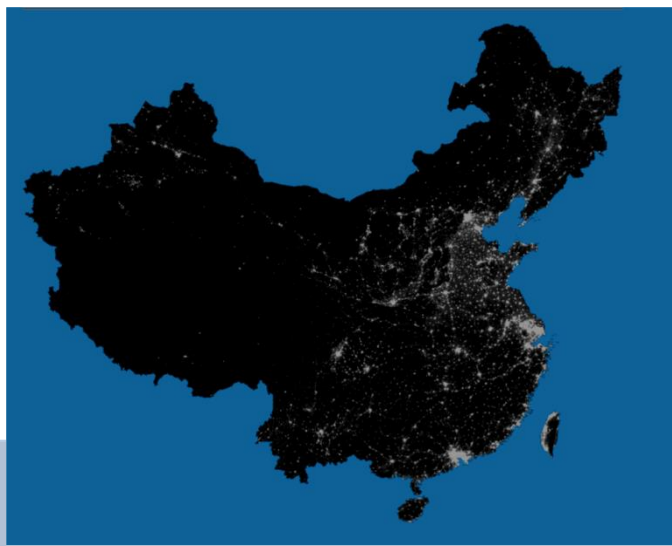




AALBORG UNIVERSITET

Det vilde Vestkina

Virksomhedsperspektiver på en analyse af
lokaliseringsdeterminanter på byniveau



Søren Windfeld

Speciale; Samfundsøkonomi

Vejleder: Olav Jull Sørensen

Afleveret: 01.07.2016

Anslag: 178.733 (74,5 sider)

Forord

Jeg har mange at takke for deres unikke bidrag, der alle udgjorde en brik i et 180.000 brikkers speciale-puslespil. Tak for praktikpladsen og senere fastansættelsen hos Dansk Industri-Asia Base i Shanghai. Mange fantastiske kollegaer, der udøver et stort arbejde på vegne af danske virksomheder i Kina, har bidraget, været til inspiration og støttet mig i specialeprocessen. Tak til min vejleder Olav Jull Sørensen for mange metodiske og teoretiske indspark til specialet. Tak til nøgleinterviewpersoner, som på hver deres måde gav en indsigt i udfordringerne for udenlandske virksomheder i Kina. En særlig tak skal lyde til Peter Rasmussen, partner i Asia Base, for at have været til stor inspiration i den tidlige specialeproces, og Kaj Evald Pedersen, som ikke kun gav en unik indsigt i udfordringerne for Jensen Group i Xuzhou, men også satte weekenden af til at vise mig rundt i byen.

Der er dog én jeg må takke mere end andre. Tak til min fantastiske kæreste for at have været en både faglig og omsorgsfuld støtte i en dagligdag med lange arbejdsdage og sene specialenætter.

Søren Windfeld

1. INDLEDNING	5
2. PROBLEMFELT	6
2.1. PROBLEMFORMULERING	6
2.2. DEFINITIONER OG AFGRÆNSNINGER	7
2.2.1. BYER	7
2.2.1. WESTERN DEVELOPMENT STRATEGY	7
2.2.2. VEST- OG ØSTKINA	7
2.3. SPECIALETS STRUKTUR	8
3. METODE	9
3.1. TRIANGULÆR METODE	10
3.2. ØKONOMETRISK ANALYSE	11
3.2.1. ØKONOMETRISK TEORI: VALG OG FRAVALG	12
3.2.2. DATAGRUNDLAG I DEN ØKONOMETRISKE ANALYSE: MAKRODATA PÅ BYNIVEAU	12
3.2.3. VALIDITET AF DATA	13
3.2.4. FDI VS. TOTALE INVESTERINGER AF UDENLANDSK-FINANSIEREDE VIRKSOMHEDER	14
3.3. FELTARBEJDE	17
3.3.1. INDSIGT I MERE END 400 DANSKE VIRKSOMHEDERS OVERVEJELSER I KINA	17
3.4. INTERVIEWS	18
3.4.1. UDVÆLGELSEN AF INTERVIEWPERSONER	19
3.4.2. RAMMERNE FOR INTERVIEWENE	20
3.4.3. SPØRGSMÅL OG SPØRGEMÅDEN	20
3.5. ETIK	21
3.6. DANSKE AKTIVITETER: REPRÆSENTATIV FOR UDENLANDSKE INVESTERINGER?	21
4. WESTERN DEVELOPMENT STRATEGY	23
4.1. ÅRENE FØR WESTERN DEVELOPMENT STRATEGY	23
4.2. WESTERN DEVELOPMENT STRATEGY: 1999-	23
4.2.1. PRÆFERENTIELLE REFORMER FOR UDENLANDSKE INVESTERINGER	24
4.2.2. INVESTERINGER I TRANSPORTINFRASTRUKTUREN OG ENERGI	25
4.2.3. INVESTERINGER I UDDANNELSE OG FORSKNING	26
4.2.4. INDUSTRIEL UDVIKLING PÅ BAGGRUND AF LOKALE RESSOURCER	27
4.1. LØNFORSKELLE INTERNT I KINA	28
4.2. UDENLANDSKE INVESTERINGER I PERIODEN: ET OVERBLIK	30
4.2.1. UDENLANDSKE INVESTERINGER, INDENLANDSKE INVESTERINGER OG VÆKST	30
4.2.2. INVESTERINGER PÅ BYNIVEAU I VEST: METROPOLER OG BLACK HOLES	32
4.2.3. TYPE: FRA JOINT VENTURE TIL MERGER & AQUISITION	33
4.2.1. SEKTORANALYSE: SERVICE – DET NYE SORT.	35

5. DET TEORETISKE FUNDAMENT	37
5.1. JOHN DUNNING: OLI-PARADIGMET	37
5.1.1. OLI-PARADIGMET: OWNERSHIP, LOCALIZATION OG INTERNATIONALIZATION	38
5.1.2. LOKALISERINGSFORDELE	39
5.1.3. LOKALISERINGSDETERMINANTERNE NYTÆNKES	40
5.1.4. INSTITUTIONEL DREJNING	41
5.1.5. OPSUMMERING	42
5.2. DEN GENERALISEREDE DOBBELTE DIAMANT MODEL	42
5.3. DEN KOMPLIMENTERENDE DIAMANT	43
5.3.1. SAMSPILLET, FORSKELLE OG DEN ENDELIGE MODEL	46
5.4. LITTERATURREVIEW	51
6. FORKLARENDE VARIABLE PÅ LOKALISERING AF UDENLANDSKE INVESTERINGER I KINA	52
6.1. FAKTORFORHOLD	53
6.2. EFTERSPØRGSELSFORHOLD	54
6.3. RELATEREDE OG STØTTENDE INDUSTRIER	55
6.4. MYNDIGHEDER	57
6.5. VIRKSOMHEDERNES STRUKTUR, STRATEGI OG RIVALISERING	58
7. RESULTATER AF DE ØKONOMETRISKE ANALYSER	60
7.1. NATIONALE LOKALISERINGSDETERMINANTER	60
7.2. LOKALISERINGSDETERMINANTER I ØSTKINA	62
7.3. LOKALISERINGSDETERMINANTER I VESTKINA	62
7.4. OPSUMMERING	63
8. DISKUSSION: DE KVANTITATIVE RESULTATER I ET VIRKSOMHEDSPERSPEKTIV	64
8.1. KLYNGEDANNELSER OG URBAN AGGLOMERATION	64
8.1.1. "BLACK HOLES": KULTUREL OG ØKONOMISK USIKKERHED	65
8.1.2. EMBEDDEDNESS OG GENINVESTERINGER	68
8.1.1. INDUSTRIELLE KLYNGER: BETYDNING I EN KINESISK KONTEKST	69
8.1.1. URBAN AGGLOMERATION: RELATERET TIL KLYNGERDANNELSER?	72
8.2. HUMAN KAPITAL I VESTKINA: MIGRERET TIL ØSTKINA?	75
8.3. MYNDIGHEDERNES ROLLE: EN AKTIV SPILLER I KINA	77
8.4. FRA RESSOURCESØGENDE TIL MARKEDSSØGENDE INVESTERINGER	79
8.4.1. VESTKINA: ATTRAKTIVE OMKOSTNINGSSTRUKTURER ELLER MARKEDSSØGENDE INVESTERINGER?	81
8.1. SOURCING SOM ALTERNATIV TIL EGEN PRODUKTION	83
9. KONKLUSION	86
10. LITTERATURLISTE	89

Resume:

In 1999 the Central Government of The People's Republic of China launched the Western Development Strategy (WDS), which should generate growth in the Western regions of China. One of the most important factors was to attract foreign investments, through tax incentives and improvement of the business environment. In contrast to these incentives the gap between foreign investments in West and East China has increased dramatically, since the launch of WDS.

Through data analysis of the localization determinants of 272 Chinese cities, field work at Confederation of Danish Industry (DI) and interviews with key interviewees, this thesis discusses why the gap has grown contradictory to the political intentions with WDS.

The regression analysis on national level in China found that clusters among foreign companies, the access to human capital, urban agglomeration and to some degree the access to freight by sea has a positive statistical impact on the attraction of FDI. The regional regression analysis for West China found that private consumption and urban agglomeration has a positive impact, while clusters among foreign companies and government intervention has a positive impact on the attraction of FDI in East China. According to observations from the field work clusters among foreign companies relates to cultural barriers and economic uncertainties. Clustering creates a network, where foreign companies share knowledge in cooperation with local governments and benefit from local industrial clusters, which are deep-rooted in the Chinese business culture. But the benefits from clustering influence the allocation of foreign investments, since foreign investors hesitate to invest in unknown localities. These tend to be in East China.

The knowledge sharing included cooperation with local governments. Observations highlighted the importance of cooperation with local government, where the cooperation could compensate for a lack of efficiency in the administration handling foreign investors. The cooperation was personified, which created differentiated services among Chinese regions. It is considered that West Chinese local governments do not have as much experience in handling foreign investors as the East Chinese local governments.

Moreover the field work at DI showed a clear tendency, where foreign engagement in China has gone from resource-seeking to market-seeking. Observation indicated that this was also the fact in West China, which had a natural impact on the allocation of

foreign investments. The investors tend to target the mature markets in East China, and led to the centralization of FDI in West China, where 67% went into one of the three large metropolises.

This relates to urban agglomeration, which also creates to a large diverse pool of qualified labor. Even though the Central government had invested hugely in the education system under WDS, observations indicated that the access to qualified labor is the major challenge for foreign companies in West China. This challenge was influenced by the major migration of qualified labor from West to East China.

To summarize the gap in attraction of foreign investors among East and West China has increased because of economic uncertainties, which lead to clusters of foreign companies, lacking experience of local governments' in handling foreign investors in West China, the challenge in accessing qualified labor in West China and the fact that the engagement of foreign companies in China has gone from resource-seeking to market-seeking.

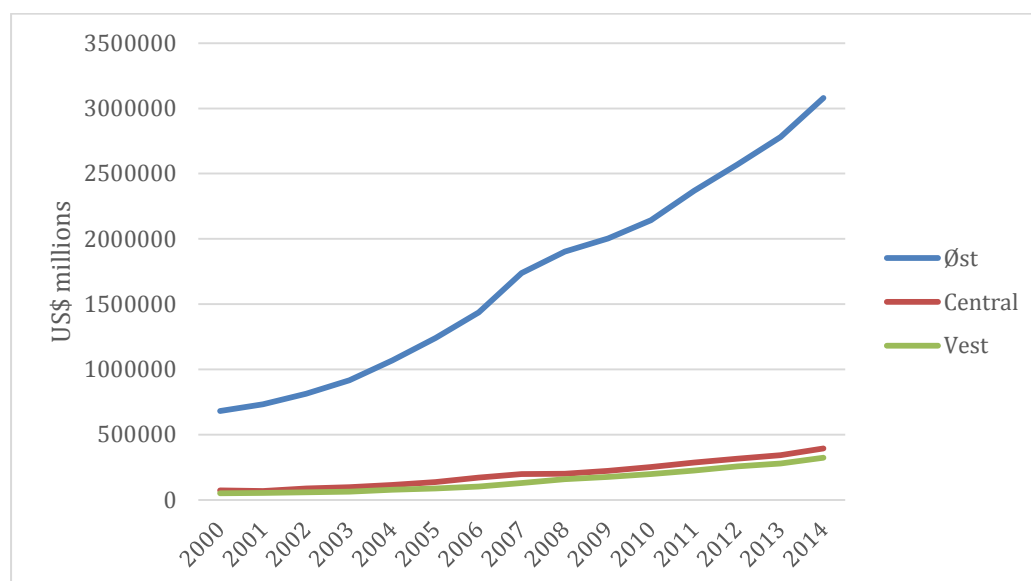
1. Indledning

I oktober 2015 offentliggjorde Kinas Handelsministerium (MOFCOM) udviklingen inden for tiltrækningen af udenlandske investeringer i de første ni måneder af år 2015. Overordnet var tallene tilfredsstillende for de kinesiske myndigheder, da de udenlandske direkte investeringer (FDI) var vokset med 9% i forhold til året før. Dette til trods for faldende vækstrater.

Til gengæld viste den regionale fordeling af FDI tegn på betydelig diskonvergens i tiltrækningen af udenlandske investeringer. Væksten for FDI i Østkina var steget med 10.1%, mens væksten for FDI til Central- og Vestkina var steget med blot 0.3% and 2.2%. MOFCOM kaldte dette en *opretholdelse af udviklingen* (MOFCOM, 2015).

Dette er afspejlet på *Figur 1: Investeringer af udenlandsk-finansierede virksomheder i Kina*, da gabet i tiltrækningen af investeringer mellem Østkina og resten af Kina er vokset markant, gennem de sidste 15 år.

Figur 1: Investeringer af udenlandske-finansierede virksomheder i Kina¹



(Kilde: National Bureau of Statistics of China, 2016)

Udviklingen står i kontrast til de politiske prioriteter i Western Development Strategy (WDS) lanceret i 1999, hvor et af hovedformålene var at øge tiltrækningen af

¹ Definitionerne og forskelle mellem FDI og Investeringer af udenlandsk-finansierede virksomheder i Kina defineret i afsnit 3.2.4 FDI vs. Totale investeringer af udenlandsk-finansierede virksomheder

udenlandske investeringer til Vestkina, og dermed lukke gabet i tiltrækningen af udenlandske investeringer (Deng, Lu & Chen 2015; Lai, 2002).

Afspejlingen af den fortsatte diskonvergens i tiltrækningen af udenlandske investeringer kunne jeg iagttage i jobbet som konsulent for Dansk Industri i Kina. Danske virksomheder fortsætter med at lokalisere deres aktiviteter langs den kinesiske østkyst, mens kun et fåtal af de tilstedeværende virksomheder udvider deres aktiviteter mod vest. Dette undrer mig, når danske interessenter de seneste år har øget deres fokus på Vestkina, og den kinesiske regering gennem de sidste 15 år har skabt incitamenter for, at udenlandske virksomheder skulle rykke mod vest (Udenrigsministeriet, 2012; Business Horsens' Erhvervsråd, 2013).

På baggrund af ovenstående vil dette speciale undersøge, hvorfor de vestlige regioner i Kina ikke har været i stand til at mindske gabet i tiltrækningen af udenlandske investeringer, på trods af den politiske prioritering og udenlandske interessenters fokus på mulighederne.

Det bærende element i specialet er en økonometrisk analyse af de variable, som er afgørende for tiltrækningen af udenlandske investeringer. Specialets datagrundlag er unikt, da det er baseret på data på byniveau, hvilket er essentielt for både validiteten af analysen, men også på grund af de store interne uligheder på provinsielt niveau i Kina. Den økonometriske analyse vil diskuteres i forhold til mine iagttagelser som medarbejder hos Dansk Industri, som jeg metodisk definerer som 'feltarbejde', samt interviews med udvalgte nøgleinteressenter i Øst- og Vestkina.

2. Problemfelt

I dette afsnit præsenteres specialets problemstilling med tilhørende definitioner og afgrænsninger. Afslutningsvis præsenteres den samlede struktur for specialet for at give læseren et overblik over de kommende afsnit og sammenhængen mellem disse.

2.1. Problemformulering

Hvorfor er forskellen i tiltrækningen af udenlandske investeringer mellem Vest- og Østkina ikke mindsket trods de politiske intentioner under Western Development Strategy?

2.2. Definitioner og afgrænsninger

Definitioner og afgrænsninger i relation til problemstillingen uddybes herunder.

2.2.1. Byer

Den økonometriske analyse er foretaget på baggrund af data på byniveau hentet fra China City Statistical Yearbook (2015). Dataanalysen vil tage udgangspunkt i *prefecture-level cities*. Prefecture-level cities er en administrativ division rangerende under provinser og over counties, i Kinas politiske system. For at en kinesisk by bliver betegnet som en prefecture-level city, skal følgende kriterier være opfyldt: (1) Det urbane centrum skal have en population på over 250.000 og (2) det samlede industrielle output skal være over 200 millioner RMB (China Statistical Bureau, 2014).

I China City Statistical Yearbook 2014 er 289 byer registreret som prefecture-level cities. I den økonometriske analyse er 17 af disse dog ekskluderet grundet mangelfuld data, hvorfor det endelige antal byer er 272. Disse 272 byer, hvoraf 98 er lokaliseret i Østkina, 97 i Centralkina og 77 i Vestkina, definerer, hvad der i specialet refereres til som byer.

2.2.1. Western Development Strategy

I slutningen af 1990'erne blev *økonomisk udvikling i Vestkina* en topprioritet hos Centralregeringen i Beijing. *Western Development Strategy (WDS)* formulerede de økonomiske målsætninger for, og politiske initiativer i, Vestkina.

Western Development Strategy er afgrænsende for den behandlede periode fra startsåret 1999 og fremefter. I afsnit 4 *Western Development Strategy* præsenteres indholdet af WDS.

2.2.2. Vest- og Østkina

I 2001 opdeltes Vest- og Østkina på baggrund af den 10. femårsplan, som inddelte Kina i tre zoner: Vest-, Øst og Centralkina. Provinserne under regionerne er listet i *Tabel 1: Øst- Central- og Vestkina* (Swee-Hock & Wong, 2009, s. 30-31). Specialet fokuserer ikke direkte på Centralkina, men der vil blive draget parraller til udviklingen her, ligesom at byer i Centralkina er inddraget i den økonometriske analyse af lokaliseringsdeterminanter på nationalt niveau.

Tabel 1: Øst- Central- og Vestkina

ØST	CENTRAL	VEST
Beijing	Henan	Inner Mongolia
Tianjin	Hunan	Guizhou
Shanghai	Hubei	Guangxi
Jiangsu	Anhui	Yunnan
Fujian	Shanxi	Chongqing
Hebei	Heilongjiang	Sichuan
Hainan	Jilin	Shaanxi
Liaoning		Tibet
Zhejiang		Xinjiang
Guangdong		Ningxia
		Gansu

2.3. Specialets struktur

Indledningsvis redegøres der for specialets metodiske grundlag. Dette er især vigtigt, da specialets metodologi bevæger sig mellem tre felter: økonometrisk, kvantitativ analyse, samt de to kvalitative metoder; feltarbejde og interviews. Afsnittet dækker en præsentation af de tre undersøgelsesmetoder og samspillet mellem disse.

Det følgende afsnit *4 Western Development Strategy* præsenterer reformerne under WDS, som relaterer sig til tiltrækningen af udenlandske investeringer. Første del af afsnittet koncentrerer sig om de politiske reformer under Western Development Strategy, som har haft indvirkning på udenlandske investeringer. Anden del af afsnittet giver læseren en indsigt i udviklingen inden for tiltrækningen af udenlandske investeringer i Vestkina.

Efterfølgende introduceres specialets teoretiske fundament, hvilket baserer sig på et samspil mellem John Dunning's OLI-paradigme og Moon, Rugman og Verbekes Generaliserede Dobbelte Diamant-model. Afsnittet afsluttes med en kort litteraturgennemgang over særligt relevante analyser, der har operationaliseret ovenstående teorier i en kinesisk kontekst. Teoriafsnittet og tilhørende litteraturgennemgang, danner rammen for det følgende afsnit, hvor forklarende variable for lokaliseringsdeterminanter i Øst- og Vestkina præsenteres. Inspireret af

det teoretiske fundament inddeles disse under fem forhold: Faktorforhold, efterspørgselsforhold, relaterede og støttende industrier, myndigheder samt virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering.

De fem variable testes i en økonometrisk analyse, hvilket leder frem til det følgende afsnit, hvor resultaterne af den økonometriske analyse præsenteres. Resultaterne af den økonometriske analyse danner, sammen med observationerne fra feltarbejdet og nøgleinterviewene, rammen om specialets diskussion af lokaliseringsdeterminanternes relevans for udenlandske investeringer i Øst- og Vestkina.

Slutteligt samles trådende i konklusionen som besvarer specialets problemstilling, og kort perspektiverer til eventuelle videre studier.

3. Metode

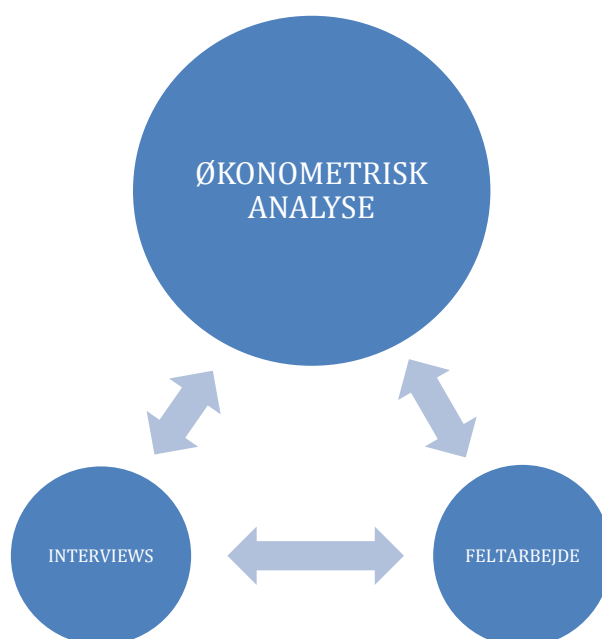
I det følgende afsnit vil jeg gennemgå specialets benyttede metoder. Dette er især vigtigt, fordi specialet er baseret på tre forskellige metodiske vinkler. Efter litteraturgennemgangen af økonomiske analyser af lokaliseringsdeterminanter for udenlandske virksomheder i Kina, er jeg forundret over, at disse oftest kun har én metodisk tilgang til problemstillingen. Jeg undres, da dette begrænser analyserne i forhold til reliabiliteten og muligheden for at dække problemstillingen fyldestgørende. På baggrund af denne undren belyses specialets problemstilling fra tre relevante metodiske vinkler. Den overordnede metode er den kvantitative, økonometriske metode, hvilken benyttes til en analyse af lokaliseringsdeterminanterne på tværs af 272 kinesiske byer. Denne suppleres af feltsamtaler fra et feltarbejde udført ved Dansk Industri i Shanghai og interviews med udvalgte nøglepersoner.

Ved brug af de tre metoder ønsker jeg at sammenligne resultaterne af den kvantitative tilgang med observationer fra feltarbejde og interviews med nøglepersoner for at sikre reliabiliteten i undersøgelsen. Samtidig anvendes feltarbejdet og nøgleinterviewene også selvstændigt til at analysere lokaliseringsdeterminanter, som ikke er målbare med en kvantitativ tilgang, hvilket beskrives i nedenstående.

3.1. Triangulær metode

En *triangulær metodologi* kan defineres som en systematisk sammenligning af resultater, der forholder sig til de samme undersøgelsesspørgsmål, men arbejder inden for forskellige metodologier (Bloor & Wood, 2006, s. 170).

Figur 2: Triangulært samspil



Den triangulære metode anvendes til at sikre reliabiliteten² og validiteten³ inden for samfundsvidenskabelige studier. Undersøgelser af menneskelig adfærd (i dette tilfælde menneskelig adfærd på virksomheders vegne) er svære at replikere, da menneskelig adfærd udvikler sig over tid og er afhængig af konteksten. Af den grund kan resultater inden for samfundsvidenskaben ikke testes i flere uafhængige laboratorier, som er muligt indenfor naturvidenskaben (Bloor & Wood, 2006, 170; Manion & Morrison, 2000 s. 112). O'Donoghue & Punch (2003) anskuer den triangulære metode, som en måde at krydschecke data på, og dermed sikre reliabiliteten i undersøgelsen. Manion & Morrison (2000) anser derimod den triangulære metode som en måde at forklare kompleksiteten i menneskelig adfærd mere fyldestgørende. Sidstnævnte er særligt relevant i dette speciale, hvor de tre

² Reliabiliteten definerer, hvorvidt resultater er konsistente over tid og fokusgruppen er repræsentativ for den samlede population (Golafshani, 2003, s. 598).

³ Validiteten definerer, hvorvidt en undersøgelse i sandhed undersøger, hvad der var det oprindelige formål (Golafshani, 2003, s. 599)

inddragede metoder ikke blot skal krydschecke resultater, men er tiltænkt som supplementer.

Det vil sige, at den kvantitative økonometriske analyse kan sikre reliabiliteten ved at inddrage lokaliseringsdeterminanter fra 272 kinesiske, hvorimod interviewene og feltarbejdet kan give et direkte og mere dybdegående indblik i, om og hvorfor disse determinanter er vigtige for udenlandske virksomheder.

Derudover kan de kvalitativt indsamlede data give dette speciale et nødvendigt indblik, som den kvantitative analyse ikke kan. Det skyldes, at enkelte lokaliseringsdeterminanter, herunder myndighedernes samarbejdsvillighed og konkurrenceforholdene er svære at kvantificere, hvorfor den kvalitative metode er nødvendig.

Desuden har de tre metodologier haft indvirkning på hinanden under selve dataindsamlingen. Et interview med Peter Rasmussen fra Asia Base har eksempelvis været afgørende for den kvantitative, økonometriske analyses fokus, som oprindeligt tog udgangspunkt i provinsielt data. I interviewet stillede Peter sig kritisk overfor, at betragte provinser som et samlet hele, da han mener, at de er præget af store interne forskelle. Peters indsigt inspirerede mig i den økonometriske analyse, hvor jeg har valgt at skifte mit analytiske fokus fra provinsielt data til data på byniveau. I nedenstående præsenteres den økonometriske metode, hvorefter de kvalitative metoder, feltarbejde og interviews præsenteres.

3.2. Økonometrisk analyse

Den økonometriske analyse er nøglestenen i specialet. Som tidligere nævnt vil specialet behandle lokaliseringsdeterminanter på byniveau i Kina.⁴ Det er unikt for analyser af lokaliseringsdeterminanter for FDI i Kina, hvilke typisk anvender data på provins niveau, som øger den statistiske usikkerhed og er problematisk i forhold til de store interne forskelle internt i provinserne. I nedenstående præsenteres valg og fravalg i relation til den økonometriske teori, der lægger til grund for den økonometriske analyse.

⁴ Datasættet for den økonometriske analyse kan findes på den vedhæftede USB-nøgle.

3.2.1. Økonometrisk teori: Valg og fravalg

Det matematiske udgangspunkt for det anvendte økonometriske teori er præsenteret på *Bilag 1: Økonometrisk teori*. Dette afsnit koncentrerer sig i stedet om anvendelsen, samt valg og fravalg af økonometrisk teori.

Sammenhængen mellem de udvalgte relevante variable og tiltrækningen af udenlandske investeringer vil blive testet med standard-multiple regressionsanalyse på baggrund af Ordinary Least Squares (OLS). Med OLS minimeres residualerne, som er forskellen mellem den estimerede og faktiske værdi for den uafhængige variable. Vurderingen af de inkluderede variables relevans baseres på fortegnet af variablen og p-værdier af t-tests. P-værdien angiver sandsynligheden for at opnå en effekt af en ny test, som er mindst ligeså ekstrem som allerede fundne, forudsat at vi har accepteret H_0 -hypotesen. I specialet anvendes et signifikansniveau på 5 %, hvilket er risikoen for at forkaste en sand H_0 -hypotese (Wooldridge, 2009, s. 123). Det har været overvejet, hvorvidt analysen skulle baseres på en ikke-lineær økonometrisk regression. Der har dog ikke været tilstrækkelig teoretisk behov, og resultaterne af den lineære regression har ikke indikeret behov for en ikke-lineær regression. OLS derimod skaber fordele i forhold til enkelthed og fortolkning af resultaterne (Wooldridge, 2009, s. 423-425). For at OLS kan anvendes, bør visse antagelser dog være til stede. Her er Gauss Markov-theoremet anvendt for at sikre at OLS-estimerne er de bedste lineære unbiased estimatorer (BLUE). Det har været særlig relevant i dette speciale at teste for homoskedasticitet og multikollinearitet (Limpert, Stahel & Rogers, 2011; Wooldridge, 2009).

3.2.2. Datagrundlag i den økonometriske analyse: Makrodata på byniveau

Den store økonomiske ulighed i Kina er vokset de seneste 10 år, hvilket i højere grad skyldes intra-provinsiel ulighed frem for inter-provinsiel ulighed (Zhang & Bao, 2015, s. 84).

De store forskelle internt i provinserne underbygges af et interview med Peter Rasmussen, Asia Base. Peter påpeger, at det ikke er relevant at sammenligne provinser internt, når byer, som befinder sig 400 km fra hinanden er markant forskellige. På trods af de store interne forskelle i provinserne anvender 17 af de 18 økonometriske analyser, som er undersøgt i forbindelse med dette speciale, og har tæt

relation til specialets problemstilling, data på provinsielt niveau.⁵ Dette kan være problematisk, da analyserne dermed ikke inkluderer de interne forskelle i provinserne. Specialets kvantitative data-grundlag er derimod baseret på data på byniveau fra 272 af de største byer i Kina, hvilke er fordelt på 98 byer i Østkina, 97 i Centralkina og 77 i Vestkina.

Datagrundlaget er oversat fra China City Statistical Yearbook 2013 og 2014. I det følgende afsnit vil validiteten af datagrundlaget diskuteres. Dette er særligt vigtigt, når datagrundlaget stammer fra kinesiske kilder.

3.2.3. Validitet af data

I 2006 fandt en undersøgelse, foretaget af neutrale kinesiske iagttagere, 60.000 kritikpunkter af dataindsamlingen blandt kinesiske instanser. som undersøger bør jeg derfor være særligt kritisk overfor den anvendte kinesisk data (Østergaard, 2008, s. 91).

Data på byniveau fra China City Statistical Yearbook er afgørende for specialet, og er hyppigt anvendt af andre til at teste den interne ulighed i Kina (Zhang & Bao, 2015; Huang & Wei, 2015; Liao & Wei, 2015).

For at få et indtryk af repræsentativiteten af de 272 byer, og vurdere validiteten af data, har jeg dog på *Bilag 2: Sammenligning af akkumuleret FDI* sammenlignet de akkumulerede værdier på byniveau med værdier på provinsielt og nationalt niveau anvendt af HKTCD (2016), Deutsche Bank (2016) og The World Bank (2016).

Jævnfør The World Bank (2016) tegnede Kina sig i 2013 for 290,9 milliarder US\$ i anvendt FDI. De opgjorte 271 milliarder US\$ på byniveau udgør dermed 93 % af samlede. Dette betegnes som realistisk, da investeringer for enkelte byer ikke er inkluderet ligesom, at nogle investeringer kun kan opgøres på nationalt niveau.

Derimod er den akkumulerede FDI på byniveau væsentligt højere end den akkumulerede FDI på provinsniveau i Chongqing, Jilin, Guangxi. Derfor har jeg betragtet de enkelte værdier for at vurdere validiteten af data.

⁵ Boermans, Roelfsema & Zhang (2011), Chen (1996), Chen (2011), Pearce (2011), Garnaut & Song (2012), Cheng & Zhang (1998), Cheng (2000) Du (2012), Granneman & Dijk (2015) Huang & Wei (2011), Na & Lightfoot (2006), Sun, Tong & Yu (2002), Tanimoune, Batisse & Renard (2013), Yin, Ye & Xu (2014), Zhao & Du (2009), Zheng (2011), Wang & Swain (1995)

Den akkumulerede FDI på 'byniveau' for Chongqing er 2,6 gange større end de opgjorte provinsielle niveauer i HKTDC (2016) og Deutsche Bank (2016). I Chongqings tilfælde, varierer den geografiske opdeling fra kilde til kilde. Andre kilder som EI Chongqing Overseas Center (2016) og Pu (2015), der afgrænser Chongqing til de ydre kommunegrænser, anvender data, der matcher de 10,6 millioner US\$ fra China City Statistical Yearbook 2014.

Den akkumulerede FDI på byniveau for Jilin er 3,7 gange større end de opgjorte værdier i HKTDC (2016) og Deutsche Bank (2016). Jeg vil dog stille mig kritisk overfor HKTDC og Deutsche Banks angivne værdier. Sammenlignes FDI relativt til BNP i Jilin med andre nærtliggende provinser som Heilongjiang, Hebei og i særdeleshed Liaoning er det højst sandsynligt, at det sande niveau er højere end de angivne værdier af HKTDC og Deutsche Banks.

Slutteligt er den akkumulerede FDI på byniveau 2,76 gange større i Guangxi end de opgjorte niveau på provinsniveau hos HKTDC (2016) og Deutsche Bank (2016). Betragtes niveauer på byniveau på *Bilag 3: FDI i kinesiske byer (2013)* kan det ses, at byer som Nanning, Qinzhou og til dels Liuzhou alene tiltrækker den mængde FDI som Deutsche Bank (2016) og HKTDC (2016) angiver som den samlede FDI for hele Guangxi.

Det er svært at vurdere, hvorvidt afvigelserne bør tillægges China City Statistical Yearbooks eller Deutsche Bank (2016) og HKTDC (2016).

Generelt har det har været overvejet, hvorvidt data for de tre provinser skulle ekskluderes fra den økonometriske analyse, grundet mistanken om fejl i data. Mistanken er dog ikke tilstrækkelig begrundet, hvorfor det ikke kan forsvares at fjerne data på baggrund af enkelte afvigelser. Som undersøger vil jeg i stedet være opmærksom på disse afvigelser i den videre analyse.

3.2.4. FDI vs. Totale investeringer af udenlandsk-finansierede virksomheder

Udenlandske investeringer kan opgøres fra en bred vifte af målemetoder. Det er afgørende, at undersøgeren forholder sig kritisk til målemetoden i relation til anvendelsen (Lehmann, Sayek & Kang, 2004; Wacker, 2013; Bellak, 1998). Af den grund har det undret mig, at stort set samtlige analyser inden for feltet af udenlandske investeringer anvender FDI uden at forholde sig kritisk til målemetoden eller

konteksten (Garnaut & Song, 2012; Yin, Ye & Xu, 2014; Grannemann & Dijk, 2015). I specialet anvendes både *Totale investeringer af udenlandsk-finansierede virksomheder* (TIFFE) og *Actual Utilized Foreign Direct Investments* (FDI) for at kunne drage konklusioner på udviklingen af den regionale fordeling af investeringer i Kina. I delafsnittene nedenfor redegøres der for de metodiske overvejelser bag anvendelsen af begge.

Actual Utilized Foreign Direct Investments

FDI er en investering foretaget i ét land af en virksomhed eller afdeling lokaliseret i et andet land.⁶ FDI inflowet⁷ er den hyppigst anvendte indikator på udenlandske virksomheders aktiviteter (Amadeo, 2016).

FDI, som indikator, kan dog kritiseres for ikke tilstrækkeligt at inkludere alternative finansieringsformer i kapitalstrukturen, da oprindelsen til finansieringen ofte ikke har fundet sted i hjemlandet for den finansierende enhed (Markusen, 2002; Bellak, 1998). Et studie udført af Lehmann konkluderede, at blot en tredjedel af amerikanske afdelingers finansiering i resten af verden kunne tillægges moderselskabet i USA (Lehmann, 2004, s. 5).⁸ Wacker (2013) og Lehmann, Sayek & Kang (2004) fastslår, at skævheden vokser i takt med udviklingsniveauet i modtagerøkonomien.

Det er ikke muligt at finde statistik over fordelingen af finansieringen blandt udenlandske investeringer i Kina. Zhao (2012) har dog forsøgt med egen undersøgelse baseret på spørgeskemaer blandt udenlandske virksomheder. Undersøgelsen indikerer, at investeringerne fra moderselskabet udgør den største finansieringskilde, men at finansieringsmidler rejst af lokale partnere eller lån fra kinesiske myndigheder og banker også udgør en betydelig andel.

Tabel 1: Finansieringsform for kinesiske datterselskaber

Finansieringsform	Andel der rapporterer finansieringsformen som signifikant.
Midler fra moderselskab	67,7%
Midler hentet fra lokale partnere (direkte fundraising)	58,6%
Midler rejst af kinesisk datterselskab	28,9%

⁶ Definitionsmæssigt skal den investerende part tegne sig for mere end 10 % ejerskab af investeringen i modtagerlandet (Amadeo, 2016)

⁷ I specialet henviser FDI til inflow. Inflow dækker over kapitalstrømmene i en afgrænset periode, mens stock henviser til den akkumulerede mængde af udenlandske investeringer over tid.

⁸ Reinvesteringer af profit af udenlandske afdelinger er dog typisk inkluderet i FDI.

Lån kinesiske myndigheder og banker (indirekte fundraising)	27,0%
---	-------

(Kilde: Zhao, 2012, s. 155)

Jævnfør Tabel 1: Finansieringsform for kinesiske datterselskaber identificerer 27% af de adspurgte, at lån fra kinesiske myndigheder eller banker er en signifikant finansieringskilde, mens 58,6% identificerer, at midler hentet fra lokale partnere er en signifikant finansieringskilde. Dette er interessant, da FDI er kritiseret for ikke, at inkludere økonomiske midler fra lokale finansieringskilder. Det medtages derimod, hvis man benytter beregningsmetoderne for de *totale investeringer af udenlandsk-finansierede virksomheder*.

Totale investeringer af udenlandsk-finansierede virksomheder

De totale investeringer af udenlandsk-finansierede virksomheder (TIFFE) dækker over de investeringer, som er nødvendige for udenlandsk-finansierede aktiviteter i forhold til kapitalkonstruktion og cirkulerende midler i produktionen⁹ (Foreign Affairs Office of Shanghai Municipality, 2009; MOFCOM, 2004). TIFFE er inddraget til at sammenligne udviklingen af tilstrømningen af udenlandske investeringer i Øst- Central og Vestkina. Det skyldes, at TIFFE i højere grad end FDI inkluderer midler, som er rejst lokalt og samtidig dækker over indirekte investeringer i produktionen, herunder udgifter til arbejdskraft.

I forhold til FDI har TIFFE dog også et væsentligt kritikpunkt. TIFFE indbefatter tegnede investeringer og disse tenderer til at være højere end de aktuelt investerede midler. Gennem mit arbejde som konsulent for DI-Asia Base er jeg bekendt med, at de opgjorte forventede investeringer fra udenlandsk-finansierede virksomheder ikke nødvendigvis matcher de realiserede, da der er fordele ved at tegne sig for større investeringer end, hvad der reelt forventes realiseret.

Som det fremgår af ovenstående har anvendelsen af TIFFE visse fordele, når økonomier på forskellige udviklingsniveauer sammenlignes, da TIFFE i højere grad inkluderer investeringer rejst i værtsøkonomien. I den økonometriske analyse vil FDI dog være anvendt, da TIFFE ikke opgøres på byniveau i Kina.

⁹ I et kinesisk partnerskab, for eksempel et Joint Venture, inkluderer TIFFE også den kinesiske parts investerede midler.

3.3. Feltarbejde

'Feltarbejde' som samfundsvidenskabelig metode, handler grundlæggende om, at undersøgeren skaber viden igennem sin deltagelse (Hastrup, 2010, s. 55). Det vil sige, at jeg igennem mit arbejde hos Dansk Industri har skabt viden om danske virksomheders udfordringer og valg, og derved har udført en form for feltarbejde. Feltarbejdet medførte en række dialoger vedrørende etablering af virksomhed i Kina. I specialet vil *feltsamtaler* referere til disse dialoger. Modsat vil *interview* referere til interviews med særligt udvalgte nøglepersoner omhandlende specialets fokus.

3.3.1. Indsigt i mere end 400 danske virksomheders overvejelser i Kina

I februar 2015 startede jeg, specialets undersøger, som praktikant hos Dansk Industri-Asia Base (DIAB) i Shanghai, og fortsatte efterfølgende som konsulent fra juli 2015. DIABs hovedformål er at hjælpe danske virksomheder sikkert og hurtigt ind på det kinesiske marked. Dette indbefatter ansættelse af kinesisk personel og tilhørende management samt services for den ansatte, på vegne af de danske virksomheder. Siden DIABs opstart i marts 2004 til februar 2016 har DIAB ansat kinesisk personel på vegne af 72 danske virksomheder. Ifølge den interne database, har DIAB siden 2010 været i dialog med yderligere 367 virksomheder og foreninger vedrørende indtræden på det kinesiske marked. DIAB har således været en oplagt kontekst at indhente data og observationer til behandling af dette speciales problemstilling.

Et feltarbejde kan groft sagt beskrives som værende 'en tilstedeværelse' i en bestemt kontekst. Dog skal 'tilstedeværelsen' være *bevidst og fokuseret*, før der kan være tale om reel 'data-indsamling' (Hastrup, 2010, 56). Med formålet om at skabe et fokus, har jeg løbende noteret væsentlige observationer og refleksioner.

Desuden indebærer et *fokuseret* feltarbejde en teoretisk baggrund samt brug af en række kvalitative metoder (Hastrup 2010). Under mit feltarbejde, fik jeg løbende kendskab til det teoretiske felt, som er relevant for specialet, samt skitserede mit hovedfokus for specialet.

Metodemæssigt har jeg benyttet mig af 'deltagerobservation' og 'uformelle samtaler'. Deltagerobservation indebærer, at undersøgeren er deltagende, men på samme tid formår at distancere sig og reflektere over de observationer, som gøres undervejs (O'Reilly, 2009, s. 106). Uformelle samtaler falder ind under kategorien 'interviews'.

Modsat strukturerede interviews er uformelle samtaler impulsive og foregår uden interviewguides (Spradley, 1980). Det betyder, at dataindsamlingen er mere tilfældig, men derved også i højere grad er autentisk og tillidsfuld, altså den er ikke tvungen eller søgt (Hastrup, 2010, 63).

Den teoretiske viden, sammenholdt med de kvalitative metoder, har betydet, at jeg i løbet af mit arbejde, som konsulent for Dansk Industri, har kunnet udføre et fokuseret feltarbejde og derved kunnet indhente brugbar data.

Indsigterne fra feltarbejdet giver et bredt indblik i de udfordringer, som de danske virksomheder møder på det kinesiske marked – herunder valg af lokalitet. Indsigten fra feltarbejdet vil sammen med interviewene danne baggrund for et virksomhedsperspektiv i specialets diskussion af resultaterne fra den økonometriske analyse. Dette kan forklare, *hvorfor* lokaliseringsdeterminanterne er vigtige for udenlandske virksomheder samtidig med at observationerne kan styrke reliabiliteten ved analysen.

Bilag 4: Relevante personer fra feltarbejdet indeholder en liste over de personer, jeg har talt med under feltarbejdet, som har haft relevans for behandlingen af specialets problemstilling.

Fælles for respondenterne er, at de bærer et stort ansvar i forhold til udenlandske virksomheders engagement i Kina. Majoriteten er tilknyttet danske virksomheder i Kina, men på listen findes også respondenter tilknyttet kinesiske, amerikanske og finske virksomheder. Med et formål om, at leve op til etiske standarder, har jeg indhentet accept, hvis respondenterne citeres i specialet.

Mens feltarbejdet giver et bredt billede af problemstillingerne som danske og internationale virksomheder møder, når de går ind på det kinesiske marked, giver interviewene mulighed for at få uddybet særlige problemstillinger.

3.4. Interviews

Med formålet om, at få en dybere indsigt i specialets problemstilling, har jeg interviewet særligt relevante personer. Ligesom feltarbejdet skal interviewene anvendes i diskussionen af den økonometriske analyses resultater. Derfor er formålet med interviewene ikke at skabe repræsentativitet, men derimod at diskutere nuancer i

det repræsentative grundlag; den økonometriske analyse. Det betyder, at specialet kan kaste lys på aspekter, som umiddelbart er svære at måle.

3.4.1. Udvælgelsen af interviewpersoner¹⁰

Eftersom formålet med interviewene ikke er at skabe repræsentativitet, er antallet af interviews ikke afgørende. Derimod er det vigtigt, at interviewpersonerne er nøje udvalgt (Kvale, 1983). I udvælgelsesprocessen har tre kriterier været afgørende; ledelsesansvar, lokalisering i Øst- eller Vestkina og etnicitet, altså at interviewpersonerne er danske.

Udvælgelsen af personer har således koncentreret sig om danske ledere lokaliseret i Kina. Kriteriet om *ledelsesansvar* knytter sig til, at respondenterne skal have en gennemgående indsigt i de bagvedliggende faktorer for beslutningstagning i virksomheden. I udvælgelsen har jeg sondret mellem virksomhedsledere og eksperter. *Virksomhedslederne* har direkte erfaringer med, hvilke udfordringer og muligheder den bestemte virksomhed har på en given lokalitet. I udvælgelsen har det været afgørende, at virksomhedslederen har været med siden opstartsfasen, således at virksomhedslederen har indsigt i de bagvedliggende faktorer for valget af lokalitet.

I naturlig forlængelse af de ovenstående kriterier er det nødvendigt, at virksomhedslederen er ansat af en virksomhed, hvis engagement i Kina er vedvarende og har medført flere, større investeringer. Det har derfor været aktuelt at kigge på danske virksomheder, som har etableret produktion i Kina med dansk management.

Eksperterne dækker over personer, der gennem en årrække har opbygget en særlig markedsindsigt, og gennem deres arbejde haft betydelig kontakt med virksomheder i Øst- eller Vestkina. Eksperterne vil modsat virksomhedslederne kunne tegne et generelt billede af udfordringer og muligheder for virksomheder på tværs af industrier, størrelser og tid. Under interviews med eksperterne må undersøgeren dog forholde sig kritisk til deres objektivitet, der ofte vil være farvet af deres tilstedeværelse på en bestemt lokalitet.

Ud fra specialets problemstilling har det været naturligt at vælge nøgleinterviewpersoner, der enten er lokaliseret i Vest- eller Østkina for at skabe et sammenligningsgrundlag.

Valget af *danske* respondenter skyldes en fælles forståelsesramme imellem respondenterne og undersøgeren. Undersøgeren og den interviewede har det danske

¹⁰ Lydoptagelser af interviewene kan findes på den vedhæftede USB-nøgle.

sprog og en dansk-kulturel baggrund tilfælles. Dette medfører en større *gensidig forståelse* imellem respondenterne og undersøgeren, hvilket giver undersøgeren muligheden for at stille mere dybdegående spørgsmål (O'Reilly, 2009). I specialet vil dette være eksemplificeret ved, at interviewpersonerne naturligt kredser om emner som 'danske virksomhedsstrukturer' og 'kulturelle forskelle'. Som værende dansk, har undersøgeren en naturlig forståelse for disse emner. I afsnit 3.6 *Danske aktiviteter: Repræsentativ for udenlandske investeringer?* vil det diskuteres, hvordan observationer blandt danske virksomheder kan være repræsentative for udenlandske virksomheders aktiviteter generelt.

På *Bilag 5: Nogleinterviewpersoner* præsenteres nogleinterviewpersonerne og deres virksomheder.

3.4.2. Rammerne for interviewene

Det tilstræbes, at interviewene foregår hos den virksomhed, som respondenterne er tilknyttet, en slags *besøgsinterview* (Andersen, Hansen & Klemmensen, 2012). De velkendte rammer skaber først og fremmest tryghed, hvorfor respondenterne vil have tendens til at åbne sig mere op. Derudover giver det også undersøgeren mulighed for at lave iagttagelser af virksomhedens setup og stille uddybende spørgsmål på baggrund af disse iagttagelser (O'Reilly, 2009, s. 106). De uddybende spørgsmål og spørgemåden vil være præsenteret og uddybet i det følgende afsnit.

3.4.3. Spørgsmål og spørgemåden

Interviewene har været semistrukturerede. Det betyder, at interviewerens anvender en interviewguide med en række emner, men hvor der stadig er mulighed for at følge bestemte interesser, som interviewpersonen kredser om (Schjødt, 2016). Valget af denne form tillægges to argumenter: (1) At skabe en gensidig respekt mellem den interviewede og interviewer (2) At interviewguidens emner er tæt relateret til problemstillingens teoretiske grundlag. Disse to argumenter vil nu kort uddybes.

Interviewpersonerne er virksomhedsledere og særligt udvalgte eksperter inden for feltet. Disse havde afsat kostbar tid til et interview, hvorfor det var vigtigt for mig at have sat mig grundigt ind i deres forretningscase og deres baggrund. Dette resulterer i mere dybdegående spørgsmål, som også fanger interviewpersonernes interesse.

Det andet argument for interviewmetoden er, at interviewguidens emner er baseret på problemstillingens teoretiske grundlag, hvilket præsenteres i afsnit 6 *Forklarende variable på lokalisering af udenlandske investeringer i Kina*.

Disse emner inkluderer:

- Strategi for indtræden
- Adgang til human kapital
- Priser på inputs i produktionen
- Samarbejde med andre udenlandske virksomheder, myndigheder og lokale partnere
- Konkurrenceforhold og afsætningsmuligheder
- Kulturel distance og levevilkår

Interviewpersonerne kredsede naturligt omkring ovenstående emner, men som undersøger spurgte jeg tilmed direkte ind til emnerne. Interviewet afsluttes spørgsmålet om, hvorvidt de overvejede at lokalisere aktiviteterne andre steder i Kina. Derudover efterspurgte jeg råd til virksomheder, der overvejede samme lokalitet som, deres virksomhed havde valgt.

3.5. Etik

Når man laver kvalitativ data-indsamling er etik vigtigt, da den data man indhenter, omhandler andre mennesker, deres holdninger, perspektiver med videre (Hastrup, 2010). Det er således væsentligt at informere fyldestgørende om projektets hensigt og indhold. Derudover er det vigtigt at anonymisere de deltagende, hvis de ønsker det, eller anmode om accept, som jeg har i dette speciale. Slutteligt har jeg valgt at tilbyde de deltagende, at læse det færdige speciale med ønsket om 'reciprocitet', altså at give noget tilbage til interviewpersoner, som tak for deres hjælp (Marshall & Rossman, 1995, s. 50)

3.6. Danske aktiviteter: Repræsentativ for udenlandske investeringer?

Under feltarbejdet og i interviewene tages der hovedsageligt udgangspunkt i *danske* aktiviteter, hvilket bør overvejes i forhold specialets problemstilling, som omhandler *udenlandske* investeringer.

I den forbindelse bør det overvejes, om observationer hovedsageligt knytter sig til danske virksomheders aktiviteter eller kan anvendes til at repræsentere de generelle udenlandske investeringer.

En undersøgelse foretaget af Trade Council of Denmark (2009) påpeger, at danske virksomheder generelt er mere risikovillige end andre udenlandske investorer i Kina. Dette illustreres ved, at danske virksomheder har større tendens til at investere i Vestkina sammenlignet med andre udenlandske virksomheder. Du (2012) argumenterer for, at asiatiske lande som Japan, Hong Kong og Korea er mere risikovillige i deres investeringer i Kina end europæiske og amerikanske investorer. I forlængelse heraf observerede jeg i feltarbejdet, at lokale kinesiske ledere har en anden tilgang til markederne i Vest- og Centralkina. Jeg observerede, at de ikke i samme grad anså Vestkina, som et fremmed marked og var mere positivt stemt for indtræden på markedet.

Ovenstående indikerer, at udenlandske virksomheders ageren i Kina afhænger nationaliteten, hvorfor det kan kritiseres, at specialet hovedsageligt tager udgangspunkt i observationer blandt danske aktiviteter.

Til gengæld oplevede jeg, at det var sværere at komme tæt på disse kinesiske ledere, hvorfor feltsamtalerne generelt var mere overfladiske. Modsat har danske virksomhedsledere været villige til at dybdegående at fortælle om de udfordringer, de har haft i Kina. Dette har været et centralt argument for afgrænsningen til danske interviewpersoner.

Specialets fokus på danske aktører har andre markante fordele. Som tidligere nævnt har undersøgeren bedre adgang til beslutningstagere i danske virksomheder grundet den fælles etnicitet (O'Reilly 2009, s. 85). Dette er i sig selv unikt, da det ofte er svært at få beslutningstagere i tale. Samtidig foregår interviewene på dansk og mellem personer, der har en dansk kulturel forståelsesramme. Dette øger forståelsen i dialogen og sikre en tryghed mellem interviewer og den interviewede (O'Reilly 2009, s. 85).

I dette afsnit blev specialets metodiske grundlag blevet præsenteret. Særligt har der været fokus på samspillet mellem tre forskellige former for dataindsamling samt metoder; en økonometrisk analyse, et feltarbejde og interviews. I nedenstående præsenteres den økonomiske og politiske kontekst for specialets problemstilling.

4. Western Development Strategy

I dette afsnit fokuseres der på den historiske udvikling og de initiativer centralregeringen startede for at motivere udenlandske virksomheder til at engagere sig i Vestkina

Specialet er afgrænset fra 1999, hvor Centralregeringen med Western Development Strategy gør økonomisk udvikling i Vestkina til toppolitisk prioritet. Det er dog nødvendigt kort at opridse perioden op til 1999 for at forstå, hvorfor økonomisk udvikling i Vestkina blev gjort til toppolitisk prioritet.

4.1. Årene før Western Development Strategy

De østlige regioner i Kina har historisk været mere udviklet end de vestlige, hvilket tillægges sammenhandlen med omverdenen. Efter Maos magtovertagelse i 1949 forsøgte en harmonisering af Kina, hvor nordøstlige og nordvestlige områder af Kina blev økonomisk prioriteret ved tildeling af tunge nøgleindustrier (Demurger, 2001; Lu & Deng, 2013).

Fra starten af 1980'erne begyndte uligheden igen at vokse, som et resultat af Opening-up politikken under Deng Xiaopeng. Special Economic Zones (SEZs) blev lanceret i 14 kinesiske byer langs østkysten, hvilket medførte stor vækst i områderne (Fan, Kanbur & Zhang, 2010).

I begyndelsen af 1990'erne begynder centralregering langsomt at overveje en reblancering af den kinesiske økonomi under det de kalder *den koordinerede udvikling*. Dette leder i 1999 til de første store politiske reformer, der gør vækst i Vestkina til toppolitisk prioritet (Deng, Lu & Chen, 2015, s. 127-129).

4.2. Western Development Strategy: 1999-

Afsnittet vil behandle reformer ud fra senere rapporter om WDS og de årlige rapporter på Centralregeringens arbejde, som blev fremført først af premierminister Zhu Rongji og senere Wen Jiabao. Afsnit 4.2.1 *Præferentielle reformer for udenlandske investeringer* præsenterer reformer, som var direkte målrettet tiltrækningen af udenlandske investeringer. Afsnit 4.2.2 *Investeringer i transportinfrastrukturen og energi* og afsnit 4.2.3 *Investeringer i uddannelse og forskning* redegør for og vurderer reformer, der har været med til at forbedre vilkårene

for udenlandske virksomheder på sigt, mens afsnit 4.2.4 *Industriel udvikling på baggrund af lokale ressourcer* redegør for den provinsielle udvikling på baggrund af lokale ressourcer i relation til de udenlandske investeringer (Zhu, 2000; Zhu, 2001; Ding & Neilson, 2004, s. 223).

4.2.1. Præferentielle reformer for udenlandske investeringer

Udenlandske investeringer spillede en central rolle i udviklingen i Østkina under *Opening Up-politikken* i 1980'erne. Udenlandske virksomheder kunne i Østkina opnå skattefordele og tilskud til produktionen inden for særlige industrier målrettet eksport. På den måde skabte myndighederne incitament for udenlandske virksomheder til at etablere sig i Østkina, hvilket bidrog til vækst og teknologiske udvikling i områderne (Naughton, 2007). På samme måde håbede Centralregeringen at man kunne skabe incitamenter for udenlandske virksomheder til at starte produktion i Vestkina inden for særlige industrier. Skattefordele til udenlandsk-finansierede virksomheder var et af de væsentligste politiske værktøjer, der skulle tilskynde til udenlandske virksomheders engagement i Vestkina. Den generelle virksomhedsskat for udenlandske virksomheder i Kina var på tidspunktet 25%, men blev reduceret til 15 % for virksomheder, der startede op i Vestkina (Deng, Lu & Chen, 2015, s. 129). Yderligere fordele blev givet til virksomheder, der opererede inden for *tilskyndede industrier* defineret af *Catalogue of Advantages Industries for Foreign Investment in Central and Western regions*. Disse virksomheder kunne drage fordel af ”2+3 skattefordele”, hvor udenlandske virksomheder ikke skulle betale skat de to første år og fik reduceret skatten med 50% de 3 følgende år. Disse særlige industrier inkluderede transport, elektricitet, vandkonservering og postservices (KPMG, 2012). Derudover åbnede Centralregeringen for udenlandsk investeringer inden for industrier, som udenlandske virksomheder hidtil ikke havde adgang til. Dette inkluderede handels- og servicesektoren, ligesom at udenlandske virksomheder fik adgang til at udføre infrastrukturprojekter inden for lokale jernbaner, undergrundsbaner, broer, havne, tunneller med videre. Som noget nyt fik udenlandske virksomheder endog muligheder for at investere i projekter, der inkluderede udvinding af gas og olie (Lai, 2002).

Efter østkinesisk forbillede forsøgte Centralregeringen altså at tiltrække udenlandske virksomheder til Vestkina med skattefordele og åbne for industrier, som ellers ikke havde været tilgængelige for udenlandske virksomheder. Særlige fordele blev givet indenfor industrier, hvor Centralregeringen ønskede, at Vestkinas konkurrenceevne skulle udvikles.

4.2.2. Investeringer i transportinfrastrukturen og energi

WDS inkluderede omfattende investeringer i transportinfrastrukturen og energisektoren, hvilket skulle bidrage til at forbedre vilkårene for udenlandske og private virksomheder i Vestkina på sigt. Der blev fra centralt hold investeret massivt i transportinfrastrukturen, hvilket skulle opveje de naturlige fordele havnebyerne i Østkina havde i forhold til eksport. Derfor blev det planlagt, at vejnettet skulle udvides med 210.000 km, mens jernbanenettet blev udvidet 12.600 kilometer (Lu & Deng, 2013).

Der blev også investeret i regionale lufthavne, således at stort set alle større vestkinesiske byer blev forbundet med lokale ruter. Dette er eksemplificeret af, at 79 lufthavne var etableret i det norvestlige Kina¹¹ ved udgangen af 2008, hvilket på det tidspunkt svarede til 49,4 % af alle lufthavne i Kina (Zhong, 2010, s. 53). Disse massive investeringer i lufthavne er siden blevet kritiseret, da det vurderes, at over halvdelen af lufthavnene i Vestkina kører med underskud. Størrelserne på byerne, hvor de er lokaliseret, har ikke retfærdiggjort anlæggelsen af lufthavne (Chen, 2010; Deng, Lu & Chen, 2015, s. 136).

I forbindelse med WDS blev der ligeledes investeret massivt i energisektoren i Vestkina. Disse investeringer skulle skabe en sikker og stabil lokal produktion af elektricitet og gas til virksomhederne i området og ydermere skabe konkurrencefordele inden for energisektoren, således at energi kunne sælges til andre regioner i Kina. Projekterne inkluderer *West-east Gas Transmission* og *West-east Electricity*, hvor energi og gas produceret i Vestkina kunne overføres til Østkina.

Infrastruktur- og energiprojekterne i Vestkina er dog senere kritiseret for, at fordelene ved investeringerne er tilfaldet Østkina eller statsejede virksomheder. Dette skyldes, at den efterspørgsel som infrastrukturprojekterne generede i høj grad tilfaldt Østkina, da udstyret til projekterne blev hentet herfra, og at det er statsejede virksomheder, der

¹¹ Det nordvestlige Kina dækker over Shaanxi, Gansu, Qinghai, Xinjiang og Ningxia

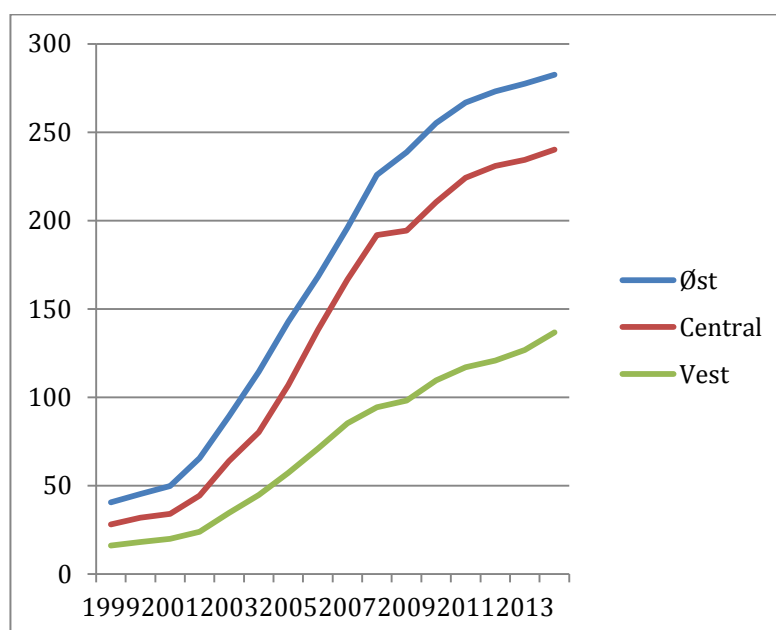
driver projekterne, hvorfor overskuddene tilfalder Centralregeringen (Deng, Lu & Chen, 2015).

4.2.3. Investeringer i uddannelse og forskning

I *Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development* fra 2001 italesætter Zhu Rongji manglen på kvalificeret arbejdskraft i Vestkina som et stort problem. Zhu påpeger derfor, at der de følgende år vil investeres i forskning, teknologi og uddannelse for at skabe væsentlig udvikling inden for disse felter (Zhu, 2001). Investeringerne intensiveres i 2005, hvor Centralregeringen i de følgende år hæfter sig for at betale 80% af studieafgiften på den obligatoriske undervisning i de vestlige regioner (Du & Sun, 2016 s. 175). Dette betød, at Centralregeringen i 2006 allokerede i alt 184 milliarder yuan til at dække studieafgifter for 52 millioner elever i landdistrikterne i Vestkina. Centralregeringen investerede ligeledes i regionale universiteter, hvilket øgede adgangen til human kapital (Wen, 2007; Lu & Deng, 2013).

Figur 1: Antal dimittende fra universitetet (10.000 pers) viser en udvikling for antallet af dimitterende fra universiteterne i Øst-, Central-, og Vestkina.

Figur 1: Antal dimittende fra universitetet (10.000 pers)



(Kilde: National Bureau of Statistics of China (data.stats.gov.cn), 2016)

I perioden 1999 til 2013 er antallet af dimitterende fra universiteter i Vestkina ottedoblet fra 160.000 til 1.300.000. Sammenlignes udviklingen i antal dimitterende med Central- og Østkina er forskellen i antal dimitterende dog vokset.

Dette har fået flere kilder til at påpege, at investeringerne ikke er foretaget i et nødvendigt omfang (Grewal & Ahmed, 2011, s. 179-180; Lin & Liu, 2008; Yang, Huang & Liu, 2014, s. 6). Derudover har omkostningerne af intern migration også haft indvirkning på uligheden i uddannelsesniveaet i Kina. I en undersøgelse fra 2010 anslås det, at ca. 28 mio. mennesker har forladt deres hjemprovins i Vestkina for at arbejde i en anden provins, hvoraf størstedelen af disse er rejst til Østkina. Mere vigtigt, påpegede undersøgelsen, at disse migrantarbejderne var mere veluddannede end den skare af arbejdskraft, der blev tilbage. Dette underbyggedes af en rundspørge blandt universitetsstuderende i Vestkina, som viste at over 90 % af disse ville foretrække et job i Østkina efter graduering (Lu & Deng, 2013, s. 260; Yang, Huang & Liu, 2014). Den store interne migration af højtuddannede fra Vest- til Østkina vil i afsnit 8.2 *Human kapital i Vestkina: Migreret til Østkina?* diskuteres i forhold til betydningen af adgangen til human kapital for udenlandske virksomheder i Vestkina.

4.2.4. Industriel udvikling på baggrund af lokale ressourcer

Den industrielle udvikling på baggrund af lokale ressourcer synes overset i de artikler og reporter, der har redegjort for det politiske indhold i Western Development Strategy. Dette mener jeg er en forglemmelse, da dette fokusområde blev italesat i både premierminister Zhu Rongjis¹² og senere Wen Jiabaos¹³ årlige redegørelser for den førte økonomiske politik under WDS. Den industrielle udvikling på baggrund af lokale ressourcer har samtidig stor indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer, da disse ofte er fordelt over nøgleindustrierne, der baserer sig på de lokale ressourcer.

Zhu Rongji understregede i rapporten for 5-årsplanen i 2001 vigtigheden af industriel udvikling på baggrund af lokale ressourcer:

“The western region needs to develop industries for which it has favorable conditions and those with local characteristics and avoid redundant construction and haphazard investment.” (Zhu, 2001)¹⁴

Zhu (2001) påpegede yderligere, at lokalregeringer skulle spille en aktiv rolle i at tiltrække udenlandske investorer under de relevante industrier, hvilket indikerer det

¹² Zhu Rongji var kinesisk premierminister i perioden 1998-2003.

¹³ Wen Jiabao var kinesisk premierminister i perioden 2003-2013.

¹⁴ Ligenende udtalelser går igen i Zhu Rongjis *Report on the Work of the Government* fra 2000 og 2002 samt Wen Jiabaos *Report on the Work of the Government* fra 2005 og 2006.

direkte link mellem udenlandske investeringer og industriel udvikling på baggrund af lokale ressourcer. Reformerne definerer dog 'lokale ressourcer' fra centralt hold gennem *Catalogue of Advantages Industries for Foreign Investment in Central and Western regions* præsenteret i afsnit 4.2.1 *Præferentielle reformer for udenlandske investeringer*. Denne definerer skattefordele for udenlandske virksomheder, der investerer i Vestkina inden for bestemte industrier. Centralregeringen er dermed med til at forme, hvilke industrier som bør udvikles i Vestkina.

Feltsamtaler indikerede dog at de lokale myndigheder også har direkte indflydelse på tiltrækningen af udenlandske virksomheder inden for bestemte industrier. Relevansen af den industrielle udvikling på baggrund af lokale ressourcer vil i afsnit 8.1.1 *Industrielle klynger: Betydning i en kinesisk kontekst* diskuteres ud fra observationer fra feltarbejdet.

Opsummering: Et centralt punkt i Western Development Strategy (WDS) var tiltrækningen af udenlandske investeringer. Efter østkinesiske forbillede skulle de udenlandske investeringer bidrage med kapital og teknologisk udvikling. Centralregeringen fastlagde skattefordele for udenlandske investeringer i Vestkina og åbnede for operationer i industrier, som ellers havde været lukket for udenlandske virksomheder.

For at sikre konkurrencedygtige forhold på længere sigt investerede Centralregeringen massivt i infrastrukturen og uddannelsesinstitutionerne. Disse investeringer kunne bidrage til en effektiv produktion og adgang til en kvalificeret arbejdsstyrke for udenlandske investeringer. I WDS blev der i forlængelse af initiativer i ovenstående lagt vægt på at udviklingen skulle ske på baggrund af lokale ressourcer. Et andet argument myndigheder brugte for at tiltrække udenlandske investorer, var adgangen til billigere arbejdskraft. Det er derfor aktuelt, at betragte de nuværende lønforskelle for at kunne vurdere, om udenlandske virksomheder fortsat kan drage fordele af lønomkostningsreduceringer ved at lokalisere sig i Vestkina.

4.1. Lønforskelle internt i Kina

Et af centralregeringen og de lokale myndigheders argumenter for, at udenlandske virksomheder skulle investere i Vestkina var, at de kunne drage fordel af billige inputs i produktionen (Dijk, 2011, s. 758). Det er derfor relevant kort at sammenligne

omkostningerne i byer i Vest- og Østkina for at have et grundlag for at vurdere om udenlandske virksomheder kan drage fordel af omkostningsreduceringer ved at flytte produktionen til Vestkina.

En central omkostning for udenlandske virksomheder i Kina er lønnen. Kina har oplevet markante lønstigning gennem de sidste årtier, hvorfor flere har diskuteret om lønstigningerne har ført til enden på '*cheap China*' (The Economist, 2012; Yang, Chen & Monarch, 2010).

I *Tabel 3: Årlig Indkomst på byniveau efter indbyggertal* er gennemsnitslønnen for Vest-, Central- og Østkina anno 2013 sammenlignet. Byerne er opdelt i to kategorier; over og under 8.000.000 indbyggere. Dette er gjort, på baggrund af de store interne regionale forskelle i lønningerne mellem metropolerne og de mindre byer.

Tabel 3: Årlig Indkomst på byniveau efter indbyggertal

	Gennemsnitsløn (RMB)	Spredning
Vestkina (<8 mio.)	45.108	7.789
Østkina (<8. mio.)	48.021	8.598
Vestkina (>8 mio.)	52.546	5.207
Østkina (>8 mio.)	53.875	19.047

(China City Statistical Yearbook, 2014)

Sammenlignes byer under 8 mio. indbyggere er forskellen i gennemsnitslønnen ca. 3000 yuan, mens forskellen mellem de større metropoler er ca. 1.000 yuan. Gennemsnitslønnen i de mindre byer i Østkina er derimod ca. 4.500 yuan lavere end i de vestkinesiske metropoler. Forskellen er interessant i relation til afsnit 4.2.2 *Investeringer på byniveau i Vest: Metropoler og black holes*, der finder, at 67 % af FDI til Vestkina, fordelte sig over de tre store metropoler; Chengdu, Xi'an og Chongqing. Centraliseringen af investeringer til disse lokalemærker kan dermed ikke være et resultat af omkostningsreduceringer alene.

Yang, Chen & Monarch (2010) finder dog i forlængelse af lønforskellene, at disse afhænger af industri. Inden for bestemte industrier, som computer science, kan det være større fordele ved at flytte produktionen til for eksempel Chengdu i Vestkina. Dette eksemplificerer, at det er svært at sammenligne lønforskelle på tværs af regioner,

da de er afhængige af en lang række underliggende faktorer som uddannelse og industri. Derfor vil der i den økonometriske analyse være inddraget flere parametre for løn og produktivitet for at fange en eventuel sammenhæng.

4.2. Udenlandske investeringer i perioden: Et overblik

Dette afsnit vil redegøre for udviklingen og fordelingen af udenlandske investeringer i perioden 1999-2014. I det første delafsnit *4.2.1 Udenlandske investeringer, indenlandske investeringer og vækst* vil udenlandske investeringer sættes i relation til de indenlandske investeringer og væksten i Vestkina.

Det følgende afsnit *4.2.2 Investeringer på byniveau i Vest: Metropoler og black holes* vil sammenligne karakteristika for investeringerne på byniveau mellem Øst- og Vestkina, da data indikerer store forskelle i størrelsen på modtagerbyerne og investeringernes omfang. De to følgende afsnit vil redegøre for udviklingen inden for type af og sektor de udenlandske investeringer. Begge indikerer et skifte, som kan have haft betydning for allokeringen af udenlandske investeringer i Kina.

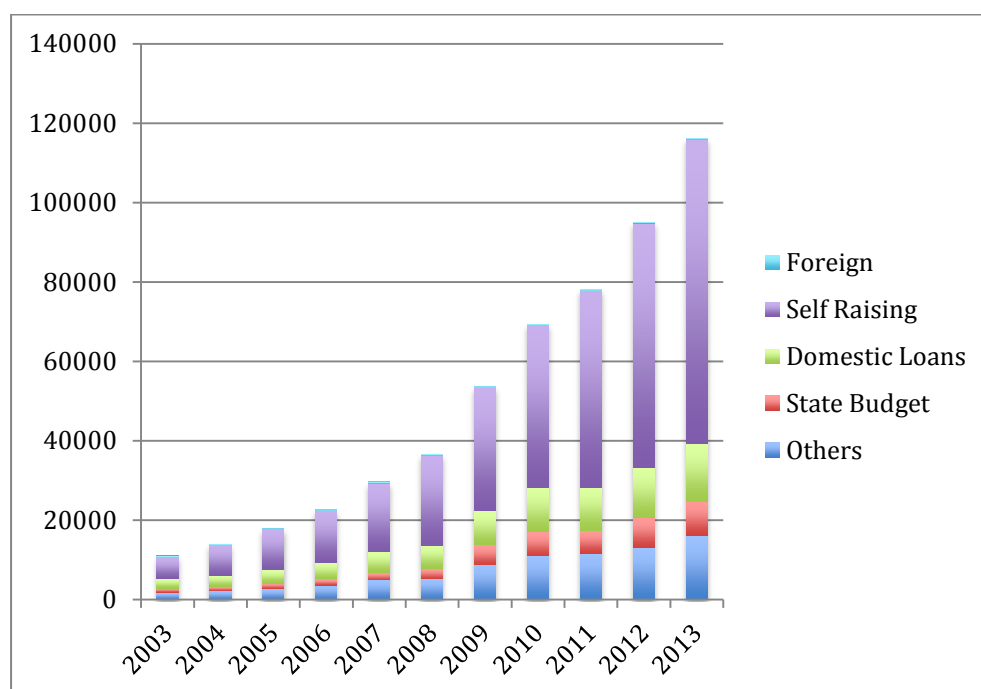
4.2.1. Udenlandske investeringer, indenlandske investeringer og vækst

I dette afsnit vil de udenlandske virksomheders engagement sættes i forhold til de indenlandske investeringer og vækst i perioden. Dette kan være med til at forklare den vækst som Vestkina har oplevet, trods et lavt engagement fra udenlandske virksomheder. Den årlige gennemsnitlige BRP-vækst i Vestkina ligger i perioden 1999-2014 på 16 % mod 14 % i Østkina.¹⁵ Væksten kan forklares ved at andre investeringsmidler end udenlandske har spillet en stor rolle i Vestkina.

På *Figur 2: Investeringer i anlægsaktiver i Vestkina (100 mio. yuan)* er investeringerne i anlægsaktiver i Vestkina opgjort efter finansieringskilden.

¹⁵ OBS: Væksten er beregnet på baggrund af løbende priser

Figur 2: Investeringer i anlægsaktiver i Vestkina (100 mio. yuan)



(Kilde: Data er hentet fra China Statistical Yearbooks, 2004-2014)

I 2003¹⁶ udgør de udenlandske i investeringer i anlægsaktiver i Vestkina 1,36 % af de samlede investeringer i anlægsaktiver. Denne andel er faldet til 1,09 % i 2008 og 0,29 % i 2013. Betragter vi de andre finansieringskilder ser vi en stigning i anlægsaktiver finansieret af statsbudgettet, indenlandsk lån og specielt selvfinansiering i Vestkina. Dette indikerer, at andre finansieringskilder end udenlandske investeringer har haft stor betydning for finansieringen af den industrielle udvikling i Vestkina og derigennem væksten. Flere kilder påpeger dog, at udenlandske investeringer ikke alene skaber finansieringsmuligheder, men også har indvirkning på konkurrenceevnen og teknologisk udvikling.

Jævnfør Hofmann (2013) og Neuhaus (2006) kan selv mindre andele af udenlandske investeringer have stor betydning for den økonomiske udvikling. Udenlandske investeringer fører til teknologisk udvikling på lang sigt. Dette uddybes med, at de udenlandske investeringer ikke blot tilføjer nyt teknologisk udstyr, men også er med til at udvikle den humane kapital i værtsøkonomien (Neuhaus, 2006, s. 153-154). Hofmann (2013) påpeger i forlængelse af dette er betydningen er størst for udviklingslande, da den teknologiske distance mellem den investerende part og værtsøkonomien bidrage til en større teknologisk indhentning.

¹⁶ Valid data fra før 2003 er desværre ikke tilgængeligt via China Statistical Yearbooks.

Ovenstående indikerer at udenlandske investeringer ikke blot fører til finansieringsmidler, men medfører større teknologiske bidrag end indenlandske investeringer. Udenlandske investeringer kan dermed være med til at generere teknologisk udvikling og vækst på længere sigt. Derfor er udenlandske investeringer for udviklingsøkonomier, heriblandt Vestkina, særligt vigtig for den økonomiske udvikling.

4.2.2. Investeringer på byniveau i Vest: Metropoler og black holes

For at kunne besvare specialets problemstilling er det nødvendigt at danne sig en dybdegående indsigt i fordelingen af udenlandske investeringer i Kina.

Dette afsnit fokuserer på tiltrækningen af udenlandske investeringer på byniveau i Kina, da en gennemgang af data indikerede, at der er store forskelle i fordelingen af udenlandske investeringer i Vest- og Østkina. Dette er illustreret på Tabel 4: Andel af FDI i de største byer.

Tabel 4: Andel af FDI i de største byer

	10 største	3 største
Øst	46 %	17 %
Central	42 %	19 %
Vest	85 %	67 %

(kilde: China City Statistical Yearbook 2014)¹⁷

I Østkina tiltrækker de 10 største byer 46 % af de samlede investeringer i Østkina, mens de 10 største byer i Vestkina tiltrækker hele 85%. Betragtes tiltrækning hos de 3 største byer, er billedet det samme. De tre største byer i Vestkina tiltrække 67 % den samlede investeringer mod 17 % i Østkina. Det er slående, at Chengdu, Chongqing og Xi'an tiltrække hele 67% af investeringerne blandt de 77 inkluderede byer i Vestkina. Dette vidner om en markant centralisering af de udenlandske investeringer i Kina. I afsnit 8 *Diskussion: De kvantitative resultater i et virksomhedsperspektiv* vil der være et fokus på denne centralisering og vurderinger af mulige forklaringer, da dette har stor indvirkning på den regionale fordeling af udenlandske investeringer. Fordelingen vil naturligt diskuteres i forhold til det Peter Rasmussen fra Asia Base beskriver som *black holes*. Jævnfør Peter Rasmussen dækker black holes over byer i

¹⁷ Med største byer menes der de byer, som tiltrækker flest udenlandske investeringer.

Kina som er særligt ukendte for udenlandske virksomheder, hvorfor engagement i lokalområdet er behæftet med stor økonomiske usikkerhed.

Denne økonomiske usikkerhed knytter sig til omfanget af investeringer for virksomheder, der indtræder på det østkinesiske og vestkinesiske marked.

Tabel 5: Investering per FDI-kontrakt (mio .yuan)

	Antal FDI kontrakter	SUM af FDI	Investering per kontrakt
Øst	19670	171892	8,74
Central	2752	62793	22,82
Vest	1389	37032	26,60

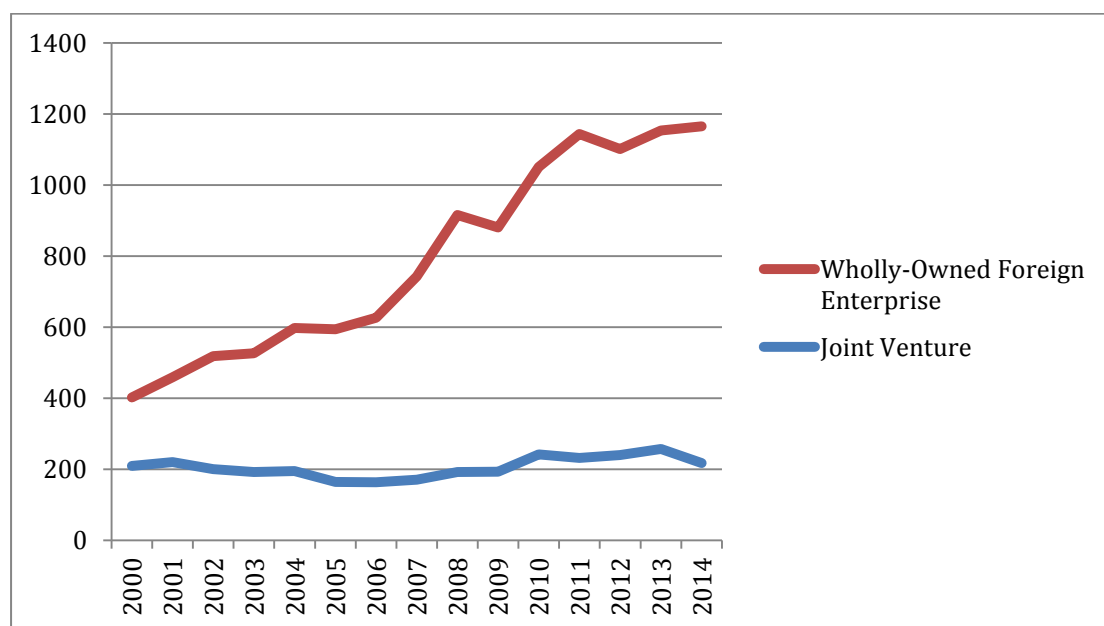
(China City Statistical Yearbook, 2014)

Jævnfør Tabel 5: Investering per FDI-kontrakt (mio .yuan) varierer størrelserne på den gennemsnitlige på investeringer i Vest- og Østkina markant. I øst investeres der per kontrakt i gennemsnit 8,74 mio. yuan, mens der i gennemsnit investeres over 3 gange så meget per kontrakt i Vestkina. Tallene indikerer, at de virksomheder, der etablerer sig i Vestkina, generelt er større, hvorfor de har mulighed for at foretage større investeringen. I diskussionen vil det diskuteres, hvorvidt virksomheder er tvunget til at foretage større investeringer i Vestkina, da de må kompensere for en mindre udviklet værdikæde.

4.2.3. Type: Fra joint venture til Merger & Aquisition

For at kunne analysere udviklingen i den regionale fordeling af FDI er det nødvendigt at se på udviklingen i indgangsmåden for udenlandske virksomheder i Kina. Indgangsmåden kan være forklarende på udenlandske virksomheders motiver og udfordringer ved indtræden på det kinesiske marked, ligesom den kan indikere en udvikling i den kinesiske værdikæde.

Figur 3: Investeringer i JV og WOFE (100 mio \$)



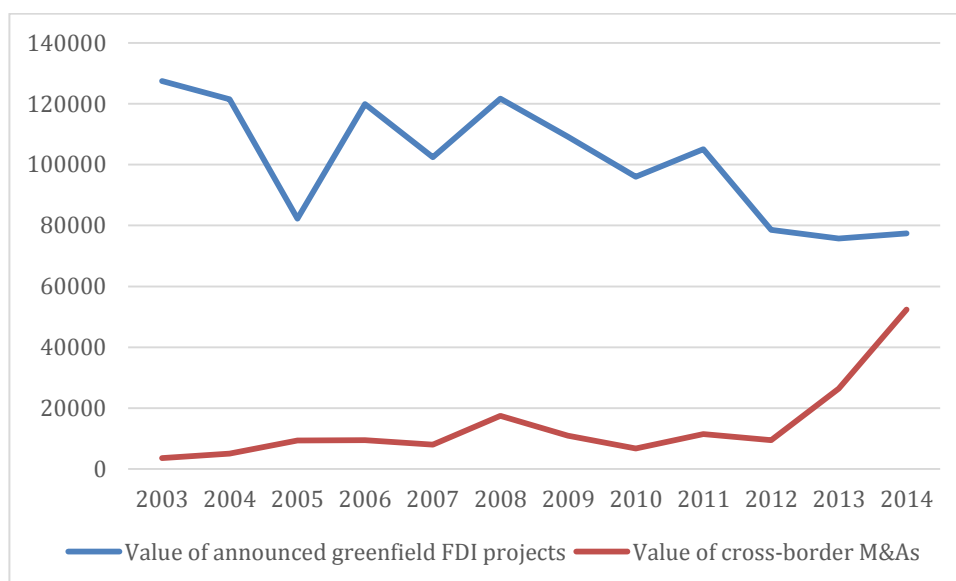
(kilde: Data er hentet fra China Statistical Yearbooks, 2001-2015)

I år 2000 var investeringerne i Wholly-Owned Foreign Enterprises (WOFE) ca. dobbelt så store som investeringerne der blev gennemført via Joint Ventures (JVs). I perioden 2000-2014 er investeringerne i JVs været stabile, mens investeringerne i WOFEs er næsten tredoblet. Dette betyder, at der i 2014 investeres næsten 6 gange meget i WOFEs i forhold til JVs. I diskussionen vil markedsliberaliseringerne og tendensen mod etableringer af egne selskaber for udenlandske investeringer diskuteres i forhold til motivationen for udenlandske virksomheder i Kina.

Udover at investeringer er gået fra Joint Ventures til WOFE, er der også sket en udvikling inden for fordelingen af Greenfield projekter og Merger & Aquisitions. Figur 4: Investeringer i M&A og Greenfield viser udviklingen inden for disse.¹⁸

¹⁸ Investeringer i Greenfield projekt defineres som investeringer i fulde setups af egne afdelinger i et andet land, mens Merger & Aquisitions (M&A) henviser til fusioner med og opkøb af virksomheder i en udenlandske økonomi (Encyclopaedia Britannica, 2016).

Figur 4: Investeringer i M&A og Greenfield



(Kilde: Data er hentet World Investment Report 2015)

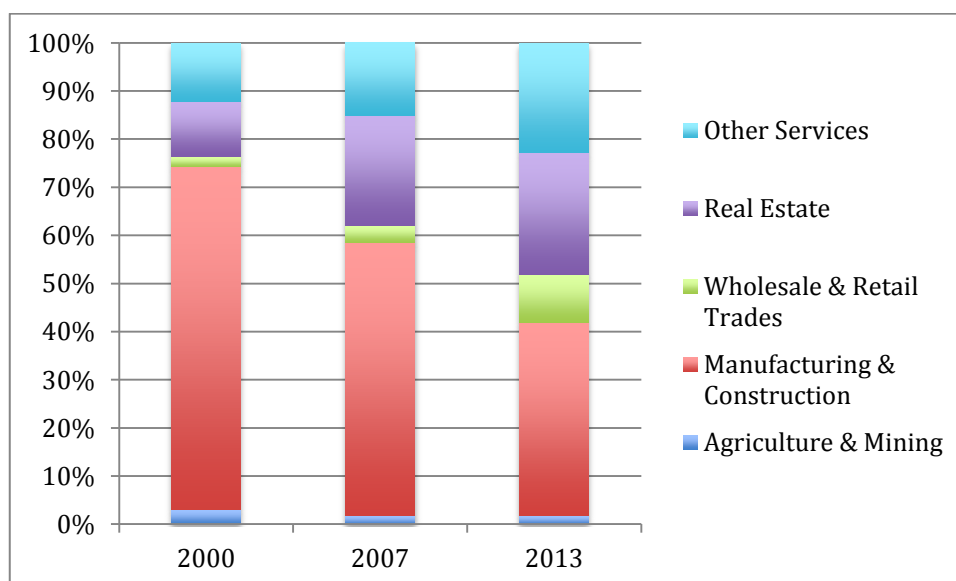
I 2003¹⁹ var de udenlandske investeringer koncentreret om Greenfield projekter, som udgjorde 97 % af de samlede investeringer i M&A og Greenfield investeringer i Kina. Siden 2003 er gabet mellem investeringerne i Greenfield-projekter og investeringer i M&A er mindsket, og i 2014 udgør investeringer i Greenfield projekter 60 % af de samlede investeringer. Investeringerne i Greenfield-projekter faldt specielt efter finanskrisen i 2008-2009, mens stigningen i M&A specielt er sket i perioden 2013-2014. UNCTAD (2015) begrundet udviklingen med lempelser i forhold til opkøb af kinesiske virksomheder for udenlandske købere. I diskussionen vil relevansen af udviklingen vurderes i forhold til allokeringen af udenlandske investeringer i Kina, da der kan argumenteres for at de østkinesiske virksomheder er mere integreret i en international kontekst, og dermed mere attraktive opkøb for udenlandske investorer.

4.2.1. Sektoranalyse: Service – det nye sort.

Figur 6: Sektorfordeling af udenlandske investeringer i Kina viser udviklingen i investeringer inden for særlige sektorer i 2000, 2007 og 2013.²⁰

¹⁹ Data fra 2000, 2001 og 2002 er desværre ikke tilgængeligt.

²⁰ Inddelingen er inspireret af Intracen (2012)

Figur 5: Sektorfordeling af udenlandske investeringer i Kina²¹

(Kilde: Beregnet på baggrund af data fra China Statistical Yearbook 2001, 2008 og 2014)

Af figuren kan det aflæses, at investeringerne inden for fremstilling og konstruktion som andel af de samlede investeringer er faldet fra ca. 75 % i 2000 til ca. 55 % i 2007 og 40 % i 2013. Til gengæld af investeringerne inden for service²² steget som andel af de samlede investeringer. I forlængelse heraf skal det dog pointeres at investeringer i servicesektoren godt kan ske inden for industrier, som man forbinder produktion og konstruktion, da disse også dækker over for eksempelvis salgsafdelinger. I den senere diskussion vil det vurderes, hvordan udviklingen har haft indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer.

Opsummering: Indledningsvis blev det vurderet, at væksten i Vestkina er drevet af indenlandske investeringer. På sigt kan disse dog vise sig ikke at være tilstrækkelig, da udenlandske investeringer i højere grad bidrager til den teknologisk udvikling.

I en sammenligning mellem investeringerne på byniveau i Vest- og Østkina kunne der ses store forskelle i allokeringen af udenlandske investeringer. I Vestkina tegner de 3 største byer sig for 67% af de samlede investeringer, mens de tre største byer i Østkina tegner sig for 17% af de samlede investeringer til Østkina. Ydermere kunne

²¹ Other Services inkluderer: Transport, opbevaring, communication, post, hoteller og catering, financial intermediation, leasing og business services, forskning, teknisk service og geologisk arbejde, management af vandkonservering, miljø og offentlige faciliteter, service til husholdninger, uddannelse, sundhed, social sikkerhed og velfærd, kultur, sport og underholdning samt public management og social organisering

²² Servicesektoren indkluderer både "other services" og "Whole sale & Retail Trades" på Figur 5: Sektorfordeling af udenlandske investeringer i Kina

det betragtes, at investeringer per kontrakt i Vestkina tre gange højere i Vestkina sammenlignet med Østkina.

Typen af investeringer havde på nationalt niveau bevæget sig fra Joint Ventures til Wholly-Foreign Owned Enterprises, og fra Greenfield Investment til Merger & Acquisitions. Endeligt sidste sektorfordelingen til tendens, hvor investeringerne i konstruktion og produktion var faldet, mens investeringerne inden for servicesektoren var steget som andel af samlede.

I ovenstående var den politiske og økonomiske kontekst præsenteret. Det næste afsnit vil introducerer specialets teoretiske fundament.

5. Det teoretiske fundament

Dette afsnit præsenterer specialets teoretiske fundament. De udvalgte økonomiske teorier er inspirationen til de senere opstillede hypoteser, som skal forklare lokaliseringsdeterminanterne for udenlandske investeringer i Kina. De centrale ideer er hentet fra *John Dunning's OLI-paradigme*, der anses for at være én af de mest indflydelsesrige modeller inden for arbejdet med at forklare multinationale virksomheders (MNCs) internationale engagement (Ferreira & Pinto, 2011). Dunning's OLI-paradigme kritiseres dog for at være komplekst, hvilket forringer kvantificeringsmulighederne (Cantwell & Narula, 2003; Divinney et al, 2002; Agarwal & Ramaswami, 1992). For at systematisere Dunning's idéer og som supplement til at forklare samspillet mellem lokaliseringsdeterminanter er *Moon, Rugman og Verbekes* komplimenterende diamant i *Den Generaliserede Dobbelte Diamant Model* inddraget. Denne er en videreudvikling af *Michael Porters Diamant model*, men fokuserer på lokaliseringsfordele hentet fra andre markeder end hjemmemarkedet.

5.1. John Dunning: OLI-paradigmet

I 1976 introducerede John Dunning OLI-paradigmet i artiklen *Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach*, som byggede videre på arbejdet fra Hymer (1960), Vernon (1966) og Buckley & Casson (1976). Dunning har siden udgivet en lang række af bøger og artikler, der bygger videre på den kritik paradigmet har modtaget, og den generelle udvikling indenfor MNCs engagement på udenlandske markeder. Dette speciale vil tage

udgangspunkt i artiklen; *An Evolving Paradigm Of The Economic Determinants Of International Business Activity* fra 2003. I artiklen samler Dunning udvidelserne og diskuterer paradigmet i forhold til den modernisering, der er sket siden lanceringen i 1976. Derudover inddrages centrale pointer i andre værker, som har særlig relevans til udviklingen i Kina. Dette drejer sig blandt andre om *Location and multinational Enterprise: A Neglected Factor?* fra 2009, der stiller skarpt på lokaliseringskomponenten i paradigmet og inkluderer klyngedannelse, som en vigtig determinant. Derudover har kapitlet *Institutions and the OLI-paradigm of the multinational enterprise* fra 2008 betydning, eftersom samspillet mellem institutioner og multinationale virksomheders aktiviteter behandles, hvilket relaterer sig til de myndigheders betydning for investeringer i Kina

5.1.1. OLI-paradigmet: Ownership, Localization og Internationalization

Overordnet opdeler Dunning udenlandske aktiviteter ud fra motivationen for investeringen. Motivationen kan være ressourcesøgende, marked søgende, effektivitetssøgende eller strategisk. Ofte knytter aktiviteter sig til flere af ovenstående motiver (Dunning, 2003).

Motivationen for at engagere sig internationalt afhænger af virksomhedernes konkurrencemæssige fordele. Disse fordele inkluderer *ejerskabsfordele* (Ownership; O), *Lokaliseringsfordele* (Localization; L) og *Internationaliseringsfordele* (Internationalization; I). Begrebet lokaliseringsfordele er centralt i dette speciale, da det omhandler, *hvor* udenlandske virksomheder har fordele ved at lokalisere sig. Derfor vil jeg først kort præsentere ejerskabsfordelene og internationaliseringsfordelene, inden jeg retter et større fokus mod lokaliseringsfordelene.

Ejerskabsfordele referer til virksomhedens konkurrencefordele, der tillader dem at overkomme omkostningerne ved at have aktiviteter i udlandet. Fordelene kan have relation til brand, produkt, managementstrukturer eller patenter. Ejerskabsfordele adresserer, *hvorfor* nogle virksomheder har incitament til at have aktiviteter i udlandet (Dunning, 2003, s. 6).

Internationaliseringsfordele adresserer, *hvordan* en virksomhed bør entrere et udenlandsk marked. Internationaliseringsfordele opstår på baggrund af transaktionsomkostninger, som kan reduceres, hvis virksomheder for eksempel har en

unik markedsindsigt. OLI-paradigmet forudsætter, at større internationaliseringsfordele vil motivere virksomheder til at engagere sig direkte internationalt fremfor for eksempel licensingaftaler (Dunning, 1988).

5.1.2. Lokaliseringsfordele

Begrebet *lokaliseringsfordele* fokuserer på, *hvor* virksomheder har fordel i at entrere et udenlandsk marked. Lokaliseringsfordelene knytter sig til motivet for engagementet, da de varierer alt efter om aktiviteterne er *ressourcesøgende*, *markedssøgende*, *effektivitetssøgende* eller *strategiske*.

I de tidligste værker fokuserer Dunning på de *ressourcesøgende aktiviteter*, hvor karakteristika som kvalitet og pris på naturlige eller skabte ressourcer er afgørende. Det inkluderer prisen på arbejdskraft, energi, materialer, komponenter, semi-færdige produkter, adgang til naturressourcer og specifik trænet arbejdskraft, samt infrastrukturens rammer inden for transport og kommunikation (Dunning 1988). I et mere moderne perspektiv argumenterer Dunning for, at adgangen til lokale partnere, entreprenørskab og håndhævelsesmekanismer optimerer ressourceudnyttelsen (Dunning, 2003, s. 16).

De *markedssøgende aktiviteter* motiveres af determinanter, som markedsstørrelse, markedspotentiale og velstand. Derudover er adgangen til markedet afgørende for de markedssøgende investeringer, da høje toldmure eller internationale transportudgifter appellerer til at starte egen produktion. Konkurrencen med rivaliserende virksomheder har tilmed effekt på de markedssøgende investeringer. Ydermere har relationen til de resourcesøgende aktiviteter betydning, da for eksempel reallønnen har effekt på afsætningsmulighederne og en kvalificeret arbejdskraft er nødvendig, hvis en virksomhed investerer i egne salgskanaler eller produktion (Dunning, 2003).

De *effektivitetssøgende aktiviteter* motiveres traditionelt af omkostningsreduceringer, muligheden for at handle med semi-færdige og færdige produkter samt tilstedeværelsen af agglomerationsøkonomier og frihandelszoner. De effektivitetssøgende aktiviteter har naturlig relation til de resourcesøgende, da de er afhængige af produktionsomkostningsreducerende faktorer.

De har ydermere relation til de markedssøgende aktiviteter, da agglomerationsøkonomiske effekter kan centralisere afsætningskanalerne.

I et moderne perspektiv spiller klyngedannelser og tillidsrelationer en større rolle for de effektivitetssøgende aktiviteter (Dunning, 2003, s. 9-17).

De *strategiske aktiviteter* opstår på baggrund af faktorer fra de tre ovenstående aktiviteter. De bunder ofte i, at virksomheden søger mod lokaliteter med særlig teknologi, organisation eller andre aktiver, hvor virksomheden ønsker at stå stærkere (Dunning, 2003, s. 6).

5.1.3. Lokaliseringsdeterminanterne nytænkes

Ethier (1986) kritiserer Dunning, for at internationaliseringsfaktoren kan stå alene som den bærende kræft i OLI-paradigmet. Dunning tager i *Location and multinational Enterprise: A Neglected Factor?* til genmæle ved at pointere, at alle tre ben er afgørende for MNCs, og at fokus i stedet burde rettes mod lokaliseringfaktoren, der grundet udviklingen inden for udenlandske investeringer de sidste to årtier bør specificeres (Dunning, 2009, s. 5-6).

Nødvendigheden af en specificering af modellen bunder i udvikling inden for fire områder, som vil uddybes herunder:

- 1) *Intellektuel kapital har udviklet sig til nøglestenen for MNCs fra industrialiserede lande.* I forhold til lokaliseringdeterminanterne betyder fokus på den intellektuelle kapital, at teknologi og kvaliteten af arbejdskraft er blevet vigtigere determinanter. Derimod er vigtigheden af reallønninger til "white collars" og prisen på råmaterialer reduceret (Dunning, 2009, 12-13).
- 2) Dette hænger sammen med *Væksten i servicesektoren*. I artiklen *Multinational enterprises and the Growth of Services: Some conceptual and theoretical Issues* sætter Dunning fokus på de unikke karakteristika for investeringer indenfor service. Han pointerer, at stort set alle investeringer rummer elementer af både service og vareformidling, hvorfor forskellene ikke er klart definerbare. Dunning (1989) finder dog, at investeringer i service er mere afhængig af adgangen til kvalificeret arbejdskraft: "*Because of greater human element in provision of services, and because each service is a 'one-off' operation, quality variability is the most important feature which distinguishes the competitive or ownership specific advantages of the providers of services, compared with those on goods*" (Dunning, 1989, s. 32). Den kvalitative variabilitet er, ifølge ovenstående, den vigtigste forskel på services og varer. Dunning (1989) påpeger yderligere, at agglomerationseffekterne er større ved serviceaktiviteter, da områder med stor koncentration af bestemte industrier

tiltrækker specialiserede servicevirksomheder, der varetager bestemte services på vegne af de tilstedeværende virksomheder (Dunning, 1989).

- 3) *Globaliseringen* har samtidig skabt adgang til en række nye udviklingsmarkeder, som kræver specifikke fokus. Dette har betydet at MNCs har fået større mobilitet og er mindre påvirket af barrierer. Globaliseringen har dog medført *alliancer*, hvor bestemte grupper af aktører har større tendens til at samarbejde (Dunning, 2009, s. 14-16). I relation til Kina, vil det diskuteres, hvorvidt danske virksomheder i højere grad betragter hinanden som allierede frem for konkurrenter, når de entrerer det kinesiske marked.
- 4) *Klyngedannelser har fået større indflydelse*. Dunning (2009) har fokus på udviklingen inden for agglomeration og klyngedannelser. Dunning skelner ikke klart mellem begreberne, men ser dem i stedet som afhængige, da agglomeration fører til en centralisering af specialiserede industrier (Dunning & Lundan, 2008b, s. 605).²³

Dunning argumenterer for, at centraliseringen styrkes af, at MNCs position har udviklet sig på disse nye markeder, hvilket har medført, at de er blevet *embedded i host countries*. De har derfor tendens til at udvikle deres værdikæde inden for disse geografisk afgrænsede markeder (Dunning, 2009, s. 9-10). I specialet er der derfor et øget fokus på klyngedannelser blandt udenlandske virksomheder og geninvesteringer, da disse kan være forklarende på allokeringen af udenlandske investeringer i Kina.

5.1.4. Institutionel drejning

Artiklen *Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise* er en reaktion på de asiatiske netværksforretninger, som udfordrer de traditionelle teorier, der baserer sig på virksomheders aktiver (Dunning & Lundan, 2008a). Med inspiration fra Douglas North definerer Dunning & Lundan (2008a) institutioner som *formelle regler og uformelle bindinger*.

De *formelle regler* inkluderer nationale og regionale love, regulativer og disciplinen på det politiske marked. Disse har direkte effekt på lokaliseringsfordelene, da regler

²³ I specialet skelnes der mellem agglomeration og klyngedannelser. Med henvisning til **Oxford Dictionary of Economics** henviser agglomeration stor og voksende koncentration af økonomiske aktivitet inden for et geografisk afgrænset område. Klyngedannelser refererer til centralisering af virksomheder med samme karakteristika. (Black, Hashimzade & Myles, 2012)

og love har indvirkning på attraktionseffekterne på MNC (Dunning & Lundan, 2008a, s. 583-586).

De *uformelle bindinger* knytter sig til kultur, religion og normer inden for forretningskulturen. De uformelle bindinger kan være af stor betydning i særligt udviklingslande, da de definerer samarbejdsforholdet i befolkningen (Dunning & Lundan, 2008a, s. 585). Sidstnævnte er af særlig betydning i en kinesisk kontekst, hvilket behandles i specialets diskussion.

5.1.5. Opsummering

Ifølge OLI-paradigmet kan udenlandske aktiviteter forklares ud fra ejerskabsfordele, internationaliseringsfordele og lokaliseringsfordele. På trods af, at det er afgørende, at forstå paradigmet som et samlet hele, er særligt lokaliseringsfordelene vigtige i dette speciale, da disse tager udgangspunkt i modtagerøkonomiens karakteristika. Betydningen af disse karakteristika varierer, afhængigt af om investeringerne er ressourcesøgende, markedssøgende, effektivitetssøgende eller strategiske. I takt med udviklingen inden for MNCs internationale engagement er betydningen af klyngedannelser og human kapital vokset. Som reaktion på de asiatiske netværksforretninger, argumenterer Dunning & Lundan (2008a) tilmed for, at de uformelle og formelle institutioner har stor betydning for MNC's aktiviteter på udviklingsmarkeder.

Dunnings OLI-paradigme er et populært værktøj i analyse af lokaliseringsdeterminanter for udenlandske investeringer. Alligevel kritiseres den for at være ustruktureret. Dette bunder i at paradigmet er udviklet over tid og løbende har inkorporeret kritik af modellen (Cantwell & Narula, 2003; Divinney et al, 2002). Både Rugman (1981), Agarwal & Ramaswami (1992) og Pedersen (2003) kritiserer OLI-paradigmet for at favne for bredt, hvilket medfører selvmodsigelser i inddragelsen af lokaliseringsdeterminanter.

I specialet benyttes *Den Generaliserede Dobbelte Diamant Model* til at systematisere Dunnings ideer og uddybe samspillet mellem lokaliseringsdeterminanterne.

5.2. Den generaliserede dobbelte diamant model

Moon, Rugman og Verbekes generaliserede dobbelte diamant model er en kritik og videreudvikling af Michael Porters Diamant Model først præsenteret i *The Competitive Advantages of Nations* fra 1990. Porters Diamant model forsøger, at

forklare industriers internationale konkurrenceevne ud fra fire endogene indenlandske markedsforhold og to eksogene indenlandske markedsforhold. Dette kritiseres af Moon, Rugman og Verbeke (1995), da den ikke inddrager de lokaliseringsfordele, som MNCs kan hente på udenlandske markeder. Moon, Rugman og Verbeke (1995) udvider derfor modellen med *en komplimenterende diamant*, der inkluderer lokaliseringsfordele på et udenlandsk marked. Den generaliserede dobbelte diamant model er således en samlet model, der indebærer både den traditionelle indenlandske diamant og spejlingen i en diamant for et udenlandsk marked. I specialets analyse benyttes den komplimenterende diamant alene, hvilken henviser udelukkende til det udenlandske marked.

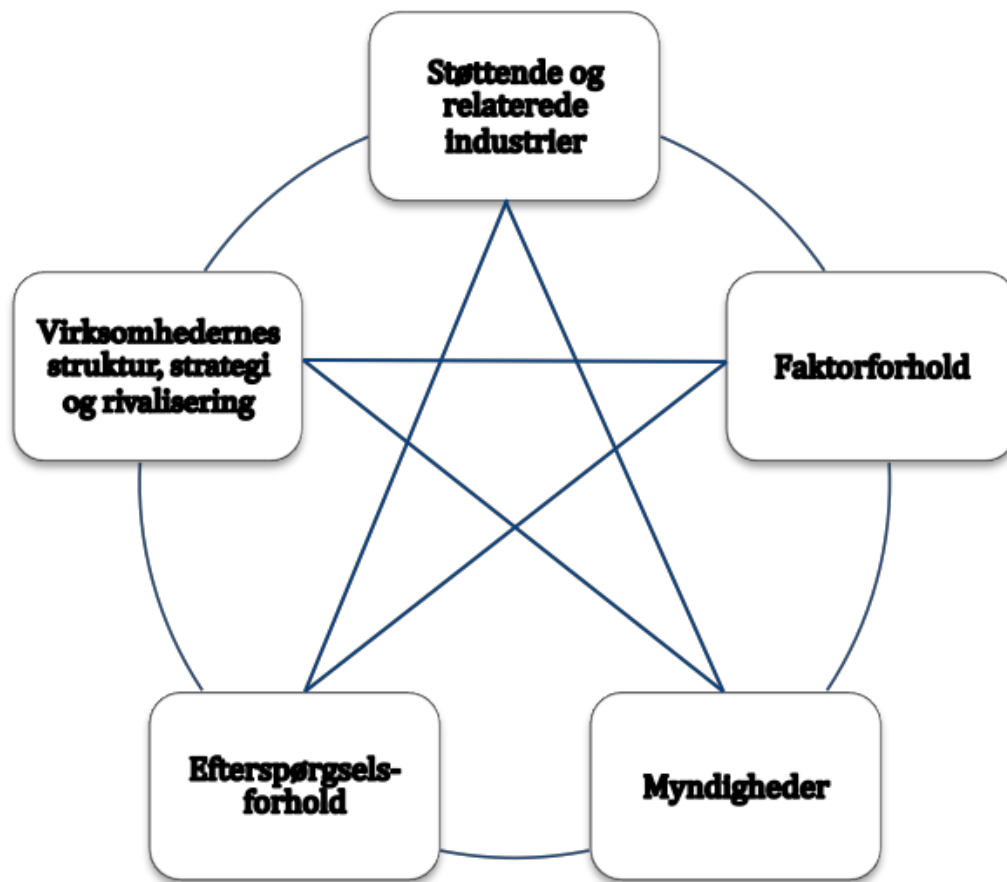
5.3. Den komplimenterende diamant

I Porters oprindelige Diamant Model var fire endogene indenlandske markedsforhold definerende for den internationale konkurrenceevne. Disse var *faktorforhold, efterspørgselsforhold, relaterede og støttende industrier samt virksomhedernes strategi, struktur og rivalisering*. Derudover havde to eksogene indenlandske markedsforhold også indvirkning. Dette var *tilfældigheder* og *myndigheder*.

Moon, Rugman og Verbeke (1995) diskuterer, hvorvidt *myndigheder* bør inddrages som et femte endogent forhold. Jævnfør den historiske redegørelse i foregående afsnit har myndighederne spillet en direkte rolle i forhold til tiltrækningen af udenlandske investeringer. Myndighederne bliver derfor i dette speciale betragtet som en endogen faktor.

De fem endogene forhold kan betragtes på *Figur 6: Den komplimenterende diamant* og vil være nærmere beskrevet efter figuren.

Figur 6: Den komplimenterende diamant



Faktorforsholdene til højre på Figur 6: Den komplimenterende diamant henviser til det Dunning, traditionelt, definerer som karakteristika for resourcesøgende investeringer. Disse dækker over forhold i produktionen såsom arbejdskraft, land, naturressourcer, kapital og infrastruktur. Porter (1990b) argumenterer for, at det er vigtigt at have udviklingsniveauet for økonomien in mente, da for eksempel basale faktorer som mængden af arbejdskraft og lokale naturressourcer er mindre vigtige i avancerede økonomier. Porter (1990b) kritiseres af Moon, Rugman & Verbeke (1995) for at negligere samspillet mellem faktorforshold og FDI, da virksomheder i høj grad kan drage fordel af andre landes faktorforshold.

Moon, Rugman og Verbeke (1995) påpeger, at virksomheder i stigende grad drager fordel af *efterspørgselsforhold* på udenlandske markeder, og at nogle MNCs negligerer hjemmemarkeder for at fokusere på større udenlandske markeder. Dette internationale engagement afhænger dog af de institutionelle forhold i modtagerøkonomien (Moon, Rugman & Verbeke, 1995, s. 102). Disse betragtninger

er relevante i specialet, hvor der fokuseres på lokaliseringsdeterminanterne for de kinesiske byer som modtagerøkonomi af FDI. Porter (1990b) argumenterer for, at hjemmemarkedets 'smag' eksporteres til resten af verden gennem medier, politisk indflydelse og andre udenlandske aktiviteter. I forlængelse heraf påpeger Moon, Rugman & Verbeke (1995) at, når hjemmemarkedet og de udenlandske marked ligner hinanden er det lettere for MNCs at penetrere det udenlandske marked.

Det Moon, Rugman & Verbeke (1995) definerer som *relaterede og støttende industrier* matcher i nogen grad det, som Dunning behandler i forhold til agglomeration og klyngedannelse. Porter (1990a) anerkender, at relaterede og støttende industrier, der er internationalt konkurrencedygtige, er vigtige for industriers globale konkurrenceevne. For det første kan støttende industrier levere omkostningseffektive inputs til produktionen. For det andet skaber relaterede industrier større mulighed for samarbejde, hvilket sikrer vidensspillovers og innovation (Porter 1990b, s. 82-83). I forlængelse af fordelene pointerer Moon, Rugman og Verbeke (1995), at passende lokaliteter i forhold til relaterede og støttende industrier oftest forekommer uden for hjemmemarkedet. Dette tillægges, at virksomheder kan være mere komplimenterende her.

Ifølge Porter, er *virksomhedernes indenlandske strategi, struktur og rivalisering* gavnlig på udenlandsk markeder (Porter, 1990a). Moon, Rugman & Verbeke (1995) kritiserer inddragelsen af rivalisering ved at påpege, at protektionisme inden for bestemte industrier har medført gode udviklingsmuligheder for indenlandske virksomheder i udviklingslande. Moon, Rugman & Verbeke (1995) kritiserer ligeledes Porter for at et manglende fokus på *konteksten* i forhold til virksomhedernes strategi og struktur. Der argumenteres for at virksomhedernes strategi og struktur bør udvikles på baggrund af markedsforhold på et udenlandsk marked, hvilket relaterer sig til vigtigheden af informationsdeling blandt investerende virksomheder beskrevet i foregående afsnit. Informationsdeling om markedsforhold kan skabe mulighed for at udenlandske virksomheder succesfuldt kan vælge en struktur og strategi, der medfører succes på et udenlandsk marked.

I Porters Diamant Model er *myndighederne* inddraget som eksogen faktor, da Porter argumenterer for, at myndighederne kun har indvirkning gennem de endogeniserede

faktorer (Porter, 1990b, s. 87). Moon, Rugman & Verbeke (1995), kritiserer myndighedernes negligerede rolle i Diamant-modellen ved at påpege, at den ligeså vel som andre faktorer i modellen kan have direkte indflydelse på konkurrenceevnen. Myndighedernes rolle er dog ikke klart defineret af Moon, Rugman & Verbeke (1995), hvorfor specialet tager udgangspunkt i myndighedernes rolle i den traditionelle Diamant model. Porter (1990b, s. 73 og 85-89) argumenterer for at myndighedernes rolle skal begrænse sig til at skabe omgivelser, der sikrer fair konkurrence blandt aktører på markedet, og dermed fungerer som en katalysator for virksomhedernes konkurrenceevne. Denne tilgang til myndighedernes rolle konflikter med Dunning (2003) syn på myndighedernes rolle. Forskellen diskuteres nærmere i afsnit 8.3 *Myndighedernes rolle: En aktiv spiller i Kina*.

Tilfældigheder dækker over en række eksogene choks som oliekrise og beslutninger foretaget af andre udenlandske aktører. Chokkene er mere eller mindre uforudsigelige for og upåvirkelige af virksomhederne og myndighederne (Porter, 1990a). Moon, Rugman & Verbeke (1995) sætter spørgsmålstegn ved inddragelsen af tilfældigheder, da uforudsigelige og upåvirkelige faktorer ikke har nogen reel funktion i modellen. På samme måde kan uforudsigelige begivenheder heller ikke inddrages i specialets økonometriske analyse. I det statistiske overblik er det dog nødvendigt at have øje for udefrakommende choks, som kan have påvirket udviklingen i bestemte kinesiske regioner.

Samspillet mellem den generaliserede den komplimenterende diamant model og OLI-paradigmet vil i næste afsnit uddybes, hvilket vil lede til den endelige model præsenteret i *Tabel 6: OLI-paradigmet og den komplimenterende diamant*.

5.3.1. Samspillet, forskelle og den endelige model

Den komplimenterende diamant i den generaliserede dobbelte diamant model anvendes, i specialet, til at systematisere de motiverende lokaliseringsdeterminanter for markedssøgende, ressourcessøgende, effektivitetssøgende og strategiske udenlandske investeringer fra Dunning OLI-paradigme.

Forskellen mellem den komplimenterende diamant og OLI-paradigmet ligger i formålet for modellen samt den kompleksitet, som knytter sig til dem. Formålet med den komplimenterende diamant model er at forklare, hvorfor lokaliseringsdeterminanter på udenlandske markeder kan styrke virksomhedernes internationale konkurrenceevne. OLI-paradigmet forsøger derimod at forklare virksomhedernes overordnede internationale engagement. Dette har naturlig indvirkning på kompleksiteten i modellerne.

Ydermere er OLI-paradigmet udviklet over tre årtier, hvor Dunning løbende har inkorporeret kritik af paradigmet og udviklingen inden for udenlandske aktiviteter. Dette har øget både forklaringsgraden og kompleksiteten. Den generaliserede diamantmodel er mere simpel, da den ikke favner så bredt og laver en skarp opdeling af forklarende forhold. Til gengæld kritiseres Diamant-modellen for at være for simpel i en række cases, hvor den ikke kan forklare national konkurrenceevne tilstrækkeligt (Cartwright, 1993; Penttinen, 1994; Smit, 2010).

På baggrund af kritikpunkterne som fremføres i ovenstående er samspillet mellem de to modeller optimalt. OLI-paradigmets forklaringssevne er stor på baggrund af en omfattende inkorporering af variable. Modsat kan den mere simple komplimenterende diamant konkretisere og systematisere de mange indvirkende faktorer i OLI-paradigmet.

Dette samspil er illustreret i *Tabel 6: OLI-paradigmet og den komplimenterende diamant*

Tabel 6: OLI-paradigmet og den komplimenterende diamant

Den komplimenterende diamant		Motiver i OLI-paradigmet (Dunning, 2004)			
		Ressourcesøgende investeringer	Markedssøgende investeringer	Effektivitetssøgende investeringer	Strategi-aktivsøgende investeringer
	Faktorforhold	• Tilstedeværelse af pris og kvalitet på skabte og naturlige ressourcer, såsom arbejdskraft, naturressource osv. • Infrastruktur til at anvende ressourcerne optimalt	• Tilstedeværelse og pris på kvalificeret arbejdskraft • Reallønninger og materialeomkostninger	• Kvalitet af national og lokal infrastruktur	
	Efterspørgselsforhold		• Markedstørrelse • Markedsvækst • Lokale normer og social kapital		
	Støttende og relaterede industrier	• Tilstedeværelse af lokale partnere til at promovere viden og udnyttelse af lokale ressourcer	• Agglomerationseffekter og lokal service support	• Tilstedeværelsen af klynger inden som for eksempel industrielle og forskningsparker	• Muligheder tilbudt af specielt subnationale enheder i forhold til lokaliseringsviden. • Adgang til viden om anderledes kulturer, institutioner og værdisystemer som lægger til grund for forbrugerpræferencer
	Myndigheder	• Restriktioner på FDI og investeringsinitiativer • Indblanding og håndhævelsesmekanismer	• Toldregler og handelsbarrierer • Voksende vigtighed af lokale promoverende aktiviteter • Makro-organisatorisk politik fastsat af modtagerøkonomien	• At lokaliseringen tilbyder tillidsfulde bånd mellem personer, virksomheder og myndigheder (dækker flere kategorier)	• Institutioner som letter muligheden for at udenlandske virksomheder kan overtage aktiver
	Virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering	• Entreprenørskab og tillid til lokale partnere	• Tilstedeværelse af og konkurrence med relaterede virksomheder e.g. ledende industrielle udbydere.		• Mulighed for at forme produktive relationer til erhvervede virksomheder

På Tabel 6: OLI-paradigmet og den komplimenterende diamant er lokaliseringsdeterminanter for ressourcesøgende, markedsøgende, effektivitetssøgende og strategisøgende investeringer jævnfør OLI-paradigmet struktureret under ét af de fem forhold fra den komplimenterende diamant i den generaliserede diamant model fra Moon, Rugman & Verbeke (1995). Det er vigtigt at pointere, at flere af lokaliseringsdeterminanterne fra OLI-paradigmet påvirker flere forhold i den komplimenterende diamant.

Faktorforhold dækker i høj grad over de determinanter som Dunning i de tidlige analyser ser som lokaliseringsdeterminanter for de ressourcesøgende investeringer. Infrastrukturen er inkluderet som et faktorforhold, da den jævnfør Porter (1990a) og Dunning (1988) optimerer ressourceudnyttelsen i produktionen. Derimod er lokaliseringsdeterminanter, som tilstedeværelsen af lokale partnere *til at promovere viden* eller *til udnyttelse af lokale ressourcer*, kategoriseret under støttende og relaterede industrier.

Efterspørgselsforhold dækker over de determinanter som Dunning, i sine tidlige værker, definerer som lokaliseringsdeterminanter for de markedsøgende investeringer. Dette drejer sig om markedsstørrelse, markedspotentiale og forbrug. Med inspiration fra Porter (1990a) og Moon, Rugman og Verbeke (1995) er det Dunning definerer som *lokale normer og social kapital* inkluderet under *efterspørgselsforhold*. Dette skyldes at 'smag' ifølge Porter eksporteres. Dette uddybes af Moon, Rugman og Verbeke (1995), der argumenterer for, at det er lettere at penetrerer et udenlandsk marked, hvis udemarkedet og hjemmemarkedet har lignende karakteristika.

De støttende og relaterede industrier dækker i nogen grad over det Dunning definerer som agglomeration og klyngedannelse. Dunning skelner ikke klart mellem agglomeration og klyngedannelse, men ser dem som afhængige, da de er kendetegnet ved stor densitet af virksomheder (Dunning & Lundan, 2008b, s. 605). Lokaliseringsdeterminanterne dækker over tilstedeværelsen af lokale partnere, der promoverer viden og udnytter lokale ressourcer. Dette inkluderer også lokal servicesupport, som Dunning (2003) anser som vigtigt for de markedsøgende investeringer. Derudover er adgang til viden om kulturer, institutioner og værdisystemer tilmed inkluderet. Dette ligger i forlængelse af Dunning (2003)

argument for at new-comers på ukendte markeder henter viden og markedsindsigt fra allerede etablerede udenlandske aktører.

Myndigheder dækker i nogen grad Dunning's begreb *formelle institutioner*. Dette inkluderer restriktioner på FDI, investeringsinitiativer, toldregler og skabte handelsbarrierer samt myndigheders indblanding og håndhævelsesmekanismer. Myndighedernes rolle må betragtes som den væsentligste forskel mellem Porters traditionelle Diamant-model og Dunning's OLI-paradigme. Porter argumenterer for, at myndighedernes rolle skal minimeres til at skabe omgivelser, der sikrer fair konkurrence blandt aktører på markedet, og gennem dette fungere som en katalysator for virksomhedernes konkurrenceevne (Porter 1990b, s. 73 og 85-89). Dunning mener derimod, at myndighederne kan spille en aktiv rolle i forhold til at rekonstruere den økonomiske aktivitet og indflydelse på attraktionen af de ressource-bindende aktiver (Dunning 2003, s. 17-19). Jævnfør specialets teoretiske fundament er det således ikke entydigt om myndighedernes indblanding har en positiv eller negativ indflydelse på tiltrækningen af udenlandske investeringer. Dette diskuteres nærmere i analysen af de økonometriske resultater.

Virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering relaterer sig både til egenskaberne for virksomhederne, der går ind i Kina og de lokale kinesiske virksomheder. Dunning (2003) argumenterer for at entreprenørskab blandt lokale virksomheder er vigtigt. Det øger muligheden for, at de kan tilpasse sig kravene fra udenlandske virksomheder og anvende den teknologi, som nye udenlandske virksomheder bidrager med.

Virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering er svære at kvantificere i en økonometrisk analyse. Til gengæld kan interviewene og feltarbejdet hos Dansk Industri bidrage med at vurdere udviklingen i de danske virksomheders strukturer og strategi, når de har entreret Kina.

Ovenstående præsenterer kategoriseringen af *OLI-paradigmets* lokaliseringsdeterminanter i den komplimenterende diamant og samspillet mellem modellerne.

Lokaliseringsdeterminanterne knytter sig til fem forhold: Faktorforhold, efterspørgselsforhold, støttende og relaterede industrier, myndigheder og virksomhedernes struktur, organisering og rivalisering.

Disse fem forhold danner i afsnit 6: Forklarende variable på lokalisering af udenlandske investeringer i Kina, rammerne for de lokaliseringsforhold, der testes i

specialets økonometriske analyse af tiltrækningsevnen af udenlandske investeringer blandt byer i Vest- og Østkina.

Forinden vil jeg kort gennemgå relevant litteratur, der beskæftiger sig med lokaliseringsdeterminanter for udenlandske investeringer i Kina. Disse analyser har været inspiration i kvantificeringen af Dunning's lokaliseringsdeterminanter for udenlandske investeringer, samt til analysen af de udenlandske investeringer i en kinesisk kontekst.

5.4. Litteraturreview

Litteraturreviewet vil fokusere på analyser, der koncentrerer sig om lokaliseringsdeterminanter for udenlandske investeringer i Kina. Flere økonometriske analyser af lokaliseringsdeterminanter for udenlandske investeringer i Kina er, ligesom dette speciale, inspireret af Dunning OLI-paradigme (Wang & Swain 1995; Chen 1996, Sun, Tong & Yu, 2002; Na & Lightfoot, 2006; Chen, 2011; Garnaut & Song, 2012; Chen, 2011; Zheng, 2011; Wu, 2013; Yin, Ye & Xu, 2014 & Grannemann & Dijk, 2015). Fælles for de analyserne er, at markedsstørrelse har en naturlig stor indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer, hvis den er inddraget som uafhængig variabel og ikke som andel af den afhængige variabel. Dette har haft indvirkning på specialets valg af afhængige variable, da FDI som andel af markedsstørrelsen anvendes for at undgå '*dominant variable problem*'. Dette er uddybet på *Bilag 1: Økonometrisk teori* under *Antagelse 5: Ingen perfekt multikolinearitet*

Ud over markedsstørrelsen finder flere analyser en sammenhæng mellem velstanden i provinsen og FDI (Chen, 1996; Wang & Swain, 1995; Sun, Tong & Yu, 2002; Yin & XU, 2014; Garnaut & Song, 2012). Ligeledes finder flere en sammenhæng mellem transportinfrastrukturen og FDI (Chen, 1996; Cheng & Kwan, 1999; Garnaut & Song, 2012).

Interessant for udviklingen fokuserer tidligere analyser på lønomkostninger, men de fokuserer ikke, eller finder ikke, nogen statistisk sammenhæng mellem uddannelse og FDI (Chen, 1996, Wang & Swain, 1995; Sun, Tong & Yu, 2002). Senere analyser finder derimod stor positiv sammenhænge mellem uddannelsesniveauet i provinserne og FDI (Wu, 2013; Yin & Xu, 2014; Grannem & Dijk, 2015).

Fælles for analyserne er ligeledes, at de anvender data på provinsielt niveau. Enten for et enkeltstående år eller over en årrække gennem paneldata. Dette speciale vil i stedet anvende data på by-niveau grundet de store interne forskelle i provinserne. Brude et al (2014) er den eneste engelsksprogede analyse, der ligeledes anvender data på byniveau i en økonometrisk analyse af lokaliseringsvalg for FDI i Kina. Denne koncentrerer sig dog om de spatiale effekter ved lokaliseringsvalg. Brude et al. (2014) anvendes som inspiration til operationaliseringen af OLI-paradigmet, da den anvender det industrielle output af udenlandske virksomheder som andel af det samlede output, som variable for klyngedannelser blandt udenlandske virksomheder. Brude et al (2014) anvender ligeledes det offentlige forbrug som andel af BRP som variable for myndighedernes indblanding. Disse vil ligeledes anvendes i specialet som operationaliseringen af klyngedannelser blandt udenlandske virksomheder og myndighedernes indblanding. Enkelte kinesisksprogede rapporter har også foretaget økonometriske analyser af lokaliseringsdeterminanter for udenlandske investeringer på byniveau i Kina. Dette drejer sig for eksempel om Jin (2006), der finder at infrastruktur, uddannelse og efterspørgselsforhold har statistisk sammenhæng med FDI inflows i 2002. Jiang & Lai (2008) finder, at efterspørgselsforhold sammen med infrastruktur og agglomeration har positiv statistisk signifikans sammenhæng med FDI inflows i 2006. Disse rapporter benyttes dog ikke i specialets analyse.

6. Forklarende variable på lokalisering af udenlandske investeringer i Kina

På baggrund af det teoretiske fundament er de mulige forklaringer på tiltrækningen af udenlandske investeringer inddelt i 5 hovedgrupper, hvoraf 4 vil testes i den økonometriske analyse.²⁴ Disse er faktorforhold, efterspørgselsforhold, støttende og relaterede industrier samt myndigheder. Under disse hovedgrupper er flere underhypoteser, som vil testes i en økonometrisk analyse samt diskuteres i forhold til feltarbejdet hos Dansk Industri i Shanghai og interviews med udvalgte nøglepersoner.

*Den afhængige variabel er **tilførslen af anvendte udenlandske direkte investeringer som andel af markedsstørrelsen** (FDI/BRP). Samtlige analyser inden for feltet*

²⁴ Virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering vil vurderes ud fra feltarbejdet og nøgleinterviewene.

anerkender markedsstørrelse, som den afgørende faktor for lokalisering af FDI. Ved at anvende markedsstørrelsen i den afhængige variable i stedet for som uafhængig variable, undgås det, at den høje vægtning af markedsstørrelse dominerer de andre variables rolle i forhold til tiltrækningen af FDI (Studemund, 2014, s. 264; Lufkin, 1982, s. 568-569).

6.1. Faktorforhold

Faktorforholdene i den komplimenterende diamant matcher på mange måder det Dunning (2003) karakteriserer som de traditionelle lokaliseringsdeterminanter for ressourcessøgende investeringer. Disse indbefatter pris og kvalitet af input i produktionen samt en veludviklet infrastruktur til effektivisering af de anvendte ressourcer.

Lønforhold (LON)²⁵ har historisk været vigtig for udenlandske investeringer i Kina. Et af resultaterne af open-up politikken var, at udenlandske virksomheder, som investerede i Kina, kunne anvende billig arbejdskraft i produktion i eksportfremmende industrier langs østkysten (Naughton, 2007). Højere løn resulterer i højere produktionsomkostninger, hvorfor det forventes, at *gennemsnitslønnen* har negativ effekt på FDI. En mulig skjult faktor er dog at løn er tæt korreleret med forbrug, hvilket appellerer til de markedsøgende investeringer.

Lønninger skal ses dog i forhold til produktiviteten og *den humane kapital*. 6,4 millioner dimitterede i 2013 fra universiteter i Kina, og i dag har udenlandske virksomheder i en automatiseret produktion i højere grad brug for højt kvalificeret arbejdskraft (Statista, 2016). Datagrundlaget for studerende ved universitet og *highschools*²⁶ er desværre mangelfuldt på byniveau i Kina, hvorfor antallet af *lærere på highschools per 10.000 personer (HIGHSCHOOL)* og *undervisere på universitet per 10.000 personer (UNI)* anvendes som proxyvariable for den humane kapital. Det forventes, at en mere uddannet arbejdsstyrke har en positiv indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer.

Offentlige investeringer i research & development (R&D) har relation til både de ressourcessøgende og markedsøgende investeringer. R&D kan anvendes til at højne kvaliteten i produktion, og kan dermed betragtes som et input i produktionen.

²⁵ LON referer til variabelnavnet i den økonometriske analyse. Dette er gennemgående for navnene i parentes ved de uafhængige variable.

²⁶ Highschool referer til det der er Kina kan betragtes som 'secondary school'.

Samtidig ser udenlandske virksomheder store afsætningsmuligheder af teknologi og know-how i Kina, hvorfor de målretter aktiviteterne mod markeder, hvor der investeres meget inden for området. I begge tilfælde af indvirkningen dog positiv, hvorfor det forventes at offentlige investeringer i R&D har positiv indvirkning på FDI. Investeringer i *infrastrukturen* var et centralt punkt i Western Development Strategy, hvor denne skulle effektivisere produktionsforholdene for både nationale og udenlandske virksomheder i Vestkina. Dunning (1988) distancere mellem en kommunikationsinfrastruktur og transportinfrastruktur, hvilket har inspireret dette speciale til samme skelnen. *Mobilabbonementer per 10.000 personer (MOBIL)* anvendes som proxyvariable for *kommunikationinfrastrukturens udviklingsniveau*. Det forventes, at en mere udviklet kommunikation- og informationsinfrastruktur har positiv indvirkning på FDI.

For *transportinfrastrukturen* anvendes dummyvariabler for om en by har fragthavn (HAVN) og lufthavn (LUFTHAVN). Søvejen i Kina anvendes til størstedelen af handlen med omverdenen. Det er ikke blot byer langs østkysten som har draget fordel af at være logistiske centre, men også byer langs Yangtze-floden, Den Gule Flod og Den Store Kejserkanal. Muligheden for at få fragtet varer via søvejen vil forkorte transporttiden og mindske omkostningerne, hvorfor det er en fordel for udenlandske virksomheders produktioner og salgscentre. Luftfragt er en anden indikator på transportinfrastrukturens udviklingsniveau, der forventes at have positiv indflydelse på tiltrækningen af udenlandske investeringer.

6.2. Efterspørgselsforhold

Det Moon, Rugman og Verbeke (1995) definerer som efterspørgselsforhold matcher i høj grad det som Dunning (2003) anser som de traditionelle lokaliseringsdeterminanter for de markedssøgende investeringer.

Markedstørrelse og markedspotential er kritiske efterspørgselsforhold, som er afgørende for virksomheders indtræden på markeder. Markedstørrelsen er i specialet anvendt i den afhængige variabel (FDI/BRP), for at undgå 'dominant variable problem' (Studmund, 2014, s. 264; Lufkin, 1982, s. 568-569). Væksten i BRP (BRP_VAEKST) anvendes som mål for markedspotential. Høje vækstrater skaber en voksende regional efterspørgsel på varer og services, hvilket øger afsætningsmulighederne.

Som mål for det private forbrug anvendes *det totale salg af forbrugervarer (FORBRUG)*. Udenlandske virksomheder har tendens til søge mod lokaliteter, hvor købekraften er koncentreret, hvorfor det forventes at privatforbruget har en positiv effekt på tiltrækningen af FDI (Yin, Ye & Xu, 2014, s. 13).

Jævnfør sektorfordelingen af udenlandske investeringer i Kina er en stigende andel af investeringerne inden for service. Det forventes derfor, at investeringerne generelt målrettes markeder, hvor servicesektoren står stærkt, hvorfor *servicesektorens output som andel til BRP (SERVICE)* har positiv indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer.

6.3. Relaterede og støttende industrier

Det som Moon, Rugman og Verbeke (1995) definerer som *Relaterede og støttende industrier*, matcher i nogen grad det Dunning (2009) anser som klyngedannelser og agglomerationseffekter.

Dunning (2009) argumenterede for at adgangen til nye ukendte markeder medfører større betydning klyngedannelser. Tilstedeværelsen af udenlandske virksomheder ville føre til flere udenlandske investeringer fra nye virksomheder. Dette kan være en direkte konsekvens af, at de er underleverandører eller en måde at minimere risikoen ved at entrere et ukendt marked. (Dunning, 2009, s. 9-12). Udenlandske virksomheder på fremmede markeder er typisk udsat for større risici end lokale virksomheder, og har derfor større incitamenter for at følge andre udenlandske virksomheder.

Figur 7: Investeringer fra virksomheder (A til B)



I henhold til *Figur 7: Investeringer fra virksomheder (A til B)* betyder det, at 'virksomhed B' kan have tendens til at vælge lokalitet alt efter, hvor andre, 'virksomheder A', har haft succes med at etablere sig (Porter, 1990a; Krugman & Venables, 1999; Barry, 2001; Dunning, 2009).

Derudover argumenterer Dunning (2009) for, at udenlandske virksomheder i stigende grad er blevet "embedded in host economies". Dette betyder, at virksomheder vil have

tendens til at udvide deres produktion på allerede kendte markeder (Dunning, 2009, s. 9).

Figur 8: Investeringer fra virksomheder (A til A)



I henhold Figur 8: Investeringer fra virksomheder (A til A) vil Investeringer fra 'virksomhed A', der oplever succes på det kinesiske marked vil derfor føre til yderligere investeringer fra 'virksomhed A'.

På baggrund af ovenstående argumentation, anvendes udenlandske virksomheders output som andel af det samlede industrielle output (CLUSTER) som proxyvariable for klyngeeffekten blandt udenlandske virksomheder og virksomhedernes tendens til at geninvestere i samme lokalisering.²⁷

Jævnfør det teoretiske fundament medfører agglomeration industrielle klynger af specialiserede virksomheder og en stor divers arbejdsstyrke (Dunning & Lundan, 2008b, s. 605). Zhang & Bao (2015) argumenterer for, at de udenlandske investeringer i Kina er drevet af en urbaniseringsproces, specielt i Vestkina, hvor Chengdu, Chongqing og Xi'an er de markante modtager af FDI. Urban agglomeration har derfor indvirkning på dannelsen af klynger. Som mål for urbaniseringen anvendes tilvæksten i arbejdsstyrken fra 2012 til 2013 (URBANISERING). Tilvæksten i arbejdsstyrken i byerne er valgt frem for den samlede befolkningstilvækst, da personer i Kina er bundet til deres *hukou*. *Hukou* dækker over personers officielle lokale tilhørsforhold. Det betyder, at en person som arbejder i Shanghai, stadig er registreret i Guangzhou, hvis Guangzhou er personens fødeby (Chan, 2010). Virksomheden, der ansætter personen i Shanghai, har dog pligt til at indberette den ansatte til myndighederne, da virksomheden betaler social benefits som tillæg til lønnen. Dette betyder, at personen er indberettet i den samlede arbejdsstyrke i Shanghai, selvom personen er registret under sit *hukou* i Guangzhou. Grundet den store interne migration i Kina er væksten i arbejdsstyrken derfor en mere dækkende

²⁷ Macao, Hong Kong og Taiwan er ikke indkludret som 'udenlandske virksomheder'

proxyvariable for urbaniseringsprocessen. Det forventes at en stigning i arbejdstyrken har positiv effekt på tiltrækningen af udenlandske investeringer.

6.4. Myndigheder

Myndighedernes rolle må betragtes som den væsentligste forskel mellem Porters traditionelle Diamant-model²⁸ og Dunning's OLI-paradigme. Porter (1990b, s. 85-89) argumenterer for, at myndighedernes rolle bør minimeres til blot at sikre fair konkurrence og en kvalificeret arbejdsstyrke. Dunning (2003, s. 17-20) argumenterer derimod for, at myndighederne kan spille en aktiv rolle i at fremme innovation og spiller en direkte rolle i tiltrækningen af udenlandske investeringer. Det er derfor ikke entydigt om myndighedernes indblanding har en positiv eller negativ indflydelse på tiltrækningen af udenlandske investeringer.

Med inspiration fra Brude et al. (2014) anvendes det offentlige forbrug som andel af det samlede output som proxyvariable for **myndighedernes indblanding** (INDBLANDING). Grundet det forskellige syn på myndighedernes rolle af Porter (1990b) og Dunning (2003) kan det ikke konkluderes, hvorvidt myndighedernes indblanding har positiv eller negativ indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer. I forbindelse med testningen bør undersøgeren desuden være opmærksom på skjulte variable, da myndighedernes forbrug som andel af det samlede output også kan være konsekvens af en mere avanceret økonomi (IMF, 2014).

En anden faktor er *den politisk favorisering af erhvervslivet*. I gennemgangen af de politiske reformer under WDS, blev der redegjort for skattefordele, som særlige industrier kunne drage fordel af, hvis de lokaliserede sig i Vestkina, da myndighederne har mulighed for at favorisere nationale som udenlandske virksomheder med skatte- og VAT-fordele.²⁹ Myndighedernes indtægt fra skat fra forretningsdrivende (SKAT) samt indtægten fra VAT (VAT) som andel af det samlede industrielle output anvendes som mål for den politiske favorisering af erhvervslivet.

²⁸ Moon, Rugman og Verbeke (1995) diskuterer, hvorvidt myndighederne burde endogeniseres i Den Dobbelte Diamant-model. Det er dog usikkert, hvorvidt dette er en endelig konklusion, hvorfor der tages udgangspunkt i Porters (1990a) syn på myndighedernes rolle.

²⁹ Der er i 2016 kommet nye regler i forhold til differentiering af VAT. Specialet tager dog udgangspunkt i reglerne i 2013, som er fokusåret.

6.5. Virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering

Virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering henviser til både de kinesiske virksomheders i lokaliteten for de udenlandske virksomheder og de udenlandske investerende virksomheders struktur, strategi og rivalisering. Disse har naturlig indvirkning på lokaliseringen i Kina, men vil ikke behandles som lokaliseringsdeterminanter i den økonometriske analyse. I stedet vil virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering diskuteres ud fra observationerne i feltarbejdet og nøgleinterviewene.

Opsummering *Tabel 7: Lokaliseringsdeterminanter i den økonometriske analyse* opsummerer lokaliseringsdeterminanterne i den kvalitative økonometriske analyse.

Yderst til venstre er lokaliseringsdeterminanterne inddelt under de 4 hovedkategorier i Moon, Rugman & Verbekes (1995) komplimenterende diamant.³⁰

Nederst er der inddraget en dummy variable for lokalisering i Vestkina. Denne vil anvendes til at teste signifikansen er inkluderede variable og undladte variable, som kan have haft indflydelse på tiltrækningen af udenlandske investeringer i Kina.

³⁰ Virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering, samt Chance er ikke inddraget i den økonometriske analyse.

Tabel 7: Lokaliseringsdeterminanter i den økonometriske analyse

	Underhypotese	Variabel	Forventet sammenhæng	Variablenavn
	Uafhængige variable	FDI tilførsel i 2013 / Brutto Regional Produktet (%)		FDI
Efterspørgselsforhold	Markedsstørrelse	BRP er inddraget i den afhængige variabel		BRP
	Markedspotentiale	Væksten i BRP (%)	+	BRP_VAEKST
	Forbrug	Salget af forbrugervarer (10.000 yuan)	+	FORBRUG
	Servicesektorens niveau	Servicesektorens output (10.000 yuan)	+	SERVICE
Faktorforhold	Udgifter til arbejdskraft	Gennemsnitsløn (yuan)	-	LON
	Human kapital	Undervisere på universiteter per 10.000 indbygger	+	UNI
		Undervisere på highschools per 10.000 indbygger	+	HIGHSCHOOL
	R&D	Offentlige investeringer i research & development (10.000 yuan)	+	R&D
	Infrastruktur	Antal af mobilabonnementer. (per 10.000 households)	+	MOBIL
		Dummy variable for havn og lufthavn	+	LUFTHAVN & HAVN
Relaterede og støttende industrier	Klyngeeffekt	Udenlandske virksomheders output /industrielle output (%)	+	CLUSTER
	Urbanisering	Tilvækst i arbejdsstyrken (antal pers.)	+	URBANISERING
Myndigheder	Myndighedernes indblanding	Offentligt forbrug/BRP (%)	-	INDBLANDING
	Politiske favorisering af erhvervslivet	Offentlig indkomst af skat og ekstraafgifter fra Principal Business/BRP	-	SKAT
Lokalisering i VEST	Dummy variable for placering i Vestkina	1 hvis byen er lokaliseret i Vest – 0 hvis den er lokaliseret andre steder	-	VEST

7. Resultater af de økonometriske analyser³¹

Dette afsnit vil uddybe udvælgelsen af de endelige økonometriske modeller, som kan forklare tiltrækningen af udenlandske investeringer blandt kinesiske byer på nationalt niveau, i Vestkina og i Østkina. I udvælgelsen af de endelige modeller er variable på baggrund af både teoretisk og statistisk signifikans ekskluderet én efter én, da ekskludering af én variable påvirker variansen og koefficienterne af de resterende. For læserens overblik er ekskluderingen af variable samlet i 6 overordnede modeller. Variablenes statistiske signifikans vil vurderes i forhold til det forventede fortegn på koefficienten og p-værdien af en t-test. Det vil være nødvendigt at foretage test for heteroskedasticitet i de endelige modeller.

7.1. Nationale lokaliseringsdeterminanter

På *Bilag 7A: Økonometriske Resultater* er resultaterne for modelvalgene på nationalt opstillet. Fravalgene af variable er gennemgået herunder.³³

I **Model 1** er den afhængige variable de samlede udenlandske investeringer i 2013, mens samtlige variable er inddraget som uafhængige variable. Ligesom i lignende analyser, har markedsstørrelse, her symboliseret ved BRP, en dominerende effekt på de andre variable i modellen, da denne er den afgørende faktor for tiltrækningen af FDI. For at undgå denne dominans, og da BRP er korreleret med flere af de andre variable i modellen, betragtes de udenlandske investeringer som andel af markedsstørrelsen (BRP) i de følgende modeller.

I **Model 2** er den afhængige variable de samlede udenlandske investeringer som andel af BRP, mens alle variable er inddraget.

I **Model 3** er BRP_VAEKST, SKAT, LON, LUFTHAVN og R_D, og ekskluderet fra modellen. Dette skyldes p-værdier, der indikerer betydelig statistisk insignifikans. P-værdierne af t-test er henholdsvis 0.92, 0.84, 0.78, 0,59 og 0.50.

³¹ Regressionerne er foretaget i det økonometriske program; Eviews 7.1

³³ Jævnfør korrelationsdiagrammet på Bilag 6: Korrelationsdiagram bør, der være et særligt fokus på relevansen af FORBRUG og MOBIL i den økonometriske analyse, da korrelationen mellem disse er 0,95.

I **Model 4** er INDBLANDING, HIGH SCHOOL, SERVICEANDEL, MOBIL og FORBRUG ekskluderet fra modellen. Forud for den statistiske afprøvning var et signifikansniveau på 5 % valgt. Alle ekskluderede variable har p-værdier af t-test, der er højere end det på forhånd valgte på 5 %, hvorfor H0-hypotesen om statistisk insignifikant ikke kan forkastes.

Det efterlader 4 variable, som er statistisk signifikante og dermed er forklarende på variationer i de kinesiske byers tiltrækning af udenlandske investeringer relativt til markedsstørrelsen. Det drejer sig om CLUSTER, URBANISERING, proxyvariablen for human kapital (UNI) og dummy-variablen for byen, som har industrihavn (HAVN).

I **model 5** er en dummy variabel for byer lokaliseret i Vest inddraget. Hvis byer er lokaliseret i Vestkina har de værdien 1, hvis de er lokaliseret i Central eller Vestkina, da de værdien 0. Dummyvariablen er inddraget for at vurdere om undladte variable har indvirkning på den afhængige variabel og vurdere om inkluderede variable er forklarende eller fremkommet som resultat af de geografiske forskelle mellem Øst- og Vestkina. Dummy-variablen, WEST, har en signifikant negativ indvirkning på FDI for andel af BRP, hvilket indikerer, at de resterende inkluderede variable ikke alene kan forklare forskellen i tiltrækningen af udenlandske investeringer nationalt i Kina. Ved inddragelse af WEST, er det dog interessant at HAVN ikke længere er statistisk signifikant. Dette kunne indikere, at HAVN mere er et udtryk for at byen er placeret i Vestkina, end at adgangen til industrihavn har reel betydning. Deraf kan det diskuteres, om HAVN bør udelades fra modellen.

Hvis den ikke udelades, efterlader det en endelig model, hvor klyngedannelse blandt udenlandske virksomheder (CLUSTER), urban agglomeration (URBANISERING), adgangen til human kapital på universitetsniveau (UNI) og adgang til industrihavn (HAVN) har statistisk signifikant indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer som andel af BRP.

$$FDI/BRP_t = 0,86 + 0,046*CLUSTER_t + 5.97e^{-7}*URBANISERING_t + 0,0267*UNI_t + 0.530*HAVN$$

Det er aktuelt, at analysere lokaliseringsdeterminanterne separat i Øst- og Vestkina, da dette kan indikere forskelle i lokaliseringsdeterminanterne på regionalt niveau.

7.2. Lokaliseringsdeterminanter i Østkina

Dette afsnit vil analysere lokaliseringsdeterminanterne for udenlandske investeringer i Østkina. Analysen er derfor begrænset til at behandle de 98 byer som er lokaliseret i Østkina. Processen for modelvalget kan ses på *Bilag 7B: Økonometriske Resultater for Østkina*.

I den endelig model har klyngedannelse blandt udenlandske virksomheder (CLUSTER) og myndighedernes indblanding (INDBLANDING) positiv statistisk signifikant indvirkning på FDI som andel i Østkina.

$$\text{FDI/BRP}_t = 0,901 + 0,039 * \text{CLUSTER}_t + 0,102 * \text{INDBLANDING}_t$$

I relation til den teoretiske diskussion, er det interessant, at myndighedernes indblanding har positiv indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer.

7.3. Lokaliseringsdeterminanter i Vestkina

Den økonometriske analyse af lokaliseringsdeterminanterne for udenlandske investeringer i Vestkina vil begrænse sig til at behandle de 77 byer, som er lokaliseret i Vest. Processen for modelvalget kan ses på *7C: Økonometriske resultater for Vestkina*.

I den endelig model har den urban agglomeration (URBANISERING) og privatforbruget (FORBRUG) positiv statistisk signifikant indvirkning på FDI som andel af BRP.

$$\text{FDI/BRP}_t = 0,213 + 1,01e^{-6} * \text{URBANISERING}_t + 1,01e^{-7} * \text{FORBRUG}_t$$

Det er interessant, at de forklarende variable er markant forskellige fra de forklarende variable for lokaliseringsdeterminanterne i Østkina. Dette underbygger argumentet om, at det er svært at betragte Kina, som et nationalt homogent marked.

Det er interessant, at privatforbruget har indvirkning på tiltrækningen af FDI i Vestkina. Det vil i afsnit 8.4.1 *Vestkina: Attraktive omkostningsstrukturer eller*

markedssøgende investeringer? diskuteres om, de udenlandske virksomheder i højere grad koncentrerer deres aktiviteter om salg i Vestkina mod fordele i omkostningsstrukturerne

7.4. Opsummering

Tabel 2: Økonometriske analyser - et overblik giver et overblik over de økonometriske analyser præsenteret i foregående afsnit. Den økonometriske analyse for alle 272 byer i Kina indikerede, at klyngedannelser blandt udenlandske virksomheder (CLUSTER), urban agglomeration (URBANISERING), adgangen til human kapital (UNI) og til dels adgangen til industrihavn (HAVN) har en positiv statistisk signifikant indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer på nationalt niveau. Den økonometriske analyse for de 98 byer i Østkina viste en positiv statistisk sammenhæng mellem klyngedannelse blandt udenlandske virksomheder (CLUSTER), myndighedernes indblanding (INDBLANDING) og FDI som andel af BRP. Ingen af disse variable havde statistisk signifikant indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer blandt de 77 byer i Vestkina. Den økonometriske analyse viste derimod en positiv statistisk sammenhæng mellem urban agglomeration (URBANISERING), privatforbruget (FORBRUG) og FDI som andel af BRP.

Tabel 2: Økonometriske analyser - et overblik³⁴

	NATIONALT NIVEAU	ØSTKINA	VESTKINA
VARIABLE:			
CLUSTER	0,046***	0,039***	
URBANISERING	$5.97e^{-7}$ ***		$1.01e^{-6}$ ***
UNI	0,0267***		
INDBLANDING	0,0267***	0.102***	
FORBRUG			$1.01e^{-7}$ ***
HAVN	0.530**		
White's test	0.078	0.63	0.98
N	272	98	77

³⁴ *** angiver en p-værdi af en t-test <0.01, ** angiver en p-værdi < 0,05 og * angiver en p-værdi under 0,10.

Resultaterne vil i det følgende afsnit diskuteres i forhold til observationerne fra feltarbejdet og interviews. Undervejs i diskussion vil resultaterne holdes op mod de politiske initiativer under Western Development Strategy.

8. Diskussion: De kvantitative resultater i et virksomhedsperspektiv

Dette afsnit vil samle delene fra de foregående afsnit med henblik på at diskutere resultaterne af de økonometriske analyser i henhold til observationer og samtaler under feltarbejdet samt nøgleinterviewene. Opdelingen af afsnittet er inspireret af opdelingen i specialets teoretiske fundament. Første delafsnit *8.1 Klyngedannelser og urban agglomeration* vil diskutere relevansen af elementer fra, hvad Moon, Rugman og Verbeke (1995) definerer som *relaterede og støttende industrier*. Det følgende afsnit *8.2 Human kapital i Vestkina: Migreret til Østkina?* vil behandle human kapital, hvilken er et af de væsentligste faktorforhold i moderne analyser af lokaliseringsdeterminanter. Dernæst diskuteres relationen af myndigheder i afsnit *8.3 Myndighedernes rolle: En aktiv spiller i Kina*. Afsnit *8.4 Fra ressourcessøgende til markedssøgende investeringer* relaterer sig til efterspørgselsforholdene i den komplimenterende diamant. Løbende i afsnittene inkluderes elementer fra det femte forhold i den komplimenterende diamant: Virksomhedernes struktur, strategi og rivalisering. Afsnit *8.1 Sourcing som alternativ til egen produktion* vil kort diskutere et element i de udenlandske virksomheders strategi; valget mellem egen produktion eller sourcing i Kina.

8.1. Klyngedannelser og urban agglomeration

Den økonometriske analyse fandt, at både klyngedannelse blandt udenlandske virksomheder og urban agglomeration havde en positiv statistisk signifikant indvirkning på FDI som andel af BRP på nationalt niveau. Dette afsnit vil diskutere resultaterne i henhold til de indsamlede kvalitative data. Klyngedannelsens betydning vil blive behandlet i to separate analytiske kategorier: Indledningsvis diskuteres klyngedannelsens betydning i forhold til 'den kulturelle og økonomiske distance', som udenlandske virksomheder oplever i Kina. Efterfølgende diskuteres

klyngedannelsens betydning i forhold til 'industrielle klynger', eftersom observationer fra feltarbejdet og interviewene indikerer, at disse har udbredt betydning i Kina.

Slutteligt vil sammenhængen mellem urban agglomeration og udenlandske investeringer i Vestkina diskuteres.

8.1.1. "Black holes": Kulturel og økonomisk usikkerhed

Den økonometriske analyse på nationalt niveau finder, at CLUSTER, der er mål for klyngedannelsen blandt udenlandske virksomheder, er statistisk signifikant i forhold til de udenlandske investeringer som andel af BRP.

Jævnfør Dunning (2003) udspringer klyngedannelserne af fordele ved vidensspillovers. Dunning (2009) argumenterer for, at vigtigheden af klyngedannelser er vokset i takt med adgangen til nye udviklingsmarkeder. Markederne er ukendte for mange udenlandske virksomheder, hvorfor de har tendens til at følge andre udenlandske virksomheders eksempel.

Betydningen af vidensdeling blev tydeliggjort i et interview jeg udførte med Kaj Pedersen, regional manager for Jensen Group (Xuzhou). Han pointerede i interviewet, at han på nuværende tidspunkt vurderer, at Jensen Group, inden deres valg af lokalisering, burde have haft større kontakt med de øvrige udenlandske virksomheder, der opererer i Xuzhou, inden de valgte at placere deres produktion der. Han argumenterer for, at de derved kunne have haft en dybere indsigt i de efterfølgende udfordringer og derved løse dem bedre. Disse udfordringer inkluderer et underudviklet distributørnet, hvilket vil uddybes i afsnit *8.1.1 Industrielle klynger: Betydning i en kinesisk kontekst*.

Kaj udtrykker således, at han manglede forhåndsviden, hvorfor hans udtalelser relaterer sig direkte til vidensdeling blandt udenlandske virksomheder, hvilket kan skabe klynger indenfor visse industrier på bestemte lokaliteter.

Vigtigheden af vidensdeling pointeres tilmed af Peter Rasmussen fra Asia Base, som understreger, at vidensdelingens *tilgængelighed* for udenlandske virksomheder varierer i Kina. Han benytter udtrykket *black holes*, til at beskrive byer, som er ukendte for udenlandske virksomheder. Ifølge Peter, er byerne defineret ved, at den kulturelle og økonomiske distance er stor, samt at virksomheder ikke kan trække på øvrige udenlandske virksomheders erfaringer. Desuden argumenterer han for, at *black*

holes særligt optræder uden for de større metropoler i Vestkina. Dette understøttes af data præsenteret i 4.2.2 *Investeringer på byniveau i Vest: Metropoler og black holes*, da de tre største modtagerbyer i Vestkina tiltrak 67 % af de samlede investeringer til Vestkina, mens de tre største modtagerbyer i Østkina til sammenligning kun tiltrak 17 % af de samlede investeringer. Dette indikerer, at der er langt flere 'black holes' i Vestkina, hvor udenlandske virksomheder ikke kan trække på øvrige udenlandske virksomheders erfaring. Dette indikerer, at vigtigheden af *tilgængelig* vidensdeling, som både Peter Rasmussen og Kaj nævner, kan være med til at forklare, hvorfor investeringer i Vestkina er mindre end i Østkina.

Endnu en årsag til, hvorfor Østkina tiltrækker flere investeringer kan forklares med inspiration fra Peter Rasmussens analytiske kategori 'øst-villages'. Under interviewet inddeler han Kinas byer i fire kategorier; øst-metropoler, øst-villages, vest-metropoler og vest-villages. Han argumenterer for, at virksomheder kan opnå fordele ved at lokalisere sig i øst-villages, eftersom omkostningsniveauerne er lavere end i øst-metropolerne, og på samme tid befinder virksomheden sig tæt på de store urbane markeder i øst, hvor salgspotentialet er stort. Han anerkender dog, at vest-metropoler som Chengdu, Chongqing og Xi'an i Vestkina kan være attraktive for udenlandske virksomheder, da de er en indgangsbillet til de store markeder i vest. Dog pointerer han, at vest-villages endnu ikke er modne til udenlandske virksomheders engagement. Dette begrundes med, at virksomhederne ikke kan trække på andres erfaringer, og den økonomiske og kulturelle distance til byerne uden for de store metropoler i Vestkina er for stor for udenlandske virksomheder. Peter Rasmussen udtaler, at han på baggrund af ovenstående generelt ikke anbefaler udenlandske virksomheder, at investere i disse *black holes* i Vestkina.

Dette er en stærk indikator på betydningen af klyngedannelse set i forhold til den økonomiske og kulturelle distance. Som undersøger bør jeg dog forholde mig kritisk til Peters objektivitet, da han igennem Asia Base har specialiseret sig i at hjælpe specielt danske virksomheder ind i Østkina. Alligevel bekræftede flere af feltsamtalerne og interviewpersonerne Peters refleksioner.

Et eksempel er Sten Larsson, partner i Danhua Horticulture i Kunming. Sten understreger forskellen imellem Vest- og Østkina ved at kategorisere dem som to forskellige arbejdskulturer. Han argumenterer for, at førstnævnte er præget af områdets dominerende landbrugskultur. Han forklarer som eksempel, hvordan landbrugshåndværket er gået i arv fra generation til generation hos befolkningen i

Yunnan (Vestkina). Derimod er befolkningen i Østkina præget af en historie med handel, som eksempelvis i havnebyen Shanghai. Sten vurderer, at den dominerende handelskultur i øst betyder, at disse provinser generelt er mere progressive i en handelssammenhæng. Det vil sige, at det ikke blot er tilstedeværelsen af 'udenlandsk'-kultur, erfaring og investeringer, i form af øvrige internationale virksomheder, som kan have betydning for de udenlandske investeringer. På baggrund af Stens refleksioner kan Kinas lokale differentierede historie og arbejdskultur tilmed forklare, hvorfor udenlandske virksomheder i højere grad investerer i Øst-kina.

Kinas interne kulturforskelle eksemplificeres ydermere under interviewet med Kaj Pedersen. Han har været lokaliseret i både Suzhou og Xuzhou i Jiangsu provinsen i Østkina, og oplever en større forskel mellem Suzhou og Xuzhou end Suzhou og Danmark. Forskellene indebærer blandt andet, at Suzhou, som befinder sig tæt på Shanghai, sammenlignet med Xuzhou i højere grad er præget af en international-kultur, forklarer Kaj. Han pointerer i forlængelse heraf, at han ikke kan forestille sig, at mange danskere kunne have lyst til at flytte til en by som Xuzhou, hvilken han beskriver som kultur-forladt (få biografer, teatre mv.) og uden internationale institutioner, som eksempelvis en international skole.

Glen Mikkelsen, regional manager for Dansk Industris i Shanghai og Peter Rasmussen fra Asia-Base påpeger ligeledes, at det stort set er umuligt at rekruttere dansk senior personel til at lede aktiviteter uden for de store metropoler i Østkina. Peter Rasmussen argumenterer for, at dette relaterer sig til *levevilkår for udlændinge*. Peter lægger vægt på, at levevilkår for udlændinge har stor indvirkning på de danske virksomheders engagement i Kina. For mange danske virksomheder er det vigtigt at have en kompetent dansk leder, især i en opstartsperiode. Dog beskriver både Glenn og Peter, at de oplevede, at rekrutteret personel, med eventuelt tilhørende familier, sjældent fandt sig til rette i de mindre kinesiske byer, hvor den kulturelle distance mellem Danmark og Kina er stor. Det tyder således på, at Kinas interne kulturelle forskelle er afgørende for, hvor udenlandske virksomheder vælger at investere.

I relation til ovenstående kvalitative konklusioner, overvejede jeg at inddrage en proxyvariabel for 'levevilkår' i den økonometriske analyse. Dette kunne for eksempel være antallet af biografer per 10.000 indbygger. Dog fandt jeg ikke en dækkende proxyvariabel for levevilkår.

Derimod har jeg under feltarbejdet fået indblik i betydningen af 'levevilkår'. De danskere jeg har talt med, som konsulent hos Dansk Industri, har udtrykt en tryghed ved at være lokaliseret i en 'international by'. Desuden har jeg i både arbejdssammenhæng, men også private sammenhænge, kunnet observere en klar tendens til, at danskere i Shanghai søger at socialisere med andre danskere. Denne socialisering inkluderer eksempelvis et dansk fodboldhold, danske restauranter og danske arrangementer.

Levevilkår relaterer sig derfor til variablen for klyngedannelser, hvor udenlandske virksomheder tenderer til at følge andre udenlandske virksomheder. Observationerne indikerer, at ikke blot virksomheder, men også personer, søger tryghed i et nationalt fællesskab. Her er det vigtigt at pointere, at virksomhedernes beslutning om etablering i, og succes på, bestemte lokaliteter relaterer sig til beslutningstagerne og de personer, der skal udfører operationerne.

Opsummering: Klyngedannelsen blandt udenlandske virksomheder i Kina relaterer sig til den beskrevne usikkerhed, der er ved at entrere et nyt marked. Denne usikkerhed kan minimeres ved at entrere markeder, som andre virksomheder har erfaring med. Peter Rasmussen, Asia Base italesætter de økonomisk og kulturelt ukendte byer som '*black holes*'. Disse begrænser sig ikke til Vestkina, men er mere hyppige i vest. Kaj Pedersen anerkender de interne kulturelle forskelle ved at pointere, at den kulturelle distance mellem Danmark og Suzhou er mindre end den kulturelle distance mellem Suzhou og Xuzhou, hvorfra han har styret Jensens aktiviteter. De kvalitative data indikerer, at klyngedannelsen blandt udenlandske virksomheder relaterer sig til klyngedannelser på personniveau. De udenlandske virksomheders strategi, når de entrere Kina, er ofte at ansætte en udenlandsk medarbejder til at styre aktiviteterne. Dette kan være en udfordring, hvis virksomheden ønsker at investere uden for de større byer i Kina, da det udenlandske personel kan opleve udfordringer ved at tilpasse sig på disse lokaliteter.

8.1.2. Embeddedness og geninvesteringer

Jævnfør specialets teoretiske fundament, argumenterer Dunning (2009) for, at udenlandske virksomheder har tendens til at centralisere deres aktiviteter på udviklingsmarkeder, da de bliver *embedded* hos den økonomi de investerer i. Dette

fører til geninvesteringer, hvilket også har effekt på variabelen for klyngedannelsen, da én virksomheds investeringer fører til flere investeringer af samme. Jensen Group i Xuzhou er et eksempel på en virksomhed, der centraliserer deres aktiviteter i Kina. Dette er endda til trods for, at Jensen Group ikke finder deres lokalitet ideel. Kaj Evald Pedersen mener, at det var en fejl fra Jensen Groups side at lokalisere sig i Xuzhou, hvilket skyldes den manglende adgang til underleverandører. Dog udvider Jensen Group produktionsfaciliteterne i Xuzhou på nuværende tidspunkt, hvilket konflikter med denne betragtning. Men som Kaj udtrykker det: ”*Nu er vi placeret i Xuzhou, og det gælder om at få det bedste ud af det*” (20.02.2016). Jensen Group er med andre ord *embedded i hostøkonomien*. Vigtigheden af et veludviklet leverandørnetværk, som er geografisk tæt lokaliseret i forhold til produktionen er uddybet herunder.

8.1.1. Industrielle klynger: Betydning i en kinesisk kontekst

Dunning (2003) argumenterer for, at industrielle klynger afhænger af adgang til et veludbygget leverandørnetværk og adgang til specialiseret arbejdskraft. Klyngerne kan desuden bidrage til netværk, hvilket kan skabe vidensspillovers som katalysator for innovationen (Porter, 1990b). I dette afsnit vil de industrielle klynger blive diskuteret ud fra en kinesisk kontekst.

Specialets økonometriske analyse inkluderer ikke variable, der repræsenterer industrielle klynger. Det var ikke muligt, at inkludere sådanne variable, da analysen koncentrerer sig om at forklare lokaliseringen af de akkumulerede udenlandske investeringer, og ikke investeringer på industriniveau.

Specialets kvalitative data, indsamlet under feltarbejdet og via nøgleinterviewene, indikerer dog, at de industrielle klynger har markant betydning i Kina og ofte påvirker udenlandske virksomheders valg af lokalisering. På baggrund af specialets kvalitative data kan *betydningen af industrielle klynger i en kinesisk kontekst* inddeles i to analytiske kategorier; 1) sociale relationer (guanxi) og 2) naturlige ressourcer, hvilke gennemgås i nedenstående.

Kinesisk forretningskultur er forankret i personlige relationer. Disse forhold relaterer sig til det specifikt kulturelle, kinesiske fænomen *guanxi*. Guanxi defineres som en

social relation, der baserer sig på gensidige interesser og fordele. I realiteten kan guanxi gøre det ud for nedskrevne kontraktuelle bånd. Eftersom guanxi beror på personlige, sociale relationer kræver det, at samarbejdspartnerne er geografisk tætte på hinanden. Dette har i et historisk perspektiv skabt naturlige klynger inden for bestemte industrier i Kina (Xin & Pearce, 1996; Allen, Qian & Qian, 2005).

Sinux Solution er et eksempel på en dansk virksomhed, som succesfuldt har valgt lokalitet på baggrund af klyngedannelser. Sinux Solution er ejet af Jens Christensen og producerer blandt andet undertøj for Bjørn Børg og CR7. Sinux Solutions produktion er placeret tæt på Xiamen, hvor der befinder sig en industriklynge for undertøjsproducenter. Direkte adspurgt om valget af lokalisering, svarer Jens . ”*Det er her man producerer kvalitetsundertøj i Kina*” (23.03.2016). Dog havde de personlige relationer, den såkaldte guanxi, stor betydning for det endelige valg af lokalisering, forklarede Jens. Igennem en årrække havde Jens opbygget personlige relationer til lederne af producenter, hvilket gjorde udslaget for valget af Xiamen. Jens uddybede betydningen af, guanxi, ved at pointere, at han ofte havde større beløb liggende hos underproducenter uden, at der var kontraktuelle aftaler herpå. Dette relaterer sig til den omtalte sammenhæng mellem tillidsrelationer og industrielle klynger i Kina.

I relation til ovenstående forklarede Kaj, at Jensen Groups valg af lokalitet ikke var optimalt, anskuet i retroperspektiv. Det skyldes, at Jensen Group ikke har adgang til et veludviklet underleverandørnetværk i Xuzhou. Kaj vurderede, at de burde have placeret virksomheden i Wuxi, hvor flere potentielle underleverandører er lokaliseret. Wuxi ligger under 500 kilometer fra Xuzhou. Det vil sige, at leverandørnetværket er begrænset af en afstand på under 500 kilometer, hvilket understreger nødvendigheden af tætte geografiske industriklynger i Kina. Eksemplet illustrerer, at udenlandske virksomheder er nødsaget til at vælge lokalitet ud fra, hvor industriklynger er lokaliseret.

Vigtigheden af geografisk tætte industriklynger blev tilmed beskrevet i flere feltsamtaler. Anders Illemann Larsen, regional manager for Sanistål, beskrev, hvordan det havde været en udfordring at få to underleverandører til at arbejde sammen, fordi de ikke var lokaliseret i samme by. Han sagde: ”*De skal simpelthen være placeret, så de kan gå over gaden til hinanden, for at kunne arbejde sammen.*” (19.02.2016).

Både Anders og Kajs beskrivelser indikerer, at lokale industriklynger i Kina kan være en udfordring for udenlandske virksomheder. Industriklyngerne bygger på tillidsrelationer mellem forretningspartnere, hvorfor de nødvendigvis må være tæt lokaliseret. I Saniståls tilfælde har geografisk distance mellem to underleverandører påvirket muligheden for, at optimere værdikæden, mens Jensen Group var udfordret af at potentielle underleverandører ikke var lokaliseret i samme område.

Naturlige ressourcer er endnu en afgørende faktor for de industrielle klynger i Kina, pointerer Sten Larsson, partner i Danhua Horticulture. Lokaliseret tæt ved Kunming har Danhua Horticulture favorable forhold for deres produktion af hybride blomsterfrø, fastslår Sten. Han beskriver hvordan de geografiske forhold er unikke i Kunming, da højderne sikrer tørre vintre og varme somre. Sten påpegede endvidere, at mentaliteten blandt befolkningen i området omkring Kunming er afgørende for produktionen af blomsterfrø. Dette skyldtes, at befolkningen er præget af en årelang landbrugskultur. Arbejdsstyrken har derigennem det fornødne temperament og den tålmodighed det kræver at arbejde med hybride blomsterfrø. Ifølge Sten har disse karakteristika medført en klynge af blomsterfrøproducenter i området.

Anders Illemann Larsen, regional manager for Sanistål, anser tilmed naturlige ressourcer som afgørende for klyngedannelsen. Han argumenterer for, at Vestkinas dominerende landbrugskultur udfordrer området i at specialisere sig i andre industrier: *"De er landmænd, og du kan ikke pludselig lære dem avanceret robotteknologi. Jeg tror, at det er én af de største grunde til at Vestkina endnu ikke har forbedret deres værdikæde væsentligt."* Anders' refleksion lægger i forlængelse af den politik som er ført under WDS. Zhu Rongji, Premierminister i Kina (1998-2003) italesætter i *Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development fra 2001*, at regionerne i Vestkina skal udvikle sig på baggrund af tilstedeværelsen af lokale ressourcer, altså de naturlige ressourcer som Anders Larsen og Sten Larsson beskriver. Spørgsmålet er dog om denne politik også forhindrer Vestkina i at udvikle nye konkurrenceevner, som regionerne i Øst har gjort det.

Opsummering: Af ovenstående fremgår det, at industrielle klynger, i en kinesisk kontekst, er præget af specifikke kulturtræk. De kinesiske kulturtræk, som har betydning for industrielle klynger, kan groft inddeles i henholdsvis *sociale relationer*

(*guanxi*) og *naturlige ressourcer*. Førstnævnte henviser til at tillidsfulde relationer, også kaldet *guanxi*, er afgørende for at lave forretning i Kina. De tillidsfulde relationer er stedsbunde, hvorfor det er afgørende for virksomheder at lokalisere sig geografisk tæt på nødvendige samarbejdspartnere. Udover den kinesiske *guanxi*, så har områdets naturlige ressourcer betydning for klyngedannelsen. Det kvalitative data peger på fordele ved, at lokalisere visse produktioner på visse lokaliteter. Ved produktion af eksempelvis hybride blomster-frø, som Danhua Horticulture producerer i Kunming, er der fordele ved at placere sig i Vestkina på grund af en stærkt forankret landbrugskultur og et særligt klima. Det betyder at der skabes klynger relateret til denne industri i Kunming området. Omvendt betyder det, at andre industrier ikke placerer sig i området. Betydningen af henholdsvis sociale relationer og naturlige ressourcer i Kina kan således tilmed forklare, hvorfor færre udenlandske virksomheder investerer i Vestkina.

8.1.1. Urban agglomeration: Relateret til klyngerdannelser?

I dette afsnit vil relationen mellem agglomeration og udenlandske investeringer diskuteres med henblik på at vurdere fire underliggende faktorer: kulturel og økonomisk usikkerhed, industrielle klynger, adgangen til en stor og differentieret arbejdsstyrke samt centralisering af afsætningskanaler. Faktorenes relevans er selvstændigt diskuteret i andre afsnit, hvorfor dette afsnit hovedsageligt vil vurdere relevansen til urban agglomeration.

Det bør kort gentages, at specialet foretager en skelnen mellem begreberne agglomeration og klyngedannelser på trods af, at de benyttede teoretikere Dunning & Lundan (2008b) ikke tydeligt skelner imellem de to begreber. I specialet vurderes denne skelnen dog nødvendig for analysens kvalitet. Klyngedannelser refererer til centraliseringen af virksomheder med samme karakteristika, mens agglomeration referer til stor og voksende økonomisk aktivitet inden for et geografisk område (Black, Hashimzade & Myles, 2012). Det betyder, at de to aktiviteter bør behandles adskilt analytisk, på trods af deres indbyrdes afhængighed.

Den regionale økonometriske analyse for de 77 byer i Vestkina viste en positiv statistisk signifikant sammenhæng mellem de urbane agglomerationseffekter og

tiltrækningen af udenlandske investeringer. Dette afspejler fordelingen af udenlandske investeringer på byniveau i Vestkina præsenteret i afsnit 4.2.2 *Investeringer på byniveau i Vest: Metropoler og black holes*. Her konkluderes det, at 67 % af investeringerne til Vestkina fordelte sig over 3 byer: Chengdu, Chongqing og Xi'an.

Den positive statistiske sammenhæng mellem tiltrækningen af udenlandske investeringer og urban agglomeration kan i nogen grad tillægges den økonomiske og kulturelle usikkerhed samt adgangen til industrielle klynger beskrevet i de to afsnit: 8.1.1 *"Black holes": Kulturel og økonomisk usikkerhed* og 8.1.1 *Industrielle klynger: Betydning i en kinesisk kontekst*.

Kulturel og økonomisk usikkerhed medfører, at udenlandske virksomheder søger at drage fordel af øvrige virksomheders erfaringer på udviklingsmarkeder. Eftersom virksomhederne i Vestkina hovedsageligt lokaliserer sig i de tre store metropoler, vil øvrige virksomheders erfaringer naturligt begrænses til disse tre lokaliteter. Urban agglomeration i metropolerne har dermed en selvforstærkende tendens.

Jævnfør Dunning & Lundan (2008b) fører agglomeration naturligt til klyngedannelser blandt virksomheder indenfor samme industri. I afsnit 8.1.1 *Industrielle klynger: Betydning i en kinesisk kontekst* blev det konkluderet, at disse industrielle klynger spiller en særlig rolle anskuet i relation til den kinesiske forretningskultur og det specifikke kulturtræk; guanxi samt betydningen af en lokalitets naturlige ressourcer. Da disse klynger er udprægede i områder, hvor den økonomiske aktivitet er høj, resulterer den urbane agglomeration i flere industrielle klynger.

Urban agglomeration: Human kapital og afsætningskanaler

Udover betydningen af sociale relationer, guanxi og naturlige ressourcer indikerer feltsamtalerne og interviewene yderligere to konsekvenser af urban agglomeration, som kan have indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer. Dunning & Lundan (2008b) pointerer, at agglomeration medfører en stor og differentieret arbejdsstyrke. Dette relaterer sig til feltsamtalerne, hvor det pointeres, at *mangel på kvalificeret arbejdskraft* er én af de største udfordringer ved at etablere sig i Vestkina. Denne udfordring kan resultere i, at udenlandske virksomheder vælger at lokalisere sig i én af tre store vestkinesiske metropoler, hvor arbejdsstyrken er størst. Dette bliver uddybet i afsnit 8.2 *Human kapital i Vestkina: Migreret til Østkina?*

En konsekvens af agglomeration, som Dunning & Lundan (2008b) ikke behandler dybdegående, er centraliseringen af afsætningskanaler. Centraliseringen af økonomisk aktivitet medfører, ikke blot en centralisering af human kapital og virksomheder, men også en centralisering af afsætningsmulighederne. Disse afsætningsmuligheder kan være drevet af enten privatforbruget eller de virksomheder, der danner industriklynger i området (Porter, 1998, 82-84).

Feltarbejdet indikerer, at det i høj grad er *markedspotentialet* i Vestkina, som driver de danske virksomheders motivation for indtræden på markedet.

Nicole Dybro Justesen, projektkoordinator for Business Horsens (Chengdu) beskrev hvordan Business Horsens oprindeligt havde fokus på Chengdu grundet potentielle omkostningsreduceringer for danske virksomheder. Virksomheder, der anvendte Business Horsens services, er dog hovedsageligt virksomheder, der har salg for øje. Det vil sige, at virksomhederne ikke vælger Chengdu med formålet om, at drage fordel af reduktioner i produktionsomkostninger, men derimod på grund af *markedspotentialet*.

Engagementet i de urbane centre på baggrund af markedspotentialet går igen hos Danfoss og Grundfos. På nationalt plan målretter Danfoss sin kinesiske strategi mod kinesiske kunder, der leverer varme - og kølesystemer til større kinesiske byer. Derfor er det naturligt at centralisere aktiviteterne omkring de større byer, både i Vestkina og Østkina (Windahl, 2016; Winkler, 2015).

Mens Danfoss målretter deres engagement mod de kinesiske storbyer, målretter Grundfos deres aktiviteter mod salg i de Vestkinesiske storbyer. Dette er en del af deres 'Go West-Strategy', som blev lanceret for at kompensere for deres faldende vækstrater i Østkina.

Peter Kjær, salgsdirektør for Grundfos i Kina, vurderer, at tre vestkinesiske byer; *Chengdu, Chonging og Xi'an* skiller sig ud i Vestkina, da de er mere 'modne'. Modenheden referer til markeder, som ikke skal opdyrkes, men allerede rummer et *salgspotentiale*. Dette harmonerer med teoretikerne Moon, Rugman & Verbeke (1995), der argumenterer for, at udenlandske virksomheder har lettere ved at penetrere et marked, der har samme karakteristika og 'smag' som hjemmemarkedet.

Afsnit 8.4.1 *Vestkina: Attraktive omkostningsstrukturer eller markedssøgende investeringer?* vil underbygge argumentationen for, at udenlandske virksomheders engagement i Vestkina i høj grad kan tillægges afsætningsmulighederne.

Opsummering: Ifølge specialets økonometriske analyse for Vestkina, har urban agglomeration positiv statistisk sammenhæng med tiltrækningen af udenlandske investeringer. I henhold til feltsamtalerne knytter dette sig delvist til de tidligere behandlede kulturelle forhold; guanxi og naturlige ressourcer. Derudover er specielt centraliseringen af afsætningskanalerne i Vestkina især afgørende. Særligt kan Chengdu, Xi'an og Chongqing betragtes som modne markeder for udenlandske virksomheder. Dette vil uddybes i afsnit 8.4.1 *Vestkina: Attraktive omkostningsstrukturer eller markedssøgende investeringer?* Data indsamlet under feltarbejdede indikerede desuden relevansen af en stor differentieret arbejdsstyrke, hvilket uddybes i nedenstående afsnit.

8.2. Human kapital i Vestkina: Migreret til Østkina?

I foregående afsnit argumenterede jeg for, at den urbane agglomeration relaterer sig til centraliseringen af afsætningskanaler og behovet for human kapital. Dette afsnit vil diskutere betydningen af human kapital i en kinesisk kontekst. Der vil være særligt fokus på behovet for human kapital i Vestkina og den interne migration i Kina.

I det teoretiske fundament påpeger Dunning (2003), at pris og kvaliteten på input i produktionen er de vigtigste lokaliseringdeterminanter for resourcesøgende investeringer i traditionel forstand. Senere analyser har påpeget, at vigtigheden af *kvaliteten* på inputs i produktionen, herunder human kapital, er vokset (Gylfason, 2001; Fleisher, Li & Zhao, 2010).

Specialets økonometriske analyse for hele Kina fandt tilmed en positiv statistisk sammenhæng mellem proxyvariablen for human kapital og tiltrækningen af udenlandske investeringer som andel af BRP. Dette indikerer, at adgangen til human kapital er vigtig for udenlandske virksomheder på nationalt niveau.

Den regionale økonometriske analyse for Vestkina fandt dog ingen statistisk sammenhæng mellem human kapital og tiltrækningen af udenlandske investeringer. Dette er overraskende, da feltsamtalerne og interviewene indikerede, at en væsentlig udfordring for udenlandske virksomheder i Vestkina er adgangen til human kapital.

Eksempelvis påpeger Mathias Boyer Thøgersen, senior konsulent for Investeringsfonden for Udviklingslande (IFU) ³⁵, at adgangen til kvalificeret

³⁵ IFU har ultimo 2015 medfinansieret og rådgivet i forbindelse med 133 danske virksomheders indtræden på det kinesiske marked (Investment Fund for Developing Countries, 2016).

arbejdskraft i Vestkina er det største problem for udenlandske virksomheder. Dette omhandler kvaliteten af uddannelse og forståelsen af vestlig forretningskultur, hvilke er svære at kvantificere i en økonometrisk analyse. Alligevel kan de to observerede faktorer være forklarende på den statistiske insignifikante sammenhæng mellem adgang til human kapital og udenlandske investeringer i Vestkina.

Et kvalitativt eksempel er Danhua Horticulture, som har et samarbejde med Yunnan Agriculture University. Et stort antal af universitets studerende kommer i praktik hos Danhua Horticulture. Alligevel er det en udfordring for Danhua Horticulture, at tiltrække kvalificeret arbejdskraft. Ifølge Sten Larsson, partner i Danhua Horticulture, skyldes det de studerendes egne fremtidsdrømme: *"De vil ikke herud og have hænderne i jorden, ligesom deres forældre. De vil hellere sidde foran en computer i Kunming eller Shanghai."* (12.05.2016).

Det er en interessant betragtning, som ligger i forlængelse af den store interne migration i Kina. Lu & Deng (2013) fandt, at 90 % af college- og universitetsstuderende fra Vestkina foretrækker et job i Østkina, baseret på højere løn og forbedrede levevilkår. Den interne migration i Kina inkluderer således ikke blot ufaglært arbejdskraft til produktion, men også højudannet specialiseret arbejdskraft fra universiteterne i Vestkina.

Observationer fra feltarbejdet indikerede, at denne migration er en fordel for de udenlandske virksomheder, som ønsker at investere i Østkina. Dansk Industri i Shanghai ansætter kinesisk personel på vegne af danske virksomheder og en stor del er migrerede fra øvrige kinesiske regioner end Shanghai. Glen Mikkelsen, general manager for Dansk Industri i Shanghai, pointerer, at det ikke er noget man specifikt går efter, men at det er konsekvensen af, at medarbejderne har højere kvalifikationer og på samme tid lavere forventninger til lønniveauet.

Virksomhederne kan på den måde drage fordel af en billigere kvalificeret arbejdskraft fra Vest- og Centralkina uden at skulle intensivere engagementet her.

Observationerne er interessante i forhold til reformerne under Western Development Strategy (WDS). En topprioritet under WDS var at forbedre adgangen til uddannelse i Vestkina, hvilket medførte massive investeringer i uddannelsesinstitutionerne. Dette har været medvirkende til, at antallet af dimitterende fra universiteterne er ottedoblet i perioden 1999-2013 i Vestkina.

Men spørgsmålet er om investeringerne har haft det rigtige omfang, når 90% af de dimitterende fra universiteterne i Vestkina, foretrækker et job i Østkina. Det kan diskuteres om udfaldet af WDS matchede de politiske intentioner. I stedet for massive investeringer i uddannelsessystemet, kan det diskuteres om centralregeringen burde have fokuseret på at skabe attraktive rammer for den kvalificerede arbejdskraft. Dette indebærer at skabe attraktive jobmuligheder, hvilket relaterer sig, at WDS er blevet kritiseret for ikke at have fokuseret nok på vedvarende kapitalkonstruktioner, som kunne bidrage til vækstfremmende aktiviteter (Grawal & Ahmed, 2011, s. 179-181).

Opsummering: Som det fremgår af ovenstående diskussion er det en udfordring for udenlandske virksomheder at finde kvalificeret arbejdskraft i Vestkina. Dette er en realitet på trods af, at Centralregeringen igennem WDS investerede i at øge uddannelsesniveaue i Vestkina. Sten Larsson beskriver, hvordan hans højtuddannede praktikanter ønsker at arbejde i metropolerne. Dette skyldes bedre lønniveau og levevilkår. Det vil sige, at Kinas interne migration har betydning for landets humane kapital, og sidste ende for de udenlandske investeringer i Vestkina.

8.3. Myndighedernes rolle: En aktiv spiller i Kina

I det teoretiske grundlag udgør *myndighedernes rolle* den største forskel i Dunning's OLI-paradigme og Porters Diamant model.³⁶ Porter argumenterer for, at myndighedernes rolle skal begrænse sig til at skabe omgivelser, der sikrer fair konkurrence blandt aktørerne på markedet, og dermed fungerer som en katalysator for virksomhedernes konkurrenceevne (Porter 1990b, s. 73 og 85-89). Dunning argumenterer for, at myndighedernes rolle også er, at rekonstruere den økonomiske aktivitet og påvirke attraktionen på de ressource-bindende aktiver (Dunning 2003, s. 17-19).

Den økonometriske analyse af lokaliseringsdeterminanter i Østkina finder, at *myndighedernes indblanding* har en positiv, statistisk signifikant indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer. Det harmonerer med Dunning's tilgang til

³⁶ Moon, Rugman og Verbeke (1995) forholder sig ikke direkte til myndighedernes rolle, hvorfor der tages udgangspunkt i Porters Diamant Model, som har været inspiration for den Dobbelte Diamant Model.

myndighederne, som en aktiv spiller, der har direkte indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer.³⁷

Feltsamtalerne og interviewene indikerer tilmed, at myndigheder både i Vest- og Østkina har stor direkte indvirkning på engagementet fra de udenlandske virksomheder.

Peter Rasmussen, ejer af Asia Base, fortalte, at succeskriteriet for udenlandske investeringer i Kina i høj grad afhænger af samarbejdsvilligheden med de lokale myndigheder. Peter beskrev hvordan myndighederne i Suzhou bærer en stor del af ansvaret for Suzhous udvikling.³⁸ Ifølge Peter, har myndighederne spillet en direkte rolle i forhold til udenlandske investeringer, da de har hjulpet udenlandske virksomheder med administrative udfordringer. Dette relaterer sig til, hvordan institutioner i Kina, særligt i Vestkina, generelt kritiseres for ringe håndhævelsesmekanismer og bureaukrati (Su & Chen, 2013; Su, Heshmati, Geng & Yu, 2013). Peters oplevelse i Suzhou indikerer således, at håndhævelsesmekanismerne ikke er institutionelt lagret i kinesiske regioner, men afhænger at de enkelte lokale myndigheders direkte engagement, når udenlandske virksomheder ønsker at investere.

For Danhua Horticulture og Jensen Group var myndighedernes ageren afgørende for virksomhedernes valg af lokalitet. De lokale myndigheder i Kunming, hvor Danhua Horticulture er lokaliseret, tog kontakt til virksomhedens ejer Sten Larsson, og beskrev en række attraktive faciliteter, som de stillede til rådighed. Kontakten førte i sidste ende til virksomhedens engagement i Kunming

På lignende vis valgte Jensen Group at lokalisere sig i Xuzhou på baggrund af møder med byens lokale myndigheder. Indledningsvist var Jensen Group tilfreds med samarbejdet med myndighederne. Senere blev borgmesteren og viceborgmesteren dog erstattet, hvilket forringede servicen for Jensen Group, og har haft indvirkning på virksomhedens forretning. Den forringede service ved ledelsesskiftet i Xuzhou

³⁷ Selvom den økonometriske analyse indikerede, at myndighedernes indblanding i Østkina har positiv signifikant indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer, bør undersøgeren dog have kvantificeringen af myndighedernes indblanding for øje. Myndighedernes indblanding dækker over myndighedernes udgifter som andel af det samlede output. Dermed kan variablen også være et udtryk for økonomiernes udviklingsniveau, da myndighedernes udgifter generelt er større i avancerede økonomier (IMF, 2014)

³⁸ Suzhou blev i 2015 kåret til "Best Performing 2-tier city" i Kina (Wong & Yin, 2015)

indikerer en personificering af relationen til myndighederne, hvilket var kendetegnet i flere observationer.

Det kan være svært for udenlandske virksomheder at opbygge det personlige bånd til myndighederne. Nicole Dybro Justesen, projektkoordinator for Business Horsens i Chengdu, pointerer derfor, at én af Business Horsens' væsentligste opgaver er, at bibeholde et tæt samarbejde til de lokale myndigheder, på vegne af de danske virksomheder. Nicole påpeger, at det er nødvendigt, men nærmest umuligt for små- og mellemstore virksomheder, at have en tæt relation til myndighederne. Myndigheder-til-myndigheder er således en vigtig substitut.

Et af de største kritikpunkter i reformerne under Western Development Strategy (WDS) er netop manglen på formelle institutioner i Vestkina. I forrige afsnit argumenteredes der for, at centralregeringen ikke havde investeret nok vedvarende kapitalkonstruktioner som institution i Vestkina. I forlængelse heraf kan det diskuteres, hvorvidt lokalregeringerne i Vestkina har de rette værktøjer til, og erfaringer i, at håndtere og effektivisere udenlandske virksomheders engagement.

Opsummering: Resultaterne af de økonometriske analyser indikerer, at myndighedernes indblanding i Østkina har en positiv statistisk signifikant indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer. Observationer fra feltarbejdet indikerer, at både myndighederne i Øst- og Vestkina har stor direkte indvirkning på tiltrækningen og fastholdelse af udenlandske virksomheder. Myndighedernes ansvar knytter sig til en effektivisering af de administrative opgaver for udenlandske virksomheder. Her kan effektive lokale myndigheder kompensere for ineffektive institutionelle håndhævelsesmekanismer. Flere observationer, herunder hos Jensen Group, indikerede, at relationen til myndigheder skete på personniveau, hvilket resulterer i varierende services. I forlængelse af dette kan det diskuteres om myndigheder uden for de større metropoler i Vestkina, har mindre erfaringer i at håndtere udenlandske investorer, hvilket har negativ effekt på samarbejdet og dermed tiltrækningskraften af udenlandske virksomheder.

8.4. Fra resourcesøgende til markedssøgende investeringer

I det teoretiske fundament matcher efterspørgselsforholdene i den komplimenterende diamant i høj grad det som Dunning (2003) anser som lokaliseringsdeterminanter for de markedssøgende investeringer i traditionel forstand.

Andre økonometriske analyser af fordelingen af udenlandske investeringer i Kina præsenteret i afsnit 5.4 *Litteraturreview* og indledende økonometriske modeller præsenteret i afsnit 7 Resultater af de økonometriske analyser konkluderer, at *markedstørrelsen* har gennemgående stor indvirkning på udenlandske virksomheders engagement i Kina. Jeg valgte derfor, at betragte de udenlandske investeringer som andel af BRP, da jeg dermed undgår '*dominant variable problem*', hvor én uafhængig variabel kan maskere effekten fra de resterende uafhængige variable (Studemund, 2014, s. 264; Lufkin, 1982, s. 568-569). Den stærke sammenhæng mellem FDI og markedstørrelse skyldes, at markedstørrelse bidrager til en stor differentieret arbejdsstyrke, en række industriklynger, og vigtigst af alt; store afsætningsmuligheder (Kudina, 2008, s. 4; Jaumotte, 2004, s. 3; Wickramarachi & Savard, 2015, s. 6). Den stærke korrelation mellem FDI og markedstørrelse i Kina indikerer dermed, at udenlandske virksomheder engagerer sig på markeder med store afsætningsmuligheder.

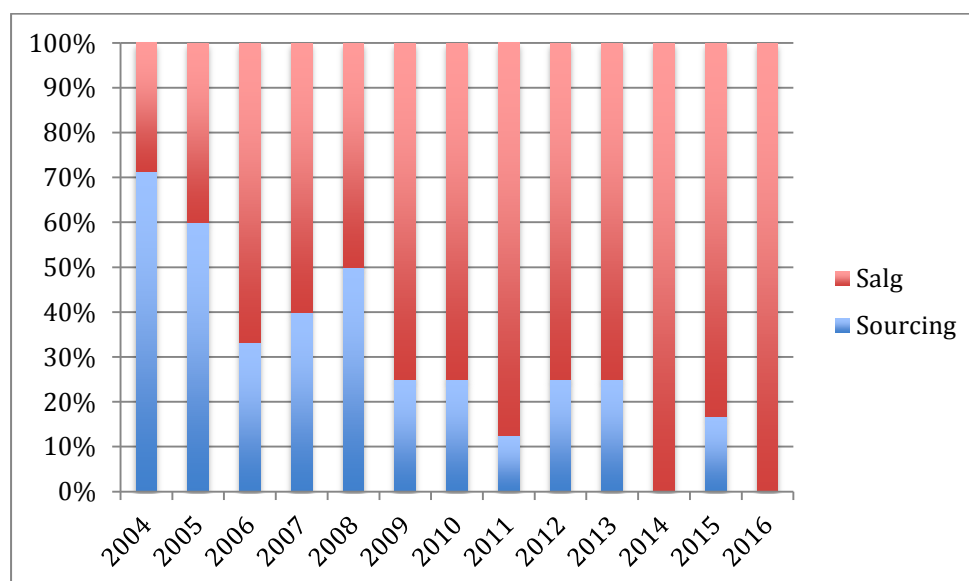
I en historisk kontekst er dette interessant, da et af formålene med '*Opening Up-politikken*' i starten af 1980'erne, var at tiltrække investeringer fra udenlandske virksomheder, som kunne anvende billig kinesisk arbejdskraft i eksportfremmende industrier (Naughton, 2007). Ifølge Peter Rasmussen, Asia Base, fortsatte denne udvikling op gennem 1990'erne, eftersom mange af Asia Bases første kunder etablerede produktion i Kina for at drage fordel af omkostningsstrukturene. Det var dermed ressourcesøgende investeringer med fokus på kvalitet og specielt pris på inputs i produktionen. Observationer fra feltarbejdet indikerer dog, at udviklingen har bevæget sig fra ressourcesøgende til markedsøgende aktiviteter for danske virksomheder i Kina.

Dansk Industri har fra marts 2004 til marts 2016 hjulpet 71 danske virksomheder ind på det kinesiske marked.³⁹ *Figur 9: Fordeling af DI-kunder efter aktivitet* viser udviklingen i virksomhedernes formål i Kina.⁴⁰

³⁹ Listen over virksomheder de 71 virksomheder og deres engagement kan findes på *Bilag 9: Nuværende og tidligere kunder hos Dansk Industri, Shanghai*. 4 virksomheder er ikke inddraget i statistikken, da det ikke var muligt at fastsætte deres aktiviteter.

⁴⁰ Årstallet referer til indtræden på det kinesiske marked.

Figur 9: Fordeling af DI-kunder efter aktivitet



I 2004 var salg hovedformålet for to ud af syv virksomheder, mens de resterende fem havde sourcing om hovedformål. Denne fordeling er dog løbende vendt i perioden 2004 til 2016. I 2015 havde fire ud af fem virksomheder salg som hovedformål, mens fire af foreløbige fire virksomheder i 2016 ligeledes har salg som hovedformål. Jævnfør det teoretiske fundament er engagementet gået fra ressourcesøgende til markedsøgende. Betragtes omfanget af virksomhedernes engagement i dag, er det de virksomheder, hvis hovedformål er salg, der har investeret mest i engagementet i Kina. B&O har eksempelvis investeret massivt i salg. Jensen Group, Rockwool og AAK havde oprindeligt salg som hovedformål, men har i dag egne større produktioner til at supportere det store salg. En vigtig pointe i forhold til disse virksomheder, er dog, at virksomhederne typisk har ledet operationerne fra Shanghai. Område er kendetegnet ved høje omkostningsniveauer (for eksempel i forbindelse med produktion), hvilket kan være årsag til, at virksomhedernes engagement har koncentreret sig om salgsaktiviteter. Næste delafsnit vil diskutere, hvorvidt incitamentet for indtræden på det vestkinesiske marked er anderledes.

8.4.1. Vestkina: Attraktive omkostningsstrukturer eller markedsøgende investeringer?

Observationer fra feltarbejdet indikerer, at hovedfokusset blandt danske virksomheder, der har været tilknyttet Dansk Industri i Shanghai, er skiftet fra sourcing til salg. Det dækkede dog hovedsageligt over virksomheder, der opererer fra Shanghai (Østkina). I

dette afsnit vil det, diskuteres om engagementet for udenlandske virksomheder i Vestkina ligeledes begrænser sig til markedssøgende aktiviteter.

Modsat analysen på nationalt niveau, fandt den økonometriske analyse baseret på lokaliseringdeterminanter for byer i Vestkina, en positivt statistisk signifikant sammenhæng mellem FORBRUG og FDI som andel fra BRP. Dette indikerer, at udenlandske virksomheders investeringer i Vestkina er markedssøgende.

Det afspejles i feltsamtaler og interviews, at udenlandske virksomheder hovedsageligt entrerer det vestkinesiske marked på grund af incitamenter for salg.

Nicole Dybro, Business Horsens (Chengdu) fortalte, at Business Horsens oprindeligt, fandt Chengdu og Vestkina interessant grundet mulighederne for omkostningsreduceringer for danske virksomheder. Virksomheder, som anvender Business Horsens' services, fokuserer dog alle, på nær én, på salg.

Et andet eksempel er Grundfos, der øgede deres engagement i Vestkina i 2013, som konsekvens af faldende vækst i Østkina. Ved åbningen af produktionsfaciliteter i Chongqing (Østkina) i 2015 blev det understreget, at produktionen alene havde til formål, at bidrage til salget på det vestkinesiske marked (Zhang, 2015). Investeringerne i produktionsanlægget kan således betragtes som en *markedssøgende investering*. På lignende vis har Carlsberg foretaget store investeringer i lokale bryggerier i Vestkina med henblik på salg i området (Carlsberg China, 2005).

Modsat de ovenstående virksomheder, producerer Danhua Horticulture i Kunming (Vestkina) med et formål om at eksportere. Alligevel er det ikke omkostningsforhold, som var en væsentlig determinant for lokaliseringen af produktionen i Kunming. Derimod var det Kunmings helt unikke geografiske forhold, en landbrugskultur samt velvillighed fra myndighederne, der var afgørende, forklarer Sten Larsson.

Det tyder således på, at majoriteten af danske virksomheder søger mod Vestkina drevet af salgspotentialerne. Dog er Damco, som er en del af Mærsk Gruppen, et eksempel på en virksomhed, som til dels er drevet af omkostningsreduktioner i Vest. I 2009-2010 ansatte virksomheden 1400 medarbejdere til at centralisere back-office funktioner i Chengdu, Vestkina. Ansættelserne var til dels en reaktion på pres på omkostningsbasen. Alligevel var investeringerne også drevet et salgspotentiale, eftersom virksomheden ønskede at indlemme store vestkinesiske virksomheder i kundekartoteket (Møller, 2010). Det markedssøgende motiv for udenlandske virksomheder i Vestkina bakkes op af lønomkostningsforskellene præsenteret i afsnit 4.1 *Lønforskelle internt i Kina*. På overordnet plan var lønningerne lavere Vestkina.

Hvis forskellen i lønomkostningerne mellem de mindre byer i Østkina sammenlignes med de store metropoler i Vestkina, sammenlignes er billedet dog omvendt. Virksomheder kan dermed skabe større reduktioner i lønomkostningerne mere ved at flytte produktionen til én af de mindre byer i Østkina end til de store metropoler i Vestkina.

Opsummering:

Ovenstående diskussion belyser, hvordan danske virksomheders motivation for, at investere i Vestkina afhænger væsentligt af salgspotentialet og ikke nødvendigvis det lavere omkostningsniveau. Dog viser diskussionen også, at virksomhedernes valg af lokalitet er kompleks og i høj grad afhænger af virksomhedens produkt og individuelle udfordringer. Eksempelvis er Damco delvist drevet af muligheden for det lavere omkostningsniveau i Vestkina, men også salgspotentialet er afgørende. Der tegner sig således et billede af, at de udenlandske investeringer i Øst- og Vestkina er drevet af salgspotentialet, hvorfor investeringerne kan betragtes som markedssøgende. I nedenstående afsnit diskuteres det, hvorvidt udenlandske virksomheder indirekte engagere sig i Vestkina via sourcing.

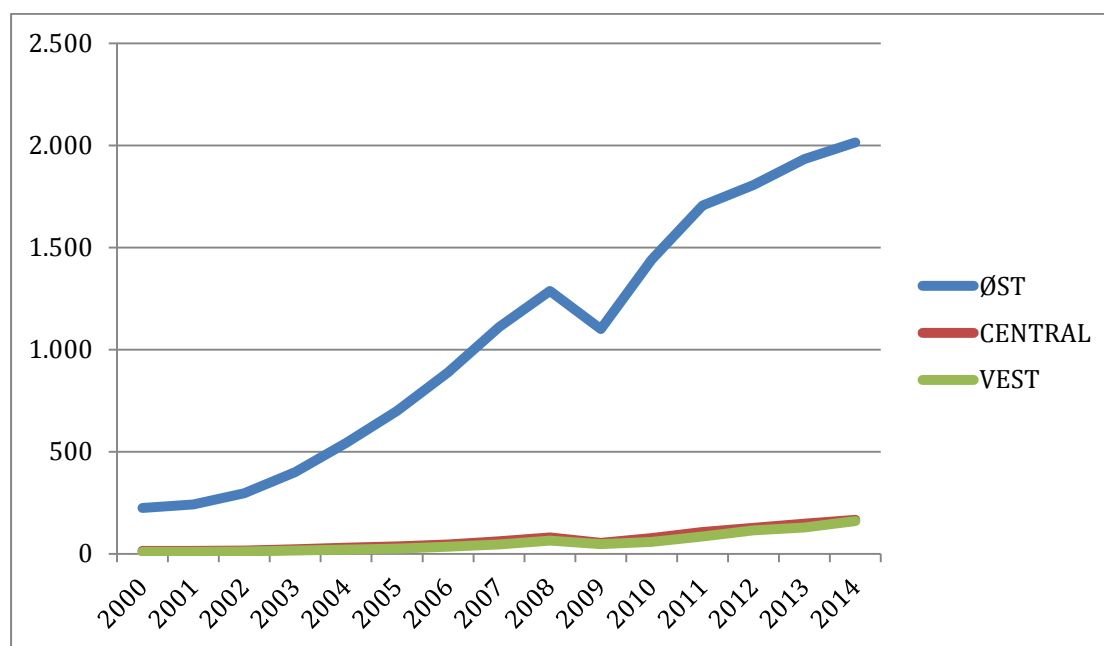
8.1. Sourcing som alternativ til egen produktion

Ovenstående diskussion konkluderer, at udenlandske virksomheders investeringer i høj grad falder indenfor kategorien markedssøgende, og umiddelbart er færre investeringer drevet af det lavere omkostningsniveau i Vestkina. Alligevel kan det lavere omkostningsniveau drive et engagement, som er mindre tydeligt.

I løbet af de sidste 20 år har Kina optimeret deres værdikæde markant, således at kvalitet og service i høj grad matcher udenlandske virksomheders standarder. Det betyder, at udenlandske virksomheder kan drage fordel af, at købe lokale produkter fra Vestkina i stedet for at investere i egne produktionsanlæg. Det medfører, at de økonomiske risici mindskes, mens produktionen fortsat er billigere (GT Nexus 2016; Asia Strategic Sourcing Alliance, 2014). Det er derfor relevant at diskutere, hvilken betydning udlicitering af produktionen til kinesiske virksomheder, har for udenlandske investeringer i Vestkina.

Jævnfør *Figur 12: Provinsiel eksport 2000-2013 (milliarder US\$)*.⁴¹, er forskellen i eksport i perioden 2000-2013 er mellem Øst- og Vestkina ottefoldet fra 214 milliarder i 2000 til 1,8 billion i 2013. De overordnede eksporttal indikerer derfor ikke, at udenlandske virksomheder i stigende grad indkøber direkte fra Vestkina.

Figur 10: Provinsiel eksport 2000-2013 (milliarder US\$)



(Kilde: Beregnet på baggrund af data fra China Statistical Yearbook 2000-2014)

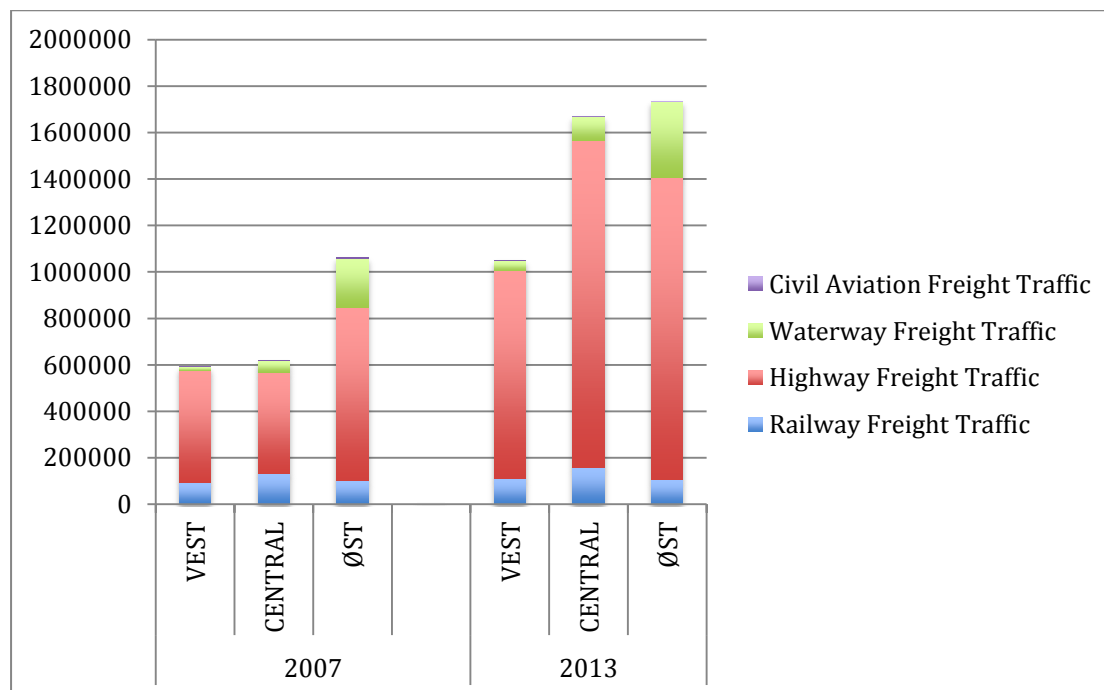
Sourcing bør dog anskues mere nuanceret. Udenlandske virksomheder kan source indirekte gennem kinesiske produktioner eller egen produktion hos datterselskaber lokaliseret i Østkina. I studier, omhandlende perioden 1997-2007, er der en general konsensus om, at det fortsat er de østlige provinser, der drager fordel af eksport til udlandet, mens at de vestlige regioner i højere grad drager fordel af spillovers i den interne handel i Kina (Shaojun & Shantong, 2014; Jiang, Dietzenbacher & Los, 2014; Wu, Li & Lei, 2016, Poncet, Ünal & Lemoine, 2015). Desværre findes der ikke offentliggjorte data for den interprovinsielle handel i Kina efter 2007.

Flere studier har forsøgt at estimere den interne handel ud fra blandt andre VAT-udgifter, men resultaterne viser relativt store afvigelser, hvis de sammenlignes med de faktiske tal fra før 2007 (Xing, Whalley & Li, 2015; Svensson, 2013, s. 11).

⁴¹ Tallene er opgjort efter oprindelse på eksporten, hvilket betyder at varer, der er afskibet fra Østkina bliver inkluderet i data fra Vestkina, hvis dette er produktionsstedet for varen.

Den interne *fragtvolume* i de kinesiske provinser kan derimod give indikationer på udviklingen i den interprovinsielle handel (Guo, 2016; Lu, Chen & Xu, 2013).

Figur 11: Fragt af gods internt i Kina (10.000 tons)⁴²



(Kilde: Beregnet på baggrund af data fra China City Statistical Yearbook 2008 og 2014)

På figur 13: Fragt af gods internt i Kina (10.000 tons) sammenlignes transporten af gods fordelt efter transportmetode, i 2007 og 2013. Overordnet set er mængden af transport af gods steget, hvilket især skyldes en stigning i transport af gods via vejnettet. Den samlede transport af gods i Østkina er steget med 6,7 milliarder tons, mens den samlede transport af gods i Vestkina er steget med 4,6 milliarder tons. Betragter vi transporten i Vestkina som andel af den samlede transport er denne faldet fra 26% i 2007 til 24% i 2013. Udviklingen indikerer dermed ikke, at kinesiske og udenlandske produktioner lokaliseret i Østkina i højere grad indkøber fra Vestkina. Til gengæld er transportgods fra Centralkina steget markant. Dette indikerer, at udenlandske og kinesiske produktioner i højere grad indkøber i Centralkina. Til videre arbejde inden for feltet vil det derfor være relevant at undersøge, om udenlandske virksomheder i højere grad målretter aktiviteter mod byer i Centralkina,

⁴² Øst-, Vest- og Centralkina referer til startstedet for transporten. Der er i opmålingsmetoden ikke taget højde for længden på transporten

hvor omkostningerne er lave og transporttiden til markederne i Øst og de udenlandske eksportmarkeder er kortere sammenlignet med byerne i Vestkina.

9. Konklusion

I 1999 lancerede Centralregeringen Western Development Strategy, der skulle generere vækst i Vestkina. En væsentlig faktor for at generere vedvarende vækst var, efter østkinesisk forbillede, tiltrækning af udenlandske investeringer. Centralregeringen skabte incitament for udenlandske investeringer via favorable skattefordele. Ydermere investerede Centralregeringen i infrastrukturen, energisektoren og uddannelsessystemet, som på sigt kunne skabe givtige omgivelser for de udenlandske virksomheder. På trods af Centralregeringens initiativer er de udenlandske virksomheders investeringer fortsat få, hvilket inspirerede til specialets problemstilling:

Hvorfor er forskellen i tiltrækningen af udenlandske investeringer mellem Vest- og Østkina ikke mindsket trods de politiske intentioner under Western Development Strategy?

Specialet bygger på en analyse af lokaliseringsdeterminanter, som har indvirkning på FDI, da disse kan være med til at forklare allokeringen af udenlandske investeringer i Kina. Dermed kan specialets analyse også give et bud på, om reformerne under Western Development Strategy har haft det rette fokus.

Den økonometriske analyse konkluderede, på nationalt niveau, at klyngedannelser blandt udenlandske virksomheder, adgangen til human kapital, urban agglomeration og til dels adgangen til havnefaciliteter havde indvirkning på tiltrækningen af FDI. På regionalt niveau fandt den økonometriske analyse, at privatforbruget og urban agglomeration havde indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer i Vestkina, mens klyngedannelse blandt udenlandske virksomheder og myndighedernes indblanding havde positiv indvirkning på tiltrækningen af udenlandske investeringer i Østkina.

Jævnfør observationer fra feltarbejdet knytter klyngedannelserne blandt udenlandske virksomheder sig til *usikkerhed*. Mange byer i Kina er ukendte for udenlandske

virksomheder, hvilket skaber en større kulturel barriere og økonomisk usikkerhed i relation til samarbejde med myndigheder og leverandørnetværk. Nye udenlandske virksomheder kan ikke trække på erfaringer fra andre udenlandske virksomheder i disse byer, hvorfor de er tilbageholdende med at investere i disse *black holes*. Vidensdelingen blandt udenlandske virksomheder har dermed en selvforstærkende kraft, hvor udenlandske virksomheder udvider aktiviteterne i byer de kender. For myndighederne handler det dermed om at skabe sikkerhed for udenlandske virksomheder og markedsføre byen som internationalt attraktiv.

Dette lægger i naturlig forlængelse af myndighedernes rolle. Den økonometriske analyse fandt en positiv statistisk sammenhæng mellem myndighedernes indblanding og tiltrækningen af FDI i Østkina. Observationer fra feltarbejdet indikerer dog, at myndighederne har en stor direkte effekt på tiltrækningen af udenlandske investeringer i både Øst- og Vestkina. Et samarbejde med myndighederne kan kompensere for formelle instruktioner for udenlandske virksomheder og håndhævelsen af samme, da de lokale myndigheder kan hjælpe de investerende virksomheder med at håndtere og effektivisere administrative opgaver. Forholdet lader dog til at være personificeret i flere tilfælde, hvilket har skabt varierende service for udenlandske virksomheder. Dette er problematisk, hvorfor Centralregeringen må supportere vestkinesiske lokale myndigheder med guidelines og håndhævelsesmekanismer i håndteringen af udenlandske virksomheder.

Feltarbejdet hos Dansk Industri i Shanghai indikererede ydermere et skifte fra ressourcesøgende til markedssøgende engagement for de 71 virksomheder, som Dansk Industri havde serviceret gennem de sidste 12 år.

Modsat den økonometriske analyse på nationalt niveau, viste den økonometriske analyse for byerne i Vestkina en positiv statistisk sammenhæng mellem privatforbruget og tiltrækningen af udenlandske investeringer. Dette indikerer, at de udenlandske virksomheder engagerer sig i Vestkina grundet markedssøgende interesser. Tendensen underbygges af sammenligningen mellem lønomkostninger i Øst- og Vestkina. Lønomkostningerne var generelt lavere i Vestkina, men sammenlignes lønomkostningerne i de mindre østkinesiske byer⁴³ med de større

⁴³ Mindre kinesiske byer er defineret som byer med under otte millioner indbyggere.

Vestkinesiske byer er billedet omvendt. Udenlandske virksomheder kan reducere lønomkostningerne i de mindre østkinesiske byer i forhold til metropolerne i Vestkina. De udenlandske investeringers koncentration i de store vestkinesiske metropoler knytter sig dermed ikke til omkostningsreduceringer, men snarere til mulighederne for afsætning. Dette kan være med til at forklare den positive signifikante sammenhæng mellem urban agglomeration og tiltrækningen af udenlandske investeringer, da den urbane agglomeration medfører en centralisering af afsætningskanalerne.

Udover en centralisering af afsætningskanalerne medfører den urbane agglomeration en stor og differentieret arbejdsstyrke.

Den økonometriske analyse på nationalt niveau fandt en positiv statistisk sammenhæng mellem adgangen til human kapital og tiltrækningen af udenlandske investeringer. I forlængelse heraf indikerer observationer, at adgangen til human kapital er den største udfordring for udenlandske virksomheder i Vestkina. På trods af at Centralregeringen har investeret massivt i uddannelsesinstitutionerne i Vestkina. Dette har resulteret i flere akademisk uddannede, men disse migrerer i stort antal til Østkina efter graduering. Centralregeringen bør derfor overveje initiativer til at fastholde den kvalificerede arbejdskraft i Vestkina.

Forskellen i tiltrækningen af udenlandske investeringer mellem Øst- og Vestkina er vokset trods de politiske intentioner under Western Development Strategy på grund af økonomiske usikkerhed, hvilket får udenlandske virksomheder til at følge andre udenlandske virksomheders eksempel og geninvestere i områder hvor de er etableret. Denne usikkerhed er relateret til samarbejde med myndighederne, hvor relationen til myndighederne er personificeret og med ikke konsistent i forskellige regioner i Kina. Derudover indikerede observationer fra feltarbejdet at engagementet for udenlandske virksomheder var gået fra resourcesøgende til markedssøgende, hvorfor udenlandske virksomheder målretter aktiviteterne mod de modne markeder i Øst og enkelte store metropoler i Vestkina. Slutteligt indikerede observationer, at adgangen til human kapital er en udfordring for udenlandske virksomheder på trods af Centralregeringens massive investeringer i Kina. Dette relaterer sig til en stor intern migration i Kina, hvor kvalificeret arbejdskraft flytter fra Vestkina til Østkina.

Til videre undersøgelser vil jeg anbefale den samme metodologi, som anvendes i specialet, men flere analyser på et mindre aggregeret niveau. Specialets metodiske udgangspunkt en kvantitativ økonometrisk analyse, der suppleres af en kvalitativ tilgang, hvor der tages udgangspunkt i de investerende virksomheder. Den kvalitative tilgang som supplement har været med til at sikre reliabiliteten, uddybet betydningen af lokaliseringsdeterminanter og suppleret, hvor den kvantitative analyse har haft sine begrænsninger. Feltarbejdet og nøgleinterviewene i specialet har dog hovedsageligt koncentreret sig om danske aktiviteter i Kina, hvorfor de i videre arbejde vil være relevant at målrette de kvalitative undersøgelser mod andre landes engagement for at kunne vurdere om konklusionerne er konsistente.

Videre undersøgelser vil være med til at uddybe samspillet mellem lokaliseringsdeterminanter og tiltrækningen af udenlandske virksomheder. Undersøgelserne er ikke blot interessante for forskere og lokale myndigheder, men har også stor betydning for de investerende virksomheder. Dette er illustreret af det afrundende citat fra Kaj Evald Pedersen, regional manager for Jensen Group i Xuzhou. Citatet illustrerer ikke blot betydningen af grundige analyser inden lokaliseringsvalg, men underbygger argumentationen for klyngedannelser blandt udenlandske virksomheder og de store kulturelle udfordringer, som udenlandske virksomheder, står overfor i Kina.

”Det er utrolig vigtigt, at man bruger meget mere tid på analyser af, hvor man skal slå sig ned. At man også spørger andre til råds. Ikke bare konsulenter, der tager sig betalt af at skulle sige noget, men også virksomheder der er i området. Man kan ikke bruge for meget tid i planlægningsfasen. Man er slet ikke klar over, hvad der er vigtigt. Man kender ikke kulturforskellene.” (20.02.2016)

10. Litteraturliste

Agarwal, Sanjeev, and Sridhar N. Ramaswami (1992) *Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location and internalization factors*. Journal of International Business Studies 23.

- Allen, Franklin, Jun Qian and Meijun Qian (2005) *Law, finance and Economic growth in China*. Journal of Financial Economics 77, p. 57-116.
- Amadeo, Kimberly (2016) *Foreign direct investment (FDI): Pros, cons and importance*. <http://useconomy.about.com/od/tradeterms/g/Foreign-Direct-Investment-FDI-Definition.htm>. (Hentet: 03.03.2016)
- ASIA STRATEGIC SOURCING ALLIANCE (2014) *China go west sourcing - supplier development in western china*. Supply Market Intelligence Series (23. January).
- Barry, Frank (2001) *Foreign direct investment, agglomerations and demonstration effects: An empirical investigation*. IDEAS Working Paper Series from RePEc.
- Bellak, Christian (1998) *The measurement of foreign direct investment: A critical review*. The International Trade Journal 12 (2): pp. 227-57.
- Black, John, Nigar Hashimzade & Gareth D. Myles (2012) *A dictionary of economics*, 4. udgave. Oxford : Oxford University Press.
- Bloor, Michael, and Fiona Wood (2006) *Keywords in Qualitative Methods: A Vocabulary of Research Concepts*. London: SAGE.
- Boermans, Martijn A., Hein Roelfsema & Yi Zhang (2011) *Regional determinants of FDI in china: A factor-based approach*. Journal of Chinese Economic and Business Studies 9 (1) (2011-02): pp. 23-42.
- Brude, Frederic Blanc, Graham Cookson, Jenifer Piesse & Roger Strange (2014) *The FDI location decision: Distance and the effects of spatial dependence*. International Business Review 23 (2014), pp. 797–810
- Buckley, Peter J. & Mark Casson (1976) *The future of the multinational enterprise*. London; Basingstoke: Macmillan.
- Buthmann, Arne (2016) *Dealing with Non-normal Data: Strategies and Tools*. <https://www.isixsigma.com/tools-templates/normality/dealing-non-normal-data-strategies-and-tools/> (Hentet: 07.05.2016)
- Business Horsens' Erhvervsråd (2013) *Horsens og Hedensted åbner kontor i Chengdu i Vest Kina*. [http://www.reu.dk/gfx/pdf/Horsens%20kontor%20i%20Chengdu%202%20\(210213\)%20\(2\).pdf](http://www.reu.dk/gfx/pdf/Horsens%20kontor%20i%20Chengdu%202%20(210213)%20(2).pdf). (Hentet: 10.02.2016)
- Cantwell, John & Rajneesh Narula (2003) *International business and the eclectic paradigm: Developing the OLI framework*. London: Routledge.
- Carsberg China (2005) *Carlsberg in China*. <http://www.carlsberggroup.com/investor/downloadcentre/Documents/Other%20Presentations/12.10.05%20China%20Strategy.pdf>. (Hentet: 02.06.2016)

- Cartwright, Wayne (1993) *Multiple linked "diamonds" and the international competitiveness of export- dependent industries: The new zealand experience*. Management International Review 33 (2): 55.
- Chan, Kam Wing (2010) The Household Registration System and Migrant Labor in China: Notes on a Debate. Popul Dev Rev, pp. 357-64
- Chen, S. (2010) *Regional airports construction is speeding up*. China Business News A14.
- Chen, Chien-Hsun (1996) *Regional determinants of foreign direct investment in mainland China*. Journal of Economic Studies 23 (2) (1996-05): pp. 18-30.
- Chen, Chunlai (2011) *Foreign direct investment in China: Location determinants, investors differences and economic impacts*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Cheng, Joseph, and Mujin Zhang (1998) *An analysis of regional differences in China and the delayed development of the central and Western regions*. Issues & Studies 34 (2): pp. 35-68.
- Cheng, Leonard Kwok (2000) *What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience*. Journal of International Economics 51 (2) (2000): pp. 379-400.
- China Daily. (2016) *China 2015 FDI rises 6.4%*.
http://www.chinadailyasia.com/business/2016-01/14/content_15372568.html.
(Hentet 12.02.2016)
- Démurger, Sylvie (2001) *Infrastructure development and economic growth: An explanation for regional disparities in China?* Journal of Comparative Economics 29 (1): pp. 95-117.
- Deng, Xiang, Zheng Lu & Xuezheng Chen (2015) *The evolution and impact of China's regional policy: A study of regional support policy for western china*. Fra The evolution of economic and innovation systems., eds. Andreas Pyka & John Foster. 2015th ed., pp 119-141.
- Deutsche Bank (2016) *China's provinces - interactive map*.
<https://www.dbresearch.com/>. (Hentet: 29.04.2016)
- Devinney, Timothy, David Midgley & Sunil Venaik (2002) *Managerial beliefs, market contestability and dominant strategic orientation in the eclectic paradigm*. Insead: R&D 92.
- Dijk, Meine Pieter van (2011) *A different development model in China's western and eastern provinces?* Modern Economy 02 (05): pp. 757-768.
- Du, J. (2012) *Institutions and FDI location choice: The role of cultural distances*. Journal of Asian Economics 23 (3): pp. 210-223.

- Du, Yuhong & Zhijun Sun (2016) *Research on compulsory education financing in China*, Berlin: Heidelberg.
- Dunning, John H. (1976) *Trade, location of economic activity and the MNE : A search for an eclectic approach*. University of Reading, Dept. of Economics.
- Dunning, John H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*.
- Dunning, John H. (1989) *Multinational enterprises and the growth of services: Some conceptual and theoretical issues*. *The Service Industries Journal* 9: pp. 5-39.
- Dunning, John H (2003) *An evolving paradigm of the economic determinants of international business activity*, Vol. 15 Emerald Group Publishing Limited.
- Dunning, John H. (2009) *Location and the multinational enterprise: A neglected factor?* *Journal of International Business Studies* 40 (1) (2009-1): pp. 5-19.
- Dunning, John & Sarianna Lundan (2008a) *Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise*. *Asia Pacific Journal of Management* 25 (4): 573-93.
- Dunning, J. H. & Sarianna Lundan (2008b) *Multinational enterprises and the global economy*. 2. udgave. Northampton: Edward Elgar.
- Encyclopaedia Britannica (2016) *Britannica: Academic edition*
- Ethier, Wilfred (1986) *The multinational firm*. *The Quarterly Journal of Economics* 101 : 805.
- Fan, Shenggen, Ravi Kanbur, and Xiaobo Zhang (2010) *China's regional disparities: Experience and policy*. Cornell University, Department of Applied Economics and Management, Working Papers.
- Ferreira, Manuel Portugal & Cláudia Frias Pinto (2011) *John Dunning's influence in international Business*. *Strategy research: A bibliometric study in the strategic management journal*. *Journal of Strategic Management Education* 7 (2).
- Fleisher, Belton, Haizheng Li, and Min Qiang Zhao (2010) *Human capital, economic growth, and regional inequality in China*. *Journal of Development Economics* 92 (2): 215-31.
- Foreign Affairs Office of Shanghai Municipality (2009) *Law of PRC on Foreign-Funded Enterprises*.
http://www.shfao.gov.cn/wsb/english/Policies_and_Regulations/node409/u1a14285.html. (Hentet: 10.03.2016)
- Garnaut, Ross & Ligang Song (2012) *Location determinants and provincial distribution of FDI*. China: New engine of world growth, pp. 189-. Canberra: ANUE Press.

- Ghasemi, Asghar & Saleh Zahediasl (2012) *Normality tests for statistical analysis: a guide for non- statisticians*. International journal of endocrinology and metabolism, vol. 10,issue 2.
- Golafshani, Nahid (2003) *Understanding reliability and validity in qualitative research*. The Qualitative Report Volume 8, Number 4, December 2003, pp. 597-607. <http://www.nova.edu/ssss/QR/QR8-4/golafshani.pdf> (Hentet: 04.05.2016)
- Granneman, Alex & Meine van Dijk (2015) *Foreign direct investment in China, the factors determining a preference for investing in Eastern or Western provinces*. Modern Economy 6 (8): pp. 924-936.
- Grewal, Bhajan S. & Abdullahi D. Ahmed (2011) *Is China's western region development strategy on track? An assessment*. Journal of Contemporary China 20 (69): pp. 161-181.
- GT Nexus (2016) *The next frontier of sourcing: As china looks west, should sourcing executives follow?* <http://www.gtnexus.com/resources/papers-and-reports/the-next-frontier-of-sourcing-as-china-looks-west-should-sourcing-executives-follow> (Hentet: 09.06.2016)
- Guo, Rongxing (2016) *China's regional development and Tibet* / Singapore: Springer Singapore.
- Gylfason, Thorvaldur (2001) *Natural resources, education, and economic development*. European Economic Review 45 (4): 847-59.
- Hastrup, Kirsten (2010) *Feltarbejde*. Kvalitative metoder, pp. 55-80. København: Hans Reitzels forlag.
- Heij, Christiaan (2004) *Econometric Methods with Applications in Business and Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- HKTDC (2016) *China market profiles*. <http://china-trade-research.hktcdc.com/>. (Hentet: 29.04.2016)
- Hofmann, Patricia (2013) *The impact of international trade and FDI on economic growth and technological change*. Berlin: Heidelberg.
- Huang, Hao & Dennis Wei (2015) *Spatial inequality of foreign direct investment in China: Institutional change, agglomeration economies, and comparative advantages*. Applied Geography.
- Huang, Hao & Dennis Wei (2011) *Spatial-temporal patterns and determinants of foreign direct investment in China*. Erdkunde 65 (1): pp. 7-23.
- Hymer, Stephen (1960) *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*.

IE Chongqing Overseas Center (2016) *Chongqing: Reaching for greater heights*. IE Singapore, Advisory seminar 2016.

IMF. 2014. Public expenditure reform - making difficult choices. International Monetary Fund, April 2014.

INTRACEN (2012) China services sector analysis.

http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Exporters/Sectors/Service_exports/Trade_in_services/China_ServicesBrief.pdf (Hentet: 12.03.2016)

Investment Fund for Developing Countries (2016) IFU project portfolio 2015.

<http://www.ifu.dk/dk/service/nyheder-og-publikationer/publikationer> (Hentet 07.06.2016)

Jaumotte, Florence (2004) *Foreign direct investment and regional trade agreements; the market size effect revisited*. IDEAS Working Paper Series from RePEc.

Jiang, Wei, and Ming-yong Lai (2008) *Spatial dependence and FDI location determinants: Spatial econometrical analysis based on Chinese urban data*. School of Economics and Trade, Hunan University, Changsha.

Jiang, Xuemei, Erik Dietzenbacher & Bart Los (2014) *A dissection of the growth of regional disparities in chinese labor productivity between 1997 and 2002*. The Annals of Regional Science; an International Journal of Urban, Regional and Environmental Research and Policy 52 (2): pp. 513-36.

Jin, Xiangyu (2006) Foreign direct investment location determinants in china: Urban data. Research Center of China Urban and Regional Economies, Nankai University.

King & Wood Mallesons (2015). *Past, present and future of PRC's foreign investment industry catalogues*

<http://www.kwm.com/en/au/knowledge/insights/past-present-and-future-of-prcs-foreign-investment-industry-catalogues-20150527>. (Hentet; 04.05.2016)

Koch-Weser, Iacob (2013) *The reliability of China's economic data: An analysis of national output*. Review Commission Staff Research Project U.S.-China Economic and Security (January 28, 2013).

KPMG (2012) *CHINA ALERT: SAT clarifies implementation issues with corporate income tax incentives for China's western regions*. KPMG report, 8. May.

Krugman, Paul R., and Anthony J. Venables (1999) *The spatial economy : Cities, regions and international trade*. London: MIT.

Kudina, Alina (2008) *The motives and impediments to FDI in the CIS*. CASE-Center for Social and Economic Research, vol. 0370

- Kvale, Steinar (1983) *The qualitative research interview: A phenomenological and a hermeneutical mode of understanding*. Journal of Phenomenological Psychology Fall 1983 (14.2).
- Lai, Hongyi Harry (2002) *China's western development program: Its rationale, implementation, and prospects*. Modern China 28 (4): pp. 432-466.
- Lardy, R. Nicholas & K. John Fairbank (1987) *The Chinese economy under stress, 1958–1965*. Roderick MacFarquhar (ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Lee, Taewook (2013) On Jarque- Bera normality and cusum parameter change tests for BCTT-GARCH models. Economics Letters, vol. 119.
- Lehmann, Alexander, Selin Sayek & Hyoung Kang (2004) *Multinational affiliates and local financial markets*. European Central Bank 107.
- Lemoine, Françoise, Sandra Poncet & Deniz Ünal (2015) *Spatial rebalancing and industrial convergence in China*. China Economic Review 34 : pp. 39-63.
- Liao, Felix Haifeng & Yehua Dennis Wei (2015) *Space, scale, and regional inequality in provincial China: A spatial filtering approach*. Applied Geography 61: pp. 94-104.
- Limpert, Eckhard, Werner Stahel & Simon Rogers (2011) *Problems with Using the Normal Distribution – and Ways to Improve Quality and Efficiency of Data Analysis*. PLoS ONE, vol. 6, issue 7.
- Lin, Yifu & Peilin Liu (2008) *Development strategies and regional income disparities in China*. Oxford: Oxford University Press.
- Lu, Ding & William A. W. Neilson (2004) *China's west region development : Domestic strategies and global implications* Singapore: World Scientific.
- Lu, Zheng, and Xiang Deng (2013) *Regional policy and regional development: A case study of China's western development strategy*. Annales Universitatis Apulensis: Series Oeconomica 15 (1): pp. 250-264.
- Lufkin, Peter S. (1982) *Linear models with dominant variables*. SysteMetrics, pp. 568-573. <http://www.sascommunity.org/sugi/SUGI82/Sugi-82-110%20Lufkin.pdf> (Hentet 16.05.2016)
- Manion, Lawrence & Keith Morrison (2000) *Research methods in education* / by Louis Cohen, Lawrence Manion & Keith Morrison. 5. udgave. London: Routledge.
- Markusen, James R. (2002) *Multinational firms and the theory of international trade*, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

- Marshall, C. & Rossman, G. B. (1995) *Kap. 2 "The "what" of the study: Building the conceptual framework" & kap 3: "The "how" of the study: Building the research design"*. Designing qualitative research, pp.21-103. London: Sage Publications.
- MOFCOM (2004) *Measures for Administration on Foreign Investment in Commercial Fields*.
<http://english.mofcom.gov.cn/article/policyrelease/internationalpolicy/200705/20070504715768.html>. (Hentet 10.03.2016)
- MOFCOM (2015) *Official from the Department of Foreign Investment Administration Comments on the Foreign Investment in China in January-September*.
<http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/policyreleasing/201510/20151001147457.shtml> (Hentet 12.02.2016)
- Moon, H Chang, Alan Rugman & Alain Verbeke (1995) The Generalized Double Diamond Approach to International Competitiveness. *Global Strategic Management*, vol. 5, pp. 97-114
- Møller, Gregers (2010) *Damco opens chengdu office with 1000 staff*. ScandAsia2010.
<http://scandasia.com/6092-damco-opens-chengdu-office-with-1000-staff/> (hentet: 06.06.2016)
- Na, LV & W. S. Lightfoot (2006) *Determinants of foreign direct investment at the regional level in China*. *Journal of Technology Management in China* 1 (3) (2006-09): pp. 262-278.
- National Bureau of Statistics of China (2001) *China Statistical Yearbook 2000*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2002) *China Statistical Yearbook 2001*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2003) *China Statistical Yearbook 2002*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2004) *China Statistical Yearbook 2003*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2005) *China Statistical Yearbook 2004*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2006) *China Statistical Yearbook 2005*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2007) *China Statistical Yearbook 2006*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2008) *China Statistical Yearbook 2007*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)

- National Bureau of Statistics of China (2009) *China Statistical Yearbook 2008*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2009b) *China city statistical yearbook 2008*.
China Statistic Press
- National Bureau of Statistics of China (2010) *China Statistical Yearbook 2009*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2011) *China Statistical Yearbook 2010*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2012) *China Statistical Yearbook 2011*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2013) *China Statistical Yearbook 2012*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2014) *China Statistical Yearbook 2013*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2014b) *China city statistical yearbook 2013*.
China Statistic Press
- National Bureau of Statistics of China (2015) *China Statistical Yearbook 2014*.
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/AnnualData/> (Hentet: 28.04.2016)
- National Bureau of Statistics of China (2015b) *China city statistical yearbook 2014*.
China Statistic Press
- National Bureau of Statistics of China (2016) *National data*.
<http://data.stats.gov.cn/english/> (Hentet: 28.04.2016)
- Naughton, Barry (2007) *The Chinese economy: Transitions and growth*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Neuhaus, Marco (2006) *The impact of FDI on economic growth: An analysis for the transition countries of Central and Eastern Europe* Berlin: Heidelberg
- OANDA (2016) Historical currency rates. <http://oanda.com/> (hentet: 24.02.2016)
- O'Donoghue, Tom & Keith Punch (2003) *Qualitative educational research in action; Doing and reflecting*. New York : Routledge/Falmer.
- O'Reilly, Karen (2009) *Participating and observing*. Ethnographic methods. London: Routledge.
- Pearce, Robert (2012) *Foreign direct investment in china: Location determinants, investor differences and economic impacts*. Asian-Pacific Economic Literature 26.

- Pedersen, Kurt (2003) *The eclectic paradigm: A new deal*. Journal of International Business and Economy.
- Penttinen, Risto (1994) *Summary of the critique on porter's diamond model. porter's diamond model modified to suit the Finnish paper and board machine industry*. The Research Institute of the Finnish Economy, vol. 462
- Porter, Michael E. (1990a) *The competitive advantage of nations* / New York : The Free Press.
- Porter, Michael E. (1990b) *The competitive advantage of nations*. Harvard Business Review (March-April): 75-91.
- Porter, Michael E. (1998) *Clusters and the new economics of competition*. Harvard Business Review (1998-11-01): pp. 77-.
- Pu, Yongjian (2015) *Challenges for the future of Chongqing's economy*. Institute of Sustainable Development Senior Tourism Consultant of Chongqing Government.
- Rugman, Alan (1981) *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*. New York: Columbia University Press.
- Schjødt, Uffe (2016) *Interviewtyper*. Aarhus Universitet.
<http://metodeguide.au.dk/interviews/interviewtyper/> (Hentet: 01.04.2016)
- Shaojun, Zhang, and Li Shantong (2014) *Trends and features of china's inter-provincial trade: 1987- 2007*. China Economist 9 (2): pp. 90-9.
- Shen, Xiaofang (2012) *Private Chinese investment in Africa: Myths and realities*. The World Bank; Development Economics Vice Presidency, Policy Research Working Paper 6311.
- Smit, A. J. (2010) *The competitive advantage of nations : Is porter's diamond framework a new theory that explains the international competitiveness of countries?* Southern African Business Review, vol.14, pp.105-130
- Spradley, James (1980) *Participant observation*. New York: Holt, Rhinehardt and Winston.
- Statista (2016). Number of university graduates in china between 2004 and 2014 (in thousands). <http://www.statista.com/statistics/227272/number-of-university-graduates-in-china/>. (Hentet 20.05.2016)
- Studenmund, A. H. (2014) *Using econometrics : A practical guide* / 6. udgave. Boston, Massachusetts: Pearson.
- Su, Biwei, Almas Heshmatia, Yong Geng & Xiaoman Yub (2013) *A review of the circular economy in China: moving from rhetoric to implementation*. Journal of Cleaner Production, Vol. 42, pp. 215–227

- Su, Yong & Lanjian Chen (2013) *Running a City in West China*. Modern Oriental Corporate Culture.
- Sun, Qian, Wilson Tong & Qiao Yu (2002) *Determinants of foreign direct investment across China*. Journal of International Money and Finance 21 (1) (2002-2): pp. 79-113.
- Svensson, Joakim (2013) *Measuring barriers to cross-provincial trade in the people's republic of China*. Lund University, Department of Economics, 2013:8.
- Swée-Hock, S., & J. Wong (2009) *Regional Economic Development in China*. Singapore: ISEAS Publishing.
- Tanimoune, Nasser, Cécile Batisse, and Mary-Francoise Renard (2013) *Foreign direct investment across China: What should we learn from spatial dependences?* HAL Archives-Outvertes 12.
- The Economist (2012) *The end of cheap China*. The Economist, 3/10, 2012.
- The Trade Council (2014) Directory of subsidiaries in China. Ministry of Foreign Affairs of Denmark.
- The World Bank (2016) World development indicator. <http://databank.worldbank.org/>. (Hentet: 27.04.2016)
- Trade Council of Denmark (2009) *Danish investments in China from 1980 to 2008*. Danmarks Eksportråd. http://www.thinkchina.ku.dk/documents/Danish_investments_in_China_from_1980_to_2008.pdf (Hentet: 17.03.2016)
- Trochim, William (2006) *Inferential Statistics*. Research Methods Knowledge Base. <http://www.socialresearchmethods.net/kb/statinf.php> (Hentet: 17.05.2016)
- Udenrigsministeriet (2012) *Styrket dansk fokus i vestkina*. <http://mobil.um.dk/da/nyheder-fra-udenrigsministeriet/newsdisplaypage/?newsID=D38135BB-A5DB-4B45-A9D4-EE545B7E7AE5>. (Hentet: 10.02.2016)
- UNCTAD (2015) *World investment report 2015*. United Nation Conference of Trade and Development.
- Vernon, Raymond (1966) *International investment and international trade in the product cycle*. The International Executive 8 (4): 16-.
- Wacker, Konstantin (2013) *On the measurement of foreign direct investment and its relationship to activities of multinational corporations*. European Central Bank 1614 (November).

- Wang, Quan Wang & Nigel Swain (1995) *The determinants of foreign direct investment in transforming economies: Empirical evidence from Hungary and China*. *Weltwirtschaftliches Archiv* 131 (2): pp. 359-382.
- Weibo, Xing, John Whalley & Shantong Li (2015) Value, structure and spatial distribution of interprovincial trade in china - value, structure and spatial distribution of interprovincial trade in china. *中国与世界经济：英文版*(04): 84-103.
- Wen, Jiabao (2007) *Report on the Work of the Government*. Fifth Session of the Tenth National People's Congress on March 5 sess.
- Wen, Jiabao (2006) *Report on the Work of the Government*. Fourth Session of the Tenth National People's Congress on March 5 sess.
- Wen, Jiabao (2005) *Report on the Work of the Government*. Third Session of the Tenth National People's Congress on March 5 sess.
- Wickramarachi, Heather & Keith Savard (2015) *2015 GLOBAL OPPORTUNITY INDEX: Attracting foreign investment*. 2. Udgave. Milken Institute.
- Windahl, Kathrine (2016). *Danfoss smells green gold in China*. 2016 <http://dbdh.dk/danfoss-smells-green-gold-in-china/>. (Hentet: 07.06.2016)
- Winkler, Mette (2015) Kina tvinger danfoss til at skifte kundefokus. http://borsen.dk/nyheder/virksomheder/artikel/1/310934/kina_tvinger_danfoss_til_at_skifte_kundefokus.html (Hentet: 04.06.2016)
- Wong, Perry & Michael Lin (2015) *Best-performing cities in china - the nation's most successful economies*. Milken Institute, .
- Wooldridge, Jeffrey M. (2009) *Introductory econometrics: A modern approach*. 4. udgave. Mason, Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Wu, Sanmang, Shantong Li & Yalin Lei (2016) *Estimation of the contribution of exports to the provincial economy: An analysis based on China's multi-regional input-output tables*. Springerplus 5 (1): pp. 1-19.
- Wu, Yanrui (2013) *FDI and economic growth*. Regional Development and Economic Growth in China (2013): pp. 117-140.
- Xin, K. and J. Pearce (1996) *Guanxi: Connections as substitutes for formal Institutional Support*. *Academy of Management Journal*. No. 39, page 1641-1658.
- Yang, Dennis Tao, Vivian Weijia Chen & Ryan Monarch (2010) Rising wages: Has china lost its global labor advantage? *Pacific Economic Review* 15 (4): pp. 482-504.
- Yang, Jun, Xiao Huang, and Xin Liu (2014) *An analysis of education inequality in China*. *International Journal of Educational Development*.

- Yin, Feng, Mingque Ye, and Lingli Xu (2014) *Location determinants of foreign direct investment in services: Evidence from Chinese provincial-level data*. Asia Research Centre 64.
- Zhang, Frank (2015) Grundfos opens headquarter for West China in Chongqing. <http://dcbf.dk/news/335-grundfos-opens-headquarter-for-west-china-in-chongqing>. (Hentet: 08.06.2016)
- Zhang, Wenjie & Shuming Bao (2015) *Created unequal: China's regional pay inequality and its relationship with mega- trend urbanization*. Applied Geography 61: pp. 81-93.
- Zhao, Changwen & Jiang Du (2009) *Capital formation and economic growth in Western China*. The Chinese Economy 42 (6): pp. 7-26.
- Zhao, Jinghua (2012) *Multinational corporation subsidiaries in china : An empirical study of growth and development strategy*. Oxford: Chandos publishing ltd.
- Zheng, Ping (2011) *The determinants of disparities in inward FDI flows to the three macro-regions of China*. Post-Communist Economies 23 (2) (2011-06): pp. 257-270.
- Zhong, Feiteng (2010) *The development of China's transportation infrastructure and international: Links in China's northwest region*. In *Development of china's transportation infrastructure and international connectivity*. ERIA Research Project Report, pp. 52-68.
- Zhu, Rongji (2002) *Report on the Work of the Government*. Fifth Session of the Ninth National People's Congress.
- Zhu, Rongji (2001) *Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development*. Fourth Session of the Ninth National People's Congress on March 5.
- Zhu, Rongji (2000) *Report on the Work of the Government*. Third Session of the Ninth National People's Congress.
- Østergaard, Clemens Stubbe (2008) *Kinas eksperimenter: Reformen og stormagtsstatus? 2. Udgave*. København: Columbus.

Bilag 1: Økonometriske Teori

Regressionsligningen:

En standard multipel regressionsmodel er givet ved ligningen:

$$y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{1i} + \beta_2 x_{2i} \dots + \beta_k x_{ki} + \varepsilon_i \quad (i=1, \dots, n) \quad (1.1)$$

er afhængige variable som kan forklares ved en konstant (β_0), flere uafhængige variable (x_{ki}) med tilhørende parametre (β_k) og et fejlede (ε_i) (Heij, 2004, s.120-121).

T-test:

En t-test er en hypotesetest, der tester sandsynligheden for, at estimatet for middelværdien af en enkelt parameter ikke er fremkommet ved en tilfældighed. Det antages, at hypotesetesten, følger en t-fordeling:

$$\frac{\hat{\beta}_j - \beta_j}{se\hat{\beta}_j} \sim t_{n-k-1} \quad (1.2)$$

$\hat{\beta}_j - \beta_j$ er differencen mellem den estimerede værdi for parameteren og den reelle værdi. $se\hat{\beta}_j$ er fejleddets estimerede værdi, hvor det forudsættes, at fordelingen følger en t-fordeling med n frihedsgrader, som er bestemt af stikprøve- og parameterantallet. T-fordelingen har en symmetrisk klokkeform omkring fejleddet, som går mod standardnormalfordelingen, når antallet af frihedsgrader vokser.

T-testen anvendes til at teste H_0 -hypotesen og den alternative H_1 -hypotese:

$$H_0: \beta_j = 0 \quad (1.3)$$

$$H_1: \beta_j \neq 0 \quad (1.4)$$

β_j er mål for en partiel uafhængig variabels indvirkning på den afhængige variabel. Det testes derfor, om de uafhængige variable er statistisk signifikante for den afhængige variabel. Hvis $\beta_j \neq 0$, har den uafhængige variable en statistisk signifikant effekt på den afhængige variabel og H_0 -hypotesen forkastes. Alternativt kan H_1 -hypotesen og en given uafhængig variables effekt på den afhængige variable ikke forkastes.

I dette projekt vil p-værdien af en t-test blive anvendt som mål for den statistiske signifikans. Den kalkulerede p-værdi angiver det laveste signifikansniveau for at en H_0 -hypotese kan forkastes (Wooldridge, 2009, s. 132-133). I specialets økonometriske analyse anvendes et signifikansniveau på 5 %. Det betyder, at den estimerede p-værdi skal være under 0,05 for, at H_0 -hypotesen kan forkastes.

I udvælgelsen af den endelige model er det vigtigt at ekskludere variablerne én efter én, da eksklusionen af én variable kan have indflydelse på de andres indvirkning på den afhængige variabel (Wooldridge, 2009, s. 140-142.)

Adjusted R^2 :

Adjusted R^2 ($\bar{R}^2$) vil anvendes til at vurdere en models forklaringsgrad. R^2 der defineres ved:

$$R^2 = 1 - (SSR/n)/(SST/n) \quad (1.5)$$

SSR er summen af de kvadrerede residualer, SST er den totale kvadrerede sum af den forklarede og ikke forklarede varians fra middelværdien mens n er et udtryk for population. Et højere R^2 er udtryk for en højere forklaringsgrad. R^2 vil dog aldrig falde, hvis flere variable tilføjes. Modsat endogeniserer $\bar{R}^2$ antallet af variable.

$$\bar{R}^2 = 1 - (\frac{SSR}{n-k-1})/(SST/n) \quad (1.6)$$

Tilføjede variable (k) som ikke har tilstrækkeligt forklarende, vil derfor kunne medføre et lavere $\bar{R}^2$. Dette er en fordel, når modeller med forskellige antal variable sammenlignes (Wooldridge, 2009, s. 199-201).

Gauss Markov theoremet:

For at finde de bedste lineære unbiased estimatorer ved OLS estimering forudsætter det, at 6 antagelser er opfyldt¹. De 6 antagelser er i følge Gauss Markov-theoremet:

- Antagelse 1: Lineære parametre
- Antagelse 2: Tilfældig stikprøve
- Antagelse 3: Betinget middelværdi er 0
- Antagelse 4: Fejleddene er normalfordelte
- Antagelse 5: Ingen perfekt multikolaritet
- Antagelse 6: Homoskedastiske fejledd.

Antagelse 1: Lineære parametre. I forbindelse med fravalg og valg af økonometrisk teori blev anvendelsen af lineær regression diskuteret. Hvis den valgte model er korrekt specificeret vil den

¹ Disse antagelser dækker cross-sectional data, hvorfor antagelsen om ingen seriekorrelation ikke er medtaget

være lineær og den betingede middelværdi af fejleddene være nul. Dette er sikret gennem opstilling af en standard multipel regressionsmodel i softwareprogrammet Eviews.

Antagelse 2: Tilfældig stikprøve. Stikrøven dækker samtlige byer med fyldestgørende data, som er inkluderet i China City Statistical Yearbook (CCSY). Byerne er derfor tilfældigt udvalgt ud fra indkluderingen i CCSY). Datagrundlaget indbefatter i alt 272 kinesiske byer.

Antagelse 3: Betinget middelværdi er 0. Antagelse 3 dækker over, at den samlede værdi af fejleddene skal være nul. Den typiske måde som denne kan være brudt på, er hvis forholdet mellem den uafhængige og afhængige variable er misspecificeret (Wooldridge, 2009). Da den anerkendte økonometriske software pakke, Eviews, anvendes til at kalkulere dette forhold, må det forventes at denne antagelse ikke er brudt

Antagelse 4: Fejleddene er normalfordelte. Ikke-normalte fejledd skaber en skævhed hos estimerne. Her kan Jarque Bera-testen anvendes til at undersøge om fejleddene er normalfordelte. Hvis fejleddene ikke er normalfordelte må der foretages yderligere tests ved hjælp af Man Whitney-testen, hvoraf det må vurderes om yderligere forbehold bør tages (Limpert, Stahel & Rogers, 2011; Buthmann, 2006; Wooldridge, 2009; Ghasemi & Zahediasl, 2012).

Jarque-Bera testen testes ud fra:

$$\frac{N}{6} = (S^2 + \frac{(K-3)^2}{4}) \quad (1.7)$$

Jarque-Bera testen følger en X^2 fordeling og tester forskellen mellem skævheden (S) og kurtosis (K) af data serien, som lægger til grund for H_0 -hypotesen om normal fordeling. Det antages i testen, at hvis kurtosisen er over 3 er den stejl og hvis den er under 3 er den flad (Lee, 2013).

Antagelse 5: Ingen perfekt multikolaritet. Multikolaritet opstår, hvis 2 eller flere inddragede forklarende variable har er stærkt korreleret. Dette påvirker variansen og dermed resultaterne af t-tests. Dette kan føre til 'dominant variable problem', hvor én uafhængig variable dominerer modellen, således at den maskerer effekten fra andre uafhængige variable (Studmund, 2014, s. 264; Lufkin, 1982, s. 568-569). Da sammenhængen mellem BRP og FDI er definitorisk,

inddrages BRP i stedet i den afhængige variable. Den afhængige variabel for projektet er således FDI som andel af markedsstørrelsen.

Antagelse 6: Homoskedastiske fejlede. Heteroskedasticitet optræder, når variansen for fejleddene ikke er konstant. Dette medfører ikke biased estimatorer, men har indvirkning på t-testene, da det kovarianserne er inkonsistente. Der er mistanke om heteroskedasticitet i datasættet, da det formodes at spredningen vokser i takt med at værdierne for FDI vokser. Der vil testes for heteroskedasticitet med White's test. Testen foretages på baggrund af Lagrange-multiplier og sammenholde den med en χ^2 fordeling:

$$LM = n * R^2 \sim \chi^2(p - 1) \quad (1.8)$$

Skulle fejleddene i modellen være heteroskedastiske er det nødvendigt at korrigere modellen for eksempel ved hjælp af Weighted Least Squares (WLS), hvor vægtede sum af residualerne anvendes for, at modellen ikke er unbiased (Heij, 2004).

Dummy-variabel:

Dummy variablen anvendes i regressionsanalyser til at kvantificere kvalitativ data. I dette speciale er det aktuelt at kvantificere byer som er lokaliseret i Vestkina (WEST). Dummy-variablen er et redskab til at vurdere om de inddragede variable er tilstrækkeligt forklarende på forskellen mellem tiltrækningen af FDI mellem Øst- og Vestkina eller om, der er tilstedeværelse af undladte variabler (Trochim, 2006).

Bilag 2: Sammenling af akkumuleret FDI

Region	FDI på nationalt niveau (The World Bank)	FDI på byniveau ¹	FDI på provinsniveau ² (HKTDC & Deutsche Bank)	FDI på byniveau/ provinsniveau
SAMLET	290,900	271,116	257,498	
Anhui		11,098	10668	1.04
Beijing		8524.18	8524	1.00
Chongqing		10597.15	4100*	2.58
Fujian		6514.06	6679	0.98
Gansu		56.59	71	0.80
Guangdong		24592.95	24952	0.99
Guangxi		1931.48	700	2.76
Guizhou		991.42	1500	0.66
Hainan		754.00	1811	0.42
Hebei		6373.25	6400	1.00
Heilongjiang		4126.25	4613	0.89
Henan		13231.52	13500	0.98
Hubei		7975.94	6888	1.16
Hunan		8728.28	8700	1.00
Inner Mongolia		4553.16	4644	0.98
Jiangsu		33996.47	33300	1.02
Jiangxi		8398.76	7600	1.11
Jilin		6722.91	1819	3.70
Liaoning		29039.96	29000	1.00
Ningxia		131.67	148	0.89
Qinghai		24.8	94	0.26
Shaanxi		3445.72	3678	0.94
Shandong		14099.25	14100	1.00
Shanghai		16779.58	16800	1.00
Shanxi		2461.00	2810	0.88
Sichuan		12555.94	10284	1.22
Tianjin		16828.97	16800	1.00
Xinjiang		295.2	500	0.59
Yunnan		2109.45	2515	0.84
Zhejiang		14178.20	14200	1.00

¹ På baggrund af data fra China City Statistical Yearbook 2014

² På baggrund af data fra Deutsche Bank (2016) og HKTDC (2016)

Bilag 3: FDI i kinesiske byer (2013)

KILDE: CHINA CITY STATISTICAL YEARBOOK 2014

	City	REGION	Number of Projects for Contracted Foreign Direct Investment (unit)	2013 Amount of Foreign Capital Actually Utilized (USD 10000)
1	Tianjin	EAST	564	1682897
2	Shanghai	EAST	3740	1677958
3	Dalian	EAST	240	1359985
4	Chengdu	WEST	201	1121599
5	Chongqing	WEST	192	1059715
6	Suzhou	EAST	936	869805
7	Beijing	EAST	1190	852418
8	Shenyang	EAST	155	581093
9	Qingdao	EAST	645	552227
10	Shenzhen	EAST	2056	546789
11	Hangzhou	EAST	415	527633
12	Wuhan	CENTRAL	138	525011
13	Guangzhou	EAST	1092	480385
14	Changchun	CENTRAL	35	443995
15	Nanjing	EAST	533	403262
16	Dongguan	EAST	506	393775
17	Changzhou	EAST	255	353000
18	Changsha	CENTRAL	150	340043
19	Wuxi	EAST	236	333886
20	Zhengzhou	CENTRAL	72	332178
21	Ningbo	EAST	442	327483
22	Xi'an	WEST	152	312994
23	Zhenjiang	EAST	162	309678
24	Nanchang	CENTRAL	176	296437
25	Foshan	EAST	205	252089
26	Nantong	EAST	354	228743
27	Harbin	CENTRAL	52	226242
28	Luoyang	CENTRAL	46	222272
29	Jiaxing	EAST	248	220676
30	Yangzhou	EAST	191	195880
31	Hefei	CENTRAL	84	191785
32	Xiamen	EAST	331	185608
33	Huizhou	EAST	284	183417

34	Kunming	WEST	56	179800
35	Maanshan	CENTRAL	23	174655
36	Zhuhai	EAST	272	168730
37	Wuhu	CENTRAL	60	164131
38	Yantai	EAST	258	160597
39	Erdos	WEST	15	160000
40	Yancheng	EAST	262	154983
41	Panjin	EAST	16	150334
42	Xuzhou	EAST	171	150047
43	Fuzhou	EAST	135	143036
44	Baotou	WEST	18	141000
45	Quanzhou	EAST	111	139112
46	Anshan	EAST	87	138391
47	Tangshan	EAST	16	135178
48	Yingkou	EAST	17	133041
49	Taizhou	EAST	156	132259
50	Jinan	EAST	86	132054
51	Huai'an	EAST	143	130219
52	Zhaoqing	EAST	129	124109
53	Jiujiang	CENTRAL	140	123107
54	Jinzhou	EAST	36	114009
55	Ganzhou	CENTRAL	119	110714
56	Dandong	EAST	21	110012
57	Huzhou	EAST	211	105860
58	Chenzhou	CENTRAL	89	101808
59	Bengbu	CENTRAL	8	101262
60	Shijiazhuang	EAST	42	98050
61	Zhangzhou	EAST	84	94552
62	Taiyuan	CENTRAL	18	94426
63	Jiangmen	EAST	167	92304
64	Weihai	EAST	112	92018
65	Handan	EAST	50	88377
66	Lianyungang	EAST	147	86990
67	Sanmenxia	CENTRAL	20	86857
68	Jining	EAST	45	83015
69	Jilin	CENTRAL	9	81491
70	Weifang	EAST	49	81021
71	Shaoxing	EAST	138	80782
72	Hohhot	WEST	4	80688
73	Hengyang	CENTRAL	112	76215
74	Shangrao	CENTRAL	80	75733

75	Xinxiang	CENTRAL	16	74009
76	Qinhuangdao	EAST	9	73825
77	Chuzhou	CENTRAL	19	72596
78	Luohe	CENTRAL	22	70401
79	Xiangtan	CENTRAL	44	69693
80	Zhuzhou	CENTRAL	73	69316
81	Langfang	EAST	289	68532
82	Ji' an	CENTRAL	125	68427
83	Jiaozuo	CENTRAL	14	66181
84	Zhongshan	EAST	173	64637
85	Huludao	EAST	15	64500
86	Guiyang	WEST	24	63000
87	Yongzhou	CENTRAL	25	62513
88	Baoding	EAST	17	61991
89	Daqing	CENTRAL	5	60032
90	Nanning	WEST	49	58021
91	Xuancheng	CENTRAL	17	57303
92	Hebi	CENTRAL	21	55783
93	Tiding	EAST	3	55539
94	Qinzhou	WEST	17	53900
95	Xiangyang	CENTRAL	28	53746
96	Yichun	CENTRAL	25	53208
97	Xuchang	CENTRAL	12	53113
98	Rizhao	EAST	22	52991
99	Zibo	EAST	21	52700
100	Fushun	EAST	24	52108
101	Liaoyang	EAST	5	52009
102	Benxi	EAST	7	51449
103	Haikou	EAST	37	51200
104	Suqian	EAST	84	50895
105	Changde	CENTRAL	33	50784
106	Nanyang	CENTRAL	25	50388
107	Wenzhou	EAST	45	50150
108	Huangshi	CENTRAL	5	49000
109	Suzhou	CENTRAL	6	48830
110	Bozhou	CENTRAL	6	47783
111	Xingtai	EAST	12	45976
112	Huaipei	CENTRAL	3	45934
113	Pingdingshan	CENTRAL	12	45318
114	Anqing	CENTRAL	10	45178
115	Zhoukou	CENTRAL	14	44242

116	Kaifeng	CENTRAL	13	43898
117	Xinyang	CENTRAL	15	42237
118	Qiqihar	CENTRAL	3	41550
119	Cangzhou	EAST	50	41023
120	Tongling	CENTRAL	10	40310
121	Taizhou	EAST	29	40001
122	Puyang	CENTRAL	10	38979
123	Anyang	CENTRAL	20	38057
124	Liuzhou	WEST	11	36544
125	Tai'an	EAST	57	35122
126	Tonghua	CENTRAL	5	34006
127	Xiaogan	CENTRAL	27	33724
128	Zhumadian	CENTRAL	18	31590
129	Xinyu	CENTRAL	42	31414
130	Changzhi	CENTRAL	2	31262
131	Linyi	EAST	40	30870
132	Lu'an	CENTRAL	14	30403
133	Binzhou	EAST	7	30399
134	Putian	EAST	35	30165
135	Jincheng	CENTRAL		28400
136	Loudi	CENTRAL	1	28100
137	Liupanshui	WEST	2	28000
138	Songyuan	CENTRAL	3	27680
139	Shangqiu	CENTRAL	8	27649
140	Yueyang	CENTRAL	14	27503
141	Yichang	CENTRAL	18	27002
142	Siping	CENTRAL	2	26700
143	Yangquan	CENTRAL	2	26500
144	Jingmen	CENTRAL	15	26275
145	Chizhou	CENTRAL	13	26208
146	Pingxiang	CENTRAL	32	25486
147	Huangshan	CENTRAL	8	25301
148	Liaoyuan	CENTRAL	9	25000
149	Jinhua	EAST	59	24905
150	Xianning	CENTRAL	6	24674
151	Huainan	CENTRAL	3	24662
152	Sanya Sansa	EAST	7	24200
153	Mianyang	WEST	11	24134
154	Hulunbuir	WEST	11	23144
155	Urumqi	WEST	31	22300
156	Ulanqab	WEST	3	22162

157	Fuzhou	CENTRAL	45	22089
158	Jieyang	EAST	38	22071
159	Heze	EAST	14	21818
160	Longyan	EAST	17	21500
161	Dezhou	EAST	18	21472
162	Qingyuan	EAST	43	21163
163	Heyuan	EAST	85	21113
164	Chaoyang	EAST	8	21020
165	Jiamusi	CENTRAL	43	21000
166	Baishan	CENTRAL	2	20935
167	Zhoushan	EAST	4	20930
168	Fuxin	EAST	14	20506
169	Meishan	WEST	3	20304
170	Deyang	WEST	11	20294
171	Hengshui	EAST	20	20236
172	Dongying	EAST	19	19335
173	Suihua	CENTRAL	6	19300
174	Yingtian	CENTRAL	39	19219
175	Shaoguan	EAST	69	18935
176	Jinzhong	CENTRAL	8	18406
177	Yiyang	CENTRAL	6	17000
178	Yangjiang	EAST	41	16533
179	Datong	CENTRAL	2	16455
180	Liaocheng	EAST	9	16302
181	Ezhou	CENTRAL	3	16200
182	Zaozhuang	EAST	11	15850
183	Shiyan	CENTRAL	11	15615
184	Shuozhou	CENTRAL		15420
185	Heihe	CENTRAL	161	15240
186	Shanwei	EAST	33	15240
187	Ningde	EAST	20	14432
188	Jingdezhen	CENTRAL	23	14042
189	Linfen	CENTRAL	3	13880
190	Shaoyang	CENTRAL	20	13737
191	Fuyang	CENTRAL	8	13433
192	Meizhou	EAST	186	13309
193	Zhanjiang	EAST	9	13183
194	Yinchuan	WEST	14	12858
195	Lishui	EAST	26	12784
196	Sanming	EAST	37	12500
197	Baicheng	CENTRAL	3	12484

198	Laiwu	EAST	5	12134
199	Wuhai	WEST	6	12000
200	Maoming	EAST	50	11470
201	Panzhihua	WEST	2	11130
202	Yunfu	EAST	34	11050
203	Jingzhou	CENTRAL	11	10824
204	Bijie	WEST	7	10622
205	Baoshan	WEST	6	10600
206	Leshan	WEST	5	10593
207	Nanping	EAST	30	10501
208	Chaozhou	EAST	24	10106
209	Jixi	CENTRAL	6	10100
210	Neijiang	WEST		9980
211	Huaihua	CENTRAL	16	9415
212	Suizhou	CENTRAL	8	8774
213	Beihai	WEST	6	8515
214	Bayannur	WEST		8275
215	Zunyi	WEST	8	8142
216	Anshun	WEST	2	8037
217	Xianyang	WEST	2	7561
218	Hechi	WEST	16	7559
219	Karamay	WEST	1	7220
220	Tongliao	WEST	4	7047
221	Baoji	WEST	5	7006
222	Huanggang	CENTRAL	5	6749
223	Yuxi	WEST	1	6742
224	Hezhou	WEST	2	6739
225	Zhangjiajie	CENTRAL	7	6701
226	Quzhou	EAST	13	6616
227	Yichun	CENTRAL		6530
228	Hegang	CENTRAL	2	6000
229	Mudanjiang	CENTRAL	1 5	5976
230	Nanchong	WEST	5	5894
231	Qujing	WEST	5	5766
232	Suining	WEST	3	5506
233	Luzhou	WEST	5	5293
234	Guilin	WEST	9	5047
235	Weinan	WEST	337	5008
236	Dazhou	WEST	3	4797
237	Guangyuan	WEST	3	4678
238	Shangluo	WEST	0	4642

239	Chongzuo	WEST	1	4577
240	Shuangyashan	CENTRAL	8	4568
241	Yibin	WEST	3	4549
242	Tongren	WEST	3	4163
243	Chengde	EAST	5	4137
244	Ziyang	WEST	7	4116
245	Guang'an	WEST	1	4104
246	Pu'er	WEST	8	4043
247	Lijiang	WEST	4	3994
248	Hanzhong	WEST	30	3100
249	Wuzhou	WEST	5	3029
250	Tongchuan	WEST	2	3003
251	Ankang	WEST	0	3002
252	Yulin	WEST	6	2702
253	Xining	WEST	9	2480
254	Zigong	WEST	7	2278
255	Laibin	WEST	3	2260
256	Fangchenggang	WEST	1	2220
257	Zhangye	WEST	1	2165
258	Lanzhou	WEST	8	2132
259	Yulin	WEST	3	2096
260	Guigang	WEST	3	2035
261	Zhaotong	WEST	1	1482
262	Yuncheng	CENTRAL	1	1351
263	Ya'an	WEST	2	1142
264	Chifeng	WEST		1000
265	Yan'an	WEST	2	802
266	Qingyang	WEST	1	800
267	Qitaihe	CENTRAL		655
268	Jiuquan	WEST	3	510
269	Xinzhou	CENTRAL	1	494
270	Shizuishan	WEST	1	309
271	Baise	WEST	3	191
272	Dingxi	WEST	3	52
273	Baiyin	WEST	0	0
274	Tianshui	WEST	0	0
275	Wuwei	WEST	0	0
276	Pingliang	WEST	0	0
277	Jinchang	WEST	0	0
278	Longnan	WEST	0	0
279	Jiayuguan	WEST	0	0

280	Wuzhong	WEST	0	0
281	Guyuan	WEST	0	0
282	Bazhong	WEST	0	0

Bilag 4 - Relevante personer fra feltarbejdet

Respondent	Titel	Virksomhed	Lokalisering
Glen Mikkelsen	General Manager	DI-Asia Base	Østkina
Jens Christensen	Ejer	Akenz (CEO)	Østkina
John Winther	CSR & QC Manager	Lego Wear	Hovedsageligt Østkina
Anders Illemann Larsen	Regional Manager	Sanistål	Hovedsageligt Østkina
Keld Stærk	Regional Manager	Danfoss	Har kontorer i Øst- Central- og Vestkina
Lennart Naesby	Regional Manager	DSV	Øst- og Vestkina
Mathias Boyer	Senior Investment Manager	IFU	Har ansvar for flere dele af Kina
Stephen Maher (foredrag)	Regional Manager	Carlsberg	Hele Kina
Anders Ravn Nielsen	Regional Manager	Frontier Trading	Hovedsageligt Østkina
Tony Qing	Regional Manager	Nordic Flex House	Østkina
James Li	Regional Manager	Westrup	Central- og Vestkina
Danny Zhang	Sales Manager	Landia	Central- og Østkina
Martin Kaasgård	Vice President	Vestas	Satser på Sydøstkina.
Torben Esbensen	Partner	Dansk Energi Management & Esbensen	Hele Kina, men fokus på Østkin
Niels Jørn Andersen	Enhverholdsvi ejer og konsulent	Scan-China og Business Horsens	Vestkina
Thomas Hansen	Eksport Manager	DLF-Trifolium	Dækker hele Kina fra kontoret i Beijing
Mogens Slot Knudsen	Direktør	C.F Nielsen	?
Thorvald Pedersen	Direktør	Nissen Energi Teknik	Øst- og Centralkina
Mads S Haning	Direktør	Sunstone Water	Øst- og Centralkina

Bilag 4 - Relevante personer fra feltarbejdet

Lars N Jepsen	General Manager, Asia	Infuser	Østkina
Kimmo Virtanen	China Sales Office	Air0 (Finland)	?
Anssi Myllymäki	Sales manager	Pegaor (Finland)	?
Janne Peltonen	China Project Manager	VTT (Finland)	Østkina
Peter Kimø	Sales Manager Asia	Skamol	Vestkina
Poul Pedersen	Direktør	Thiese Mejeri	Østkina
Thomas Blicher	Market Development Responsible	Newtec	?
Charles Li	Regional Manager	BHJ	Styrer aktiviteter fra Østkina
Kobe Chen	Sales Manager	Teledyne Reson (US)	Hovedsageligt Østkina
Lars Galsgaard	Regional Manager	B&O	Østkina
	Eksport Manager	Tomex	Styrer salg fra kontor i Østkina
Great Kong	Regional Manager	Scandinavian Tobacco Group	Styrer aktiviteter i hele Kina fra Østkina
Peter Kjær	Sales Manager	Grundfos	Har afdelinger i hele Kina
Humprey Lau (foredrag vedr. lokalisering)	Regional Manager	Grundfos	Har afdelinger i hele Kina
Michael McNaulty (foredrag vedr. lokalisering)	Senior Vice President	LEGO	Østkina
Steffen Schiøttz- Christensen (foredrag vedr. lokalisering)	Øverste leder for DAMCO	DAMCO (under MÆRSK)	Fokus på Vestkina
Ole Krabbe	Ejer	AVN Hydraulics	Østkina
Per Lavriden	Ejer	Lavridsen Industri	Østkina

Bilag 4 - Relevante personer fra feltarbejdet

Klaus Strøm Laursen	Direktør	Twinca	?
Peter M. Hansen	Partner	China Cabinet (efter følgende gået konkurs)	Østkina
Kaj Pedersen	Regional Manager	Jensen Group	Østkina
Peter Rasmussen	Ejer	Asia Base	Østkina
Kim Lindum	Partner	Asia Base	Østkina
Lin Po	Senior Manager	Missionpharma	Østkina
Nicole Dybro	Projektleder	Business Horsens	Vestkina
Sten Larsson	Partner	Danhua Horticulture	Vestkina

Bilag 5: Nøgleinterviewpersoner

Interview med Peter Rasmussen, Ejer af Asia Base, Suzhou

Dato: 8/2 2016

Sted: Crown Plaze, Suzhou

Peter Rasmussen startede i 1994 Asia Base i Suzhou i den østlige del af Jiangsu provinsen. Asia Base var et konsulentbureau med samme funktion som DIAB i dag. Peter har gennem sit arbejde for Asia Base lavet flere end 500 market-studies for udenlandske virksomheder i Kina, og hjulpet mere end 150 af dem med valg af lokalitet. Peter har derfor et stærkt grundlag for at kunne beskrive, hvilke parametre, der er væsentlige, når udenlandske virksomheder lokaliserer sig i Kina.

Interview med Kaj Evald Pedersen, Regional Manager for Jensen Group, Xuzhou

Dato: 20/2 2016

Sted: Jensens produktion, Xuzhou

Kaj Evald Pedersen har været regional manager for Jensen Group siden opstarten af Jensens fabrik i Xuzhou i 2010. Produktionen i Xuzhou er lokaliseret i den nordlige del af Jiangsu-provinsen i Østkina, hvor de producerer vaskemaskiner, tørretrumblere mv., som er målrettet salg til virksomheder i Kina. Kaj kan derfor give en indsigt i faktorerne bag valget om at starte produktion i Xuzhou (Østkina), og hvad det har givet af muligheder samt udfordringer for Jensen Group i Kina.

Interview med Sten Larsson, CEO for Danhua Horticulture, Kunming

Dato: 3/5 2016

Danhua horticulture producerer hybride blomsterfrø til hele verden. Produktionen i Kunming har 1000 ansatte, som Sten Larsson har været med til at lede siden starten i 1997. Sten Larssons lange erfaring fra produktionen ville kunne give en dyb indsigt i udviklingen inden for mulighederne i Vestkina, og detaljerede overvejelser i forhold til mulighederne og udfordringerne for udenlandske virksomheder i Vestkina.

Interview med Nicole Dybro Justesen, Projektkoordinator, Business Horsens, Chengdu

6/6 2016

Business Horsens åbnede i 2013 et kontor i Chengdu, hvorfra de servicerer lokale danske virksomheder, der har interesse i at gå ind i det vestlige Kina. Disse services indbefatter

markedsundersøgelser, pleje af relationer, delegationsrejser og kontorpladser i Chengdu. Nicole Dybro Justesen kan bidrage med at kortlægge udfordringerne for de små og mellemstore virksomheder, der entrerer det vestkinesiske marked.

Interview med Mathias Boyer Thøgersen, Senior Konsulent for IFU Kina.

3/5 2016

IFU har ultimo 2015 medfinansieret og rådgivet mere end 133 danske virksomheders indtræden fordelt over hele Kina. Mathias har dermed en indsigt i de regionale forskelle i udfordringerne for danske virksomheder der etablerer sig i Kina.

Bilag 6: Korrelationsdiagram

	FDI	FDIANDEL	BRP	BRP_VAEI	CLUSTER	FORBRUG	HAVN	HIGHSCHC	INDBLANI	INDKOMS	LON	LUFTHAVI	MOBIL	R_D	SERVICEA	SKAT	UNI	URBANISE	VAT
FDI	1,000																		
FDIANDEL	0,606	1,000																	
BRP	0,858	0,360	1,000																
BRP_VAEI	0,012	0,015	0,010	1,000															
CLUSTER	0,611	0,432	0,649	0,051	1,000														
FORBRUG	0,811	0,333	0,974	0,021	0,630	1,000													
HAVN	0,135	0,230	0,144	0,212	0,289	0,140	1,000												
HIGHSCHC	0,296	0,276	0,347	-0,191	0,361	0,361	-0,072	1,000											
INDBLANI	0,189	0,149	0,107	-0,098	0,151	0,132	-0,030	0,199	1,000										
INDKOMS	0,485	0,293	0,622	-0,116	0,552	0,530	0,059	0,430	0,144	1,000									
LON	0,558	0,248	0,660	-0,127	0,456	0,635	0,030	0,398	0,226	0,661	1,000								
LUFTHAVI	0,469	0,257	0,526	0,098	0,391	0,579	0,081	0,436	0,195	0,321	0,474	1,000							
MOBIL	0,742	0,288	0,923	0,051	0,585	0,946	0,117	0,371	0,093	0,527	0,574	0,534	1,000						
R_D	0,684	0,235	0,803	-0,008	0,511	0,789	0,061	0,169	0,309	0,490	0,605	0,314	0,724	1,000					
SERVICEA	0,432	0,236	0,522	0,059	0,490	0,581	0,093	0,459	0,348	0,360	0,445	0,562	0,570	0,455	1,000				
SKAT	0,040	0,017	0,061	0,049	-0,081	0,033	-0,012	0,010	-0,079	0,140	0,171	0,047	0,021	0,024	-0,119	1,000			
UNI	0,468	0,359	0,532	0,058	0,468	0,595	0,027	0,524	0,303	0,414	0,488	0,697	0,559	0,357	0,584	0,104	1,000		
URBANISE	0,469	0,277	0,483	0,033	0,370	0,437	0,064	0,260	0,056	0,416	0,295	0,208	0,487	0,417	0,299	-0,003	0,220	1,000	
VAT	0,779	0,358	0,881	0,017	0,573	0,818	0,193	0,305	-0,004	0,606	0,590	0,442	0,758	0,631	0,368	0,124	0,396	0,462	1,000

Bilag 7A: Økonometriske resultater

VARIABLE	MODEL 1	MODEL 2	MODEL 3	MODEL 4	Model 5	Model 6
Afhængige Variabel:	FDI (10.000 yuan)	FDI/BRP (%)	FDI/BRP (%)	FDI/BRP (%)	FDI/BRP (%)	FDI/BRP (%)
Uafhængige Variabel:						
konstant	-3659.975 (0.99)	1.287425 (0.11)	1.273362 (0.01)	0.863248 (0.00)	1.441747 (0.00)	1.619111(0.00)
CLUSTER	10568.72 (0.10)	0.047836 (0.00)	0.047164 (0.00)	0.046109 (0.00)	0.034460 (0.00)	0.039121 (0.00)
URBANISERING	0.278203 (0.03)	7.83E-07 (0.01)	7.49E-07 (0.01)	5.97E-07 (0.02)	6.50E-07 (0.01)	6.40E-07 (0.01)
UNI	2643.829 (0.59)	0.027048 (0.02)	0.026408 (0.01)	0.026654 (0.00)	0.027910 (0.00)	0.026719 (0.00)
HAVN	-41798.55 (0.65)	0.572803 (0.01)	0.584353 (0.00)	0.529652 (0.01)	0.283852 (0.15)	
FORBRUG	-0.033637 (0.13)	5.86E-08 (0.08)	4.22E-08 (0.13)			
MOBIL	-801.3985 (0.00)	-0.001170 (0.07)	-0.001085 (0.08)			
SERVICEANDEL	-6499.888 (0.33)	-0.022273 (0.14)	-0.024525 (0.09)			
HIGHSCHOOL	-16149.77 (0.40)	0.064680 (0.15)	0.067494 (0.11)			
INDBLANDING	42288.57 (0.00)	0.033390 (0.23)	0.025133 (0.31)			
LON	-8.131377 (0.19)	-3.86E-06 (0.78)				
LUFTHAVN	182694.1 (0.24)	-0.197221 (0.59)				
R_D	-0.476972 (0.17)	-5.57E-07 (0.50)				
SKAT	-6660.058 (0.69)	0.007509 (0.84)				
BRP_VAEKST	2868.259 (0.76)	-0.002073 (0.92)				
BRP	0.066082 (0.00)					
WEST					-1.237418 (0.00)	-1.29807 (0.00)
Akaike criterion	29.67006	3.739904	3.702673	3.700618	3.576334	
AJUDSTED R^2	0.768684	0.239773	0.252299	0,2579	0.331541	

Bilag 7B: Økonometriske Resultater for Østkina

VARIABLE	MODEL 1	MODEL 2	ENDELIG
Afhængige Variabel:	FDI/BRP (%)	FDI/BRP (%)	FDI/BRP (%)
Uafhængige Variabel:			
konstant	2.918719 (0.10)	1.378748 (0.23)	0.901003 (0.01)
CLUSTER	0.066107 (0.01)	0.067305 (0.00)	0.063371 (0.00)
INDBLANDING	0.097743 (0.17)	0.111103 (0.03)	0.101963 (0.02)
UNI	0.015720 (0.46)	0.012273 (0.47)	
HAVN	0.693921 (0.18)	0.432679 (0.33)	
FORBRUG	5.41E-08 (0.30)	-1.27E-08 (0.56)	
HIGHSCHOOL	0.078883 (0.34)	0.027766 (0.69)	
LON	-3.77E-05 (0.24)	-2.22E-05 (0.46)	
MOBIL	-0.001921 (0.04)		
SKAT	0.118246 (0.28)		
URBANISERING	2.32E-07 (0.57)		
R_D	9.27E-07 (0.50)		
SERVICEANDEL	-0.026779 (0.46)		
BRP_VAEKST	-0.024890 (0.72)		
LUFTHAVN	0.086787 (0.86)		
Akaike criterion	3.957246	3.923142	3.865755
AJUDSTED R^2	0.267135	0.246488	0.253548

Bilag 7C: Økonometriske Resultater for Vestkina

VARIABLE	MODEL 1	MODEL 2	ENDELIG
Afhængige Variabel:			
Uafhængige Variabel:			
konstant	-0.698265 (0.48)	-0.799418 (0.20)	0.213154 (0.04)
URBANISERING	1.00E-06 (0.02)	9.65E-07 (0.01)	1.01E-06 (0.00)
FORBRUG	5.21E-08 (0.45)	8.85E-08 (0.00)	1.01E-07 (0.00)
CLUSTER	0.022025 (0.23)	0.020438 (0.22)	
HIGHSCHOOL	-0.048164 (0.43)	-0.039553 (0.37)	
LON	1.41E-05 (0.36)	1.68E-05 (0.17)	
SERVICEANDEL	0.016185 (0.30)	0.012254 (0.27)	
MOBIL	0.000535 (0.51)		
BRP_VAEKST	-0.010090 (0.61)		
SKAT	0.008244 (0.76)		
R_D	2.05E-06 (0.82)		
INDBLANDING	-0.001480 (0.95)		
HAVN	-0.020870 (0.92)		
UNI	-0.000456 (0.97)		
LUFTHAVN	-0.046761 (0.90)		
Akaike criterion	2.503505	2.328801	2.263191
AJUDSTED R^2	0.634413	0.669156	0.671036

Bilag 8: Dialog med Peter Kiaer, Salgsdirektør for Grundfos

T: det personlige relation.. Mister det sin betydning?

P: langt fra. Bag lukkede døre betyder det alt. Til højtprofilerede event tør man ikke gøre. Men der er dele af relationer på det kinesiske marked, hvor relationer ikke har samme betydning, som det har gjort. Fx området omkring Shanghai handler det om, hvad man kan tilbyde hinanden. Det er blevet professionaliseret. Rent transaktionsmæssigt og partnerskab fra den lange bane, som man kender et fra modne lande, hvor man skriver ordentlige kontrakter. Man kan godt drikke nogle baiju og øl, men det er ikke det, der lander kontrakten. Det er, at man kan levere varen. Hvis man derimod tager til Nord- eller Vestkina eller længere ud på landet, der kan man stadigvæk få kontrakten, hvis man drikker hjernen fuld i baiju og viser, at man vil det nok. Det kan være nok. Kina begynder også at være ikke bare et sted med en måde at gøre tingene på, men at bryde op i modenhedszoner, så man har alt fra det virkelig primitive, hvor man kan skrive kontrakt på en serviet, når man er fuld til mega dokumenter, hvor man har advokater inde og køre i en måned og det kører strengt professionelt. Det giver nogle udfordringen til, hvordan vi kører vores forretning, for vi skal kunne begge dele. Det er få folk, der har kompetencer til begge dele. Så vi skal tænke på, om der er nogen type af forretning, hvor man skal bruge en form for kompetence såsom at tage på KTV og spille fodmassage. Og så en anden, hvor det er nogle helt andre typer. Kompetencemæssigt skal vi være skarpere til at anerkende, at der er forskellige områder, der har brug for forskellige kompetencer, og vi skal dirigere vores kompetencer i den retning

T: Hvad har I så gjort?

P: Vi har gjort det, at vi har lavet et separat selskab i Vestkina Chongqing, som tager højde for de 10 vestlige provinser, som skåret over en kam er mindre udviklet. Nogle storbyer er mere modne (Chengdu, Chongqing, Xi'an) Men langt hovedparten foregår, som det foregår i Shanghai for 15 år siden. Så rent praktisk tager vi vores Shanghai model for 15 år siden og eksporterer den til Chongqing, hvor vi har lavet et nyt HUB kontor, og derfra prøver vi at udvikle de 10 provinser. Det kører på den måde som det altid har gjort i Østkina, tag hvad i kan og juster til og I kører separat og har hånden på pulsen. I Østkina har vi så arbejdet på professionalisere hele salgsstyrken og gøre dem mere professionelle. Vi deler altså organisatorisk op. Indtil videre virker det godt. Det at have en klar opgave – jeg skal kun gøre en ting, det er ofte det, der virker. Ikke kun i Kina.

P: det er for simpelt at sige, at det er geografisk, for man har de samme udfordringer på tværs af forretningsområder. For at gå væk fra geografisk forretning til kundeforretning – der er vidt forskellige krav til forretningsområder.

P: Vi har det marked, som jeg er ansvarlig for – pumper til hjemmebrug. Det er et helt andet sprog, man skal tale. Det er en helt anden kompetence. Man skal forstå som hjemmeowner, at man har nogle udfordringer med vandtryk osv., som er konsument orienteret. Det handler om at tale ind til følelserne. På den måde forsøger vi hele tiden at sige, de kundegrupper vi forsøger at udvikle – der er brug for forskellige kompetencer for at servicere dem. Derfor skal vi udvikle forskellige folk, men også forhandlere.

P: Kompetenceudvikling, lederudvikling. Der hvor vi står nu og skal kigge ind i 3. fase. Vi skal være mange steder – det kalder vi at diversificere. 'Diversify and professionalize'. Det stiller mange krav til vores mennesker og især mellemledere for at forstå at vi nu er i en logik, der handler om produkter/løsninger. Nu er vi i Østkina/vestkina, hvor det gøres på forskellige måder. At kunne håndtere denne kompleksitet stiller store krav til vores ledere. De ledere, som skal oversætte det hele skal kunne tænke i flere forskellige facetter. Der findes ikke særlig mange af dem på markedet. Vi er ikke et verdenskendt brand i Kina. Det er vi i Danmark og kan tiltrække de dygtigste. Det er de store virksomheder, der tiltrækker de allerbedste hoveder såsom Siemens, GE og tildels Mærsk. Det betyder, at det er svært for os at tiltrække de medarbejdere, vi skal bruge. Det er en af vores allerstørste udfordringer. Hvis vi ikke lykkes får vi svært ved at drive tingene igennem, for så ender vi med, at vi sidder en række mennesker i toppen, som har set lyset, men det har resten ikke, og så kommer vi ikke videre.

P: Noget andet er forhandlernetværket. Vi udvikler alt fra bunden. Når vi vil ind i et nyt marked, så står der ikke en række erfarne distributører, som er sultne. Vi skal ud og finde nogle, der er relateret til vores produkter. De er ikke store – det er hr. og fru Wang, som vi gerne vil have med på vores rejse, som synes det kunne være fedt at bygge noget større op. De har måske ikke den store uddannelse og den store forretningsforståelse. At se en vision og bygge noget større, kan de ikke. Vi har rigtig mange små distributører, vi hjælper med at blive større. Det er en langsigtet investering, hvor vi ikke får noget de første par år – det er ekstremt svært iht. at skulle lave nye ting. Der starter vi virkelig forfra, fordi der ikke er nogen, vi kan tage fat i. Hver kunde skal vindes en for en. Når man samtidig skal bygge en distributør op fra kunden, så tager det altså rigtig mange ressourcer

P: vi er ude og finde folk, som har relationer til den type kunder, som vi er interesseret i. Så tager vi fat i sådanne distributører, som allerede sælger til de kunder, som vi er interesseret i. Så siger vi, at I kan også sælge pumper, når I nu er sammen med disse mennesker. Så tager vi dem ind og giver dem omfattende træning og udviklingsprogrammer til at lære at gøre dem gode nok. Det er fuldstændig samme logik som man skal udvikle en medarbejder fra scratch. Du skal bare udvikle en forhandler. Det tager rigtig lang tid. Det er det samme, vi gør internt. Vi investerer kraftigt i

lederudvikling, fordi vi har brug for nogle flere op, der kan træffe beslutninger i en kompleks verden.

Bilag 9: Nuværende og tidligere kunder hos Dansk Industri Shanghai

	Virksomhed	Branche	Erhverv	Startdato	Slutdato*	Antal mdr. Hos DIAB	Type kunde	Formål i Kina
1	Jensen	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Industri-vaskemaskiner	01-03-04	01-02-13	107	OMIC	Salg
2	Juliana	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Drivhuse	01-03-04	01-05-09	62	OMIC	Sourcing
3	Hartmann Malaysia	Food, Agriculture & Fisheries	Æggebakker	01-05-04	01-10-06	29	OMIC	Sourcing
4	Ken	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Køkkener	01-05-04	01-01-07	32	OMIC	Sourcing
5	Grodan	Food, Agriculture & Fisheries	Precision Growing	01-08-04	01-02-05	6	OMIC	Sourcing
6	Hinke	IT, technology & electronics	Antenner, kabler	01-09-04	01-09-05	12	OMIC	Sourcing
7	Falck Schmidt	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Defence systems	01-10-04	01-01-06	15	OMIC	Salg
8	Gumlink	Food, Agriculture & Fisheries	B2B salg af tyggegummi og mints	01-03-05	01-01-07	22	OMIC	Salg
9	Migatronic	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Svejsmaskiner	01-05-05	01-04-07	23	OMIC	Sourcing
10	Scanpan	Furniture, retail & design	Køkkenredskaber	01-06-05	29-06-16	132	Inhouse Outsourced Adm.	Sourcing
11	Rockwool/Roxul	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Insulation	01-06-05	01-03-07	21	OMIC	Salg
12	Unomedical	Health & Life Science	Medicinsk udstyr	01-12-05	01-12-07	24	OMIC	Sourcing
13	Carlsen Europa	Architecture, Construction, Machinery	Letvægts dybfrostkasser	01-01-06	01-03-07	14	OMIC	Sourcing

Bilag 9: Nuværende og tidligere kunder hos Dansk Industri Shanghai

		and Transportation						
14	Junckers	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	High-end trægulve	01-04-06	01-08-07	16	OMIC	Salg
15	D. C. Marine Supply	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Marine supply	01-08-06	01-12-12	76	OMIC	Salg
16	Fractum	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Rock breaking technology	01-10-06	01-04-07	6		?
17	Mita-teknik	Energy and Environment	Controllers for vindmøller	01-04-07	01-07-13	75	OMIC	Salg
18	Missionpharma	Health & Life Science	Pharmaceuticals, medical devices	01-06-07	29-06-16	108	OMIC	Sourcing
19	Bondo&Schultz	Service	Rekrutteringsfirma	01-08-07	01-10-10	38	OMIC	Salg
20	Eidos	IT, technology & electronics	Software-løsninger. Laver Football Manager	01-10-07	01-10-08	12	OMIC	Salg
21	Kabooki*	Furniture, retail & design	Tøj	01-11-07	29-06-16	103	OMIC	Sourcing
22	BK Medical	Health & Life Science	Ultrasound solutions	01-04-08	01-10-11	30	OMIC	Sourcing
23	Plus Pack	Food, Agriculture & Fisheries	Food packaging	01-04-08	01-12-10	32	OMIC	?
24	PBI Dansensor	IT, technology & electronics	Analyse-udstyr til gas	01-06-08	01-05-10	23	OMIC	?
25	Tican	Food, Agriculture & Fisheries	Svinekød	01-09-08	29-06-16	93	Inhouse Outsourced Adm.	Salg
26	DPA Microphone	IT, technology & electronics	Mikrofoner	01-09-08	01-07-13	58	OMIC	?
27	Alectia	Service	Konsulent firma	01-02-09	29-06-16	88	External OMIC	Salg
28	Designa	Furniture, retail & design	Indkøb af kontormøbler/komponenter dertil	01-02-09	01-12-09	10	OMIC	Salg
29	Aurora	IT, technology & electronics	Distributør af forbrugerelektronik tilbehør	01-08-09	01-01-14	53	External OMIC	Sourcing

Bilag 9: Nuværende og tidligere kunder hos Dansk Industri Shanghai

30	Westrup	Food, Agriculture & Fisheries	Seed and grain cleaning equipment	01-09-09	29-06-16	81	OMIC	Salg
31	Kongskilde	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Landbrugsmaskiner	01-04-10	01-07-12	27	OMIC	Sourcing
32	MTH	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Konstruktion	01-08-10	01-11-15	63	OMIC	Salg
33	Asia Base	Service	Markedsundersøgelse	01-08-10	01-12-10	4	Inhouse Outsourced Adm.	Salg
34	FSTG	Energy and Environment	Hydraulik-pitches	01-11-10	01-09-13	34	OMIC	Salg
35	AAK	Food, Agriculture & Fisheries	Vegetabilsk fedtstof og olie	01-03-11	01-03-13	24	OMIC	Sourcing
36	Graintec	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Hvordan man øger fodderoptagelse i fisk	01-04-11	01-05-12	13	OMIC	?
37	Landia	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Pumper til rørmontage	01-06-11	29-06-16	60	External OMIC	Salg
38	RED Associates	Service	Konsulent firma	01-06-11	29-06-16	60	External OMIC	Salg
39	Sanistål	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Div. stål produkter	01-07-11	29-06-16	59	Inhouse Outsourced Adm.	Sourcing
40	Noridane	Food, Agriculture & Fisheries	Kød trading	01-07-11	01-07-13	24	OMIC	Salg
41	B&O	Furniture, retail & design	Design consumer electronics	01-10-11	01-06-12	8	OMIC	Salg
42	BHJ	Food, Agriculture & Fisheries	Kød, pet food	01-11-11	29-06-16	55	OMIC	Salg
43	Scanflavour	Food, Agriculture & Fisheries	Proteins and ingredients from pork	01-11-11	29-06-16	55	External OMIC	Salg
44	Trackman	IT, technology & electronics	Kasse, der måler golfboldens bane, bue, etc.	01-12-11	01-09-15	45	External OMIC	Salg

Bilag 9: Nuværende og tidligere kunder hos Dansk Industri Shanghai

45	BWV	Energy and Environment	Biogas anlæg	01-02-12	01-05-12	3	OMIC	Salg
46	SKOV	Food, Agriculture & Fisheries	Klimastyring og produktionsovervågning til animalsk produktion	01-03-12	29-06-16	51	External OMIC	Salg
47	Roblon	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Kabel-afdeling	01-03-12	01-09-13	18	OMIC	Sourcing
48	Good Food Group	Food, Agriculture & Fisheries	Fødevarer	01-04-12	29-06-16	50	Inhouse Outsourced Adm.	Sourcing
49	China Cabinet	Service	Lobbyistvirksomhed	01-07-12	01-11-15	40	OMIC	Salg
50	Nordic Air Filtration	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Luftfiltre	01-07-12	01-05-15	34	OMIC	Salg
51	Vola	Furniture, retail & design	Badeværelse, armaturer	01-08-12	29-06-16	46	External Outsourced Adm.	Salg
52	KK Electronic	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Wind turbine control solutions	01-10-12	01-03-16	41	External OMIC	Salg
53	Teledyne Reson	IT, technology & electronics	Sonar solutions	01-03-13	29-06-16	39	OMIC	Salg
54	KVIK	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Køkkener	01-08-13	01-05-14	9	External Outsourced Adm.	Sourcing
55	Proline	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Staldproduktioner	01-10-13	01-07-15	21	External Outsourced Adm.	Salg
56	EGE Tæpper	Furniture, retail & design	Tæpper	01-11-13	01-02-15	15	External Outsourced Adm.	Salg
57	Fritz Hansen	Furniture, retail & design	Møbel design	01-06-14	01-03-16	21	External OMIC	Salg
58	Unisense Fertilitex	Health & Life Science	Fertilitetsteknologi	01-08-14	01-12-14	4	External OMIC	Salg

Bilag 9: Nuværende og tidligere kunder hos Dansk Industri Shanghai

59	Hamlet Protein	Food, Agriculture & Fisheries	Animal nutrition	01-09-14	29-06-16	21	OMIC	Salg
60	Global Lightning (GLPS)	IT, technology & electronics	Lightning protection design	01-11-14	01-11-15	13	External OMIC	Salg
61	Thorco	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Shipping	01-12-14	29-06-16	18	External OMIC	Salg
62	Frontier Trading	Food, Agriculture & Fisheries	Svinekød	01-01-15	29-06-16	17	Inhouse Outsourced Adm.	Salg
63	Thomsen Foodline	Food, Agriculture & Fisheries	Svinekød	01-03-15	29-06-16	15	OMIC	Salg
64	Jakosens	Food, Agriculture & Fisheries	Honning	01-01-15	29-06-16	17	External OMIC	Salg
65	Danske Diakonhjem	Health & Life Science	Ældrepleje	01-06-15	29-06-16	12	External Outsourced Adm.	Salg
66	Nordic Flexhouse	Energy and Environment	Digitalt byggeri, systemleverancer	01-11-15	29-06-16	7	OMIC	Salg
67	Lego Wear	Furniture, retail & design	Børnetøj	01-11-15	29-06-16	7	OMIC	Sourcing
68	DONG	Energy and Environment	Olie	01-01-16	29-06-16	5	External OMIC	Salg
69	IFU	Service	Medfinansiering	01-02-16	29-06-16	4	Inhouse Outsourced Adm.	Salg
70	Jomitek	Architecture, Construction, Machinery and Transportation	Hydraulik	01-02-16	29-06-16	4	OMIC	Salg
71	Scandinavian Tobacco Group	Food, Agriculture & Fisheries	Cigarer	01-02-16	29-06-16	4	OMIC	Salg