helt nødvendig å også feste grep om andre viktige strukturelle faktorer ved næringsgruppene som gjør at de klarer å forbedre sin



konkurransesevne. Nyskaping, grad av konkurranse, krevende kunder, mulighet for kunnskapsspredning internt og mellom næringer, og ikke minst aktiv interaksjon med næringsmiljøer i andre land er alle faktorer som påvirker konkurranseevnen, og som også fremstår som viktige elementer i gjennomgangen av næringsgruppenes klyngeegenskaper i kapittel 4. Følgelig må eksportpotensialet ses i lys av slike egenskaper ved næringsgruppene.

Et fjerde forhold som bør være med i en drøfting av norske næringers eksportpotensial er generelle likevektsaspekter i lys av den økonomiske og strukturelle utviklingen i KJIR-landene, og særlig i Kina og India som i dag fremstår som de viktigste vekstområdene i verden. Med utgangspunkt i simuleringer basert på generelle likevektsmodeller i Winters og Yusef (2006) og Bjorvatn et al. (2006) er det mulig å ta inn over seg at endringer i tilbud og etterspørsel i en rekke land etter både sluttprodukter og innsatsfaktorer bidrar på ulikt vis til å forme norsk handel med omverdenen.

Dette kapittelet er organisert på følgende måte. Først presenterer vi data som er relevante for næringsgruppenes eksportpotensial i tilknytning til de fire nevnte aspekter. Dernest går vi gjennom de gruppene som vi forventer vil ha høyest eksportpotensial gjennom de neste årene, og til slutt løfter vi frem enkelte aktiviteter som i dag ikke fremstår som særlig viktige for norsk eksport, men som kan komme til å være med på å forme handelsmønsteret mellom Norge og KJIR-landene i tiden fremover.

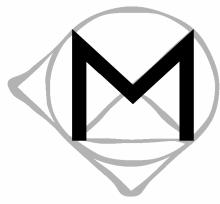


Tabell 8: Veksten i norsk vareeksport til KJIR-landene (1995-2005)

Klynge	Land	Økning (1995-05) (Mill USD)	% vekst i importen	% vekst i import- andel	Klynge	Land	Økning (1995-05) (Mill USD)	% vekst i importen	% vekst i import- andel
Olje og gass	Kina	110.16	1164%	11%	Life science	Kina	0.01	1%	-82%
	India	-0.67	-100%	-100%		India	-0.34	-16%	-72%
	Japan	-7.22	-90%	-96%		Japan	7.77	127%	44%
	Russland	8.85	315%			Russland	-4.47	-99%	
Sjømat	Kina	169.93	5818%	1304%	Skog og trevarer	Kina	32.84	3281%	924%
	India	0.58	34499%	8057%		India	-9.99	-77%	-91%
	Japan	91.97	29%	58%		Japan	-12.23	-26%	-11%
	Russland	512.43	710%			Russland	-1.45	-22%	
Maritim	Kina	-1.60	-6%	-25%	Bygg og anlegg	Kina	2.80	16650%	7854%
	India	25.10	43%	-93%		India	0.11	107%	-60%
	Japan	-10.97	-69%	-70%		Japan	0.19	10%	-11%
	Russland	-1.54	-57%			Russland	0.80	28%	
Metaller	Kina	118.99	1066%	136%	Kjemiske produkter	Kina	67.23	3254%	647%
	India	15.06	406%	42%		India	2.06	65%	-33%
	Japan	42.38	29%	-9%		Japan	130.40	205%	93%
	Russland	26.92	202%			Russland	1.60	7%	
IKT-vare	Kina	-9.60	-31%	-89%	Jordbruksvarer	Kina	0.02	195%	-52%
	India	6.54	213%	-76%		India	-0.05	-100%	-100%
	Japan	10.94	212%	73%		Japan	-12.90	-55%	-57%
	Russland	4.92	62%			Russland	-1.32	-21%	

Kilde: UN trade statistics og SSB

I tabell 8 presenteres utviklingen i vareimporten fra Norge til KJIR-landene over de siste 10 årene. Den store nominelle eksportøkningen (første tallkolonne) finner man innen næringene sjømat, metaller og kjemiske produkter. Den nominelle veksten kan dels være uttrykk for norske eksportørers styrkede konkurranseevne på disse markedene, men veksten kan også drives av en generell økning i importen i KJIR-landene. For å ta høyde for det siste elementet presenterer vi siste kolonne også den prosentvise økningen i næringens importmarkedsandel over perioden (vi snakker altså ikke om økning i prosentpoeng). Fordi det har vært vanskelig å skaffe til veien detaljerte totale importtall for Russland for 2001, oppgir vi ikke veksttall for Russland her. Vi vil hevde at det er vekst i importmarkedsandeler i kombinasjon med den faktiske veksten i dollar eller kroner man bør studere for å identifisere utviklingen i norske eksportørers konkurranseevne. En



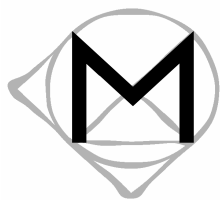
slik tilnærming gir et relativt sammensatt bilde av norske eksportørers utvikling i konkurranseevne.

Tabell 15: Anvendt og bundet tollsats på ulike varegrupper (2003)

Varegrupper	Land	Anvendt tollsats	Bundet tollsats
Mineraler	Kina	11.2	8.7
	India	35.2	37.7
	Japan	0.7	0.7
Kjemiske produkter	Kina	11.5	7.2
	India	34.1	39.1
	Japan	2.5	1.8
Tekstiler	Kina	26.2	12.1
	India	37.8	26.3
	Japan	6.3	7.2
Tre og tremasse	Kina	13.5	5.4
	India	23.4	36.5
	Japan	1.2	1.0
Metaller	Kina	10.7	7.9
	India	33.6	39.6
	Japan	1.6	1.1
Maskiner	Kina	15.5	8.7
	India	29.2	27.3
	Japan	0.0	0.1
Transportutstyr	Kina	18.8	11.2
	India	36.6	36.2
	Japan	0.1	0.1
Instrumenter og våpen	Kina	10.8	15.8
	India	33.4	30.7
	Japan	0.6	0.6
Diverse	Kina	20.7	12.4
	India	37.5	37.5
	Japan	1.9	1.7

Kilde: Grünfeld (2003a)

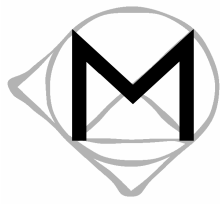
I tabell 15 går vi gjennom vi rede for de tollsatser som norske vareeksportører møter for ulike typer produkter i KJIR-landene. Produktgruppene passer ikke 100% med den inndeling i næringsgrupper vi anvender, men kan likevel bidra til å belyse omfanget av begrensinger i markedsadgang for norske eksportører til KJIR-landene. Tollsatsene er basert på



aritmetiske gjennomsnitt av de tollsatser det er rapportert for fra WTO på HS 6-siffer nivå. En grundigere drøfting av bergningsmetode kan finnes i Grünfeld (2003a). Vi har valgt å både rapportere anvendte og bundne tollsatser, og har valgt å ikke rapportere for petroleumsprodukter fordi tollsatsene er svært lave. I enkelte tilfeller rapporterer vi tall for anvendte tollsatser som er høyere enn de bundne. Dette knytter seg primært til det faktum at en del land har bundet seg til en tollsats noe frem i tid (eksempelvis Kina). Men disse uventede forskjellene kan også knyttes til aggregeringsproblemer. Når vi tar gjennomsnitt av tollsatser på et mer detaljert nivå, vil vi kunne ende opp med høyere anvendte enn bundne tollsatser. I nærmest alle de tilfellene hvor dette har skjedd, er avviket lite. I tabell 16 angir vi hvilke HS-kapitler som sorterer inn under de ulike varegruppene.

Tabell 16: Inndeling av HS-kapitler i varegrupper:

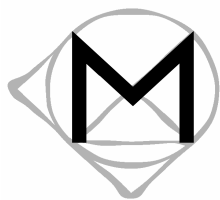
Petroleum	HS kap 27.09, 27.11.21
Mineraler	HS kap 25-27, 68-70
Kjemiske produkter	HS kap 28-40
Tekstiler	HS kap 41-43, 50-67
Tre og tremasse	HS kap 44-49
Metaller	HS kap.71-83
Maskiner	HS kap 84, 85
Transportutstyr	HS kap 86-89
Instrumenter og våpen	HS kap 90-93
Diverse	HS kap 94-97



Det er særlig sjømatnæringen som kan vise til styrket konkurranseevne, med kraftig reell vekst og økende markedsandeler i alle landene. Norges vareeksport til Russland har økt de siste årene. Veksten har i stor grad vært et resultat av vekst i verdien og volumet til norsk fiskeeksport. Russland var i 2005 det største enkeltmarkedet for norsk fiskeeksport. Endringene i handelsregimet med Russland for fisk i 2006 ser ut til å endre dette bildet. I løpet av 2006 merkes en nedgang i eksportverdi sammenliknet med året før. Norsk fiskeeksport til Russland har tapt posisjon de siste årene på frossen laks til store eksportørland fra Latin-Amerika. Selv om Norge har eksportert stadig mer av dette produktet til Russland, kommer en økende andel av Russlands frossenlaksimport fra land som Argentina.

Med den konsolidering vi har sett i den norske oppdrettsnæringen, samt en økende vilje til å gå inn på produksjon av alternative arter, er det naturlig å forvente at norske oppdrettsselskap vil øke sin aktivitet i Kina, eksempelvis med fokus på Tilapia og Reke.

Den registrerte eksporten for maritim sektor har faktisk falt i alle landene utenom India. Men fordi markedsveksten på dette området har vært svært høy i India (20 ganger så høy import i 2005 sammenlignet med 10 år tidligere), har den norske markedsandelen faktisk falt kraftig. Det er samtidig viktig å påpeke at en stor del av denne næringens eksport skjer i form av transporttjenester, som vi kommer tilbake til i seksjonen nedenfor. Når det gjelder metaller, har det vært en kratig økning i eksporten til og konkurranseevnen i Kina og India, mens eksporttallene viser svekket konkurranseevne i Japan. I Kina har også skog- og trevareindustrien og den kjemiske klyngen klart å oppnå en kraftig økning i importmarkedsandelene. For de svært kunnskapsintensive klyngene life science og IKT har eksporten og eksportveksten i utgangspunktet vært av et begrenset format, men i den grad det har vært noen forbedring av konkurranseevnen, så har den funnet sted i Japan.

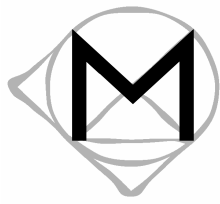


6.1 Olje- og gassnæringens eksportpotensial

I kapittel 4 og 5 pekte vi på at olje- og gassnæringen spiller en moderat rolle blant norske eksportører og investorer i KJIR-landene. På utvinningssiden er Hydro inne på et relativt lite felt i Russland, mens Statoil er inne med en liten eierandel i et felt i Kina. Begge disse landene er store oljeprodusenter og i tillegg forsøker India å utvikle produksjon. Heum, Vatne og Kristiansen (2006) og Jakobsen (2006) fremhever at norske petrorettede virksomheter har et omfattende salg i utlandet (ca. 50 mrd) og at ca 20% av dette salget finner sted i Øst-Asia og Australia. Men våre bedriftsoversikter peker i retning av at dette salget primært er å finne i andre land i regionen og at brorparten av de norske petrorettede selskapene har valgt å lokalisere seg i Singapore. Tallene for vareeksport i tilknytning til olje og gassnæringen er da også små (se tabell 8).

Det er god grunn til å vente at den høye veksten i Kinas og Indias økonomi vil fortsette i mange år fremover. Dette bidrar til å øke etterspørselen etter olje og gass, selv om klimautfordringer vil bremse etterspørselsveksten noe. For norsk oljeeksport vil dette innbære høyere priser, *ceteris paribus*, men ikke nødvendigvis et høyere salg av petroleumsprodukter til disse landene (dette understøttes av analysene i Winters og Yusef, 2006). Derimot er det god grunn til å forvente at man både i Kina og i India vil investere ytterligere ressurser for å øke egenproduksjonen. I den grad disse ressursene blir rettet mot offshoreaktiviteter, vil norske leteselskap, kartleggingsselskap, og ikke minst riggselskap stå overfor økte eksportmuligheter til disse landene.

I Russland er det allerede en rekke norske petrorettede leverandørselskaper og tjenesteytere inne. Eksempelvis er Acergy inne på to prosjekter på feltene utenfor Sakalin. Når aktivitetene tar seg opp på Shtokman-feltet og eventuelt tilliggende felt, vil det være

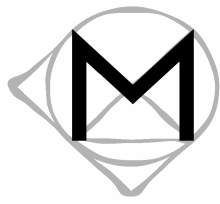


naturlig å forvente at norske offshoreleverandører blir engasjert. Derimot er det kanskje mer tvilsomt om den norske utvinningsaktiviteten blir særlig høy.

Bjorvatn et al. (2006) predikerer at norske kapitalintensive og kunnskapsintensive næringer vil være vinnerne i en verden der Kina og India er sterkere engasjert. Olje- og gassnæringene sorterer utvilsomt inn under denne betegnelsen. Den kraftige veksten i leverandørbedriftenes internasjonale salg de siste årene kan indikere at næringsgruppen nå har klart å utnytte sine kompetansefortrinn og sine klyngeegenskaper på nye markeder. Dette gir grunn til å forvente økt eksport og uteaktivitet fra denne næringsgruppen. Sist men ikke minst er det fortsatt et betydelig potensial for bedret markedsadgang i Kina, Russland og ikke minst India. Når det gjelder import av maskiner, rigger og utstyr opererer både Kina og India med signifikante handelsbarrierer. Det er noe mer uklart hvor store handelshindrene er for petroleumsrettede aktiviteter i Russland, men her vil først og fremst forsyningsbyråkrati og politisk usikkerhet virke dempende på importen. Vi har ingen indikasjoner på hvor store barrierene er for handel med petroleumsrettede tjenester i disse landene, men ettersom mange av disse tjenestene ligger nært opp til maritime tjenester, er det av interesse å se nærmere på estimerte barrierer for handel med slike tjenester.

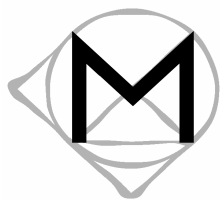
6.2 Maritime næringers eksportpotensial

I kapittel 4 og 5 viser vi at den maritime sektor står frem som den sterkeste næringsgruppen i Kina og Japan, mens den har et noe mer begrenset omfang i India og Russland. Erfaringene fra Kina viser at næringen evner å eksportere mye mer enn bare sjøtransport, men sjøtransporten står i sentrum for de andre aktørenes oppmerksomhet. Tallene i tabell 8 antyder at eksportveksten innen denne næringsgruppen har vært svak om



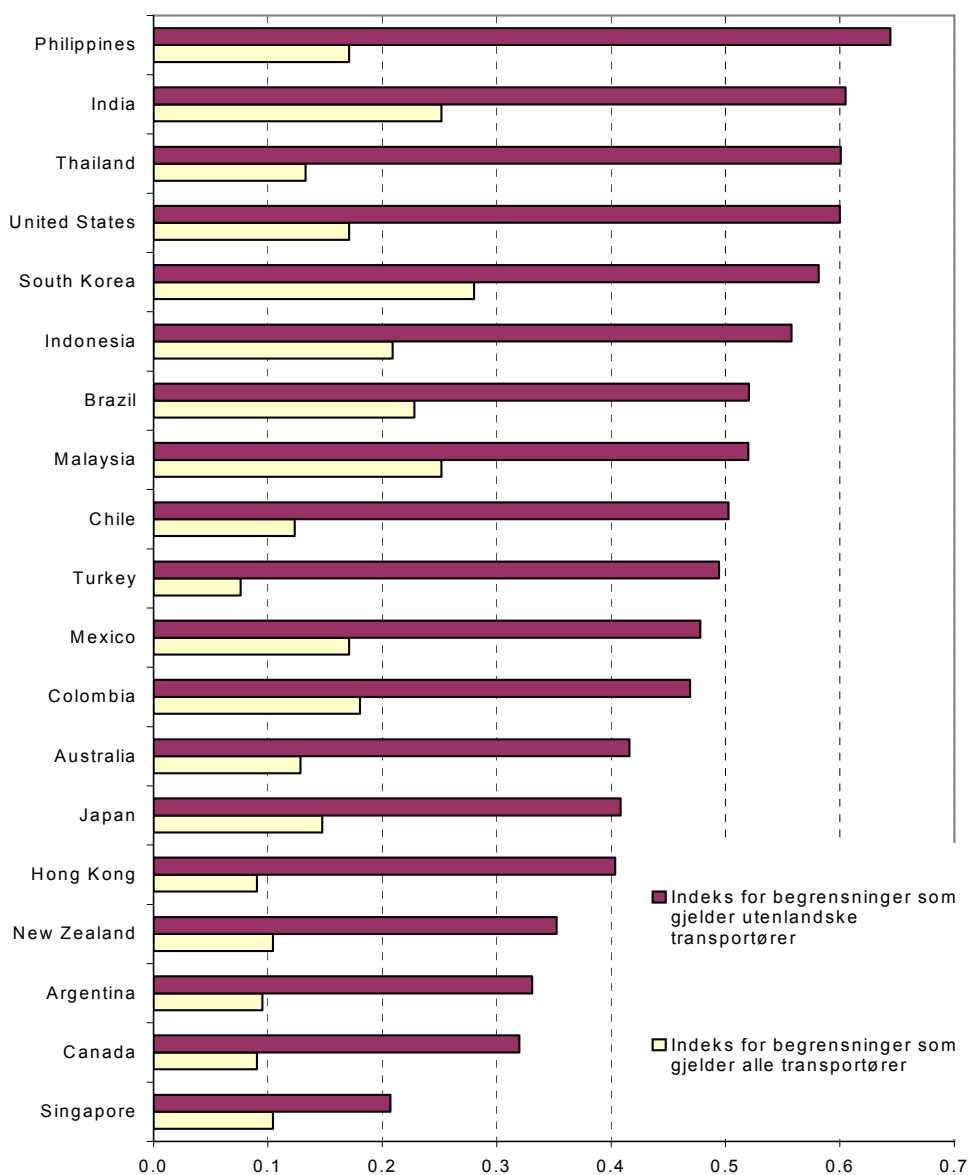
ikke negativ. Vi er overbevist om at disse vareeksporttallene ikke evner å fortelle historien på en riktig måte. Veksten i antall maritime tjenestetilbydere og rederier med fokus på markedene i Kina, Japan og India har vært høy, og eksportinntektene fra utenriks sjøfart på disse markedene har heller ikke vist noen negativt utvikling de seneste årene. Resultater og inntektsvekst blant norske utstyrprodusenter peker heller ikke i retning av et svekket marked.

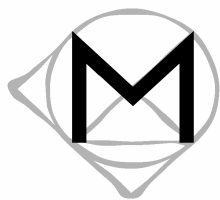
I Fink, Mattoo og Neagu (2001) vises det at en full liberalisering av handelen med sjøtransport tjenester vil kunne redusere kostnadene i tilknytning til maritim varetransport med så mye som 30%. Dette indikerer at potensialet for handelsliberalisering er stort. WTO deler denne formen for tjenester inn i tre underkategorier: internasjonal maritim transport, maritime hjelpetjenester og havnetjenester. I forhandlingene under Uruguay-runden hadde man problemer med å komme til enighet om en omfattende avtale på dette området, og kun 40 land har tilsluttet seg GATS-avtalen med lister over innrømmelser og unntak for maritime transporttjenester. McGuire, Schuele og Smith (2000) har konstruert indekser som kartlegger barrierer mot handel i maritime transporttjenester for et stort antall land. Indeksen er basert på en rekke ulike aspekter ved landets politikk som kan tenkes å begrense handelen. Følgende elementer tas det høyde for (tall i parentes angir vektning): Retten til å bruke nasjonens flagg (0,15), krav til kommersiell tilstedeværelse (0,1), investeringshindre (0,1), begrenset investeringsmulighet i landbaserte tjenester (0,1), mulighet for transport av ikke-kommersiell frakt (0,1), markedsadgang til havnetjenester (0,1), offentlige løyver (0,05), begrensninger i tilknytning til los- og kysttjenester (0,1), deltakelse i UNCTAD-avtalen (0,05), forekomsten av bilaterale fraktdelingsavtaler (fraktreservasjoner) (0,05) og krav til styresammensetning (0,02). Resultatene er presentert i figur 19 og viser at Kina, India, og til en viss grad Russland



opererer med restriktive regimer overfor maritim transport. Det eksisterer med andre ord et betydelig potensial for bedret markedsadgang for sjøtransporttjenester i alle disse tre landene.

Figur 19: Handelsrestriksjoner overfor maritime transporttjenester

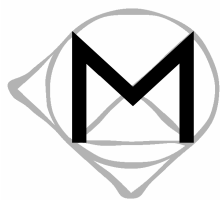




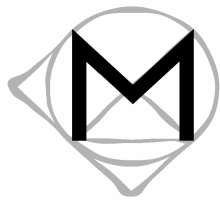
De generelle likevekstanalysene i Winters og Yusef (2006) og Bjorvatn et al (2006) sier svært lite om transportsektorene med tilhørende næringsaktiviteter. Men det fremstår som relativt udiskutabelt at økt global handel med Kina, Russland og India vil styrke etterspørselen etter sjøtransport og diverse tjenester i tilknytning til denne næringen. Videre er det på det rene at kinesiske myndigheter har som mål å bli den ledende produsenten av skip og marine installasjoner innen 2015. Dette indikerer at det foreligger et stort potensial for eksport av norsk skipsutstyr, motorer etc til dette landet. Bedriftsgjennomgangen viser da også at en rekke norske selskaper av denne typen allerede har tatt denne utviklingen inn over seg og etablert lokale enheter i landet. Det foreligger ennå enkelte handelshindre på utstyr som demper eksporten til Kina noe. Når det gjelder India er handelshindrene høyere og det vil det sannsynligvis ta noe lenger tid før man ser en mer omfattende marin sektor vokse frem. Vi tror derfor ikke at det er her det største eksportpotensialet ligger i årene som kommer. I Japan er skipsverftene og utstyrleverandørene tett integrert i nasjonale industrikonsortier, noe som har gjort det vanskelig for norske utstyrleverandører å tilegne seg store kontrakter og betydelige markedsandeler. Vi tror derfor at det også her er et begrenset potensial for økning av eksport innen de maritime næringene.

6.3 Økt eksport av metaller og kjemiske produkter

Som nevnt tidligere har veksten i importen av metaller og kjemiske produkter til Kina og India vært svært høy. I 2005 sto Kina for ca 25% av verdens etterspørsel etter de fleste metaller (Streifel, 2006). Den kinesiske etterspørselen etter metaller var betydelig høyere enn USAs og andelen fortsetter å øke. Isolert sett er dette gunstig for norske produsenter av aluminium, nikkel, silisium, mangan etc. Samtidig satser både Kina og India på



utbygging av sin egen metallindustri, og særlig Kina har basert denne veksten på nært samarbeid med vestlige aktører som Hydro og Elkem. I realiteten er det bare India som opererer med omfattende handelsrestriksjoner i form av toll mot metaller, ettersom Kina i økende grad gir tollinnrømmelser. Vi finner et tilsvarende bilde når det gjelder kjemiske produkter. Den innenlandske produksjonen i disse to landene vokser raskt. I følge beregninger basert på den generelle likevekstsmodellen GTAP (Winters and Yusuf, 2006), vil produksjonen av metaller og kjemikalier i EU inkludert EFTA falle marginalt som følge av Indias og Kinas vekst, men samtidig vil det åpnes et potensial for eierskap i denne typen industri lokalisert i Kina og India. Yara er en av svært få norske foretak som er inne med produksjon av råvarer i Russland. Vi tror at dette markedet fortsatt vil fremstå som komplisert å betjene, både gjennom eksport og lokal produksjon. Lokal tilstedeværelse innen disse næringsgruppene krever også store investeringer og betydelig risiko i form av sunk costs. Norsk metallindustri kan i utgangspunktet ikke vise til sterke nasjonale klyngeegenskaper. I likhet med papirindustrien er dette næringer som har blitt sterkt internasjonalisert og der markedsaktørene har konsolidert sine markedsposisjoner, med store internasjonale aktører som resultat. Dette innebærer at dersom norske selskap av typen Hydro og Orkla (Elkem og Borregård) skal klare å opprettholde sine relativt tunge posisjoner i markedet, er de nødt til å drive produksjon i de største markedene. Både for metaller og for kjemiske produkter har norske eksportører styrket sine markedsandeler i disse markedene i løpet av de siste 10 årene. Det kan tolkes som en indikasjon på at de norske produsentene er tilstrekkelig konkurransedyktige og at de derfor vil øke sin produksjon rettet mot disse markedene.

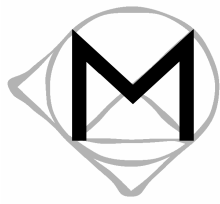


6.4 Potensialet for eksport fra sjømatnæringene

Salg av norsk sjømat i KJIR-landene skjer i all hovedsak gjennom tradisjonell eksport og i liten grad gjennom lokalt etablerte oppdrettsanlegg. Vi tror at dette kommer til å endre seg. Den sterke konsolideringen av de internasjonalt rettede norske aktørene innen oppdrett vil gi nye muligheter for et mer aktivt engasjement i oppdrett lokalisert i Kina og India. Det finnes allerede flere norske selskap som sitter på spisskompetanse i tilknytning til oppdrettsarter som er mye brukt i Asia. I den grad det lar seg gjøre å drive havbruk i Barentshavet vil også norske aktører få innpass i oppdrettsvirksomhet i Russland, særlig fordi det norske teknologiske nivået er såpass langt utviklet.

Eksporten av produkter fra sjømatnæringene har skutt i været de siste 10 årene. Nå er det ikke lenger bare fisk som eksporteres, men også utstyr, farmasøytiske produkter, tekniske tjenester, fôr, etc. Næringen fremstår i økende grad som en sterk internasjonal næringsklynge som kan hente ut viktige samspillseffekter, også i nye markeder som Kina og India. I Japan har næringen fått et såvidt solid fotfeste at det er liten grunn til å forvente store endringer i eksportmønsteret over tid. I Russland er markedspotensialet stort, men igjen rammes man av politisk usikkerhet og bruk av tunge handelspolitiske virkemidler.

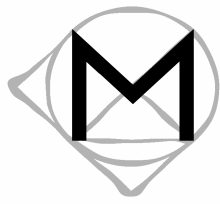
Eksport av fisk er fortsatt problematisk med hensyn til tollsatser, og uten en løsning i WTO eller gjennom bilaterale handelsavtaler er det liten grunn til å forvente bedre markedsadgang i KJIR-landene, sett bort fra at det er mulig å få reversert eller i det minste reformert de veterinærmedisinske restriksjonene på import av fisk til Russland.



6.5 IKT og eksportpotensialet

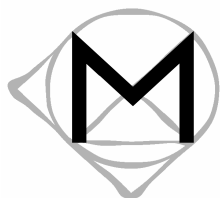
Norsk eksport av IKT-varer er ingen suksesshistorie. I følge Statistisk sentralbyrå har eksporten falt gjennom perioden 2000 til 2005. Med unntak av Japan ser det heller ikke ut til at IKT-vareeksportørene har klart å styrke sine posisjoner i KJIR-landene (se tabell 8). Men IKT-sektoren er en sammensatt gruppe av bedrifter som ofte har sitt grensesnitt opp mot andre næringer. Q-free er et eksempel på en norsk IKT-produsent med omfattende engasjementer i Kina, og som har sitt virksomhetsområde nært knyttet opp til samferdsel og transport. Telenor har 80 millioner mobilkunder i utlandet, deriblant en stor kundegruppe i Russland og Ukraina gjennom selskapet Vimplecom. Telenor har omfattende aktiviteter i Asia, og er mobiltelefonoperatør i Pakistan, Thailand, Malaysia og Bangladesh. Med en såvidt bred portefølje av mobiltjenester i Asia er det god grunn til å forvente at Telenor ønsker å gå inn i nye markeder som tilbyder av mobiltjenester. Men mange av de asiatiske markedene har fortsatt omfattende reguleringer.

Warren (2000) har utarbeidet en indeks for handelshindre overfor teletjenester med fokus på mobiltelefon tjenester og fasttelefoni. Han har delvis benyttet seg av rapporterte begrensninger i WTO og delvis basert sine kalkulasjoner på prisdifferanser mellom land. Indeksen skiller mellom restriksjoner som gjelder alle tilbydere i landet og de som kun retter seg mot utenlandske tilbydere. Indeksen kartlegger følgende hindre: Grad av konkurranse i fasttelefoni, konkurransepolitikk i fasttelefoni, tilsvarende elementer for mobiltelefoni, samt hvorvidt hovedoperatøren i landet er privatisert. For vekting av ulike komponenter, se Warren (2000). I figur 20 refererer vi kun til hindre som gjelder utenlandske foretak. Disse indekstallene kan tolkes som tollekvaliteter der

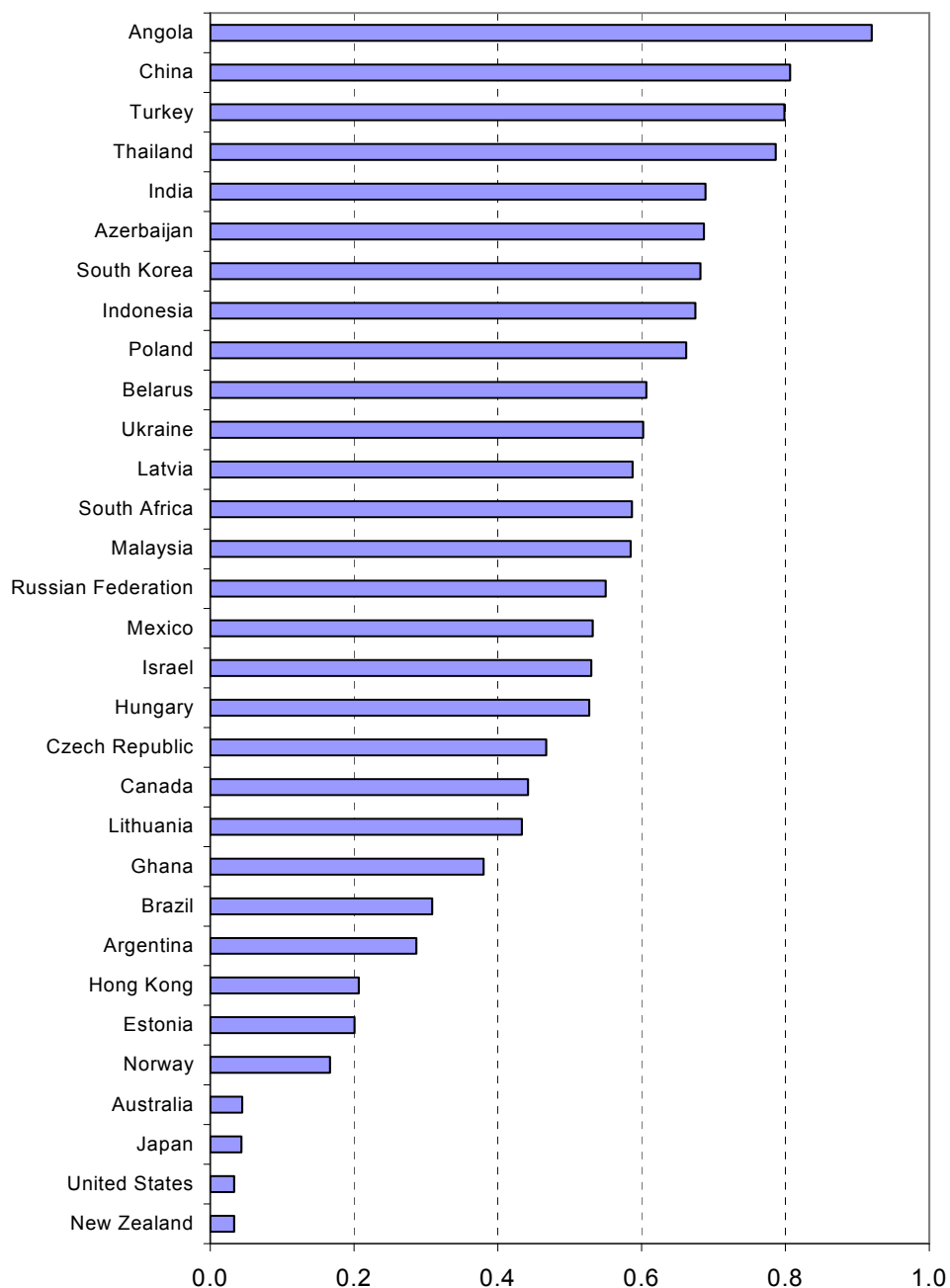


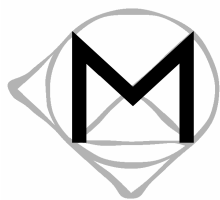
indekstallet 1 representerer tilfellet med prohibitiv toll. Indeksen viser at handelsrestriksjonene er spesielt høye i Kina og India, mens Japan må anses som et relativt åpent marked for utenlandske operatører. I perioden etter Warrens kartlegging har de fleste landene, inkludert Kina og India, innført dereguleringer som gjør det lettere for utenlandske mobilselskap å få innpass i markedet. I India forsøker nå Vodafone å kjøpe opp ett av de større nasjonale mobilselskapene, og det ser ikke ut til at oppkjøpet vil bli stanset av nasjonale reguleringer.

Potensialet for norsk vekst innen mobilsegmentet i KJIR-landene er derfor tilstede, og særlig dersom vilkårene for etablering bedres ytterligere. På IT-siden har selskaper som Fast, Opera, Trolltech og Norman Data allerede fått fotfeste i KJIR-landenes markeder, men det er vanskelig å se at potensialet for vekst i disse markedene overstiger den generelle veksten i etterspørsel etter slike IT-produkter.



Figur 20: Indeks for begrensninger på utenlandsk telekommunikasjon

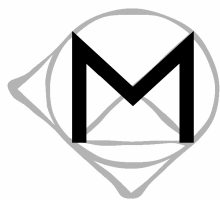




6.6 Nye vekstnæringer med eksportpotensial til KJIR-landene

Vi har så langt fokusert på potensialet for økt eksport til KJIR-landene innen de næringsgrupper som allerede er til stede med omfattende aktiviteter i disse markedene (muligens med IKT-næringene som et unntak). Når fokus rettes mot fremtidige eksportmuligheter er det naturlig å forsøke å identifisere nye næringsområder som kan tenkes å vinne plass som betydelige eksportører i land som Kina, Japan, India og Russland. Vi ser et potensial for omfattende eksportvekst innen to nye bransjer: Solenergi og systemer for rensing av klimagasser. Dette er to virksomhetsområder der norske aktører satser store ressurser for å komme frem til teknologier som er kostnadseffektive. Dersom bransjene skulle få suksess, vil tilbyderne kunne møte høy etterspørsel i en rekke markeder, deriblant KJIR-landene.

Norsk teknologi for produksjon av solenergi blir nå først og fremst utviklet i selskapet REC som nylig er blitt kjøpt opp av Orkla. Teknologien er primært rettet mot boligoppvarming, pumpesystemer og til bruk i romteknologi, men fortsatt er energikostnadene såpass høye at teknologien ikke er konkurransedyktig. Dels tenkes dette løst gjennom mer effektive solpaneler, og dels ligger det et potensial for mer effektiv distribusjon av energi fra panelene og til enhetene som skal motta energien. Også på det siste området vokser det nå frem en rekke småselskaper som spesialiserer seg på ulike teknologier for transport og utnyttning av energi fra solpanelene. Bruk av solcelleteknologi er ikke like relevant i alle land. I land med mye solstråling er det fortsatt mest kostnadseffektivt å benytte andre solenergisystemer, basert på direkte oppvarming. I Russland, nordlige deler av Kina og Japan er derimot teknologien mer relevant. Med



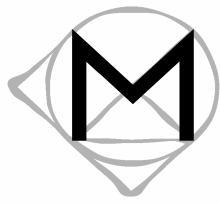
stadig større fokus på ren og fornybar energi, vil selskap som REC kunne oppnå betydelige eksportinntekter over tid.

Teknologier for fangst av CO₂ og andre drivhusgasser har eksistert i lang tid, men de er fortsatt lite kostnadseffektive. Utfordringen er først og fremst å konstruere fangstanlegg som klarer å håndtere store utslipp fra kraftverk og fyringsanlegg i store bygg. Med et raskt voksende forbruk av fossile brensler vil Kina og i tiltakende grad India søke nye løsninger for å demme opp for voksende utslipp av drivhusgasser. En kostnadseffektiv fangstteknologi vil derfor kunne bidra til store fremtidige eksportinntekter fra disse markedene.

7. Konklusjon

En lang rekke norske bedrifter eksporterer varer og tjenester til Kina, Japan, India og Russland (KJIR), men i henhold til offisiell statistikk er omfanget av eksporten begrenset. Kun 3% av vareeksporten går til disse landene, og skal vi tro på tallene for tjenesteeksport, er andelen her enda lavere. I henhold til offisielle data er heller ikke omfanget av norske direkte investeringer og uteaktiviteter i KJIR landene av særlig betydning, men mye tyder på at disse tallene er for små. Det er eksempelvis god grunn til å hevde at investeringene i Kina er mange ganger høyere enn det vi får oppgitt fra Statistisk sentralbyrå.

I denne analysen har vi drøftet omfanget av norske næringsaktiviteter rettet mot KJIR-landene dels basert på offisielle tall og dels basert på informasjon om de enkelte bedriftenes aktiviteter. Vi har identifisert over 450 foretak med omfattende eksport til og/eller uteproduksjon i disse landene. Enkelte har tilknytning til alle landene, som Aker

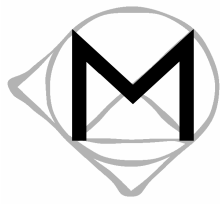


Kværner, men de fleste er bare inne i ett av markedene. Oversikten dekker sannsynligvis brorparten av norsk næringslivs kontakt med KJIR-landene, men dem er på ingen måte en fullstendig gjennomgang av alle norske bedrifters aktiviteter rettet mot disse markedene.

Vi har sett det som hensiktsmessig å kategorisere selskapene i et sett av næringsgrupper som inneholder bransjer og undernæringer med viktige koblinger seg imellom. Inndelingen er primært motivert ut fra ideen om at næringsgruppenes kjennetegn i form av klyngeegenskaper bestemmer hvor omfattende eksportaktiviteten er. Olje- og gassrelaterte næringer, sjømatnæringen og maritime næringer har egenskaper som gjør dem konkurransedyktige, noe som igjen bidrar til å styrke deres eksportevne. I KJIR-landene finner vi nettopp at norske bedrifter som opererer innen disse næringsgruppene, i tillegg til aktører innen metallindustrien og kjemisk produksjon, er representert med mange og ulike aktører som bidrar til å gjøre det lettere å operere i markedene.

KJIR-landene ligner i liten grad på hverandre. De har høyst ulikt inntektsnivå, forskjellig næringsstruktur og sterkt varierende vekstmønster. Likevel finner vi at de sterkeste norske næringsgruppene er dominerer eksporten og uteaktiviteten i alle landene. Men det finnes likevel tydelige unntak. Det er lite olje- og gassrelatert virksomhet i Japan, og Telenors virksomhet i Russland trekker opp betydningen av IKT-næringen i dette landet sammenlignet med de andre. Vider er salget av sjømat i India svært begrenset, men i alle landene har den maritime næringsgruppen et godt fotfeste.

Det er også de mest integrerte og utviklede næringsgruppene som står overfor det største potensialet for eksportvekst og økning i lokal produksjon i tiden som kommer. Både Kina og India vil komme til å etterspørre stadig større mengder med varer og tjenester som norske leverandører har et fortrinn i produksjonen av. Man kan derfor hevde at norsk næringsliv står godt skodd i møtet med de raskt voksende økonomiene i Kina,



India og til dels Russland. Rapporten avsluttes med en drøfting av nye næringer med et tydelig eksportpotensial overfor KJIR-landene. Vi har i denne sammenheng særlig trukket frem produsenter av nye energiformer og utviklere av miljøteknologi med vekst på fangst av klimagasser. Man skal likevel vise stor grad av forsiktighet med slike spådommer, da historien viser at fremveksten av nye konkurransedyktige næringer er vanskelig å predikere.

Referanser:

Amiti, M. og W. Shang-Jin (2006): "Service Offshoring, Productivity and Employment: Evidence from the US," [CEPR Discussion Papers 5475](#), C.E.P.R., London.

Benito, G. (2000). Den maritime sektor i Norge sett i et klyngeperspektiv. Sandvika, BI-rapport nr 8.

Bjorvatn, K. et al. (2006): De gode hjelperne: Virkninger av utviklingen i Kina og India for norsk økonomi, Rapport for Nærings- og handelsdepartementet, CASE-SNF, Bergen

Branstetter, L.G. og R.C. Feenstra (1999): Trade and Foreign Direct Investment in China: A Political Economy Approach, NBER working paper no. 7100, Cambridge, MA.

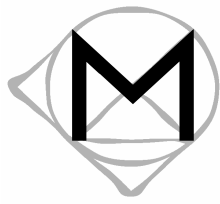
Chowey, P. og M. M. Klimenko (1999): The WTO Agreement and the Telecommunication Policy Reform, Report for the World Bank, UC San Diego.

Cooper, R. N. (2006): How integrated are Chinese and Indian labour into the world economy? Institute for Policy Studies and The World Bank, Washington.

Dobson, W. og P. Jacquet (1998): *Financial Service Liberalization in the WTO*, Institute for International Economics, Washington D. C.

ECON (2006): Tjenestevirksomheter i internasjonal bevegelse? Rapport 2006-056, Econ, Oslo.

Findlay, C. og T. Warren (2000): *Impediments to Trade in Services, Measurement and Policy Implications*, Routledge, London.



Fink, C., A. Mattoo og I. C. Neagu (2001): Trade in International Maritime Services: How much does policy matter? World Bank working paper No. 2522, World Bank, Washington D.C.

Grünfeld, L. A. (2003b): Eksport av tjenester og potensialet for økt verdiskapning i Norge, [NUPI Notat 651](#).

Grünfeld, L. A. and T. Fæhn (1997): Norsk næringsliv i et nytt handelspolitisk regime, *Sosialøkonomen*, Vol. 4, 18-25.

Grünfeld, L. A. og A. Moxnes (2003): The Intangible Globalization: Explaining the patterns of international trade in services, NUPI Working paper no. 657.

Grünfeld, L. A. og M. Battistin (1997): Norske investeringer i Øst- og Sørøst Asia, Mindre enn våre naboer men stort potensial, *Internasjonal Politikk* Vol 55 (3), 377-402.

Grünfeld, Leo A (2003a): Beregning av tollsatser på industrivarer og virkninger av tollnedtrapping i WTO, Notat for NHD, NUPI - Norsk Utenrikspolitisk Institutt

Grünfeld, Leo A. (2005): EUs forslag til nytt tjenstedirektiv. Samfunns- og næringsøkonomiske konsekvenser for Norge, [NUPI Notat 669](#)

Hervik, A. and E. W. Jakobsen (2001). Det regionale maritime Norge: en vital nasjonal næring med regionale særpreg. Sandvika, Handelshøyskolen BI Institutt for strategi.

Heum, P., E. Vatne og F. Kristiansen (2006): Petrorettet næringsliv i Norge. Tiltagende internasjonalisering og global tilstedeværelse. SNF-arbeidsnotat nr 37/06.

International Energy Agency (2006): *Key World Energy Statistics*, IEA.

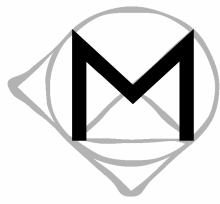
Jakobsen, E. W. et al (2001). En verdiskapende skog- og trenæring. Forskningsrapport nr 6, Handelshøyskolen BI Senter for verdiskaping.

Jakobsen, E. W., A. Mortensen, et al. (2003). *Attracting the winners - the competitiveness of five European maritime industries*. Oslo, Kolofon.

Jakobsen, E. W., T. Dirdal, et al. (2002). Kurs for Norge: en verdiskapende reiselivsnæring. Sandvika, Handelshøyskolen BI Senter for verdiskaping.

Jakobsen, E. (2006): Norske offshoreleverandører og virkemiddelapparatet, Sluttrapport for Innovasjon Norge, MENON, Oslo

Karsenty, G. (2000): Just How Big are the Stakes?, i Sauve, P. og R. Stern (eds), *GATS 2000: New Directions in Service Trade Liberalization*, Washington D.C., Brookings Institution.



Kochhar, K, U. Kumar, R. Rajan, A. Subramanian, og I. Tokatlidis (2006): India's Patterns of Development: What Happened, What Follows, NBER Working Paper No. 12023, Cambridge, MA.

Maurseth, P. B. (2003): Norsk utenrikshandel, markedspotensial og handelshindre, [NUPI Notat 647](#).

Maurseth, P. B.(1997a): "Fra kald krig til økonomisk samarbeid - Perspektiver for handel og integrasjon mellom Norge og Russland i Nord , NUPI report 216, March 1997.

Maurseth, Per B. (2004): Tollnedtrapping for industrivarer i WTO - Virkninger for Norge, [NUPI Notat 660](#).

McGuire, G. og M. Schuele (2000): Restrictiveness of international trade in banking services, i C. Findlay og T. Warren (2000): *Impediments to Trade in Services, Measurement and Policy Implications*, Routledge, London

McGuire, G., M. Schuele og T. Smith (2000): Restrictiveness of international trade in maritime services, i C. Findlay og T. Warren (2000): *Impediments to Trade in Services, Measurement and Policy Implications*, Routledge, London.

Melchior, Arne. (2004): EFTAs frihandelsavtaler: Betydningen for Norge, [NUPI Notat 658](#).

Midelfart Knarvik, K. H og F. Steen (1999): Self-reinforcing Agglomerations? An empirical Industry Study", *Scandinavian Journal of Economics*, Volume 101, No. 4.

NHO (2002): WTO og tjenester. Norske bedrifters handelsbarrierer, notat, Næringslivets Hovedorganisasjon, Oslo.

Porter, M. E. (1990). "The Competetive Advantage of Nations. Macmillan, London.

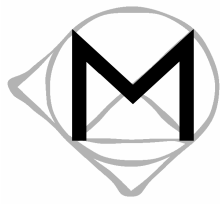
Porter, M. E. (1998). "Clusters and the new economics of competition." *Harvard Business Review* 76(6): 77-90.

Rambøll Storvik (2006): Kartlegge norske bedriftsetableringer i Nordvest- Russland, rapport for Barentssekretariatet og Innovasjon Norge.

Reve, T. og E. Jakobsen (2001): *Et verdiskapende Norge*, Universitetsforlaget, Oslo.

Stephenson, S. H. (2001): Non-tariff Barriers and the Telecommunications Sector, artikkel presentert på konferansen " Trade, Investment and Competition Policies in the Global Economy, Institut fur Wirtschaftsforschung (HWWA), Germany.

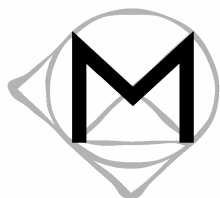
TemaNord (1998): The Information and Communication Technology Sector in the Nordic Countries: A first statistical description, Report No. 587, The Nordic Council of Ministers, Copenhagen.



The Economist (2004): *Full steam ahead?* 19. februar

Warren, T. (2000): The identification of impediments to trade and investment in telecommunications services, i C. Findlay og T. Warren (2000): *Impediments to Trade in Services, Measurement and Policy Implications*, Routledge, London.

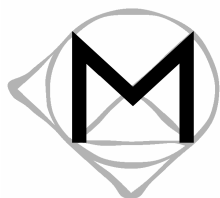
Winters, L. A. and S. Yusuf (2007): *Dancing with Giants, China, India and the Global Economy*, The World Bank and Institute of Policy Studies, Washington



Vedlegg 1:

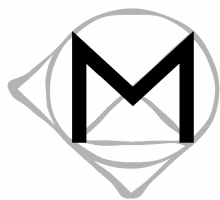
Tabell V-1: Korrespondanse mellom SITC-koder og HS-koder i næringsgruppene

Næringsgruppe	SITC-kode	HS-kategorier (6-siffer med enkelte 7 siffer)		
Olje og gass	31-34	270111 - 270500		
	67913			
	597	340311-340399	381111-381190	382000
	7436	842121-842139		
	57596	391110-391190		
Metaller	28	260120-261690	711220-711290	
	66	252210-252390	680100-710490	381600
	67	720110-730799		
	68-69	740500-831190		
	73	845610-846890	ikke 846410-856599	
Sjømat	03	030110-030799	160411-160590	
	0171	160300		
	29196	051191		
	4111	150410		
	65752	560811-5608192	560890	
	89471	950710-950790	9817002-9817003	
	8142	?		
Kjemisk industri	51-59 uten 54	280110-392190	ikke 293910-300490	
Maritim	793	890310-890800		
	74991	848510		
	76483	852691-852692		
	7133	840721-840810		
	87413	9015104-901580		
	87455	9025112-9025805		
	89214	490510	490599	
Skog og trevare	24-25 og 63	440110-450490	470110-470790	
	64	480100-482390		
	82	940110-940490		
	725	844140-844180	843991-843999	
	892	490110-491199		
	74185	841932		
Life science	54	293910-300490		
	872	901831-902000		
IKT	75	846910-847340		
	76	851710-852290		
Energi	71	840211-841290	850110-850300	
Bygg og anlegg	81	940500-940600	840310	840390
	662	690100-690890	381160	732290
	6613	680100-680299		
	72348	847910		
	89424	950310-950330		

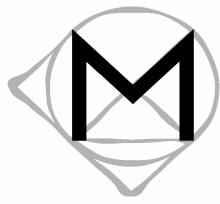


Vedlegg 2: Beskrivelse av selskapenes aktiviteter i KJIR-landene

Kina	Aktivitet	næringsgruppe	Beskrivelse
Aalesundfish A/S China	Salg	Sjømat	
ABB (China) Ltd.	Produksjon	Annet	
ALU REHAB (XIAMEN) CO., LTD	Salg	Metall	Rullestoler
Amersham Health Ltd. China	Produksjon	Life Science	imaging contrast
Anoxkaldnes AS	Produksjon	Miljøteknologi	Biologisk rensing av vann
Barwil Huayang Shipping Service Co. Ltd.	Salg	Maritim	Bunker transport
Beijing Dynea Chemical Industry Co. Ltd.	Produksjon	Maritim	Overflatebehandling
Beijing Wei Yuan Maritime Consultants Ltd.	Produksjon	Maritim	
BETA MOSS SHIPPING	Salg	Maritim	Skipsfrakt
BI Liaison Office	Salg	Utdanning	Øk/administrative fag
Borregaard Industries Ltd.	Produksjon	Kjemi	Div kjemiske produkter flere steder i Kina
Borregaard Lignotech Yanbian	Produksjon	Kjemi	Div kjemiske produkter flere steder i Kina
Borregaard Taicang Chemicals Co. Ltd	Produksjon	Kjemi	Div kjemiske produkter flere steder i Kina
Conax AS	Salg	IKT	Bredbånds- og satelittteknologi, Beijing er Asiatisk
Daiyoo Electronics Co., Ltd.	Produksjon	Metaller	Magnetiske metaller, Eies av JOTO investering AS
Det Norske Veritas	Produksjon	Maritim	
DnB NOR Bank ASA	Produksjon	Finans	Opprettet en filial
Dreggen (Shanghai)	Salg	Maritim	Skipskraner, har gså utviklere i Kina
DSD Shipping as	Salg	Maritim	
Dynea (Shanghai) Co., Ltd.	Produksjon	Maritim	Overflatebehandling
Dyno Nobel	salg	Kjemi	Eksploder, inne i Kina med produsjon gjennom 3
EFD Induction(Shanghai) Co., Ltd	?	Kraft	Tesk selskap
Eitzen Bulk Beijing RepresentativeOffice	Salg	Maritim	Rederi
Elkem Beijing Representative Office	Salg	Metall	
Elkem Carbon China	Produksjon	Metall	Elektrodepasta, 160 ansatte
Elkem International	Salg	Metall	
Elopak Beijing Representative Office	Salg	Skog og tre	Kartongemballasje
Eltek Energy	Salg	IKT	Energisystemer for tele /GSM
Fearnleys Shanghai	Salg	Maritim	Rederi
Fjord Seafood Sale AS	Salg	Sjømat	
Frank Mohn China Ltd.	Salg	Maritim	Skipspumper og marskiner. Har tilretteleggere i Kina
Glamox (Suzhou) Lighting Co., Ltd.	Produksjon	Elektriske apparater	Lysarmaturer mm
Goltens (Shanghai) Co., Ltd.	Produksjon	Maritim	Reparasjon av skipsutstyr
Helland Norasia	Salg	Sjømat	Oppdrett og fangst
Hubei Tian En Petroleum Transportation Co. Ltd.			
I.M. Skaugen ASA	Produksjon	Maritim	Rederi, omfattende lokal tilstedeværelse
ITP Asia Ltd	Salg	IKT	Business løsninger (ikke norsk?)
IV-Techmould Suzhou Co. Ltd.	Produksjon	IKT	Sprøytetøp av plast-embalering til IKT-produkter
Jiangyin Norsafe F.R.P. Co. Ltd.	Produksjon	Maritim	Produksjon av livbåter, 90 ansatte
Jotun Ocean Paint Co. Ltd	Produksjon	Maritim	Båtmaling
Kaldnes Miljøteknologi AS Beijing Office	Salg	Miljøteknologi	Samme som over

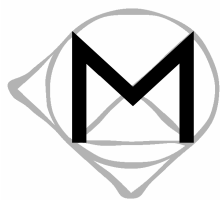


Kenmore Refrigeration Components	Produksjon	Elektriske apparater	Produksjon av kjøleskapkomponenter
Kinareiser AS Beijing Rep. Office	Salg	Reiseliv	
Klaveness China	Salg	Maritim	Rederi
Kongsberg Maritime China	Salg	Maritim	Skipsteknologi
Kongsberg Norcontrol Systems	Salg	Maritim	Navigasjonsteknologi
Kvaerner E&C (Shanghai) Co., Ltd	Produksjon	Metall	Prosessteknologi (uklart om selskapet har et fast pr
Laerdal Medical (Suzhou) Co., Ltd.	Produksjon	Life Science	Akuttmedisinsk utstyr
Leif Hoegh & Co. ASA	Salg	Maritim	Rederi
Lerøy (Beijing)	Salg	Sjømat	Oppdrett
Lorentzen & Stemoco (Great China)	Produksjon	Maritim	Skipsmeglerselskap med meglere i Kina
Malthe Winje CN Office	Produksjon	Maritim	Automatisering for marine fartøyer (selskapene Ecc
MARINE HARVEST	Salg	Sjømat	Oppdrettsfisk
Marine Machinery & Mainenance Co., Ltd.)			
Mobile Shelter System Co., Ltd.	Produksjon	IKT	Forsvarsteknologi: elektroniske beskyttelsesysteme
Mustad Fishing Tackle (Wuxi) Co., Ltd.	Produksjon	Sjømat	Fabrikk for fiskeutstyr
Navia Aviation	Salg	IKT	Flynavigeringsutstyr. Aktiviteter knyttet til implem
Nera ASA	Salg	IKT	Formidling av alle produkter, satellittutstyr
Norgas Fleet Management (Shanghai) Co. Ltd.			
Norsk Hydro Aluminium Wuxi Co. Ltd	Produksjon	Metall	Lettmetallkomponenter for bilindustri
Norsk Hydro Building System China	Salg	Metall	Salg av bygningssystemer
Norsk Hydro Magnesium Xi'an Co. Ltd.	Produksjon	Metall	Magnesiumfabrikk
Norske skog	Produksjon	Skog og tre	Fabrikker i Shanhai og Hebei, Avispapir
North Pole Seafood Beijing Co. Ltd.	Salg	Sjømat	
Norwex Holding Shanghai	Salg	Annet	Rengjøringsprodukter
NORY PET (Shanghai) Co. Ltd.	Produksjon	Matvarer	Produksjon av dyremat (JV med et kinesisk selskap
NRS AS (China)	Salg	Sjømat	Norwegian Royal Salmon
Nycomed China	Produksjon	Life Science	imaging contrast
Odfjell Tankers (China)	Salg	Maritim	Rederi
Odfjell Terminals(Dalian) Ltd.	Produksjon	Olje og gass	Tankterminal (50% eiet)
Oegland Pioneer Beijing Representative Office	Salg	Annet	Representasjon for kontakt med kinesiske sykkelpr
Orient Ship Management	Produksjon	Maritim	Skipsadministrasjon og business consulting
Oslo Fur Actions Ltd.	Salg	Annet	Innkjøp av skinn og pels
OTS-Trading AS	Salg	Maritim	Salg av skipsutstyr
Pan Asia Paper, Hebei	Produksjon	Skog og tre	Norske Skog eier (JV) selskapet, avispapir
Pan Fish Sales Beijing Representative Office	Salg	Sjømat	Oppdrett
Park Air Systems	Salg	IKT	Innstallerer sikkerhetssystemer på kinesisk flyplass
Q-Free ASA	Produksjon	IKT	Trafikkovervåkning (ansatte driver implementering
R.S. Platou Shipbrokers a.s.	Salg	Maritim	Skipsmeglerselskap med meglere i Kina
Radiccon Food (Shanghai) Co.Ltd	Produksjon	Annet	Matvareproduksjon, uklart om dette er norsk
Radisson SAS Hotel (Beijing)	Produksjon	Reiseliv	Hotellvirksomhet (delvis norsk)
Rikett Asia Ltd. Shanghai Office	Salg	Annet	Salg av gulvbelegg-systemer
Rolls-Royce Marine Shanghai Rep. Office	Salg	Maritim	Salg av motorsystemer /propeller
Scana Leshan Machinery Co. Ltd	Produksjon	Metall	Produksjon av jernprodukter mm, 800 ansatte (JV)
Scana Skarpenord	Produksjon	Maritim	Produserer hydrauliske systemer og ventilfunksjon
Scandinavian Airline System (SAS)	Produksjon	Reiseliv	
Scandpower Risk Management China	Salg	Olje og gass	Sikkerhetstjenester og risikovurdering
Shanghai PanAsia Potential Paper Co.	Produksjon	Skog og tre	Papirproduksjon, men neppe norsk
Shanghai Peppes Pizza Co., Ltd.	Produksjon	Reiseliv	Filaler i Shanghai og Beijing
Shanghai Per Roesholm Business & Consultation co.,Ltd	Salg	Annet	Forretningsrådgivning
Sinor AS	Salg	Annet	Forretningsrådgivning



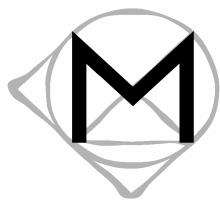
Statoil China AS (Beijing)	Produksjon	Olje og gass	Oljeutvinning på Lufeng-feltet.
Stolt-Nielsen A.S.	Produksjon	Maritim	Driver en terminal for kjemikaljer og petroleumsp
Suzhou Huasu Plastics Co. Ltd.	Produksjon	Kjemi	Hydro eier 33% av plastfolie-fabrikken
Tandberg Data (Beijing)	Produksjon	IKT	Produserer komponenter i Kina (litt usikkert om de
Tandberg Telecom China Representative Office	Salg	IKT	Diverse telecom-utstyr
TTS Bohai machinery Co., Ltd	Produksjon	Maritim	Produserer kraner for skip i JV med kinesisk selska
TTS Hydralife Co., Ltd	Produksjon	Maritim	Produserer utstyr for skipsverft
Tubus Carrier Systems (Hangzhou) Co. Ltd.	Produksjon	Annet	Utstyr for sykler
Umoe Schat-Hsrding (Qingdao)	Produksjon	Maritim	Lager marine overlevelsesystemer /båter (JV)
Union Red Garments Co., Ltd. Hangzhou	Produksjon	Annet	Klesproduksjon (ukjent norsk eier)
Unitor Ships Service (HK) Ltd.	Produksjon	Maritim	Havnetjenester / havneteknologi eies av Barwil (ikl
Viking Life-saving Equipment Trading	Salg	Maritim	Selger vidt spekter av maritimt sikkerhetsutstyr
Wallenius Wilhelmsen Lines	Salg	Maritim	Cargo-løsninger, tjenester, stort kontor
Wikborg Rein & Co.	Produksjon	Annet	Advokatkontor
Wuhan Uni. Of Tech. Skaugen Training Center	Produksjon	Maritim	Treningssenter for sjøfolk
Ørsta-gruppen	Salg	Sjømat	Selger utstyr for oppdrettsanlegg
Zhang Jia Gang Unistar	Produksjon	Annet	Elektromekanisk utstyr (ikke norsk?)
Royal supreme foods	Prod.	Sjømat	har 3 bearbeidingsanlegg i Kina
Genomar ASA	Prod.	Sjømat	Genetisk utprøving for Tilapia produksjon, 10 ansa

Japan	Aktivitet	næringsgruppe	Beskrivelse
Alu Rehab AS	Salg	Annet	Produserer rullestoler
Bergesen Worldwide Gas ASA	Salg	Maritim	Rederi, Representasjon for gass-frakt
Catena Trading Corporation	Salg	Sjømat	Salg av div sjømat
C-Map Japan INC	Salg	Maritim	Salg av maritime kart
DNV (Det Norske Veritas)	Produksjon	Maritim	
Dyno Nobel	Salg	Kjemi	Eksploder,
Ekornes	Salg	Annet	Salg av møbler
Elkem Japan	Salg	Metall	Salgs- og representasjonskontor
Hallvard Leroy A/S	Salg	Sjømat	Oppdrett
Hual Japan	Produksjon	Maritim	Biltransport, stort kontor for befraktning
Hydro ASA	Salg	Metall	Ingen kjente produksjonsanlegg i Japan, kun salgs c
Kongsberg Automotive Japan	Salg	Annet	Produksjon av bil-teknologi
Kvaerner Pulping & Power	Produksjon	Skog og tre	Bygging av anlegg (enheten er solgt til Metso)
Laerdal Medical Japan	Salg	Life Science	Akuttmedisinsk utstyr
Marlink	Salg	IKT	Satellittkommunikasjon
Normeca Asia Co., LTD.	Produksjon	Life Science	Mobile sykehus
Norske skog	Salg	Skog og tre	Betydelige investeringer, ingen produksjonsanlegg
Opera software	Salg	IKT	Salgs og utviklingskontor, samarbeidet med Ninter
Rastertech Co., Ltd.	Salg	IKT	
Scandex Co., LTD.	Salg	Annet	Selger beskyttelsesklær
Scandinavian Airlines System (SAS), Erland Olsen	Produksjon	Reiseliv	Flyselskap
Star Shipping A/S	Salg	Maritim	
Stolt Cocoon	Salg	Sjømat	Import av sjømat
Super Office Co., Ltd.	Salg	IKT	IT-systemer og konsulentvirksomhet
TANDBERG Japan	Salg	IKT	
TI Marine Contracting AS	Salg	Maritim	Isolering av tanker for transport av gass mm
Tomra Systems Japan Asia Pacific LTD	Salg	Annet	Flaskepant-maskiner

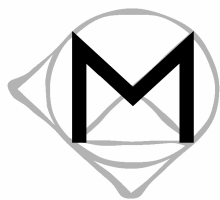


Tumlare Coporation	Salg	Reiseliv	Gruppereiser
VCE Japan Corporation	Salg	Annet	Låseteknologi for hoteller o.l. Samarbeid med Ving
Ving card	Salg	Annet	Låseteknologi
Wallenius Wilhelmsen Lines Asia,	Salg	Maritim	Cargo-tjenester
Wikborg Rein & Co.	Produksjon	Annet	Advokatkontor
Marine Harvest	Produksjon	Sjømat	Oppdrett av yellow tale
Pan Fish	Produksjon	Sjømat	Foredling (få ansatte)

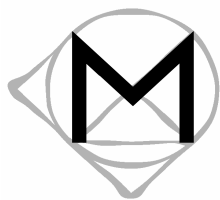
India	Aktivitet	næringsgruppe	Beskrivelse
ANNAPURANA KENMORE TUBE PROD.	P	Annet	Kjøleskapskomponenter
AXSELLIT	S	IKT	Software-systemer
BARBER SHIP MANAGEMENT	P	Maritim	Utdanning og formidling av sjøfolk mm
BARWIL FORBES SHIPPING	P	Maritim	Havnetjenester (uklart om det er norsk)
BORREGAARD INDIA	S	Kjemi	
CONAX ACCESS SYSTEMS PVT. LTD	P	IKT	Implementering av telesystemer i India
DET NORSKE VERITAS	P	Maritim	12 kontorer i 11 byer i India
DEVANT PVT. LTD	P	Annet	Konsulent for outsourcing til Inida
DIGIMAKER INDIA PVT. LTD.	S	IKT	Content management
ECOTECH IT SOLUTIONS	S	IKT	Udanningssoftware
EFD INDUCTION LTD.	P	Annet	Oppvarmingssystemer, fabrikk i Bangalore
ELKEM INDIA PRIVATE LIMITED	S	Metall	Salgskontorer
ELTEK SGS PVT. LTD.	S	IKT	Energisystemer for Tele /GSM
FRONTIER ABAN DRILLING	P	Olje og gass	Leteselskap i JV mellom Frontier og Aban
HYDRO ALUMINIUM EXTRUSION	S	Metall	Byggesystemer
HYDRO NORINCO ELECTROLYSERS	S	Metall	Hydrogen-elektrolyse
JORDAN DENTAL CARE PRODUCTS	S	Annet	Tannhelse
JOTUN (SINGAPORE) PTE LTD	S	Maritim	Skipsmaling
KVAERNER POWERGAS LTD	P	Olje og gass	Stort ingeniørkontor i Mumbai, 800 ansatte
MAPEX PUMPS INDIA	P	Maritim	Produksjon av pumper
MARITIME HYDRAULICS	S	Olje og gass	Del av Aker Kværner, hydraulisk utstyr til boring
NBC ASIA PVT. LTD.	S	Annet	Brannutstyr og IT-løsninger for brannvern
NERA TELECOMMUNICATIONS	S	IKT	Satellittutstyr (Hovedsete i Singapore)
NORCONTROL IT	S	Maritim	IT-løsninger for skip mm.
NORMAN DATA DEFENSE SYSTEMS ASA	S	IKT	Datasikring. Her eget salgsselskap i NORmanIndia
ODFJELL ASA INDIA	S	Maritim	Rederi
Outsmart	P	Annet	Outsourcing tjenester, konsulenttjenester
SAFA MARINE INDUSTRIES LTD	P	Sjømat	Produksjon av utstyr for fiskerisektoren
SAS	P	Reiseliv	
STATKRAFT	P	Kraft	Deleier i et kraftanlegg
STEPSTONE INDIA PVT. LTD.	P	Annet	Formidling av arbeidskraft gjennom selskapet NAI
TANDBERG	S	IKT	Salg og support i Bangalore, Mumbai og Dehli
ZIWS PVT. LTD.	P	IKT	Software design med egen enhet i India
Fantoft Process Technologies	P	Olje og gass	Offshore ingeniør selskap med 10 ansatte i Mumbai
Opera Software	Prod.	IKT	Uttesting av produkter



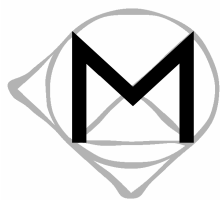
Russland	Aktivitet	næringsgruppe	Beskrivelse
Russland	Aktivitet	Klynge/sector	Beskrivelse
BION Group		??	technology
Acerinox Norge		Annet	
Agnia Ltd		Annet	food industry
A-Pressen ASA		Annet	media
Artemis		Annet	import, trade
Arts & Crafts AS		Annet	trade, wholesale
Consult Inform		Annet	consultancy
Dag Klaastad tolketjeneste		Annet	translation services
DLA Nordic Law Firm		Annet	legal services
DNV		Annet	
Econ Analyse		Annet	consultancy
Ekornes		Annet	
EMA Partners		Annet	recruitment
Export Finance Services		Annet	consultancy
GC Rieber Skinn		Annet	manufacturing (skins)
Greater Stavanger Economic Development		Annet	business cooperation
HJELLEGJERDE St.Petersburg		Annet	
Janusfabrikken		Annet	manufacturing (clothes)
Jotun		Annet	manufacturing (paints)
Kverneland ASA		Annet	manufacturing (equipment)
Melatex-M		Annet	catering
Neiden Rein		Annet	agriculture, food industry
Norsar		Annet	research, technology
Nortel Security		Annet	
Norus (Maura)		Annet	consultancy
Norway Trade Fairs		Annet	exhibitions
Norwegian Cleaning Services Russia		Annet	
Orkla		Annet	food industry
Orkla Foods CIS		Annet	
Pertinax Group		Annet	consultancy
Pitrus tolking og oversettelse		Annet	translation
Rieber Skinn AS		Annet	
Rieber&Søn Russia production		Annet	
Rush International		Annet	
Russia Baltic Pork Invest		Annet	agriculture
Russia Consulting		Annet	consultancy, translation
SAGA FURS of Scandinavia		Annet	
Schibsted ASA		Annet	media
Selmer Advokatfirma		Annet	
Selmer Law Firm		Annet	legal services
SGS Norge		Annet	certification
Simonsen Law Firm		Annet	legal services
SIVA		Annet	business promotion
Solid Invest		Annet	counselling
Steenstrup Stordrange Law Firm		Annet	legal services



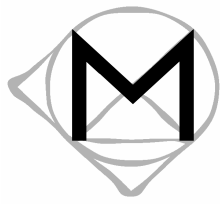
Stevencourt Ltd	Annet	
Storvik and Co	Annet	consultancy
Thorsen Industries	Annet	clothes, import to Russia
Tone Lise Akademiet	Annet	beauty industry
Trelleborg Industria (VikingAS)	Annet	
Ving Card AS/NORWEQ	Annet	
Wikborg Rein	Annet	legal services
FinStroyLeasing	Bygg og anlegg	finance
Bank 1 Oslo	Finans	banking and finance
Diamond-Bank	Finans	banking and finance
DnB NOR	Finans	banking and finance
East Capital Asset Management	Finans	finance
Globex Bank	Finans	banking and finance
Nordea	Finans	banking and finance
Scanmarineconsulting	Finans	insurance and finance
Seed Forum Norway Int	Finans	investment promotion
Solidarnost Bank	Finans	banking and finance
Sparebanken Nord-Norge	Finans	bank and finance
Svea Finans	Finans	financial services
Sea Star	Fisk	
Adenyur Translation Agency	IKT	translation
ECDL	IKT	IT
EFD Induction	IKT	
Nera ASA	IKT	
Nexans Norway	IKT	manufacture (cables)
Telenor	IKT	telecommunications
MedIT Moscow	IT medical equipment	
Nordic Seal	Kjemi	equipment and technology
Protan	Kjemi	manufacturing and sales
Dyno Nobel (now ORICA)	Kjemisk	
Yara Ltd.	Kjemisk	
Eltek Russia	Kraft	manufacturing, supply
Statkraft	Kraft	energy
Nycomed Amersham	Life Science	
ProBio International	Life Science	sales of nutraceuticals
ProBio LLC	Life Science	
BARWIL St Petersburg	Maritim	
Det norske Veritas	Maritim	certification, classification
Fearnleys	Maritim	
Green Reefers	Maritim	shipping and transportation
Moss KRYLOV MARITIME	Maritim	
NORGAS CARRIERS	Maritim	
Norwegian Partners Marine	Maritim	
Norwegian Shipbrokers	Maritim	
R.S. Platou Shipbrokers a.s., Moscow	Maritim	
UNITOR Moscow	Maritim	
Viking Seaport	Maritim	
Alstom Norway	Metall	manufacturing, technology



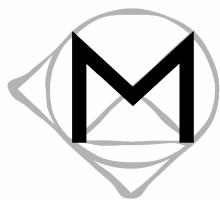
Elkem		
Hydroelectrolysers Russia		
Thrane & Thrane Teknikk		
Clean Energy		
Logistic		
Oekopomorka		
Acergy		
Aker Kvaerner		
Dalmorneftegeofizika		
Easywell		
Hydro Oil & Gas		
Norsk Hydro		
Norwegian Petroleum Group		
NORWEGIAN RESOURCE COMPANY		
PGS CIS, Petroleum Geo-Services ASA		
Rosnor Energo		
Roxar		
Scandpower Petroleum Technology		
Statoil		
Elopak		
Kvaerner Power Rep. Office		
Air and Sea Transport		
Anders Wilhelmsen & Co		
Continent Express		
Hotel Express International		
Kirkenes Transit		
Norsk Jernbanedrift		
Norus Norge		
Norwegian Air Shuttle		
Orion-X		
Privjet/Northern Peak		
Russian Tourist House Victoria		
Soyuz		
Varinea Ltd		
S&T Energy		
Aalesund Seafood		
Brig Star Group		
Landfiks/Martin Haarr		
Mustad & Son		
Norge Fish		
Norway Prawns		
Norwegian Seafood Export Council		
Norwell		
Troika Seafood		
Karet		
Polar Industries		
Viking Wood		
Morskaja Svezhest & Seabell		
Metall		
Metall		
Metall		equipment and technology
Miljøteknologi		research
Miljøteknologi		food and beverages
Miljøteknologi		foundation
Olje og gass		oil and gas industry, subsea, engineering
Olje og gass		engineering
Olje og gass		oil and gas prospecting
Olje og gass		
Olje og gass		oil and gas, aluminium
Olje og gass		oil and gas
Olje og gass		
Olje og gass		
Olje og gass		
Olje og gass		
Olje og gass		oil and gas
Packaging		
Power		
Reiseliv		tourism and travel
Reiseliv		real estate, shipping, hotels
Reiseliv		tourism and travel
Reiseliv		
Reiseliv		shipping and transportation
Reiseliv		construction
Reiseliv		tourism and travel
Reiseliv		travel and tourism, airlines
Reiseliv		tourism and travel, airlines
Reiseliv		tourism and travel
Reiseliv		tourism and travel
Reiseliv		education/travel
Reiseliv		tourism
Shipping		
Sjømat		fish and seafood, trade
Sjømat		fish and seafood, trade
Sjømat		agriculture
Sjømat		
Sjømat		food and seafood, trade
Sjømat		fish and seafood
Sjømat		organization
Sjømat		fish and seafood
Sjømat		fish and seafood, trade
Skog og tre		wood and timber industry
Skog og tre		project development
Skog og tre		wood and timber industry
Trading		



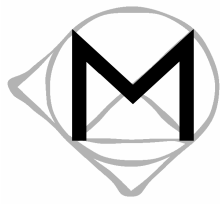
Singapore	Aktivitet	Nærings-gruppe	Beskrivelse
ABC Engineering Pte Ltd		Olje- og gass	
Abeer Marine Services (S) Pte Ltd		Maritim	
AJM TankShip Pte Ltd		Maritim	
Aker Kvaerner MH (S) Pte Ltd		Olje- og gass	
Alliance Maritime Pte Ltd		Maritim	
Asia Maritime Logistics Pte Ltd		Maritim	
ASSAABLOY Hospitality Pte Ltd		Annet	Produksjon av låser
Barwil Agencies Pte Ltd		Maritim	
Belden Shipping Pte Ltd		Maritim	
Belships Management (Singapore) Pte... ..		Maritim	
Berg Business Research		Maritim	Consulting
Beta Moss (S) Pte Ltd		Maritim	
Boe Consult		Maritim	
Borregaard SEA Pte Ltd		Kjemisk	
BW Shipping Managers Pte Ltd		Maritim	
Camillo Eitzen (Singapore) Pte Ltd		Maritim	
Dalseide Shipping Services Pte Ltd		Maritim	
DnB NOR Bank ASA, Singapore Branch		Finans/maritim	
Dolphin Drilling Pte. Ltd. - Fred.		Olje- og gass	
Dualog Pte Ltd			
Dynea Singapore Pte Ltd		Kjemisk	
Earthtree Pte Ltd		Annet	Cartoons
Eidsiva Shipping Pte Ltd		Maritim	
Ekornes Asia Pte Ltd		Annet	
Eltek Energy Pte Ltd		IKT	
Endeco Marine Engineering Pte Ltd		Maritim	
Eukor Car Carriers Singapore Pte Lt... ..		Maritim	
Goltens Singapore Pte Ltd		Maritim	
Harald Frigstad Engineering Pte Ltd		Maritim	
HERNIS Scan Systems - Asia Pte Ltd			
Hydro Aluminium Asia Pte Ltd		Metall	
Ibas Singapore Pte Ltd			
IKM Testing Asia Pte Ltd			
Imarex Asia Pte Ltd			
Innovation Norway		Annet	
Iver Ships Singapore Pte Ltd		Maritim	
J. Martens (Asia-Pacific) Pte. Ltd		Maritim	
Jebsens International (Singapore) P... ..		Maritim	
Jotron Asia Pte. Ltd			
Jotun (Singapore) Pte Ltd		Kjemisk	
Kongsberg Maritime Pte Ltd		Maritim	
Koppernaes Singapore Pte Ltd			
Kvaerner Pulping Pte Ltd		Skog og tre	
Kvaerner E&C Asia-Pacific		Annet	Installasjon av fabrikkannlegg
Kvaerner Oilfield Products Singapor... ..		Olje- og gass	



Laerdal Singapore Pte Ltd	Life science	
Lorentzen & Stemoco Singapore Pte L...		
Maritime Information Systems AS (MA...	Maritim	
Marlink Pte Ltd	Maritim	
Masterbulk Pte Ltd	Maritim	
National Oilwell Pte Ltd	Olje- og gass	
Nautisk Forlag AS	Maritim	
Nera Telecommunications Ltd	Maritim	
NH & ST Asia Pte Ltd	Maritim	
Nordea Bank Singapore Branch	Finans	
Nordic Investment Bank	Finans	
Nordisk Defence Club	Annet	
Norgas (Asia) Pte Ltd	Olje- og gass	
Norske Skog PanAsia Co. Pte. Ltd	Skog- og tre	
Norske Telekom Pte Ltd	IKT	
Nortech Enterprises Pte Ltd		
Nortechs FPSO Pte Ltd		
Nortrans Pte Ltd	Maritim	
O. Mustad & Son Pte Ltd	Annet	fiskeutstyr
Od fjell Singapore Pte Ltd	Olje- og gass	
Orkla Asia Pacific Pte Ltd		
OSM Ship Management	Maritim	
Pan Asia Paper Co Pte Ltd	Skog og tre	
PGS Asia Pacific Pte Ltd	Olje og gass	
Plugging Specialists International... ..	Olje og gass	
Prosaf Production Pte Ltd	Olje og gass	
R. S. Platou (Singapore) Pte Ltd	Maritim	
Rignet Pte Ltd		
Rolls-Royce Marine Singapore Pte Lt... ..	Maritim	
Rommen Pte Ltd		
Scana Singapore Pte Ltd		
Scandinavian Airlines System	Annet	
Seadrill Offshore Singapore Pte Lt... ..	Olje og gass	
Seagull Maritime Information Tech... ..	Maritim	
ShipNet Asia Pte Ltd	Maritim	
ShoreConnection Asia Pte Ltd	Maritim	
Singa Ship Management Pte Ltd	Maritim	
Skuld Singapore Representative Offi... ..	Finans	
Snorre Food Pte Ltd		
Songa Shipholding Pte Ltd	Maritim	
Star Shipping AS, Singapore	Maritim	
StarVision Information Technology... ..		
Strom Shipping Pte Ltd	Maritim	
Stromme Ships Service (Singapore) P... ..	Maritim	
Tandberg Data (Asia) Pte Ltd	IKT	
TDW Offshore Services - Smart Pipel... ..	Olje og gass	
Team Alliance Tankers (S) Pte Ltd	Maritim	
Telenor Asia Pte Ltd	IKT	
Thome & Partners (Shipbrokers) Pte	Maritim	
Thome Ship Management Pte Ltd	Maritim	
TNT Freight Management (Singapore)	Maritim	



Trelleborg S.E.A. Pte Ltd	
UFIS Airport Solutions Pte Ltd	IKT
Unitor Ships Service (Singapore) Pt... ...	Maritim
Viking Engineering Pte Ltd	
Viking Shipping Company (Singapore)... ...	Maritim
Vogt & Wiig AS Singapore	
Wikborg, Rein & Co	Annet
Zenitel Marine Asia Pte Ltd	Maritim

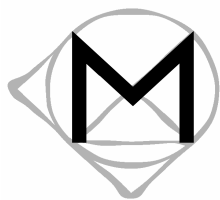


Vedlegg 3: NACE-koder i tilknytning til Næringsgruppene i studien. NACE 2 til 6 siffer-koder

Tabell V-3: Liste over NACE-næringer som går inn i næringsgruppene

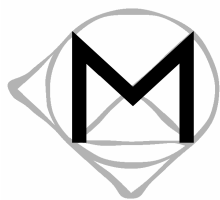
	NACE-kode		NACE-kode
OLJE OG GASS	112	SKOG OG TRE	201
OLJE OG GASS	35114	SKOG OG TRE	202
OLJE OG GASS	35115	SKOG OG TRE	201
OLJE OG GASS	35116	SKOG OG TRE	202
OLJE OG GASS	51873	SKOG OG TRE	203
OLJE OG GASS	742094	SKOG OG TRE	204
OLJE OG GASS	11000	SKOG OG TRE	2051
OLJE OG GASS	111	SKOG OG TRE	211
OLJE OG GASS	603	SKOG OG TRE	212
		SKOG OG TRE	2955
MARITIM	29111	SKOG OG TRE	5113
MARITIM	2912	SKOG OG TRE	51531
MARITIM	29221	SKOG OG TRE	51532
MARITIM	351	SKOG OG TRE	51561
MARITIM	51872	SKOG OG TRE	52464
MARITIM	524898		
MARITIM	61	METALL- OG KJEMISK	27
MARITIM	63111	METALL- OG KJEMISK	28
MARITIM	6322	METALL- OG KJEMISK	2921
MARITIM	63402	METALL- OG KJEMISK	2951
MARITIM	7122	METALL- OG KJEMISK	371
MARITIM	742092	METALL- OG KJEMISK	232
SJØMAT	5	BYGG OG ANLEGG	45
SJØMAT	152		
SJØMAT	15411	IKT	642
SJØMAT	1752	IKT	3002
SJØMAT	51381	IKT	322
SJØMAT	5223	IKT	7133
SJØMAT	85122	IKT	2233
SJØMAT	85148	IKT	72
SJØMAT	85146	IKT	5184
		IKT	52451
		IKT	52485
LIFE SCIENCE	316201		
LIFE SCIENCE	851		
LIFE SCIENCE	5146	KRAFT	401
LIFE SCIENCE	519002	KRAFT	402
LIFE SCIENCE	5231	KRAFT	403
LIFE SCIENCE	5232	KRAFT	400
LIFE SCIENCE	748700	KRAFT	748411
LIFE SCIENCE	244		
LIFE SCIENCE	731		
LIFE SCIENCE	331		
FINANS	651		
FINANS	652		
FINANS	66		
FINANS	671		
FINANS	672		

Kilde: MENON bedriftsdatabase



MENON AS

Analyser – Rådgivning - Forskning



MENON AS

Analyser – Rådgivning - Forskning

