

# Tommestok og tryllestav

- Målestokke for udvikling
- Privatsektoren som vidundermiddel?

D E N   N Y   V E R D E N  
TIDSSKRIFT FOR INTERNATIONALE STUDIER

# Den anden bølge af indiske udlandsinvesteringer



## Indledning

For omkring 20 år siden opstod der i forbindelse med diskussionen omkring en Ny International Økonomisk Verdensorden en debat omkring de på det tidspunkt voksende økonomiske Syd-Syd-forbindelser. Et af de fænomener, som påkaldte sig en del opmærksomhed, var fremkomsten af multinationale selskaber fra en række ulande – *Third World Multinationals* blev de lidt ambitiøst betegnet (Wells 1983). For nogle blev de nye og voksende økonomiske Syd-Syd-forbindelser set som et led i en mulig fremtidig kollektiv *self-reliance* og dermed som et udviklingsmæssigt positivt fænomen (Sabri-Abdalla 1980). Andre derimod betragtede de nye forbindelser som blot en ny og raffineret form for imperialism, eller subimperialisme, som ville resultere i en yderligere underordning af de fattigste lande (Dutt 1984).

Denne debat omkring Syd-Syd-relationerne døde imidlertid langsomt ud i løbet af 1980'erne i takt med, at de faktiske Syd-Syd-forbindelser også svandt ind, blandt andet på grund af olieboomets ophør i de mellemøstlige lande og den generelle afmatning, som gældskrisen forårsagede især i Afrika og Latinamerika. Et af de lande, som indgik med en vis vægt i fremkomsten af Syd-Syd-forbindelserne og ikke mindst i fremkomsten af internationale investeringer, var Indien. I lighed med det generelle udviklingsmønster stagnerede Indiens handels- og investeringsmæssige forbindelse med de øvrige ulande dog også efter den første opblomstring.

De seneste års spektakulære vækstsucces i Kina og mere generelt i Østasien har imidlertid på ny sat fokus på fremkomsten af nye multinationale selskaber fra disse lande (Dunning et al. 1998). I dag indgår debatten om de nye investeringsstrømme imidlertid som et led i den almindelige globaliseringsdebat. Mest velkendt er naturligvis sydkoreanske, taiwanske og på det seneste også kinesiske selskabers voksende position på verdensmarkedet (UNCTAD 2006). Mindre kendt er det, at også indiske selskaber så småt er begyndt at ekspandere internationalt. Deres ekspansion ses i dag som et tegn på Indiens voksende økonomiske magt

og som et udtryk for landets succesrige deltagelse i globaliseringen. De nyere indiske udlandsinvesteringer har i stort omfang været rettet mod USA, Storbritannien og resten af Europa, men der er stadig en ganske betydelig del, som i lighed med den første bølge af indiske udlandsinvesteringer søger til andre udviklingslande. Derfor er det stadig et vigtigt spørgsmål, om og i hvilket omfang disse investeringer repræsenterer alternativer – måske bedre alternativer – til de traditionelle investeringer fra store vestlige firmaer.<sup>1</sup>

I denne artikel vil jeg præsentere et overblik over indiske virksomheders udlandsinvesteringer fra starten i 1970'erne og frem til i dag. Jeg vil også komme med nogle foreløbige betragtninger omkring årsagerne til udlandsekspansionen og kort diskutere deres mulige virkninger på udviklingsprocessen i modtagerlandene. En hovedpåstand i artiklen vil være, at de indiske udlandsinvesteringer kun kan forstås ved at se på forandringerne i de politiske rammer, inden for hvilke de har fundet sted, konkret den indiske regerings skiftende politik på området. Af samme grund indledes der med en oversigt over regeringens politik på området. Artiklens karakter af foreløbige betragtninger bør understreges, da mange aspekter endnu er ubelyste, men det vil være min påstand, at indiske udlandsinvesteringer vil være et fænomen, som vil få større betydning i fremtiden, og alene af den grund er af stor interesse.

## Den indiske regerings politik over for udlandsinvesteringerne

Den indiske regering har altid befundet sig i et dilemma i forhold til indiske firmaers udlandsinvesteringer. Indien er et fattigt land med begrænsede økonomiske ressourcer, og regeringen har derfor af forståelige grunde været ganske restriktiv i sin politik over for udlandsinvesteringer. Det samme har i øvrigt gjort sig gældende for flere andre udviklingslande med potentialer for investeringer udenlands.<sup>2</sup> En udlandsinvestering vil normalt betyde udførsel af fremmed valuta, og da dette i almindelighed er en knap ressource, og landet selv har så rigeligt brug for investeringer i produktive aktiviteter, har investeringer i udlandet ikke været ubetinget velsete. På den anden side kan sådanne investeringer dog også udgøre et led i en politik, som sigter mod at fremme eksporten af varer og tjenester, og dermed være en mulig valutaindtjenende kilde. Det sidste synspunkt blev fremført i forbindelse med den indiske regerings *Export Policy Resolution* i 1970 (IIC 1981a). Det var netop under udarbejdelsen af eksportpolitikken, at den indiske regering for første gang i 1969 formulerede en samlet politik over for udlandsinvesteringer. Før dette tidspunkt var tilladelser til investeringer blevet givet fra sag til sag uden overordnede retningslinier.<sup>3</sup> Ifølge disse første retningslinier var de indiske myndigheder især opsat på at undgå tab af udenlandske valuta. Af den grund blev indiske virksomheder kun tilladt udlandsinvesteringer, såfremt de indgik med

minoritetseje i et *joint venture* med lokale partnere. Desuden skulle den indskudte aktiekapital bestå af indisk maskineri og *know-how*, og det blev kun tilladt at investere inden for industriel virksomhed. På den måde sikrede man, at eventuelle udlandsinvesteringer samtidig ville betyde eksport af indiske varer. Det fremgik klart af retningslinierne, at de også havde til hensigt at sikre, at de indiske virksomheder bidrog til lokale udviklingsbestræbelser. De skulle ikke kunne udsættes for beskyldninger for dominans og manglende koblinger til lokale virksomheder. Siden 1970 er der blevet opbygget et detaljeret system til godkendelse af ansøgninger om udlandsinvesteringer, og reglerne for investeringsgodkendelser er løbende blevet revideret. Det har betydet en gradvis udvidelse af de sektorer, inden for hvilke virksomheder måtte investere i udlandet, og nye former for investeringer er blevet tilladt, herunder også fuldt indisk ejerskab.

Indiens økonomiske liberaliseringspolitik, som blev påbegyndt i 1991, fik også konsekvenser for politikken over for udlandsinvesteringer. Godkendelsesprocedurerne blev afbureaukratiseret, så kun større investeringer krævede tilladelse fra myndighederne. Samtidig fastholdt man dog den restriktive politik med hensyn til udførsel af finansielle ressourcer, blandt andet ved at fastlægge et loft for de samlede investeringer og ved at indskærpe virksomhedernes pligt til at tilbageføre overskud i udenlandsk valuta. Betalingsbalancehensynet forblev således centralt.

Parallelt med ændringerne i myndighedernes retningslinier for indiske udlandsinvesteringer iværksatte man også en række støtteforanstaltninger. Virksomheder med udenlandske aktiviteter har fået skattemæssige fordele og der blev etableret både forsikringsordninger og særlige lånarrangementer. Sammen med indgåelse af bilaterale investeringsaftaler med en stadigt voksende kreds af lande har det betydet, at indiske virksomheder har fået rammebetingelser, som minder om dem, mange udviklede lande tilbyder deres virksomheder.

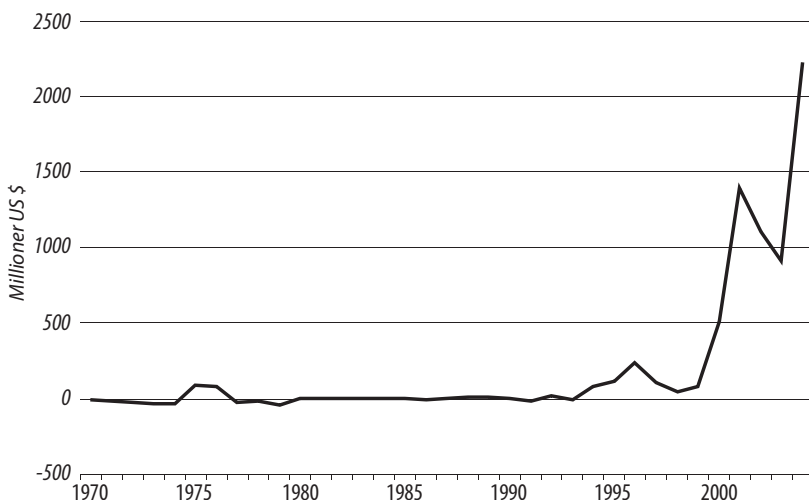
Det gennemgående træk ved den indiske regerings forskellige tiltag til regulering af og støtte til udlandsinvesteringer har dog været den konstante bekymring for, at investeringerne skulle medføre et dræn af investeringsressourcer fra den hjemlige indiske økonomi. I starten af 1980'erne udtrykte regeringen således sin bekymring for, at investeringerne ville "antage et uhensigtsmæssigt stort omfang" (IIC 1981b), og i forbindelse med en revision af retningslinierne i 1995 udtryktes der bekymring for potentielle "...massive udstrømninger af kapital til udenlandske investeringer hvis ikke det blev nøje overvåget" (IIC 1995). Som det følgende afsnit vil vise, var især den sidstnævnte bekymring ikke helt uden hold i virkeligheden.

## De indiske udlandsinvesteringer – et statistisk overblik

Set i langt historisk perspektiv er der ikke noget nyt i, at indiske forretningsfolk opererer uden for landets grænser. Indiske købmænd har i årtusinder handlet på tværs af det Indiske Ocean, og under det britiske herredømme var indiske handelsfolk aktive i mange andre dele af imperiet. I Østafrika, Burma og på Ceylon etablerede indere forskellige former for simple fremstillingsvirksomheder, eksempelvis rismøller (Morris 1987). Den tidligste udlandsinvestering inden for industriel fremstillingsvirksomhed blev dog først foretaget i slutningen af 1950'erne af det indiske industrikonglomerat *Birla*, som etablerede en tekstilfabrik i Etiopien. I løbet af 1960'erne etablerede Birla og en række andre indiske virksomheder flere mindre fremstillingsvirksomheder i Kenya, Uganda, Nigeria, Malaysia, Thailand og på Ceylon. Ved udgangen af 1960'erne eksisterede der således omkring 20 indiske *joint ventures* i udlandet. Det var dog først i løbet af 1970'erne, at der for alvor skete en vækst i antallet af udlandsinvesteringer. Antallet voksede til mere end 120 i 1980 og kulminerede med 160 i 1986.<sup>4</sup> Mange investeringsprojekter kuldsejlede imidlertid i løbet af 1970'erne og 1980'erne, hvilket fik de indiske myndigheder til at stramme op på godkendelses- og overvågningsprocedurerne. Efter midten af 1980'erne stagnerede antallet af udlandsprojekter, og først efter 1992 skete der igen en stigning, så der i midten af 1990'erne var omkring 200 fungerende investeringsprojekter i udlandet.

Der eksisterer ikke pålidelige oplysninger om værdien af de årlige indiske udlandsinvesteringer, men ifølge UNCTADs estimater, som gengives i figur 1, har der været tale om meget beskedne beløb. Dette er ikke så

Figur 1. Årligt nettostrøm af direkte investeringer fra Indien, 1970-2004 (estimat).



Kilde: UNCTAD FDI database ([www.unctad.org](http://www.unctad.org))

overraskende, når man tager den statslige politik omkring ejerskabet i betragtning. Man kan dog tydeligt se den første 'bølge' af investeringer i 1970'erne. Det mest bemærkelsesværdige er naturligvis den voldsomme vækst fra midten af 1990'erne og især efter årtusindskiftet.

Den samlede beholdning af indiske udlandsinvesteringer var ifølge oplysninger indsamlet af *Indian Investment Centre* vokset fra under 100 millioner Rs. i starten af 1970'erne til et niveau på omkring en milliard Rs. i midten af 1980'erne. Dette niveau forblev uændret frem til starten af 1990'erne, hvorefter niveauet i løbet af bare fire år voksede til det dobbelte. Denne udvikling er naturligvis et resultat af den første bølge af investeringer samt påbegyndelsen af den anden bølge i 1990'erne. Stagnationen i investeringsniveauet i 1980'erne kan dog ikke tages som udtryk for et uforanderligt investeringsmønster. Ser man på hovedtrækkene i den geografiske fordeling af udlandsinvesteringerne gennem årene, jfr. tabel 1, fremgår det tydeligt, at hovedparten af investeringerne fandt sted i andre udviklingslande, først og fremmest i Sydøstasien og i Afrika, men også at der var betydelige udsving i den geografiske fordeling, typisk foranlediget af enkelte store projekters skæbne. Samlet faldt andelen af investeringer rettet mod de udviklede lande drastisk i perioden. Over 90% af investeringerne var inden for forskellige grene af fremstillingsvirksomhed med tekstilvirksomhed og maskinindustri som de absolut vigtigste.

Tabel 1. Geografisk fordeling af fungerende indiske investeringsprojekter i udlandet

	27.3.1973			31.3.1983			31.12.1994		
	Antal	Mill. Rs	%	Antal	Mill. Rs	%	Antal	Mill. Rs	%
1. Sydøstasien	11	21.740	30.9	66	390.815	70.1	63	597.820	32.9
2. Sydiasien	3	0.584	0.8	12	8.861	1.6	25	150.171	8.3
3. Afrika	15	22.126	31.5	20	129.697	23.3	28	703.482	38.7
4. Mellemøsten	2	0.750	1.1	15	12.744	2.3	20	131.591	7.2
5. Oceanien	-	-	-	2	1.302	0.2	3	3.051	0.2
6. Europa, Amerika, Australien	5	25.151	35.8	26	14.256	2.6	34	191.070	10.5
7. Tidligere Sovjetlande							4	40.680	2.2
Total	36	70.351	100.0	141	557.675	100.0	177	1817.865	100.0

Kilde: Indian Investment Centre.

Note: Tabellen omfatter kun *joint ventures*, ikke 100%-ejede projekter.

Fordelingen af udlandsinvesteringer i 1994 er imidlertid ikke fuldt dækkende. På dette tidspunkt var det blevet tilladt indiske selskaber at investere i majoritetsejede selskaber, og sådanne investeringer begyndte at spille en langt større rolle i 1990'erne end tidligere. Hovedparten af dem var desuden placeret i Storbritannien, USA, Singapore og Hong Kong, formentlig især i finansielle virksomheder, handelsselskaber og hovedkvarterer for firmaer med aktiviteter andre steder i de respektive regioner.

I 1995 blev investeringsgodkendelserne flyttet til Reserve Bank of India, hvilket har betydet et bedre overblik over størrelsen af de samlede direkte årlige investeringer i udlandet, da bankens oplysninger omfatter alle former for investeringer, dvs. mere end *joint ventures*. Det har desværre også betydet, at der ikke længere offentliggøres detaljer om de enkelte investeringsprojekter, herunder oplysninger om ejerforhold og projekternes status. I stedet må man henholde sig til oplysninger om dels godkendte investeringsansøgningers fordeling på lande og brancher, dels aggregerede data over faktisk udførte investeringsbeløb. Disse oplysninger viser i god overensstemmelse med figur 1 en betydelig stigning i både antal og omfang af udlandsinvesteringerne efter år 2000, og den seneste statusopgørelse viser, at der i 2004 var tæt på 2000 indiske investeringsprojekter i udlandet (Government of India 2005). Hovedparten af dem er i dag placeret i de udviklede lande, og de består primært af majoritetsejede projekter. Investeringerne i udviklingslandene er dog også vokset kraftigt i de senere år, men her har hovedparten stadig form af *joint ventures*. Med få undtagelser er alle udlandsinvesteringer foretaget af private indiske selskaber. Undtagelserne består af et voksende antal store projekter inden for olie- og gasudvinding foretaget af statslige selskaber. Det har især været projekter i de tidligere sovjetrepublikker, men også i flere afrikanske og på det seneste også latinamerikanske lande.

At dømme efter de sporadiske oplysninger om enkeltprojekter, som løbende fremkommer i den indiske presse, har der været en tendens til, at de indiske investorer i USA og i Europa ekspanderer gennem virksomhedsopkøb, hvorimod investeringerne i udviklingslandene stadig i stort omfang består af etablering af nye *greenfield*-projekter. Nogle af de mest omtalte indiske udlandsinvesteringer har netop været virksomhedsovertagelser. Det indiske Tata Tea overtog i 2000 således det britiske Tetley Tea, Tata Motors overtog i 2003 sydkoreanske Daewoo's lastbilsdivision, vindmøllefabrikanten Suzlon Energy købte i 2006 en stor belgisk gearfabrik, og indiske medicinalvirksomheder har opkøbt firmaer i flere europæiske lande.<sup>5</sup> Seneste nyt er, at den indiske stålvirksomhed Tata Steel, har købt den fem gange større engelsk-hollandske stålkoncern Corus – en virksomhedsovertagelse, som er den største indiske udlandsinvestering nogen sinde.

## Årsager og virkninger

Allerede den første bølge af indiske udlandsinvesteringer gav anledning til en debat om baggrunden for, at et fattigt udviklingsland som Indien kunne optræde som ophavsland for direkte investeringer. Tidligere eksempler på udlandsinvesteringer havde jo stort set alle haft deres udspring i de udviklede lande, og teoridannelsen omkring udlandsinvesteringer havde taget sit udgangspunkt i dette forhold. Et andet forhold, som påkaldte sig opmærksomhed, var, at investeringerne var rettet mod andre udviklingslande. Det var derfor oplagt at spørge, om disse investeringer ville have bedre og mere udviklingsfremmende virkninger end de traditionelle investeringer fra de udviklede lande.

## Forklaringer på udlandsekspansionen

De første studier af de indiske udlandsinvesteringer fremkom i allerede i midten af 1970'erne (Balakrishnan 1976). De baserede sig primært på oplysninger om investeringsprojekterne indhentet gennem interviews med et mindre antal af de involverede virksomheder. Senere undersøgelser baserede sig desuden på nøjere analyser af forskellige karakteristika ved investeringerne, herunder deres størrelse, firmamæssige baggrund, branche og teknologisk karakter, geografisk destination med videre (Lall 1982, 1983, 1984; Agarwal 1985; Lall 1986). Ifølge disse studier skyldtes de indiske udlandsinvesteringer en kombination af flere forhold. De vigtigste årsager til udlandsekspansionen skulle findes i forholdene på det indiske hjemmemarked, men der blev dog også peget på tiltrækningen fra voksende markeder i destinationslandene.<sup>6</sup> De forhold i Indien, som analyserne især pegede på som befordrende for udlandsekspansionen, var den lave økonomiske vækst i kombination med den indiske regerings forskellige restriktioner på store virksomheders handlefrihed, især monopollovgivningen. Denne tolkning blev støttet af det forhold, at hovedparten af investeringerne i udlandet netop blev foretaget af virksomheder, som faldt ind under monopolloven. Endelig viste flere undersøgelser, at nogle investeringer i udlandet formentlig som reelt motiv havde haft at omgå den indiske regerings restriktioner på udførsel og anvendelse af udenlandsk valuta. Analyserne var dog begrænset af, at de kun analyserede situationen på bestemte tidspunkter, og derfor kun kunne give et statisk billede.

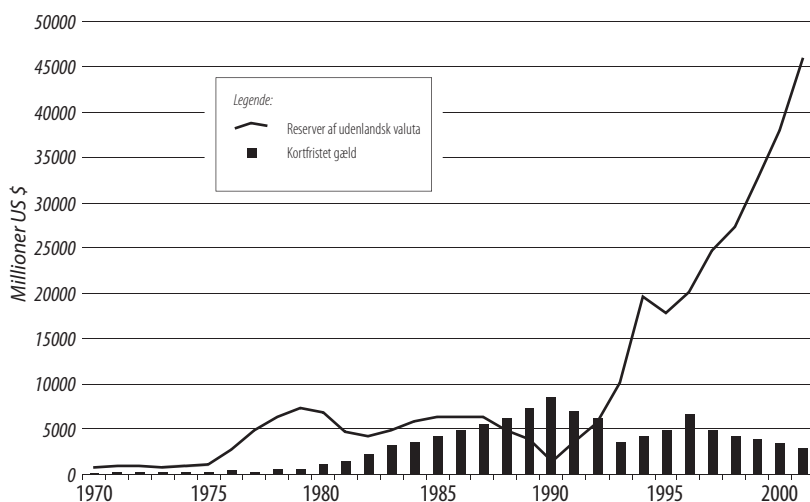
På et mere overordnet plan og på baggrund af en omfattende dataanalyse af samtlige godkendte investeringsprojekter frem til 1993 argumenterede den indiske økonom Nagesh Kumar i en senere analyse for, at ændringerne i branchefordeling og fordelingen på modtagerlande kunne tolkes i overensstemmelse med John Dunning's teori om den typiske udvikling i landes investeringsmønstre [*investment development path*] (Dunning 1981; Kumar 1995). Kort fortalt går teorien ud på, at mønstrene i investeringerne ud af og ind i et givet land afspejler landets generelle udviklingsstadium i

forhold til omverdenen. I Indiens tilfælde betød det, at investeringerne ud af landet først ville ske med udgangspunkt i teknologisk relativt simple erhvervsgrene og rette sig mod mindre udviklede lande, eksempelvis i Afrika. I takt med den fremadskridende udvikling ville investeringerne gradvist bevæge sig mod mere avancerede brancher og rette sig mod mere udviklede lande, eksempelvis i Sydøstasien, for slutteligt at kunne indgå i et mønster med ligeværdige investeringsudvekslinger med de mest udviklede lande, eksempelvis i Europa samt USA. I store træk passer dette billede med forandringerne i branche- og landefordelingen af de indiske investeringer, men det kan ikke rigtig forklare 'bølgebevægelsen' i investeringernes omfang, dvs. den over tid varierende dynamik.

Det interessante ved den anden bølge af indiske udlandsinvesteringer er ikke mindst, at de forhold, som de tidlige analyser så som centrale drivkræfter bag den første bølge, *ikke* har været til stede under den anden og langt større bølge. Den indiske økonomi har siden 1990ernes start udvist pæne økonomiske vækstrater, som ydermere er steget efter årtusindskiftet. Det indiske hjemmemarked har af den grund været stærkt voksende, og derfor skulle man ikke umiddelbart forvente, at indiske virksomheder ville finde det attraktivt at søge udenlands til mindre dynamiske markeder. Den indiske regerings stramme monopollovgivning blev reelt ophævet i forbindelse med den generelle økonomiske liberalisering, så heller ikke hjemlige restriktioner på de store virksomheder kan forklare den seneste ekspansion i udlandet.

En mulig forklaring på udviklingsforløbet, dvs. både på den første bølge, afmatningen samt den anden bølge af udlandsinvesteringer, kan findes ved i langt højere grad at fokusere på den statslige regulering. Som anført tidligere, har hensynet til betalingsbalancen, konkret nødvendigheden af at økonomisere med den udenlandske valutareserve, været et gennemgående hensyn i de statslige politikker på området. Betragter man den skiftende situation på valutaområdet, jfr. figur 2, ser man tydeligt et udviklingsmønster, som minder meget om mønsteret i udlandsinvesteringerne. I en periode i 1970erne var valutaisituationen ganske gunstig, men blandt andet på grund af stigende kortfristet gæld – og faldende valutareserver – forværredes situationen dramatisk i løbet af 1980erne. Først et stykke ind i 1990erne blev situationen bedret – endda ganske betydeligt – og det var jo først på dette tidspunkt, at den indiske regering for alvor lempede på restriktionerne over for udlandsinvesteringer. Det er sandsynligt, at myndighedernes beslutninger om tilladelser til udlandsinvesteringer, og muligvis også firmaernes vurdering af chancerne for at opnå en tilladelse, har været stærkt influeret af situationen på valutaområdet. Det forekommer i hvert fald at være en mere plausibel forklaring på ændringerne i investeringsomfanget end de tidligere forklarings vægt på markedsforhold eller virksomhedsegenskaber. Samtidig bør det dog nævnes, at denne forklaring implicit antager, at de indiske virksomheder gennem hele perioden har været både i stand til og interesserede i at ekspandere internationalt.

Figur 2. Indiens reserver af udenlandsk valuta og kortfristet gæld, 1970-2001



Kilde: World Bank, *Global Development Finance 2003* (cd-rom)

Note: Valutareserverne sammenholdes ofte med omfanget af den kortfristede gæld som et groft mål for et lands umiddelbare betalingsevne. Indiens betalingskrise i de sene 1980'ere ses tydeligt.

Dette strider mod megen gængs visdom, hvorefter de indiske virksomheders ekspansionsevne ses som et resultat af liberaliseringspolitikken i 1990'erne, men passer ganske godt med den tolkning, som omvendt ser liberaliseringspolitikken som et resultat af (blandt andet) den forudgående styrkelse af det indiske erhvervsliv (Pedersen 2000). Endelig betyder denne tolkning, at det først er efter afviklingen af de statslige reguleringer af udlandsinvesteringerne i slutningen af 1990'erne, at det giver mening at anvende gængse økonomisk-teoretiske forklaringer på udlandsinvesteringerne med deres fokus på markedsvilkår og virksomhedsegenskaber uden hensyntagen til de politiske rammebetingelser.

## Udviklingsmæssige konsekvenser

De mulige udviklingsmæssige konsekvenser af investeringerne i andre udviklingslande blev især drøftet i forbindelse med den første investeringsbølge. I den forbindelse blev der blandt andet peget på de indiske investeringers karakter af at være inden for relativt lavteknologiske og arbejdsintensive sektorer, som man kunne formode ville være bedre tilpasset forholdene i andre udviklingslande og af den grund kunne have både større beskæftigelsesmæssige virkninger og hurtigere teknologiske spredningseffekter. Ligeledes kunne man forestille sig, at modtagerlandenes forhandlingsposition i forbindelse med investeringsprojekterne

ville være bedre, fordi de involverede virksomheder typisk var mindre end i-landsbaserede transnationale virksomheder og desuden ikke i samme omfang var bakket op af magtfulde statsapparater. I forlængelse heraf kunne man argumentere for, at selve det forhold, at de indiske virksomheder var nytilkomne, under alle omstændigheder betød en forstærket konkurrence på investorsiden, hvilket alt andet lige ville styrke modtagerlandene. Af negative udviklingsmæssige virkninger kunne man især forestille sig, at de indiske virksomheder ved netop at gøre sig gældende i relativt lavteknologiske brancher, eksempelvis tekstilfabrikation, gennem deres investeringer i udviklingslandene ville vanskeliggøre en lokal industriel udvikling, da de så at sige ville 'optage' de pladser, som ville være de naturlige startpositioner for et lokalt erhvervsliv. Disse spørgsmål, som blev stillet i forbindelse med den første bølge af indiske investeringer i udlandet, er formentlig stadig relevante for diskussionen af den aktuelle bølge af investeringer. Problemet består blot i, at der stort set ikke er blevet foretaget analyser, som kan give et fingerpeg om, hvilke af de ovennævnte mulige udviklingspåvirkende mekanismer, som empirisk kan konstateres, og slet intet om den mulige vægtning mellem dem. Mangelen på solid viden omkring dette, og mere bredt omkring Syd-Syd-relationernes udviklingseffekter, er for nyligt blevet understreget af Verdensbanken (World Bank 2006, I, 27). Banken har selv i et nyere studie af kinesiske og indiske virksomheder i Afrika påpeget, at de indiske virksomheder lader til at være bedst integreret i de afrikanske samfund og økonomier, hvilket kunne tale for, at der i det mindste er en mulighed for udviklingspositive effekter (Broadman et al. 2007). Konklusionen på alt dette er vel, at der består et stort forskningsmæssigt vakuum, hvad angår vurderingen af de udviklingsmæssige konsekvenser af de indiske (og andre ulandes) udlandsinvesteringer.

## Afslutning

Formålet med denne artikel har været at give et kort, første overblik over et fænomen, som dels har en interessant forhistorie, dels efter alt at dømme vil komme til at spille en større rolle i fremtiden. Mange forhold vedrørende indiske virksomheders ekspansion i udlandet mangler stadig at blive belyst. Nogle af dem er af pladsmæssige hensyn udeladt her; andre kræver en større forskningsmæssig indsats at få afklaret. Det vigtigste 'hul' i den eksisterende viden om indiske Syd-Syd-investeringer er uden tvivl den manglende viden om de udviklingsmæssige konsekvenser i de forskellige modtagerlande. En sådan viden kan formentlig kun fremkomme gennem et større antal individuelle studier, så man kan kun håbe, at interessen for at studere de voksende økonomiske forbindelser mellem forskellige udviklingslande vil øges i de kommende år.<sup>7</sup>

*Jørgen Dige Pedersen er lektor ved Institut for Statskundskab,  
Aarhus Universitet*

## Noter

<sup>1</sup> Dette er også tilgangen i den seneste UNCTAD-rapport, som netop beskæftiger sig med investeringer fra Syd (UNCTAD 2006).

<sup>2</sup> UNCTAD (2006), Chapter VI.

<sup>3</sup> Den følgende redegørelse for politikken over for udlandsinvesteringer er baseret på oplysninger fra Indian Investment Centre, Ministry of Finance og Reserve Bank of India.

<sup>4</sup> Oplysninger om antallet af investeringsprojekter er hentet fra en lang række forskellige kilder, der alle har Indian Investment Centre som original kilde.

<sup>5</sup> Eksemplerne er hentet fra den indiske presse, først og fremmest fra *Economic Times* (online).

<sup>6</sup> En analyse - Agrawal 1985 - pegede især på gunstige betingelser i modtagerlande for investeringerne, mens en samtidig analyse - Lall 1986 - især pegede på forhold i Indien som motivation.

<sup>7</sup> Jeg skrev for mange år siden i en artikel i *Den Ny Verden*, at Syd-Syd-dimensionen generelt var forskningsmæssigt overset. Selv om der er fremkommet flere studier siden da, er det formentlig stadig en korrekt karakteristik (Pedersen 1989).

## Litteratur

Agarwal, Jamina Prasad. 1985. *Pros and cons of third world multinationals. A case study of India*, Kieler Studien 195. Tübingen: J.C.B. Mohr.

Balakrishnan, K. 1976. Indian joint ventures abroad. Geographic and industry patterns. *Economic and Political Weekly* vol. 11, no. 22:M3-M48.

Broadman, Harry G., Gozde Plaza, Xiao Ye & Yutaka Yoshino. 2006. *Africa's silk road. China and India's new economic frontier*. Washington: The World Bank.

Dunning, John H. 1981. Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach. *Weltwirtschaftliches Archiv* vol. 117, no. 1:30-64.

Dunning, John H., Roger van Hoesel & Rajneesh Narula. 1998. Third world multinationals revisited: new developments and theoretical implications. I *Globalization, trade and foreign direct investment*, ed. John H. Dunning. Amsterdam: Elsevier.

Dutt, Srikant. 1984. *India and the Third World. Altruism or hegemony?* London: Zed Press.

Government of India. 2005. *Handbook of industrial policy and statistics 2003-2005*. New Delhi.

Indian Investment Centre (IIC). 1981a. *Indian joint ventures abroad. An appraisal*. New Delhi.

Indian Investment Centre (IIC). 1981b. *Indian joint ventures abroad. Government policies*. New Delhi.

- Indian Investment Centre (IIC). 1995. *Guidelines for Indian direct investment in joint ventures and wholly owned subsidiaries abroad*. New Delhi.
- Institute of Company Secretaries of India (ICSI). 1983. *Joint ventures abroad*. New Delhi.
- Kumar, Nagesh. 1995. Industrialisation, liberalisation and two way flows of foreign direct investments. Case of India. *Economic and Political Weekly* vol. 30, no. 50:3228-3237.
- Lall, Rajiv. 1986. *Multinationals from the third world. Indian firms investing abroad*. New Delhi: Oxford University Press.
- Lall, Sanjaya. 1982. The emergence of third world multinationals: Indian joint ventures overseas. *World Development* vol. 10, no. 2:127-146.
- Lall, Sanjaya. 1983. "Multinationals from India". I *The new multinationals. The spread of third world enterprises*, ed. Sanjaya Lall. Chichester: John Wiley & Sons.
- Lall, Sanjaya. 1984. India. *World Development* vol. 12, no. 5/6:535-565 (Special Issue: "Export of Technology by Newly-Industrializing Countries")
- Morris, Sebastian. 1987. Trends in foreign direct investment from India (1950-1982). *Economic and Political Weekly* vol. 22, no. 45:1909-1918 og vol. 22, no. 46:1963-1969.
- NABHI's. 1993. *Indian joint ventures abroad. Policy, procedures & incentives*. New Delhi.
- Pedersen, Jørgen Dige. 1989. Syd-Syd: den oversete dimension. *Den Ny Verden* 22. årgang, nr. 3:73-94.
- Pedersen, Jørgen Dige. 2000. Explaining economic liberalization in India: state and society perspectives. *World Development* vol. 28, no.2:265-282.
- Sabri-Abdalla, Ismail. 1980. Third world multinationals for collective self-reliance. I *Dialogue for a new order*, eds. Khadija Haq. New York: Pergamon Press.
- UNCTAD. 2006. *World investment report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development*. New York and Geneva.
- Wells, Louis T. 1983. *Third world multinationals. The rise of foreign investments from developing countries*. Cambridge: MIT Press.
- World Bank. 2006. *Global development finance 2006*. Vol. 1-2. Washington.



