



MASTERAVHANDLING I ØKONOMI
OG LEDELSE, STUDIERETNING
INDUSTRIELL ØKONOMI

Motiver og barrierer ved direkte utenlandsinvesteringer i Nigeria

Litteraturstudie i et norsk perspektiv

Kristine Jensen Gran

11.05.15

Forord

Denne oppgaven er en masteroppgave i økonomi og ledelse ved Høgskolen i Buskerud og Vestfold. Oppgaven er en avsluttende del av min femårig utdannelse i Norge. Oppgaven har gitt meg positive opplevelser og utfordringer. Jeg vil rette en stor takk til de bidragsytere som har hjulpet meg underveis i prosessen. Først vil jeg takke mine veileder Umar Burki for skype-samtalene våre.

Og tusen takk til mine foreldre for barnepass. Videre vil jeg takke Richard for all hjelp med rettskrivning.

Til slutt, takker jeg min kjære lille Mathias for all glede han sprer.

Forkortelser

BNP – Bruttonasjonalprodukt

OECD – Organisation of Economic Co-operation and Development

SSB – Statistisk Sentralbyrå

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

MNE – Multinational Enterprise – Multinasjonalt selskap

FDI – Foreign Direct Investment – Direkte utenlandsk investering

OFDI – Outgoing Foreign Direct Investment – Utgående direkte utenlands investering

IFDI – Inward Foreign Direct Investment – Inngående direkte utenlands investering

VFDI – Vertical FDI – Vertikal direkte utenlandsk investering

HFDI – Horizontal FDI – Horisontal direkte utenlandsk investering

Sammendrag

I denne litteraturstudien vil det forsøkes å gi en oversikt over hvilke motiver og barrierer norske direkte investorer har hatt i Nigeria, som er direkte eller indirekte omtalt i litteraturen. Studien er basert på en gjennomgang av dagens litteratur innen direkte utenlandsinvestering. Studien er bygget på den etablerte klassifiseringen av motiver i FDI, som skiller mellom ressursøkende, effektivitetsøkende og markedssøkende. Videre har man sett på barrierer som kan påvirke FDI. Funnene viser at norske selskaper har hatt ressursmotiv, effektivitetsmotiv og markedsmotiv når de har investert i Nigeria. Statoil har hatt et ressursmotiv, mens de resterende selskapene har motivet nærhet til kunden. Fotfeste i et marked som er i sterk vekst og næringsklynge kan også ha vært motiv for selskapene. Barrierene de kan ha støtt på er tilgang til nok kapital, reduksjon i oljeprisen, infrastruktur, tosfret inflasjon, kulturell avstand, åpenhet for handel, sikkerhet og kriminalitet. Korrupsjon kan ha vært både en barriere, men også positivt for et norsk selskap. Forskningsimplikasjoner - studien er rent konseptuelle og er ikke videre underbygget av empiriske bevis. Praktiske implikasjoner - klassifiseringen av motivene er et nyttig verktøy for bedrifter for å analysere sine strategiske alternativer og handlinger. Denne studien bidrar til internasjonal business litteratur ved å gi en oversikt over motiver som kan være nyttige elementer for teoribygging.

Nøkkelord: FDI, Nigeria, Norway, barriers, motives og determinants.

—

1 Innholdsfortegnelse

1	INNLEDNING	8
1.1	BAKGRUNN, TEMA OG PROBLEMSTILLING	8
1.2	STRUKTUR	9
2	NIGERIA	10
2.1	HISTORIE	10
2.2	FDI TIL NIGERIA	11
3	TEORETISK RAMMEVERK	19
3.1	DIREKTE UTENLANDSINVESTINGER (FDI)	19
3.2	MULTINASJONALE SELSKAP (MNS)	20
3.3	DET EKLEKTISKE PARADIGMET	21
3.4	MOTIVER FOR FDI	24
3.4.1	RESSURSMOTIV	24
3.4.2	MARKEDSMOTIV	24
3.4.3	EFFEKTIVITETSMOTIV	25
3.4.4	STRATEGISK MOTIV	26
3.4.5	ANDRE MOTIVER	26
3.5	BARRIERER FOR FDI	28
3.5.1	ØKONOMISK OG POLITISK RISIKO	28
3.5.2	FINANSIERING	29
3.5.3	INFRASTRUKTUR	29
3.5.4	KORRUPSJON	30
3.5.5	SOSIOKULTURELLE BARRIERER	31
3.5.6	HØY PROTEKSJONISME	31
3.5.7	PRIVATISERING	31
3.5.8	ØKT KONKURRANSE	31
3.6	OPPSUMMERING AV MOTIVER OG BARRIERER	32
4	METODE	33
4.1	LITTERATURSTUDIE	33
4.1.1	SEKUNDÆRDATA	33
4.1.2	ELEKTRONISKE DATABASER	33
4.1.3	LITTERATURSØKING	33
4.1.4	MULIGE FEILKILDER	34
4.1.5	ARTIKLER	34
5	FDI NORGE-NIGERIA	35
5.1	MOTIVER OG BARRIERER NORSK FDI	35
5.2	MOTIVER OG BARRIERER FOR FDI TIL NIGERIA	37
6	DRØFTING, KONKLUSJON OG VIDERE FORSKNING	41
6.1	MARKEDSMOTIV	41
6.2	RESSURSMOTIV	43
6.3	EFFEKTIVITETSMOTIV	44
6.4	BARRIERER	45
6.5	OPPSUMMERING OG KONKLUSJON	50
6.6	IMPLIKASJONER	51

6.7	VIDERE FORSKNING OG KRITISK BLIKK PÅ STUDIEN	52
7	KILDER:	53

Liste over tabeller:

Tabell 1 En oversikt over norske selskaper i Nigeria..... 17

Liste over figurer:

Figur 1 BNP pr.innbygger 14
Figur 2 Inngående FDI til Nigeria..... 15
Figur 3 Norsk FDI til Nigeria 16

1 Innledning

I denne delen av studien blir det først gjennomgått bakgrunn for valg av oppgave, og en presentasjon av tema og problemstilling. Deretter får man få en kort innføring i Nigerias historie. Videre går studien igjennom direkte utenlandsinvestering til Afrika og Nigeria generelt. Til slutt er det undersøkt i hvilken grad norske bedrifter har investert i Nigeria.

1.1 Bakgrunn, tema og problemstilling

Nyetableringer har vært et populært tema for forskning innenfor internasjonal business i løpet av de siste par tiårene. Referert som Foreign Direct Investments -FDIs eller som på norsk blir kalt direkte direkteinvesteringer i utlandet, har blitt stadig viktigere for å betjene utenlandske markeder (Blonigen, 2005; Gripsrud & Benito, 2005; Moosa & Cardak, 2006). På bakgrunn av studier som er gjort innenfor direkte utenlandsinvesteringslitteraturen har mye av fokuset vært på i hvilken grad dette fører til vekst i vertslandene. Valg av tema ble gjort med bakgrunn i at Afrika er i en spennende utviklingsfase, samt at næringsutvikling- og etableringsfasen er et interessant fagområde. I studien er det valgt å se nærmere på landet Nigeria, da en geografisk avgrensning vil være fornuftig. Afrika er et stort kontinent med store forskjeller landene imellom, noe som gjør at en direkte investering i et land ikke nødvendigvis kan sammenlignes med en direkte investering i et annet land i Afrika. Det er overraskende manglende studier på hvilke faktorer som påvirker FDI til Afrika (Asiedu, 2002, 2006; Dupasquier & Osakwe, 2006). Temaet for denne studien er valgt ut ifra at det er få studier som gir en forklaring på hvilke motiver og barrierer som påvirker norske investorer til å investere i Nigeria, så vidt man vet eksisterer det i dag ingen konkrete svar på dette. Nigeria med sitt store markedspotensial (EY, 2014), burde være et viktig satsingsområde for norske selskaper. Samtidig kan man lese i norske aviser om de problemene som er i Nigeria, og alle de utfordringene som næringslivet støter på som ønsker å etablere seg der. Målet med studien er å identifisere hvilke motiver norske selskaper kan ha hatt i Nigeria. Samtidig vil studien se på hvilke barrierer norske selskaper kan ha støtt på der.

Problemstillingen er som følger:

Hvilke motiver og barrierer har påvirket norske selskaper til å foreta direkte utenlandsinvesteringer i Nigeria?

Hovedproblemstillingen er :

- Hvilke motiver har norske selskaper som har foretatt direkte utenlandsinvesteringer i Nigeria hatt?

Gitt at andre ting forblir konstant, hvilke barrierer påvirker denne investeringen. Til vanlig har man faktorer som infrastruktur, politisk risiko og andre som kan påvirke investeringen, og basert på dette kan disse faktorene oppstå som barrierer for investeringen (Asiedu, 2002). Det er derfor viktig å forstå de underliggende faktorene til både motiver og barrierer. Studien vil derfor ta for seg noen sentrale barrierer som kan ha påvirket FDI- investeringer til Nigeria

- Hvilke barrierer har disse selskapene støtt på?

Denne studien gir en kritisk gjennomgang av litteraturen med en diskusjon av fremtidige forskningsområder. Hensikten med studien er å få en oversikt over de viktigste motiver og barrierer som er identifisert ved FDI i Nigeria, og hvordan disse kan ha påvirket FDI for norske selskaper. Denne oppgaven har ikke til formål å se på virkninger som FDI har på hjemlandet eller mottakerlandet, men på selskapers vurderinger rundt utenlandsinvesteringen(e).

1.2 Struktur

Dette er en litteraturstudie rundt motiver og barrierer for FDI i Nigeria for norske selskaper. Videre i kapittel 2 gjennomgås kort historie, FDI til Afrika, i særlig grad Nigeria, og FDI fra Norge til Nigeria. I kapittel 3 gjennomgås det teoretiske rammeverket. I kapittel 4 kommer bakgrunn for valg av metode, og hvordan metoden er utført. Deretter presenteres litteraturstudien i kapittel 5 som ser på hvilke motiver og barrierer Norske selskaper kan ha for å foreta FDI, og hvilke motiver og barrierer som ligger bak FDI som er de viktigste i Nigeria. Videre i kapittel 5 følger en diskusjon av det teoretiske rammeverket og litteraturstudien. Studien vil bli avsluttet i kapittel 6 med konklusjon og forslag til videre forskning.

2 Nigeria

I dette kapitlet får man en kort innføring i Nigerias historie, videre får man en oppsummering av FDI til Afrika og Nigeria, og til slutt FDI fra Norge til Nigeria.

2.1 Historie

Det offisielle navnet til Nigeria er Den føderale republikken Nigeria. Hovedstaden er Abuja, styresett er demokratisk republikk og språket er engelsk (Statoil, 2007). Nigeria har en befolkning som i 2013 var beregnet til å være på ca. 175 millioner. Nigeria står for 47% av Vest-Afrikas befolkning. Halvparten av nigerianerne bor i byer, og befolkningen har lav gjennomsnittlig alder (44% under 14år). Nigeria har kontinentets største befolkning, og burde være et interessant marked for utenlandske investorer, på bakgrunn av det store markedet. Nigerias populasjon består av rundt 200 etniske grupper, og 500 urspråk, og to store religioner – Islam og Kristendom. Nigerias sosio-politiske miljø er ganske stabil, men det er fortsatt ustabilitet i enkelte deler av landet (Houeland, 2015). Afrika har i sin moderne historie alltid havnet i næringssskyggen av alle andre, men nå vokser den afrikanske økonomien mer enn i Asia og Europa. Inflasjonen i Nigeria har gått ned fra 13,7 prosent i 2010 til 8,1 prosent i 2014. Nigeria har hatt en gjennomsnittsvest på 7,5% i perioden 2003-11. (Worldbank, 2014). Nigeria er Afrikas største økonomi (Houeland, 2015; EY, 2014). Landet er den tredje største militærmakten og syvende største oljeproducent i verden (Houeland, 2015). Fra 2011 har konflikter i Nord økt, spesielt på grunn av den islamistiske terrorgruppen Boko Haram. Eldre og nyere historie er preget av vold og konflikter (Houeland, 2015). Mars 2015 var det tid for nytt valg av president. Siden 1999 har landet kontinuerlig vært styrt av det samme partiet. Årets valg var regnet som spesielt viktig, siden det var første gang opposisjonen, ifølge meningsmålinger, hadde en reell mulighet til å vinne (Idehen, 2015). Som ett av flere tiltak for å forhindre vold i forbindelse med valget i 2015, inngikk sittende president Goodluck Jonathan og hans hovedmotstander i valget, Muhammadu Buhari en fredsavtale som forpliktet begge leire til å akseptere valgets utfall og avstå fra å forsøke å påvirke noen del av prosessen. Den pensjonerte generalen Buhari vant valget og ble den nye presidenten i Nigeria . Det er ikke første gang Buhari blir landets leder, han var også landets diktator i 1983-1985 etter at han tok makten gjennom et militærkupp. Mange mener at militærbakgrunnen hans vil gjøre ham i bedre stand til å takle sikkerhetssituasjonen rundt Boko Haram. Han har også tillit i kampen mot den økende korrupsjonen i landet (Houeland, 2015). Nigeria er et ”modent” oljeland. Siden første funn i 1956 har enorme oljeressurser preget landets historie. Oljeressursene har blitt brukt til å underbygge konfliktlinjer mellom regioner, og vært forbundet med korrupsjon og menneskerettighetsbrudd (Houeland, 2015).

2.2 FDI til Nigeria

Mens Nigeria som et marked er utfordrende, er det også ulike muligheter man kan vurdere. Denne delen forsøker å kaste et objektivt lys på markedet og vurdere det økonomiske miljøet og markedssituasjonen i Afrika, men da i særlig grad Nigeria.

Afrika

FDI til Afrika er drevet av internasjonale og regionale markedssøkende og infrastrukturinvesteringer. Forventningene til en vedvarende vekst av en voksende middelklasse har ført til økt FDI i forbrukerorienterte bransjer, inkludert mat, IT, reiseliv, finans og detaljhandel. Den samlede økningen var drevet av underregioner i østlige og sørlige Afrika. I Sør-Afrika har FDI nesten doblet seg til 13 milliarder dollar hovedsakelig som følge av rekordhøye FDI til Sør-Afrika og Mosambik. Infrastruktur var hovedattraksjonen i begge landene, investeringer i gass-sektoren i Mosambik spiller også en rolle. I Øst-Afrika økte FDI med 15 prosent til 6.2 milliarder dollar som følge av stigende FDI til Etiopia og Kenya. Kenya er blitt et investeringsområde ikke bare for leting etter olje og gass, men også for produksjon og transport. FDI til Nord-Afrika ble redusert med 7 prosent til 15 milliarder dollar. I Sentral- og Vest-Afrika avtok FDI til 8 milliarder dollar og 14 milliarder dollar, henholdsvis, delvis på grunn av politiske og sikkerhetsmessig usikkerhet (UNCTAD, 2014). Sør-Afrika ble en del av BRIC i 2011, BRIC bestod av fire store økonomier som er i vekst Brasil, Russland, India og Kina. BRIC representerte mer enn 13 prosent av verdensøkonomien og 40 prosent av verdens befolkning. Etter at Sør Afrika ble medlem endret BRIC seg til BRICS (DN, 2010) Sterke og voksende økonomier tiltrekker seg FDI som ytterligere stimulerer økonomisk vekst. Sør-Afrika, Nigeria, Sudan og Angola som eksporterer store mengder mineraler og olje var de ledende landene i regionen med hensyn til både størrelse og vekst i økonomien (Zhovtobryukh, Nordkvelde, & Reve, 2013). Når det kommer til FDI i Afrika sør for Sahara (SSA) er den vanlige oppfatningen at FDI i stor grad er drevet av naturlige ressurser og markedsstørrelse (Asiedu, 2006; Morris & Fessehaie, 2014). I Kolstad og Wiig (2012) sin studie viste det seg at kinesisk FDI er tiltrukket av store markeder, og til land med en kombinasjon av store naturressurser og svake institusjoner. Afrika er en stor investeringslokalisasjon for kinesisk statlig-eide selskaper, stadig er også private bedrifter søkende etter markeder og naturressurser. Frem til 2005 var naturressurser den nest viktigste sektoren for kinesisk FDI. Siden den gangen har store FDI summer investert i servicesektor og utvinningsindustrier. Naturressurser har også tiltrukket store investeringer fra indiske selskaper, hovedsakelig fra private investorer (Morris & Fessehaie, 2014) Ifølge World Investment Report 2014 som er utarbeidet av den Genève-baserte FN-konferansen om handel og utvikling, har FDI innstrømming til Afrika vokst fra 55 milliarder i 2012 til 57 milliarder i 2013. Afrika er et av de få områdene som siden 2010 har kunne nyte vekst av inngående FDI (UNCTAD, 2014).

Norske selskaper i Afrika

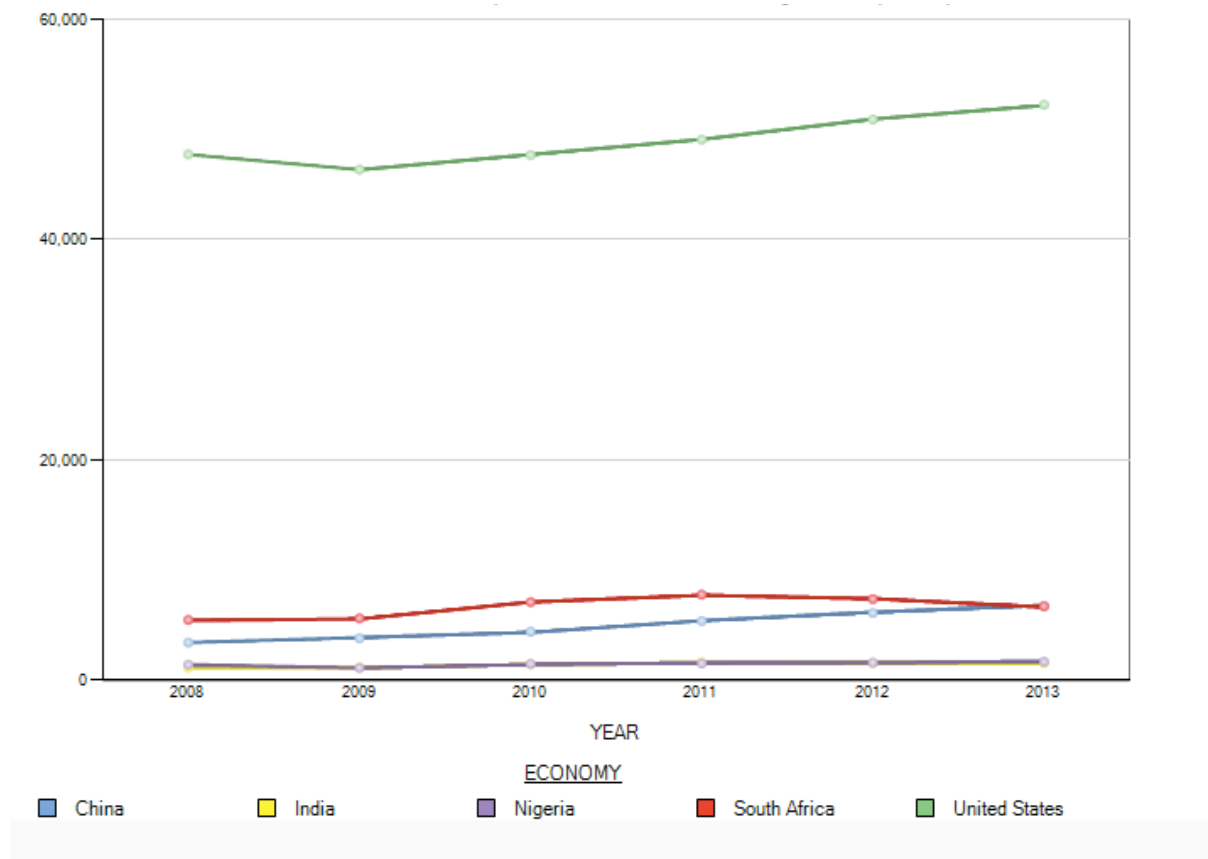
Norsk utgående FDI (OFDI) har økt betydelig siden årtusenskiftet. I følge statistikk fra SSB utgjorde OFDI 1206 milliarder norske kroner ved utgangen av 2013 hvor beholdningen i Afrika var på 43 milliarder. Investeringene er ikke så høye sammenlignet med USA hvor beholdningen var på 207 milliarder kroner og Asia hvor beholdningen var på 135 milliarder kroner. I studien til Benito (2010) så man på mønsteret til norsk OFDI år for år som viste en ujevn utvikling. Stabile perioder er som oftest på grunn av boom år. Til en viss grad, er dette på grunn av den generelle utviklingen i verdensøkonomien, spesielt perioden fra 2003 til 2007. Videre avslørte mønsteret noen unike og heller varige kjennetegn ved norsk OFDI, 4 bulker stammer fra investeringer gjort av en noen få investeringer av relativt store norske selskaper som Statoil, Aker, Statoil, Norske Skog og Telenor. Kombinasjonen av et lite antall selskaper og de til dels meget store investeringer gjort av disse selskapene resulterer vanligvis i et mønster hvor FDI strømmer kan variere betydelig fra et år til det neste. Industribedrifter som Aker, Statoil og Yara International, kan øke deres globale eller regionale produksjonskapasiteten ved å kjøpe et eksisterende anlegg et annet sted. Dette innebærer vanligvis en stor investering for selskapet, men slike investeringer er sjelden gjort hvert år (Benito, 2010). I studien til Zhovtobryukh, Norkvelde et al. 2013 har de samlet lister over norske selskaper som hadde virksomhet i regionen i 2000 og 2012 basert på informasjon de har fått av Innovasjon Norge og Fellestrådet for Afrika, samt tilgjengelig informasjon fra forskningsprosjektet ”Et kunnskapsbasert Norge” (2012). Studien viste at antall norske bedrifter hadde økt fra ca 81 selskaper i 2001 til 437 i 2012. Det geografiske omfanget av selskapene hadde økt fra 11 til 39 land. Det ble derimot bemerket at det kunne være noen feilkilder i disse listene. Dette medførte kanskje til at noen selskaper som var utelatt burde ha vært med og noen selskaper som ikke lenger var aktive i Afrika burde vært fjernet. De mener likevel at listene gir en veldig god indikasjon både på utvikling over tid og aktivitetsnivået for ulike næringer i de ulike landene (Zhovtobryukh et al., 2013). Fellestrådet for Afrika har en bedriftsbasis som inneholder 105 norske selskaper med tilstedeværelse i til sammen 44 land på det afrikanske kontinentet. Det finnes ikke en fullstendig oversikt hos verken myndigheter eller andre over hvilke norske selskaper som opererer hvor, derfor kan man ikke med 100 prosent sikkerhet vite antallet (Bu, 2013)

Nigeria

Ernst & Young (EY) har utgitt en rapport fra 2014 om Nigeria som er utgitt for World Economic Forum. Deres studie omfatter både investorundersøkelser og analyse av investeringer i Nigeria. Studien uthever at selskapene som har investert i Afrika rangerer den som den mest attraktive regionale investeringsdestinasjonen i verden i dag. De selskapene i rapporten til EY som ikke hadde investert i landet derimot, rangerer Afrika som den minst attraktive regionale investeringsdestinasjonen i verden.

Når Nigeria foretok en justering av BNP ble økonomien oppgradert. De fleste land gjør dette med få års mellomrom, men Nigeria hadde ikke gjort det på 24 år. Ikke før nå er nye industrier som netthandel, mobiltelefoni og den voksende nigerianske filmindustrien (Nollywood), tatt med i utregningen. De viktigste driverne til de økende investeringene har vært Nigerias robuste og bærekraftige økonomiske vekst. I løpet av det siste tiåret, har økonomien stadig registrert høy ensifret inflasjon, som tidligere er nevnt å være positivt i forhold til FDI. (EY, 2014). Lawson, Heacock og Stupnytska fremhever i sin rapport fra 2007 "The Next Eleven" fremhever at i 2020 kommer Nigeria til å være blant de 10 beste økonomiene i verden (Lawson et.al 2007). Tallene i rapporten til EY (2014) forteller at GF investeringer i Nigeria har vokst nær 20 prosent siden 2007, dette gjør at de blir plassert blant de ti landene med høyest vekst i Afrika. Nigeria har også tiltrukket seg mest FDI kapital, og ble nummer to med flest FDI prosjekter i Afrika sør for Sahara denne perioden (EY, 2014). Investeringene har en positiv effekt på en stadig mer naturlige økningen i andre investeringer. Selv om mer enn 50% av FDI kapitalen som er investert i Nigeria siden 2007 har vært i kapitalintensive ressurssektorer, primært petroleumsektoren, så har nesten 50% av FDI prosjekter vært serviceorienterte. Det har vært særlig stor vekst på investeringer i telekommunikasjon, sektoren tiltrakk 23,9% av FDI-prosjekter mellom 2007 og 2013. Veksten på investeringer i andre tjenesteytende sektorer som finansielle tjenester, forbrukerprodukter, turisme og forretningstjenester, er ytterligere høydepunkter som viser de økende mulighetene i disse fremvoksende sektorene (EY, 2014). Nigeria har også store ressurser som kull, jern og tinn, landet er også fruktbart med spredt jordbruk (Houeland, 2015). Det er mange fremvoksende markeder som lider av konsekvensene av globale pengepolitiske innstramminger, til tross for det har den nigerianske økonomien holdt seg bemerkelsesverdig robust. EY illustrerer i studien at den økonomiske sårbarheten i en gruppe på 25 forskjellige vekstmarkeder, med tidligere publisert forskning på valuta- og bankkriser, har rangerer hvert land under syv risikoindikatorer, driftsbalanse, statsgjeld, inflasjon, valutasingninger, osv. Ifølge disse indikatorene, har Nigeria den tredje høyeste samlede rangeringen blant alle disse fremvoksende markedene og er også godt i forkant av den samlede rangeringen for USA, Japan og Tyskland (EY, 2014). Ifølge tall fra worldbank hadde Nigeria en BNP vekst på 5,4 prosent i 2013. Den sterke makroøkonomiske styringen kombinert med fremgang i det politiske området, gir tillit til at samlede vekstrater vil fortsette i 5-6% i overskuelig fremtid. Dette er dersom veksten i BNP, bedre forretningsmiljø, porteføljen av aktive infrastrukturprosjekter med en verdi nær 100 milliarder dollar og en befolkning på ca 170 mil. mennesker fortsetter. EY forventer at som et resultat av dette, vil Nigeria fortsette å være et knutepunkt for investeringer i Afrika. De mener Nigeria er sannsynlig å fremstå som en av de mest attraktive investeringer i verden i markedsutvikling, årene som kommer (EY, 2014).

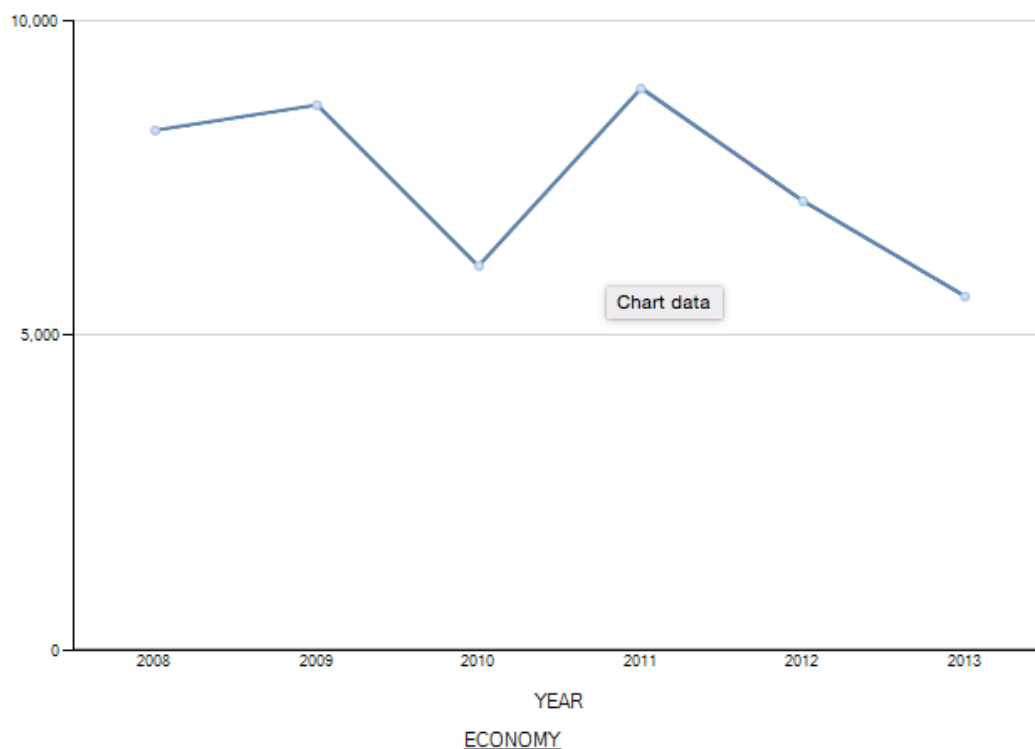
Figur 1 BNP pr. innbygger



Kilde: UNCTAD

Tallene i figur 1 er hentet fra UNCTAD og er i amerikanske dollar som viser BNP pr. Innbygger i Kina, India, Nigeria, Sør Afrika og USA. Figur 1 viser at Nigeria har hatt en stabil BNP pr. innbygger siden 2010. Den viser også at Nigeria i forhold til ander store økonomier som USA har en vesentlig lavere BNP pr. innbygger, også Kina har høyere BNP pr. innbygger enn Nigeria. Nigeria har en høyere total BNP enn Sør Afrika, men når man ser på BNP pr. innbygger, så har innbyggerne i Sør Afrika mer enn Nigeria. India og Nigeria har jevnt over liknende BNP pr. innbygger. Dette viser at selv om Nigeria er en voksende økonomi med en høy total BNP, så har man ikke så mye pr. innbygger.

Figur 2 Inngående FDI til Nigeria



Kilde: UNCTAD

Tallene i figur 2 er i amerikanske dollar og er hentet fra UNCTAD. Figuren viser den totale inngående FDI til Nigeria fra år 2008 til 2013. Den viser at Nigeria har hatt en nedgang i inngående FDI fra 2009 til 2010, men i 2011 hadde de en vesentlig økning. Når oljeprisen begynte å falle i 2011, så ser man at også FDI til Nigeria sank. Oljeprisen kan dermed ha påvirket inngående FDI til landet. Dette vil bli diskutert senere i studien.

Norge og Nigeria

Både Norge og Nigeria er oljeprodusenter og oljeeksportører, derfor er Nigeria svært interessert i norsk kunnskap og kompetanse på feltet (Regjeringen, 2005). For norsk næringsliv er de enorme petroleumsressursene i Nigeria av interesse. Norge eksporterer i dag petroleums tjenester og fisk til Nigeria Eksporten til Nigeria var i 2012 på NOK 1,8 milliarder, mens det er nesten ingen import til Norge. Viktige eksportprodukter er fiskeprodukter, skip og leveranser til oljevirksomheten i Nigeria (Houeland, 2015).

Figur 3 Norsk FDI til Nigeria

Direkteinvesteringer i utlandet (mill. kr), etter balansepost, land, tid og statistikkvariabel

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Norske direkteinvesteringer i utlandet	Norske direkteinvesteringer i utlandet	Norske direkteinvesteringer i utlandet	Norske direkteinvesteringer i utlandet	Norske direkteinvesteringer i utlandet	Norske direkteinvesteringer i utlandet
Total egenkapital						
Nigeria	-76	3 310	3 011	2 592	169	351

Kilde: SSB

Tallene fra figur 3 er hentet fra SSB, og er dermed i norske kroner. Tallene viser at det var en markant oppgang i OFDI fra norske selskaper til Nigeria fra 2008 til 2009. Videre har det holdt seg ganske stabilt helt frem til 2012, hvor den falt drastisk fra 2592 millioner i 2011 til 169 millioner i 2012. Oljepris kan være et forklaring på nedgangen, men dette blir diskutert senere i studien.

For å utrede hvilke selskaper som ligger bak investeringene er det blitt innhentet informasjon fra den norske ambassaden og fellesrådet for Afrika. Deretter er det oppført i en tabell hvilke norske selskaper som er lokalisert i Nigeria, hvilken sektor de tilhører og hvis mulig, antall ansatte (lokale og norske) stasjonert der. Siden det ikke er mulig å få tak i en fullstendig oppdatert liste over norske selskaper i Nigeria, kan det være noen feilkilder i denne tabellen. Den gir fortsatt en god oversikt over hvilke sektorer og i hvilken grad selskapene har investert.

Tabell 1 En oversikt over norske selskaper i Nigeria

Selskap	Sektor	Antall ansatte	Stasjonert
Aker Solutions, datterselskap i Nigeria heter Aker Solutions Nigeria Ltd.	Leverandør olje- og gassindustri	-	Port Harcourt og Lagos
Archer	Leverandør olje- og gassindustri	-	Lagos
Kongsberg Subsea/FMC	Leverandør olje- og gassindustri	-	Lagos
Seadrill	Leverandør olje- og gassindustri	-	Lagos
Bergensen offshore, BW Offshore Nigeria Ltd. Prosafe Production Nigeria Ltd.	Leverandør olje- og gassindustri	-	Lagos
Fred Olsen Production, datterselskap i Nigeria heter Fred. Olsen Production Nigeria Ltd	Skipsfart/maritim industri	-	Port Harcourt
Petro Geo Services	Leverandør olje- og gassindustri	-	Lagos
Subsea 7	Leverandør olje- og gassindustri	Over 600	Kontor i Lagos, Offshore support og logistikk base i Onne og Port Harcourt og verft i Warri
Kongsberg Maritime ASA	Leverandør olje- og gassindustri	-	Oil & Gas Free Zone, Onne Port Complex, Rivers State
Statoil	Produksjon olje- og gassindustri	32	Lagos
Det Norske Veritas, DNV	Rådgivning innenfor maritim sektor, olje- og gass industri, og energisektoren	Tot. 63 ansatte på det afrikanske kontinentet	Lagos
Eltek ASA, Eltek West Africa Limited	Diverse (Telecom, kraft og energi)	2	Lagos
Bourbon Offshore Norway	Olje- og gass leverandør	-	Port Harcourt
BW Offshore	Leverandør olje- og gassindustri	-	Okwori
EMGS	Leverandør olje- og gassindustri	-	Cape Town
Jotun	Kjemisk industri	1 distributør	Lagos
Petroleum Geo-Services (PGS), datterselskapet i Nigeria heter PGS Exploration	Leverandør olje- og gass industri	-	Lagos

Ut fra tabell 1 ser vi at det er hovedsakelig leverandører i olje- og gassindustrien som er lokalisert i Nigeria. De fleste av disse er lokalisert i Lagos og/eller Port Harcourt. Videre ser vi at Statoil er det eneste selskapet i Nigeria som er produsent i olje- og gassindustrien. De resterende selskapene er innenfor skipsfart/maritim industri, kjemisk industri og diverse. Flere av selskapene i tabell 1 samarbeider med nigerianske selskaper og myndigheter. Statoil etablerte seg i Nigeria allerede i 1992. I 2011 var selskapets inntekter fra Nigeria på 9 025 millioner kroner (Afrika, 2013). Statoil har interesse i den største dypvannsproduksjonsfeltet, Agbami der de har en 20,21 prosent eierandel. Operatøren Chevron har en 67,30 prosent eierandel og Petrobras eier de resterende 12,49 prosentene. Feltet ligger rundt 110 kilometer utenfor den nigerianske kysten (Statoil).

3 Teoretisk rammeverk

I dette kapitlet gjennomgås og utarbeides det teoretiske rammeverket for studien. Det er presentert litteratur om FDI og MNS generelt. Videre går man igjennom det eklektiske paradigmet som omhandler faktorene som bestemmer lokasjon av MNS ved FDI. Videre går man nærmere på hvilke faktorer som motiverer selskaper til å foreta FDI, og hvilke barrierer de kan støte på.

3.1 Direkte utenlandsinvesteringer (FDI)

FDI kan defineres som en fysisk etablering av et foretak i et annet land. Den kan ta form som oppkjøp av lokalt foretak, fusjonering eller nyetablering av heleid foretak (Dunning 2012). SSB (2015) definerer FDI som en investering over landegrensene der investor har til hensikt å etablere en varig økonomisk forbindelse og utøve effektiv innflytelse på virksomheten i et investeringsobjekt. FDI er av OECD i deres ”Benchmark Definition of Foreign Direct Investment” (2008) definert som en investering fra en investor i et investeringsobjekt som er registrert i et annet land enn investoren. Investeringen skal være et langsiktig forhold mellom partene hvor investoren har en signifikant grad av kontroll eller innflytelse over investeringsobjektet. Det kan være vanskelig å bedømme hva som utgjør en investering med signifikant kontroll og innflytelse, men av statistiske hensyn anbefaler OECD at man regner en FDI som de investeringer hvor eierskapet utgjør minst 10% av stemmerettighetene i selskapet (OECD, 2008). SSB (2015) mener investeringer hvor eier har eierandeler på mer enn 20 prosent kan beregnes som en FDI (SSB, 2015). FDI er finansielle, fysiske og menneskelige kapitaloverføringer med den hensikt å kontrollere ledelse og avkastning. FDI omfatter den opprinnelige investeringen og alle påfølgende kapitaloverføringer mellom partene. Det innebærer overføring av en pakke av eiendeler eller mellomprodukter, som omfatter økonomisk kapital, ledelse og organisatorisk kompetanse, teknologi, entreprenørskap, insentivstrukturer, verdier og kulturelle normer, og tilgang til markeder på tvers av landegrensene. FDI er et virkemiddel for å skape direkte, stabile og varige forbindelser mellom økonomier. Den betydelige veksten i nivået av FDI de siste tiårene, reflekterer både en økning i størrelse og antall individuelle FDI transaksjoner, samt den økende spredning av selskaper i økonomier og industrielle sektorer. FDI skiller seg fra porteføljeinvesteringer, som er plasseringer av kapital med sikte på fortjeneste, men uten ønske om å utøve kontroll (OECD, 2008).

Beslutningen om å foreta en FDI i et bestemt land er utfallet av en beslutningsprosess hvor forventede inntekter og kostnader er vurdert. Økt kunnskap om et fremmed land reduserer både kostnadene og usikkerheten til å operere i et utenlandsk marked, og skal øke sannsynligheten for en investering i det

landet. Det er godt kjent at veksten av multinasjonale selskaper (MNS) i form av FDI har hatt en raskere vekst enn de fleste andre internasjonale transaksjoner, særlig handelsstrømmene mellom forskjellige land (Blonigen, 2005).

Inngående/utgående

Inngående FDI (IFDI) er direkte investeringer foretatt av utenlandske investorer inn i et gitt land man ønsker å investere i. Utgående FDI (OFDI) er direkte investeringer foretatt av innenlandske investorer ut til utlandet.

Horisontal og vertikal

I studien til Dunning (1993) fremkommer det at det er to hovedtyper av FDI; horisontal og vertikal. Begrepene illustrerer hvor i verdikjeden den utenlandske direkteinvesteringen skjer. Hvis et MNS investerer i aktiviteter som ligger i samme steg i verdikjeden vil dette være en horisontal investering. Eksempler på selskap som driver produksjon av samme eller lignende produkter i flere land er McDonald`s og The Coca-Cola Company. Hvis et selskap investerer i aktiviteter som ligger i et annet steg i verdikjeden vil dette være en vertikal investering. Et eksempel er oljeselskaper som ofte har produksjon av råvarer og produkter i noen land for ferdigproduksjon og sammenstilling av sluttprodukter i andre land.

Greenfield-og brownfieldinvesteringer

FDI kan også klassifiseres ved å skille mellom to investeringer hvor MNS kan etablere sine operasjoner i utlandet gjennom greenfield (GF)- eller brownfieldinvesteringer (BF). Mikler (2013) definerer GF som investeringer som fører til bygging av nye fabrikker eller kontorer. GF investeringer betyr at man bygger datterselskap fra grunnen av. Datterselskapet kan enten være et heleid, eller det kan være Joint Venture (JV)- eid med en partner som har komplementære eiendeler (Mikler, 2013). Slangen og Hennart (2007) definerer BF investeringer som investeringer hvor det er kjøp av deler eller hele av et eksisterende selskap, den kan også være delvis eller heleid (Slangen & Hennart, 2007). Mikler (2013) definerer BF som investeringer hvor man oppgraderer eller utvider allerede eksisterende fasiliteter, såkalte oppkjøp.

3.2 Multinasjonale selskap (MNS)

MNS er av Ghoshal og Bartlett (1990) definert som et selskap som består av en gruppe av geografisk spredte og målrettede uensartede organisasjoner som inkluderer sitt moderselskap og de ulike nasjonale datterselskapene (Ghoshal & Bartlett, 1990). Dunning og Lundan (2008) definerer MNS som et selskap

som foretar FDI og eier, eller som på en måte kontrollerer verdiskapende aktiviteter i mer enn et land. Selskapet opererer i flere land, men administreres fra ett (hjem) land. En bedrift eller gruppe som har en fjerdedel av sine inntekter fra virksomhet utenfor sitt hjemland blir ansett som et MNS (Dunning & Lundan, 2008). MNS må være forberedt på både økning av risiko og utfordringer når de entrer risikofylte utenlandske markeder (Rugman, 2010b).

Økt FDI har vært sterkt fokusert mot MNS og deres håndtering av konkurransesituasjonen i deres respektive markeder. OECD (2008) påpeker også at en større andel av FDI er utført av MNS. Selskapene som er listet opp i tabell 1 er eksempler på MNS. Nestlè, H&M og IKEA er andre eksempler. For å avdekke hvilke faktorer som bestemmer FDI av MNS vil teorien fra John. H. Dunning bli brukt i neste avsnitt.

3.3 Det eklektiske paradigmet

I 1977 lanserte John H. Dunning et teoretisk rammeverk som forsøkte å gi en komplett og systematisk forklaring på FDI. Bakgrunnen for dette var å slå sammen flere ulike teorier om internasjonal økonomi i en tilnærming på FDI. Rammeverket hvor Dunning satte opp nødvendige og tilstrekkelige forutsetninger for FDI var nytt, mens teorien om eierskapsfordeler og internaliseringsfordeler var ikke nye. Dunning mente at tre vilkår måtte være oppfylt for at direkteinvesteringer i utlandet skulle være mer fordelaktig for et selskap enn eksport, lisensiering eller joint-venture. Det er tre faktorer som avgjør de internasjonale aktivitetene til MNS. Selskapet måtte ha både eierskapsfordel (O), lokaliseringsfordel (L) og internaliseringsfordel (I) (Rugman, 2010a). Derav har teorien fått det mer populære navnet Dunning's OLI – paradigme. Dersom selskapet bare oppnådde to av disse tre fordelene ville det være mer fordelaktig med en av de alternative etableringsformene (Dunning, 1988). I mer enn to tiår har rammeverket vært det dominerende analytiske rammeverket som møter forskjellige operasjonelt testbare økonomiske teorier. Analysen ser på hvilke faktorer som bestemmer utenlandske direkte investeringer og de utenlandske aktivitetene til MNS (Dunning, 2000).

Modellen til Dunning er kritisert på det området at den blander for mange elementer fra ulike områder. På mange måter er alle de tre fordelstypene for FDI kontekststøttede. Dette gjelder særlig for eierskapsfordel hvor Dunning inkluderer immaterielle eiendeler slik som kunnskap, merke, organisasjonsstruktur og ledelses ferdigheter (Rugman, 2010b).

Selv om modellen er kritisert, er den fortsatt mye brukt til å identifisere FDI til et gitt område. Nyere studier viser at OLI-paradigmet fortsatt er mye i bruk. I studien til Saad, Noor et al. (2014) fokuserer de på de faktorene som bestemmer Malaysias utgående FDI ved å bruke OLI- paradigmet. Godinez og Liu (2015) bruker tidligere studier innenfor OLI- paradigmet for å analysere hvordan korrupsjonsavstand påvirker FDI i henhold til landet som investerer, enten de er mer eller mindre korrupt enn vertslandet, Latin-Amerika. I studien til Lin (2015) er OLI-paradigmet brukt for å studere kinesiske selskapers valg av lokasjon og plassering i Latin-Amerika og Karibia, hvor de har sett på selskapets eierskap, strategiske motiver og vertslandets institusjoner. Paul (2014) har brukt Dunning's teori for å definere motivene til indiske selskaper ved FDI til India (Paul, 2014). Som man kan se fra nyere studier har de brukt hele eller deler av OLI – paradigmet til å studere utgående og inngående FDI til andre land. I studiene har de sett på forskjellige motiver og barrierer. I denne studien blir OLI-paradigmet benyttet til å identifisere motivene til MNS ved FDI.

Eierskapsfordel (O)

Eierskapsfordeler refererer til konkurransefortrinn for de bedriftene som ønsker å foreta FDI. Hvis et investeringsselskap har et stort konkurransefortrinn internasjonalt, er det mer sannsynlig er det investerer i utlandet. Med eierskapsfordeler menes fordeler som et selskap har i forhold til andre selskaper grunnet de spesielle egenskapene ved selskapet som for eksempel produkt, teknologi eller varemerke (Cantwell, 2014; Dunning, 2000).

Lokaliseringsfordel (L)

Lokaliseringsfordel er fordeler et selskap har ved å etablere seg i et bestemt geografisk område. Dunning definerer lokasjonsvariabler som de faktorer som har med vertsland å gjøre, slik som arbeidskraft, naturressurser, markedsstørrelse og andre miljømessige faktorer, inkludert kultur. Det er viktig å påpeke at Dunning inkluderer aspekter hos vertslandets myndigheters adferd i lokasjonsvariablene (Rugman, 2010b). Paul (2014) mener at landsspesifikke fordeler av utgående FDI, er spesifikt det utlandet som kan ha økonomiske fordeler. Eksempler kan være produksjonsfaktorer, størrelsen på markedet, transport og andre infrastrukturkostnader, politiske fordeler kan være politisk stabilitet og politikk på FDI.

Sosialkulturelle fordeler kan være kulturell likhet, språk og holdninger til utlendinger (Paul, 2014).

I den eklektiske modellen er lokaliseringsfordeler analysert ved faktorer som gir merprofitt ved å lokalisere en gitt del av virksomheten/produksjonen i et annet land. For eksempel at man flytter deler av, eller hele produksjonen til land med lavere kostnader som lønn. Et annet eksempel kan være at man flytter produksjonen til et land som har bedre tilgang på teknologi som øker effektiviteten. Produktene som er produsert i dette landet kan deretter bli eksportert til andre land (Gripsrud & Benito, 2005).

Internaliseringsfordel (I)

Dersom et selskap ønsker å produsere en vare i utlandet, men mener at man har fordeler ved å produsere varen selv, fremfor å lisensiere produksjonen til et selskap i utlandet har man en internaliseringsfordel (Dunning, 1988).

Oppsummering av det eklektiske paradigmet

For at det skal være lønnsomt å etablere seg i et fremmed land mener Dunning at selskapet må ha identifisert både en eierskapsfordel, en lokaliseringsfordel og en internaliseringsfordel. Dersom et gitt selskap har en eierskapsfordel og de har sett seg ut et land som virker attraktivt å flytte produksjonen til, kan de enten starte opp produksjonen i det aktuelle landet selv, eller lisensiere ut produksjonen til et selskap i landet. Dunning mener at hvis selskapet ikke har noen interesse av å ha produksjonen internt er det mer lønnsomt å lisensiere og forbli i hjemlandet. Dersom et selskap ønsker å selge en vare i et fremmed land og det ønsker å produsere varen selv, er selskapet avhengig av at det er en lokaliseringsfordel ved å etablere seg i dette landet. Eksisterer det ingen lokaliseringsfordel vil det være lønnsomt å eksportere til dette landet fremfor å starte opp produksjon der (Dunning, 1988). Paradigmet er fortsatt dominerende i litteraturen.

Fra et teoretisk og empirisk synspunkt har tidligere forskning identifisert enten bedriftsnivå- eller vertslandets- egenskaper som de viktigste faktorene for investeringsbeslutninger (Majocchi & Presutti, 2009). I Saad, Noor m.fl. (2014) sin studie påpeker de at selskaper foretar FDI når de har visse eierskapsfordeler (O), som de utnytter gjennom internaliseringsprosess (I) i land som tilbyr de nødvendige lokaliseringsfordeler (L). Rugman (2010) argumenter i sin artikkel fra 2010, at O og I er firmaspesifikke fordeler. I følge Dunning bør lokaliseringsfaktorene til et land defineres bredt å inneholde et så bredt spekter av faktorer som mulig. Lokaliseringsfaktorene bør ikke bare dreier seg om ressurser, men også kultur og politiske faktorer (Rugman, 2010a). Lokasjonsfordeler er landspesifikke faktorer som kan påvirke et selskaps markeds potensiale og markeds risiko (Boateng, Hua, Nisar, & Wu, 2015). Det eklektiske paradigmet har alltid anerkjent lokaliseringsfordelene ved et land som en viktig faktor for den utenlandske produksjonen av MNS (Dunning, 2000). For å identifisere lokaliseringsfordeler kan man videre se på Dunnings fire motiver.

3.4 Motiver for FDI

Motiver forbli relevant ved å analysere ulike sider ved FDI av et selskap (Benito, 2015). FDI kan deles inn etter hvilket motiv som ligger bak investeringen. Denne inndelingen ble først lagt frem av Dunning (1993). Selskaper har ulike motiver for at de velger å gå inn i et internasjonalt marked. Dunning viser særlig til fire hovedmotiver for å velge å investere utenlands; ressursmotiv, markedsmotiv, effektivitetsmotiv og strategisk motiv (Bailey & Li, 2014; Dunning, 2000). Det er ofte sammensatte motiv som ligger til grunn for utenlandssatsingen eller ønsket om utenlandssatsing (Benito, 2010; Dunning, 1993).

3.4.1 Ressursmotiv

Tilgang på ressurser kan være et av hovedmotivene for FDI. Slike ressurser kan for eksempel være arbeidskraft, teknologi, naturressurser, kompetanse og innsatsfaktorer. Dersom arbeidskraften i hjemlandet er kostbar, kan man redusere kostnadene mye på å sette produksjonen ut til lavkostland. Det samme gjelder for innsatsfaktorer og naturressurser. Hvis disse er kostbare eller lite tilgjengelige, kan selskap tjene mye på å legge produksjons-virksomheten nær ressurskildene. Dette kan føre til reduserte transportkostnader og øke kontrollen med utvinning eller produksjon. Videre kan tilgang på nødvendig teknologi og kompetanse være et motiv for å søke utenlands. Ved å etablere seg nær disse miljøene, kan selskapet knytte nærmere kontakter til underleverandører, konkurrenter, kunder og forskningsmiljøer. Når det er ressursmotiver som ligger bak utenlandsetableringen, vil produksjonen ofte være komplementær til produksjonen i hjemlandet og produktene blir som oftest eksportert ut av produksjonslandet igjen. Med ressursøkende FDI mener man vanligvis investeringer som er fokusert mot utvinning eller raffinering av naturressurser som gass, olje, tømmer og mineraler, men det kan også være i form av lavere lønninger i utlandet (Benito, 2010; Dunning, 2000; Paul, 2014). Selskaper med et ressursorientert motiv vil investere i mindre utviklede regioner som har lave lønnskostnader og høy produktivitet på grunn av nærhet til lokale leverandører, få stordriftsfordeler og redusere lønnskostnader (Lei & Chen, 2011).

3.4.2 Markedsmotiv

Tilgangen til et marked er det andre hovedmotivet som Dunning viser til. Dersom et selskap produserer en vare eller tjeneste i hjemlandet for eksport til et utenlandsk marked, kan det være mer lønnsomt å legge produksjonen nærmere markedet. Ved å være nærmere sitt ønskede marked kan selskapet få tilgang til mer og bedre markedsinformasjon. Denne informasjonen kan igjen brukes til å bedre kunnskapen om kundene, samt styrke lojaliteten mellom selskapet og kundene. Ved å redusere avstanden til kundene, vil transportkostnadene kunne reduseres (Dunning, 1993; Dunning, 2000). Markedssøkende FDI er

investeringer som motiveres av muligheter for et utvidet salgsområde (Chung 2001). Bedrifter med markedsmotiv foretrekker å investere i mer utviklet enn mindre utviklede regioner for å få tilgang til lokale markeder med vekstpotensial (Lei & Chen, 2011). Markedssøkende selskaper søker etter å få tilgang til nye lokale og regionale markeder eller for å opprettholde eksisterende. Nærvær av importrestriksjoner fra vertslandets myndigheter driver også denne type FDI. I tillegg kan utenlandske selskaper som ønsker å investere lokalt på grunn av positivt miljø eller for å spare på driftskostnader som transport. Et eksempel er investeringer foretatt av det indiske selskapet Tata Motors i Sør-Afrika. Dette selskapet er markedssøkende fordi at bilene som produseres i Sør-Afrika er også primært solgt i dette markedet/området (Paul, 2014). Telenor er et annet godt eksempel på et selskap som har vært motivert av å være nær et stort marked. De har utvidet sin virksomhet til flere europeiske og asiatiske land. Blant annet Pakistan i 2005 og India i 2009. Inngangen til India var en GF investering og var årets største utenlandske investering som ble gjort av et norsk selskap (Benito, 2010). En høyere BNP antas å innebære bedre markedsmuligheter og større attraktivitet for FDI. En høyere reell inntekt per innbygger, reel BNP, reflekterer dynamikken i vertslandet og dets fremtidige markedsstørrelse. En økning av BNP-vekst karakteriserer en dynamisk økonomi som kan være mer attraktivt for investorer (Boateng et al., 2015). Veksten i eksisterende markeder, samt fremveksten av nye markeder har ført til en betydelig utvidelse av ulike typer markedssøkende FDI. Kina er et godt eksempel på framveksten av nye og interessante markeder hvor man foretar markedssøkende FDI (Dunning, 2000).

3.4.3 Effektivitetsmotiv

Selskaper som ønsker å fremme en mer effektiv arbeidsdeling eller spesialisering av en eksisterende portefølje av utenlandske og innenlandske eiendeler ved MNS definerer Dunning som et effektivitetsmotiv (Dunning, 2000). Hvis et selskap produserer to ulike produkter i to forskjellige land kan det oppnå stordriftsfordeler ved å konsentrere produksjonen av det ene produktet til ett land og produksjonen av det andre til et annet. En slik spesialisering kan også være motivet i ulike lønnskostnader eller skatteregler (Dunning, 1993).

Ifølge Lei og Chen (2011) sin studie vil selskaper med effektivitetsorientertmotiv foretrekke å investere i mindre utviklet, enn mer utviklede regioner. Dersom lønnskostnadene øker mer i et land enn et annet, vil selskapet ha motiv/insentiv til å flytte produksjonen til landet med lavere lønnsnivå for å oppnå konkurransefortrinn. Selskaper som foretar FDI med et sterkt effektivitetssøkermotiv vil derfor velge å investere i mindre utviklede regioner (Lei & Chen, 2011). Effektivitetssøkende FDI er ofte beskrevet som investering i utenlandske markeder for å dra nytte av en lavere kostnadsstruktur og er drevet av lave ressurs og innsatskostnader. Som nevnt ovenfor er hensikten med denne type investeringer er å forbedre

foretakets globale konkurranseevne og forekommer vanligvis i kapital- og teknologiintensive sektorer. Foretakene som er teknologidrevne lokaliserer bedrifter til kompetansemiljøer for mer effektivt å bedre sin teknologi og sine produkter. Oppkjøp av selskap som besitter patenter og egne forskningsmiljø er et annet eksempel (Halvorsen m.fl. 2004). Et annet eksempel er hvis et kredittkortselskap som åpner et kundesenter i India og betjener kunder i USA, ville være en form for effektivitetssøkende FDI. Tilsvarende er det for det indiske selskapet Ranbaxy som har GF investering med en lokal partner for å levere medisiner til det afrikanske kontinentet (Paul, 2014).

3.4.4 Strategisk motiv

Det siste hovedmotivet Dunning (1993) viser til, er strategiskmotiverte utenlandsetableringer. Selskaper kan finne det lønnsomt å kjøpe opp eller slå seg sammen med et eksisterende selskap i et annet land for å sikre seg markedstilgang. De vil også få med seg en allerede eksisterende kundebase og lojalitet i det lokale markedet. Slike utenlandsetableringer kan også være motiv for å oppnå konkurransefordeler eller hindre at konkurrentene oppnår slike fordeler (Dunning, 1993; Dunning, 2000). Strategisk ressursøkende FDI er investeringer i selskaper eller ressurser som gjøres for å opprettholde investorens langsiktige strategi (The World Bank, 2013). Rugman (2010) mener at det er ingen grunn til å tro at selskaper i vertslandet vil, eller ønsker å selge deres tilegnede kunnskap, selv om fremvoksende MNS ønsker denne kunnskapen. Rugman konkluderer med at strategiskressursøkende er en svak form for FDI. Det er bare en delvis forklaring, siden denne strategien ligger utenfor kontroll av hjemlandet selskap (Rugman, 2010b).

3.4.5 Andre motiver

Noen andre motiver Paul (2014) nevner i sin studie kan være landsspesifikke fordeler som påvirker hvor en MNS vil investere. Diaspora¹ og språk sammen med kulturelle likheter fungerer som et stimulerende middel for FDI. MNS foretrekker å investere i de landene der de allerede har nettverk av salg eller kjøp fordi de kjenner til kulturen, jus, økonomi miljø og fremfor alt nettverket med næringslivet. MNS lokaliserer sine utenlandske prosjekter i de landene som er i nærheten, og der de allerede har oppnådd kunnskap gjennom handel (Paul, 2014).

¹ I moderne språkbruk kan diaspora betegnes som andre religiøse eller nasjonale minoriteter, som lever i fremmede omgivelser, <https://snl.no/diaspora>

I studien til Paul (2014) identifiserte de faktorer som motiverer indiske investorer til å investere i Afrika. Faktorene som ble identifisert var sosio-kulturelle, vertslandets politikk, regional integrasjon avtaler, bilaterale investeringsavtaler, brutto nasjonalprodukt vekst etc. Språk, kultur, og en tilstedeværelse av Diaspora spilte også en betydelig rolle i å tiltrekke FDI til Afrikanske land (Paul, 2014). Regionale handelsavtaler øker markedsstørrelsen og oppmuntrer til inngående FDI. Paul (2014) påpeker i sin studie at litteraturen viser til at frihandelsområder som oftest pleier å oppmuntre til FDI. Ved å utvide den totale størrelsen på markedet, har disse avtalene en tendens til å øke mulighetene for å høste stordriftsfordeler gjennom FDI som tar sikte på å få tilgang til lokale markeder (Paul, 2014).

Rapporten fra (Doing Business) 2015 av Worldbank Group påpeker at noen fordeler med å relokalisere aktiviteter utenlands kan være økonomiske faktorer som kostnader og tilgang, inkl. arbeidskraft, infrastruktur skatt, subsidier og transportkostnader til sluttkunde. Politiske faktorer kan være risiko, legitimitet, juridisk regime. Strategiske trekk kan være First-mover fortrinn og tilgang til klynger (Doingbusiness,2014). Andre motiver kan være MNS som blant annet vil dekke utenlandske markedsbehov, imitere konkurrenter, følge kundens bevegelser og tjene ekstra avkastning på eksisterende eiendeler (Lei & Chen, 2011) Vanligvis investerer MNS på bestemte lokasjoner, dette er hovedsakelig på grunn av vertslandets sterke økonomiske forutsetninger som inkluderer stor markedsstørrelse, stabil makroøkonomisk miljø, faglært arbeidskraft og fysisk infrastruktur som påvirker attraktivitet i landet (Azam & Ahmad, 2013; Dunning, 1993). Studien til Agbloyor og Abor m.fl. (2013) tyder på at MNS foretar inngående FDI til land som er mindre risikabelt, økonomisk utviklet og institusjonelt sterkt (Agbloyor, Abor, Adjasi, & Yawson, 2013). Benito (2010) mener at norske selskaper som foretar utgående FDI kan bli gruppert inn i alle de fire kategoriene, men han mener først og fremst at ressurs-, markeds- og effektivitetsmotiv er de mest vanlige. Paul (2014) har også i sin studie kun brukt de tre motivene for å identifisere Indisk FDI til Afrika (Paul, 2014).

Barrierer og utfordringer bedrifter støter på ved FDI kan deles inn i eksterne og interne barrierer. I denne studien blir de eksterne barrierene identifisert, siden man ikke skal studere et spesifikt selskap. Barrierene er identifisert ved å benytte lokasjonsdimensjonene som Dunning har inkludert, sammen med andre barrierer som er nevnt i litteraturen. I neste avsnitt blir de eksterne barrierene MNS kan støte på ved FDI identifisert.

3.5 Barrierer for FDI

I studien til Godinez og Liu (2015) påpeker de at kritikere av Dunning hevdet at lokasjonsfordeler i paradigmet var for fokusert på den utenlandske lokasjonens fysiske kjennetegn, og ikke på lokasjonens institusjonelle omgivelser. Erkjennelsen av mangel på institusjonelt innhold i paradigmet, gjorde at Dunning forbedret lokasjonens begrensning ved å inkludere politisk risiko, politikk, regelverk, kulturforskjeller og valutakurser. Videre i studien til Godinez og Liu (2015) påpekes det at MNS som vurderer FDI må ta vertslandet institusjonelle egenskaper i betraktning, spesielt når de skal analysere utviklingsøkonomier som for eksempel Nigeria. Man bør undersøke kvaliteten på institusjonene og eksistensen av korrupsjon. Begrepet landrisiko brukes ofte i forbindelse med investeringer over landegrensene og er analysert fra et utenlandsk investors perspektiv. Risiko for et gitt land er derfor den unike risikoen utenlandske investorer kan møte på når de investerer i det bestemte landet i forhold til alternativ å investere i et annet land. Landrisiko er den unike delen av risiko investeringen som er forårsaket av lokasjon innenfor landegrensene. Årsakene til at en gitt investering er påvirket av landspesifikke faktorer er mange, og det er vanlig å analysere landrisiko ved å angi underkategorier av risiko. Landrisiko i forbindelse med FDI er investeringer i fabrikker og ressurser, for eksempel gruver eller oljefelt, og andre realaktiva (Nordal, 2001).

3.5.1 Økonomisk og politisk risiko

Nordal (2001) definerer økonomisk risiko som risiko knyttet til den makroøkonomiske utviklingen av landet, slik som utviklingen i renter og valutakurser som kan påvirke lønnsomheten av en investering. Ustabilitet i makroøkonomiske variabler som gjenspeiles av den høye forekomsten av kraftige valuta svingninger, tosfret inflasjon, og statsbudsjettet kan begrense et gitt land/regions evne til å tiltrekke seg utenlandske investeringer. Nyere forskning basert på afrikansk data tyder på at land med høy inflasjon har en tendens til å tiltrekke seg mindre FDI (Boateng et al., 2015; Dupasquier & Osakwe, 2006).

Politisk risiko defineres av Nordal (2001) som et land med en politisk enhet, med landspesifikke lover og regler som gjelder for investeringen. I tillegg til de konkrete regler, som for eksempel lover som beskytter eiendomsrett, regjeringens vilje og evne til å endre disse reglene vil utgjøre en kilde til risiko for en gitt investering (Nordal, 2001). Kamga Wafo (1998) definerer politisk risiko som "risikoen og sannsynligheten for forekomst av enkelte politiske hendelser som vil endre utsiktene for lønnsomheten av en gitt investering. Politisk risiko kan føre til uventede endringer i det juridiske eller rammeverket for regnskap i vertslandet som kan modifisere forventede utfallet av en investering. Politisk risiko kan også være forårsaket av atferden til staten eller statlige selskaper i markedet, eller ved mer ekstreme situasjoner

som krig (Nordal, 2001). Kamga Wafo (1998) fant i sin studie at tilførselene av FDI er påvirket av den politiske stabiliteten i vertslandet. I flere afrikanske land er det ofte vanskelig å vite hvilke konkrete aspekter regjeringens politikk er. Dette skyldes delvis av hyppige bytter av hvem som sitter med regjeringmakten, noe som fort skaper politisk ustabilitet i et land. Det skyldes også av politiske endringer i regionen, og mangelen på åpenhet i makroøkonomisk politikk. Mangelen på åpenhet i den økonomiske politikken er bekymringsfullt fordi det øker transaksjonskostnader og kan dermed redusere incentivene for FDI (Dupasquier & Osakwe, 2006).

En av årsakene til at utenlandske investorer er tilbakeholdne til å investere i Afrika, selv med de enorme profittmulighetene, er den relativt høye graden av usikkerhet og ustabilitet i flere land på det afrikanske kontinentet. Dette kan utsette selskaper for betydelig risiko. Flere land i Afrika er som kjent meget politisk ustabil på grunn av høy forekomst av borgerkriger, militærkupp, og etniske og religiøse konflikter (Dupasquier & Osakwe, 2006). Sør-Afrika tilbyr en forsikring som dekker politisk risiko for utenlandske investeringer. Dette er for å oppfordre selskaper til å ta risikoen ved å investere i Sør-Afrika (Paul, 2014). Studien til Meon og Sekkat (2012) viste at hvis selskaper ser muligheter i landet, så virker det som at mulighetene dominerer over politiske risikohensyn.

3.5.2 Finansiering

I studien til Agbloyor, Abor m.fl. (2013) fikk de resultater som tyder på at land som har mer utviklede banksektorer ofte er i stand til å tiltrekke seg mer FDI. De argumenterer for at mer bank kreditt, privat kreditt og et dypere økonomisk system fører til mer FDI-strømmer. Studien viste at utenlandske investorer ikke finansierer alle sine kapitalbehov med egne ressurser. Vanligvis trenger de å låne penger fra det lokale finansielle systemet til å komplettere sine egne investeringer. FDI er ofte forbundet med avansert teknologi og høyt produktivitetsnivå, derfor kan ofte utenlandske firmaer ha behov for å øke finansieringen fra det innenlandske banksektoren for å legge til rette for innføring av moderne og avansert teknologi. Innenlandske bedrifter kan også ha behov for finansiering fra det innenlandske banksystemet for å kunne investere i de nye teknologiene som introduseres av utenlandske firmaer (Agbloyor et al., 2013).

3.5.3 Infrastruktur

I studien til Dupasquier og Osakwe (2006) fremkommer de at fravær av tilstrekkelig infrastrukturstøtte som telekommunikasjon, transportmuligheter, kraftforsyning, og tilgang på faglært arbeidskraft hindrer utenlandske investeringer fordi det øker transaksjonskostnadene. Dette kan være transaksjonskostnader

som for eksempel søkekostnader, hvor selskapet må finne fram til alle eller de mest aktuelle alternativene. Eller Informasjonskostnader hvor selskapet må skaffe seg aktuell informasjon om de ulike alternativene, videre kan forhandlingskostnader oppstå ved at selskapet må finne hvilke leveransevilkår de må forholde seg til. Det blir også sagt at dårlig infrastruktur kan redusere produktiviteten til investeringene (Dupasquier & Osakwe, 2006). Asiedu (2002) målte i sin studie tilgjengeligheten på antall telefoner per 1000 innbygger, men ikke påliteligheten til telefonnettet. I studien blir det argumentert for at infrastrukturen, som for eksempel en vei eller telefonnett, vil miste sin funksjon dersom påliteligheten blir ansett som lav av brukeren. Det er viktigere at telefonlinjene er oppe, enn at telefonen er tilgjengelig. Det blir derfor argumentert for at påliteligheten er viktigere enn tilgjengeligheten for investorer. I Studien til Asiedu (2002) kom man frem til at utvikling av infrastruktur ikke har noen påvirkning på FDI til Afrika sør for Sahara (SSA). I studien til Agbloyor, Abor m.fl. (2013) fant de sterke tegn på at infrastrukturen er en viktig forklaring på IFDI til Afrika. Infrastruktur er viktig fordi det forenkler forretningstransaksjoner, som for eksempel utveksling av penger for varer eller tjenester. Som nevnt tidligere reduserer også tilstedeværelsen av god infrastruktur transaksjonskostnadene (Agbloyor et al., 2013).

3.5.4 Korrupsjon

Korrupsjon er en viktig del av et lands institusjon. Korrupsjon ligger i kjernen av ethvert nasjonalt miljø. Institusjoner blir sett på som bevisst utformet, menneskeskapt og konkrete funksjoner (Godinez & Liu, 2015). Korrupsjon kommer i flere former, inkludert praksis som bestikkelser, utpressing, svindel, og underslag. Korrupsjon er bredt definert av Azam og Ahmad (2013) som de aktiviteter som påvirker kostnadene ved investeringsvirksomheten i vertslandet. Dunning og Lundan (2008) påpeker i sin studie at alt som er egnet til å påvirke individuelle beslutninger, som for eksempel utdanning, sosiale skikker og trossystemer, er også sannsynlig å påvirke valget av institusjon til hvem som helst lokasjon (Dunning & Lundan, 2008). Resultatene Godinez og Liu (2015) fikk i sin studie var at avstanden mellom hjemland med lave nivåer av korrupsjon og vertslandene med høy korrupsjon er høyere, så påvirker dette til at nivået av FDI blir lavere (Godinez & Liu, 2015). I følge studien til Brothers m.fl. (2008) har korrupsjon en negativ virkning på FDI, men ved en større markedsattraktivitet demper det den negative virkningen som korrupsjon har på markedssøkende investeringer. Utenlandske investorer foretrekker å gjøre investeringer i land med svært gode juridiske og rettslige systemer for å garantere sikkerheten for sine investeringer. Dupasquier og Osakwe (2006) mener at svak rettshåndhevelse som stammer av korrupsjon og mangelen på en troverdig rettsstat for beskyttelse av eiendomsrettigheter er mulige hindringer for FDI i Afrika. Egger og Winner (2005) har forsket på forholdet mellom korrupsjon og inngående FDI. Tidligere forskning tydet på en negativ korrelasjon mellom korrupsjon og FDI. Utvalget til Egger og Winner var 73 utviklede land som OECD land som USA, Canada og Norge og mindre utviklede land som

Afghanistan, Angola, og Nigeria i tidsperioden 1995 til 1999. De fant en klar positiv korrelasjon mellom korrupsjon og FDI. De konkluderte med at korrupsjon stimulerer til FDI. Korrupsjon kan være gunstig i å omgå regelverk og byråkratiske begrensninger (Egger & Winner, 2005).

3.5.5 Sosiokulturelle barrierer

Kultur, i vid forstand, kan defineres som den sosiale konteksten som mennesker lever. Kultur kan betraktes som et sett av holdninger og verdier som er felles for en gruppe mennesker, og som påvirker hvordan individer oppfatter og reagerer på omgivelsene sine (Benito & Gripsrud, 1992). Når selskaper går utover sine landegrenser, må de tilpasse seg den fremmedkulturen som er der. I noen tilfeller som oppkjøp må man stri med en nasjonal og en bedriftskultur (Barkema et al. 1996).

3.5.6 Høy proteksjonisme

I studien til Agbloyor, Abor m.fl. (2013) målte de handel åpenhet som summen av volum av eksport og import delt på BNP. Deres resultater tyder på at land som er mer åpne for handel er sannsynlig å motta mer inngående FDI. Den lave integreringen av Afrika inn i den globale økonomien, så vel som høy grad av barrierer for handel og utenlandske investeringer, har også blitt identifisert som en begrensning for å øke FDI til det afrikanske kontinentet (Dupasquier og Osakwe 2006). Inngående FDI er generelt bestemt av FDI-relatert politikk, endringer i skattesatser for selskaper og andre skattefavouriseringer og privatiseringspolitikk i vertslandet (Paul, 2014).

3.5.7 Privatisering

Privatisering av ineffektive statseide selskaper vil øke utenlandske investeringer. Afrikanske land har nå anerkjent at privatisering av offentlige selskaper er nødvendig for å redusere statlig budsjettunderskudd, og flere land har innført privatiseringsprogrammer. Imidlertid har fremgangen i privatiseringen av statlige selskaper vært tregt i flere land på grunn av innenlandsk politisk press fra mektige interessegrupper som er mot prosessen (Dupasquier og Osakwe 2006).

3.5.8 Økt konkurranse

Globaliseringen har ført til en økning i konkurransen om FDI blant utviklingslandene, og gjør det dermed enda vanskeligere for afrikanske land å tiltrekke seg nye investeringsstrømmer. Sammenlignet med andre områder i verden, regnes Afrika som et høyrisikoområde. Dette har medført til at utenlandske investorer er tilbakeholdne med å gjøre nye investeringer i eller flytte eksisterende investeringer til regionen (Dupasquier og Osakwe 2006).

3.6 Oppsummering av motiver og barrierer

Denne studien har et fokus på motiver som norske MNS har hatt for å foreta FDI i Nigeria. Selv om teorier om FDI presenterer et mye bredere sett av motiver for FDI, som hovedsakelig spenner fra lokasjonsspesifikke motiver, bedriftsrelaterte faktorer til transaksjonsrelaterte motiver, så omhandler denne studien et spesifikt heller smalere segment av samlede FDI motiver med hovedfokus på lokasjonsspesifikke motiver. I denne studien har man et norsk perspektiv, derfor vil man videre i litteraturstudien studere de tre motivene som Benito (2010) mener er de mest vanlige for norske selskap, ressurs-, markeds- og effektivitetsmotiv. Videre vil hovedsakelig de barrierene som påvirker FDI til Nigeria, og som blir studert i litteraturen være med videre i litteraturstudien.

4 Metode

I dette kapitlet vil man vise til hvordan man har gått frem for å finne svar på problemstillingen. Valg av metode avhenger av problemstillingen for oppgaven, hva man søker å finne svar på, og hvor mye man vet om temaet fra før. Dette kapitlet tar for seg hvilken metode som er anvendt i denne avhandlingen. Videre begrunnes valg av litteratur, og hvorfor disse artiklene brukes. Man vil også se på studiens mulige feilkilder.

4.1 Litteraturstudie

I denne studien er litteraturstudie valgt for å svare på problemstillingen. En litteraturstudie er en omfattende gjennomgang av publiserte og upubliserte studier fra sekundære datakilder i områder relatert til problemet (Hair, Money, Samouel, & Page, 2007). En litteraturstudie innebærer å skaffe en oversikt over relevant litteratur på det aktuelle feltet. En gjennomgang av litteraturen gir grunnlag for undersøkelser av fenomenet uten at en selv gjør empiriske undersøkelser.

Litteraturstudie gir oversikt over tidligere studier som danner rammeverket for studien.

4.1.1 Sekundærdata

I studien er sekundærdata brukt i form av tilgjengelig litteratur som artikler, bøker og nettsider. Fordelen med sekundærdata er at det er tidsbesparende og man kan få et bredt spekter av informasjon. Faren er at informasjonen i utgangspunktet er samlet inn til et annet formål, og at man da kan ha feiltolket informasjonen. I verste fall kan kildene også være upålitelige.

4.1.2 Elektroniske databaser

I studien er det utført søk i følgende elektroniske databaser i tidsrommet fra januar 2015 til og med mai 2015: Sciencedirect, ebsco host og Google scholar.

4.1.3 Litteratursøking

I studien er det foretatt trinnvis søking i de ulike databaser. Det er i hovedsak søkt i databasene på engelsk. Artiklene som ble valgt ut i litteratursøket var de som oppfylte visse kriterier. Artiklene som er brukt i litteraturstudien er undersøkt gjennom publiseringskanaler for å sjekke at de er godkjent av NSD som registrerer artiklene som har autoriserte publiseringskanaler (tidsskrifter, serier og forlag). Dette er utgangspunktet for vitenskapelige publiseringer som gir uttelling i finansieringssystemet. Nivået på artiklene kan være fra 1-2, de fleste av artiklene i denne studien er registrert med 1-2 nivå. I gjennomgangen av siteringene ble hovedsakelig nøkkelordene: FDI, Nigeria, Norway, barriers, motives og determinants brukt. Det må imidlertid påpekes at man ikke har søkt gjennom samtlige siteringer og

referanser. En utfordring i søkeprosessen var at en stor del av artiklene omhandlet hvordan FDI fører til vekst i vertslandet. Og ikke hvilke motiver investorene hadde bak investeringen. Det var utfordrende å finne artikler som omhandlet norsk direkte utenlandsinvesteringer, derfor har man i denne studien kun to artikler som er mest relatert til norsk utgående FDI.

4.1.4 Mulige feilkilder

Funnene i studien som er utført gjennom den kvalitative undersøkelsen av artikler, bøker og nettsider kan inneholde flere typer feil. Forskeren i studien skal avgjøre hva som er relevant og ikke relevant. Når forskeren studerer mange forskjellige artikler som omhandler det samme, så kan gå glipp av artikler som er relevant. Dette kan være en type feilkilde som kan forekomme i denne studien. En annen mulig feilkilde er det at forskeren kan ha etablert seg et bilde av Nigeria som kan innebære fordommer. Dette kan derfor ha ført til selektivt utvalg som støtter egne standpunkter. Noe man i denne studien har prøvd å unngå. Det er i hovedsak søkt i databasene på engelsk, det er derfor blitt lagt ned mye arbeid i prosessen med å oversette artikler til egen norsk faglig forståelse og formidling. Det kan likevel være at man ikke har tatt med nyttig litteratur. Litteraturstudien som metode innebærer et omfattende søkearbeid og lesing av ofte lange og krevende artikler. Tidsrammen og omfanget i denne studien har ikke gjort det mulig å utføre en fullstendig systematisk gjennomgang og kartlegging av forskning som berører problemstillingen fra alle felt.

4.1.5 Artikler

Eksisterende litteratur tar for seg variablene som påvirker FDI, slik som barrierene som er nevnt i kapittel 3. Eksempler på dette er makroøkonomiske faktorer som inflasjon og valutakurs, infrastruktur, korrupsjon og mange andre faktorer. Ideelt sett ville alle opplysningene være nødvendige for denne studien, men på grunn av begrenset tid og ressurser er det blitt begrenset med noen av dem. De variablene som er valgt er de som blir benyttet i litteraturen i neste avsnitt. Her brukes variablene om hverandre for å forklare hvilke motiver, men også hvilke barrierer som forklarer FDI til Nigeria. Artiklene som er valgt ut for å forklare hvilke motiver norske selskaper har når de foretar FDI er studier fra Benito og Gripsrud. Dette var artikler som gav resultater for både motiver og barrierer for FDI fra norske selskaper. Ved å undersøke norsk OFDI og IFDI til Nigeria har man et grunnlag for diskusjon senere i studien.

5 FDI Norge-Nigeria

Det finnes mange motiver for å foreta FDI, i neste avsnitt kommer man til å se nærmere på motivene som Benito og Gripsrud (1992) og Benito (2010) omtaler i deres studier. Disse artiklene tar for seg hvilke motiver norske selskaper som investerer i utlandet har, men også noen barrierer som kan ha en påvirkning på valg av lokasjon. Videre i kapitlet ser man på artikler som omtaler FDI til Nigeria, hvilke motiver selskaper kan ha hatt for å foreta FDI i Nigeria, men også hvilke barrierer som kan påvirke om man foretar FDI til landet

5.1 Motiver og barrierer norsk FDI

Norge har vært relativt nølende til utgående FDI, og det er ikke før de siste tiårene det er blitt et hjemland for betydelig MNS. Norsk utgående FDI har økt jevnt siden tusenårsskiftet, og sammensetningen av denne investeringen har gjennomgått noen merkbare endringer i løpet av en relativt kort periode. Norske oljeselskaper hadde hovedsakelig operert i Nordsjøen inntil et tiår siden, men har i økende grad våget seg inn i letefelt, utvikling og produksjonsprosjekter andre steder, da særlig i Afrika (Benito, 2010).

I studien til Benito og Gripsrud (1992) ble to hypoteser utviklet vedrørende lokasjon av FDI. Databasen som ble brukt for å teste hypotesene omfattet i prinsippet alle FDI som var foretatt av norske industriselskaper opp til midten av 1982. Utgangspunktet deres var hvilke erfaringer man har som påvirker lokasjonsbeslutninger når man skal foreta FDI. Hvilke typer erfaringer som er relevante og hvilken rolle erfaringen spiller i utviklingen av FDI over tid, er mer uklart. Disse hypotesene ble operasjonalisert og testet på data fra norske FDI i industri. Totalt bestod databasen av 201 saker som representerer investeringer foretatt av 93 ulike bedrifter. Benito og Gripsrud (1992) sine funn gir ikke støtte til tanken om at FDI er, opprinnelig utført i utenlandske markeder nær hjemlandet, og på et senere tidspunkt blir spredt til mer fjerntliggende markeder. De fant ut at det på tvers av alle selskapene, bare var en svak tendens til at de første investeringene ble foretatt i land som var kulturelt nærere hjemlandet, enn de investeringene som ble gjort senere. For noen selskaper ble det ikke funnet noe bevis for at en ekspansjon i mer fjerne markeder økte antallet FDI. Et annet funn var at de påfølgende investeringer henger sammen med investeringene som er foretatt tidligere. Det virker som at hvis den tidligere investering ble gjort i et forholdsvis fjernt område, er det en tendens til å bevege seg inn i et mindre fjernt område neste gang. Benito og Gripsrud (1992) erkjenner at selskaper lokaliserer seg i utenlandske markeder for ulike grunner. Dersom en norsk bedrift gjør en utenlandsk investering i hovedsak for å dra nytte av lave lønnskostnader, vil de sannsynligvis ikke vurdere land kulturelt nær Norge som alternativ. FDI lokalisert i land som er kulturelt fjernt, pleier å være GF investeringer i større grad enn for FDI foretatt i kulturelt nærmere land.

Forklaringen er sannsynligvis at kulturelt fjerne land har en tendens til å være mindre utviklede land der færre muligheter finnes for å kjøpe etablerte selskaper. Eksportandel, eierandel og størrelse på morselskapet er ikke korrelert med den kulturelle avstanden til land der den første investeringen ble foretatt. Benito og Gripsrud (1992) sine funn støtter forestillingen om at lokaliseringsvalg er diskrete rasjonelle valg, og ikke en kulturell læringsprosess. Dette utelukker ikke erfaringseffekter, men det er virksomhetens natur som definerer gjennomførbare steder. Innenfor et sett av steder selskapet vil ekspandere, vil de noen ganger flytte til mer fjerntliggende steder, mens andre ganger beveger de seg til steder nærmere hjemlandet.

Ifølge studien til Benito (2010) forblir tradisjonell effektivitetssøkende og markedssøkende OFDI viktig for de fleste norske MNS, men sammen med dem har ressursøkende investeringer også økt merkbart de siste årene. Norges store energiselskaper -olje og gass i tillegg til fornybar energi er blitt i fremste rekke i tusenårsskiftebølge av FDI. Dette har ført MNS til vertsland som tidligere norske selskaper historisk sett sjeldent har lokaliserte seg i. Ressursøkende investeringer blir vanligvis foretatt av olje- og gasselskaper i lete- og produksjonsvirksomhet. De norske oljeselskapene har tidligere hovedsakelig operert i Nordsjøen, men for rundt ti år siden har de stadig våget seg inn letefelt, utviklings- og produksjonsprosjekter andre steder i verden. Oljeselskaper som Statoil forsøker å utvide sin produksjonsbase ved å skaffe lisenser til å utforske, utvikle og drive nye felt, men utfordringer kan gjøre det vanskelig. Noen eksempler er at tilgjengeligheten av nye attraktive prosjekter er begrenset og mye tid og innsats er nødvendig for å lykkes i å få dem. Et annet eksempel er kapitalkrav for nye virksomheter som kan være formidable for selv de største oljeselskapene. Det generelt høye kostnadsnivået i Norge har ført til at produksjonsselskaper foretar betydelig effektivitetssøkende OFDI aktiviteter. I nyere tid har dette også påvirket "høy verdiøkende" produksjons aktiviteter i sektorer som energiproduksjon, infrastruktur, skipsbygging og offshoreinstallasjoner. En gjennomgående sterk valuta (norske kroner) gjennom det meste av det siste tiåret, delvis drevet av et relativt høyt rentenivå sammenlignet med sine nærmeste handelspartnere, har gitt et betydelig insentiv for å flytte produksjonsaktiviteter til utlandet. Økonomiske kriser kan også føre til muligheter for selskaper, de kan føre til lavere priser for eiendom, aksjer og ulike investeringsaktiva, eller som også kan defineres som formuespriser (Langbraaten, 2001). Disse igjen vil påvirke verdiene av fusjoner- og oppkjøpstransaksjoner og GF investeringer. Selv om en økonomisk krise i seg selv kan øke risikoen forbundet med FDI, kan den sterke norske kronen, som fører til at det blir lavere formuespriser i utlandet gjøre det relativt mer attraktivt å satse på utenlandske investeringsmuligheter. For enkelte selskaper kan motivene være mer blandet, for eksempel energiselskaper som er avhengig av ressurstilgang som vind og vann, samt markedsforhold i forhold til etterspørsel av strøm (Benito, 2010).

5.2 Motiver og barrierer for FDI til Nigeria

I denne delen av studien er litteratur benyttet for å identifisere ressurs-, markeds- og effektivitets-motiv for å investere i Nigeria. Som de fleste fremvoksende markeder, vil Nigeria fortsette å møte sin andel av utfordringer. Korrupsjon, trusler mot fysisk sikkerhet og dårlig infrastruktur er noen av de som ofte er sitert som begrensninger til investering og det å gjøre forretninger. Derfor vil man i denne delen av studien også avdekke hvilke barrierer som blir nevnt i litteraturen som en påvirkning på FDI i Nigeria.

Olje troner øverst på listen over de mest strategiske råvarene i verden. Olje, eller petroleumsprodukter har stadig blitt mer og mer viktig i løpet av det forrige århundre og er i dag en viktig ressurs for utviklingsland så vel som industriland (Johnston, 2007).

I studien til Asiedu (2002) avdekkes hvilke faktorer som påvirker FDI til Afrika. For å gjøre dette har man først skilt mellom to typer FDI: markedssøkende og ikke-markedssøkende. Hovedmålet for markedssøkende FDI er å betjene nasjonale markeder, her er varer produsert i vertslandet og solgt i det lokale markedet. Denne type FDI er drevet av innenlandsk etterspørsel i store markeder og høy inntekt hos vertslandet. Dette kan tyde på at FDI i små og fattige land er mindre sannsynlig for å være markedssøkende. For ikke-markedssøkende FDI er varer produsert i vertslandet, men solgt til utlandet. Derfor er etterspørselsfaktorer i vertslandet mindre relevant. Likevel er det faktorer som er relevant for begge typer FDI. Landene som inngår i studien er for det meste fattige og små land i Afrika. Videre er omtrent halvparten av landene i studien fra SSA, en av de er Nigeria. FDI til regionen er i hovedsak på naturressurser, som er ikke-markedssøkende. Det tyder derfor på at FDI til landene i denne studien er mindre sannsynlige for å være markedssøkende. Det blir forklart i studien at alle de uavhengige variablene som ble benyttet har også vært brukt i tidligere studier, med ulike tolkninger for noen av variablene. FDI til SSA land har en tendens til å være naturressursbaserte, hovedsakelig i utvinningsindustrien. Utvikling av infrastruktur, spesielt tilgjengeligheten av telefoner, er ikke veldig relevant for naturressursbaserte investeringer. Man finner ofte utenlandske foretak i utvinningsindustrien i fjerntliggende områder, som typisk mangler tilgang til grunnleggende fasiliteter som strøm og vann. For eksempel fremkommer det i studien til Asiedu (2002) at Nigeria som er et oljeeksporterende land, mottar betydelige mengder FDI til tross for sin svake infrastruktur. Det blir argumentert for at FDI vil gå til land som betaler en høyere avkastning på kapitalen. Resultatene i studien tyder på at de faktorene som driver FDI til utviklingsland har en annen effekt på FDI til land i SSA. Dette gjelder spesielt utvikling av infrastruktur og høyere avkastning på kapitalen som fremmer FDI til ikke-SSA land. I kontrast har disse faktorene ingen effekt på FDI til SSA. Åpenhet for handel fremmer FDI til både SSA og ikke-SSA land. Det er imidlertid mindre nytte av økt åpenhet for land i SSA, noe som kan tyde på at handelsliberalisering

vil generere mer FDI til ikke-SSA land enn SSA land. Et annet viktig funn er at, alt annet likt, er FDI jevnt lavere i SSA land. Dette indikerer at det er en negative regional effekt for SSA land, det vil si at et land i SSA tiltrekker mindre FDI på grunn av sin geografiske plassering.

I McClintock og Bell (2013) sin studie fremkommer det at det indisk statligeide selskapet ONGC Videsh invester i Nigeria for å sikre tilgang til ressurser for å dekke deres forsyningsbehov. Dette er eksemplifisert ved sin økende tilstedeværelse i olje og andre mineralrike land som Nigeria, i sin søken etter forsyningsikkerhet. Målet med en slik investering er å oppnå tilgang til eksisterende ressurser. I likhet med Kina og andre tradisjonelle investorer i Afrika, er også ressursøker motiv viktig for India (Paul, 2014). I studien viser det seg at også Australia har ressursmotiv i Nigeria. Australias kommersielle interesser i Afrika i ressurssektoren har vært jevnt økende i flere år (McClintock & Bell, 2013).

I studien til Asiedu og Lien (2011) utføre de en empirisk undersøkelse hvor de benyttet data fra 112 utviklingsland i løpet av perioden 1982-2007. De ønsket å se hvilken effekt demokratiet hos vertslandet har å si på FDI. I studien antok de at forholdet mellom demokrati og FDI er den samme for ressurseksport og ikke-ressurseksportland. Studien undersøker om naturressurser i vertslandene endrer dette forholdet. De benyttet handel delt på BNP som et mål på åpenhet, og inflasjonen som et mål på makroøkonomisk usikkerhet. For å fange opp nivået av infrastrukturutvikling i vertslandene benyttet de antall telefoner prosentvis i befolkningen, og foretaksinvesteringene som andel av BNP. Resultatet ble, alt annet likt, så vil åpenhet for handel, stabil lav inflasjon og en bedre fysisk infrastruktur ha en positiv effekt på FDI. Videre benyttet de tre variabler for å måle demokrati. Disse var korrupsjon, habilitet i rettssystemet og byråkratisk kvalitet i vertslandene. De merket seg at demokrati ikke nødvendigvis betyr politisk stabilitet. To variabler målte politisk ustabilitet som gjenspeiler nivået av intern og ekstern konflikt, og stabiliteten i regjeringen som har makten. Til slutt brukte de en variabel som fanger opp risikoen i investeringen som et resultat av fiendtlige offentlige tiltak og restriksjoner på FDI. Nigeria var et av landene hvor studien viste at utenlandske direkte investorer foretrekker mindre demokratisk regjering. Videre studerte de om effekten av demokrati på FDI avhenger av hvilken type naturressurs landet innehar. De ville også se på om type naturressurs være relevant for å bestemme effekten av demokrati på FDI. Nigeria er et ressursrikt land, og eksporten er hovedsakelig i olje (96% olje og 0,03% mineraler). Resultatene deres tyder på at det ikke er noen effekt på sammenhengen mellom samspillet av demokrati og en gitt naturressurs og dens påvirkning på FDI. I studien argumenterte de for at høyere innenlandske inntekter innebærer en større etterspørsel etter varer og tjenester, som igjen gjør vertslandet mer attraktivt for FDI. Videre viser resultatene deres at summen av høye nivåer av byråkrati og ineffektive juridiske systemer hindrer FDI

strømmer. Effekten av politisk ustabilitet ble uklar i studien, mens korrupsjon viste ingen sammenheng med FDI (Asiedu & Lien, 2011).

I studien til Wafure og Nurudeen (2010) benyttet de en multippel regresjonsmodell for å beregne forholdet mellom FDI og variablene som påvirker FDI. Modellen i studien uttrykker at FDI påvirkes av størrelsen på vertslandet (BNP), deregulering, politisk regime, åpenhet til utenrikshandel, inflasjonen i markedet, valutakurs på vertslandets valuta og infrastrukturutvikling. I studien ble data samlet inn fra Central Bank of Nigeria Statistiske opplysninger for perioden 1977 til 2006. Resultatene viste at variablene forklarte omtrent 86 prosent av variasjonen av FDI i Nigeria. Resultatet viste også at variablene er gode forklaringer på endringer av FDI i Nigeria. Størrelsen på vertslandets marked ble funnet å være betydelig i å tiltrekke FDI til Nigeria. Ved en prosentvis økning året før i størrelsen på vertslandets marked, forårsaket det tilførselen på FDI ved å øke omtrent 6,53 prosent. Et annet funn fra estimeringen var at deregulering av økonomien var positivt relatert til FDI. Hvis økonomien er deregulert med 1 prosent i de to foregående årene, vil FDI stige med 3,62 prosent. Beregningen viste også at fjorårets politiske ustabilitet har en betydelig positiv effekt på FDI. En prosentvis økningen i politisk ustabilitet fører til 1,60 prosentvis økning på FDI. Den positive effekten av politisk ustabilitet på FDI reflekterer situasjonen i Nigerias oljesektor som fortsatt har tiltrukket flere utenlandske investeringer uavhengig av den politiske situasjonen i landet. Videre viser resultatene at valutakursen er viktig for å forklare endringer i FDI. Resultatene viser videre at åpenhet i økonomien og inflasjon er statistisk ubetydelig, men positivt relatert til utenlandske direkte investeringer. Tilsvarende viser resultatene at infrastrukturell utvikling har en ubetydelig effekt på FDI til Nigeria.

I studien til Offiong og Atsu (2014) undersøkte de hva som påvirker FDI til Nigeria i løpet av 1980 til 2011. I studien benyttet de tidligere studier og testet ved hjelp av multippel regresjonsanalyse om et sett av uavhengige variabler kunne forklare den avhengige variabelen, FDI til Nigeria. De undersøkte relasjonen mellom variablene BNP, lønnsatts, rente og handelsåpenhet og i hvilken grad disse har påvirket FDI til Nigeria. Studien viste at 99 prosent variasjon i FDI var forårsaket av BNP, rente, lønnsatts og graden av åpenhet. Resultatet viste at det var en signifikant sammenheng mellom BNP og FDI. Dette betyr at når BNP faller i Nigeria, vil det også skje en reduksjon av FDI. Videre var det en sammenheng mellom lønnsatts og FDI, lave lønninger tiltrakk FDI. Det derimot fant ut var at det var ingen signifikant sammenheng mellom FDI, den relative åpenhets indeksen, samt utlånsrente og FDI i de årene som var under vurdering (Offiong & ATSU, 2014).

I studien til Gabriel (2012) ble det undersøkt hvilke faktorer som bestemmer FDI til Nigeria i perioden 1970 til 2009. Resultatet viste et blandet forhold mellom FDI og de makroøkonomiske variablene. Variablene handelsåpenhet, utlånsrente, regjeringens størrelse og BNP hadde en positiv effekt på FDI til Nigeria. Derimot var det negativt forhold mellom valutakurs og FDI, noe som kan være på grunn av den kraftige devalueringen av valutaen i denne perioden (Gabriel, 2012).

6 Drøfting, konklusjon og videre forskning

I dette kapitlet vil man drøfte teorien og litteraturgjennomgangen opp mot problemstillingen. Det vil forsøkes å sammenligne, finne mønstre og drøfte, for slik å finne de viktigste faktorene til motiver og barrierer til norske selskaper for å foreta FDI i Nigeria.

Kapitlet vil bli bygd opp slik at man ser på et og et motiv norske selskaper kan ha hatt for å foreta FDI i Nigeria. Tilslutt drøfter man hvilke barrierer norske selskaper kan ha støtt på i Nigeria. Når det kommer til FDI i Afrika sør for Sahara (SSA) er den vanlige oppfatningen at FDI i stor grad er drevet av markedsstørrelse og naturlige ressurser (Asiedu, 2006; Morris & Fessehaie, 2014). I førstkommande avsnitt drøftes det om markedsmotiv kan ha vært et motiv for hvorfor norske selskaper investerer i Nigeria.

6.1 Markedsmotiv

I kapittel 2 ble det presentert ulike motiver for at et selskap ønsker å investere i utlandet, det vil si *hvorfor* de velger å investere. Tilgangen til et marked var et av hovedmotivene som Dunning viste til. Det ble påpekt at en høyere BNP antas å innebære bedre markedsmuligheter og større attraktivitet for FDI. En økning av BNP-vekst karakteriserer en dynamisk økonomi som kan være mer attraktivt for investorer (Boateng et al., 2015). I denne studien vil også markedsmotiv bli argumentert som en av motivene norske selskaper har hatt når de har foretatt investeringer i Nigeria. En uttalelse fra Roy Hallås, konserndirektør for corporate relations i Prosafe ASA, i Dagens perspektiv 18. Mars 2004 styrker tanken om det at noen norske selskaper har et markedsmotiv i Nigeria. ”Operasjoner i Nigeria gir oss som serviceselskap fotfeste i ett av de antatt hurtigst voksende olje- og gassmarkedene i verden - Vest Afrika”. Dette kan studien til Zhovtobryukh, Y., m.fl. (2013) bekrefte, da funnet i studien viste at ønsket om å komme seg inn på det nigerianske markedet, var et av de viktigste motivene bak norske investeringene i Nigeria.

BNP

Nigeria har hatt en sterk økonomisk vekst de siste årene, noe som er en av de viktigste faktorene som tiltrekker FDI. I studien til Wafure og Nurudeen (2010) fikk de resultater på at størrelsen på vertslandets marked ble funnet å være betydelig i å tiltrekke FDI til Nigeria. De uttrykker at FDI påvirkes av størrelsen på BNP. Det andre eksempelet er studien til Offiong og Atsu (2014) hvor resultatet viste at det var en signifikant korrelasjon mellom BNP og FDI. Dette betydde at når BNP faller i Nigeria, vil investorer investere mindre. Samme svar fikk Méon og Sekkat (2012) i deres studie hvor de fant at BNP er positivt relatert til et lands andel av verdens FDI-strømmer. Et tredje eksempel er Worldbank og EY som har

rangert Nigeria blant landene i Afrika med høyest BNP. EY rapporterte at den nylige beregningen av Nigerias BNP gjør den nå til den største økonomien i Afrika, og en av de 30 største økonomiene i verden (EY.no). På annen side, sett i forhold til befolkning, ligger Nigeria langt etter Sør-Afrika hvor BNP per befolkning er tre ganger så høy som Nigerias (EY, 2014). I studien Asiedu og Lien (2011) fremkommer det at høyere innenlandske inntekter innebærer en større etterspørsel etter varer og tjenester, som igjen gjør vertslandet mer attraktivt for FDI. Attraktive lokale markeder samt tidlig etablering i et marked med stort potensial ble nevnt som de viktigste grunnene for norske selskaper til å etablere seg i SSA land (Zhovtobryukh et al., 2013). Forskningen som er gjort på område har samme konklusjon om at BNP har en effekt på FDI. Ut ifra tidligere studier som er nevnt ovenfor kan det derfor tyde på at økonomisk vekst i Nigeria har vært et motiv for FDI til Nigeria for norske investorer.

Nærhet til kunden

Ut fra tabell 1 kan man se at de fleste av selskapene som er lokalisert i Nigeria er leverandører til olje- og gassindustrien. Det er kun Statoil som er produsent. Det vil derfor være naturlig å tenke at selskapene som er i Nigeria er der for å være nær kunden, som er produsentene innenfor olje- og gassindustrien. Et annet eksempel er Jotun som opererer i den kjemiske industrien, de har ikke ressursen olje som motiv, men kunden deres som blant annet er selskap innenfor olje- og gassbransjen (Watts, 1989). I studien til King og Strandnes hvor de analyserte norske maritime selskaper i Asia, så ble det pekt på viktigheten av å være nærmere det asiatiske markedet som en vesentlig årsak til FDI, og det at den norske skipsutstyrsindustri har en tendens til å følge rederiene i utlandet (Kind & Strandenes, 2002). Dette styrker tanken om at selskapene vil gjøre det samme i Nigeria, ved å følge kunden der de opererer. Motivet kan derfor ha vært som Dunning (2000) nevner at selskapet ønsker å få tilgang til mer og bedre markedsinformasjon, slik at selskapet kan få bedre kunnskap om kundene. Samtidig med dette styrker de lojaliteten mellom selskapet og kunden.

Økonomiske kriser

Benito (2010) påpeker i sin studie at en økonomisk krise vil kunne være et motiv for norske selskaper ved at krisen kan føre til lavere priser for eiendom, aksjer og ulike investeringsaktiva, som igjen vil påvirke verdiene av fusjoner- og oppkjøpstransaksjoner og GF investeringer. Selv om en økonomisk krise i seg selv kan øke risikoen forbundet med FDI, kan den sterke norske kronen, som fører til at det blir lavere formuespriser i utlandet gjøre det relativt mer attraktivt å satse på utenlandske investeringsmuligheter. Et annet eksempel er studien til Méon og Sekkat (2012) hvor man hevdet at finanskrisen har funnet sine røtter i et overskudd av tilførsel av likviditet som fører til at investorer snur til mer risikable investeringer (Méon & Sekkat, 2012). Hvis man går ut fra at finanskrisen i 2009 har påvirket norske selskaper til å

investere i Nigeria, så bør man kunne se dette ut fra figur 1 hvor man viser hvor mye norske selskaper investerte i 2009 og 2010. Tallene viser at investeringene har steget betraktelig fra 2008 til 2009. Investeringene har også vært positiv i 2010 og 2011. Det kan derfor virke som at finanskrisen har vært et motiv for norske selskaper til å investere i blant annet Nigeria, på grunn av for eksempel fallende formuespriser som gjør det billigere å investere. På en annen side kan privatisering også ha vært en forklaring på den drastiske økningen av investeringer. Som Dupasquier og Osakwe (2006) påpeker, så kan privatisering av ineffektive statseide selskaper øke utenlandske investeringer. På den annen side igjen kan også forklaringen ligge i det at Statoil begynte produksjon i offshore oljefeltet Agbami i midten av 2008 (Statoil), noe som kan tenkes å ha vært en stor investering.

6.2 Ressursmotiv

Som nevnt tidligere er naturressurser et av hovedmotivene til at selskaper foretar FDI til SSA land (Asiedu, 2006; Morris & Fessehaie, 2014). Nær halvparten av den norske utgående FDI er i produksjon og i leting og utvinning av olje og naturgass. Utgående FDI i disse to sektorene har vært ganske stabil de siste ti årene - de to sektorene representerte tilsammen 48% av den norske utgående FDI i 2000 og 47% i 2008. Olje og naturgass sektoren har økt noe i løpet av det første tiåret av dette årtusenet (Benito, 2010).

Olje- og gass

Resultatene fra studien til Asiedu 2002 viser FDI til SSA land hovedsakelig er på naturressurser, som er ikke-markedssøkende. FDI til SSA land har en tendens til å være naturressursbaserte, hovedsakelig i utvinningsindustrien (Asiedu, 2002). I studien til Benito (2010) fremkommer det at ressursøkende investeringer fra norske selskaper har økt merkbart de siste årene. Norges store energiselskaper innenfor olje- og gassindustrien, i tillegg til fornybar energi er blitt i fremste rekke i tusenårsskiftebølge av FDI. Dette kan ha ført MNS til Nigeria som tidligere norske selskaper sjeldent har lokaliserte seg i (Benito, 2010). I studien til Benito (2010) fremkommer det at ressursøkende investeringer vanligvis blir foretatt av olje- og gasselskaper i lete- og produksjonsvirksomheter. Statoil er et eksempel på et selskap som har utvidet sin produksjonsbase ved å skaffe lisenser til å utforske, utvikle og drive nye felt i Nigeria. Man kan derfor si at deres motiv mest sannsynlig var ressursen olje og gass. Statoil har interesse i den største dypvannsproduksjonsfeltet, Agbami der de har en 20,21 prosent eierandel². Dette stemmer godt med Dunning (1993,2000) som mener at ressursøkende FDI vanligvis er investeringer som er fokusert mot utvinning eller raffinering av naturressurser som gass, olje, tømmer og mineraler. Den økte interessen for

² <http://www.statoil.com/en/about/worldwide/Niger/Pages/default.aspx>

å investere i varig eierkapital i utlandet hos norske petroleumsaktører er trolig en konsekvens av at aktørene har bygd opp kompetanse og finansiell styrke gjennom virksomheten på norsk kontinentalsokkel, at deler av norsk kontinentalsokkel nå er å regne som en moden petroleumsprovins og at det skattemessig kan være mer gunstig å investere i utlandet enn i Norge. En petroleumsprovins anses å være moden når den gjennomsnittlige størrelsen på funn har falt betraktelig og store deler av reservene er utvunnet. Veksten i de direkte oljerelaterte investeringene i utlandet, som også er større enn for direkte investeringer i andre næringer i utlandet, kan muligens tolkes som at selskapene ser på petroleumsrelaterte investeringer i utlandet som en investering med minst like høy sannsynlighet for god avkastning som ved investering i andre bransjer i utlandet og hjemlandet. Når det gjelder vekst i petroleumsinvesteringene i utlandet så har et av de store norske oljeselskapene Statoil bidratt mye med sin betydelige satsninger i Nigeria (Halvorsen, Mc Mahon, & Olsen, 2004). Dette bekrefter studien til Nordås m.fl. (1999) hvor det fremkommer at ressursøkende investeringer er svært relevant for norske oljeselskap som Statoil. De investerer i oljerike land for å utnytte sin kompetanse andre steder enn Nordsjøen (Nordås, Tvedten, & Wiig, 1999).

6.3 Effektivitetsmotiv

Hvis en norsk bedrift gjør en utenlandsinvestering for å få lavere lønnskostnader, vil de sannsynligvis ikke vurdere land kulturelt nær Norge som alternativ. De første investeringene i slike bedrifter er sannsynlig å være i fjerne markeder (Benito & Gripsrud, 1992). Videre påpeker Lei og Chen (2011) at selskaper med effektivitetsorientertmotiv foretrekker å investere i mindre utviklet, enn mer utviklede regioner. Dette er fordi at de vil flytte produksjonen til et land med lavere lønnsnivå for å oppnå konkurransefortrinn. Mange av de norske selskapene som er lokalisert i Nigeria er teknologidrevne. Teknologidrevne selskaper lokaliserer seg ofte til kompetansemiljøer for mer effektivt å bedre sin teknologi og sine produkter. Det kan derfor være interessant å se om de norske selskapene har lokalisert seg i samme område. Basert på tabell 1 viste det seg at de fleste selskapene var plassert i bare Lagos, eller i Lagos og Port Harcourt. Det kan tenkes at motivet kan ha vært som Lei og Chen (2011) påpeker, at de ønsker å bedre sin teknologi og produkter. På den annen side kan også en betydelig tettbebyggelse av utenlandske selskaper i et lokalt forhold har vært relevant hvis disse investorene har hatt for lite informasjon om vertslandet. De empiriske funnene i studien til Majocchi og Presutti (2009) viste at multinasjonale investeringer har en tendens til å konsentrere seg der det er firmaer som allerede opererer i relaterte næringer (næringsklynger) og der andre utenlandske firmaer allerede har utviklet sine aktiviteter. På den annen side har den norske ambassaden i Nigeria uttalt i nettavisen Dagens Perspektiv den 18.08.2014 at Nigeria med sitt høye innbyggertall, den sentrale geografiske beliggenheten i Guineabukten

og det gode grunnlaget for økonomisk vekst, gjør landet til et potensielt viktig marked. Forklaringen kan derfor også være en forklaring at den geografiske beliggenheten var motivet for selskapene. I studien Asiedu til (2002) fant de at FDI er jevnt lavere i SSA land som Nigeria. Dette indikerer at det er en negativ regional effekt for SSA land, det vil si at et land i SSA tiltrekker mindre FDI noe på grunn av sitt dårlige rykte. Som man kan se utfra Tabell 1 har opptil flere norske selskaper etablert seg i Nigeria. Man kan derfor si at de negative regionale effektene på området ikke har hatt noe å si for den endelige beslutningen til de norske selskapene. Det kan derimot se ut som at de norske selskapene har hatt motiv for å investere på samme område som de andre norske investorene siden flertallet er i samme by. Oppkjøp av selskap som besitter patenter og egne forskningsmiljø er et annet motiv (Halvorsen m.fl. 2004). I denne studien er det ikke identifisert noen oppkjøp av andre selskap. Det er heller ikke blitt fremhevet i litteraturen at lave lønnskostnader er hovedmotivet bak investeringer til Nigeria. Den eneste studien hvor lønnsats ble tatt med i målingene var studien til Offiong og Atsu (2014) hvor det viser seg at lave lønninger tiltrakk FDI til Nigeria. Studien til Zhovtobryukh m.fl (2013) viste også at lavere driftskostnader ikke var en av de viktigste motiver for å investere i Afrika. Lavere driftskostnader ble rangert etter markedsmotiv og ressursmotiv.

6.4 Barrierer

Kapitalkrevende

Tilgjengeligheten på nye attraktive prosjekter er begrenset, og mye tid og innsats er nødvendig for å lykkes i å få dem. Det er også et høyt kapitalkrav for nye virksomheter som kan være formidable for selv de største norske oljeselskapene (Benito, 2010). Statoil og de andre selskapene som har investert i Nigeria har hatt nok kapital til å investere der, hvis ikke ville de ikke ha vært der i dag. Det kan derimot ha vært andre selskaper som har vurdert å investere, men som ikke har hatt nok kapital. Finansiering kan derfor ha vært en barriere for norske selskaper.

Oljepris

Når man skal vurdere oljeinvesteringer, er nivået på oljeprisen blant annet en av de viktigste faktorene som avgjør nivået av kontantstrømmen fra investeringen. En mulig sammenheng mellom oljepris og landsspesifikke forhold, som skattesatser eller beskyttelse av eiendomsrett, kan ha en betydelig innflytelse på forventet kontantstrøm. Dersom landet i hovedsak er avhengig av produksjon og salg av olje for inntektene sine, kan en reduksjon i oljeprisen føre til politisk uro. Et stort fall i oljeinntektene kombinert med en manglende vilje til skjære ned på offentlige utgifter kan redusere landets kredittverdighet. Dersom et stort oljeproduserende land blir utsatt for politisk usikkerhet og at dette medfører at interessenter får

troen på en nedgang i produksjon av olje, så kan dette medføre en økning i oljeprisen. I dette tilfellet er risikoindeks og oljepris negativt korrelert (Nordal, 2001). DN skriver i en artikkel fra 31.03.15 at Nigeria er Afrikas største oljeprodusent med en produksjon på rundt to millioner fat om dagen, mye fra det konfliktherjede Niger-deltaet. Olje representerer 90 prosent av Nigerias eksport og 70 prosent av myndighetenes inntekter. Kollapsen i oljeprisen, vedvarende korrupsjon og Boko Harams fremganger har vist seg å være en dårlig kombinasjon. Investorer har trukket penger ut av landet, påpeker Kevin Daly i Aberdeen Asset Management til Forbes. Det franske oljeselskapet Total er blant dem som har solgt seg ned i Nigeria de siste månedene (Fridstrøm og Løvås, 2015). I figur 1 kan man se fra 2011 når oljeprisen begynte å synke, ble det også en drastisk reduksjon av FDI. Hvordan har prisfallet påvirket de norske investorene? Tallene fra SSB i figur 3 viser at norsk utgående FDI til Nigeria falt fra 2592 millioner i 2011, til 167 millioner i 2012. Oljeprisen har hatt en stor effekt på FDI fra norske selskaper til Nigeria, det kan derfor betraktes som en stor barriere. Figur 1 viser at BNP pr. innbygger ikke har hatt noen påvirkning av at oljeprisen faller Dette stemmer med konklusjonen man kom frem til under markedsmotiv hvor en reduksjon eller økning i FDI ikke har noen effekt på BNP pr. Innbygger. EY rapporterte at FDI trender indikerer at det er ikke-oljesektoren som har vært den viktigste driveren for vekst de siste årene, ledet av jordbruk, tjenester og varehandel. Dette kan forklare den stabile BNP pr. Innbygger. Som en oppsummering vil oljepris være en stor barriere for norske selskaper. Selskapene som er basert i Nigeria er hovedsakelig i olje- og gassindustrien.

Infrastruktur

Nigeria har en av de laveste nasjonale per innbygger strømforsyninger i verden, og de fleste selskaper er avhengige av bensindrevne generatorer for pålitelig kraft. I tillegg til de ekstra kostnadene for å gjøre forretninger, anslått til å være så mye som 40% i enkelte sektorer, er det også betydelig vanskelig bredere næringsutvikling. Nylige fremskritt gjort i privatiseringen av kraftsektoren bør øke nivåene av investeringer i kraftproduksjon og distribusjon, og kunne forvandle forretningsmiljøet i Nigeria (EY). I artikkelen til Dagens perspektiv 18. Mars 2004 blir det sagt at Haalås i Prosafe påpeker at som leverandør oppfatter de manglende utbygde logistikkfunksjoner som den største utfordringen. Selskapets relasjoner på nigeriansk sokkel er internasjonale oljeselskaper. Asiedu og Lien (2011) kom også frem til at ved å forbedre fysisk infrastruktur vil det ha en positiv effekt på FDI. På den annen side fremkommer det i studien til Asiedu (2002) at utvikling av infrastruktur, spesielt tilgjengeligheten av telefoner, ikke er veldig relevant for naturressursbaserte investeringer. Det blir også begrunnet med at man ofte finner utenlandske selskap i utvinningsindustrien i fjerntliggende områder. De mangler tilgang til grunnleggende fasiliteter som strøm og vann. Nigeria som er et oljeeksporterende land, mottar betydelige mengder FDI

til tross for sin svake infrastruktur. Infrastruktur vil ha vært en stor utfordring for norske investorer i Nigeria, og kan sees på som en barriere.

Økonomisk risiko

Nordal (2001) definerte økonomisk risiko som risiko knyttet til den makroøkonomiske utviklingen av landet, slik som utviklingen i renter og valutakurser som kan påvirke lønnsomheten av en investering. Ustabilitet i makroøkonomiske variabler som gjenspeiles av den høye forekomsten av kraftige valuta svingninger, tosfret inflasjon, og statsbudsjettet kan begrense et gitt land/regions evne til å tiltrekke seg utenlandske investeringer Nordal (2001). Resultatene til Wafure og Nurudeen om Nigeria viste at valutakursen er viktig for å forklare endringer i FDI, og at forholdet var negativt. Resultatene i studien til Gabriel (2012) fra Nigeria viste også at det var et negativt forhold mellom valutakurs og FDI. I studien ble det argumentert for det kunne være på grunn av den kraftige devalueringen av valutaen i perioden 1970 til 2009. Videre ble det funnet at utlånsrente har positiv effekt på FDI til Nigeria. Valuta og utlånsrente kan ha vært barrierer for norske selskaper, men ikke vært noen avgjørende for de selskapene som har investert til nå.

Nyere forskning basert på afrikansk data tyder på at land med høy inflasjon har en tendens til å tiltrekke seg mindre FDI (Boateng et al., 2015; Dupasquier & Osakwe, 2006). Også studien til Asiedu og Lien (2011) om utviklingsland og Wafure og Nurudeen (2010) om Nigeria viser at lavere inflasjon har en positiv effekt på FDI. Høy inflasjon vil derfor kunne ha vært en barriere for norske selskaper. Inflasjonen i Nigeria har gått ned fra 13,7 prosent i 2010 til 8,1 prosent i 2014 (EY, 2014), inflasjonen vil derfor ikke fremstå som en barriere i dag, men tallene viser at inflasjonen har vært en barrierer for de norske selskapene som investerte i Nigeria før 2014. Det er ingen oversikt over hvilket årstall disse selskapene investerte, man vil derfor ikke ha noen mulighet til å antyde noe mer utover det som allerede er drøftet.

Politisk risiko

Studien til Wafure og Nurudeen (2010) viste at fjorårets politiske ustabilitet har en betydelig positiv effekt på utenlandske direkte investeringer. Det vil si at en prosentvis økningen i politisk ustabilitet fører til 1,60 prosentvis økning på FDI. Den positive effekten av politisk ustabilitet på FDI reflekterer situasjonen i Nigerias oljesektor, hvor norske selskaper fortsatt har investert uavhengig av den politiske situasjonen i landet. En annen forklaring kan være at høy grad av global FDI aktivitet, gjør betydningen av lokal risiko mindre følsom, eller til og med fører til mer investering. Dette kan forklares ved at global risikotaking kan øke når verdens FDI aktivitet øker (Méon & Sekkat, 2012). På grunn av politisk

ustabilitet og vedvarende konflikt i Nigeria kan MNS benytte tjenestene til private sikkerhetselskaper når det oppstår situasjoner der vertens regjering ikke er villig til å beskytte og sikre sine interesser i regionen. I tillegg kan MNS i Nigeria redusere risikoen ved grundig screening av personell før de tiltredes i tjenesten og begrense transport av våpen til kun nødvendige driftsområder (McClintock & Bell, 2013) Politisk risiko vil mest sannsynlig ikke ha vært noen stor barriere for norske selskaper. Tidligere studier viser at politisk usikkerhet kan ha hatt en positiv effekt på de norske selskapene.

Korrupsjon

Nigeria er et land styrt av et godt integrert sett av sosiale normer, regler, rutiner og maktforhold. Å gi og ta imot gaver kan virke som en enkel ufaglært oppgave, men en utlending med begrenset kunnskap om lokale lover og normer kan risikere eksponering. Kostnadene involvert i å etablere og opprettholde legitimitet setter MNS mer ugunstig i konkurransen (Godinez & Liu, 2015). Resultatene Godinez og Liu (2015) fikk i sin studie viste avstanden mellom hjemland med lave nivåer av korrupsjon og vertslandene med høy korrupsjon er høyere, så påvirker dette til at nivået av FDI blir lavere. Dette kan tyde på at korrupsjon har vært en barriere for norske selskaper siden Norge har lave nivåer av korrupsjon, men Nigeria har høye nivåer. På den annen side påpeker Brothers m.fl. (2008) at korrupsjon har en negativ virkning på FDI, men ved en større markedsattraktivitet demper det den negative virkningen som korrupsjon har på markedssøkende investeringer. Som nevnt tidligere har Nigeria hatt en sterk markedsattraktivitet, det kan derfor være at de selskapene som investerte der før 2011 har hatt en mindre virkning av korrupsjon på investeringen. På den annen side igjen så har Egger og Winner (2005) funnet en klar positiv korrelasjon mellom korrupsjon og FDI. Det vil si at korrupsjon har vært gunstig for å omgå regelverk og byråkratiske begrensninger. Nigeria var et av landene hvor studien til Asiedu og Lien (2011) viste at utenlandske direkte investorer foretrekker mindre demokratisk regjering, den viste også at korrupsjon ikke har noen forhold til FDI. Til tross for den dominerende posisjonen til den norske staten som eier av flere store kommersielle selskaper og bedrifter, så har nasjonale myndigheter en tendens til å ta en hands-off tilnærming til ledelse, inkludert deres internasjonaliseringsstrategier (Benito, 2010). Ut fra 175 land som var inkludert i 2014 Corruptions Perceptions Index, ble Nigeria rangert på 36 plass av den mest korrupte stat (Transparency international, 2014). Til tross for dette har selskaper som Statoil etablert seg i Nigeria. Samtidig kan korrupsjon ha vært en barriere, men også vært positivt for blant annet Statoil. Et eksempel på en negativ side med korrupsjon kan man lese i Statoils ferske årsrapport hvor det kommer frem at statsoljeselskapet NNPC krever en større andel av overskuddene fra Agbami-feltet fra 2009 til 2014. Dette kan koste Statoil 1,9 milliarder kroner. I tillegg forsøker partnerne i en nabolisens å presse gjennom en ny fordeling av eierskapet i feltet, noe som kan koste Statoil ytterligere 6,3 milliarder kroner (Fridstrøm & Løvås, 2015) I studien til Godinez og Liu (2015) fremkommer det at lokale bedrifter er

mest sannsynlig å kunne nå korruperte avtaler med offentlige tjenestemenn, som har tilgang til lovgivere; Derfor, har de en fordel fremfor de uten slik tilgang. Statoil kan tidligere ha løst dette ved å engasjere konsulenter. I nettavisen ABC nyheter (2010) påstår de at Statoil ikke har engasjert konsulenter på grunn av deres profesjonelle kvalifikasjoner. De er engasjert på grunn av deres personlige relasjoner og kjennskap til den regjerende statsmakten i Nigeria. På denne måten har Statoil fått lisenser de kanskje ikke ellers ville ha fått (ABC, 2010). Dette er to tilfeller hvor korrupsjon kan ha vært negativt og positivt for et norsk selskap. Korrupsjon er en barriere for norske selskaper, men det kan også ha vært positivt.

Kulturell avstand

Det er mulig at selskaper som Telenor som hadde en stor investering i India i 2009, ikke velger Nigeria som neste investering fordi at landet er såpass langt unna hjemlandet. Dette er argumentert på bakgrunn av studien til Benito og Gripsrud (1992) , som påpeker at de påfølgende investeringer henger sammen med investeringene som er foretatt tidligere. Det virker som at hvis den tidligere investering ble gjort i et forholdsvis fjernt område, er det en tendens til å bevege seg inn i et mindre fjernt område neste gang. Dette kan tolkes som en barriere, fordi at det kan bremse ekspansjonsplaner til selskaper hvis den siste investeringen var i et fjernt land. Hvis det er sånn at et norsk selskap ønsker å etablere seg i Nigeria, så kan det tenkes at de foretar en GF investering. Når investeringen foretas i et kulturelt fjernt sted, så er det sannsynlig for at selskapet vil foreta en GF investering, slik som Telenor gjorde i India og det indiske selskaper Ranbaxy gjorde i Afrika. Rapporten til EY (2014) fortalte at GF investeringer i Nigeria har vokst nær 20 prosent siden 2007. Dette kan være fordi at kulturelt fjerne land har en tendens til å være mindre utviklede land, slik at det er færre muligheter for å kjøpe etablerte selskaper(Benito & Gripsrud, 1992).

Åpenhet for handel

I resultatene til Gabriel (2012) fremkommer det at åpenhet for handel vil ha en positiv effekt på FDI til Nigeria, det samme resultatet fikk Wafure og Nurudeen 2010 i deres studie. De samme resultatene fikk man i studiene til Méon og Sekkat (2012), Agbloyor, Abor, m.fl. (2013) og Dupasquier og Osakwe (2006). På den annen side viser resultatene til Offiong og Atsu (2014) at åpenhet for handel ikke har noen effekt på FDI i Nigeria. Asiedu og Lien (2011) som studerte utviklingsland, fikk resultatet, alt annet likt, så bør åpenhet for handel ha en positiv effekt på FDI. Ut fra tidligere studier på området vil man kunne si at åpenhet for handel kan ha vært en barriere for de norske selskapene.

Sikkerhet og kriminalitet

Bevegelsen for frigjøring av Nigerdeltaet (MEND) er en av de største militante gruppene i Nigerdeltaet. MEND utgjør betydelige risikoer for aktive MNS oljeselskaper som er engasjert i oljerelatert virksomhet i regionene. Gruppene i Nigeria som opererer under MEND-organisasjonen er væpnede grupper som kidnapper, bomber oljeinstallasjoner og yter vold mot arbeiderne. For å beskytte sine eierinteresser og felleskontrollerte virksomheter i produksjonsprosjekter, støtter den nigerianske regjeringen ofte MNS oljeselskaper i konflikter mellom MEND og oljeselskapene. Dette gjør de ved hjelp av varierte lovgivende midler, offentlig politikk og militær gjengjeldelse (McClintock & Bell, 2013). Det kan argumenteres for at konflikten i Niger Delta er en direkte følge av korrupsjon, politikk og lovgivning av den nigerianske regjeringen. I studien til Dupasquier og Osakwe (2006) fremkommer det i deres studie at det er en statistisk signifikant negative korrelasjon mellom FDI og konflikter i Afrika. Aktivitetene i den islamske sekten (Boko Haram) har ført til tap av liv og eiendommer i landet, spesielt i den nordlige delen av Nigeria. Dette har implikasjoner for nasjonal utvikling (Obi, 2015). Studien til Obi (2015) undersøkte utfordringene med usikkerhet og terrorisme på nasjonal utvikling i Nigeria. Omfanget av studien spenner fra 1990 til 2012, resultatet viste at terrorisme og usikkerhet påvirker negativt på økonomisk utvikling (Obi, 2015). Sikkerhet og terrorisme er en stor barriere for norske selskaper. De norske selskapene må sørge for at deres ansatte er trygge, noe som blir utfordrende når organisasjoner som MEND opererer i området. Terrorismen er også truende for selskapene. Majoriteten av direkte utenlandsk investeringsprosjekter innenfor utvinningsindustrien har en naturlig tendens til å være fra middels til langsiktig. De norske selskapene har kontorer knyttet til bakken, noe som betyr at de ikke bare kan stoppe opp driften når konfliktene oppstår (McClintock & Bell, 2013). Sikkerhet og kriminalitet er og har vært en stor barriere for norske selskaper i Nigeria.

6.5 Oppsummering og konklusjon

Formålet med denne litteraturstudien var å identifisere hvilke motiver som lå bak norske etableringer i Nigeria, og hvilke barrierer disse har kunne støtt på. I denne siste delen av studien, forsøkes det å trekke noen konklusjoner i forhold til problemstillingen. Først vil man konkludere rundt motivene for bedriftsetableringer i Nigeria. Deretter vil man følge opp med barrierer, hvor studien konkluderer rundt disse. Videre vil man komme med implikasjoner for både utenlandske investorer og offentlige beslutningstakere. Til sist vil man komme med forslag til videre forskning og et kritisk blikk på studien.

Litteraturen som var tatt med i denne studien hadde en klar formening om at BNP har en positiv effekt på FDI. Det tyder derfor på at økonomisk vekst har vært et motiv for FDI til Nigeria for norske investorer.

Statoil som etablerte seg i Nigeria i 1992 har hatt et ressursmotiv innenfor olje og gass. Nærhet til kunden er et motiv de andre norske selskapene har hatt når de har investert i Nigeria. Etablering for å få et fotfeste i et marked som er i sterk vekst kan også ha vært et motiv for selskapene. Motivet noen selskaper kan ha hatt er å lokalisere seg i samme området som andre norske selskaper, enten ved at de ønsker å bedre sin teknologi og produkter, eller at de har hatt for lite informasjon om vertslandet. Oppsummert finner man i studien at norske selskaper har hatt ressurs- markeds og effektivitetsmotiv i Nigeria. Man har også kunne avdekke at barrierene norske selskaper kan ha støtt på ved FDI til Nigeria er tilgang til nok kapital, reduksjon i oljeprisen, infrastruktur, tosifret inflasjon, kulturell avstand, åpenhet for handel, sikkerhet og kriminalitet. Korrupsjon kan ha vært både en barriere, men også positivt for et norsk selskap.

6.6 Implikasjoner

Litteraturstudien har implikasjoner for både utenlandske investorer og offentlige beslutningstakere. Fra den utenlandske investorens perspektiv, har Nigeria en stor og voksende befolkning av hovedsakelig unge mennesker, med et økende inntektsnivå. Selv om økonomien har en grad av ustabilitet, så var inflasjonen i 2014 på 8,4 noe som er nevnt tidligere å være positivt i forhold til FDI. Resultatene fra denne studien indikerer at en økning i volumet av GF investeringer er sannsynlig på grunn av at det ikke er så mange eksisterende bedrifter i utviklingsland å kjøpe opp. Den raske veksten av enkelte sektorer som energi, forbrukerprodukter, finansielle tjenester, telekommunikasjon og turisme vil gi større muligheter for multinasjonale investorer til å investere i disse sektorene. Et annet tema er personmobilitet hvor afrikanere allerede i dag kommer til Norge for å for eksempel studere, jobbe etc. Og det er sannsynlig at en slik personmobilitet vil fortsette å vokse. Dette fører blant annet til gode muligheter for å knytte kontakter på tvers av grensene og øke kompetanse i forhold til for eksempel språk og kultur. Dette kan også ha en effekt senere ved at man knytter kontakt med hverandre og kan dermed bli nyttige samarbeidspartnere for norske selskaper som senere ønsker å etablere seg i Nigeria, eller afrikanere som ønsker å etablere seg i Afrika.

Fra offentlig politikk perspektiv, betyr denne forskningen ønskeligheten av å ta nødvendige skritt for å tiltrekke seg flere utenlandske investeringer. Den afrikanske regjeringen bør forbedre infrastrukturen, noe som man allerede kan se at de gjør i samarbeid med Kina. Regjeringen bør også ha et sterkt fokus på å redusere fattigdom nord for landet som kan føre til enda mer terrorisme. De bør også sette fokus på å bekjempe korrupsjon i landet. Åpenhet for handel er viktig for å tiltrekke seg utenlandske investorer, det er derfor viktig at regjeringen forbedrer dette området. Kriminalitet og sikkerhet vil være en utfordring i et fattig land, men ved en økning i BNP pr. innbygger vil kriminaliteten forhåpentligvis reduseres.

6.7 Videre forskning og kritisk blikk på studien

Hadde man hatt mer tid og ressurser til rådighet, ville det kunne gitt oppgaven mer tyngde og et mer spesifikt innblikk i investeringer gjort i Nigeria fra norske selskaper. Studien baserer seg på litteratur, noe som har vært svært utfordrende. På bakgrunn av dette har man ikke kunne trekke like klare konklusjoner som man kanskje ville ha gjort ved å studere et selskap. Det kunne ha vært interessant å studere et eller to selskap for å studere hvilke motiver og barrierer de har hatt i Nigeria. Da kunne man ha sett på alle de tre fordelene i OLI paradigmet. Videre kunne man ha sammenlignet to selskaper, for å se om de har de samme motivene og barrierene. Noe annet man også kunne ha gjort var å se på hvordan tilstedeværelsen av norske selskaper påvirker Nigeria. Videre forskning kunne også vært å sett på hvordan fremtidsutsiktene i Nigeria ser ut for norske investorer.

7 Kilder:

- Agbloyor, E. K., Abor, J., Adjasi, C. K. D., & Yawson, A. (2013). Exploring the causality links between financial markets and foreign direct investment in Africa. *Research in International Business and Finance, 28*, 118-134.
- Asiedu, E. (2002). On the determinants of foreign direct investment to developing countries: is Africa different? *World development, 30*(1), 107-119.
- Asiedu, E. (2006). Foreign direct investment in Africa: The role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability. *The World Economy, 29*(1), 63-77.
- Asiedu, E., & Lien, D. (2011). Democracy, foreign direct investment and natural resources. *Journal of International Economics, 84*(1), 99-111.
- Azam, M., & Ahmad, S. A. (2013). The Effects of Corruption on Foreign Direct Investment Inflows: Some Empirical Evidence from Less Developed Countries. *Journal of Applied Sciences Research, 9*(6), 3462-3467.
- Bailey, N., & Li, S. (2014). Cross-national Distance and FDI: The Moderating Role of Host Country Local Demand. *Journal of International Management.*
- Benito, G. R. (2010). Norwegian outward FDI and its policy context.
- Benito, G. R. (2015). Why and how motives (still) matter. *The Multinational Business Review, 23*(1), 15-24.
- Benito, G. R., & Gripsrud, G. (1992). The expansion of foreign direct investments: discrete rational location choices or a cultural learning process? *Journal of International Business Studies, 461-476.*
- Blonigen, B. A. (2005). A review of the empirical literature on FDI determinants. *Atlantic Economic Journal, 33*(4), 383-403.
- Boateng, A., Hua, X., Nisar, S., & Wu, J. (2015). Examining the determinants of inward FDI: Evidence from Norway. *Economic Modelling, 47*, 118-127.
- Cantwell, J. (2014). Revisiting international business theory: A capabilities-based theory of the MNE. *Journal of International Business Studies, 45*(1), 1-7.
- Dunning, J. (1993). H.(1993). Multinational Enterprises and the Global Economy. *Workingham: Addison-Wesley Publishing Company Inc.*
- Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of international business studies, 1-31.*

- Dunning, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International business review*, 9(2), 163-190.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*: Edward Elgar Publishing.
- Dupasquier, C., & Osakwe, P. N. (2006). Foreign direct investment in Africa: Performance, challenges, and responsibilities. *Journal of Asian Economics*, 17(2), 241-260.
- Egger, P., & Winner, H. (2005). Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment. *European journal of political economy*, 21(4), 932-952.
- Gabriel, A. M. (2012). The determinants and impacts of foreign direct investment in Nigeria. *International Journal of Business and Management*, 7(24), p67.
- Ghoshal, S., & Bartlett, C. A. (1990). The multinational corporation as an interorganizational network. *Academy of management review*, 15(4), 603-626.
- Godinez, J. R., & Liu, L. (2015). Corruption distance and FDI flows into Latin America. *International Business Review*, 24(1), 33-42.
- Gripsrud, G., & Benito, G. R. (2005). Internationalization in retailing: Modeling the pattern of foreign market entry. *Journal of Business Research*, 58(12), 1672-1680.
- Hair, J. F., Money, A. H., Samouel, P., & Page, M. (2007). Research methods for business. *Education+ Training*, 49(4), 336-337.
- Halvorsen, T., Mc Mahon, L. D., & Olsen, H. S. (2004). Direkte investeringer og petroleumsvirksomheten: utenlandske i Norge og norske i utlandet.
- Johnston, D. (2007). How to evaluate the fiscal terms of oil contracts. *Escaping the resource curse*, 51-88.
- Kind, H. J., & Strandenes, S. P. (2002). Causes and effects of FDI by the Norwegian maritime industry. *Maritime Policy & Management*, 29(3), 223-239.
- Langbraaten, N. (2001). Formuespriser-konsekvenser for pengepolitikken? *Penger og kreditt*, 4, 2001.
- Lei, H.-S., & Chen, Y.-S. (2011). The right tree for the right bird: Location choice decision of Taiwanese firms' FDI in China and Vietnam. *International Business Review*, 20(3), 338-352.
- Majocchi, A., & Presutti, M. (2009). Industrial clusters, entrepreneurial culture and the social environment: The effects on FDI distribution. *International Business Review*, 18(1), 76-88.
- McClintock, B., & Bell, P. (2013). Australia's mining interests within Nigeria and Libya: Policies, corruption and conflict. *International Journal of Law, Crime and Justice*, 41(3), 247-259.

- Méon, P.-G., & Sekkat, K. (2012). FDI waves, waves of neglect of political risk. *World development*, 40(11), 2194-2205.
- Mikler, J. (2013). *The handbook of global companies*: John Wiley & Sons.
- Moosa, I. A., & Cardak, B. A. (2006). The determinants of foreign direct investment: An extreme bounds analysis. *Journal of Multinational Financial Management*, 16(2), 199-211.
- Morris, M., & Fessehaie, J. (2014). The industrialisation challenge for Africa: Towards a commodities based industrialisation path. *Journal of African Trade*.
- Nordal, K. B. (2001). Country risk, country risk indices and valuation of FDI: a real options approach. *Emerging Markets Review*, 2(3), 197-217.
- Nordås, H. K., Tvedten, I., & Wiig, A. (1999). *Effekter i mottakerlandene av norske petroleumsinvesteringer med hovedvekt på Angola*: Chr. Michelsen Institute.
- Obi, C. K. (2015). Challenges of Insecurity and Terrorism in Nigeria: Implication for National Development. *OIDA International Journal of Sustainable Development*, 8(02), 11-18.
- Offiong, I. A., & ATSU, A. I. (2014). Determinants of Foreign Direct Investment in Nigeria. *International Review of Management and Business Research*, 3(3), 1538.
- Paul, A. (2014). Indian Foreign Direct Investment: A Way to Africa. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 157, 183-195.
- Rugman, A. M. (2010a). Globalization, regional multinationals and Asian economic development. *Asian Business & Management*, 9(3), 299-317. doi: Doi 10.1057/Abm.2010.12
- Rugman, A. M. (2010b). Reconciling internalization theory and the eclectic paradigm. *Multinational Business Review*, 18(2), 1-12.
- Slangen, A., & Hennart, J.-F. (2007). Greenfield or acquisition entry: A review of the empirical foreign establishment mode literature. *Journal of International Management*, 13(4), 403-429.
- Watts, M. (1989). Material development to meet today's demands. *Anti-Corrosion Methods and Materials*, 36(2), 4-10.
- Zhovtobryukh, Y., Nordkvelde, M., & Reve, T. (2013). Norske selskapers etableringer i Afrika: Klynger og nettverk som drivkraft for norsk næringslivs etableringer i Afrika, sør for Sahara 2000-2012.

Nettsider

ABC Nyheter. (2010, 13. Februar) Statoil betalte millioner til konsulent. Hentet fra:

<http://www.abcnyheter.no/nyheter/2010/02/13/104710/statoil-betalte-millioner-til-konsulent>

Bu, C. (2013, 16. april) Norsk næringsliv på nye veier. Hentet fra

<http://www.afrika.no/Detailed/23465.html>

Dagens Næringsliv (2010, 25. desember) BRIC blir til BRICS. Hentet fra

<http://www.dn.no/nyheter/utenriks/2010/12/25/bric-blir-til-brics> Oppdatert: 07.02.2014

Dagens perspektiv (2014, 18. August) Enormt marked, enormt potensiale. Hentet fra

<http://www.dagensperspektiv.no/nyheter/neringsliv/enormt-marked-enormt-potensiale->

Doing business 2015

Going Beyond Efficiency (2014) Hentet fra

<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>

Ernst&Young (2014) Africa by numbers A focus on Nigeria. Hentet fra

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Nigeria-Country-Report/\\$FILE/EY-Nigeria-Country-Report.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Nigeria-Country-Report/$FILE/EY-Nigeria-Country-Report.pdf)

Fellesrådet for Afrika (2013, februar). Nigeria. Hentet fra

<http://www.afrika.no/Landinformasjon/Bedriftsdatabasen/Countries/Nigeria>

Fridstrøm, J. M. Og Løvås, J. (2015, 31. Mars) Mye på spill for Statoil i Nigeria. Hentet fra

<http://www.dn.no/nyheter/utenriks/2015/03/31/2013/Politikk/mye-p-spill-for-statoil-i-nigeria>

Globalis, FN sambandet. (2015, 13. mars) Nigeria. Hentet fra

<http://www.globalis.no/Konflikter/Nigeria>.

Globalis, FN sambandet. (2015, 19. Januar) Hentet fra

<http://www.globalis.no/Land/Nigeria>

Houeland. C. (2015, 6.april) Nigeria. Hentet fra

<https://snl.no/Nigeria>

Lawson, S., Heacock, D., Stupnytska, A. (2007, april) CHAPTER THIRTEEN BEYOND THE BRICS : A LOOK AT THE NEXT 11. Hentet fra <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archhttp://www.emb-norway.com.ng/Norsk/Naringsliv-og-naringslivssamarbeid1/Naringsliv-og-naringslivssamarbeid/#.U5XF6ihe-OA>hive/archive-pdfs/brics-book/brics-chap-13.pdf

Norwegian center of expertise (Udatert). Hentet fra <http://www.nce.no/NCE-klyngene>

OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment FOURTH EDITION 2008. Hentet fra <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>

Regjeringen. (2005, 28. Oktober) Norsk Bistand til Nigeria. Hentet fra: <https://www.regjeringen.no/nb/dokumenter/Norsk-bistand-til-Nigeria/id272240/>

Cohen, G.B. & Jutrem, K. (2013, 11. April) SNL: Diaspora. Hentet fra <http://no.wikipedia.org/wiki/Diaspora>

SSB. (2015, 14. Januar) Direkteinvesteringer, beholdninger og avkastning, 2013. Hentet fra <https://www.ssb.no/utenriksokonomi/statistikker/di/aar/2015-01-14>

Statoil. (2007, 9. Januar) Nigeria. Hentet fra <http://www.statoil.com/no/About/Worldwide/Niger/Pages/default.aspx> Oppdatert 2014-08-12

Tanum, T. Ø. (2013, 25. September) Norsk næringsliv i Nigeria. Hentet fra <http://www.emb-norway.com.ng/Norsk/Naringsliv-og-naringslivssamarbeid1/Naringsliv-og-naringslivssamarbeid/#.U54xyhe-OA>

The world bank. (2013, oktober) Nigeria overview Hentet fra <http://www.worldbank.org/en/country/nigeria/overview#1>

The world bank. (2014, 1. oktober) Nigeria overview. Hentet fra <http://www.worldbank.org/en/country/nigeria/overview>

Transparency International, 2014. Hentet fra <http://www.transparency.org/country/#NGA>

UNCTAD, World Investment Report 2014. Hentet fra

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf

World Investment Report 2013, UNITED NATIONS PUBLICATION. Hentet fra

http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf