

Fremveksten av et sentrum

En studie av FDI i De Forente Arabiske Emirater



Masteravhandling i Historie
av
Simon Tangen

Universitetet i Bergen
Våren 2009

Figurliste:

Figur 1: De forente arabiske Emirater:.....	19
Figur 2: Sentrum av Dubai ca 1960:.....	23
Figur 3: BNP-vekst i Emiratene:	33
Figur 4: Utviklingen av reeksport fra Dubai:	35
Figur 5: Utviklingen av handel i Dubai(ekskludert oljesektoren):.....	36
Figur 6: En visuell demonstrasjon av hvor rask utviklingen har gått i Dubai:	40
Figur 7: Den historiske utviklingen av oljeprisen 1947-2008:.....	41
Figur 8: Frisone i Emiratene anno 1999:.....	80
Figur 9: De norske firmaene i GCC-landene ved begynnelsen av 2008:.....	95

(Forsidebildet er hentet fra:

http://no.wikipedia.org/wiki/Fil:Burj_Dubai_in_Skyline_on_24_December_2007.jpg

Forord:

For de som kjenner meg godt er det ingen overraskelse at jeg sitter siste natten før innlevering å skriver dette. Vi får håpe jeg kommer på å takke alle som fortjener det. Til alle jeg glemmer, så takk til dere også! Først må jeg få takke mine veiledere Anders Bjørkelo og Harm Schröter og mine seminarer for all tilbakemelding og veileding. Jeg har vært ute å syklet en del ganger i løpet av dette prosjektet, men dere har fått meg inn på kurs igjen hver gang.

Hjertelig takk til min mor for korrekturlesing og rådgiving. Jeg må også få takke Jostein og Gunnhild som hjalp meg med gjennomlesinger og tekniske fikserier. Takk til Magnus for grundig utdyping om grensa mellom en ørken der ingen bor, og en annen ørken der mindre enn ingen bor. Du holdt meg våken mang en natt på lesesalen! Takk til alle andre på lesesalen også. Det gode miljøet rundt lesesalen gjorde de siste månedene før innleveringen til en fryd!

Som en del av dette arbeidet var jeg så heldig å få reise på feltarbeid til Gulfen, og opplevelsene derfra kommer jeg til å ha med meg resten av livet. Takk til Andre og Abdulla for alt jeg fikk oppleve i Dubai. Takk til familien Jakobsen for husly og mange opplevelser i Iran. Jeg vil også gjerne takke alle informantene mine som gjorde denne oppgaven mulig. Vennligheten og gjestfriheten jeg mottok i Gulfen var fantastisk.

Takk til Kaffemisjonen som har holdt meg våken gjennom den siste måneden, og barna i Jekteviken Barnehage for at jeg har hatt Karius og Baktus-sangen konstant på hodet siden mars. Takk til familie og venner som har holdt humøret mitt oppe gjennom dette prosjektet. Til slutt vil jeg takke Helene som har holdt ut med meg gjennom alt dette. Du har alltid hatt troa på meg og prosjektene mine. Det har betydd utrolig mye for gjennomføringen av denne avhandlingen.

(Til slutt vil jeg sende en hilsen til deg som stjal mine to Carlsberg fra lesesalen kvelden før jeg skulle levere denne oppgaven! For å sitere Karius og Baktus: Det var jammen dårlig gjort!)

Simon Tangen 15.05.2009

Liste over forkortninger:

BNP: Bruttonasjonalprodukt

CIA: Central Intelligence Authority

EIU: The Economist Intelligence Unit

Expat: fremmedarbeider

FAFO: Fagbevegelsens senter for forskning, utredning og dokumentasjon

FDI: Foreign Direct Investment/ Internasjonal direkteinvestering med aktivt eierskap.

GCC: Gulf Cooperation-Council

GDP: Gross Domestic Product/ Bruttonasjonalprodukt

JAFZ: Jebel Ali Free Zone

IN: Innovasjon Norge

IMF: Det Internasjonale Pengefondet

SNF: Samfunns og Næringslivsforskning AS

SSB: Statistisk Sentralbyrå

UAE: De Forente Arabiske Emirater/ Emiratene

UNCTAD: United Nations Conference on Trade And Development

WTO: World Trade Organization

Summary of the thesis:

This thesis explores the pattern of Foreign Direct Investments (FDI) in the countries of the Arabian Gulf in the period from 1990-2008. In this period The United Arab Emirates grew to a unique position as the regions center for multinational companies. The thesis explains through a historical perspective how and why The United Arab Emirates rose to this position.

By combining a historical analysis with the traditional FDI-theories of John Dunning, the thesis offers an alternative and to the previous works written about FDI in the region. While the former analyses have focused on traditional location factors, such as recourses and market size, this paper examines some alternative factors. The finding from this work is that there are several other factors that shape the pattern of investment in the region. One of the topics explored is the effect culture has had on the FDI-flows. The politics of Free Zones, and escape-investments from neighboring countries are other subjects disused.

The thesis bases a lot of its analysis on direct contact with the people that work in the region. Through interviews the perspective of the firm is at the center of the analysis. Instead of focusing on information collected from statistics, the paper uses these interviews to explore what makes The United Arab Emirates the preferred place to invest in the region.

The thesis also incorporates the theories of Agglomeration Economics. By investigating the Norwegian companies in the region the thesis shows why firms that invest in the region tends to "herd". By viewing the economic activity in The United Arab Emirates as clusters, this perspective also offers an explanation to how the economy has been able to grow so fast.

Innholdsfortegnelse:

Figurliste:	I
Forord:	II
Liste over forkortninger:	III
Summary of the thesis:	IV
Kapittel 1: Innledning.....	3
1.1 Presentasjon av avhandlingen:	3
1.2 Avgrensing av tema og problemstilling:	4
Fokus: Hvilke bedrifter er det snakk om?	4
Tidsavgrensing: Når skjer denne utviklingen?	4
Rammeverk: Hva er den naturlige konteksten?	5
Problemstilling:	5
1.3 Bruk av økonomisk teori og hypoteser: Hvordan svare på problemstillingen?	6
Hypotese 1 Tradisjonell FDI-teori: Emiratenes lokaliseringsfortrinn.....	8
Hypotese 2 <i>Agglomeration Economics</i> : Klyngeeffekten	9
1.4 Avhandlingens kilder og kildebruk:	10
Forskningslitteratur:	10
Andre kilder:	11
Bruk av kvantitative kilder:	13
Bruk av kvalitative metode:	15
1.5 Oppbyggingen av avhandlingen:	17
Kapittel 2: Historisk Bakgrunn	19
2.1 Presentasjon av Emiratene:	19
2.2 Sjeikdommenes tidlige historie:	20
2.3 Olje blir funnet:	21
2.4 De Forente Arabisk Emirater dannes:	23
2.5 Oljeøkonomi: 1971-1990	25
Kapittel 3: FDI og den økonomisk forvandling av Emiratene 1990-2008.....	32
3.1 Hamskiftet: 1990-2003.....	32
3.2 Økonomisk boom: 2003-2008.....	41
3.3 Oppsummering:	45
Kapittel 4: Tradisjonelle forklaringer på FDI-mønster:	47
4.1 OLI-paradigmet:	47
4.2 Ressurser:	50
Naturressurser:	50
Menneskelige ressurser:	53
4.3 Markedsstørrelse:	55
4.4 Forretningsklima:	57
Økonomisk frihet:	58
Ease of Doing Business:.....	62
4.5 Bilaterale avtaler:	64
4.6 Konklusjon:	65
Kapittel 5: Alternative forklaringer på FDI-mønsteret i GCC-landene:	67
5.1 Kultur og sosial organisering:	67
Sosial organisering og Hofstedes teorier om kultur:	71
Kultur som et lokaliseringsfortrinn i Emiratene:.....	73
5.2 Frisoner:	78

5.3 Flight capital og Escape-investeringer:	82
Kap 6: Klyngeteori:	87
6.1 Hvordan fungerer en næringsklynge?	88
6.2 Historien til de norske bedriftene	91
6.3 Hvilke klyngeeffekter har påvirket de norske firmaene og hvordan?	95
6.4 Hva kan klyngeteori og utviklingen av det norske næringslivet fortelle om utviklingen av FDI i Emiratene?	99
Kapittel 7: Konklusjon:	104
De tidligere analysene:	105
Alternative forklaringer:	107
Alternativ teori:	108
Den historiske tilnærmingen:	109
Bibliografi:	111
Litteraturliste:	111
Andre kilder:	115
Internettkilder:	116
Intervju:	118
Vedlegg:	120

Kapittel 1: Innledning

1.1 Presentasjon av avhandlingen:

Norske bedrifter er representert i en rekke land i Midtøsten, og hvert år investeres det for hundretalls millioner i regionen fra Norge. Disse investeringene er derimot ikke jevnt fordelt gjennom regionen. I det fleste landene er den norske tilstedeværelsen svært liten, med kun en håndfull norske selskaper eller mindre. Unntaket er De forente Arabiske Emirater (Emiratene) i Den arabiske gulf (Gulfen) Her har mer enn 60 norske bedrifter etablert seg siden landet ble opprettet i 1971.¹ Dette er mer enn i alle de andre arabiske landene til sammen. Dette er ikke et særnorsk fenomen. I forarbeidet til denne avhandlingen undersøkte jeg investeringsmønsteret i regionen fra andre europeiske nasjoner. Resultatene jeg fant lignet det norske. I Emiratene fantes det for eksempel 150 danske selskaper, mens i nabolandene var det til sammen kun 14.² På samme måte er Emiratene hjem for de fleste finske selskapene i regionen, ca 45 selskaper.³ Mens svenske myndigheter betegner Emiratene som et ”*regionalt nav för svenska företag*”.⁴

I tillegg er Emiratene det landet i regionen hvor det finnes flest kinesiske selskaper, ca 2000. Det er over 1500 britiske selskaper, 780 amerikanske og nesten 500 tyske selskaper. Det estimeres også at det finnes mellom 8-10 000 iranske selskaper i landet.⁵ Emiratene har med andre ord utviklet seg til et regionalt sentrum for internasjonale bedrifter. I denne avhandlingen vil jeg prøve å forklare hvorfor. For å kunne gjøre det har jeg avgrenset prosjektets tematiske fokus, fastsatt tidsrammer, definert rammeverket, og på bakgrunn av dette satt opp en problemstilling.

¹ Dette tallet fikk jeg i korrespondanse med Norges ambassade i Abu Dhabi. 02.02.2008

² Korrespondanse med den danske ambassaden i Abu Dhabi 03.03.2008

³ Korrespondanse med den finske ambassaden Abu Dhabi 09.03.2008

⁴ http://www.swedenabroad.com/Page_23893.aspx 05.01.2009

⁵ Kassar Khaled, *1000 numbers and reasons why Dubai*, BISC Group, 2007, Libanon s. 242

1.2 Avgrensning av tema og problemstilling:

Fokus: Hvilke bedrifter er det snakk om?

Bedriftsetableringer i utlandet kan kategoriseres ulikt, men de fleste etableringene faller i dag innenfor det som kalles *Foreign Direct Investment* (FDI). Dette er en type etablering der moderselskapet investerer i en virksomhet i et annet land, med intensjon om å eie og kontrollere en betydelig del av virksomheten. FDI kan defineres på mange ulike måter. Jeg velger i denne avhandlingen å ta utgangspunkt i FNs definisjon: "*Foreign direct investment is defined as an investment involving management control of a resident entity in one economy by an enterprise resident in another economy. FDI involves a long-term relationship reflecting an investor's lasting interest in a foreign entity.*"⁶ FDI skiller seg blant annet fra porteføljeinvesteringer, som er en investering der investoren eier mindre enn 10% av foretaket. Porteføljeinvesteringer er kapitalinvesteringer og innebærer ikke aktivt eierskap.⁷ FDI på den andre siden er ikke bare pengeflyt, det er da snakk om også overføring av både ekspertise og teknologi og en aktiv rolle i styringen av bedriften.⁸ Jeg kommer ikke til å ta for meg porteføljeinvesteringer i Gulfen, men fokusere på de bedriftsetableringene som faller inn under FDI-kategorien.

Tidsavgrensning: Når skjer denne utviklingen?

Det internasjonale næringslivet i Emiratene har lange røtter. De fleste vestlige selskapene har kommet etter at oljen ble funnet. I denne avhandlingen har jeg valgt å fokusere på perioden 1990-2008. Grunnen til denne avgrensingen er at 90-tallet markerer et skille i Emiratenes økonomiske utvikling. Perioden karakteriseres av rask økonomisk vekst, og det er først i

⁶ www.unctad.org(10.11.2007) Det bør nevnes at FDI defineres så ulikt at det kan skape avvik når man sammenligner statistikker. BJORVANTN, Norman, Orvedal, Tenold, *SNF rapport nr. 11/07 Globetrotterne*, SNF nr. 1260 s. 13 Blant annet bruker SSB en annen definisjon: "*Direkteinvesteringer omfatter langsiktige aksje- og lånefordringer på utenlandske foretak der norsk investor har en eierandel på 20 prosent eller mer.*" <http://www.ssb.no/diu/> (20.11.2007)

⁷ BJORVANTN, Norman, Orvedal, Tenold, *SNF rapport nr. 11/07 Globetrotterne*, SNF nr.1260, s 13

⁸ Irani Mahmoud Al-, Shamsi Fatima Al-, *Foreign Direct Investment and Economic Growth in the GCC Countries: A Causality Investigation Using Heterogeneous Panel Analysis*, Department of Economics United Arab Emirates University (ikke publisert) s. 9

denne perioden at Emiratene vokser frem som et sentrum for FDI. Jeg har valgt å avslutte tidsavgrænsingen av avhandlingen i 2008, fordi finanskrisen markerer slutten (evt. en pause) i den eventyrlige økonomiske veksten Emiratene har gjennomgått de siste årene. Det er ennå uklart hvilke konsekvenser finanskrisen vil ha for landet, og situasjonen i dag er preget av usikkerhet for hva fremtiden vil bringe.⁹ Dette er en sterk kontrast til den optimismen som har regjert i landet i perioden 1990-2008.

Rammeverk: Hva er den naturlige konteksten?

Emiratene kan beskrives som et sentrum for internasjonale bedrifter, men et sentrum i forhold til hva? Sammenligner vi med norske etableringer i land som Tyskland eller Sverige, er de norske etableringene i Emiratene ikke så mange. Å snakke om Emiratene som et sentrum gir kun mening i en regional kontekst. Denne konteksten består i denne avhandlingen av de andre arabiske gulfstatene, Saudi-Arabia, Oman, Kuwait, Bahrain og Qatar. Disse landene danner sammen med Emiratene GCC (The Gulf Cooperation Council), som er en politisk og økonomisk organisasjon for de arabiske landene i Gulfen. Grunnen til at jeg har valgt å sammenligne med disse landene er at de utgjør et regionalt økonomisk system. Landene er gjennom GCC knyttet sammen både som en tollunion og som fellesmarked.¹⁰ Disse landene har også en rekke fellestrekk med Emiratene. Dette gjelder både økonomisk, sosialt, kulturelt, geografisk og politisk. De utgjør dermed den naturlige referanserammen for avhandlingen.¹¹ De andre GCC-landene er også viktige fordi de er de naturlige konkurrentene til Emiratene i kampen om internasjonale investeringer i regionen. Med tanke på at landene i utgangspunktet er så like, er det enda mer spennende at akkurat Emiratene har skilt seg slik ut.

Problemstilling:

Emiratene har altså vokst frem som et sentrum for internasjonale bedrifter som har etablert seg i landet gjennom FDI-investeringer. Denne utviklingen har i hovedsak skjedd i perioden

⁹ Etter finanskrisen er det kommet mange spådommer om at Emiratenes økonomi vil kunne kollapse. En av de mer nyanserte av disse "spådommene" kan leses her: http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=13527891&CFID=53728581&CFTOKEN=47603411 (05.05.2009)

¹⁰ I tillegg finnes det en rekke integreringsforetak. Blant annet jobber landene mot en felles valuta.

¹¹ GCC-landene behandles svært ofte i litteraturen under ett, på samme måte som de skandinaviske landene gjør det.

1990-2008, og utviklingen har skjedd i en regional kontekst der de andre GCC-landene utgjør den naturlige referanserammen. Hovedproblemstillingen for avhandlingen er derfor formulert slik:

Hvorfor har Emiratene i en regional kontekst utviklet seg til et sentrum for FDI-investeringer i perioden 1990-2008?

1.3 Bruk av økonomisk teori og hypoteser: Hvordan svare på problemstillingen?

I litteraturen som tar for seg FDI-investeringer har de økonomiske fagene vært dominerende. De fleste analysene av FDI er gjort innenfor en samfunnsøkonomisk diskurs, og når det gjelder analysene av FDI i Gulfen er de samfunnsøkonomiske analysene enerådende. Selv om de fleste av disse analysene har et historisk perspektiv, er det ingen som har benyttet en historisk metodologi. I denne avhandlingen vil jeg forsøke å gjøre nettopp en slik analyse for å vise hvordan økonomisk historie er en innfalsvinkel som kan gi ny innsikt og forståelse om temaet.

Et av de sentrale aspektene ved avhandlingen er å vise hvordan økonomisk historie skiller seg fra de samfunnsøkonomiske analysene. Som jeg vil gå nærmere gjennom avhandlingens analysedel skiller min historiske fremgangsmåte seg fra de tidligere analysene både når det gjelder bruk av metodologi, og bruk av teori. For det første har avhandlingen mindre fokus på kvantitative kilder enn de tidligere analysene, og mer bruk av kvalitative kilder, som intervjuer. Avhandlingen tar også med et alternativt teoretisk element ved å bringe klyngeteori inn i analysen. Dette er, meg bekjent, ikke tidligere gjort i analyser av FDI i Gulfen. I analysen har jeg også fokusert på aktørperspektivet, som skiller seg fra det tidligere fokuset på strukturer. Analysen fremstiller også temaet narrativt, med et fokus på ulike årsaksforklaringer på de store forandringene som Emiratene går gjennom på denne tiden.

Siden FDI er et tema som i hovedsak blir forsket på av økonomer, og jeg vil i så stor grad som mulig benytte meg av den forståelsen og kunnskapen de har bygget opp rundt temaet, og

gjennom hele avhandlingen jobber jeg med økonomisk teori. Dette er en vanlig fremgangsmåte for historikere. Jörn Rüsen skriver: “*The theoretical knowledge of other sciences plays an important role in historical studies at all levels of research.*”¹²

Jeg jobber ut fra teoriene med en løsere tilknytting enn økonomene gjør. Jeg bruker ikke kvantitative modeller, og jeg kan derfor integrere andre elementer i forklaringen min enn det som tradisjonelt blir gjort. Blant annet er det enklere for meg å integrere faktorer som ikke kan kvantifiseres. Dermed skiller jeg meg metodisk fra det som er skrevet tidligere om FDI i Gulfen. Ifølge Carlo Cipolla bør de som skriver økonomisk historie gjøre nettopp dette:

“*To explain the function and performance of a particular economy, economic historians must endeavour to take into consideration as many variables and as much evidence—both economic and non-economic— as possible.*”¹³

Måten jeg har brukt teori på i denne avhandlingen er å basere to hypoteser på to ulike teoretiske vinklinger innenfor FDI-forskningen. Når man har hypoteser basert på teori, vil en vurdering av hypotesene også bli en vurdering av teorien som ligger under. Dette kalles en tradisjonell hypotetisk deduktiv modell.¹⁴ Ved å bruke en slik modell kan en teste validiteten til teorien ved bruk av empiri. Mine motiver for å basere hypoteser på teori er imidlertid ikke for å finne universelle sannheter eller å teste validiteten av den økonomiske teorien. Jeg benytter teori for å finne hvor de mest sannsynlige svarene på problemstillingen min befinner seg. Slike hypoteser betegnes som *guiding hypothesis*.¹⁵

Historietradisjonen avhandlingen plasserer seg i, vil på grunn av denne bruken av teori verken være rent positivistisk eller empirisk. I prosjektet brukes teori, ikke som allmenne lover, men som en hjelp til å finne regelmessigheter og identifisere mekanismene som styrer en historisk utvikling. Jörn Rüsen har frontet historiefagets metode som unikt i dette aspektet. I historiefaget kan man jobbe med teori, men med en frihetsgrad som tillater tilfeldigheter å påvirke begivenhetenes hovedstrøm. Dermed kan historiefaget forklare hvorfor enkelttilfeller

¹² Rüsen Jörn, *History Narration Interpretation Orientation*, Berghahn Books, 2006, New York s. 101

¹³ Cipolla Carlo, *Between History and Economics An introduction to economic history*, Basil Blackwell, 1991, Oxford s. 9

¹⁴ Punch F Keith, *Developing effective research proposals*, SAGE publications, 2000, Oslo s 27

¹⁵ Ibid. s. 28

utvikler seg på en annen måte enn teoriene tilsier.¹⁶ Dette har vært et sentralt punkt i dette prosjektet. Selv om hypotesene mine bygger på teori, har jeg ikke valgt vekk de elementene som ikke passer inn i teoriene. I arbeidet med denne avhandlingen har det flere ganger vist seg at elementer som ikke passer inn i teorien har forklaringsverdi for problemstillingen. Disse har jeg drøftet uavhengig av hypotesene og teorien. På denne måten har jeg forsøkt å unngå det som kalles Jenks lov; at resultater som ikke passer inn i teorien blir ”jenket til” for å passe.¹⁷

Hypotese 1 Tradisjonell FDI-teori: Emiratenes lokaliseringsfortrinn

Den vanligste framgangsmåten når man sammenligner utviklingen av FDI i ulike land er å undersøke landets egenskaper og ressurser. Dette dreier seg som regel om et lands makroøkonomiske karakteristikk som man bruker for å forklare hvorfor det tiltrekker eller ikke tiltrekker seg investeringer. Siden det er skrevet svært mye om dette temaet finnes det analyser som tar for seg veldig mange ulike faktorer. Markedsstørrelse, institusjonell kvalitet, åpenhet for handel, naturressurser, tilgang på kvalifisert og billig arbeidskraft for å nevne noen.¹⁸ Arbeidsmetoden forutsetter at disse variablene kan forklare hvorfor et land er tiltrekkende eller ikke tiltrekkende for FDI. For eksempel vil det forventes at et land med stort marked og god tilgang på arbeidskraft vil tiltrekke seg mye FDI. Disse egenskapene vil gi et land et fortrinn sammenlignet med land som mangler dem, og kalles derfor for lokaliseringsfortrinn.¹⁹

Det er denne fremgangsmåten den tidligere litteraturen om FDI i Emiratene og GCC-landene har brukt. I kapittel 4 skal jeg gå nærmere gjennom resultatene av disse undersøkelsene, og relevansen for problemstillingen min. Jeg benytter meg av den samme teoretiske tilnærmingen som de tidligere analysene, men som jeg vil gå nærmere inn på i kapittel 4 bruker jeg ikke de samme økonomiske modellene. I kapittel 5 vil jeg også drøfte

¹⁶ Kjeldstadli Knut, *Fortida er ikke det den engang var*, Universitetsforlaget, 2003, Oslo s. 125

¹⁷ Ibid. s. 138

¹⁸ I denne analysen brukes 15 ulike lokaliseringsfortrinn: Mellahi K., Guermat C., Frynas G., Bortamani H. Al-, *Motives for Foreign Direct Investment in Gulf Cooperation Countries: The Case of Oman*, Nedlastet fra: (http://www.erf.org/cms.php?id=conferences_details&conference_id=5)(20.06.2008)

¹⁹ Dunning John, Gray Peter, *Extending the eclectic paradigm in international business*, Edward Elgar Publishing, 2003 s. 94-99

lokaliseringsfortrinn, men med et annet fokus. Der har jeg sett på lokaliseringsfortrinn som ikke kan registreres i kvantitativ data.

Hypotese 1: Emiratene har tiltrukket seg flere FDI-investeringer enn de andre GCC-landene i perioden 1990-2008 på grunn av landets lokaliseringsfortrinn.

Hypotese 2 Agglomeration Economics: Klyngeeffekten

Min andre hypotese tar utgangspunkt i en av de nyere retningene innenfor den økonomiske litteraturen. *Agglomeration economics*, eller såkalt klyngeteori, studerer den geografiske fordelingen av økonomisk aktivitet, og spesifikt hvorfor økonomisk aktivitet har en tendens til å hope seg opp i geografisk avgrensede områder. En opphoping av firmaer kalles en næringsklynge eller en klyngedannelse. Firmaene i slike klynger tilhører som regel samme sektor, eller driver med relaterte aktiviteter.

Klyngeteori har et annet fokus enn tradisjonell FDI-teori. Mens den tradisjonelle fremgangsmåten fokuserer på vertslandet og dets karakteristikker, fokuserer klyngeteori på firmaet som en handlende aktør. Et sentrum oppstår fordi mange firmaer gjør et aktivt valg og investerer der. Det kritiske spørsmålet er å finne ut hvorfor firmaene handler på denne måten. Dette representerer et helt annet perspektiv, der relasjonene mellom firmaer er det viktigste. For å forstå den historiske utviklingen av FDI i Emiratene mener jeg dette perspektivet er helt nødvendig. Dette er et brudd med fokuset på kvantitative størrelser som de tidligere analysene har fokusert på. Et slikt fokus er derimot vanlig innenfor økonomisk historieskriving. Knut Kjeldstadli skriver: *”Skal vi forstå mekanismene i økonomien, kan vi ikke bare studere samle størrelser som nasjonalproduktet. Vi må også gå inn i styrerommene og helst inn i fabrikkhallene også.”*²⁰ Mira Wilkins som skriver om FDI i et historisk perspektiv har også frontet dette synet: *”To understand the history of international business, I believe that the attention must be on the firm as the actor rather than the more generalized approach.”*²¹

²⁰ Kjeldstadli Knut, *Fortida er ikke det den engang var*, Universitetsforlaget, 2003, Oslo s. 79

²¹ Wilkins Mira, Schröter Harm (red.), *The Free Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford University Press, 1998, Oxford s. 3

For bedre å kunne forklare firmaperspektivet har jeg tatt utgangspunkt i det norske næringslivet i Emiratene når jeg jobber med klyngeteori. De utgjør et utvalg av bedrifter som jeg har hatt mulighet til å analysere i dybden. Dette er blant annet fordi jeg har hatt tilgang på detaljert data, samt at jeg har hatt mulighet til å intervjuere representanter fra disse bedriftene. I tillegg gir det norske perspektivet meg muligheten til å se hvordan klyngeeffekter kan følge nasjonalitet. Det er nemlig slik at firmaer fra samme nasjon har en tendens til å etablere seg samme sted når de etablerer seg i utlandet.²² Siden det ser ut til at de norske bedriftenes etableringsmønster i regionen ligner etableringsmønsteret til andre lands bedrifter, vil det norske utvalget også være et godt utgangspunkt for induktive slutninger. Dette betyr ikke at jeg vil forsøke å lage allmenne lover ut fra funnene mine, men at det vil være mulig å trekke generaliseringer til liknende bedrifter fra andre nasjoner. De norske firmaene utgjør dermed et godt *case study* for denne avhandlingen.

Hypotese 2: Flere internasjonale selskaper har valgt å investere i Emiratene enn i de andre GCC-landene i perioden 1990-2008, fordi det er oppstått næringsklynger i Emiratene.

1.4 Avhandlingens kilder og kildebruk:

Forskningslitteratur:

Når det gjelder forskningslitteraturen rundt FDI, er den generelt sett svært omfattende. Det er skrevet noe om nesten alle aspekter av FDI. Litteraturen kan grovt deles inn i to. På den ene siden finnes teoretisk litteratur. Den søker å skape teorier som kan forklare hvorfor bedrifter etablerer seg ute, og hvor det er mest ideelt for dem å etablere seg. FDI-investeringer har hatt en sentral rolle i den moderne økonomien, og det har derfor blitt laget mange teorier om FDI. Jeg har i denne avhandlingen tatt utgangspunkt i to, tradisjonell FDI-teori, og klyngeteori. John Dunning er den viktigste teoretikeren når det gjelder den første, mens Paul Krugman, Anthony Venables og Michael E. Porter er sentrale for den andre. I kapittel 4 går jeg gjennom John Dunnings teorier, mens jeg tar for meg klyngeteori i kapittel 6.

²² Crozet Matthieu, Mucchielli Jean-Louis, Mayer Thierry, *How Do Firms Agglomerate? A Study of FDI in France*, Centre for Economic Policy Research, 2003, GB

På den andre siden finnes det en mengde empirisk litteratur som tar for seg FDI-mønsteret i et land eller et område. Her står fokuset som regel på å forklare forholdet mellom FDI og økonomisk vekst, eller på å forklare hvorfor et land lykkes eller ikke lykkes med å tiltrekke seg FDI.²³ På samme måte som FDI-teori har vært økonomenes domene, er også de empiriske analysene dominert av økonomifaget. Den empiriske forskningslitteraturen som har vært viktigst for avhandlingen er den litteraturen som tar for seg FDI-investeringer i Emiratene og GCC-området.²⁴

Det finnes flere analyser som tar for seg dette. Blant annet har Wasseem Mina fra The United Arab Emirates University publisert flere analyser. Mina er utdannet fra Georgia State University, og er professor i økonomi og finans. I tillegg har Dubai Chamber publisert analyser av FDI i regionen skrevet av Eisa Abdelgalil og Abdulaziz Istaitieh.²⁵ Mahmoud Al-Irani og Fatima Al-Shamsi har skrevet om sammenhengen mellom FDI og økonomisk vekst i GCC-landene.²⁶ Det er også en del referanser til GCC-landene i analyser som tar for seg det arabiske området, eller Midtøsten generelt.²⁷

Andre kilder:

I tillegg til FDI-litteraturen, bygger avhandlingen min på en rekke andre kilder. Jeg bruker er blant annet historiebøker skrevet om Emiratene eller Gulfen.²⁸ I tillegg til dette har jeg benyttet meg av hovedoppgaver som tar for seg Emiratene.²⁹ Jeg har også anvendt

²³ Eks: Campos Nauro og Kinoshita Yuko, *WP/03/228 Why FDI og where it goes? New evidence from the transition economies*, IMF institute, 2003

²⁴ For eks: Mina Wasseem, *United Arab Emirates Trade Policy Review* publisert i *The World Economy* Volum nr. 31 utgave 11, s. 1443 – 1453, Journal compilation Blackwell Publishing Ltd, 2008, Oxford & Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007

²⁵ Det er skrevet en artikkel om FDI i Emiratene av Syed Aziz Anwar (*Determinants of foreign direct investment in UAE*) samt en analyse av Sophia Qasrawi (*Foreign Direct Investment in the UAE: Determinants and Recommendations*) som jeg kun har fått lest utdrag av, fordi det ikke har vært mulig å få tak i disse artiklene.

²⁶ Irani Mahmoud Al-, Shamsi Fatima Al-, *Foreign Direct Investment and Economic Growth in the GCC Countries: A Causality Investigation Using Heterogeneous Panel Analysis*, Department of Economics United Arab Emirates University (ikke publisert)

²⁷ Krogstrup Signe Matar Linda, *Working paper no: 02/2005 Foreign Direct Investment, Absorptive Capacity and Growth in the Arab World*, Graduate Institute of International Studies, 2005, Genève

²⁸ For eksempel: Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai

²⁹ Eks: Aartun Anne Louise, *The Political Economy of the United Arab Emirates*, University of Oslo, 2002 Oslo

internettressurser. Dette dreier seg om artikler trykt i nettaviser, hjemmesidene til internasjonale organisasjoner og hjemmesidene til emiratiske statlige organ.³⁰

Kildene mine består av både kvantitativt og kvalitativt stoff. Det kvantitative materialet jeg bruker er for det meste statistikk om GCC-landene. Det stoffet som har vært viktigst for avhandlingen er lagt ved. (Se vedlegg 1&2&3&4) Vedlegg 1 er FDI-tallene for Emiratene og de andre GCC-landene slik de beregnes av UNCTAD. Vedlegg 2 er petroleumsreservene til GCC-landene (beregnet av Energy information administration), vedlegg 3 viser BNP og folketall for landene (beregnet av IMF), mens vedlegg 4 er en oversikt over The Heritage Foundation sine vurderinger av den økonomiske frihetene i GCC-landene. I avhandlingen bruker jeg også statistikk fra The Economist Intelligence unit (EIU). EIUs estimer blir mye brukt på grunn av manglende offisielle tall fra regionen. De fleste tidligere analyser av regionen baserer seg også på disse tallene.

Jeg har også fått tilgang til lister fra den norske ambassaden i Abu Dhabi som viser en oversikt over det norske næringslivet i Bahrain, Emiratene, Kuwait og Qatar. I arkivene til den norske sjømannskirken i Dubai fant jeg eldre lister over de norske firmaene som var etablert i Emiratene på 90-tallet. Dette er materiale jeg har fått tilgang til gjennom personlige forespørsler.

De viktigste kvalitative kildene mine er intervjuer. I mai 2008 dro jeg på feltarbeid i Emiratene og Qatar der jeg gjennomførte en rekke intervjuer. Informantene fra disse intervjuene representerer to ulike utvalg. For det første intervjuet jeg representanter for norske bedrifter som hadde investert i Emiratene. Disse informantene tilhørte denne gruppen:

Eivind Grostad (Senior Vice President & Regional Manager for DNV Maritime), Det Norske Veritas (DNV), 06.05.2008, Dubai

Arve Hermansen (Genral Manager), Jotun, 04.05.2008, Dubai

Kjetil Tonstad (Exploration Manager Middle East), StatoilHydro, 08.05.2008, Dubai

Erik Nilsen (Genral Manager), Odfjell, 19.05.2008, Dubai

³⁰ Eks: <http://www.gcc-sg.org/eng/index.php> (05.05.2009)

Thor Haaseid, Wilh. Wilhelmsen (Mangeårig ansatt i Wilh. Wilhelmsen i Gulfen, nå pensjonist), 21.05. 2008, Dubai

I tillegg intervjuet jeg informanter som satt på spesialkompetanse i forhold til avhandlingens tema. Jeg intervjuet Eckart Woertz, som er *Program manager of economics* hos den frittstående forskningsinstitusjonen Gulf Research Center i Dubai og Eisa Abdelgalil fra Dubai Chamber, som er Dubais handelskammer.³¹ I tillegg intervjuet jeg førstesekretær Anders H. Gulbrandsen fra den norske ambassaden i Abu Dhabi og Erik Wiken som er regionsansvarlig for Midtøsten hos Innovasjon Norge. I avhandlingen har jeg også benyttet skriftlige intervju utvekslet på e-post:

E-post korrespondanse med Wasseem Mina (Assistant professor The United Arab Emirates University), 01.03.2009

E-post korrespondanse med Eisa Abdelgalil, 10.03.-29.03.2009

E-post korrespondanse med Eckart Woertz, 22.02 2009

Jeg har også hatt flere samtaler med andre representanter fra det norske miljøet i regionen. Følgene personer bidro i dette arbeidet:

Jesper Børs Lind, StatoilHydro, 27.05.2009 (På telefon)

Lars Eltvik, The Emirates Academy, Dubai 05.05.2009

Svein Knutsen, ABB, Doha, 25.05.2009

Bruk av kvantitative kilder:

Deler av denne avhandlingen bygger på kvantitativt materiale. I hovedsak dreier det seg om statistikker. Når man jobber med statistikker er det flere utfordringer som melder seg. Den første og kanskje farligste fellen er at tall gir inntrykk av å være eksakte fakta. Det man ofte glemmer er at tall er like avhengig av forarbeid og fortolkning som alle andre kilder. Ofte er

³¹ Dubai Chamber jobber blant annet for å fremme næringslivets interesser i emiratet. For mer informasjon se: <http://www.dubaichamber.ae/> (05.05.2009)

statistikker bygget på estimater og ikke målte verdier. Slikt statistisk materiale må kun brukes som indikasjoner og ikke sannheter.³² Selv om dette ikke alltid er skrevet eksplisitt når statistikken presenteres, trekker man denne konklusjonen etter en rask titt på metodikken som blir anvendt. Et eksempel er statistikkene som føres over de samlede FDI strømmene i verden som lages av UNCTAD. Før man leser UNCTADs sine oversikter bør man lese om metoden de bruker når de samler inn disse tallene. I følge deres egen UNCTAD Investment Brief fra 2006 er det kun 60 av 195 land i verden som rapporterer fullstendige FDI-tall. I tillegg er det enkelte land som beregner FDI annerledes enn det som er normen. Svakheten i dette statistiske materialet kan man se når man sjekker balansen mellom FDI-tallene:

*”For example, while inward and outward FDI should in principle balance, they rarely do. In 2004, global FDI outflows stood at \$730 billion, whereas the inflows were \$648 billion.”*³³

Med andre ord har 82 milliarder dollar forsvunnet i statistikken. En ting er at man generelt sett bør være forsiktige med statistikker. En annen ting er at tallmateriale fra og om Emiratene er mer usikkert enn det tallmateriale vi har fra Norge.³⁴ Dette skyldes i hovedsak to ting. For det første er det en annen forretningskultur for innsyn og tallrapportering i Emiratene. Blant annet mangler det flere makroøkonomiske tall fra Emiratene, fordi de ikke publiserer data åpent. Et godt eksempel er Abu Dhabis enorme oljefond. Offentligheten har ingen kontroll på hvor disse pengene er plassert, og selv størrelsen på fondet er ukjent. Eckart Woertz har kritisert myndighetene i Emiratene for dette.³⁵ Heller ikke offentlige FDI-tall gis ut av myndighetene.³⁶

Det at Emiratene er en føderasjon av syv ulike stater er det andre problemet man støter på når man tar for seg tallmateriale fra Emiratene. Blant annet når man snakker om statsbudsjett, statlige utgifter osv. Når dette tallet beregnes tar man som regel kun med det føderale budsjettet.³⁷ Men dette dekker kun en liten del av de faktiske offentlige utgiftene. Dette er fordi mesteparten av den offentlige bruken av penger foregår på statlig nivå, og ikke på

³² Jarausich Konrad og Hardy Kenneth, *Quantitative methods for historians*, Chapel Hill, 1991, London s. 63

³³ http://www.waipa.org/pdf/InvestmentBriefs/Investmentbrief_02_2006.pdf (27.01.2009)

³⁴ Aartun Anne Louise, *The Political Economy of the United Arab Emirates*, University of Oslo, 2002 Oslo s. 13

³⁵ ”The GRC Economic research bulletin”, (red. Woertz Eckart), Gulf research center, issue no. 4. september 2007 s. 6

³⁶ Abdelgalil Eisa, *Foreign Direct Investment Comparative performance of UAE, India and China*, Data management and research department Dubai Chamber, 2006, Dubai s. V

³⁷ Det amerikanske utenriksdepartement skriver at kun de føderale tallene er tilgjengelig. ”Country Commercial Guide: United Arab Emirates”, U.S. Department of State, Bureau of Economic and Business, July 1999 s. 13

føderalt nivå. Ifølge EIU står den føderale pengebruken kun for 20% av de totale offentlige utgiftene, mens hver enkelt stat står for de resterende prosentene.³⁸

Det setter også begrensninger på hvilke konklusjoner man kan trekke på bakgrunn av disse tallene. Dette er et problem for alle som skal skrive om FDI i GCC-landene, og spesielt vanskelig er det for de som har et kvantitativt fokus. På grunn av disse usikkerhetsmomentene må man bruke disse tallene med en viss ydmykhet. Det har jeg forsøkt å gjøre, men dette setter også krav til leseren av denne avhandlingen. Når jeg nevner tall om BNP, økonomisk vekst, folketall, FDI flyt inn og ut av Emiratene osv, er det som regel snakk om estimer og ikke faktaopplysninger. Tallene må derfor leses på denne måten også. Det er slike usikkerheter som får Jarausch Konrad til å skrive "*The accuracy of figures often is an illusion.*"³⁹ Andre deler av tallmaterialet er mer pålitelig informasjon. Dette gjelder blant annet tall som tar for seg oljeprisen, antall offentlig registrerte selskaper, og årstall.

Bruk av kvalitative metode:

Deler av denne avhandlingen benytter seg av kvalitativ metodebruk. Jeg har brukt både arkivmaterieell fra Sjømannskirken i Dubai, samt foredrag fra Qatar Investor Window.⁴⁰ Likevel er det gjennom intervju jeg har samlet mest informasjon. Som nevnt ovenfor, representerer informantene mine to utvalg.

Informantene fra de norske bedriftene ble valgt for å være representative for det norske næringslivet i landet. Firmaene deres representerer både ulike sektorer, ulikt tidspunkt for etablering og ulik firmastørrelse. På denne måten utgjør de et typisk utvalg.⁴¹ Informantene representerte også en mulighet for meg å komme nærmere innpå den handlende aktøren i en FDI-investering, nemlig de internasjonale selskapene. Denne kvantitative vinklingen gav andre svar enn de som fantes i det statistiske materialet, og gav avhandlingen et nytt perspektiv.

³⁸ The Economist Intelligence Unit, *Country report 2008 United Arab Emirates*, Patersons Dartford, 2008, UK s. 5

³⁹ Jarausch Konrad, Hardy Kenneth, *Quantitative methods for historians*, Chapel Hill, 1991, London s. 63

⁴⁰ Qatar Investor Window 26-27 mai 2008, Doha, Qatar

⁴¹ Et typisk utvalg er et utvalg som er representativt for gruppen som skal undersøkes.

Informantene gav meg informasjon om hvorfor deres firmaer hadde kommet til Emiratene. De hadde generelt sett svært god kunnskap om sitt eget firmas historie, og selv om ikke alle hadde vært en direkte del av etableringen, har jeg vurdert informasjonen de gav om sitt eget firma som meget troverdig. Blant annet på grunn av informantenes nærhet til kildene. I tillegg til informasjon om eget firma ba jeg også om deres vurderinger om hvorfor så mange internasjonale firmaer hadde valgt å etablere seg i Emiratene sammenlignet med de andre landene i regionen. Selv om dette ble mer spekulativt enn informasjonen de gav om eget firma, viste svarene de gav meg å være svært nyttig for avhandlingen.

Intervjuene ble gjennomført med en delvis strukturert tilnærming. Dvs. at temaene var fastlagt på forhånd, men at rekkefølgen ikke var fastlagt.⁴² Hvert intervju startet med et utgangspunkt i de samme forhåndsbestemte temaene, men hvert enkelt intervju fikk lov å styres av informantens fortelling. De forhåndsbestemte temaene mine tok utgangspunkt i min problemstilling og mine hypoteser. Den viktigste fordelen med en delvis strukturert tilnærming sammenlignet med et helt strukturert intervju, er at det gir intervjuet en fleksibilitet. Informanten har i et delvis strukturert intervju muligheten til å komme med informasjon som intervjueren ikke i utgangspunktet lette etter.

Dette fikk jeg selv erfare gjennom mine intervjuer. Med utgangspunkt i mine to hypoteser forventet jeg økonomiske forklaringer på problemstillingen min. Det var det jeg hadde lest om i litteraturen, og derfor det jeg hadde forberedt meg på. I intervjuene mine kom imidlertid kultur opp som et tilbakevendende tema. Flere av informantene mine mente at kulturelle forhold hadde påvirket etableringsmønsteret til internasjonale bedrifter i regionen. Dette var jeg ikke forberedt på, og det gav avhandlingen en ny retning. Det skapte også behov for en ny teoretisk tilnærming, som kunne brukes til å systematisere og analysere den informasjonen jeg fikk fra informantene om kultur. I kapittel 5 drøfter jeg disse funnene gjennom Geert Hotstedes teorier om kultur og internasjonale bedrifter.

Informantene i det andre utvalget består av fagpersoner og statlige ansatte som hadde spesialkompetanse om avhandlingens tema. Fire delvis strukturerte intervjuer ble utført, samt tre strukturerte intervjuer som ble utvekslet på e-post. Alle de delvis strukturerte intervjuene

⁴² Kvale Steinar, *Det kvalitative forskningsintervju*, Gyldendal Akademisk, 1997, Sverige s. 76

ble tatt opp på bånd. Jeg har også gjennomført tre ustrukturerte intervjuer som jeg i prosjektet har referert til som samtaler. Disse ble ikke tatt opp på bånd, og ingen av dem var planlagt før feltarbeidet. Alle tre samtaleene var resultat av at informantene mine henviste til personer innenfor sitt nettverk som satt på relevant informasjon.⁴³ Informasjonen det her var snakk om var personlige erfaringer fra en lang fartstid i regionen.

Alle sitatene ble godkjent av informantene før de ble brukt i avhandlingen, og informasjonen fra intervjuene vil ikke ha negative følger for informantene. Jeg har derfor valgt å ikke anonymisere dem.

1.5 Oppbyggingen av avhandlingen:

Denne avhandlingen er delt inn i syv kapitler. I kapittel 1 presenteres temaet for prosjektet og de ulike innfallsvinklene jeg har valgt. I dette kapitlet går jeg også gjennom hvilke teorier jeg har anvendt og hvilke kilder prosjektet bygger på. I kapittel 2 gis det en kort presentasjon av Emiratene, og en historisk bakgrunn. Kapittel 3 er en gjennomgang av FDI-utviklingen og den økonomiske utviklingen i Emiratene i perioden 1990-2008. Kapitlet er i hovedsak deskriptivt, men følges i de neste tre kapitlene av avhandlingens analysedel. I kapittel 4 går jeg gjennom tidligere analyser av FDI i GCC-landene, og drøfter hvordan de kan brukes til å svare på problemstillingen min. Jeg tar her kritisk for meg bruken av metodologi, og spesielt bruk av kvantitative modeller. Kapittel 5 består av to deler. Først presenterer jeg mine egne analyser innenfor rammeverket til tradisjonell FDI-teori. Jeg tar her utgangspunkt i den samme teorien som den eksisterende faglitteraturen, men jeg bruker en mer kvalitativ innfallsvinkel. I siste del av kapitlet forlater jeg den tradisjonelle FDI-teorien helt, og forsøker å analysere den historiske utviklingen fra andre ståsted. Både i kapittel 4 og første del av kapittel 5 jobber jeg med utgangspunkt i hypotese 1.

I kapittel 6 har jeg tatt utgangspunkt i hypotese 2 og klyngeteori. Her er fokuset satt på de norske bedriftene i Emiratene. Avhandlingens konklusjon følger i kapittel 7. Her setter jeg

⁴³ Denne formen for innsamling av informasjon ved bruk av nettverket til nøkkelinformanter kalles "snøballmetoden". Thagaard Tove, *Systematikk og innlevelse en innføring i kvalitativ metode*, Fagbokforlaget, 2006, Bergen s. 54

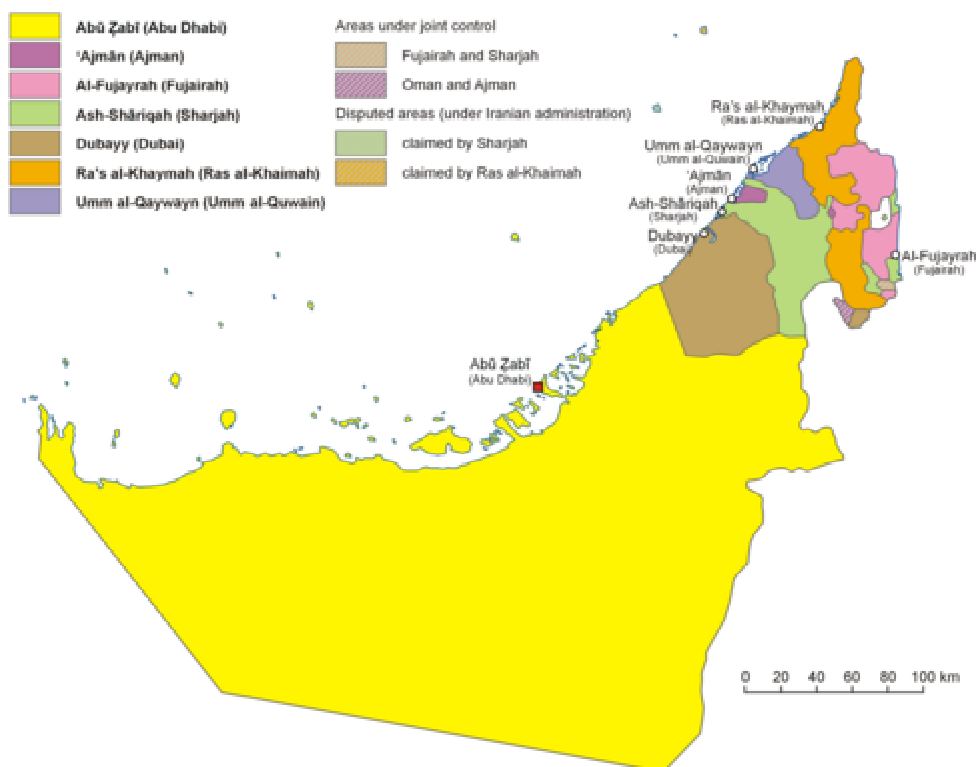
prosjektets funn inn i en større kontekst ved å drøfte fordelene med en kvalitativ metodebruk, og et tverrfaglig perspektiv.

Kapittel 2: Historisk Bakgrunn

2.1 Presentasjon av Emiratenene:

De Forente Arabiske Emirater (Emiratene) er et lite land på 77 000 km² som ligger øst på den arabiske halvøy. Landet er en føderasjon av syv emirat (sjeikdømmer⁴⁴), Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Ras al-Khaimah, Sharjah og Umm al-Qaiwain. Alle sjeikdømmene har en egen styresmakt, men det finnes også føderale myndigheter og lover som er felles for dem alle. De ulike emiratene er ekstremt forskjellige både i areal, folketall, naturressurser og rikdom.

Figur 1: De forente arabiske Emirater:



(Bildet er hentet fra: http://commons.wikimedia.org/wiki/Image:UAE_en-map.png

01.07.2002)

⁴⁴ I dette prosjektet bruker jeg "sjeikdømmene" til å betegne de syv emiratene Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Ras al-Khaimah, Sharjah og Umm al-Qaiwain før de sammen dannet De forente arabiske emirater i 1971.

Abu Dhabi er det største emiratet både i folketall, areal og naturressurser. De står for ca 90% av oljeeksporten fra Emiratene, som er landets viktigste inntektskilde.⁴⁵ Størsteparten av det føderale budsjettet betales av Abu Dhabi, noe som sikrer dem politisk kontroll over føderasjonen. Tradisjonelt sett er emiren av Abu Dhabi president i Emiratene, mens emiren av Dubai er statsminister og visepresident. Landet har ingen nasjonalforsamling, men et nasjonalt råd på 40 medlemmer som blir valgt for to år av gangen. Den øverste politiske makten ligger imidlertid hos Øversterådet, som består av hver av de syv emiratenes øverste ledere. Emiratene fikk en permanent grunnlov i 1996, der Abu Dhabi ble fastslått som hovedstad.⁴⁶ Det meste av landet består av ørken, og befolkningen er svært konsentrert i de store byene. Under 1% av jorden er dyrkbar.⁴⁷ Emiratene er OPECs tredje største oljeeksportør, og produserer 2,7 millioner fat per dag. De kontrollerer nesten 8% av verdens samlede oljereserver, og kan fortsette å produsere i dette tempoet i ca 100 år.⁴⁸

2.2 Sjeikdommenes tidlige historie:

I det området som nå er Emiratene, regner man at det bodde mennesker allerede 3000 f. Kr.⁴⁹ Det er usikkert om det har vært beboelse i området kontinuerlig siden den gang, men da europeerne inntok regionen for første gang, hadde det eksistert tradisjonelle samfunn der i lang tid. I disse samfunnene lå den politiske kontrollen hos de største familiene og klanene, og økonomien var i utstrakt grad en subsistensøkonomi. Bebyggelsen var konsentrert i landsbyer langs kysten der fiske var den viktigste næringen. I innlandet var det, med unntak av oasene, store ørkenområder der kun beduinene ferdes. Den eneste "industrien" i området før oljen ble oppdaget var perleindustrien. Perledykkere samlet inn perler som ble solgt og fraktet til markeder i India. Perlesankingen var helt essensiell for økonomien frem til begynnelsen på 1900-tallet. Etter at japanerne startet å dyrke kulturperler, forsvant imidlertid markedet for

⁴⁵ "2007 Economic Freedom Index", The heritage Foundation, 2007 s. 397

⁴⁶ Abed Ibrahim Hellyer Peter, *United Arab Emirates a new perspective*, Trident Press Ltd, 2001, UK s. 139

⁴⁷ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ae.html> (14.09.2008)

⁴⁸ "Country profile 2008 United Arab Emirates", The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2008, UK s. 20-24

⁴⁹ Ragaei Mallakh El-, *The Economic Development of The United Arab Emirates*, Croom Helm, 1981, London s. 10

naturlige perler fra Gulfen.⁵⁰ Dette var en krise for sjeikdømmene, som ikke hadde noen andre ressurser å ty til.

Selv om portugiserne var de første europeerne som etablerte et handelsnettverk i Gulfen på 15-1600-tallet, var det britene som endte opp med å ha sterkest grep om dette området. Britiske handelsmenn kom til regionen så tidlig som 1616, og det tok ikke mer enn fem år før de også var inne i regionen med militære styrker.⁵¹ Det skulle imidlertid gå nesten 200 år før britenes militære nærvær ble mer permanent. På jakt etter pirater som plyndret britiske handelsskip på vei til India, startet de britiske myndighetene i Bombay i 1819 en ekspedisjon til Gulfen som skulle sørge for sikkerhet i disse farvannene. Med sin overlegne militærmakt fikk britene raskt kontroll over de lokale politiske lederne. I 1820 skrev ni sjeiker under på en britisk traktat som blant annet forbød piratvirksomhet, innførte regler for merking av skip og loggregistre for skip.⁵² *The General Treaty of Peace*, som traktaten ble kalt, forbød også angrep mellom de ulike sjeikdømmene. Med nyere traktater som ble underskrevet i 1835 og 1853 fikk britene større og større innflytelse på de politiske anliggende i Gulfen, og med hjemmel i traktatene kunne britene gripe inn etter forgodtbefinnende, noe de også gjorde med jevne mellomrom. Området som til da hadde blitt kalt *The Pirat Coast*, ble etter dette kalt *The Trucial Coast*.

Hvor sentral rolle britene etter hvert fikk i disse samfunnene kan ses blant annet på avtalen seks av sjeikdømmene som nå inngår i Emiratene undertegnet i mars 1892. Der skrev de på vegne av seg selv og sine etterkommere under på å aldri: "*enter into any agreement or correspondece with any Power other than the British Government.*"⁵³

2.3 Olje blir funnet:

Etter at olje hadde blitt en strategisk ressurs for britene ved begynnelsen av det 20. århundret, ble det viktig å sørge for et økonomisk hegemoni i regionen, i tillegg til det militære og politiske som de allerede hadde opprettet. Fordi man visste at det fantes olje i Irak, ble både Kuwait og Bahrain (1913-14) underlagt lover som sørget for at kun selskaper som hadde

⁵⁰ Ibid. s. 20

⁵¹ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 280

⁵² Ibid. s. 285

⁵³ Ibid. s. 293

støtte fra den britiske stat, kunne lete etter olje. I 1922-23 måtte sjeikdommene og Oman skrive under på de samme avtalene. I perioden 1935-51 fikk Iraq Petroleum Company (IPC) konsesjoner for leting av olje i sjeikdommene. IPC var et underselskap av APC (Anglo Persian Company) som senere skulle bli British Petroleum, og de hadde selvsagt den nødvendige støtten hos de britiske styresmaktene.

I 1932 kom det første permanente britiske nærværet i sjeikdommene. I Sharja ble det på grunn av oljeleting nødvendig å bygge en flyplass, og med flyplassen kom også de første britiske utsendingene som ble fastboende. Med oljekonsesjoner og oljeleting kom det også et nytt problem til sjeikdommene; grenser. For alle de syv sjeikdommene var innlandet utenfor deres politiske kontroll. Med unntak av enkelte landsbyer og oaser var innlandet beduinenes territorier. Før oljen ble funnet var innlandet stort sett uinteressant ørken både for briter og de politiske lederne i Emiratene. Som en britisk offiser tørt kommenterte: "*The extreme unimportance of the events in the interior of the Emirates cannot be exaggerated.*" Det var ikke fastsatt noen klare grenser verken mellom sjeikdommene, eller mellom dem og nabostatene Saudi-Arabia og Oman.⁵⁴ Å fastsette disse grensene har vist seg svært vanskelig, og selv i dag er enkelte grenser omdiskutert.

I 1932 ble det funnet olje i Bahrain.⁵⁵ Med dette fattet europeerne interesse for disse små samfunnene, og for første gang strømmet det investeringer inn i regionen. "*In 1950's the commencement of large scale oil exploration channeled relatively vast amounts of foreign investment into the Trucial states for the first time.*"⁵⁶ Men selv om det strømmet penger inn i oljeletingen i sjeikdommene på 50-tallet, var det ikke før høsten 1960 i Abu Dhabi at olje ble funnet i kommersielle kvantiteter. I 1962 startet eksporten av olje fra Emiratene.⁵⁷ Dette var startskuddet på en ny epoke i sjeikdommenes historie. All infrastruktur måtte bygges opp fra bunnen av. Seint på 60-tallet fantes det fortsatt ingen vei mellom øst og vestkysten av sjeikdommene, og skulle en reise måtte en ta båt eller ha kameler.⁵⁸ De eneste asfalterte veiene var i gatene i Dubai, og telefonlinjer fantes knapt. Havner måtte også bygges opp fra

⁵⁴ Bulloch John, *The Gulf: a Portrait of Kuwait, Qatar, Bahrain, and the UAE*, Century Publishing, 1984, London s. 45

⁵⁵ Aartun Anne Louise, *The Political Economy of the United Arab Emirates*, University of Oslo, 2002 Oslo s. 21

⁵⁶ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 306

⁵⁷ Ragaei Mallakh El-, *The Economic Development of The United Arab Emirates*, Croom Helm, 1981, London s. 89

⁵⁸ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 329

grunnen av.⁵⁹ Men med de store oljeinntektene ble det mulig å forandre alle disse tingene. Oljen snudde opp ned på de fleste aspekter ved økonomien i Golfen på 50 og 60-tallet, men snart skulle også de politiske forholdene endre seg drastisk.

Figur 2: Sentrum av Dubai ca 1960:



(Bildet er hentet fra: http://en.wikipedia.org/wiki/Image:AlRas_Deira_Mid1960s.jpg
19.10.2008)

2.4 De Forente Arabisk Emirater dannes:

“The creation of UAE was the result of totally unrelated events taking place in British domestic politics.”⁶⁰ –Fauke Heard Bey–

⁵⁹ Thor Haaseid fortalte om et besøk i Dubai som sjømann i 1959. Siden det ikke fantes havner den gangen, og alt måtte lastes på lektere, brukte de seks måneder på å losse av båten i Dubai! Intervju med Thor Haaseid, Wilh. Wilhelmsen, 21.05. 2008, Dubai

Det Heard-Bey refererer til er at Labour-partiet i 1968 bestemte seg for at forsvarsbudsjettet kostet staten for mye, og vedtok at alle militærbaser øst for Suez skulle legges ned.⁶¹ Britene hadde vært en garantist for sjeikdømmenes sikkerhet gjennom 1800 og 1900-tallet, og uten britenes militærmakt, var fremtiden svært usikker for dem. Selv om det var få interne trusler, var det flere eksterne krefter som truet. Blant annet en aggressiv arabisk nasjonalisme og saudiarabiske territorielle krav. I tillegg raste det en grensekonflikt mellom Ras al-Khaimah og Iran som skapte politisk uro. Konflikten dreide seg om øyen Abu Musa og to mindre øyer som alle historisk sett hadde tilhørt Iran, men som Sharja og Ras al-Khaimah hadde politisk kontroll over.⁶² Da britene offentliggjorde at de skulle trekke seg ut, la Iran også frem krav om å få politisk kontroll over det sjiamuslimske Bahrain, som iranerne mente var en iransk provins og kronjuvelen i det iranske riket.⁶³

Britenes tilbaketrekkningsplaner representerte en dyp politisk krise både for sjeikdømmene, Qatar og Bahrain. Det virket utrolig at britene bare kunne pakke sakene sine og dra, siden det brøt med alle avtalene som britene tidligere hadde undertegnet.⁶⁴ Senest i 1967 hadde også det britiske utenriksdepartementet forsikret om at de ville overholde alle sine militære avtaler i Gulfen.⁶⁵ I 1970, etter at de konservative vant valget i Storbritannia, tentes et håp om at britene ville bli værende. Men de konservative fastholdt tilbaketrekkningsdatoen, og det ble snart klart at sjeikdømmene måtte finne en politisk løsning uten britene.⁶⁶

Bortsett fra at Bahrain og Qatar var kommet lenger i moderniseringen sammenlignet med sjeikdømmene, var de i samme situasjon da britene trakk seg ut. Alle hadde vært semi-autonome stater med sterke ledere som hadde hatt britene som en garantist for sitt maktmonopol. Da britene trakk seg ut, måtte en ny kurs staves ut. For sjeikdømmenes del, var det klart at de var for små og for sårbare politisk og militært sett til å bli selvstendige stater.

⁶⁰ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 336

⁶¹ Ibid. s. 336

⁶² Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London s. 49

⁶³ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 338

⁶⁴ Ibid. s. 340

⁶⁵ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 58

⁶⁶ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 355

Til sammen bodde det ikke mer enn 200 000 mennesker i sjeikdømmene i 1971.⁶⁷ Med trusselen om iransk hegemoni i regionen ble det straks satt i gang forhandlinger for å danne en union. Qatar og Bahrain var også med i disse forhandlingene, men etter at Iran sa fra seg kravene på politisk kontroll over Bahrain, valgte Bahrain en selvstendig fremtid som en uavhengig stat. 14. august 1971 erklærte de selvstendighet, og 1. september fulgte Qatar etter.⁶⁸

For de syv gjenværende sjeikdømmene var dette et hardt politisk slag. Bahrain og Qatar var de to mest moderne statene i regionen, og en union uten dem stod mye svakere.

Sjeikdømmene fortsatte likevel med unionen de hadde planlagt siden 1968, og 18. juli 1971 ble De Forente Arabiske Emirater dannet av de seks sjeikdømmene Abu Dhabi, Ajman, Dubai, Fujairah, Sharjah og Umm al-Qaiwain.⁶⁹ 6. desember 1971 ble Emiraten med i Den Arabiske Liga, og 9. desember ble de medlem av FN. Ra's al-Kaimah ventet med å gå inn i unionen, fordi de følte at de ikke ble behandlet som likeverdige partnere med Abu Dhabi og Dubai. I tillegg ble det gjort funn som tydet på at de ville sitte på betydelige oljereserver. Dette gav dem både påskudd og mulighet til å forhandle sine egne betingelser for å bli med i unionen. Men i november 1971 okkuperte Iran to øyer som tilhøre Ra's al Kaimah. Med den nye sikkerhetssituasjonen som nå oppstod ble det klart at de måtte bli med i unionen, eller risikere videre iransk aggresjon. 10. februar 1972 ble de offisielt medlem i De Forente Arabiske Emirater, og føderasjonen fikk den formen den har i dag.⁷⁰

2.5 Oljeøkonomi: 1971-1990

Selv om Emiraten fikk en vanskelig start, har føderasjonen vist seg å være et stabilt politisk system. Med Abu-Dhabis oljeinntekter har Emiraten bygget ut de føderale institusjonene, og i dag står sentralmakten mye sterkere enn i 1971. Systemet de laget, delte den politiske makten slik at de føderale myndighetene hadde ansvaret for forsvar, utenrikspolitikk,

⁶⁷ Ibid. s. 394

⁶⁸ Fenelon K.G., *The United Arab Emirates*, Longman, 1973, London s. 19

⁶⁹ Mallakh El- Ragaei, *The Economic Development of The United Arab Emirates*, Croom Helm, 1981, London s. 12-13

⁷⁰ Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London s. 50

utdanningssystem, valuta og enkelte andre områder. Alt annet skulle styres separat i hvert enkelt emirat. I praksis stod hvert emirat ganske fritt til å organisere sine territorier, og Emiratene karakteriseres som en løs føderasjon.⁷¹ At føderasjonen i det hele tatt har holdt sammen har vært en overraskelse for mange, og det er ikke uten grunn at Christopher M. Davidsons historiebok om landet heter: *The United Arab Emirates a Study in Survival*.⁷²

At føderasjonen har overlevd til i dag, må forklares med Sjeik Zaid's besluttsomhet og vilje til å holde den sammen. Sjeik Zaid var emir i Abu Dhabi fra 1966-2004.⁷³ Føderasjonen mellom sjeikdømmene hadde vært Sjeik Zaid's prosjekt, og med de finansielle ressursene han fikk gjennom oljeeksport hadde han midlene til å sørge for at føderasjonen holdt sammen. Selv om få tall publiseres i Emiratene, er det ingen tvil om at Sjeik Zaid har overført store summer til de andre emiratene i bytte mot politisk legitimitet og lojalitet fra de andre sjeikene og den lokale befolkningen.⁷⁴

Økonomisk sett var 70-tallet en økonomisk opptur for Emiratene. Særlig i andre halvdel. Fra 1975-1980 vokste BNP med hele 16% hvert eneste år. Forklaringen på denne enorme veksten henger først og fremst sammen med utviklingen i oljeprisen. Etter Yom Kippur-krigen mellom Egypt, Syria og Israel i 1973 og den påfølgende oljeboikotten fra OAPEC (Organization of Arab Petroleum Exporting Countries), steg oljeprisen til det tredobbelte på noen få måneder, og inntektene til Emiratene fra olje økte til værs. Med Abu Dhabis oljereserver virket det som om Emiratenes økonomiske framtid var sikret. Men etter hvert oppstod det en forståelse i Emiratene at en økonomi som var så tett knyttet opp mot en enkelt råvare, ble en ustabil økonomi. Når prisen på olje forandret seg, fulgte Emiratenes økonomi etter. The Economist Intelligence Unit skriver:

⁷¹ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 370

⁷² Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London

⁷³ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 238

⁷⁴ Emiratene er et prakt eksempel på en *rentier state*. Det er en stat som bruker en inntekt, som innbyggerne i landet ikke selv produserer, for eksempel oljeinntekter, til å kjøpe politisk legitimitet. For en analyse se: Aartun Anne Louise, *The Political Economy of the United Arab Emirates*, University of Oslo, 2002 Oslo

“Since oil was discovered in 1958, the UAE’s economic performance has largely mirrored fluctuations in oil prices, which have a direct impact on the value of its exports and industrial output, and indirectly affect government spending patterns and private-sector confidence.”⁷⁵

Gjennom slutten av 70-tallet og begynnelsene av 80-tallet betydde dette en økonomisk opptur for Emiratene på grunn av høy oljepris. Først på grunn av Yom Kippur-krigen, så på grunn av urolighetene i Iran og den påfølgende krigen med Irak. Da den iranske oljen falt vekk fra verdensmarkedet, steg prisen fra 14,5 dollar fatet til 34 dollar fatet fra april 1979 til november 1980.⁷⁶ Men etter denne økonomiske oppturen skulle det følge en enda verre nedtur. I de påfølgende fem årene sank oljeprisen drastisk, og i 1986 stod Emiratene overfor en økonomisk krise. Noe måtte gjøres for å minske avhengigheten av olje.

Det var særlig i Dubai at dette problemet ble tatt på alvor. Dubai hadde ikke de enorme oljefeltene som Abu-Dhabi hadde, og for Dubai sin del var oljeeventyret noe som snart skulle ta slutt. For å ikke være helt avhengig av oljeinntektene til Abu-Dhabi, valgte Dubai å forsøke å diversifisere økonomien sin. Dubai skulle få flere ben å stå på. Sjeik Rashid bin-Saeed al-Maktoum som var emir i Dubai, startet derfor allerede i midten av 80-årene et strukturelt justeringsprogram for å diversifisere den lokale økonomien. Ved å satse på handel og lett industri ville han sikre at Dubai hadde noe å leve av også etter at oljen tok slutt. Sjeik Rashid var en av grunnleggerne av Emiratene og Dubais leder fra 1958 til sin død i 1990. Han regnes som en progressiv leder, og under hans styre utviklet Dubai sin status som regionalt handelssenter. Sjeik Rashid var meget klar over at Dubai måtte finne noe annet å leve av enn olje eller ende opp som et fattig ørkenland igjen. Hans mest kjente sitat dreier seg nettopp om dette: *“My grandfather rode a camel, my father rode a camel, I drive a Mercedes, my son drives a Land Rover, his son will drive a Land Rover, but his son will ride a camel”*⁷⁷

Sjeik Rashid brukte oljeinntektene til Dubai til å bygge ut infrastruktur og fasiliteter som skulle legge til rette for handel. Hans første store prosjekt var oppmudring av Dubai Creek (1959-69), som sørget for at Dubai ble et regionalt sentrum shipping og handel.⁷⁸

⁷⁵ “Country profile 2002 United Arab Emirates”, The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2002, UK s. 26

⁷⁶ Rye Olsen Gorm, *Golfkrisen og den nye verdensorden*, Det Sikkerheds- og Nedrustingspolitiske Udvalg, 1991 s. 42

⁷⁷ <http://www.gluckman.com/DubaiBiz.html> (26.06.2008)

⁷⁸ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 94

I tillegg bygget han blant annet Dubai International Airport (1961), Port Rashid (1972), og Jebel Ali Port (1977), som er verdens største menneskelagde havn.⁷⁹ Som jeg vil gå gjennom senere i dette prosjektet, ble satsingen på denne typen infrastruktur grunnlaget til det første alternativet til oljeindustri i den emiratiske økonomien. Rundt havneanleggene og infrastrukturprosjektene vokste nemlig Dubai på 90-tallet frem som et av verdens viktigste sentrum for handel, og spesielt for reeksport eller såkalt *entrepot-handel*. *Entrepot-handel* betyr at Dubai importerer varer som ikke er beregnet til å dekke det lokale markedet, men som blir omsatt og ferdigstilt, så sendt videre til det endelige markedet.

En av de mest synlige strategiene i den nye økonomiske politikken var satsingen på frisoner. En frisone er et geografisk begrenset område som underlegges bestemte reguleringer. Typisk for frisoner er at det er skattefritt å drive der, eventuelt lettere beskattet. Slik de er organisert i Emiratene er det kun en byråkratisk institusjon å forholde seg til, det blir lagt opp infrastruktur, og det gjelder andre juridiske lover innenfor frisonene. Den første frisonen i Emiratene var Jebel Ali Free Zone (JAFZ) som ble satt opp i 1985 i Dubai. Etter det første tiåret hadde mer enn 1000 selskaper fra over 70 land etablert seg i JAFZ, og det er uten tvil den frisonen som har hatt mest å si for Emiratenes økonomiske vekst.⁸⁰ JAFZ var Dubais eneste frisone i 10 år, men dens suksess viste vei for en massiv satsingen på frisoner i på slutten av 90-tallet og etter årtusenskiftet.

Bakgrunnen for opprettelsen av JAFZ er spesielt interessant fordi den forteller mye om de politiske forholdene innad i Emiratene. I 1984 ble *Comercial companies law* vedtatt av de føderale myndighetene i Emiratene. Loven slo fast at alle utenlandske investorer i landet måtte ha en lokal sponsor, og at 51% av alle bedrifter måtte eies av en nasjonal innbygger.⁸¹ Loven stod i stil med den proteksjonistiske økonomiske politikken som Abu Dhabi var en pådriver for. I Dubai ble loven sett på som et nødvendig onde som måtte etterfølges for å sikre stabiliteten i føderasjonen. Allikevel var det liten tvil om at Abu Dhabi og Dubai her hadde ulike interesser, og at Abu Dhabi trumfet gjennom sitt synspunkt. Dette kunne de gjøre på grunn av den dominerende posisjonen de hadde i det føderale maktapparatet.

⁷⁹ Ibid. s. 106

⁸⁰ "Country profile 1996-97 United Arab Emirates" The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 1996, UK s. 29

⁸¹ Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London s.114

For Dubai som var avhengig av en åpen profil for å tiltrekke seg utenlandske bedrifter og utenlandsk handel ble dette et stort problem. Løsningen ble å omgå den føderale loven ved å opprette frisoner som lovteknisk havnet utenfor emiratisk jurisdiksjon. På denne måten kunne de omgå lovverket, og følge sin egen økonomiske politikk.⁸² Dette var en dristig politisk manøver, og det kunne ha forpurret forholdet til Abu Dhabi. At Dubai unngikk lovverket på denne måten, og at Abu Dhabi godtok det, gjorde det mulig for de mindre emiratene å følge etter. Allerede før 1990 hadde Fujairah, Ajman og Umm-Al Qaiwain også opprettet frisoner.⁸³

Også politisk sett ble 80-årene en turbulent periode for Emiratene. I 1978 var Iran preget av store demonstrasjoner og politisk kaos. Året etter hadde Ayatollah Khomeini tatt makten i landet, og i 1980 brøt det ut en åtte år lang krig mellom Iran og Irak. Denne konflikten plasserte Emiratene og flere av de andre Golfstatene i en vanskelig situasjon. Alle hadde tette økonomiske bånd både med Iran og Irak, og det ble vanskeligere og vanskeligere å holde en nøytral politikk. Emiratene hadde offisielt erklært seg nøytral, men støttet Irak økonomisk. På samme tid ble Iran i løpet av krigen Emiratenes viktigste handelspartner, så de måtte fortsette å pleie et godt forhold til Iran.⁸⁴ Løsningene på dette problemet ble å holde en svært lav profil på den utenrikspolitiske arenaen.

Den langvarige krigen mellom Iran og Irak førte til en vedvarende ustabilitet i regionen, og de arabiske Golfstatene reagerte på denne nye situasjonen med å søke tettere politisk samarbeid. Frauke Heard-Bey skriver at de søkte sammen i sin felles identitet, bygget på en lik historie og samfunnsorganisering.⁸⁵ Ingen av de arabiske Golfstatene hadde vært kolonier. Alle har samfunn som er bygd opp etter stammekultur, og det er definitivt også økonomiske likheter, blant annet avhengighet av handel og petroleumsindustrien. I 1981 dannet derfor Emiratene sammen med Qatar, Oman, Bahrain, Saudi Arabia og Kuwait Gulf Cooperation Council (GCC). GCC var tenkt som et forsøk på å bygge økonomiske, sosiale og institusjonelle bånd mellom de arabiske Golfstatene. Oman presset også på for å få til et forsvarssamarbeid, men på dette feltet har det vist seg vanskeligere å samarbeide. Gjennom GCC fikk Golfstatene en organisasjon der de viste at de stod sammen, og at de stod med felles front. GCC jobbet fra

⁸² Ibid. s.115

⁸³ Abed Ibrahim Hellyer Peter, *United Arab Emirates a new perspective*, Trident Press Ltd, 2001, UK s. 271

⁸⁴ Sayegh, Fatma Al, *Post-9/11 Changes in The Gulf: The case of The UAE*, publisert i *Middle East Policy*, 22.06.2004

⁸⁵ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 386

første stund også mot økonomisk integrasjon, men det var ikke før midten av 90-tallet at man så betydelige resultat av denne politikken.

I denne perioden er det ikke mange FDI-innvesteringer å snakke om i Emiratene. Som vedlegg 1 viser, er verdien av FDI-innvesteringene svært lave i perioden før 1990. Disse tallene forteller imidlertid ikke hele bildet. Selv om det var lite utenlandske penger som kom inn i Emiratene gjennom FDI-investeringer, var det allerede på 80-tallet begynt å bygge seg opp en europeisk tilstedeværelse. Dette gjaldt først og fremst i de petroleumsrelaterte industriene i Abu Dhabi, samt innenfor reeksport og handelssektorene i Dubai. Grunnen til at disse investeringene ikke vises i tabellen i vedlegg 1, er at de i hovedsak var finansiert lokalt. John Dunning påpeker dette som et viktig poeng for de som skal jobbe med FDI. Siden målinger av FDI i pengeverdi ikke tar med prosjekter som finansierers innad i investeringslandet, er det mye økonomisk aktivitet som ikke registreres i FDI-statistikk.⁸⁶

For eksempel kan man ta en norsk FDI-investering i utlandet. Hvis et norsk firma bygger en fabrikk i Emiratene, og 50% av investeringen finansieres fra Norge mens de resterende 50% finansieres lokalt, vil kun halvparten av verdien til prosjektet dukke opp i FDI-statistikkene. FDI-tall er derfor ikke synonymt med økonomisk aktivitet. Eisa Abdelgalil tar opp dette temaet i sine analyser av FDI i Emiratene. Selv om det fantes FDI-investeringer i Emiratene på denne tiden, var det ikke de finansielle ressursene det viktigste. Landet trengte ekspertise og "know-how".⁸⁷ Dette er fortsatt et tema i Gulfen. Regionen har mye finansielle ressurser på grunn av petroleum, men de menneskelige ressursene de mangler, må hentes utenfra. Blant annet gjennom å tiltrekke seg FDI-innvesteringer.⁸⁸

I Emiratene har staten og de føderale styresmaktene finansiert mange av de største industriprosjektene i landet, og det er en forklaring på hvordan verdien på FDI-investeringene i landet ikke oversteg 867 millioner dollar før 1990.⁸⁹ (se vedlegg 1) Sammenlignet med tallene for 2007, der investeringene beregnes til en verdi av 54 milliarder dollar, er

⁸⁶ Dunning John, Lundan Sarianna M., *Multinational enterprises and the global economy*, Edward Elgar, 2008, Cheltham UK s. 12

⁸⁷ Abdelgalil Eisa, Istaitieh Abdulaziz, *Foreign Direct Investment with special reference to the GCC and UAE*, Data management and research department Dubai Chamber, 2006, Dubai s. iv

⁸⁸ Dette var et av temaene diskutert på messen Qatar Investor Window som jeg deltok på 26-27.05.2008

⁸⁹ Som nevnt tidligere har også familiestrukturen og firmakulturen i regionen gjort at FDI-investeringene fra de andre GCC-landene ofte ikke dukker opp i statistikken.

investeringene før 1990 svært små. (se vedlegg 1) Dette kan til dels også forklares med at det manglet insentiver for å investere i Emiratene. Landet var ikke et stort marked, det kunne ikke tilby billig arbeidskraft eller høyt kvalifisert arbeidskraft. De fleste sektorene av økonomien var små og underutviklet, og petroleumsektoren dominerte den lokale økonomien totalt.

Dette skulle imidlertid forandre seg over de neste 18 årene. 1990 markerer på mange måter et skille i Emiratene og resten av Gulfens historie. Etter at Iran og Irak sluttet fred i 1988, så det ut som regionen kunne gå fredeligere tider i møte. Det var ikke tilfellet. 2. august 1990 invaderte Saddam Husseins styrker Kuwait. Samtidig døde emiren av Dubai, Sjeik Rashid.

Kapittel 3: FDI og den økonomisk forvandling av Emiratene 1990-2008

3.1 Hamskiftet: 1990-2003

1990 var kanskje det mest dramatiske året i Emiratenes historie siden opprettelsen i 1971. Landet gikk både gjennom et politisk skifte og en sikkerhetsmessig krise i løpet av ett år. Det mest dramatiske var Iraks invasjon av Kuwait. Invasjonen kom som et sjokk på GCC-landene, og de fordømte unisont angrepet. For Emiratene var invasjonen et klart signal på hvor svakt de små Gulfstatene stod militært sett mot sine mektigere naboer. Iraks invasjon av Kuwait ble legitimert med at Kuwait hadde produsert for mye olje i forhold til sine kvoter, og dermed bidratt til en økonomisk krise i Irak. Disse beskyldningene var også rettet mot Emiratene i tiden før invasjonen, noe som gjorde trusselbildet i Emiratene svært alvorlig.⁹⁰

Det var likevel Saudi-Arabia som ble ansett som det mest sannsynlige målet for en videre ekspansjon for de irakiske styrkene. For å hindre dette ble den enorme militæroperasjonen *Desert Shield* satt i gang. Over en halv million tropper fra 26 ulike nasjoner ble stasjonert i en koalisjonsstyrke i Saudi-Arabia.. I januar 1991 gikk koalisjonen inn i Kuwait og drev ut de irakiske styrkene. Emiratene var et av landene som deltok i denne styrken. I Emiratene tok de imot over 60 000 flyktninger fra Kuwait, i tillegg fungerte landet som en base for mye av de marine militærstyrkene som kom til regionen. Et lite kuriosum er at også Norge hadde militærstyrker i Emiratene i 1990. Nærmere bestemt kystvaktskipet *Andenes* som var støtteskip til en dansk fregatt.⁹¹

Det er vanskelig å si helt spesifikt hva de økonomiske konsekvensene av denne krigen var for Emiratene. De bidro med over 10 milliarder dollar til å betale for krigen. Man regner også med at investeringer for flere milliarder dollar ble trukket ut av banksektoren i landet på grunn av den usikre situasjonen. På den andre siden tjente mange sektorer av økonomien på krigen. Mange firmaer flyttet ut av Kuwait under konflikten, og de fleste som ble værende i regionen

⁹⁰ Rye Olsen Gorm, *Golfkrisen og den nye verdensorden*, Det Sikkerheds- og Nedrustingspolitiske Udvalg, 1991 s. 12

⁹¹ "Verdens Gang", torsdag 11.10.1990 s. 18

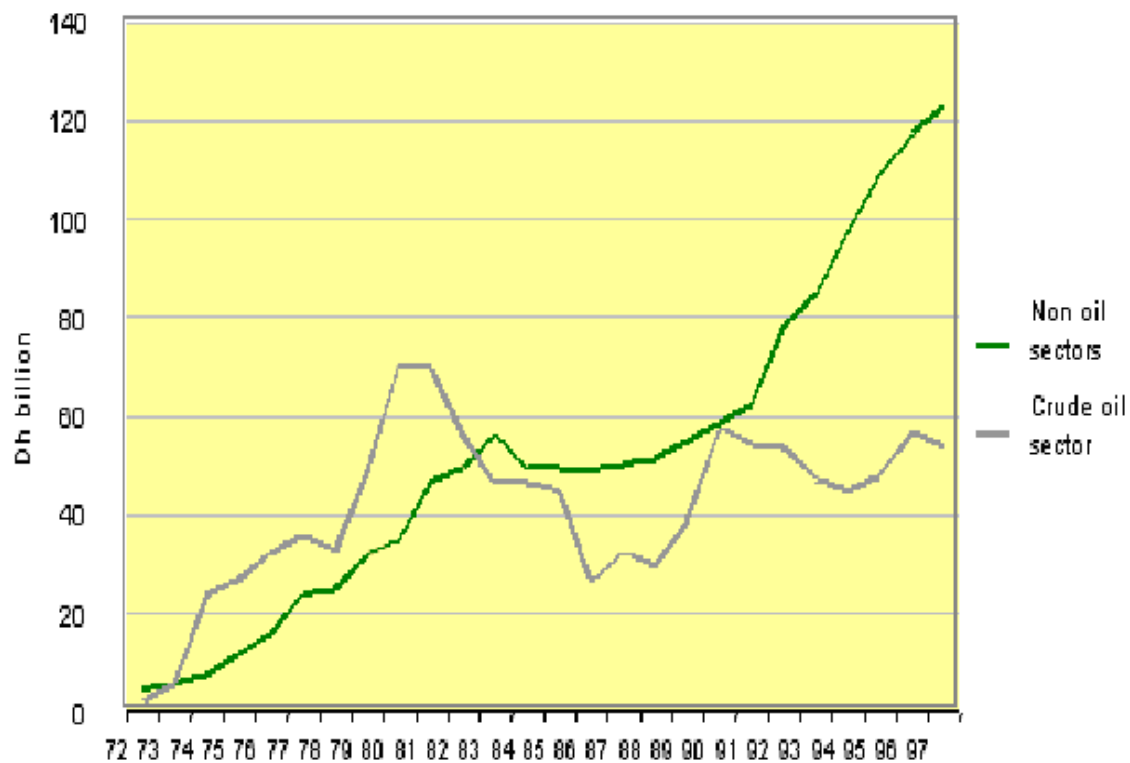
dro til Dubai.⁹² Emiratiske bedrifter deltok også i oppbyggingsarbeidet i Kuwait. Dette resulterte i en økonomisk opptur i Emiratene tidlig på 90-tallet. Denne oppturen må også ses i sammenheng med økt oljepris og økt oljeproduksjon. Under krigen forsvant både Kuwaits og Iraks oljeproduksjon fra verdensmarkedet, og det resulterte i at Emiratene og de andre OPEC-landene økte sin egen produksjon for å dekke inn det som falt ut. I tillegg til økt produksjon, steg også prisen på olje på grunn av den usikre situasjonen. Det økte inntektene enda mer.⁹³ I årene etter krigen begynte oljeprisene derimot igjen å falle. Samlet sett viser tallene at økonomien i Emiratene vokste tregt på 90-tallet målt i BNP-vekst nettopp på grunn av lav oljepris.

På tross av dette økte den faktiske økonomiske aktiviteten i Emiratene på 90-tallet veldig. Dette har først og fremst med at andre sektorer enn petroleumsektoren vokste frem. Gjennom en aggressiv økonomisk politikk fra Dubai sin side, fikk landet en stadig mer differensiert økonomi, der servicesektoren fikk en større og større rolle. Gjennom turisme, eiendomsutvikling og tilretteleggelse for forretningsvirksomhet, kom stadig flere utenlandske selskaper til Emiratene. 90-tallet representerer på mange måter et brudd med den tidligere økonomiske historien til Emiratene, fordi det er i denne perioden at Emiratene klarer å bygge opp andre sektorer enn oljeindustrien. Grafen nedenfor viser veksten i oljeindustrien sammenlignet med veksten i resten av økonomien.

⁹² Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London s. 158

⁹³ "Country profile 1996-97 United Arab Emirates" The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 1996, UK s. 10

Figur 3: BNP-vekst i Emiratene:



(Bildet er hentet fra: "Investment and economic growth in the United Arab Emirates", publisert i *HSBC Economic Bulletin of 1999* first quarter)

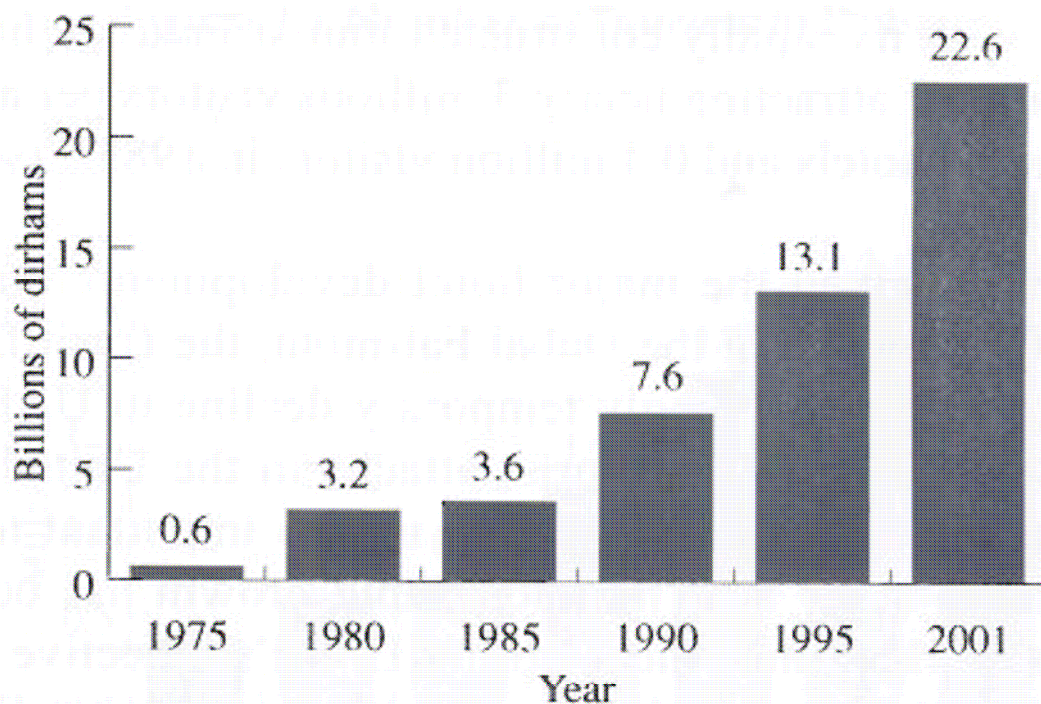
Som vist i Figur 3 klarte Emiratene altså på 90-tallet å bygge opp en mer diversifisert økonomi. Denne diversifiseringen på 90-tallet blir ofte presentert som et moderne økonomisk mirakel. "Dubai-modellen" er blitt oppskriften på hvordan en oljedominert økonomi kan forvandles i postindustriell retning gjennom diversifisering og satsing på servicesektoren. Diversifiseringen er imidlertid ikke så "diversifisert" som en får inntrykk av. Fremveksten av den nye økonomien i Emiratene skyldes fremveksten av et par sentrale sektorer og de relaterte industriene. De fleste av disse sektorene ble først utviklet i Dubai, så etterlignet av de andre emiratene i mindre skala. De viktigste nye sektorene som ble skapt i denne diversifiseringsprosessen på 90-tallet var turisme, eiendomsutvikling og finans sammen med ekspansjonen av de eldre reeksport og handelssektorene. I den senere tid har nye sektorer vokst frem, som informasjonsteknologi(IT) og media.

I praksis var denne veksten nært knyttet til videreutviklingen av frisone-politikken som Sjeik Rashid hadde innført for å omgå de investeringsrestriksjonene som Abu Dhabi hadde presset

på for å etablere på et føderalt nivå. På 90-tallet utviklet Dubai en rekke nye frisoner som skulle gi økonomien flere ben å stå på. Disse frisonene klarte å tiltrekke seg utenlandske bedrifter som brukte Emiratene som en base for regional handel og reeksport. Dette gjenspeiles også i handelstallene fra 90-tallet. Dubai vokste i denne perioden opp til et regionalt og globalt knutepunkt(*hub*) for handel, reeksport og ikke minst et sentrum for utenlandske bedrifter innenfor handelssektoren. Dette vises blant annet i statistikkene over handelen og reeksporten fra Dubai.

Figur 4: Utviklingen av reeksport fra Dubai:

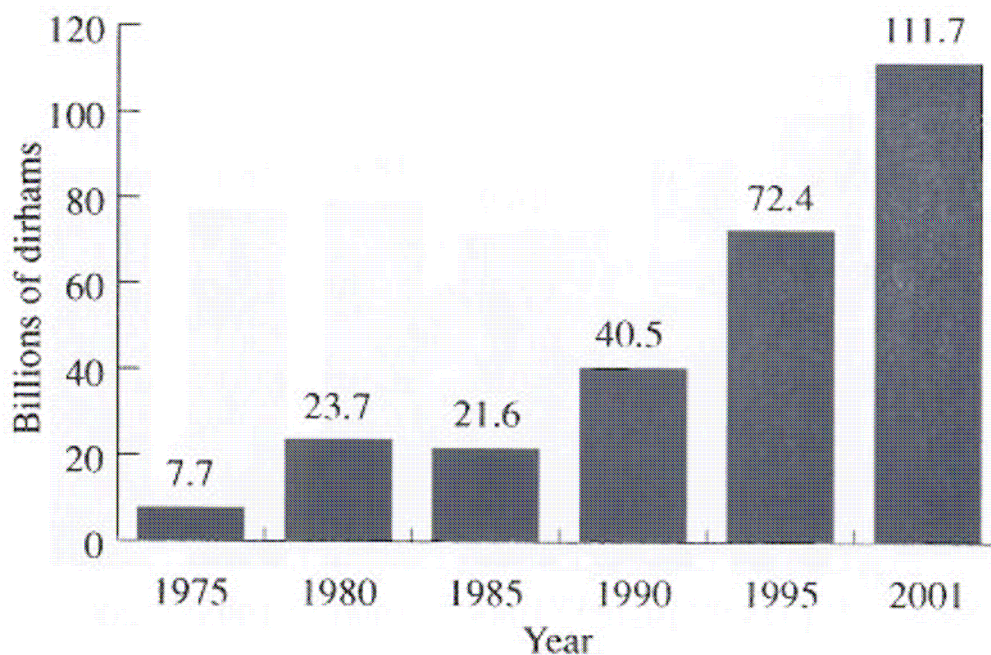
Figure 3.4 Value of Dubai's Re-exports, 1995 prices



(Bildet er hentet fra: Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London s. 133)

Figur 5: Utviklingen av handel i Dubai(ekskludert oljesektoren):

Figure 3.3 Value of Dubai's Nonoil Foreign Trade, 1995 prices



(Bildet er hentet fra: Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London s. 133)

Som diagrammene over viser vokste både handelen og reeksporten i Dubai voldsomt i denne perioden. Ved et målrettet politisk arbeid forsøkte Dubai å bygge seg opp etter samme modell som Hongkong og Singapore, som et sentrum for reeksportering. Dubai har lyktes i denne strategien, og er i dag verdens tredje største knutepunkt for reeksportering, etter nettopp Hong Kong og Singapore.⁹⁴ Frisonene og spesielt JAFZ hadde en sentral rolle i denne veksten. Siden det nærmest var helt fritt å importere og eksportere alle varer fra disse sonene, var det mange bedrifter som benyttet seg av denne friheten. Dessverre var det også mange andre som benyttet seg av den, og Dubai har også blitt et sentrum for ulovlige våpenhandel, menneskehandel og smuglere.⁹⁵ Mest kjent er Victor Bout, som den britiske politikeren Peter

⁹⁴ Lee Loo Sim, *Emerging global cities: comparison of Singapore and the Cities of the United Arab Emirates*, publisert i *Real Estate Issues*, 2002, Singapore

⁹⁵ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 263

Hain gav navnet ”The Merchant of Death”. Fra sin base i Emiratene styrte han sitt ”handelsimperium”, som blant annet supplerte våpen til Charles Taylor i Liberia, til konfliktene i Rwanda, Angola, Sierra Leone, Kongo og Afghanistan.⁹⁶ I 2001 ble han forvist fra landet etter press fra USA, og våpensmuglingen ser ut til å ha flyttet ut av Emiratene. Men landet er fortsatt et sentrum for menneskesmugling og annen type smugling.⁹⁷ Så lenge frisonene i landet fortsetter å være så lite regulert er det lite som tyder på at det vil forandre seg. I kapittel 5 vil jeg ta for meg frisonene i Emiratene nærmere.

Det var rundt frisonene at reeksport og handelssektorene blomstret på 90-tallet, men det vokste også frem andre sektorer av økonomien. Noen av dem ble sentrale for FDI-investeringene i landet, helt uavhengig av frisonene. Turismeindustrien i Dubai er et slikt eksempel. Veksten av turismenæringen i Dubai er en av de mest spektakulære verden noen sinne har sett. Går man tilbake til 50-tallet i Dubai fantes det faktisk ingen hoteller i emiratet. I 1990 fantes det ca 70 hoteller, men fra 1992 har antallet vokst veldig. I 2000 var nesten 200 nye hoteller blitt bygget, og antall turister i emiratet var økt fra 600 000 besøkende i 1990 til 2,8 millioner i år 2000.⁹⁸ I 2004 var tallet besøkende vokst til 5,5 millioner, mens målet for 2010 er 15 millioner besøkende.⁹⁹ Turistindustrien er hovedgrunnen til at Dubais servicesektor har vokst fra å utgjør 23% av emiratets BNP i 1993 til ca 50% i 2007.¹⁰⁰ Industrien i seg selv har ikke vært den viktigste for FDI-investeringene i landet direkte, men indirekte har den hatt enorm betydning. Dette er blant annet på grunn av betydningen turistindustrien har hatt på detaljhandel og byggebransjen. De siste årene har ca 30% av verdien på FDI-investeringene skjedd bare i byggebransjen.¹⁰¹

Det er påfallende at så mye av diversifiseringen i økonomien starter i Dubai, og at det er Dubai som tiltrekker seg så mange av de bedriftene som kommer til Emiratene.¹⁰² Grunnen til at dette skjer akkurat i Dubai må forklares ved å se på de politiske forholdene innad i Dubai, men også på et føderalt plan. I føderasjonen har Dubai aldri hatt noen mulighet til å konkurrere med Abu Dhabi verken i økonomisk eller politisk innflytelse på grunn av Abu

⁹⁶ Ibid. s. 281

⁹⁷ Ibid. s. 281

⁹⁸ Ibid. s. 135

⁹⁹ ”Country profile 2008 United Arab Emirates”, The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2008, UK s. 24

¹⁰⁰ Ibid. s. 24

¹⁰¹ ”Foreign Direct Investment In the UAE 2005-2006”, Ministry of Economy UAE, Mars 2008 s. 12

¹⁰² Ibid. s. 15

Dhabis enorme ressurser. På sikt ville de derfor bare bli mer og mer avhengig av sin rike nabo etter hvert som oljen tok slutt i Dubai. For ikke å være helt prisgitt Abu Dhabi, måtte det derfor utvikles andre sektorer som kunne skaffe en inntekt for Dubai.

Dette arbeidet skjøt fart etter 1990, og det er ingen tilfeldighet. I 1990 døde Sjeik Rashid. Han hadde vært emir i Dubai siden 1958 og i følge Cristopher M. Davidson hadde han styrt Dubai siden 1930-tallet.¹⁰³ Hans etterfølger ble den eldste sønnen, Sjeik Maktoum bin-Rashid al-Maktoum. Sjeik Maktoum var emir i Dubai fram til sin død i 2006, men allerede kort tid etter han fikk makten, sviktet helsen hans, og siden begynnelsen av 90-tallet er det Sjeik Mohammed bin-Rashid al-Maktoum som *de facto* har styrt Dubai.¹⁰⁴ EIU beskriver Sjeik Mohammed som en aggressiv forretningsmann, og det er liten tvil at det er han som har vært drivkraften bak den kraftige økonomiske liberaliseringen og differensieringen i Dubai. Siden de andre emiratene har fulgt Dubais eksempel, har Sjeik Mohammed også vært viktig for dem.¹⁰⁵ Et populært sitat som blir tillagt Sjeik Mohammed uten at noen vet om han faktisk har sagt det er: *"I have only one speed. Full throttle!"* Sant eller ikke, sitatet illustrerer i alle fall måten han har styrt Dubai på.

Hvor mye av Dubais økonomiske forvandling som kan forklares ved å se på Sjeik Mohammeds arbeid er usikkert, og det varierer fra fremstilling til fremstilling. Det er imidlertid liten tvil om at hans visjoner og reformarbeid har hatt innvirkning på hvordan Emiratenes økonomi ser ut i dag. Han har i lang tid forsøkt å profilere Dubai som en trygg og god plass å gjøre forretninger, men han har også engasjert seg i konkrete prosjekt for faktisk å gjøre Dubai til en attraktiv plass å investere. Blant annet var det Sjeik Mohammed som bestemte at Dubai skulle satse på turisme. Han var mannen bak verdens første syvstjerners hotell, Burj al-Arab, som har blitt selve symbolet på Dubai. Ideen bak de kunstige øyene Dubai har bygget for å forlenge sin kystlinje, tillegges Sjeik Mohammed personlig. Det samme gjelder opprettelsen av Emirates Air i 1985.¹⁰⁶ Emirates Air er i dag et av verdens største flyselskap, og det har vært svært viktig for utviklingen av Dubai som et reisemål. Sjeik

¹⁰³ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 139

¹⁰⁴ Det er liten tvil om at Sjeik Mohammed har styrt i Dubai lenge før han offisielt fikk makten. Se for eks: http://news.bbc.co.uk/2/hi/middle_east/4582236.stm (03.03.2009)

¹⁰⁵ Nesten alle nye reformer og satsningsområder blir først gjennomført i Dubai, før de andre emiratene følger etter. Dette gjelder blant annet frisoner og åpningen av eiendomsmarkedet. Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 129-135

¹⁰⁶ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 110

Mohammed har omtalt seg selv som Dubais CEO (Chief Executive Officer), og han blir gjerne beskrevet som en bedriftsleder vel så mye som en statsleder. Gjennom sine mange selskaper har han også vært med på å finansiere flere av de største prosjektene i Dubai.

Det at en person tillegges så mye av æren for hva som har skjedd i Dubai siden 1990, har to grunner. For det første har dette med maktstrukturen i Dubai å gjøre. Selv om Dubai kun er en stat i en føderasjon, er Dubai i praksis et diktatur. Diktatoren heter Sjeik Mohammed og han sitter med nesten uinnskrenket makt. I tillegg til sin politiske makt, kontrollerer han de største statlige selskapene i Dubai. Dette gir han muligheten til personlig å styre mye av den økonomiske utviklingen i landet, noe han også har gjort. Det må også nevnes at Sjeik Mohammed har blitt gjenstand for nærmest en personkult. Han har vært Dubais ansikt utad, og han har derfor fått mye av æren for Dubais eventyrlige økonomiske suksess de siste årene.

Selv med all sin innflytelse kan man ikke forklare Emiratenes økonomiske forvandling gjennom 90-tallet utelukkende ved å se på Sjeik Mohammed. Men på mange måter representerer han generasjonsskiftet som preget Emiratene i denne perioden. På 90-tallet kommer en ny generasjon politiske ledere til makten. Den nye generasjonen av vestlig utdannede teknokrater representerer et brudd med de tidligere lederne som var mer konservative og tradisjonsrettet. Ifølge Sean Foley fikk teknokratene gradvis større makt i Emiratene på 90-tallet, noe man blant annet kan se på utnevnelsen av Dr. Muhammad Khalfan bin Kharbash som *Minister of State for Finance and Industry* i 1997 og Muhammad Khalifa al-Habtur som *Federal National Council's speaker* i januar 1998.¹⁰⁷ Begge var vestlig utdannede liberale politikere. De representerte et politisk skifte, men var også viktige for den økonomiske forvandlingen som Emiratene gikk gjennom i denne perioden. Sjeik Mohammed har selv vært en pådriver for en teknokratisk vridning i den statlige administrasjonen ved å håndplukke unge lokale menn, ofte utdannet i utlandet, til å lede statseide selskaper.¹⁰⁸

¹⁰⁷ Foley Sean, *The UAE: Political Issues and Security Dilemmas*, publisert i *Middle East Review of International Affairs* Vol. 3, Nr. 1, Mars 1999 s. 28

¹⁰⁸ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 157

Figur 6: En visuell demonstrasjon av hvor rask utviklingen har gått i Dubai:



Sheikh Zayed Road - Dubai (1993) (Bildet er hentet fra:
<http://www.glinkdubai.com/aboutdubai.htm> 17.06.2008)



Sheikh Zayed Road - Dubai (2006) (Bildet er hentet fra:
<http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?p=25499416> 05.03.2009)

90-tallet kan altså beskrives som et hamskifte for økonomien i Emiratene. Den delen av økonomien som ikke er relatert til olje vokser gjennom hele 90-tallet mens oljeindustrien blir mindre og mindre viktig. På 80-tallet stod oljeindustrien tidvis for over 60 % av BNP.¹⁰⁹ I 2002 var tallet sunket til 30%.¹¹⁰ På tross av dette må det understrekes at økonomien fortsatt i høy grad påvirkes av oljeprisen, selv om innvirkningen i dag er mer indirekte enn tidligere. Dette kan man blant annet se på hvordan Emiratenes BNP har vokst og minket i forhold til oljeprisen. EIU skriver: ”...nominal growth averaging 10% between 1995 and 1997 giving way to a contraction in 1998 of almost 6% as oil prices fell. The sustained upturn in prices over the following two years pushed average annual growth to a remarkable 23%, which was followed a contraction in 2001 as prices eased.”¹¹¹

3.2 Økonomisk boom: 2003-2008

Siden 2003 har økonomien i Emiratene vokst svært raskt. Med BNP-vekst på 7,5-11,9% i året, er det en av de raskest voksende økonomiene i Midtøsten.¹¹² Denne økonomiske oppturen henger først og fremst sammen med oljeprisen.

Tabellen på neste side viser oljeprisen målt i 2007 dollar. Av grafen ser man en sterk vekst i oljeprisen fra 2003-2008. Dette har betydd økte eksportinntekter for Emiratene siden de eksporterer ca 2,3 millioner fat per dag.¹¹³ I tillegg til økte eksportinntekter har høye oljepriser resultert i massive investeringer i Emiratene fra de føderale myndighetene og de andre GCC-landene. GCC-landene har hatt svært god likviditet og høye budsjettoverskudd som følge av den høye oljeprisen. Mye av disse pengene har blitt investert i oljefond av samme type som det norske pensjonsfondet. Gulf Research Center beregner de totale GCC-oljefondene til å

¹⁰⁹ ”Country profile 1996-97 United Arab Emirates” The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 1996, UK s. 11

¹¹⁰ ”Country profile 2008 United Arab Emirates”, The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2008, UK s. 18

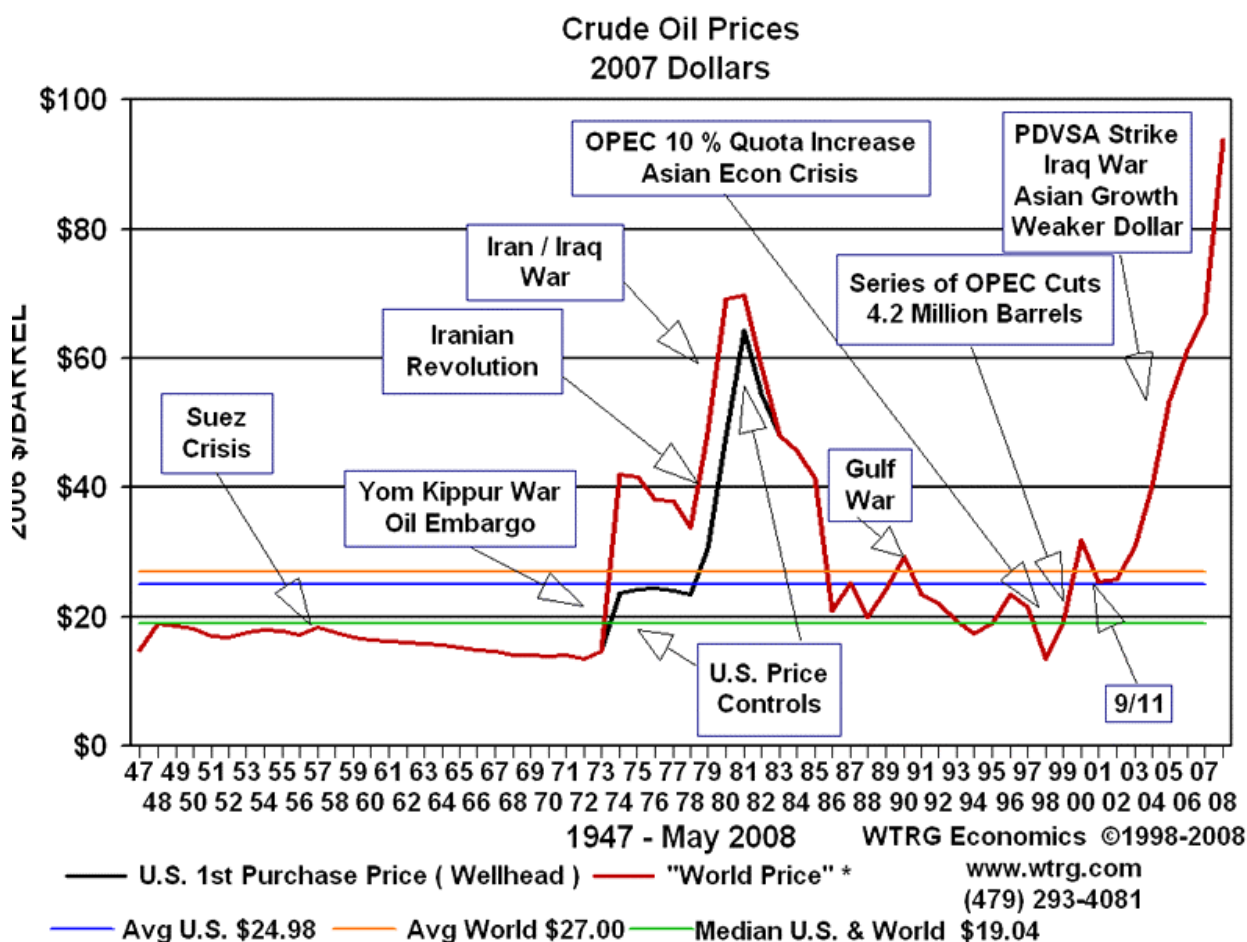
¹¹¹ ”Country profile 2002 United Arab Emirates”, The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2002, UK s. 26

¹¹² ”Country profile 2008 United Arab Emirates”, The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2008, UK s. 16

¹¹³ <http://www.opec.org/aboutus/Member%20Countries/uae.htm> (02.03.2009)

være på mellom 750-1330 milliarder dollar (januar 2007)¹¹⁴ I den samme listen er Norges oljefond beregnet til ca 286 milliarder dollar. Det er med andre ord snakk om enorme verdier.

Figur 7: Den historiske utviklingen av oljeprisen 1947-2008:



(Bildet er hentet fra: http://www.wtrg.com/oil_graphs/oilprice1947.gif 01.01.2009)

Med den økonomiske boomen i Emiratene har deler av investeringene fra GCC-oljefondene blitt plassert i Emiratene, men siden det mangler en oversikt over disse investeringene vet ingen nøyaktig hvor mye. Dubai har også et eget oljefond, men det kan ikke sammenlignes med de andre i størrelse. I stedet har de heller satset på å få andre til å investere penger i Dubai. Blant annet ble Dubai International Finance Center og Dubai International Finance Exchange bygget for å absorbere den regionale likviditeten.¹¹⁵ I tillegg satset Dubai enda mer

¹¹⁴ "The GRC Economic research bulletin", (red. Woertz Eckart), Gulf research center, issue no. 4. september 2007 s. 6

¹¹⁵ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 118

aggressivt på frisoner etter årtusenskiftet. I dag er det beregnet at en tredjedel av landområdet i Dubai-by enten er inne i frisonene eller kontrollert av frisonemyndigheter.¹¹⁶ Av Emiratenes 28 frisoner ligger 21 i Dubai.¹¹⁷

Stor økonomisk vekst er ikke i seg selv unikt i Emiratenes historie. I perioder der oljeprisen har vært høy, har økonomien vokst raskere enn i dag.¹¹⁸ Den økonomiske oppturen de siste fem årene representerer allikevel noe helt nytt. Det er ikke bare oljeinntektene som har økt de siste fem årene, men flere sektorer i økonomien. Det at turisme, byggebransjen, eiendomsbransjen, industri og servicesektoren generelt vokser raskere enn oljeindustrien viser at diversifiseringen som startet på 90-tallet har lyktes:

*“The oil sectors direct contribution to the UAEs real GDP has fallen to an estimated 23% in 2007, down from 30% in 2002 and 38% in 1997.”*¹¹⁹

Det man her ser, er at økonomien viser klare trekk til å utvikle seg i postindustriell retning. I dag utgjør servicesektoren ca 50% av økonomien. For ti år siden var tallet 37%.¹²⁰ Selv om mye av denne økingen skyldes turismesektoren og de relaterte sektorene, vokste det i Emiratene og spesielt i Dubai også frem en annen type investeringer, *free-standing companies*.¹²¹ Et *free-standing Company* er en bedrift som etablerer seg i ett land for å drive forretninger i et annet land. I Gulfregionen har Dubai vokst frem som det foretrukne stedet i regionen å plassere regionale hovedkontorer, og dette har gitt byen et ”image” som en kontorlandsby. Slike investeringer er ikke kapitalintensive på samme måte som en produksjonsfabrikk eller annen industri er. De mange hovedkontor-investeringene i Dubai har derfor ikke gitt så store utslag i FDI-statistikkene. (Sammenlignet med kapitalintensive investeringer innenfor petroleumsektoren i Abu Dhabi.)

Dette er et viktig poeng for denne oppgaven. På tross av at alle landene jeg har undersøkt har hatt flest bedrifter etablert i Emiratene, er ikke nødvendigvis verdien av disse investeringene

¹¹⁶ Ibid. s. 118

¹¹⁷ <http://www.uaefreezones.com/> (06.06.2008)

¹¹⁸ Målt i prosentvis vekst i BNP

¹¹⁹ ”Country profile 2008 United Arab Emirates”, The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2008, UK s. 18

¹²⁰ Ibid. s. 18

¹²¹ Wilkins Mira, Schroter Harm (red.), *The Free Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford University Press, 1998, Oxford s. 3

større enn investeringene i de andre landene. Et godt eksempel er de norske investeringene. Selv om det er mange flere norske bedrifter etablert i Emiratene enn i Qatar, er Norsk Hydros ene fabrikk i Qatar så kapitalintensiv at den i verdi overgår alle de andre norske investeringene i regionen til sammen. Dette er også grunnen til at Saudi-Arabia de siste årene har skåret bra på FDI-rankingene. Gjennom enkelte store industriprosjekt har Saudi-Arabia tiltrekt seg store verdier, på tross av at få vestlige selskap etablerer seg der.

Det finnes likevel tall som viser hvorfor Dubai har fått et "image" som en kontorlandsby. I 2006 var det mer enn 100 000 selskaper registrert i Dubai, noe som tilsvarer ett privat selskap per 13. innbygger.¹²² Ser man vekk fra norske enmannsforetak, har Dubai alene flere registrerte bedrifter enn Norge.¹²³ Svært mange av disse selskapene bruker Dubai som et utgangspunkt for å drive forretninger i hele regionen. For de fleste vestlige selskapene er det snakk om regionale hovedkontorer, men det finnes også eksempler på at hele firmaer blir flyttet til Emiratene. Mest kjent er Halliburton, som flyttet hovedkontorene sine fra Texas til Emiratene i 2007. Grunnen til dette var Halliburtons aktivitet utenfor Emiratene, i hovedsak i Irak og Kaukasus-landene.¹²⁴

Det er vanskelig å skjønne hvor langt Emiratene, og spesielt Dubai har strekt seg for å frigjøre seg fra oljeavhengigheten og skape en mest mulig fleksibel økonomi. Det letteste er å se på de demografiske tallene, som på en enkel måte illustrerer for en ekstrem utvikling Emiratene har vært gjennom. Blant annet kan vi lese fra EIU at de nasjonale innbyggerne i Emiratene nå kun utgjør 17% av innbyggerne, mens pakistanere og indere utgjør over 50%. Fra 2003-2007 vokste folketallet med rekordhøye 1,2 millioner, fra 4 millioner til 5,2 millioner. Denne voldsomme folkeveksten skyldes ikke først og fremst høye fødselsrater i Emiratene, men høy arbeidsinnvandring.¹²⁵ Siden 2001 har folketallsveksten vært på over 7% i året. Dette er svært høyt. Selv om alle emiratene er avhengig av utenlandsk arbeidskraft, er det Dubai som har de mest ekstreme tallene. I Dubai utgjør fremmedarbeidere og andre innvandrere 95% av innbyggerne.¹²⁶

¹²² Kassar Khaled, *1000 numbers and reasons why Dubai*, BISC Group, 2007, Libanon s. 231

¹²³ <http://www.ssb.no/naeringsliv/> (10.05.2009)

¹²⁴ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s.116

¹²⁵ "Country profile 2008 United Arab Emirates", The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2008, UK s. 12

¹²⁶ Ibid. s. 12

3.3 Oppsummering:

Den økonomiske utviklingen i Emiratene og utviklingen av FDI i denne perioden er tett knyttet sammen. Mange forfattere argumenterer for at FDI skaper økonomisk vekst for den lokale økonomien. I tillegg til dette argumenteres det også for at økonomisk vekst tiltrekker seg FDI, og spørsmålet bli ofte fremstilt som et "høna eller egget" dilemma.¹²⁷ I Emiratene er det klart at forholdet mellom de to har vært preget av en gjensidig dynamikk. Den økonomiske veksten har tiltrukket seg mye FDI, men FDI har også bidratt til å skape økonomisk vekst.

Med en mer diversifisert økonomi kom det på 90-tallet flere utenlandske selskaper til Emiratene. Fra tabellen i vedlegg 1, kan man se at FDI-beholdningen i landet økte fra 751 millioner dollar i 1990 til 2500 millioner dollar i 1998. Svake tall for 1999 og 2000 avløses av moderat vekst de neste tre årene frem til 2003. Etter 2003 skjer det imidlertid en dramatisk utvikling. Fra 2003-2004 dobles verdien på FDI-beholdningen i landet, fra 7823 millioner dollar til 17 827 millioner dollar. I 2007 var FDI beholdningen vokst til utrolige 54 786 millioner dollar, over 70 ganger verdien FDI-beholdningen hadde i 1990.

Denne enorme forandringen ble også registrert i andre statistikker. *FDI Inward Performance index* er utviklet av UNCTAD og måler FDI-flyten i land i forhold til størrelse på BNP. Dette viser hvor godt land presterer med tanke på å tiltrekke seg FDI. Ser man på Emiratene i perioden før og etter 2003, ser man en enorm forandring. Emiratene beveger seg opp 105 plasser på denne rankingen fra 120. plass i perioden 2000-2002, til 15. plass i perioden 2003-2005.¹²⁸ I den siste rapporten som dekker 2005-2007 er Emiratene rangert som nr 34 i verden.¹²⁹ Mina skriver at FDI-flyten inn til Emiratene vokste med 700% fra 90-årene til perioden etter 2000.¹³⁰ Som nevnt i innledningen er dette estimer, og må også leses på denne

¹²⁷ Irani Mahmoud Al-, Shamsi Fatima Al-, *Foreign Direct Investment and Economic Growth in the GCC Countries: A Causality Investigation Using Heterogeneous Panel Analysis*, Department of Economics United Arab Emirates University (ikke publisert) s. 26

¹²⁸ Mina Wasseem, *FDI performance and the Influence of Location Factors in the GCC Countries*, publisert i *Gulf Geo-Economics* (red. Eckart Woertz), Gulf Reserach Center, 2007, Dubai s. 111

¹²⁹ <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2471&lang=1>

¹³⁰ Dette er målt i gjennomsnittlig FDI per innbygger. Mina Wasseem, *FDI performance and the Influence of Location Factors in the GCC Countries*, publisert i *Gulf Geo-Economics* (red. Eckart Woertz), Gulf Reserach Center, 2007, Dubai s. 112

måten. Den faktiske utviklingen av FDI-prosjekter har nok vært jevnere enn det disse statistikkene tilsier.

Utviklingen av FDI i denne perioden karakteriseres ved følgende trekk. For det første har både verdiene og antall selskap som investerer i Emiratene vokst raskt i hele perioden, men spesielt etter den økonomiske oppturen etter 2003. FDI-investeringene er konsentrert innenfor enkelte sektorer. Fremveksten av flere av disse sektorene er nye i landet, og uten tvil satt i gang av staten. Sist men ikke minst har den føderale organiseringen av landet gjort det mulig for hvert emirat å følge sin egen økonomiske politikk. Dette har ført til at Dubai har åpnet opp landet for FDI-investeringer blant annet gjennom satsing på frisoner. Fra sin historiske status som et sentrum for handel vokste Emiratene, og spesielt Dubai, frem som et sentrum for FDI-investeringer i denne perioden. I de neste tre kapitlene vil jeg drøfte ulike forklaringer på hvorfor denne utviklingen fant sted.

Kapittel 4: Tradisjonelle forklaringer på FDI-mønster:

Som nevnt i kapittel 1 finnes det flere analyser av FDI-mønsteret i Emiratene og de andre GCC-landene. I dette kapitlet skal jeg drøfte disse analysene for å se hvordan de forklarer FDI-mønsteret i regionen, og hvilken verdi disse forklaringene har for problemstillingen min. Forfatterne som har skrevet om FDI i GCC-landene har basert seg på tradisjonell FDI-teori som ser på forutsetningene til et land for å finne ut hvorfor det tiltrekker seg FDI, landenes såkalte lokaliseringsfortrinn. Først vil jeg gå gjennom det teoretiske grunnlaget disse analysene jobber ut fra. Så vil jeg ta for meg tre typer lokaliseringsfortrinn som har blitt vektlagt i litteraturen, og analysere om de har forklaringsverdi for problemstillingen min. Hvis disse lokaliseringsfortrinnene gir et svar på problemstillingen min, vil hypotese 1 være styrket.

Hypotese 1:

Emiratene har tiltrukket seg flere FDI-investeringer enn de andre GCC-landene i perioden 1990-2008 på grunn av landets lokaliseringsfortrinn.

Helt til slutt i kapitlet vil jeg gå gjennom en analyse av FDI i GCC-landene som ikke baserer seg på tradisjonell FDI-teori. *External commitment mechanisms, institutions, and FDI in the GCC-countries* av Wasseem Mina ser på hvordan bilaterale investeringsavtaler har formet FDI-mønsteret i GCC-landene.¹³¹ Minas analyse tilbyr en alternativ forklaring på problemstillingen min, og jeg vil derfor se nærmere på denne analysen.

4.1 OLI-paradigmet:

For å kunne forklare hvorfor Emiratene har tiltrukket seg så mange flere bedrifter enn de øvrige GCC-landene, må man se på hva som trekker internasjonale bedrifter til regionen. Det

¹³¹ Mina Wasseem, *External commitment mechanisms, institutions, and FDI in GCC countries* publisert i *International Financial Markets, Institutions and Money* nr. 19 s. 371–386, Elsevier, 2009

er gjort mye teoretisk arbeid rundt dette temaet, men det viktigste er John H. Dunning's eklektiske paradigme, eller OLI-paradigmet som det også kalles. Dunning som var professor i internasjonale investeringer og business ved University of Reading døde i januar 2009, men hadde i løpet av sin karriere rukket å bli en autoritet innefor internasjonal økonomi.¹³² OLI-paradigmet er hans viktigste teoretiske arbeid, og er i dag den mest brukte teorien innenfor FDI-forskning.¹³³ De empiriske analysene av FDI i GCC-landene baserer seg også på Dunning's arbeid.¹³⁴

Dunning valgte å kalle arbeidet sitt for et eklektisk paradigme i stedet for en teori. Grunnen til at han betegner det på denne måten, er at han har forsøkt å lage et teoretisk rammeverk som kan benytte seg av flere teorier for å forklare alle aspektene av FDI. Selv kaller han OLI-paradigmet for en konvolutt, der man kan plassere de teoriene man trenger oppi.¹³⁵ Grunnen til at Dunning utviklet OLI-paradigmet var at han mente at ingen av de eksisterende teoriene kunne forklare alle prosessene og faktorene som er involvert i en FDI-investering. I stedet for å jakte på denne ene teorien, foreslo Dunning å lage et "rammeverk" der flere av disse teoriene kunne utfylle hverandre i stedet for å erstatte hverandre.¹³⁶ OLI-paradigmet favner svært vidt siden det benytter seg av flere teoretisk vinklinger, og det kan også være grunnen til at så mange anvender det.

OLI-paradigmet tar for seg hvilke kriterier en bedrift må oppfylle før det vil lønne seg å foreta en FDI-investering. Paradigmet sier kort oppsummert at det er tre betingelser som må være på plass før en bedrift etablerer seg utenlands:¹³⁷

1: "O" - *Ownership-specific advantages*- Dette betyr at bedriften må være i stand til å konkurrere utenlands. Uten internasjonal konkurransedyktighet vil det ikke være noen grunn for bedriften til å etablere seg ute.

2: "L" - *Location-specific factors*- Det må finnes fordeler eller ressurser for firmaet utenlands som ikke finnes i hjemlandet.

¹³² <http://www.guardian.co.uk/education/2009/mar/10/higher-education> (05.05.2009)

¹³³ Bjorvantn, Norman, Orvedal, Tenold, *SNF rapport nr. 11/07 Globetrotterne*, SNF nr. 1260, s. 15

¹³⁴ For eksempel: Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007

¹³⁵ Dunning John, Lundan Sarianna M., *Multinational enterprises and the global economy*, Edward Elgar, 2008, Cheltham UK s. 116

¹³⁶ *Ibid.* s. 82

¹³⁷ *Ibid.* s. 95-111

3:”I”-*Internalization advantages*- Bedriften må ha fordeler ved å utøve aktivt eierskap. Hvis det ikke finnes internaliseringsfordeler kan bedriften heller betjene markedene i utlandet gjennom handel eller lisensiering.

I denne sammenhengen er det spesielt *L* i OLI-paradigmet som er relevant. Dette er fordi *L* har mer fokus på land enn på bedriften. Noen kaller også *L* for ”*the advantage of nations*.”¹³⁸ *L* forklarer hvilke fordeler et land har, og hvorfor bedrifter reiser til akkurat dette stedet. Med andre ord, landenes lokalisingsfortrinn. De vanligste lokalisingsfortrinnene som litteraturen behandler er: Markedsstørrelse, forretningsklima, institusjonell kvalitet, økonomisk frihet og åpenhet, tilgang på ressurser, økonomisk vekst, politisk og økonomisk stabilitet, infrastruktur, nærhet til hjemlandet, driftskostnader og tilgang på kvalifisert arbeidskraft.

Vanligvis settes det opp en modell som sammenligner forandringer i FDI-beholdningen i et land over tid, med forandringene i disse variablene. På den måten kan man se hvilke av variablene som har påvirket FDI-investeringene i landet. Dette kalles en paneldatamodell.¹³⁹ Paneldatamodellen tar i bruk både *time series data* og *cross-sectional data*. Dvs. at den samme variabelen blir målt gjentatte ganger over tid, og sammenlignet med andre variabler som måles over tid. Paneldatamodeller blir brukt i nesten alle analysene av FDI i GCC-landene.¹⁴⁰ I følge Dunning selv, bør lokalisingsfaktorene til et land defineres vidt og inneholde et så bredt spekter av faktorer som mulig. Han skriver at lokalisingsfaktorene ikke bare dreier seg om ressurser, men også kultur og politiske faktorer.¹⁴¹ Denne oppfordringen ser ut til å ha blitt ignorert. I de fleste analyser av FDI er det utelukkende økonomiske faktorer som blir analysert. Dette gjelder også for analysene av GCC-landene.

Jeg vil nå gå gjennom de lokalisingsfortrinnene som har blitt vektlagt av litteraturen om GCC-landene som de mest sentrale. Gjennom paneldatamodeller har disse lokalisingsfortrinnene blitt brukt til å forklare FDI-mønsteret i GCC-landene over tid. Jeg

¹³⁸ L-faktorene har mange navn. Blant annet har det blitt kalt ”The advantage of nations”. Dunning John, *Global capitalism, FDI and competitiveness*, Edwar Elgar Cheltenham, 2002,UK s. 146

¹³⁹ For en utdyping se http://www.oup.com/uk/orc/bin/9780199280964/dougherty_chap14.pdf (20.02.2009)

¹⁴⁰ For eksempel: Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007

¹⁴¹ Dunning John, Lundan Sarianna M., *Multinational enterprises and the global economy*, Edward Elgar, 2008, Cheltham UK s. 96

vil se på ressurser, markedsstørrelse, og forretningsklima, for å se hvilken forklaringsverdi de har for problemstillingen min.

4.2 Ressurser:

Ressurser er en av de helt sentrale trekkplastrer identifisert i FDI-litteraturen. Hva slags ressurser et land besitter er sentralt for om et land tiltrekker seg FDI, og hva slags FDI det tiltrekker seg. En av hovedgruppene man deler FDI inn i, kalles også *Asset-seeking* eller *resource-seeking FDI*.¹⁴² Ressurser defineres her bredt. Det kan gjelde alt fra naturressurser til menneskelig ressurser. Et av Kinas lokaliseringsfortrinn er tilgang på billig arbeidskraft. I Norge er tilgang på utdannet arbeidskraft et annet. Når ressursene i GCC-landene analyseres er det ikke overraskende at det er naturressurser som får mest oppmerksomhet.

Naturressurser:

Selv om olje ikke er den eneste naturressursen som GCC-landene besitter, er det den eneste som diskuteres i litteraturen om FDI. Dette kommer av den enkle grunnen at olje totalt har overskygget alle andre naturressurser i sin betydning for økonomiene i Gulfen. Historisk sett har GCC-landene til sammen kontrollert rundt 44% av verdensreservene i perioden 1980-2002.¹⁴³

Som oftest har det vist seg at et land med mye naturressurser vil tiltrekke seg mer FDI enn et land med lite naturressurser. I Gulfen har naturressurser hatt enorm betydning for FDI-flyten inn i regionen. Før 1930-tallet var Gulfen i det store og hele et uinteressant område for utenlandske firmaer. Med en liten og fattig befolkning og en geografi preget av endeløse ørkener var det få intensiver for å etablere seg i Gulfen. Alt dette forandret seg når det først ble funnet olje.

¹⁴² Abdelgalil Eisa, Istaitieh Abdulaziz, *Foreign Direct Investment with special reference to the GCC and UAE*, Data management and research department Dubai Chamber, 2006, Dubai s. 5

¹⁴³ Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007

Bahrain var det første av GCC-landene der olje ble funnet i kommersielle kvantiteter (1932)¹⁴⁴, men på bakgrunn av geologiske analyser ble det klart at regionen kunne inneholde enorme mengder olje og gass. Dette viste seg å stemme, men ressursene var ikke jevnt fordelt mellom de ulike Gulfstatene. En vanlig oppfattelse av disse landene er at de alle er styrtrike fordi de har enorme oljeressurser. Dette stemmer ikke helt. Som vi kan se av tabellen i vedlegg 2, er oljeressursene svært ujevnt fordelt mellom landene i Gulfen. Tabellen dekker tidsperioden 1980-2008, og den viser størrelsen på oljereservene til de seks GCC-landene. Fra denne tabellen kan det leses både at petroleumsreservene er ulikt fordelt mellom de ulike GCC-landene, men også at forholdet mellom landene forandrer seg over tid.

Saudi-Arabia er uten tvil det landet som har sittet på mest ressurser. I 1980 hadde Saudi-Arabia større oljereserver enn alle de andre GCC-landene til sammen, med 166,480 milliarder fat i påviste reserver. Kuwait hadde de nest største med 68,530 milliarder fat, mens Emiratene følger med 29,411 milliarder fat. Derfra er spranget stort ned til de tre GCC-landene som ikke hadde store oljereserver, Qatar, Oman og Bahrain med henholdsvis 3,760 milliarder, 2,400 milliarder og 240 millioner påviste fat.

Saudi-Arabias påviste reserver har vokst enormt fra ca 166 milliarder fat i 1980 til ca 267 milliarder fat i dag. Landet kontrollerer i dag ca 1/5 av verdensreservene, og er verdens største oljeproducent og oljeeksportør.¹⁴⁵ Likevel har forskjellen mellom Saudi-Arabia og de andre landene minnet siden 80-tallet. Dette skyldes at Emiratenes og Kuwaits oljereserver har vokst raskere enn Saudi-Arabias reserver. Fra 1988-2004 var Emiratenes oljereserver større enn Kuwaits. I dag er Kuwait noe større med 102 milliarder fat, mens Emiratene står på 98 milliarder fat. De to har, som tabellen viser, fulgt hverandre svært tett siden slutten av 80-tallet når det gjelder oljereserver.

Oman har også økt reservene sine fra 2,4 til 5,5 milliarder fat, men de stiller fortsatt langt bak sine rikere naboland når det gjelder naturressurser. Den største forandringen hva angår ressurser er det uten tvil Qatar som har gått gjennom. Selv om Qatar ikke har de største oljeforekomstene, har landets enorme gassreserver gjort Qatar til verdens rikeste land.¹⁴⁶ Gassreservene ble lenge dårlig utnyttet i landet, men siden midten av 90-tallet har eksport av

¹⁴⁴ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 295

¹⁴⁵ http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/Saudi_Arabia/Oil.html (14.04.2009)

¹⁴⁶ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/qa.html> (18.03.2009)

LNG (liquefied natural gas) sikret landet en av de raskest voksende økonomiene i verden.¹⁴⁷ Det eneste landet hvis ressurser har minsket siden 80-tallet er Bahrain. Verken olje eller gass er funnet i nærheten av størrelsesordenen i de andre GCC-landene. I dag har Bahrain kun 125 millioner fat i påviste reserver. I hele tidsperioden har de vært det ressursfattigste av landene.¹⁴⁸

Disse tallene viser hvor stor forskjell det er, og har vært, i naturressurser mellom de ulike GCC-landene. Tallene er også gode indikasjoner på hvor stor økonomien i hvert enkelt land er. (Se vedlegg 3) Grunnen til at det er en så sterk relasjon mellom oljereserver og økonomisk størrelse er den dominerende rollen petroleumsektoren har hatt i alle landene, og de store verdiskapingen olje og gass står for. Disse tallene har fått stor oppmerksomhet når FDI i GCC-landene har blitt analysert. Dette er fordi naturressurser i følge Dunning's OLI-pradigme er et lokaliseringsfortrinn.

Petroleum vil ikke bare være et lokaliseringsfortrinn for oljeselskaper, men også svært mange andre typer investeringer. I hovedsak fordi petroleum betyr billig energi, noe som vil tiltrekke seg energikrevende FDI. Pengestrømmene petroleumen fører med seg gjør også at kapitalintensive investeringer er mulig og at markedene er større. I Qatar har naturgassen i landet vært den viktigste forutsetningen for Norges største FDI-investering i regionen, Norsk Hydros aluminiumfabrikk Qatalum. Dette er fordi aluminiumsproduksjon er svært energikrevende. Til Hydros fabrikk i Qatar bygges det faktisk et eget gasskraftverk.¹⁴⁹ Petroleumsindustrien har også mange andre tilknyttede industrier, særlig når det gjelder kjemisk industri og plastproduksjon, men også innenfor shippingindustrien, siden mye av oljen sendes ut av landene på skip.

Det er liten tvil om at det er en sammenheng mellom petroleum og FDI i GCC-landene, men i motsetning til det man kunne tro, er det ikke slik at mengden olje et land besitter, reflekterer mengden FDI. Blant annet har Bahrain prestert svært bra med tanken på FDI. Dette på tross av at de nesten ikke har oljereserver, og at de er regionens minste økonomi. Et annet eksempel er Kuwait. Kuwait har fra 1980-2008 hatt mer eller like store naturressurser som Emiratene. På tross av dette stod den totale verdien av FDI-investeringer i Kuwait kun på 940 millioner

¹⁴⁷ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/qa.html> (18.03.2009)

¹⁴⁸ Se vedlegg 2.

¹⁴⁹ <http://www.qatalum.com/en/> (25.03.2009)

dollar i 2007, sammenlignet med Emiratenes 54,7 milliarder dollar.¹⁵⁰ Saudi-Arabia har også prestert svært ujevnt med tanke på FDI-investeringer, selv om de har mer olje enn noe annet land i verden.

Selv om det er gjort sammenligninger av FDI med oljeproduksjon, oljeeksport, og oljereserver, er det fortsatt ikke mulig å finne noen klar sammenheng. Ulike forfattere har derfor konkludert ulikt om hvilken rolle olje har spilt for FDI i GCC-landene. Mens Eckart Woertz fortalte meg at det tradisjonelt sett har vært den eneste grunnen til å komme til regionen,¹⁵¹ skriver Wasseem Mina at olje har hatt en negativ effekt på FDI-investeringer i GCC-landene.¹⁵² Olje og gass kan til en viss grad forklare hvorfor bedrifter kommer til Gulfen, ikke forklare hvorfor akkurat Emiratene har blitt et sentrum for internasjonale selskaper. I alle fall med tanke på at de fleste FDI-etableringene skjer i Dubai, som nesten ikke har noe olje eller gassressurser. Oljen kan heller ikke forklare de hyppige svingningene fra år til år når det gjelder FDI.

Menneskelige ressurser:

I tillegg til naturressurser er menneskelige ressurser det viktigste et land kan besitte for å tiltrekke seg FDI. Både billig arbeidskraft og tilgang til kvalifisert arbeidskraft regnes som lokaliseringsfordeler. GCC-landene har tradisjonelt sett ikke hatt noen av delene. Arbeidskraft er og har alltid vært billigere i India. De nasjonale innbyggerne har heller ikke hatt tilstrekkelig utdanning til å forsyne den lokale økonomien med kvalifisert arbeidskraft. Løsningen har vært å hente inn arbeidskraft utenfra. I 1995 hadde Emiratene, Kuwait og Qatar en arbeidsstyrke bestående av 85-90% fremmedarbeidere, mens de tilsvarende tallene for Saudi-Arabia og Oman var 65-70% og Bahrain 55%.¹⁵³ I alle landene utgjør de størstedelen av arbeidsstyrken, og er spesielt konsentrert i privat sektor. Tar man Emiratene som et

¹⁵⁰ Se vedlegg 1.

¹⁵¹ Intervju med Eckart Woertz 18.05.2008, Dubai

¹⁵² Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007

¹⁵³ Sassanpour Cyrus, *Labor market challenges and policies in the Gulf Cooperation Council countries*, IMF, 1997 s 30

eksempel, kan man se at arbeidsstyrken i privat sektor utgjøres av 98 % arbeidsinnvandrere.¹⁵⁴ Dette gjør GCC-landene til særtilfeller i verdensøkonomien.¹⁵⁵

Dette skaper også store problemer for analysene av FDI i regionen. For å beregne størrelsen på den menneskelige kapitalen eller de menneskelige ressursene i et land, er den vanligste fremgangsmåten å se på prosentandel av befolkningen som tar utdanning, og spesielt høyere utdanning. Når Wasseem Mina analyserer sammenhengen mellom menneskelige ressurser og FDI i GCC-landene, følger han denne fremgangsmåten: "*the level of human capital, is measured by the percentage of secondary education enrollment[sic] in total school enrollment[sic].*"¹⁵⁶ Problemet er selvfølgelig at lengden på utdanning og mengden av utdannede nasjonale innbyggere har ingenting å si for de fleste FDI-investeringer i regionen. I disse bedriftene er det nesten utelukkende utenlandske arbeidere som utgjør arbeidsstyrken.

Analysene hans gir derfor ingen forklaringsverdi for problemstillingen min. En mer relevant måte å beregne tilgangen på kvalifisert arbeidskraft, vil være å se på reguleringer av arbeidsinnvandring i de ulike landene. Altså se på hvor lett det er å importere arbeidskraft til hvert enkelt land. Dette vil i større grad kunne reflektere den faktiske tilgangen på arbeidskraft. Så langt er dette ikke gjort i noe arbeid angående FDI i Golfen, og det er ikke mulig å vurdere om Emiratene i stor grad skiller seg ut på dette punktet. WTO skriver i en analyse av Emiratene i 2005: "*There are currently few barriers to the recruitment of foreign labour in the UAE.*"¹⁵⁷ Men dette gjelder også de andre GCC-landene. Alle landene har tradisjonelt sett vært svært åpne for arbeidsinnvandring, fordi økonomiene har vært så avhengig av nettopp dette.

I en rapport fra 2006 fra Ministry of Economy i Dubai i 2006 rangeres de største problemene med å investere i Emiratene. Av 14 investeringsproblemer, var tilgang på kvalifiserte administratorer det som ble opplevd som det minste problemet. Tilgang på nasjonal arbeidskraft og tilgang på kvalifisert arbeidskraft ble heller ikke opplevd som store problemer for dem som investerte. Dette tyder på at tilgangen på menneskelige ressurser i Emiratene er

¹⁵⁴ "Country profile 2008 United Arab Emirates", The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2008, UK s. 12

¹⁵⁵ Gjestearbeiderne er i hovedsak fra Sørøst-Asia og Det indiske subkontinentet, men også europeere, arabere og iranere.

¹⁵⁶ Mina Wasseem, *Are the GCC FDI Location Determinants Favorable?*, publisert i *Economics Discussion Papers* Nr. 23 2007 s. 10

¹⁵⁷ "Trade policy review United Arab Emirates" World Trade Organization trade policy review body, WT/TPR/M/162 2. juni 2006 s. 37

god.¹⁵⁸ Men på samme måte som med olje er det vanskelig å skulle forklare hvorfor Emiratene har utviklet seg til et sentrum for FDI ved å se på tilgang på kvalifisert arbeidskraft. Heller ikke størrelsen på arbeidsstyrken ser ut til å kunne forklare dette. Blant annet er Saudi-Arabias arbeidsstyrke mer enn dobbelt så stor som arbeidsstyrken i Emiratene.¹⁵⁹

4.3 Markedsstørrelse:

Markedsstørrelse regnes som den viktigste lokaliseringsfaktoren for horisontale FDI-investeringer, såkalt *market-seeking FDI* (Markedssøkende FDI). Det er gjort mange studier på dette, og det er en konsensus i litteraturen om at markedsstørrelse tiltrekker seg FDI. Dette er også et av de elementene litteraturen om FDI i GCC-landene har fokusert på.¹⁶⁰ Problemet her som med mange andre lokaliseringsfortrinn er at Emiratene ikke skiller seg ut. Saudi-Arabia er det største markedet, og burde i følge all teori være det landet der flest markedssøkende FDI-investeringer foregikk.

Det virker heller ikke som man kan trekke noen faste konklusjoner mellom markedsstørrelse og FDI. Mens Tim Rogmans i sin analyse av FDI i GCC-landene skriver at sammenhengen mellom markedsstørrelse og FDI er så selvsagt at den ikke trenger å diskuteres,¹⁶¹ skriver Mina at markedsstørrelse faktisk har hatt en negativ effekt på FDI-flyten inn til regionen. Som Mina selv bemerker er dette overraskende fordi det bryter helt med hva teorien på temaet tilsier.¹⁶² Noe som kan forklare dette er at det er svært få investeringer i regionen som kommer på grunn av markedet, og at den lokale markedsstørrelsen derfor har vært irrelevant. I mitt intervju med Eckart Woertz forklarte han sitt syn på saken: *"You don't come here for the market access. The whole GCC has the combined GDP of Netherlands. It's not a big market."*¹⁶³

¹⁵⁸ "Foreign Direct Investment In the UAE 2005-2006", Ministry of Economy UAE, Mars 2008 s. 43

¹⁵⁹ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sa.html> (30.12.2008)

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ae.html> (30.12.2008)

¹⁶⁰ Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007 s. 341

¹⁶¹ Rogmans Tim, *The determinants of foreign direct investment in The middle east* i The GRC Economic research bulletin, (red. Eckart Woertz), Gulf research center, issue no. 4. september 2007

¹⁶² Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007 s. 345

¹⁶³ Intervju med Eckart Woertz 18.05.2008, Dubai

Historisk sett har nok markedet heller aldri vært viktig. I alle fall ikke for Emiratene. Som nevnt tidligere bodde det ikke mer enn 200 000 mennesker i Emiratene da landet ble opprettet i 1971.¹⁶⁴ Det er altså ingenting som tyder på at det lokale markedet er lokaliseringsfortrinnet som trekker bedrifter til Emiratene.¹⁶⁵

Dette var ikke overraskende med tanke på at så mange av bedriftene i Emiratene driver regionale virksomheter. Med hovedkvarterer i Dubai, jobber mange av bedriftene i hele regionen. Altså vil det ikke ha så mye å si hva som er størst av markedet i Qatar og Emiratene, for bedriftene som er etablert i Emiratene betjener også markedet i Qatar. Flere av de jeg snakket med i Dubai, var overhodet ikke interesserte i det lokale markedet. Et eksempel er StatoilHydro, som har sine regionalkontorer i Dubai. I Dubai finnes det knapt olje, og Dubai er ikke et av områdene som dette kontoret jobber med å dekke. Selv om Abu-Dhabi er et viktig marked StatoilHydro ønsker seg inn i, er det like mye de andre GCC-landene kontoret i Dubai betjener. Dette gjaldt de fleste av de norske firmaene jeg undersøkte, men det ser også ut til å være et internasjonalt mønster.¹⁶⁶ Faktisk ble jeg fortalt av Erik Wiken hos Innovasjon Norge at mange bedrifter ikke bare betjente Gulfen, men markedene i Øst-Afrika og India fra Emiratene.¹⁶⁷ Emiratene fungerer altså som en regional base for et stort geografisk område.

FDI-analysene ser også på markedsvekst. Dette er for å bedre kunne fange det potensielle markedet. En økonomi i vekst er en god økonomi å investere i. Den vanligste måten å gjøre dette på er å se på veksten i BNP. Problemet er bare at forandringene i BNP i Emiratene representerer mer svingninger i oljepris enn faktisk økonomisk aktivitet. Et eksempel er fra Emiratene på 90-tallet. Etter at Gulfkrigen sendte oljeprisen i været i 1990, sank oljeprisen gjennom store deler av 90-tallet. Bunnen ble nådd med det historiske lavmålet i desember 1998. (Se figur 7 i kapittel 3.) For Emiratene betydde dette at BNP-tallene for 90-årene er relativt svake. Ser man imidlertid vekk fra oljen og ser på veksten i resten av økonomien blir bildet noe helt annet. (Se figur 3 i kapittel 3.) De delene av økonomien som ikke var

¹⁶⁴ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 394

¹⁶⁵ GCC-landene har siden 2008 hatt et fellesmarked, så en bedrift etablert i et av landene vil nå ha markedstilgang til de andre landene. (Med noen restriksjoner)

¹⁶⁶ "All three cities and particularly Dubai have succeeded in exploiting this advantage in establishing themselves as the premier regional HQ and corporate service location as well as a tourism destination." Lee Loo Sim, *Emerging global cities: comparison of Singapore and the Cities of the United Arab Emirates*, publisert i *Real Estate Issues*, 2002, Singapore s. 6

¹⁶⁷ Intervju med Erik Wiken, Innovasjon Norge, 24.03.2008, Oslo

oljerelatert vokste gjennom hele 90-tallet. Å skulle trekke konklusjoner mellom markedsvekst og FDI blir derfor metodisk vanskelig i dette området.¹⁶⁸

4.4 Forretningsklima:

Forretningsfrihet eller forretningsklima blir også viet mye oppmerksomhet i litteraturen som omhandler FDI. Et godt forretningsklima vil tiltrekke utenlandske investorer, og et vanskelig forretningsklima vil jage investorer vekk. Et godt forretningsklima regnes derfor som et lokaliseringsfortrinn. I følge Eisa Abdelgalil er det et av de aller viktigste.¹⁶⁹ Forretningsklima defineres ulikt. International Economic Development Council definerer det på følgende måte: “*Business climate indicates how states, regional and local policies, relationships and local communities support business development. Ultimately, a good business climate allows businesses to conduct their affairs with minimal interference while accessing quality high inputs and customers at low costs.*”¹⁷⁰

I boken *Grading Places*, skriver Peter Fisher at det finnes mange ulike faktorer som blir målt for å kunne beskrive et forretningsklima, men at det finnes noen fellestrekk: “*they have one thing in common: they claim that places with lower taxes and fewer government regulations are better.*”¹⁷¹

Kort sagt er forretningsklima et noe fleksibelt begrep som brukes for å vise hvor godt det er lagt til rette for å kunne drive forretninger på ulike steder. Dette er svært viktig. Parsa Ali-Keivani skriver i en artikkel om forretningsklima i Singapore og Emiratene: “*One significant aspect that emerges from these studies is the recognition of the increasing importance of the business environment as a determining factor in the competitiveness of a city.*”¹⁷² Hvis Emiratene har hatt et bedre forretningsklima enn de andre GCC-landene, kunne det vært en

¹⁶⁸ På tross av de metodiske problemene er det liten tvil om at markedet i Emiratene historisk sett har vokst enormt. Blant annet ble statsbudsjettet i Emiratene 80 ganger så stort de 25 første årene landet eksisterte, fra 1971-1996 Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 394

¹⁶⁹ Abdelgalil Eisa, Istaitieh Abdulaziz, *Foreign Direct Investment with special reference to the GCC and UAE*, Data management and research department Dubai Chamber, 2006, Dubai s. 7

¹⁷⁰ http://www.iedconline.org/?p=Guide_Climate (13.09.2008)

¹⁷¹ Fisher Peter, *Grading Places-What do the business climate ranking really tell us?*, Economic policy institute, 2005, Washington s. vii

¹⁷² Lee Loo Sim, *Emerging global cities: comparison of Singapore and the Cities of the United Arab Emirates*, publisert i *Real Estate Issues*, 2002, Singapore s. 2

forklaring på hvorfor så mange firmaer etablerer seg der. Men hvordan måler man dette? Det er flere organisasjoner som analyserer forretningsklimaet i ulike land. Ulike analyser fokuserer på ulike elementer. Noen ser på økonomisk frihet, andre på korrupsjon og institusjonell kvalitet, mens andre igjen har et bredere spekter. Nedenfor skal jeg gå gjennom to slike analyser som blir brukt i litteraturen, for å se hva de forteller om forretningsklimaet i GCC-landene. Og om de kan gi en forklaring på hvorfor så mange bedrifter har etablert seg i Emiratene.

Økonomisk frihet:

Innenfor FDI-forskning mener mange at det er en sammenheng mellom hvor fritt et land er økonomisk og hvor mye FDI landet mottar.¹⁷³ I følge liberalistisk teori vil et land som åpner seg opp og liberaliserer motta mer FDI.¹⁷⁴ Men hva er økonomisk frihet, og hvordan måler man hvor fritt et land er? Det har vært gjort mye arbeid rundt dette fra ulike organisasjoner. Den mest brukte analysen står The Heritage Foundation for, med sin årlige *Index of Economic Freedom*. Denne neoliberalistiske organisasjonen lager hvert år analyser av 183 land. Med utgangspunkt i ti variabler forsøker denne indeksen å fortelle hvor økonomisk fritt ulike land er. Indeksen måler:

*”Business freedom, trade freedom, fiscal freedom, freedom from government, monetary freedom, investment freedom, financial freedom, property rights, freedom from corruption og labor freedom.”*¹⁷⁵

Indeksen rangerer landene de tester etter en skala. Jo friere et land er jo høyere poengsum får de i rangeringen. Skalaen strekker seg fra 0-100, hvor 100 er en totalt fri økonomi, og 0 er en totalt lukket. Økonomisk frihet definerer de på følgende måte: *”Economic freedom is that*

¹⁷³ Det bør nevnes her at dette er et svært omstridt tema innenfor FDI-forskningen. Blant annet fordi land med høye tariffer i teorien burde tiltrekke seg *tariff-jumping FDI*. I empiriske undersøkelser viser det seg derimot at land med lave tariffer tiltrekker seg mer FDI enn de landene med høye tariffer. Dette kan skyldes sammenhengen mellom handel og FDI. Campos Nauro og Kinoshita Yuko, *WP/03/228 Why FDI go where it goes? New evidence from the transition economies*, IMF institute, 2003 s. 11

¹⁷⁴ Kahai, S.K., *Traditional and non-traditional determinants of foreign direct investment in developing countries*, publisert i *Journal of Applied Business Research* 20, 43–50 2004

¹⁷⁵ ”2008 Economic Freedom Index”, The heritage Foundation, 2008

part of freedom that is concerned with the material autonomy of the individual in relation to the state and other organized groups."¹⁷⁶

Med tanke på FDI er det spesielt investeringsfrihet og handelsfrihet som er sentralt. Investeringsfrihet fordi det regulerer mulighetene for å investere i et land, og handel fordi en åpen økonomi med mye handel vanligvis tiltrekker seg mer FDI enn en lukket økonomi.¹⁷⁷ Denne indeksen har vært publisert årlig siden 1995, men bare Bahrain og Oman av GCC-landene var med i den første utgaven. Året etter var Saudi-Arabia, Emiratene og Kuwait også kommet med, mens Qatar først ble vurdert i 1999. I tillegg til den årlige rapporten, gis det også ut statistikker. På bakgrunn av disse statistikkene er det mulig å se utviklingen i hver av de ti variablene over denne tidsperioden for hvert enkelt land. Jeg har brukt disse dataene for å lage en statistikk over GCC-landene i perioden 1995-2008. (Se vedlegg 4)

Hvis økonomisk frihet har vært Emiratenes lokaliseringsfortrinn sammenlignet med de andre GCC-landene, burde en kunne spore det i disse tallene. Problemet er bare at i følge disse statistikkene skårer ikke Emiratene noe vesentlig bedre enn de andre GCC-landene. Faktisk er det landet som skiller seg ut Bahrain. Gjennom hele perioden fra 1995-2008 skårer Bahrain høyere enn de andre landene. Emiratene på den andre siden har prestert ujevnt. Selv om de har ligget som nr. to i regional sammenheng i perioden 1996-2003, med poengsummer på over 70, raser de nedover etter 2003. Dette er noe merkelig siden dette sammenfaller med den største økonomiske veksten siden 70-tallet i Emiratene og en eksplosjon i FDI-investeringer. Bunken nådde Emiratene i 2006 med en poengsum på 62,2. Dette plasserte dem sist blant GCC-landene. I 2007 steg Emiratene noe på rangeringen, men de befant seg fortsatt som nest sist, med kun Saudi-Arabia bak seg. Året etter ble de også knepet rangert foran Qatar. (Se vedlegg 4)

Ser vi på tabellen viser den at Emiratene ikke skiller seg ut som det frieste av GCC-landene økonomisk sett, og det er derfor vanskelig å argumentere for at økonomisk frihet skal være et av Emiratenes lokaliseringsfortrinn. I alle fall med tanke på at det største fallet i økonomisk frihet i Emiratene skjer i perioden etter 2003, som er den samme tidsperioden hvor landet tiltrekker seg mest FDI.

¹⁷⁶ Ibid. s. 39

¹⁷⁷ Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007 s. 341

Ser man nærmere på hvordan landene skårer på de ulike variablene, forteller det mye om GCC-landenes økonomiske struktur. Blant annet hvorfor GCC-økonomiene på mange måter anses som like. Alle landene skårer for eksempel svært høyt på *Fiscal Freedom*. *Fiscal Freedom* måler hvor mye av sine inntekter staten får fra skatt, og hvor hardt bedrifter og enkeltpersoner blir beskattet. På dette punktet har GCC-landene de høyeste poengsummene i verden. Dette reflekterer et økonomisk valg som disse landene har tatt. Alle GCC-landene beskatter bedrifter og enkeltpersoner svært lett, eller unntar dem helt fra skatt.¹⁷⁸ Dette blir av mange trukket frem som et av Emiratenes store fortrinn. I et globalt perspektiv vil jeg si meg enig i det, men sett i en regional kontekst, og spesielt sammenlignet med de andre GCC-landene, er ikke Emiratenes skattepolitikk vesentlig annerledes, og den har derfor liten forklaringsverdi for problemstillingen min.

GCC-landene har også en variabel som de kollektivt skårer svært lavt på. Nemlig *Investment Freedom*. Denne variabelen skal måle hvor enkelt det er å investere i landet for utenlandske investorer. Ingen av GCC-landene har frem til 2007 klart en poengsum på over 50 (Bahrain og Oman var de første over, med en poengsum på 60 i 2008). Som oftest har GCC-landene, inkludert Emiratene blitt vurdert mellom 30-50. For Emiratenes del klarte de en poengsum på 50 i årene mellom 2001-2005.¹⁷⁹ Ifølge indeksens metodologiske kapittel vil en poengsum på 50 tilsi dette investeringsklimaet:

*“Foreign investors face restrictions on their ability to purchase real estate. All investors face bureaucratic impediments and corruption. Residents and/or non-residents face some restrictions on access to foreign exchange or their ability to conduct international payments. Transfers or capital transactions are subject to obvious restrictions.”*¹⁸⁰

Dette stemmer dårlig overens med den enorme veksten i FDI som Emiratene opplevde i denne perioden. Enda verre blir det når man ser på de andre årstallene indeksen dekker. Både i perioden før og etter har Emiratene blitt vurdert til 30 poeng. Noe som tilsier:

“FI is significantly restricted, the FI code is discriminatory, and foreign investors

¹⁷⁸ Blant annet har ingen av GCC-landene inntektsskatt. The Economist Intelligence Unit, *Country report 2003 United Arab Emirates*, Patersons Dartford, 2003, UK s. 18

¹⁷⁹ Alle tallene er hentet fra vedlegg 4.

¹⁸⁰ “2008 Economic Freedom Index”, The heritage Foundation, 2008 s. 48

may purchase real estate only in limited circumstances. All investors face significant bureaucratic impediments and corruption. Residents and non-residents face strict restrictions on access to foreign exchange, and the government imposes many controls on international payments."¹⁸¹ (FI står her for Foreign Investment)

Det virker som om indeksen viser et svært vanskelig investeringsklima i samme perioden som Emiratene opplever en investeringsboom. Hvorfor har så mange valgt å investere i dette vanskelige investeringsklimaet? Svaret på dette paradokset mener jeg må søkes i metodologien bak indeksen. Indeksen skal måle økonomisk frihet i 183 land. For å kunne lage en sammenligning mellom alle landene må det brukes en standardisert modell, som tar utgangspunkt i variabler som lett lar seg måle. Denne standardiserte modellen egner seg dårlig til å fange forretningsklimaet i Emiratene. Blant annet eksisterer det ulike lover for firmaene avhengig av hvilke av de syv emiratene de er etablert i. Det gjelder også ulike regler for firmaer avhengig av hvilke sektorer de tilhører. Et selskap som importerer alkohol, et oljeselskap og et selskap innenfor turistnæringen vil for eksempel være underlagt helt ulike regler.¹⁸²

Den største mangelen med metodologien er imidlertid at frisonene ikke blir registrert i denne indeksen. Frisonene har, som vist tidligere, vært helt sentrale for den emiratiske økonomien. Siden mange FDI-innvesteringer skjer i disse frisonene, vil de fleste utenlandske firmaene i landet drive under helt andre betingelser enn det indeksen registrerer.¹⁸³ Det er altså mulig at forretningsklimaet i Emiratene er mye bedre enn indeksen viser, men fra de dataene som denne indeksen bruker er det ikke noe som viser at Emiratene har bedre forretningsklima enn de andre GCC-landene. Problemet er bare at jeg gjennom mine intervjuer fikk klar beskjed om at Emiratene hadde regionens beste forretningsklima. Jeg har derfor gått gjennom en annen måling som tar for seg forretningsklimaet i regionen, og som har blitt brukt i analyser av FDI i GCC-landene.

¹⁸¹ Ibid. s. 49

¹⁸² Blant annet med tanke på skatter og avgifter.

¹⁸³ "The Economic bulletin", Dubai Chamber, Volume 5-issue 46, April 2008

Ease of Doing Business:

The Ease of Doing Business Index, er en indeks som gis ut hver år som en del av *Doing Business* prosjektet til Verdensbanken. Denne indeksen er i likhet med *The Index of Economic Freedom* et forsøk på å beskrive hvor lett det er å drive forretninger i ulike land. Prosjektet startet i 2001, og gav ut den første rapporten i 2004. Disse årlige rapportene måler ti variabler som til sammen skal beskrive forretningsklimaet i et land, og dermed vise hvor lett det er å drive forretninger der.¹⁸⁴ Også GCC-landene har blitt vurdert i disse rapportene. Siden så mange bedrifter har valgt å etablere seg i Emiratene, skulle man tro at forretningsklimaet der har vært det beste i regionen. Men overraskende nok er det i følge disse rapportene det verste. Emiratene presterer dårligst av GCC-landene i disse indeksene frem til 2008, hvor de havner nest sist bak Oman. Enda mer overraskende er det at Saudi-Arabia kommer best ut av disse vurderingene, selv om alle landene presterer dårlig sett i en global sammenheng. Mina skriver at denne rapporten viser en “*location disadvantage*” for GCC-landene.¹⁸⁵

Dette var mildt sagt overraskende. Ikke minst fordi Emiratene har brukt enorme summer på å markedsføre seg som en trygg og enkel plass å drive forretninger.¹⁸⁶ Som nevnt tidligere trakk også informantene mine stadig frem det gode forretningsklimaet i Emiratene. Men hva kan da forklare dette? På direkte spørsmål på hvordan Emiratene kunne komme så dårlig ut på disse rangeringene og allikevel tiltrekke seg så mange bedrifter, svarte Eisa Abdelgalil: “*The experience of people doing business here is that Dubai is the easiest place to do business, no matter what the index or ease of doing business says.*”¹⁸⁷ (The index refererer her til *index of economic freedom*)

Altså må både *Index of Economic Freedom* og *Doing Business*-rapportene ta feil når det gjelder Emiratene. Jeg er ikke den første som er kritisk til hva disse rapportene forteller. I artikkelen *Be careful when Doing Business*, går Bjørn Høyland, Kalle Moene og Fredrik

¹⁸⁴ De ti variablene er Starting a business, Dealing with licenses, Hiring and firing workers, Registering property, Getting credit, Protecting investors, Paying taxes, Trading across borders, Enforcing contracts, Closing a business. ”Doing Business in 2006: Creating Jobs”, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006, Washington s. iii

¹⁸⁵ Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007 s. 340

¹⁸⁶ Intervju med Eisa Abdelgalil, Dubai Chamber, 22.05.2008, Dubai

¹⁸⁷ Intervju med Eisa Abdelgalil, Dubai Chamber, 22.05.2008, Dubai

Willumsen gjennom *Doing Business*-indeksen. De stiller seg svært skeptiske til hva den i det hele tatt kan fortelle om forretningsklima: "...the underlying data is simply not able to clearly distinguish the quality of the business environment of an economy ranked at number 75 from one ranked at number 40 with any reasonable degree of certainty."¹⁸⁸

De finner både hvilke data som er brukt, og hvordan dataene brukes problematisk. Min kritikk av indeksen er noe annerledes. Min største innvendig er at man ikke kan beskrive hvor lett det er å drive forretninger i et land ved kun å se på ti variabler. Tar man eksempler fra GCC-landene, blir det lett å forstå hvorfor indeksen ikke på noen fornuftig måte kan beskrive forretningsklimaet i regionen. Den største norske fabrikken i Emiratene, drives for Jotun av Trine Finnevolden.¹⁸⁹ Denne jobben hadde det vært umulig for henne eller noen annen kvinne å ha i Saudi-Arabia. I Saudi-Arabia kan ikke kvinner ha forretningsmøter på tomannshånd med en mann.¹⁹⁰ For svært mange kvinner er arbeidsmarkedet her helt lukket. Likevel rangeres Saudi-Arabia som det 23. beste landet i verden å drive forretninger.¹⁹¹ Dette må da gjelde utelukkende for menn. Et annet eksempel er visum. De som bruker Emiratene som regional base kan helt fritt reise inn og ut av landet. I Saudi-Arabia må det søkes visum i forveien for å kunne reise inn i landet i det hele tatt. Dette kan ta alt fra en til tre uker.¹⁹² Tidligere var det også nødvendig å bli formelt invitert inn i Saudi-Arabia, for i det hele tatt å komme seg inn i landet.¹⁹³ Dette er et stort hinder for de som skal drive forretninger i landet, men det vil ikke registreres i *Doing Business*-indeksen.

Dette er bare to av mange eksempel på hvordan faktorer som ikke måles i *Doing Business* utgjør betydelig forskjell i forretningsklimaet. Også i Emiratene har resultatene fra disse rangeringene blitt mottatt med overraskelse og kritikk. Blant annet dedikerte Dubai Chamber sitt månedlige blad *The Economic Bulletin* i april 2008 til å forsvare seg mot påstandene om at Emiratene ikke var et lett sted å drive forretninger.¹⁹⁴ Kritikken gikk blant annet på at frisonene ikke var regnet med, og at det emiratiske forretningsklimaet var for komplekst til å

¹⁸⁸ Høyland Bjørn, Moene Kalle, Willumsen Fredrik, "Be careful when Doing Business", nedlastet fra http://www.if-watchnet.org/sites/if-watchnet.org/files/Doing%20Business_ESOPanalysis.pdf (20.02.2009) s. 3

¹⁸⁹ "Verdens Gang", 08.12.2007 s. 23

¹⁹⁰ Intervju med Kjetil Tonstad, StatoilHydro, 08.05.2008, Dubai

¹⁹¹ "Doing Business in 2008", The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2008, Washington

¹⁹² Intervju med Erik Nilsen, Odfjell, 19.05.2008, Dubai

¹⁹³ Morrison Terri, Conaway Wayne A., Douress Joseph J., *Dun and Bradstreet's Guide to Doing Business Around the World*, Prentice Hall Press, 2007, UK s. 340

¹⁹⁴ "The Economic bulletin", Dubai Chamber, Volume 5-issue 46, April 2008

fanges inn av den standardiserte målingen som *Doing Business* bruker til å rangere 178 ulike land.¹⁹⁵ Denne kritikken mener jeg er på sin plass. Det at så mange bedrifter har valgt å etablere seg i Emiratene, og at de presenterer landet som en lett plass å jobbe, svekker troverdigheten til *Doing Business*-målingen.

4.5 Bilaterale avtaler:

Den eneste analysen av FDI i Emiratene jeg har funnet som ikke baserer seg på OLI-paradigmet er *External commitment mechanisms, institutions, and FDI in the GCC-countries* av Wasseem Mina.¹⁹⁶ I denne artikkelen undersøker Mina hvordan bilaterale handelsavtaler med OECD-land påvirker mengden FDI GCC-landene mottok i perioden 1984-2002. Funnene fra denne analysen tyder på at bilaterale avtaler kan ha påvirket nivået av FDI i Emiratene og Kuwait, mens de i mindre grad har hatt noe å si for Saudi-Arabia og Oman.

Det som gjør rapporten spesielt spennende er tidspunktet disse bilaterale handelsavtalene først ble tatt i bruk. For Emiratenes del ble det gjennom 80-tallet ikke fremforhandlet en eneste bilateral handelsavtale. Først i 1991 startet Emiratene forhandlinger med en rekke land for å forhandle frem slike avtaler. Frem til 2001, kom 20 avtaler på plass. Fra 2001-2004 kom syv nye avtaler på bordet.¹⁹⁷

I følge Mina har disse avtalene hatt en positiv effekt for FDI-investeringer i Emiratene. Mina setter opp en modell hvor han sammenligner FDI-beholdning med antall avtaler i tidsperioden 1984-2002. Konklusjonen kan han trekke fordi disse avtalene kommer på plass på 90-tallet hvor også FDI-beholdningen i Emiratene begynner å vokse veldig. Jeg er ikke enig i at man kan trekke en slik konklusjon, uten å analysere avtalene sammen med FDI-strømmene fra hvert enkelt land som har inngått en slik avtale med Emiratene. At Sverige får på plass en slik avtale forklarer ikke hvorfor norske FDI-investeringer i Emiratene skyter fart på 90-tallet. Siden FDI-strømmene til Emiratene fra svært mange land har økt så mye siden 90-tallet uten noen bilateral avtale, mener jeg at det må være andre faktorer som kan forklare denne utviklingen.

¹⁹⁵ Ibid.

¹⁹⁶ Mina Wasseem, *External commitment mechanisms, institutions, and FDI in GCC countries* publisert i *International Financial Markets, Institutions and Money* nr. 19 s. 371–386, Elsevier, 2009

¹⁹⁷ http://www.unctad.org/sections/dite_pcbb/docs/uae.pdf (20.04.2008)

4.6 Konklusjon:

I dett kapittelet har jeg vist hvordan den tidligere litteraturen har tatt for seg FDI i Emiratene og GCC-landene. Ved å bruke OLI-paradigmet som teoretisk grunnlag, lages det paneldatamodeller med kvantifiserbare data. Dataene som danner utgangspunktet for disse analysene er de tradisjonelle lokaliseringsfortrinnene som teorien har identifisert. Problemene med de tradisjonelle lokaliseringsfortrinn er todelt. For det første er det flere av disse faktorene som er vanskelig eller umulig å tallfeste eller måle på noen fornuftig måte. Blant annet tilgangen på kvalifisert arbeidskraft i de ulike landene. For det andre er det ingen av dem som kan forklare hvorfor Emiratene tiltrekker seg flere bedrifter enn de andre GCC-landene. Litteraturen har også behandlet andre faktorer som infrastruktur, åpenhet for handel og institusjonell kvalitet, uten at det har gjort bildet noe annerledes. Slik jeg ser det er det ikke mulig å forklare FDI-mønsteret i Emiratene og GCC-landene ved å bruke paneldatamodellen og kvantifiserbare lokaliseringsfortrinn.

Hypotese 1 gir dermed ingen svar på avhandlingens problemstilling. Normalt ville denne hypotesen dermed være falsifisert. I dette tilfellet mener jeg derimot at det ikke kan gjøres. Grunnen til dette er kildeproblematikken rundt målingene av disse lokaliseringsfortrinnene. For eksempel har jeg fått svært klare signaler fra dem som jobber i Emiratene om at forretningsklimaet i landet er regionens beste, på tross av at tallene viser det motsatte. Så lenge det ikke finnes kilder som på en bedre måte kan måle lokaliseringsfortrinnene må denne fremgangsmåten legges til side, og man må se på lokaliseringsfortrinn som er lettere å måle. Som nevnt i starten av dette kapittelet skriver John Dunning at lokaliseringsfortrinn bør defineres så bredt så mulig. Litteraturen som jobber med FDI i Emiratene har kun sett på lokaliseringsfortrinn som kan kvantifiseres. Som vist overfor er disse kvantifiseringene ikke alltid gode, og jeg har derfor valgt å se på andre faktorer.

På mitt feltarbeid spurte jeg Eccart Woertz om problemene med bruken av de tradisjonelle lokaliseringsfortrinnene i GCC-landene. Han var også kritisk til bruken av denne innfallsvinkelen, og oppfordret meg til å finne en egen vinklig: *“Develop a kind of own*

methodology! If you use this kind of traditional approach, the explanations, they are not very valid over here I would guess.”¹⁹⁸

I neste kapittelet har jeg beholdt OLI-paradigmet og hypotese 1. Men i stedet for å se på kvantitative lokaliseringsfortrinn som litteraturen tidligere har behandlet, har jeg valgt å se på andre faktorer som i større grad tar hensyn til den regionale konteksten. Jeg endrer her også metodologi fra en kvantitativ til en kvalitativ fremgangsmåte.

¹⁹⁸ Intervju med Eckart Woertz 18.05.2008, Dubai

Kapittel 5: Alternative forklaringer på FDI-mønsteret i GCC-landene:

I foregående kapittel viste jeg hvordan de tradisjonelle metodene ikke på en tilfredsstillende måte kunne forklare FDI-mønsteret i GCC-landene eller svare på problemstillingen min. For å finne bedre forklaringer har jeg valgt å se på andre type faktorer. I dette kapittelet går jeg gjennom tre ulike faktorer som jeg mener har vært med å forme den historiske utviklingen av Emiratene som et sentrum for FDI i Gulfen. Først vil jeg gå gjennom to ulike lokaliseringsfortrinn, som jeg mener har vært viktige (kultur og sosial organisering samt frisoner). Her har jeg beholdt hypotese 1 og Dunning's OLI-paradigmet som teoretisk rammeverk. Grunnen til at jeg har valgt å gjøre dette er at jeg mener paradigmet har forklaringsverdi når det gjelder FDI i Emiratene, men at det må brukes bredere og mer tilpasset de lokale forholdene. Til slutt i kapittelet vil jeg se på faktorer som ikke passer inn i OLI-paradigmet, når jeg analyserer hvordan den regionale konteksten har påvirket Emiratene som en destinasjon for FDI-investeringer.

5.1 Kultur og sosial organisering:

Som en del av arbeidet med denne analysen reiste jeg på feltarbeid og intervjuet representanter for norske bedrifter som jobbet i Gulfen. På spørsmål om hvorfor Emiratene var det foretrukne stedet å investere, ble kultur alltid dratt frem som en avgjørende faktor. Kultur blir sjelden tatt med direkte i analyser av FDI. Det som finnes av akademiske verker om kultur og internasjonal økonomi har i hovedsak et fokus på administrasjon og ledelse heller enn internasjonal økonomi. Disse analysene fokuserer på hvilke kulturelle problemer som oppstår når en bedrift møter andre lands forretningskulturer, og baserer seg svært ofte på teoriene til nederlandske Geert Hofstede.¹⁹⁹ Hofstede er selv ingeniør og har doktorgrad i sosialpsykologi fra Universitetet i Groningen. Han har jobbet både innefor akademien og i industrien, og han er mest kjent for sine teorier rundt kulturforskjeller mellom ulike land.

¹⁹⁹ For eks: Hollingsworth A. T., Jafary Abdulrahman Al-, *An Exploratory Study of Managerial Practices in the Arabian Gulf Region*, publisert i *Journal of International Business Studies*, Vol. 14, No. 2

Hofstedes teorier baserer seg på hans studier av det internasjonale selskapet IBM.²⁰⁰ IBM hadde filialer i over femti land da Hofstede studerte bedriften, og studien inkluderer også flere arabiske land, blant annet Emiratene og Saudi-Arabia. Arbeidet hans tar utgangspunkt i en bedrift, men Hofstede skriver ikke kun om bedriftskultur, men også om nasjonale kulturer. De fleste analysene om FDI som benytter seg av Hofstede fokuserer likevel på bedriftskultur. Blant annet har Anders Grimsby analysert forskjellen på skandinavisk og arabisk bedriftskultur basert på Hofstedes teorier.²⁰¹

Slik økonomien er organisert i Emiratene med en arbeidsstyrke som i hovedsak består av fremmedarbeidere hentet inn fra hele verden, bør man være svært forsiktig med å beskrive en nasjonal forretningskultur. I privat sektor hvor de fleste FDI-investeringer foregår, jobber det enkelte steder i regionen nesten ingen nasjonale innbyggere. Relevansen av en slik analyse for FDI-investeringer vil derfor være liten. Dette fikk jeg bekreftet i mine intervjuer med de norske firmaene i Emiratene. På grunn av de få lokale arbeiderne i privat sektor, var ikke den lokale forretningskulturen noe stort tema. Erik Nilsen hos Odfjell fortalte at kontakten med de lokale i forretningsammenheng var minimal.²⁰² På tross av dette, ble kultur gang på gang trukket frem når jeg spurte hva som kunne forklare fremveksten av Emiratene som et sentrum for FDI-investeringer. Kulturen de fortalte om var ikke forretningskultur, men et mer helhetlig kulturelt bilde og den sosiale organiseringen av samfunnet.²⁰³

Det viktigste kulturelle aspektet de trakk frem, var at det var enkelt å bo og jobbe i Emiratene. Særlig med tanke på at de hadde familier som også skulle trives med å bo der. Emiratene ble ofte sammenlignet med Saudi-Arabia som representerer motsatt ende av skalaen. Saudi-Arabia ble fremstilt som et svært vanskelig og krevende land å bo og jobbe i. Dette mente de at var kulturelt betinget. Saudi-Arabia regnes som et av verdens mest konservative samfunn. I landet praktiseres *Wahhabi-islam*, som er en svært streng konservativ form av Sunni-retningen av islam. Dette gir utslag blant annet ved at religion i mye større grad styrer hverdagene til de som kommer til landet som fremmedarbeidere. Dette gjelder alt fra kosthold til sosiale aktiviteter.

²⁰⁰ Funnene fra denne studien ble første gang publisert i *Cultures and Organizations software of the mind* i 1991.

²⁰¹ Grimsby Jåvold Andreas, *A Comparative Study of Business Practice in Scandinavia and the Arab Gulf States*, Høgskolen i Agder, 2007, Kristiansand

²⁰² Intervju med Erik Nilsen, Odfjell, 19.05.2008, Dubai

²⁰³ En nordmann som jobber på et kontor med en emirater vil møte mange av de samme kulturelle problemene som en nordmann som jobber på kontor med en saudiaraber.

I sammenligningen med Saudi-Arabia ble spesielt kvinnenes rolle i samfunnet trukket frem. I Saudi-Arabia kan en kvinne ikke ferdes utenfor hjemmet uten å eskorteres av en mannlig nær slektning eller ektemannen.²⁰⁴ I tillegg må kvinner kle seg etter strenge regler når de oppholder seg utenfor hjemmet.²⁰⁵ Dette setter drastiske begrensninger for hvordan kvinner aktivt kan ta del i samfunnet i Saudi-Arabia. Blant annet kan dette ses i arbeidslivet. Kun 5.5 % av saudiarabiske kvinner i arbeidsfør alder jobber.²⁰⁶ Innefor svært mange sektorer er det forbudt for kvinner å jobbe, og andre aktiviteter som å kjøre bil på offentlige veier er også forbudt for kvinner. Disse reglene gjelder også alle utenlandske kvinner i Saudi-Arabia. I Emiratene deltar kvinner i mye større grad i arbeidslivet. De kan kjøre bil, og ferdes uten mannlig anstand.²⁰⁷

Religionsfrihet er et annet aspekt av den sosiale organiseringen som er svært ulik i Saudi-Arabia og Emiratene. I Saudi-Arabia er all form for religionsutøvelse utenom islam forbudt. Det er også forbudt å ta med seg religiøse symbol, av hvilket som helst slag, inn i landet.²⁰⁸ I tillegg har Saudi-Arabia et religiøst politi kalt *muttaween*, som har ansvar for å påse at alle religiøse lover og påbud blir fulgt i det offentlige rom.

Selv om også Emiratene har en konservativ religiøs lokal befolkning, har troende fra andre trosretninger i større grad mulighet til å leve ut sitt religiøse liv. Blant annet finnes det i Dubai ni kirker og et hinduistisk tempel.²⁰⁹ I tillegg er det mulig for sosiale klubber slik som Den norske sjømannskirken i Dubai å utøve religiøse ritualer som konfirmasjon og dåp.²¹⁰ Fremmedarbeidere kan drikke alkohol, spise svinekjøtt og kle seg stort sett som de selv ønsker.²¹¹ Muligheten til å leve ut sin egen kultur på denne måten uten å måtte ta hensyn til den konservative lokale kulturen gjør Emiratene til noe spesielt. I en beskrivelse av kulturen i Emiratene skriver Madawi Al-Rasheed at landet ser ut til å fungere som en øygruppe der deler

²⁰⁴ En slik person kalles en mahram. Williams Jeremy, *Don't they know it's Friday cross-cultural considerations for business and life in the Gulf*, Motivate Publishing, 1998, Dubai s. 14

²⁰⁵ Kvinner skal være kledd i abaya eller liknende, som tilsir et klede som dekker hele kroppen bortsett fra ansiktet.

²⁰⁶ <http://www.timesonline.co.uk/tol/news/world/article395113.ece> (01.01.2009)

²⁰⁷ Etter nye føringer er det begrensninger på hvor utfordrene en kvinne kan kle seg også i Dubai.

<http://www.norway.no/norsk/information+for+Norwegians/Dubai+atferdsregler.htm> (02.05.2009)

²⁰⁸ Dette inkluderte i følge den danske utenriksstjenesten på 80-tallet også juletrær. "Markedsorientering Saudi Arabien", Udenriksministeriets Handelsafdeling, 1980, København s. 45

²⁰⁹ "Dubai the complete residents' guide", Explorer publishing & distributing, 2008, Dubai s. 27

²¹⁰ De kan ikke utføre konverteringsritualer i forbindelse med dåp av tidligere muslimer. I samarbeid med den anglikanske kirken kan de også utføre vielser.

²¹¹ Denne toleransen gjelder i større grad i byene enn på landsbygden. Det kan også være forskjeller mellom hva som tolereres i de ulike emiratene på grunn av statlige lover. Blant annet er det ikke tillatt å drikke alkohol i Sharja, selv om det er tillatt i de andre emiratene.

av samfunnet danner sine egne grupper der de lever etter sine egne regler.²¹² Når i tillegg befolkningen er sammensatt av mennesker fra hele verden, er det ikke snakk om en felles kultur, men mange ulike kulturer som sameksisterer. Selv om disse kulturene vil blandes oppleves Emiratene som et svært stratifisert samfunn.

Mange av nordmennene jeg snakket med i Emiratene fortalte meg at fremmedarbeidere bor i landet i årevis uten å noensinne komme i kontakt med lokale.²¹³ Al-Rasheed mener dette henger sammen med det stratifiserte jobbmiljøet som også hersker i landet. ”...*the feeling is that cultural expressions are very stratified, along with the livelihood of most of the population.*”²¹⁴

På grunn av denne stratifiseringen kan man i Emiratene leve nesten uten å være nødt til å forholde deg til den emiratiske kulturen. Velger du å leve i forhold til andre normer og i henhold til en annen kulturell orientering aksepteres det.²¹⁵ Dette gjør at Emiratene, og spesielt Dubai oppleves som en veldig bra plass å bo for mange. Med tanke på de svært konservative landene nabolandene, hvor det ikke er mulig på samme måte å leve i henhold til sin egen kultur. Det finnes selvsagt også kulturforskjeller innad i landet. Dubai regnes som det mest liberale og tolerante av de syv emiratene, mens Abu-Dhabi oppfattes som mer konservativt. Jeg tror den tidligere emiren i Dubai, Sjeik Rashid på en treffende måte klarte å beskrive den sosiale organiseringen i landet når han fikk kritiske spørsmål om hvorfor han tillot utlendinger å drikke i Dubai. ”*We have bars for those who like to drink, mosques for those who want to pray-and prisons for those who drink to much.*”²¹⁶

Det var med andre ord ikke forretningskultur intervjuobjektene mine trakk frem som det sentrale, men heller en mer altomfattende type kultur. Ifølge Hofstede kan kultur defineres på ulike måter, også som en sosial organisering. Jeg tror det er denne definisjonen av kultur som best omfatter det mine intervjuobjekter prøvde å formidle når de snakket om kultur som et lokaliseringsfortrinn i Emiratene.

²¹² Rasheed Madawi Al-, *Transnational connections and the Arab Gulf*, Routledge, 2005 s. 99

²¹³ Intervju med Erik Nilsen, Odfjell, 19.05.2008, Dubai

²¹⁴ Rasheed Madawi Al-, *Transnational connections and the Arab Gulf*, Routledge, 2005 s. 99

²¹⁵ Dette gjelder ikke alle punkter. Blant annet er homofili og samboerskap offisielt ulovlig også i Emiratene. <http://www.norway.ae/norsk/emirater/reise/skikker.htm> (01.02.2009)

²¹⁶ Bulloch John, *The Gulf: a Portrait of Kuwait, Qatar, Bahrain, and the UAE*, Century Publishing, 1984, London s. 14

Sosial organisering og Hofstedes teorier om kultur:

Denne sosiale organiseringen er det mulig å plassere inn i Hofstedes kulturmodell. Selv om det er umulig å snakke om noen nasjonal kultur i Emiratene på grunn av alle fremmedarbeiderne, er det liten tvil om at det er de lokale som bestemmer hvordan samfunnet der organiseres, og at de har valgt å gjøre det på en fundamentalt annerledes måte enn i Saudi-Arabia. Hofstede gir en teoretisk beskrivelse av hva som er de grunnleggende kulturforskjellene som resulterer i disse ulike samfunnsorganiseringene.

Hofstede har satt opp fire dimensjoner som han bruker til å karakterisere ulike kulturer. Hver dimensjon er en skala som bruker verdier til å rangere ulike kulturer fra høyt til lavt. Det ligger ingen dømmende intensjoner bak denne oppdelingen, og Hofstede vurderer ikke kulturer som bra eller dårlige, men han bruker dimensjoner til å beskrive forskjellene.

De fire dimensjonene er:

1. Power distance: ” *Social inequality, including the relationship with authority*”
2. Individualism vs. collectivism: ” *the relation between the individual and the group*”
3. Masculinity vs. its femininity: ” *the social and emotional implications of having been born as a boy or a girl*”
4. Uncertainty avoidance: ” *ways of dealing with uncertainty and ambiguity, which turned out to be related to the control of aggression and the expression of emotions.*” ²¹⁷

Det vil ikke være vanskelig å sammenligne den saudiarabiske kulturen med den emiratiske kulturen basert på Hofstedes dimensjoner. Selv om Hofstedet i sine analyser plasserer Emiratene og Saudi-Arabia i samme kategori, er det uten tvil en del kulturforskjeller mellom

²¹⁷ Hofstede Geert, Hofstede Geert J., *Cultures and Organizations software of the mind*, McGraw-Hill, 2005, New York s. 23 Disse teoriene ble først publisert i 1991. Senere kom også en femte dimensjon inn i analysene, ”Long-term versus short-term orientation”. Denne dimensjonen ble lagt til Hofstedes analyser etter et samarbeid med Micahel Harris Bond fra Chinese University of Hong Kong Hofstede Geert, Hofstede Geert J., *Cultures and Organizations software of the mind*, McGraw-Hill, 2005, New York s. 29

de to landene.²¹⁸ For eksempel kan det enkelt vises hvordan Saudi-Arabia er et mer maskulint samfunn. Saudi-Arabia karakteriseres som : ”*the ultimate male-dominated society.*”²¹⁹ Dette kan ses blant annet i hvordan kvinner har færre muligheter til å delta i arbeidslivet og færre friheter og rettigheter i Saudi-Arabia enn i Emiratene. På den andre siden kan man argumentere for at Emiratene er et like autoritært land som Saudi-Arabia. Land med lave verdier på *power distance*-dimensjonen er som regel demokratier, mens land med høye verdier er diktatur.²²⁰ Det er liten tvil om at både Saudi-Arabia og Emiratene ville fått høye verdier i denne dimensjonen. I følge Christopher M. Davidson er Emiratene det nest mest autokratiske absolutte monarkiet i verden, kun slått av Saudi-Arabia.²²¹

Den dimensjonen som best kan forklare hvorfor samfunnsorganiseringen i Emiratene og Saudi-Arabia er så ulik er *Uncertainty avoidance (UAI)*. Begrepet *Uncertainty avoidance* har Hofstede lånt fra den amerikanske sosiologen James G. March.²²² Begrepet dekker hvordan mennesker takler det uvisse og det ukjente. Hofstede definerer denne dimensjonen som: ”*The extent to which the members of a culture feel threatened by ambiguous or unknown situation.*”²²³

Dette har selvsagt betydning i alle delene av samfunnet, men for problemstillingen min er det særlig hvordan UAI påvirker samfunnsorganiseringen som er viktig. Hofstede går i sin analyse gjennom hvordan samfunn med høye og lave UAI-verdier er forskjellig organisert. UAI viser hvordan et samfunn takler det ukjente på blant annet gjennom lover, regler og religion.²²⁴ Dette gir blant annet utvalg i behovet for skrevne og uskrevne regler som gjør livet mer forutsigbart. Et samfunn med høy UAI vil være strengt regulert og styrt av lover, mens et samfunn med lav UAI vil ha større grad av frihet og åpenhet i samfunnsorganiseringen.

²¹⁸ Hofstede har kategorisert Emiratene, Saudi-Arabia, Irak, Kuwait, Egypt, Libya og Libanon sammen til Arab-speaking countries. Uvisst av hvilke grunner er Marokko ikke en del av denne gruppen selv om landet er en del av studiet. Hofstede Geert, Hofstede Geert J., *Cultures and Organizations software of the mind*, McGraw-Hill, 2005, New York s. 27

²¹⁹ Morrison Terri, Conaway Wayne A., Douress Joseph J., *Dun and Bradstreet's Guide to Doing Business Around the World*, Prentice Hall Press, 2007, UK s. 333

²²⁰ Hofstede Geert, Hofstede Geert J., *Cultures and Organizations software of the mind*, McGraw-Hill, 2005, New York s. 67

²²¹ Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London s. 65

²²² Hofstede Geert, Hofstede Geert J., *Cultures and Organizations software of the mind*, McGraw-Hill, 2005, New York s. 165

²²³ Ibid. s. 167

²²⁴ Ibid. s. 165

Som nevnt kategoriserer Hofstede Emiratene og Saudi-Arabia i samme kategori i sine studier. Men det er liten tvil om at samfunnsorganiseringen i de to landene er svært ulik. Innenfor Hofstedes eget rammeverk vil forklaringen på dette ligge i UAI-verdiene. Hofstedes egne beskrivelser av et land med høye UAI-verdier, er i stor grad dekkende for Saudi-Arabia. Høye UAI-verdier forklarer hvorfor Saudi-Arabia har organisert samfunnet på en slik måte at vestlige ikke trives med å bo og jobbe der.

Blant annet nevner Hofstede:

- Xenofobi
- Liten toleranse for andre etnisiteter
- Mer religiøs, politisk, og ideologisk intoleranse og fundamentalisme
- I religion finnes det bare en sannhet.
- Høy risiko for vold mellom forskjellige grupper i samfunnet

Et land med lave UAI-verdier karakteriseres av:

- Positiv eller nøytral holdning til utlendinger.
- Mer etnisk toleranse
- Mindre risiko for vold mellom grupper innad i samfunnet
- Menneskerettigheter.²²⁵

Hofstede nevner araberlandene som et eksempel på den øverste gruppen.²²⁶ Jeg mener at Emiratene i større grad hører hjemme i den nederste. Dette er selvfølgelig sett i en regional kontekst. På lik linje som Saudi-Arabia har Emiratene ofte blitt kritisert for brudd på menneskerettighetene. Det er likevel ingen tvil om at det saudiarabiske samfunnet har høyere UAI-verdier enn Emiratene.

Kultur som et lokaliseringstrinn i Emiratene:

Det sentrale spørsmålet her er på hvilken måte dette påvirker FDI-investeringene i GCC-landene? For det første må det være helt klart at kultur har vært en underliggende faktor som

²²⁵ Ibid. s. 203

²²⁶ Ibid. s. 197

må analyseres i forhold til den langsiktige utviklingen. Kultur kan ikke brukes som en variabel i en paneldatamodell for å måle effekten den har hatt fra år til år.

I stedet bør kultur sees i sammenheng med Emiratenes økonomiske utvikling. Som vist i kapittel 3, kan mye av landets suksess i å tiltrekke seg utenlandske bedrifter spores tilbake til Dubais utvikling som en regional knutepunkt for handel og reeksport, samt et sentrum for en rekke andre sektorer som turisme, detaljhandel og informasjonsteknologi. Jeg tror ikke det hadde vært mulig for Dubai å utvikle seg til et slikt internasjonalt sentrum hvis det ikke hadde eksistert en underliggende sosial strukturering som tillot mennesker fra ulike kulturer å bo og leve og jobbe i landet på en tilfredsstillende måte. I et land som Saudi-Arabia der andre kulturer og religioner ikke blir tolerert, er det vanskelig å se for seg at et slikt internasjonalt sentrum kunne oppstått.

For noen industrier har denne sosiale organiseringen vært en faktor som har spilt direkte inn i den daglige driften. Et eksempel er turistindustrien i Emiratene. Turistindustrien i landet er bygget opp for å tiltrekke seg velstående turister fra Europa, Amerika og den regionale eliten. Profilen de har bygget opp bygger på hvite sandstrender, samt luksushoteller og shopping. Det er vanskelig å se for seg at landet skulle klare å tiltrekke seg denne typen turisme hvis det ikke var mulig for kvinner å bade, eller for europeere å drikke vin til maten. Et sentrum for shopping som ikke kan selge tettsittende klær eller ha prøverom for kvinner virker heller ikke troverdig.²²⁷ I lys av den rollen turisme har fått i dagens økonomi i Emiratene, og hvor viktig det har vært for de relaterte industriene som detaljhandel, hotellnæringen, luftfarten og eiendomindustrien, er det liten tvil om at kultur og sosial organisering har hatt en direkte påvirkning på utviklingen av FDI.

Det kan kanskje være vanskeligere å se sammenhengen mellom disse kulturelle aspektene og utviklingen av andre industrier i Emiratene, som handel og reeksport-industrien, finans, IT-sektoren og media-industrien. For å skjønne hvordan kultur har påvirket disse investeringene må man se nærmere på hvordan en FDI-investering foregår i praksis. Per definisjon vil en FDI-investering forutsette et aktivt eierskap.²²⁸ I praksis betyr det at firmaer tar med seg egne ansatte når de etablerer seg ute. Som regel dreier dette seg om ledere, administratorer og andre

²²⁷ http://www.news-journal.com/world/content/shared-gen/ap/Middle_East/ML_Saudi_Lingerie_Boycott.html (28.03.2009)

²²⁸ Dunning John, Lundan Sarianna M., *Multinational enterprises and the global economy*, Edward Elgar, 2008, Cheltham UK s. 75

med spesiell kompetanse. Men når et firma sender sine ansatte ut, reiser de sjelden alene. Ifølge Erik Wiken i Innovasjon Norge, blir det som oftest sendt familier når norske bedrifter etablerer seg i Gulfen.²²⁹ Dette er i hovedsak på grunn av trivsel, og fordi tidsperspektivet ofte er så langt. En vanlig arbeidskontrakt i Gulfen strekker seg over to år eller mer.²³⁰ For en norsk bedrift som skal etablere en avdeling i Gulfen, er det derfor viktig at de ansatte de sender ut, med familie, kan trives i landet de etablerer seg i. Hvis ikke hadde det vært svært vanskelig å beholde en langvarig tilstedeværelse.²³¹

Med de ekstreme kulturforskjellene som preger denne regionen mener jeg at FDI-mønsteret uten tvil har blitt påvirket av kulturelle faktorer, og at kultur burde kunne analyseres som et lokaliseringfortrinn.²³² At dette ikke har blitt gjort av litteraturen som tar for seg GCC-landene er overraskende, siden Dunning selv poengterer at kultur kan være et viktig lokaliseringfortrinn.²³³ Faktisk nevnes ikke kultur i noen av tekstene som er skrevet om FDI i regionen. Mina skriver selv i sine analyser at det kan finnes landspesifikke faktorer som ikke lar seg måle, og derfor ikke blir tatt med i betraktningen.²³⁴ Jeg har korrespondert med Mina på e-post, og spurte han om kultur kunne være en slik faktor.

"You use Dunning's OLI-paradigm in your papers, and you discuss which L-factors that attract FDI to the GCC. I have studied this papers, and I want to ask you if you believe that culture could be a determinant in why some companies chose to locate in UAE compared to the other GCC-countries? (The thing is that during my interviews, all the Norwegians I talked with highlighted that Dubai was the best place to invest in the Gulf, because it was so easy for expats to live there with their family. If this is an important locational advantage for UAE, why do the scholars that write about the subject never mention it?)"

²²⁹ Intervju med Erik Wiken, Innovasjon Norge, 24.03.2008, Oslo

²³⁰ Williams Jeremy, *Don't they know it's Friday cross-cultural considerations for business and life in the Gulf*, Motivate Publishing, 1998, Dubai s. 11

²³¹ Selv om dette tradisjonelt sett ikke har vært et tema i FDI-litteraturen, har noen analyser tatt for seg hvordan familier og ektefeller påvirker investeringen når en bedrift sender medarbeidere utenlands.

Punnet Jane Betty, *Towards effective management of expatriate spouses*, publisert i *Journal of World Business* 1997

²³² Når det gjelder kultur har jeg kun sammenlignet Saudi-Arabia og Emiratene, fordi de utgjør ytterpunktene i regionen. Mens Emiratene og spesielt Dubai anses som det mest liberale stedet i Gulfen, regnes Saudi-Arabia som det mest konservative.

²³³ Dunning John, Lundan Sarianna M., *Multinational enterprises and the global economy*, Edward Elgar, 2008, Cheltham UK

²³⁴ Mina Wasseem, *Are the GCC FDI Location Determinants Favorable?*, publisert i *Economics Discussion Papers* Nr. 23 2007 s. 11

“ I concur. To respond to your question, there are not many papers written about FDI in GCC countries. Second, whether a scholar mentions that or not depends on the focus of the paper, data availability, and how you quantify this aspect (a good living place for families). Also keep in mind whether FDI is capital or labour intensive. (Remember also that economics is different from business administration.)”²³⁵

Lignende svar fikk jeg i mine intervjuer med Eisa Abdelgalil og Eckart Woertz. Begge var enige i at kultur absolutt var med på å påvirke FDI-mønsteret i GCC-landene. Abdelgalil fortalte meg at etter hans erfaringer ville ikke vestlige mennesker bo i Saudi-Arabia, og at dette naturligvis var svært viktig for FDI-strømmene til landet.²³⁶ Begge poengterte også i likhet med Mina at dette vanskelig lot seg måle med de tradisjonelle kvantitative metodene.

Abdelgalil foreslo intervjuer og spørreundersøkelser som metode i stedet for å bruke statistisk materiale.²³⁷ Dette innebærer et metodisk skifte fra kvantitativ til kvalitativ forskning. Ved å anvende en slik fremgangsmåte vil avstanden mellom de som forsker og de som det forskes på minskes. Det vil også gi de som det forskes på muligheten til å formidle sitt synspunkt som en aktør.²³⁸

I tillegg til intervjuene mine har jeg derfor forsøkt å finne ut hva som er blitt gjort av spørreundersøkelser og annen direkte kontakt med utenlandske arbeidere som jobber i Gulfstatene. Det er ikke gjort mange akademiske analyser på dette, men jeg har funnet noe arbeid som tar for seg Gulfen. Blant annet har HSBC laget en undersøkelse om hvor attraktive ulike land var for *expats*. *Expatriate* er en forkortelse av det engelske begrepet *expatriate*, som betyr en person som bor i et samfunn utenfor sitt eget. Begrepet blir vanligvis brukt for å betegne vestlige fremmedarbeidere som bor utenfor sitt hjemland. Undersøkelsen, som er den største i sitt slag, er en intervjubasert undersøkelse, hvor HSBC har intervjuet 2155 *expats*. Undersøkelsen viste at Emiratene var det nest mest attraktive landet i verden å jobbe som *expat*. Kun rangert bak Singapore.²³⁹

²³⁵ E-post korrespondanse med Wasseem Mina, 01.03.2009

²³⁶ Intervju med Eisa Abdelgalil, Dubai Chamber, 22.05.2008, Dubai & Intervju med Eckart Woertz 18.05.2008, Dubai

²³⁷ Intervju med Eisa Abdelgalil, Dubai Chamber, 22.05.2008, Dubai

²³⁸ Thagaard Tove, *Systematikk og innlevelse en innføring i kvalitativ metode*, Fagbokforlaget, 2006, Bergen s.

16

²³⁹ “HSBC Bank International Expat Explorer Survey 08”, publisert av HSBC Bank International Limited, 2008

Global Expat er et bemanningsselskap som jobber opp mot Gulfen. De skriver blant annet at lønningene i Saudi-Arabia er høyere enn i de andre Gulfstatene fordi det er færre mennesker som ønsker å jobbe der.²⁴⁰ I følge dette selskapet har populariteten til de ulike landene også forandret seg over tid. På 70-tallet var Bahrain regnet som det beste landet å bo i. I dag er det Dubai som er den mest ønskede arbeidsplassen. *"There is also a huge cultural difference," he says. "Life in Saudi Arabia - particularly for women - is very different to Dubai."*²⁴¹ Dette stemmer godt overens med det jeg fikk høre da jeg intervjuet nordmenn som jobbet i regionen.

Det kan derfor være liten tvil om at Emiratene oppleves som et bedre sted å bo og jobbe enn de andre landene i Gulfen. Kontrasten er særlig stor til Saudi-Arabia, men Emiratene, og spesielt Dubai, regnes også som mer liberalt enn de andre fire GCC-landene. Bahrain er det som ligner mest på Dubai i regionen, mens Qatar fortsatt regnes som mer konservativt. I Kuwait og Oman er samfunnene også langt mer konservative enn i Emiratene, men fortsatt mer liberale enn i Saudi-Arabia.²⁴² Det bør her poengteres at menneskene som har vært med i disse spørreundersøkelsene neppe representerer alle fremmedarbeiderne i Emiratene. De fleste fremmedarbeiderne som kommer til landet er ufaglærte indiske og pakistanske arbeidere. De blir ofte svært dårlig behandlet i Gulfen, og de har få rettigheter. Livet til en vestlig utdannet *expat* og en ufaglært arbeider i Dubai kan nesten ikke sammenlignes.

For noen sektorer har dette hatt direkte påvirkning, for andre en indirekte. Jeg mener uansett at den liberale kulturelle og sosiale organiseringen av landet har vært en av de viktigste lokaliseringsfortrinnene som kan forklare fremveksten av Emiratene og Dubai som det regionale sentrumet for FDI i regionen. Spesielt på grunn av at det sikrer landet tilgang på kvalifisert arbeidskraft, som må importeres fordi landet selv ikke har denne ressursen. Selv om kultur ikke blir analysert i den akademiske litteraturen som tar for seg FDI i Emiratene, er det mange andre som har lagt merke til hvordan den sosiale organiseringen av Dubai har gjort det mulig for dem å vokse frem som regionens økonomiske sentrum.

²⁴⁰ Informasjon hentet fra firmaets nettside: <http://www.globalexpatrecruiting.com/cms/lang/en/content/The-cultural-differences-of-living-and-working-in-the-gulf.nws> (23.03.2009)

²⁴¹ <http://www.globalexpatrecruiting.com/cms/lang/en/content/The-cultural-differences-of-living-and-working-in-the-gulf.nws> (23.03.2009)

²⁴² Samtale med Svein Knutsen, ABB, Doha, 25.05.2009 og Jesper Børs Lind, StatoilHydro, 27.05.2009 (På telefon)

*“The skills Dubai needs to prosper are most abundant in the West. To attract these skills, it has turned itself into a country Westerners can enjoy, notes one Saudi onlooker. Saudi Arabia is a bigger economy offering more interesting work. But it struggles to attract the lawyers, financiers and other professionals it needs.”*²⁴³

Kultur kan ikke alene forklare FDI-mønsteret i regionen, men det har vært en av de underliggende faktorene som har gjort det mulig for Emiratene å vokse frem som regionens sentrum for internasjonale bedrifter. Ved å se på kultur og sosial organisering som et lokaliseringsfortrinn innenfor OLI-paradigmet, styrkes hypotese 1.

5.2 Frisoner:

Et annet element som ikke kan kvantifiseres til å passe inn i paneldatamodell, og derfor har mottatt lite fokus fra den tidligere akademiske litteraturen om FDI i GCC-landene, er frisoner. Som nevnt i kapittel 2 har frisonene eksistert i GCC-landene siden 1985. For Emiratene har de spilt en helt sentral rolle i den økonomiske utviklingen. I følge Dubai Chamber skjer mesteparten av FDI-investeringene i Dubai i frisoner.²⁴⁴ På tross av dette nevner verken *Foreign Direct Investment and Economic Growth in the GCC Countries: A Causality Investigation Using Heterogeneous Panel Analysis, Are the GCC FDI Location Determinants Favorable?*, eller *FDI Determinants in the GCC Countries* frisoner med et ord. At Mina ikke skriver om dette i sine analyser av FDI i GCC-landene er vanskelig å forstå. I alle fall med tanke på at han selv i korrespondanse med meg fremhevet viktigheten av frisonene. Da jeg spurte Mina om antall internasjonale selskaper (MNE) i Emiratene svarte han:

” Do you know if there are more MNE in UAE than in the other GCC-countries?

*Actually I cannot answer that. But I would guess the answer to this question is likely correlated to the number and size of free trade zones in the GCC countries. The number of free trade zones in the UAE is much higher than the other GCC countries. (You can check the size in square km!)”*²⁴⁵

²⁴³ http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=13527891&fsrc=rss (12.02.2008)

²⁴⁴ ”The Economic bulletin”, Dubai Chamber, Volume 5-issue 46, April 2008 s.3

²⁴⁵ E-post korrespondanse med Wasseem Mina, 01.03.2009

Forklaringen på at Mina ikke skriver om frisoner, er at han har brukt paneldatamodellen som utgangspunkt for sine analyser, og at det er vanskelig å inkorporere frisonene med bruk av den metoden.

Frisonene i hovedsak satt opp for å tiltrekke seg utenlandske bedrifter. For Emiratenes del har dette fungert svært bra. Men slike spesielle soner er omdiskutert. Blant annet fordi de blir sett på som et dårlig virkemiddel for å kompensere for et investeringssystem som ikke fungerer. I stedet for å reformere lovverket og gjøre det enklere å investere i et land, kan de bare opprette en frison, og dermed unngå å måtte reformere.²⁴⁶ Emiratene er et godt eksempel på dette. Det største trekkplasteret i de emiratiske frisonene er at utenlandske firmaer kan etablere seg uten en nasjonal partner, og på den måten eie 100% av selskapet selv. Det er også noen ulemper med å etablere seg i frisonene. Skal man eksportere varer produsert i frisonene inn til det lokale markedet, må man betale toll. Varer som produseres inne i frisonene av utenlandske selskaper blir heller ikke regnet som lokalproduserte varer. Dette er viktig, fordi varer som får status som lokalprodusert vil få tollfri tilgang til det lokale markedet og de andre GCC-landene.²⁴⁷

Som vist i kapittel 2 var Jebel Ali Free Zone (JAFZ) den første frisonen som ble etablert i området i 1985. JAFZ har siden den gang vært det viktigste industrielle prosjektet i Emiratene. Lenge forble det også den eneste store frisonen i regionen. Anno 1995 hadde verken Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar eller Saudi-Arabia frisoner. Innad i Emiratene etablerte flere av de mindre sjeikdømmene sine egne frisoner etter modell av JAFZ, men ingen har hittil kunne måle seg med JAFZ i størrelse eller betydning. Allerede i 1995 var over 850 firmaer etablert i sonen, hvor 200 av dem var europeiske.²⁴⁸ I 1995 startet også arbeidet i Dubai med å etablere flere frisoner. Gulf Marketing Review skrev i 1996: *“The experience of Dubai is a study in contrasts, not only with the rest of the UAE, but indeed with the whole of the GCC. Alone in the region, the Dubai government has made a major strategic commitment to the concept of free zones.”*²⁴⁹

²⁴⁶ Denne kritikken kan leses blant annet i: Gupta Dipak Das, Nabli Mustapha K., *Trade, investment, and development in the Middle East and North Africa: engaging with the world*, World Bank Publications, 2003 s. 134

²⁴⁷ ”Trade policy review United Arab Emirates” World Trade Organization trade policy review body, WT/TPR/M/162 2. juni 2006

²⁴⁸ ”Industrial estates and free zones in the GCC”, publisert i *Gulf Marketing Review*, February 1996. s. 7

²⁴⁹ Ibid. s. 7

Da årtusenskiftet nærmet seg hadde JAFZ fått selskap. I 1999 var det ni frisoner i Emiratene, og fortsatt var det Dubai som viste veien. Det internasjonale potensialet i disse sonene begynte da også virkelig å vise seg. Bare i JAFZ hadde 1300 firma fra 80 land etablert seg.²⁵⁰

Figur 8: Frisone i Emiratene anno 1999:

Table 8. Free Zones in the UAE				
Location of Free Zone	Date of Establishment	Area in Hectares	No. of Companies at beg. of 1999	Activity
Jebel Ali (Dubai)	9/2/85	10.000	1343	74% Trading 22% Industrial 4% Services
Fujairah	Nov. 1987	140	80	Trading and Industrial
Ajman	1988	More than 100	375	Trading and Industrial
Umm al-Qaiwain	1/4/88	110	About 35	Trading and Industrial
Sharjah Airport	8/5/95	1,000	318	67% Trading 23% Services 10% Industrial
Hamriyah (Sharjah)	12/11/1995	Approx. 1,000	8	Clean Industries
Dubai Airport	1996	120	35	Mainly high-tech
Ra's al-Khaimah	Dec. 1996	150	0	Clean Industries (Only Free Zone in UAE operated by Private Sector)
Sadiyyat (Abu Dhabi)	July 1996	3500	0	Mainly for Commodities
Total		Approx. 16120		

(Bildet er hentet fra: Abed Ibrahim Hellyer Peter, *United Arab Emirates a new perspective*, Trident Press Ltd, 2001, UK s. 271)

Fra tabellen ovenfor ser man forskjellen på JAFZ og de andre frisonene som Emiratene hadde bygget før årtusenskiftet. JAFZ er klart størst både i omfang og antall bedrifter. Denne ledende posisjonen har den beholdt til i dag, men den har fått selskap av mange flere mindre frisoner, samtidig som den også har vokst selv. Et annet viktig poeng som tabellen viser, er hvor mange av bedriftene i disse frisonene som er involvert i handel. Alle de tidlige frisonene i Emiratene hadde overvekt av handelsbedrifter som drev reeksport fra disse sonene. Det har

²⁵⁰ "US State Department Country Survey rapport United Arab Emirates", U.S Department of state, 1999 s. 72
Ca 45% av disse var europeiske eller amerikanske. Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 116

fortsatt frem til i dag, men i tillegg har det blitt etablert andre typer frisoner som ikke har fokus på handel og reeksport, men som er orientert mot servicesektoren. Dette markerer et skille i den statlige satsingen på frisoner. Christopher M. Davidson kaller disse frisonene andregenerasjons frisoner.²⁵¹

Grunnen til at Emiratene har dannet denne nye typen frisoner er kritikken som kom mot den eldre typen som JAFZ. Problemet med de eldre frisonene var at de var helt adskilt fra resten av den emiratiske økonomien. Mange av bedriftene i disse sonene drev med eksport og import uten å ha noen bånd til den lokale økonomien. De positive effektene av å ha disse bedriftene der ble derfor svært små. Frisonene hadde tiltrukket seg et stort antall bedrifter, men på grunn av de små bidragene disse bedriftene tilførte den nasjonale økonomien, ble det bestemt at man måtte satse på å tiltrekke seg kvalitet i tillegg til kvantitet. Løsningen ble å satse på en ny type frisoner. De nye frisonene som Dubai etablerte etter årtusenskiftet hadde et annet fokus enn de tidligere frisonene.

Et typisk eksempel er Dubai Internet City som åpnet i 2000. Denne frisonen ble opprettet for å tiltrekke seg utenlandske bedrifter innenfor IT-industrien. Infrastruktur ble bygget til sonen for å optimalisere forholdene for denne typen selskaper. Etter kun syv år hadde 850 selskaper etablert seg i sonen. Blant dem var de største IT-selskapene i verden. Både Microsoft, Hewlett-Packard og Dell etablerte sine regionale hovedkontorer her.²⁵² 10 000 arbeidere jobber i Dubai Internet City, og sonen har vært et viktig bidrag til den kunnskapsbaserte økonomien Dubai ønsker å bygge opp. Like ved Dubai Internett City ligger Dubai Media City, som spesialiserer seg på bedrifter innenfor mediebransjen. På tross av at Emiratene er et autokrati med en begrenset pressefrihet, har ca 800 medieselskaper etablert seg i denne frisonen. Listen over industrispesifikke soner som jobber mot servicesektoren er lang, Dubai Flower Centre, Dubai Healthcare City, Dubai Auto Zone, Dubai Knowledge Village for å nevne noen.²⁵³

I dag finnes det 32 frisoner i Emiratene. Av de 32 ligger 26 av dem i Dubai, og det er liten tvil om at det er Dubai som har drevet utviklingen av frisoner i regionen.²⁵⁴ De andre emiratene har fulgt Dubais eksempel, om enn i et noe roligere tempo. Dette har resultert i at tusenvis av

²⁵¹ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 184

²⁵² Ibid. s. 117

²⁵³ Oversikt over alle frisonene i Emiratene: <http://www.uaefreezones.com/> (08.07.2007)

²⁵⁴ "Industrial estates and free zones in the GCC", publisert i *Gulf Marketing Review*, February 1996.

utenlandske selskaper i dag har etablert seg i landets frisoner. Jeg mangler eksakte tall, men bare i de 21 frisonene som er en del av UAE Freezones Directory, er over 20 000 selskaper registrert.²⁵⁵ Dette har gått så langt at Emiratenes økonomi i dag ser todelt ut, splittet mellom frisonene og resten av økonomien. WTO skriver: *"The UAE appeared to have a dualistic economy"*²⁵⁶ De mange frisonene i Dubai kan også spores i FDI-tallene. Dubai mottar mer FDI enn de andre seks emiratene til sammen, og mye av disse investeringene havner nettopp i frisonene.²⁵⁷ Det er liten tvil om at opprettelsen av disse sonene har vært en medvirkende årsak til at så mange internasjonale bedrifter har etablert seg i Emiratene.

Selv om frisonene er vanskelig å kvantifisere og sette inn i en paneldatamodell, mener jeg at de bør ses på som et lokaliseringsfortrinn. Siden dette ikke er gjort før i de analysene som har tatt for seg FDI i GCC-landene, blir dette en utvidelse av OLI-paradigmet. Med denne utvidelsen, mener jeg at det på en bedre måte er mulig å forklare FDI-mønsteret i regionen og dermed problemstillingen min. Ved å se på frisoner som et lokaliseringsfortrinn i OLI-paradigmet styrkes også hypotese 1.

Det er allikevel et metodisk problem med OLI-paradigmet som gjør at også andre innfallsvinkler må undersøkes. Blant annet fokuserer paradigmet utelukkende på det som skjer innad i investeringslandet. For å kunne forklare den historiske utviklingen av FDI i Emiratene mener jeg derimot at den regionale konteksten og den politiske situasjonen i landene rundt ofte har hatt en like avgjørende betydning som det som skjer i Emiratene. En slik kontekst vil ikke kunne plukkes opp av OLI-paradigmet.

5.3 Flight capital og Escape-investeringer:

Hvis man forlater OLI-paradigmet og fokuserer mer på den regionale konteksten, er det mulig å analysere andre faktorer enn lokaliseringsfortrinn. FDI-investeringene i landet påvirkes nemlig av eksterne faktorer vel så mye som interne. Det er flere eksempler på dette, der det viktigste er den andre Gulfkrigen i 1990, da Irak invaderte Kuwait. Resultatet av denne invasjonen var at svært mange internasjonale bedrifter trakk seg ut fra Kuwait. Men de trakk

²⁵⁵ <http://www.uaefreezones.com/products2006.html> (20.02.2009)

²⁵⁶ "Trade policy review United Arab Emirates" World Trade Organization trade policy review body, WT/TPR/M/162 2. juni 2006 s. 7

²⁵⁷ "Foreign Direct Investment In the UAE 2005-2006", Ministry of Economy UAE, Mars 2008 s. 15

seg ikke nødvendigvis ut av regionen av den grunn. Mange forflyttet aktivitetene sine til de andre GCC-landene i stedet, og de fleste av disse kom til Emiratene.²⁵⁸ Dunning kaller dette for *flight capital*.²⁵⁹ Det er liten tvil om at slik *flight capital* har vært en stor del av Emiratenes nyere økonomisk utvikling. Hovedårsaken til dette er det turbulente politiske klimaet som har preget hele regionen. Både Kuwait, Irak, Iran, Oman, Bahrain og Saudi-Arabia har siden 70-tallet gjennomgått politiske kriser, der stabiliteten i landet har påvirket næringslivet. Emiratene har i stor grad unngått dette.

For eksempel kan man se på Saudi-Arabia på 1990-tallet. For Saudi-Arabias del var det ikke et annet land som invaderte, men en intern sikkerhetstrussel som var problemet. Saudi-Arabia er som de andre GCC-landene helt avhengig av utenlandske arbeidere. Men Saudi-Arabia har også en stor lokalbefolkning som regnes som svært religiøs konservativ. Konservative muslimer finner man også i de andre GCC-landene, men i Saudi-Arabia har spenningsforholdet mellom de konservative og de liberale kreftene i landet vært mye mer anspent enn i de andre landene. Gjennom 80 og 90-tallet førte dette til en rekke terroraksjoner fra religiøse ekstremister. Målet var vestlige expats. Som nevnt tidligere i kapittelet er vold mellom ulike grupper i samfunnet et tegn på høy *Uncertainty avoidance* ifølge Hofstede. Det at slike angrep har vært fremtredene i Saudi-Arabia, mens de ikke har eksistert i Emiratene er et tegn på at det eksisterer en markant kulturforskjell.

De fleste expats i Saudi-Arabia bor i store boligkomplekser. Innenfor disse områdene gjelder det andre regler enn i resten av landet. Blant annet kan kvinner kjøre bil og gå kledd annerledes. Det var disse områdene som ble målet for de religiøse ekstremistene. Siden 1994 har det vært minst syv store angrep rettet mot utlendinger.²⁶⁰ Dette utgjør en betydelig sikkerhetsrisiko for dem som skal jobbe i landet. I tillegg virker det avskrekkende for dem som vurderer å investere der. Det betyr ikke at markedet i Saudi-Arabia ikke kan betjenes, men i økende grad velger firmaer å betjene det saudiarabiske markedet fra andre land i regionen. Og igjen skiller Emiratene sammen med Bahrain seg ut som de mest aktuelle stedene å drive fra. Nettavisen *AME Info - The ultimate Middle East business resource* skriver:

²⁵⁸ Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London s.158

²⁵⁹ Dunning John, Lundan Sarianna M., *Multinational enterprises and the global economy*, Edward Elgar, 2008, Cheltham UK s. 74

²⁶⁰ http://news.bbc.co.uk/2/hi/middle_east/4082001.stm (24.03.2009)

“Therefore, so long as Bahrain and Dubai retain their 'safe haven' status for the multinationals... then the main economic effect of terrorism in Saudi Arabia will be to boost these Gulf economies.”²⁶¹

I tillegg til *flight capital* fra Saudi-Arabia og Kuwait, har Emiratene også tjent på situasjonen i Iran. Bedrifter i Iran sliter både med statlige reguleringer og sanksjoner utenfra, noe som har gjort det vanskelig å drive business i Iran. Mange iranere har derfor flyttet forretningene sine over Gulfen til Emiratene. Man regner med at ca en halv million iranere bor i Emiratene. Over 300 fly går frem og tilbake i uken, og nesten 10 000 selskaper i Emiratene har iranske eiere i følge Nasser Hashempour, visepresident i Iranian Business Council i Dubai.²⁶² Når bedrifter på denne måten flytter aktiviteten til et annet land på grunn av et vanskelig forretningsklima i hjemlandet kalles det *escape investments*.²⁶³

Escape investments til Dubai fra et vanskelig forretningsklima i Iran har en lang historie, og kan spores helt tilbake til 1890-årene. Slike investeringer har derfor vært et viktig punkt i Emiratenes økonomiske utvikling. Dette gjenspeiler seg også i handelen mellom de to landene. Handelen mellom Emiratene og Iran var i følge en talsmann for iranske myndigheter estimert til 12 milliarder dollar i 2007.²⁶⁴ Dette gjorde landet til Irans klart største regionale handelspartner. Mye av denne handelen er handel fra vestlige land som går via Emiratene for å unngå sanksjonene mot Iran som FN, EU og USA har innført.²⁶⁵ På denne måten kan Emiratene dra nytte av nærliggende større marked som er vanskelig å betjene (Iran og Saudi-Arabia). I *Location Drivers of FDI in MENA countries: A spatial attempt* diskuteres denne positive effekten av nærliggende marked.²⁶⁶ Forfatterene går til og med så langt at de skriver: “The power of a country to attract FDI comes from the surrounding countries.”²⁶⁷ For å kunne dra nytte av de nærliggende landene er det imidlertid viktig at det er lett å drive handel på tvers av grensene. De positive effektene blir også større når det foreligger regionale handelsavtaler. For Emiratene har spesielt tollunionen mellom GCC-landene fra 2003 som

²⁶¹ <http://www.ameinfo.com/41696.html> (19.04.2008)

²⁶² <http://www.iht.com/articles/ap/2008/08/18/africa/ME-GEN-Iran-Sanctions.php> (19.01.2009)

²⁶³ Dunning John, Lundan Sarianna M., *Multinational enterprises and the global economy*, Edward Elgar, 2008, Cheltham UK s. 74-75

²⁶⁴ <http://english.farsnews.com/newstext.php?nn=8702110574> (12.12.2008)

²⁶⁵ <http://www.jpost.com/servlet/Satellite?pagename=JPost%2FJPArticle%2FShowFull&cid=1233050189910> (12.12.2008)

²⁶⁶ Hisarcikilar, Mehtap, Kayam, Saime Suna and Kayalica Ozgur, *Locational Drivers of FDI in MENA Countries: A Spatial Attempt*, 2006, (Ikke publisert)

²⁶⁷ *Ibid.* s. 8

fjernet de interne handelsbarrierene vært viktig.²⁶⁸ Hvor viktig handelen med Iran har vært, kan ses blant annet på tallene for reeksporten til Emiratene. *"Iran accounted for almost 40% of total re-exports in 1994."*²⁶⁹

Andre forfattere har sett på hvordan konflikter andre steder også har skapt muligheter i Emiratene. Shiitiske opptøyer i Bahrain, borgerkrigen i Libanon og konflikten i Tsjetsjenia er noen eksempler.²⁷⁰ Det finnes også tilfeller fra den vestlige verden. Etter Al-Qaidas angrep mot USA 11. september i 2001, innførte amerikanske myndigheter strengere reguleringer på investeringer fra Midtøsten. Det beregnes at arabiske finansielle investeringer verd 200 milliarder dollar ble trukket ut av USA i etterkant av dette. Ifølge Loo Lee Sim ble mye av disse pengene plassert i investeringer i Emiratene.²⁷¹ Fra mine intervjuer fikk jeg også høre at tilgangen på utdannet arabisk arbeidskraft i landet hadde blitt bedre etter 11. september fordi arabiske forretningsfolk som tidligere hadde jobbet i USA og Europa, ikke lenger følte seg velkommen i Vesten.²⁷²

På tross av disse sammenhengene konkluderer Tim Rogmans fra Nyenrode University med at det ikke finnes noen sammenheng mellom FDI og det politiske risikobildet i GCC-landene: *"it appears that there is no relationship between political risk and FDI performance."* Dette baserer han på tall fra: *"two of the world's most used risk rating agencies (Global Insight and International Country Risk Guide-ICRG)."*²⁷³ Problemet med disse tallene er det samme som i *Ease of Doing Business* og *Index of Economic Freedom*. De baserer seg på et utvalg målte variabler, mens de ser vekk fra alle andre elementer. Ved å bruke denne fremgangsmåten ser de helt vekk fra den historiske konteksten, og det forklarer også hvordan analysene kan vise så overraskende resultater som Tim Rogmans selv poengterer:

*"The role of risk might seem obvious at first, but the data from the Middle East shows a surprising picture."*²⁷⁴

²⁶⁸ Alabdulrazzaq Ali, Srinivasan G. Thirumalai, "Yemen's accession to the GCC: Chalanges and Opportunities", publisert i *Gulf Geo-Economics* (red. Eckart Woertz), Gulf Research Center, 2007, Dubai s. 218

²⁶⁹ "Country profile 1996-97 United Arab Emirates" The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 1996, UK s. 17

²⁷⁰ Rasheed Madawi Al-, *Transnational connections and the Arab Gulf*, Routledge, 2005 s. 99

²⁷¹ Lee Loo Sim, *Emerging global cities: comparison of Singapore and the Cities of the United Arab Emirates*, publisert i *Real Estate Issues*, 2002, Singapore s. 4

²⁷² Intervju med Arve Hermansen, Jotun, 04.05.2008, Dubai

²⁷³ Rogmans Tim, *"The determinants of foreign direct investment in The middle east"* publisert i The GRC Economic research bulletin, (red. Eckart Woertz), Gulf research center, issue no. 4. september 2007 s. 12

²⁷⁴ Ibid. s. 12

Den historiske utviklingen av FDI i Emiratene viser hvordan landet er like avhengig av det som skjer eksternt i nabolandene som det som skjer internt i Emiratene. OLI-paradigmet og paneldatamodeller er ikke egnet til å forklare dette. Det er i alle fall vanskelig å se hvordan et angrep fra en fundamentalistisk islamistisk gruppe på et vestlig land kan regnes som et lokaliseringsfortrinn for Emiratene. Det finnes altså faktorer som ikke dekkes av hypotese 1, men som likevel har forklaringsverdi for problemstillingen min. I neste kapittel skal jeg drøfte problemstillingen min med utgangspunkt i hypotese 2 og klyngeteori.

Kapittel 6: Klyngeteori:

Målsetningen for denne avhandlingen er å forklare hvorfor så mange internasjonale selskaper siden 1990 har valgt å etablere seg innenfor et lite geografiske område i Gulfen. Som vist i de foregående kapitlene finnes det ulike forklaringer på dette både innenfor og utenfor rammene til tradisjonell FDI-teori. En helt annen teoretisk vinkling på problemstillingen er å ta utgangspunkt i klyngeteori. Klyngeteori brukes til å forklare hvorfor økonomisk aktivitet ikke er jevnt fordelt over geografiske områder, men at den konsentreres i enkelte sentrum.

Klyngeteoriene er ikke bare brukt av økonomer, men også av geografer og demografer som ser på dannelsen av urbane og rurale strøk. Dette er ingen FDI-teori, men på grunn av temaet for denne avhandlingen, var det naturlig å utforske om klyngeteori kunne brukes til å forklare opphopingen av utenlandske selskaper i Emiratene. Dette har jeg gjort med utgangspunkt i hypotese 2:

Hypotese 2: Flere internasjonale selskaper har valgt å investere i Emiratene enn i de andre GCC-landene i perioden 1990-2008, fordi det er oppstått næringsklynger i Emiratene.

Klyngeteori regnes som en relativt ny teoretisk bevegelse, som startes med Paul Krugmans artikkel *Increasing returns and Economic Geography* fra 1991 og Michael E. Porters *The competitive advantage of nations* fra 1990.²⁷⁵ Porter er professor i økonomi ved Harvard Business School, og har vært rådgiver for de amerikanske myndighetene gjennom Commission on Industrial Competitiveness. Han er mest kjent for sin kritikk av tradisjonell handelsteori og økonomisk geografi. Porter lanserte i 1990 en ny teori hvor han påstod at næringsklynger var det sentrale elementet som kunne forklare hvorfor nasjoner spesialiserte seg i ulike sektorer, og hvorfor noen nasjoner lyktes i å skape en vellykket økonomi, der andre mislyktes. En næringsklynge er en geografisk opphoping av økonomisk aktivitet, som regel med mange bedrifter som er tilknyttet samme sektor.²⁷⁶

²⁷⁵ Det er her snakk om den moderne klyngeteorien. Dette arbeidet har lengre røtter, blant annet tilbake til Alfred Marshall.

²⁷⁶ Innenfor klyngeteori brukes betegnelsen sektor i stedet for industri når en kategoriserer økonomisk aktivitet. Grunnen til dette er at bedrifter som driver innefor forskjellige industrier kan påvirke hverandre direkte hvis de opererer innefor samme sektor. Blant annet vil en gruvebedrift og en verktøysprodusent som lager verktøy til gruedrift tilhøre ulike industrier, men være tilknyttet gjennom å tilhøre samme sektor.

Det er mange kjente eksempler på næringsklynger. Blant annet Sinos Valley i Brasil. I denne byen utviklet det seg en blomstrende skoindustri på 1980 tallet. Fra sin start med 400 bedrifter, hadde klyngen vokst til 1821 firmaer innenfor denne sektoren i 1991.²⁷⁷ Liknende eksempel er legemiddelindustrien i Irland og IT-industrien i Silicon Valley i USA. Det finnes også klynger som krysser sektorer, som industriklyngen i Ruhr-området i Tyskland.

Nært beslektet med Porters teorier om næringsklynger lanserte Paul Krugman i 1991 en teori om hvordan firmaer som er etablert i klynger påvirker hverandre. Begge forfattere identifiserer flere fordeler firmaer får ved å etablere seg i geografisk nærhet av andre firmaer innenfor samme sektor. Mens Porters arbeid fokuserte på nasjoner, jobbet Krugman fra et bedriftsperspektiv. Krugmans innflytelse på dette fagfeltet har vært enorm, og hans bidrag førte i 2008 til at han fikk Nobelprisen i økonomi.²⁷⁸ Senere har fagfeltet også ekspandert gjennom verkene til Masahisa Fujita og Anthony Venables samt Diego Punga. Nesten alle som skriver om klyngeteori, baserer seg på modeller utviklet av disse forfatterne gjennom 90-tallet.

6.1 Hvordan fungerer en næringsklynge?

I følge økonomisk geografi er det to sentrale krefter som former det økonomiske landskapet. De kreftene som trekker bedrifter sammen og får dem til å plassere seg i klynger, kalles sentripetalkrefter. De som skyver bedriftene fra hverandre kalles sentrifugalkrefter.

Siden klyngeteori jobber med næringsklynger er det sentripetalkreftene som blir studert. Tanken er at bedrifter etablerer seg i nærheten av hverandre fordi det finnes samvirkegevinster, som vil si at en bedrift øker produktiviteten og lønnsomheten sin ved å lokalisere seg i nærheten av andre bedrifter.²⁷⁹ Men hva er samvirkegevinster? Victor Nordmann beskriver noe av dilemmaet med å jobbe med klyngeteori i *Lokalisering av næringsvirksomhet*:

²⁷⁷ Yehoue Etienne B., *Clusters as a driving engine for FDI*, IMF Working Paper WP/05/193, 2005 s. 19

²⁷⁸ http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2008/index.html (20.04.2009)

²⁷⁹ Norman Victor D., *Lokalisering av næringsvirksomhet*, Arbeidsnotat nr 44/00 SNF-prosjekt nr. 1070, 2000, Bergen s. 8

”Det er godt dokumentert at samvirkegevinster er viktige. Det er mindre klart hva de konkret består i.”²⁸⁰

Porter deler samvirkegevinstene i en næringsklynge opp i to, vertikale og horisontale forbindelser.²⁸¹ De vertikale forbindelsene kalles også pekuniære forbindelser, og er indirekte forbindelser mellom firmaene som foregår gjennom markedsmekanismer. Dette kalles vertikale forbindelser fordi det tar utgangspunkt i en produksjonskjede. Et firma som leverer produkter til andre firmaer, befinner seg høyt i produksjonsstigen (oppstrøms) mens et firma som selger produkter til forbrukere befinner seg lavt i produksjonskjeden (nedstrøms). Firmaer i en slik produksjonskjede vil være både leverandører og kunder for hverandre. For oppstrømsbedrifter vil det være en fordel å etablere seg der det finnes mange kunder (nedstrømsbedrifter). På samme måte som det for nedstrømsfirmaer vil være en fordel å etablere seg der det finnes mange leverandører (oppstrømsbedrifter). Med hvert nye firma som etablerer seg i klyngen vil det gi en positiv effekt på de andre firmaene, samtidig som klyngen vil bli mer tiltrekkende for nye firmaer. Klyngen vil derfor fortsette å vokse i en selvforsterkende prosess, såkalt *cumulative causation*.²⁸² Denne effekten vil selvsagt ikke være evig. Klyngen vil til slutt nå et kritisk punkt og vil slutte å vokse.

I tillegg til disse vertikale forbindelsene finnes det horisontale forbindelser. Disse foregår ikke som en kontakt mellom firmaer på markedet, men gjennom andre kanaler. De horisontale forbindelsene kalles også kunnskapsoverføringer (knowledge spillovers), og dekker en rekke ulike elementer. Blant annet hvordan uformell kommunikasjon sprer kunnskap til andre bedrifter. Dette kan dreie seg om kunnskap om et marked eller om teknologi. Det kan også dreie seg om fordeler firmaer får av at det i klyngen eksisterer tilgang på spesialisert arbeidskraft. Mellom firmaer som deler et arbeidsmarked vil det oppstå kunnskapsoverføringer. Dette har vist seg blant annet ved undersøkelser av Silicon Valley og ingeniørene som utgjør arbeidsstokken der.²⁸³ Dette er en vid kategori som dekker en rekke måter firmaer påvirker hverandre på gjennom kommunikasjon og kunnskapsutveksling.

²⁸⁰ Ibid. s. 9

²⁸¹ Porter Michael E., *The competitive advantage of nations*, The Free Press, 1998 s. 149

²⁸² Venables Anthony J., Puga Diego, *Agglomeration and economic development: Import substitution vs. trade liberalization*, Center for Economic Performance, Discussion Paper No. 377, November 1997 s. 3

²⁸³ Venables Anthony J., *Localization of industry and trade performance*, publisert i *Oxford review of economic policy* vol. 12 nr. 3, 1996 s. 54

Anthony Vennables skriver: "*The actual mechanism through which such spill-overs occur often seem rather mysterious.*"²⁸⁴

Denne mystikken gjør de horisontale forbindelsene til et metodologisk problem. Siden disse forbindelsene er vanskelige å kvantifisere, blir de i stor grad ignorert, eller tatt for gitt uten å bli undersøkt nærmere. I stedet fokuserer litteraturen på de elementene som er lettere å måle, de vertikale forbindelsene mellom firmaene.²⁸⁵ Men selv her er det ikke enkelt. Masahisa Fujita skriver "*The linkage story is easy to tell*" før han legger til: "*if one is willing to be a bit vague about the details.*"²⁸⁶

Når det gjelder Emiratene og GCC-landene har ikke klyngeteori blitt brukt til å analysere verken vertikale eller horisontale forbindelser. Og på tross av at Dubai svært ofte blir betegnet som en *hub* og et regionalt økonomisk sentrum, har jeg ikke funnet en eneste analyse av Emiratene fra et klyngeteoretisk perspektiv.

I min analyse har jeg valgt å fokusere på de norske bedriftene i Emiratene. Dette har jeg gjort for å få et lite utvalg bedrifter som jeg kunne studere i dybden. Ved å fokusere på de norske bedriftene har jeg hatt tilgang til mye mer detaljert informasjon og mer direkte kontakt med de bedriftene som har investert i landet. Det er flere fordeler ved å benytte seg av en slik kvalitativ fremgangsmåte. Blant annet er det mulig å identifisere horisontale forbindelser, som er vanskelig å registrere på andre måter enn gjennom intervju. Det er i hovedsak slike forbindelser jeg har undersøkt. Som nevnt i innledningen har jeg funnet tegn som tyder på at det norske etableringsmønsteret i regionen ligner på det fra andre europeiske nasjoner. De utgjør derfor et bra utvalg for en *case study*. Ved å fokusere på norske bedrifter har jeg også muligheten til å se på hvordan klyngeeffekter følger nasjonale skillelinjer. Empiriske undersøkelser har nemlig vist at bedrifter fra samme nasjon ofte etablerer seg de samme stedene når de reiser ut.²⁸⁷ Det kan være mange grunner til dette. Blant annet felles språk og kultur, en kolonial historie og geografisk nærhet.²⁸⁸

²⁸⁴ Ibid. s. 54

²⁸⁵ Vennables Anthony, Krugman Paul R., Fujita Masahisa, *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, 2001 s. 3

²⁸⁶ Ibid. s. 3

²⁸⁷ Crozet Matthieu, Mucchielli Jean-Louis, Mayer Thierry, *How Do Firms Agglomerate? A Study of FDI in France*, Center for Economic Policy Research, 2003, GB s. 28

²⁸⁸ Ibid. s. 37

6.2 Historien til de norske bedriftene

Det finnes ikke noen historisk oversikt over det norske næringslivet i Gulfen, så denne delen av avhandlingen er basert på de kildene jeg fant på feltarbeid. I hovedsak i arkivene til sjømannskirken i Dubai og intervju med ambassaden, Innovasjon Norge og de nordmennene som jobber Dubai og Abu Dhabi.

De første norske bedriftene som etablerte seg i Emiratene kom på 1970-tallet. Allerede lenge før den tid hadde norske skip fraktet varer og mennesker inn og ut av Gulfen. Dubai var et stoppested for linjefarten som trafikkerte regionen, og mange norske sjøfolk besøkte Emiratene før noen norske bedrifter kom dit. Hvor mange norske skip som trafikkerte området før 1970 har jeg ikke statistikk på, men tallet må ha vært betydelig. I samarbeid med Aker-gruppen ble Bandar Abbas Service and Supply (BASCO) dannet av iranske forretningsmenn. BASCO var et servicefirma som skulle betjene skip i Gulfen.²⁸⁹ Bare i løpet av januar i 1969 betjente BASCO norske skip 50 ganger.²⁹⁰ Det tyder på stor norsk aktivitet i området også før de første bedriftene etablerte seg. Fra 1969-1975 gikk det også en lastebilrute fra Oslo til Bandar Abbas sør i Iran for å betjene det norske næringslivet. 106 turer ble til sammen gjennomført på de seks årene. I hovedsak var det skipsdeler og annet utstyr til shippingindustrien som ble fraktet fra Norge, men bedrifter som Jotun benyttet seg også av The Bandar Abbas Express for å få fraktet varer til Emiratene.²⁹¹

Det første firmaet som jeg vet etablerte seg i Emiratene var Wilh. Wilhelmsen selskapet Barwill som etablerte kontorer i Dubai i 1976.²⁹² Med den raske utviklingen i oljeindustrien i Gulfen var det stor aktivitet i shippingbransjen. Et skip passerte Hormuz-stredet ved inngangen til Gulfen hvert femte minutt i 1970.²⁹³ De få norske firmaene som kom til Emiratene på 70-tallet var nesten alle relatert til shippingindustrien. Det dreide seg både om rederier, skipsagenter, servicebedrifter og teknologibedrifter relatert til industrien. Et

²⁸⁹ Berg, Jørgen Seemann, *Bandar Abbas Express : verdens lengste trailerrute*, Johan Evensen & sønner, 1997, Norge s. 43

²⁹⁰ Ibid. s. 11

²⁹¹ Intervju med Arve Hermansen, Jotun, 04.05.2008, Dubai

²⁹² Intervju med Thor Haaseid, Wilh. Wilhelmsen, 21.05. 2008, Dubai

²⁹³ Berg, Jørgen Seemann, *Bandar Abbas Express : verdens lengste trailerrute*, Johan Evensen & sønner, 1997, Norge s. 4-5

eksempel på dette er Jotun. Jotun var allerede på 70-tallet en stor produsent av skipsmaling, og i 1975 bygde de en fabrikk i Emiratene på grunn av den nye tørrdokken som Sjeik Rashid hadde bygget i 1972.²⁹⁴ Andre norske bedrifter som kom til Emiratene på 70-tallet, var Uitor og Det Norske Veritas (DNV).²⁹⁵ Goltans etablerte seg i 1980.²⁹⁶ Odfjell kom til Saudi Arabia 1985, for å betjene en stor kunde, men flyttet kontorene sine til Dubai i 1990 etter at boligkomplekset noen av de ansatte bodde i ble utsatt for et bombeangrep.²⁹⁷ Barber Ship Management etablerte seg i Dubai i 1991. Alle disse er bedrifter som har tilknytting til shippingsektoren.

Disse firmaene finnes alle i Emiratene fortsatt. I tillegg til de har det også vært firmaer som har vært etablert i Emiratene i en begrenset tidsperiode, og så flyttet ut igjen. Norplan er et slikt selskap. Norplan er en konsulentbedrift som setter opp regionale kontorer der hvor de har prosjekter. Tidlig på 90-tallet hadde de et prosjekt i Abu Dhabi, og hadde derfor kontorer der en stund. Da prosjektet var avsluttet, la de ned kontorene og flyttet videre. Slike selskaper er det vanskelig å trekke inn i noe mønster og jeg har ikke fokusert på dem i denne avhandlingen.

Det norske næringslivet i Emiratene i dag utgjør mellom seksti og sytti selskaper. Dette er basert på en oversikt som ambassaden i Abu Dhabi har laget.²⁹⁸ Listen forteller dessverre ingenting om når disse bedriftene kom til landet, så den kan i seg selv ikke brukes til å spore en historisk utvikling. Heldigvis fantes det andre som også holdt oversikt over de norske selskapene i landet. Sjømannskirken i Dubai har i sine arkiver lister fra så langt tilbake som 1989. På mitt feltarbeid fikk jeg tilgang til disse listene (frem til år 2000). Jeg fikk også muligheten til å gå gjennom dem med tidligere honorærkonsul Thor Haaseid, som er en av de nordmennene som har bodd lengst i Emiratene. Haaseid har vært en sentral skikkelse i det norske miljøet i landet, og har hatt personlig forbindelse med mange av de norske selskapene. Disse listene gir i seg selv ingen fasitsvar på hvor mange norske bedrifter som fantes i Emiratene tidlig på 90-tallet, men de er likevel interessante. For det første kan en lese fra listene hvilke bedrifter som definitivt var i Emiratene på dette tidspunktet. Problemet er at det

²⁹⁴ Intervju med Arve Hermansen, Jotun, 04.05.2008, Dubai

²⁹⁵ Alizi Ghazwan, *The cultural Problems of Norwegian shipping companies in Dubai*, Norges Markedshøyskole, 1998, Oslo s. 43-44

²⁹⁶ Ibid. s. 38-39

²⁹⁷ Intervju med Erik Nilsen, Odfjell, 19.05.2008, Dubai

²⁹⁸ På grunn av konfidensialitet er jeg forhindret fra å referere direkte til denne listen.

også kan ha vært flere som sjømannskirken ikke visste om eller registrerte. I følge Haaseide hadde sjømannskirken ikke nødvendigvis registrert alle selskapene i landet, men han mente at de fleste fantes på disse listene.²⁹⁹

Listen fra 1992 (Se vedlegg 5) viser at det var i underkant av 20 norske selskaper i Emiratene på denne tiden. På listen er det også kommet med noen svenske selskaper (NFT-Ericsson) av uvisse årsaker. Nesten alle er etablerte i Dubai, men med noen unntak som Union Sement i Ras al-Kaimah, og Norconsult i Abu Dhabi. Fra listen kan man også se at nesten alle selskapene drev innenfor shippingsektoren. Noe som også er verd å merke seg, er at nesten alle selskapene har norske kontaktpersoner, noe som viser at disse selskapene har tatt med seg nordmenn ut når de har etablert seg i Emiratene. Dette ser fortsatt ut til å være tilfelle. Alle de norske bedriftene jeg var i kontakt med, hadde minst en nordmann i landet. De fleste hadde flere nordmenn ansatt. Det at bedriftene er avhengige av å ha norske arbeidere boende der de etablerer seg, gjør kulturaspektet diskutert i kapittel 5 enda viktigere.

På listene overstiger aldri tallet på norske bedrifter 20. Som nevnt tidligere er det mulig at dette tallet var noe høyere, men ifølge mine intervjuer er det siden 2002/2003 at det norske næringslivet virkelig har ekspandert.³⁰⁰ De norske firmaene har ikke bare vokst i antall, men også i diversitet i denne perioden. Mens shippingindustrien totalt dominerte de tidlige etableringene, kom det i løpet av 90-tallet norske bedrifter i flere sektorer. Etter 2003 ble diversiteten enda større. I dag finner man norske tannlegebedrifter, advokatkontor og finansbedrifter i tillegg til olje og shippingbedriftene. Parallelt med den økonomiske boomen i Emiratene, veksten i oljepris, og diversifiseringen av økonomien, vokste det norske næringslivet i landet svært raskt. Dette reflekteres blant annet av at det i dag bor flere nordmenn i Emiratene enn i noe annet land utenfor Europa og Nord-Amerika.³⁰¹

Historien til de norske selskapene i Emiratene reflekteres egentlig svært godt av Emiratenes generelle økonomiske utvikling. Norge var tidlig ute med shippingrelaterte selskaper da økonomien til Emiratene begynte å vokse raskt på 70-tallet. Etter hvert fikk man også en norsk tilstedeværelsen i petroleumssektoren. Dette dreier seg hovedsakelig om teknologi og kompetansebedrifter. Det har ennå ikke vært noen norske selskaper som har hatt produksjon

²⁹⁹ Intervju med Thor Haaseid, Wilh. Wilhelmsen, 21.05. 2008, Dubai

³⁰⁰ Intervju med Erik Nilsen, Odfjell, 19.05.2008, Dubai

³⁰¹ Intervju med Anders Holmen Gulbrandsen, 13.05.2008, Abu Dhabi

av olje eller gass i Emiratene. Etter 2000 har en rekke nye sektorer vokst frem i landet, og det har kommet norsk tilstedeværelse også innenfor disse sektorene. Etter det jeg har funnet av kildemateriell har antallet norske bedrifter tredoblet seg bare fra 2003-2008.

Det finnes også noen norske bedrifter i de andre GCC-landene. Flesteparten av disse finner vi i Saudi-Arabia, der det ifølge den norske ambassaden i Riyadh er i underkant av tyve norske bedrifter. I Kuwait er det seks norske firmaer, i Bahrain tre og i Oman kun en.³⁰² (se bildet under) I Qatar finner vi det klart største norske prosjektet i regionen. Qatalum er et samarbeidsprosjekt mellom Norsk Hydro og Qatar Petroleum. Denne aluminiumsfabrikken blir verdens største, og er estimert til å koste 5,6 milliarder dollar.³⁰³ De fleste firmaene som er etablert i de andre GCC-landene er også etablert i Emiratene, men det finnes også unntak. Blant annet er Peppes Pizza etablert i Kuwait, men ikke i noen av de andre landene i regionen. På tross av disse investeringene er det liten tvil om at Emiratene utgjør det regionale sentrumet for de norske bedriftene i regionen.

³⁰² Tallene er hentet gjennom korrespondanse på e-post med de norske ambassadene i regionen. (20.08.2007-08.09.2007)

³⁰³ <http://www.zawya.com/projects/project.cfm/pid100507063054/Qatalum%20Aluminium%20Smelter?cc> (20.01.2009)

Figur 9: De norske firmaene i GCC-landene ved begynnelsen av 2008:



(Tallene er hentet gjennom korrespondanse på e-post med de norske ambassadene i regionen 20.08.2007-08.09.2007)

6.3 Hvilke klyngeeffekter har påvirket de norske firmaene og hvordan?

For å kunne svare på hvilke klyngeeffekter som hadde påvirket de norske firmaene i Emiratene, er det nødvendig å se hvilke sektorer de tilhører, når de etablerte seg, og hvilke koblinger som fantes til andre selskaper. Det første jeg fant ut på feltarbeidet mitt, var at det norske næringslivet i Emiratene var for lite til at det kunne snakkes om noen nasjonal klynge av norske bedrifter.³⁰⁴ Det var få forretninger som foregikk mellom de norske bedriftene, og for alle de norske firmaene var kontakten med det internasjonale miljøet mye viktigere enn

³⁰⁴ Blant annet etter at jeg fikk oversikt over det norske næringslivet, og det norske næringslivets størrelse i forhold til de andre aktørene i Emiratene.

kontakten med andre norske firmaer rent forretningsmessig. De vertikale klyngeeffektene som oppstår gjennom markedet skiller ikke mellom nasjonalitet, og for slike forbindelser er størrelsen på sektoren mye viktigere.

Det fantes likevel tydelige forbindelser mellom de norske selskapene i Emiratene. Dette dreide seg ikke om vertikale forbindelser, men horisontale, hvorav det viktigste var kunnskapsoverføringer. Med kunnskapsoverføringer mener jeg ikke teknologilekkasjer, men kunnskap om Emiratene som investeringsland. På feltarbeidet identifiserte jeg flere kanaler for informasjonsutveksling fra de etablerte norske bedriftene i Emiratene med næringslivet i Norge, spesielt med tanke på potensielle investorer. I mitt intervju med Arve Hermansen hos Jotun, fortalte han meg at Jotun regelmessig hadde blitt kontaktet av norske firmaer som vurderte Emiratene som en investeringsmulighet. Til tider hadde denne pågangen vært svært stor.³⁰⁵ Også Thor Haaseid fra Wil. Willhelmsen trakk frem kontakten med mindre norske firmaer som søkte kontakt med det etablerte norske næringslivet i landet før de reiste ned. Han fortalte at Willhelmsen hadde assistert mindre norske selskaper i etableringsfasen i Emiratene. Blant annet med å hjelpe til å finne kontorlokaler og lokale sponsorer.³⁰⁶

I tillegg til direkte kontakt mellom firmaer har det også eksistert mer formelle informasjonskanaler. I 1996 ble Norwegian Business Council dannet (senere Norwegian Business Group). Gruppen har institusjonalisert kommunikasjonen mellom de norske bedriftene i landet. Gjennom sjømannskirken fikk jeg tilgang til et *Charter* som ble vedtatt ved Norwegian Business Council sine første møter. Hensikten med gruppen var blant annet:

”- To actively create a Norwegian business environment of high integrity in the UAE.”

“- To assist and advise new members during their establishing period in the UAE.”³⁰⁷

På mitt feltarbeid fikk jeg snakket med flere medlemmer av gruppen, blant annet Eivind Grostad. Han fortalte meg at gruppen ofte hadde kontakt med norske selskaper som var i ferd med å etablere seg i Emiratene.³⁰⁸ Hvor viktig gruppen har vært som en informasjonsspreder er umulig å måle, men det viser at det har eksistert informasjonskanaler fra det norske

³⁰⁵ Intervju med Arve Hermansen, Jotun, 04.05.2008, Dubai

³⁰⁶ Intervju med Thor Haaseid, Wilh. Willhelmsen, 21.05. 2008, Dubai

³⁰⁷ Se vedlegg 6.

³⁰⁸ Intervju med Eivind Grostad, Det Norske Veritas(DNV), 06.05.2008, Dubai

næringslivet i Emiratene til næringslivet i Norge. Markedet har blitt gjort kjent gjennom disse kanalene, og landet vil dermed ha en fordel sammenlignet med andre land der det finnes færre norske bedrifter, organisasjoner og institusjoner som kan spre informasjon. Dette er et typisk eksempel på kunnskapsoverføringer, som er en horisontal klyngeeffekt.³⁰⁹

I tillegg har det også eksistert et norsk sosialt miljø rundt den norske sjømannskirken i Dubai. Med ukentlige forretningslunsjer og diverse sosiale arrangementer har sjømannskirken vært et sentrum i det norske miljøet i landet siden 70-tallet. Norwegian Seamen's Center, som kirken heter i dag, ble åpnet i Dubai i 1976. At kirken ble plassert i Dubai ser ut til å være mer tilfeldig enn planlagt. I 1973 bestemte Sjømannsmisjonen seg for at med så mange norske sjømenn i Gulfen, burde det opprettes en kirke i regionen. Leiv Frivold som ledet dette arbeidet, hadde sett seg ut Kuwait som den mest aktuelle plassen for kirken, men da han besøkte Dubai i 1973, fikk han møte Sjeik Rashid, emiren i Dubai. Møtet fant sted takket være kontakten Sjømannsmisjonen hadde med Tor Sandgren som var svensk konsul og direktør for Gulf Agency (GAC) i Emiratene på denne tiden. Sjeik Rashid gav Sjømannsmisjonen en tomt og byggetillatelse til å sette opp Norwegian Seamen's Center".³¹⁰ Sjømannskirken har på samme måte som Norwegian Business Group vært en arena for kunnskapsutveksling mellom nordmenn som jobber i Emiratene. GAC var det første skandinaviske selskapet som etablerte seg i regionen, og mange nordmenn har jobbet i dette svenske selskapet.

For små selskaper som skal etablere seg i et land som Emiratene, vil tilstedeværelsen av slike arenaer være svært viktig. Ved å kunne trekke på erfaringen fra de selskapene som har vært i regionen i årevis, vil etableringsfasen kunne gjøres mye lettere.³¹¹ For de store norske selskapene har slik kommunikasjon vært mindre viktig. De er ikke på samme måten avhengig av kunnskapen som andre firmaer har opparbeidet. StatoilHydro hadde lite eller ingenting å gjøre med de andre norske selskapene i Emiratene. I en etableringsfase har et slikt selskap så store menneskelige ressurser disponibelt innad i firmaet at de opererer helt uavhengig av kunnskapen til andre investorer i landet.³¹²

³⁰⁹ Venables Anthony J., *Localization of industry and trade performance*, publisert i Oxford review of economic policy vol. 12 nr. 3, 1996 s. 54

³¹⁰ Skjerve Ingunn, *Expatriates på norsk: en studie av norske kvinners konstruksjon av en meningsfull hverdag i Dubai*, Hovedoppgave i sosialantropologi - Universitetet i Oslo, 2005 s. 23

³¹¹ Intervju med Eivind Grostad, Det Norske Veritas(DNV), 06.05.2008, Dubai

³¹² Intervju med Kjetil Tonstad, StatoilHydro, 08.05.2008, Dubai

I tillegg til denne uformelle informasjonsspredningen har den norske ambassaden i Abu Dhabi jobbet for å fremme norsk næringsliv i landet. Også de bidrar til å spre informasjon om markedet tilbake til Norge. At Norge i det hele tatt har en ambassade i landet skyldes først og fremst den store norske næringslivsdeltagelsen. Det at ambassaden er der gjør det på sin side lettere for nye norske bedrifter som vil investere i regionen å komme til Emiratene. For å finne ut hvilken rolle ambassaden har spilt for det norske næringslivet, intervjuet jeg førstesekretær Anders Gulbrandsen. Han forklarte at ambassaden hjelper dem som ser på Emiratene som et potensielt investeringsland, og at de hjelper til å legge til rette for dette, men at ingen bedrifter ville etablere seg i landet bare fordi det fantes en ambassade der.³¹³

Jeg tror Gulbrandsen her kommer med et viktig poeng. Det er ikke slik at norske firmaer etablerer seg i Emiratene på grunn av Norwegian Business Group, ambassaden eller Sjømannskirken. Men det at disse institusjonene finnes og at de formidler informasjon om Emiratene hjem til Norge, har gitt landet en fordel sammenlignet med de andre GCC-landene. I følge klyngeteori kan dette være en faktor som bidrar til at et sted blir foretrukket fremfor et annet, og at det vil bli en opphoping av økonomisk aktivitet.³¹⁴

Fra de kildene jeg har gått gjennom er det flere horisontale enn vertikale klyngeeffekter mellom de norske firmaene i Emiratene. Men det må understrekes at de vertikale forbindelsene også må ha vært viktige. Ikke nødvendigvis mellom norske selskaper, men mellom norske og internasjonale og lokale selskaper innenfor samme sektor. Dette kan ses blant annet hvis man ser på hvordan de norske firmaene følger de internasjonale investeringsmønstret. Gjennom 70 og 80-tallet var nesten alle norske firmaer i landet en del av shippingindustrien som var sentrert rundt handelssektoren i Dubai.

Som vist i kapittel 3 har Emiratene siden midten av 90-tallet fått en rekke nye sektorer inn i en økonomi som har vært dominert av olje. Blant annet fremveksten av turisme og eiendomsutvikling, samt nyere sektorer som IT, media og helsesektoren. Disse sektorene har vokst svært raskt, og alle vil kunne beskrives som sektorspesifikke næringsklynger. Samtidig med at internasjonale investeringer strømmet inn i disse klyngene kom også norske selskaper til. Et eksempel er IT-klyngen som utviklet seg etter årtusenskiftet i Dubai. Det at norske IT-

³¹³ Intervju med Anders Holmen Gulbrandsen, 13.05.2008, Abu Dhabi

³¹⁴ Slike informasjonsnettverk blir blant annet trukket frem i Yehoue Etienne B., *Clusters as a driving engine for FDI*, IMF Working Paper WP/05/193, 2005 s. 21

selskap først kommer til landet etter at det er etablert en identifiserbar IT-klynge, tyder på at klyngeeffekter har påvirket de norske investeringene.

6.4 Hva kan klyngeteori og utviklingen av det norske næringslivet fortelle om utviklingen av FDI i Emiratene?

Hovedgrunnen til at klyngeteori er et så spennende perspektiv når man ser på utviklingen av FDI i Emiratene, er at klyngeteori tilbyr en forklaring på hvordan enkeltsektorer i Emiratenes økonomi har kunnet vokse så fort. Teoriene kan også brukes til å forklare hvorfor det økonomiske sentrumet i Emiratene er så mye mer tiltrekkende for bedrifter enn periferien rundt. Klyngeteori identifiserer de sentripetale kreftene som trekker bedrifter sammen til et sentrum. Ideen om en selvforsterkende prosess der et sentrum med mange bedrifter vil tiltrekke seg enda flere bedrifter, som igjen vil tiltrekke seg flere bedrifter, passer som en beskrivelse av hvordan næringslivet i Emiratene har vokst. I alle fall hvis man ser på hvordan de ulike sektorene i Emiratene har utviklet seg. Økonomien preges av flere sektorer som har hatt en kort historie, men en nærmest eksplosiv vekst. Hvis man ser på disse sektorene som næringsklynger, kan klyngeteori forklarer hvordan denne raske veksten er mulig.

Ved å se på det norske næringslivet i landet er det mulig å se på hvordan horisontale klyngeeffekter fungerer gjennom uformell kommunikasjon og kunnskapsoverføringer. Selv om det har vært vanskelig for meg å identifisere vertikale forhold som har påvirket denne prosessen, tilsier klyngeteori at de også vil eksistere der en næringsklynge eksisterer, og det er svært trolig at også vertikale klyngeeffekter har vært viktige for den veksten som enkeltsektorer i den emiratiske økonomien har gått gjennom siden midten av 90-tallet.

Klyngeteori har også sine begrensninger. Selv om teoriene forteller om hvilke prosesser som gjør at næringsklynger vokser, sier de lite om hvor næringsklynger oppstår eller hvorfor de oppstår.³¹⁵ Ottaviano og Puga skriver: *"there is little in these models to tell us where industry goes."*³¹⁶ Forfatterne forklarer at hvis man ser på klyngedannelser som en selvforsterkende

³¹⁵ Denne svakheten blir påpekt blant annet av: Ottaviano Gianmarco I. P., Puga Diego, *Agglomeration in the global economy: a survey of the 'new economic geography*, London School of Economics and Political Science Center for Economic Performance, 1997, London s. 14

³¹⁶ Ibid. s. 14

prosess, kan små forskjeller i utgangspunkt mellom to områder gjøre at ett område utvikler seg til et sentrum, mens det andre blir periferi. ”*Historical accidents can therefore determine location.*”³¹⁷

Riktig nok identifiserer de noen premisser for at en næringsklynge skal kunne dannes. Det viktigste premisset er at det finnes faktormobilitet. For at det skal kunne dannes et sentrum, må en klynge kunne trekke ressurser fra periferien rundt. Ressursene det her er snakk om er finansielle og menneskelige ressurser.³¹⁸ Som vist i kapittel 4 har Emiratene i større grad enn de andre landene i Gulfen lykkes med å tiltrekke seg kvalifisert arbeidskraft. I tillegg er en av grunnsteinene i økonomien billig arbeidskraft hentet fra Sørøst-Asia. Faktisk er de fleste menneskelige ressursene i landets økonomi hentet utenfra. Når det gjelder finansielle ressurser har landet på grunn av oljeinntektene stått sterkt. Finansmarkedet i landet har også vært svært åpent. Det har alltid vært lett å flytte penger inn og ut av Emiratene, og landet rangeres svært høyt når det gjelder finansiell frihet.³¹⁹ Dette betyr i praksis at faktormobiliteten i Emiratene er svært høy, og at de viktigste premissene for at en næringsklynge skal kunne oppstå er til stede.

Premissene alene forklarer derimot ikke hvorfor klyngene oppstår, bare at det teoretisk sett er mulig. Ottavianos ”historical accidents” kaster heller ikke mye lys over hva som faktisk skaper næringsklynger. Etienne B. Yehoue skriver i *Clusters as a driving force for FDI* at næringsklynger kan være svært forskjellige fra hverandre, og at det derfor vil være ulike grunner til at de dannes. En av forklaringene Yehoue ser på er myndighetens rolle. Hun skriver at det er mulig for myndighetene i et land å assistere i skapelsen av næringsklynger ved å legge til rette for at en klynge skal oppstå.³²⁰ Emiratene er et veldig godt eksempel på nettopp dette. For å illustrere dette vil jeg drøfte to eksempler.

Ikke overraskende er det i Dubai at den første identifiserbare næringsklyngen i Emiratene oppstod. Som vist tidligere er det Dubai som har ledet landets diversifisering, og som også har mottatt mest FDI og flest utenlandske bedrifter. Det er også i Dubai at det virkelig vises hvordan staten aktivt har forsøkt å skape næringsklynger. Jeg kan ikke dokumentere at

³¹⁷ Ibid. s. 15

³¹⁸ Ibid s. 7

³¹⁹ Se vedlegg 4.

³²⁰ Yehoue Etienne B., *Clusters as a driving engine for FDI*, IMF Working Paper WP/05/193, 2005 s. 21

klyngeteori har blitt brukt direkte av de politiske lederne i Dubai, men dette virker svært trolig. De har i alle fall fulgt klyngeteori etter alle kunstens regler.

Den første identifiserbare næringsklyngen som utviklet seg i Dubai var innenfor handelssektoren. Dubai har lange merkantilistiske tradisjoner, og som vist i kapittel 2, var emiratet i lang tid et regionalt sentrum for den lokale handelen i Gulfen. Fremveksten av Dubai som en av verdens største globale aktører innenfor handel, har en mye kortere historie. Denne historien begynner i ambisjonene til den tidligere emiren i Dubai, Sjeik Rashid. Allerede i 1950 årene, før han offisielt tok over som emir ble det klart at Sjeik Rashid hadde visjoner om Dubai som et handelssentrum. Blant annet satte han i gang byggingen av en rekke infrastrukturprosjekter som skulle stimulere handelen i emiratet. Det første prosjektet han satte i gang var oppmudringen av bukten som deler Dubai i to (Dubai Creek). Med lånte midler var dette en vågal satsing på at gode havnefasiliteter ville lokke til seg økt handel. Nesten all handelen i regionen foregikk til sjøs, så gode havner var derfor helt sentralt. Som emiren hadde håpet, førte dette arbeidet til at handelsnæringen i Dubai ekspanderte.

Det var også med tanke på handel at Sjeik Rashid startet byggingen av emiratets første dyphavn, Port Rashid, i 1971. Havnen ble bygget av et engelsk selskap, som etter en analyse hadde funnet ut at den nye havnen burde ha fire kaiplasser, for å dekke behovet i Dubai. Sjeik Rashid insisterte derimot på at den skulle bygges med seksten plasser, og slik ble den bygget. Etter åpningen ble havnen en av regionenes travleste, og fem år senere i 1976 ble den utvidet med tyve nye kaiplasser.³²¹ På tross av store protester ville Sjeik Rashid utvide handelskapasiteten til Dubai enda mer, og tre år senere startet han byggingen av verdens største menneskeskapte havn, Jebel Ali Port.³²² Denne voldsomme ekspansjonen av havneanleggene i Emiratene ble i samtiden oppfattet som unødvendige og overdimensjonerte.³²³ I alle fall med tanke på at Dubai ikke selv hadde penger til å finansiere dem, men at det i stedet ble lånt penger for å få dem bygget.³²⁴ I ettertid har det derimot vist seg at denne gamblingen har ført til at Dubai har blitt et regionalt og globalt handelssentrum.

Gjennom disse prosjektene vokste den første næringsklyngen i Dubai frem. Ser man på dimensjonene av disse prosjektene er det klart at det lå visjoner om Dubai som et

³²¹ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 93

³²² Ibid. s. 106

³²³ Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai s. 261

³²⁴ I alle fall var infrastrukturprosjektene som startet klyngen bygget med lånte penger. Ibid. s. 260

handelssentrum til grunn for byggingen. Målet til Sjeik Rashid var å skape en næringsklynge innenfor handel, og det klarte han også å gjøre. Frauke Heard-Bey skriver i *From Trucial State to United Arab Emirates*:

*“In Dubai infrastructure planning was hardly ever just a response to the immediate needs of the business community: it was clearly linked to ambitious ideas about the future developments of Dubai.”*³²⁵

Siden Dubai hadde en lang historie innenfor handelsnæringen, var dannelsen av en næringsklynge innenfor handelssektoren på mange måter et naturlig sted å satse. Fremveksten av flere andre sektorer av økonomien er ikke så enkle å forstå. Blant annet at det oppstår en IT-klynge i Dubai etter årtusenskiftet. Dubai har i et historisk perspektiv ikke hatt tradisjoner for høyteknologisk industri, og med et klyngeteoretisk perspektiv vil det være vanskelig å skulle forklare hvorfor en IT-klynge oppstår akkurat i Dubai. Uten lokal tilgang på kvalifisert arbeidskraft som er denne industriens viktigste ressurs, var det ikke noe som tilsa at Emiratene var et naturlig sentrum for IT-industrien.

Det er derimot enklere å forklare hvis man tar konteksten i betraktning. I år 2000 ble, som nevnt i kapittel 5, Dubai Internet City åpnet. Denne frisonen ble etablert som en del av Sjeik Muhammeds strategi for å skape en kunnskapsbasert økonomi i Dubai. Frisonen ble bygget spesifikt for å tiltrekke seg IT-bedrifter. Gjennom spesialtillaget infrastruktur og aktiv promotering ble frisonen en suksess, og syv år etter sonens opprettelse hadde 850 IT-selskaper etablert seg i sonen.³²⁶ Denne raske veksten viser hvor attraktivt det har vært for IT-selskaper å etablere seg her. At en slik rask vekst i det hele tatt har vært mulig, tror jeg best kan forstås nettopp ved å bruke klyngeteori. I dette tilfellet har myndighetene i Dubai i praksis dannet en IT-klynge, ved å opprette en frison for IT-selskaper. IT-sektoren var i 2006 den nest største sektoren for FDI-investeringer målt i antall etablerte bedrifter.³²⁷

Som vist tidligere er Dubai Internet City bare en av mange sektorspesifikke frisoner. Alle de nyere frisonene i Dubai er delt opp etter sektorer. På denne måten vil de firmaene som opererer innenfor samme bransje havne innenfor et lite geografisk område, noe som vil øke

³²⁵ Ibid. s. 261

³²⁶ Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London s. 117

³²⁷ Abdelgalil Eisa, *Foreign Direct Investment Comparative performance of UAE, India and China*, Data management and research department Dubai Chamber, 2006, Dubai s. 31

sannsynligheten for at samvirkegevinster skal kunne oppstå, og klyngeeffekten vil optimaliseres. Eckart Woertz betegnet disse frisonene som klassiske eksempler på næringsklynger.³²⁸ De siste årene har også de andre emiratene fulgt Dubais eksempel, og også de forsøker nå å bruke frisoner for å skape næringsklynger.

I dette kapittelet har jeg forsøkt å vise hvordan teoriene om næringsklynger kan vise hvorfor Emiratene fremstår som en mer attraktiv plass å investere enn de andre GCC-landene for internasjonale firmaer som skal etablere seg i Gulfen. Både horisontale og vertikale sentripetalkrefter trekker bedrifter til økonomiske sentrum i en selvforsterkende prosess. Disse effektene er sterkest mellom firmaer som er tilknyttet samme sektor, men båndene kan også følge nasjonale skillelinjer. Ved å se på de norske bedriftene er det mulig å se hvordan informasjon har spredd seg fra det etablerte næringslivet til nykommere. Dette er et typisk eksempel på horisontale klyngeeffekter. Jeg har også i dette kapittelet forsøkt å vise hvordan myndighetene i Emiratene, og spesielt i Dubai har brukt frisoner som et utgangspunkt for å danne næringsklynger. Blant annet ved å lage sektorspesifikke frisoner der samvirkegevinstene for firmaer vil bli størst.

I noen situasjoner er det nok riktig at ”historiske tilfeldigheter” kan forklare hvor næringsklynger oppstår, men i Emiratene mener jeg det er relativt enkelt å vise hvordan de ulike næringsklyngene i landet startet og hvorfor. Her mener jeg et tverrfaglig perspektiv er mest nyttig. Mens klyngeteori forklarer hvorfor ”snøballen” vokser så fort, kan jeg som historiker vise hvorfor ”snøballen” starter nettopp der den gjør. På samme måten som med hypotese 1 mener jeg at klyngeteori har en forklaringsverdi for problemstillingen min, men at det teoretiske må suppleres med den historiske konteksten før forklaringen blir god. Hypotese 2 er derfor styrket av denne analysen.

³²⁸ Intervju med Eckart Woertz, 18.05.2008, Dubai

Kapittel 7: Konklusjon:

I denne avhandlingen har jeg sett på hvordan utviklingen av FDI i Gulfregionen har artet seg i perioden 1990-2008. I denne perioden vokste Emiratene frem som et sentrum for et stort antall internasjonale selskaper som investerte gjennom FDI-investeringer. På tross av mange økonomiske likheter med de andre GCC-landene har Emiratenes utvikling vært unik. Andre land som Saudi-Arabia og Kuwait har hatt flere ressurser, og Bahrain har i følge statistikkene hatt et bedre forretningsklima. Likevel er det Emiratene som har vokst frem som sentrumet for FDI. Fokuset i denne avhandlingen har vært å svare på hvorfor. Utgangspunktet har vært problemstillingen:

Hvorfor har Emiratene i en regional kontekst utviklet seg til et sentrum for FDI-investeringer i perioden 1990-2008?

Med utgangspunkt i mine to hypoteser har jeg har presentert flere forklaringer på hvorfor FDI-investeringene i GCC-landene ikke er jevnt fordelt geografisk, og hvorfor Emiratene har vokst frem som det regionale sentrumet for slike investeringer. Tematikken for denne avhandlingen er ikke i seg selv ny. Det finnes tidligere litteratur som har analysert utviklingen av FDI i GCC-landene, men jeg mener likevel at min analyse belyser tematikken på en ny måte, og at avhandlingen derfor utgjør et bidrag til forståelsen av FDI-mønsteret i disse landene.

Som vist i kapittel 2 har det internasjonale næringslivet i landet lange røtter. Selv om 90-tallet markerer et brudd med perioden før, er det mange linjer som må trekkes tilbake i tid. Blant annet har fremveksten av Dubai som et regionalt handelssentrum fra 1950-tallet vært veldig viktig for utviklingen av FDI i landet på 90-tallet. I kapittel 3 har jeg gitt en presentasjon av hvordan av FDI-utviklingen av 1990-2008 fortonet seg. Denne utviklingen har dannet grunnlaget for avhandlingens analyser.

De tidlige analysene:

En sentral del av avhandlingen har vært å analysere den tidligere litteraturen og de eksisterende forklaringene på FDI-utviklingen i regionen. I kapittel 4 av avhandlingen viser jeg hvorfor de eksisterende analysene ikke kan forklare FDI-mønsteret i regionen og hvorfor de ikke kan brukes til å svare på problemstillingen min. Kritikken min mot disse analysene er tredelt. Kritikken gjelder både hvilke kilder som blir brukt, hvordan kildene anvendes i modeller og bruken av teori.

Når det gjelder bruk av kilder er jeg mest kritisk til informasjonen som blir hentet fra internasjonale indekser, som *Index of Economic Freedom* og *Ease of Doing Business index*. Som jeg gikk gjennom i kapittel 4, blir denne informasjonen samlet inn ved bruk av standardiserte modeller som måler utvalgte variabler. Disse målingene klarer i liten grad å fange opp den faktiske situasjonen for de menneskene som skal jobbe i regionen. Det er i alle fall påfallende at erfaringene til de som jobber der står stikk i strid med det disse indeksene viser. Blant annet viste *Ease of Doing Business index* at Saudi-Arabia var det letteste landet i regionen å jobbe i. Samtlige av informantene mine var uenige i dette. Grunnen til dette avviket er at det finnes svært mange restriksjoner som påvirker dem som skal jobbe i Saudi-Arabia, som det ikke tas hensyn til i denne indeksen. Det beste eksempelet på en slik restriksjon er at kvinner nærmest er ekskludert fra arbeidslivet i Saudi-Arabia. Disse indeksene representerer ikke virkeligheten i Gulfen, og det bør stilles store spørsmålstegn ved bruken av dem i analyser av FDI i dette området.

Denne informasjonen blir likevel brukt. Sammen med andre innsamlede kilder blir de anvendt i litteraturen som basis for paneldatamodeller. Denne bruken er min andre innvendig mot den eksisterende litteraturen. Paneldatamodellene er en analyseform som er avhengig av kvalitativt materiale, og det betyr at faktorene som skal brukes i disse modellene må kunne måles direkte eller operasjonaliseres. Å operasjonalisere betyr å finne en praktisk måte å måle variablene man er interessert i.³²⁹ For eksempel regnes både infrastruktur, forretningsklima og tilgang på kvalifisert arbeidskraft som viktige lokaliseringstrinn i FDI-litteraturen. Derfor er det viktig å kunne måle dem. De må kunne operasjonaliseres. Måten det blir gjort på er ved bruk av representasjoner (*proxies*). Antall telefonlinjer og mobiltelefoner per innbygger representerer infrastruktur, og tallene fra *Ease of Doing Business index* representerer

³²⁹ Kjeldstadli Knut, *Fortida er ikke det den engang var*, Universitetsforlaget, 2003, Oslo s. 150

forretningsklima. Bruken av slike representasjoner er en måte å operasjonalisere variablene på, en måte å gjøre dem målbare.

Problemet med denne regionen er at den tradisjonelle fremgangsmåten for operasjonalisering ikke kan brukes. Som vist tidligere er dette et problem med flere av lokaliseringsfortrinnene på grunn av den spesielle oppbyggingen av økonomiene i regionen. Det klareste eksempelet er tilgang på kvalifisert arbeidskraft som blir operasjonalisert gjennom å måle utdanningsnivået på den nasjonale befolkningen. Siden arbeidsstyrken i disse landene stort sett består av fremmedarbeidere har denne målingen liten verdi. På samme måte som *Ease of Doing Business index* ikke representerer det virkelige forretningsklimaet, vil ikke utdanningsnivået til den lokale befolkningen representere den virkelige tilgangen på kvalifisert arbeidskraft.

I tillegg har denne fremgangsmåten et problem med de variablene som ikke kan måles. Lokaliseringsfortrinn som ikke kan operasjonaliseres vil bli sett vekk i fra. Dette er et kjent problem ved bruk av slike modeller. Kjeldstadli skriver: ”*Et forhold som en da ikke finner noe talluttrykk for, velger en kanskje å ikke ta inn i modellen.*”³³⁰ Jeg mener å ha funnet flere slike elementer som ikke har blitt tatt med i analysene fordi de ikke lar seg måle. De to viktigste for denne avhandlingens tematikk er frisoner og kultur. At disse to temaene ikke har blitt diskutert i de tidligere analysene, viser noe av problematikken med en kvantitative analyser av FDI i regionen. Hvis alt som ikke kan kvantifiseres blir utelukket, mister analysene mye av sin forklaringsverdi. Likevel er den kvantitative fremgangsmåten totalt dominerende i litteraturen om FDI i GCC-landene.

Dette gjenspeiler seg også i bruken av teori. Den tidligere litteraturen har tatt utgangspunkt i tradisjonell teori og OLI-paradigmet til John Dunning. Lokaliseringsfortrinnene som blir diskutert er utelukkende av kvantitativ karakter, og dette er min tredje innvending mot den eksisterende litteraturen. Som vist i kapittel 2 og 3 er økonomiene i GCC-landene utypiske økonomier. Både oppbyggingen og den historiske utviklingen er spesiell. Blant annet har oljen forvandlet disse landene fra subsistensøkonomier til en postindustrielle samfunn på under 60 år. Økonomiene bygger i hovedsak på importert arbeidskraft, og frisoner skaper spesielle spilleregler i avgrensede områder. For å kunne bruke OLI-paradigmet i denne

³³⁰ Ibid. s. 150

regionen må teorien tilpasses de regionale forholdene og den spesielle oppbyggingen av økonomiene. Dette er ikke blitt gjort i den tidligere litteraturen.

Alternative forklaringer:

I kapittel 5 har jeg derfor forsøkt å gjøre en tilpassing av OLI-paradigmet slik at det på en bedre måte tar hensyn til den regionale konteksten. Måten dette har blitt gjort på er ved å forlate den kvantitative vinklingen og heller fokusere på en kvalitativ fremgangsmåte. Først når frisoner og kultur ble inkludert som lokaliseringsfortrinn i Dunning's OLI-paradigmet fikk jeg troverdige svar på problemstillingen min. Ingen av disse var svar som jeg hadde forventet å finne, men de kom frem under forskningsarbeidet. Historieforskning har blitt beskrevet som: ”en samtale mellom forskeren og kildene, en dialog mellom teori og empiri.”³³¹ Dette fikk jeg selv erfare under intervjuene mine da kultur ble trukket frem av informantene mine som et lokaliseringsfortrinn.

Selv om kultur ikke i seg selv er en utløsende årsak til at bedrifter har etablert seg i Emiratene, mener jeg at det har vært helt sentralt for fremveksten av Emiratene som et sentrum for FDI. Kultur har hatt en direkte effekt blant annet gjennom turismesektoren, men også en indirekte effekt på andre type investeringer. Blant annet fordi FDI-investeringer ofte innebærer at hele familier blir flyttet til investeringslandet. Oppfatningen blant informantene mine var at Emiratene var et bedre land å bo i enn de andre GCC-landene, og spesielt med tanke på Saudi-Arabia. Ved å trekke inn Geert Hofstede's teorier og konseptet *Uncertainty avoidance* ble det mulig å peke på hvorfor Saudi-Arabia ble oppfattet som et så vanskelig land å bo og jobbe i. Kultur eller sosial organisering fungerte i praksis som et lokaliseringsfortrinn for Emiratene.

Frisonene representerer et helt annet type lokaliseringsfortrinn. Frisonene har fungert som en utløsende faktor, og det er mulig å spore hvordan hver enkelt frison har vært med på å forandre FDI-mønsteret i Emiratene. Blant annet har jeg vist hvordan landet, som ikke har hatt noen tradisjon for en kunnskapsbasert økonomi, plutselig etter årtusenskiftet får 800 mediebedrifter til å etablere seg rundt frisonen Dubai Media City. Både frisonene og kulturen har fungert som lokaliseringsfortrinn for Emiratene. Selv om dette krever en utviding av OLI-

³³¹ Ibid. s. 137

paradigmet sammenlignet med de tidligere analysene som er gjort av regionen, og et skifte fra et kvantitativt til et kvalitativt fokus, styrker disse funnene hypotese 1.

Hypotese 1: Emiratene har tiltrukket seg flere FDI-investeringer enn de andre GCC-landene i perioden 1990-2008 på grunn av landets lokalisingsfortrinn.

Lokalisingsfortrinn har uten tvil forklaringsverdi for problemstillingen min, men analysen min har også vist at det ikke er mulig å forklare fremveksten av Emiratene som et sentrum for internasjonale bedrifter uten å se på faktorer utenfor de teoretiske rammene. For det er ikke bare økonomiene i Gulfstatene som er spesielle. Regionen som landene utgjør en del av har vært en av de mest ustabile regionene i verden det siste århundret. Kriger og borgerkriger, revolusjoner, religiøse konflikter og terror har alle hatt en enorm påvirkning på disse økonomiene. En analyse som ser vekk fra denne konteksten vil ikke være troverdig. I kapittel 5 har jeg derfor gått gjennom noen sentrale faktorer utenfor Emiratene som har påvirket FDI-investeringene i landet. Blant annet ved å se på *escape-investeringer* fra det vanskelige forretningsklimaet i Iran, og *flight-capital* fra Kuwait under krigen med Irak i 1990-91.

Alternativ teori:

I kapittel 6 har jeg tatt for meg en alternativ teoretisk vinkling, ved å anvende klyngeteori. Klyngeteori har ikke tidligere vært brukt i analyser av FDI i denne regionen, og avhandlingen representerer derfor et nytt teoretisk perspektiv. Klyngeteori er svært nyttig fordi den tilbyr en forklaring på den geografiske opphopingen av økonomisk aktivitet som har utviklet seg i Emiratene. Med et perspektiv som fokuserer på firmaet som en handlende aktør kan klyngeteori forklare hvorfor firmaer velger å etablere seg i nærheten av andre firmaer innenfor samme bransje, ved å se på koblinger mellom firmaene. Siden FDI-mønsteret i Emiratene kjennetegnes nettopp av en slik utvikling, mener jeg at klyngeteori har en naturlig plass i historien om FDI i Gulfen. Gjennom et *case study* av de norske bedriftene i Emiratene har det vært mulig å identifisere horisontale koblinger mellom firmaene, som informasjonsutveksling. De vertikale båndene som klyngeteori tilsier vil være der, har jeg ikke hatt mulighet til å identifisere. Dette skyldes imidlertid metodiske begrensninger heller enn at de ikke eksisterer. Hypotese 2 ble derfor også styrket av denne analysen.

Hypotese 2: Flere internasjonale selskaper har valgt å investere i Emiratene enn i de andre GCC-landene i perioden 1990-2008, fordi det er oppstått næringsklynger i Emiratene.

Klyngeteori er spesielt nyttig fordi den gir innsikt i hvordan den økonomiske aktiviteten i Emiratene har kunnet utvikle seg så fort, og hvorfor den har vært så konsentrert i enkeltsektorer. Men også klyngeteori har sine begrensinger. Blant annet er det få muligheter for å forklare hva som starter næringsklynger ved bruk av klyngeteori. Her er den historiske metodologien svært nyttig. Ved å analysere staten som en aktør i dannelsen av næringsklynger, gir det en troverdig forklaring på hvorfor klyngene oppstod nettopp i Emiratene. Først gjennom arbeidet til Sjeik Rashid for å bygge opp Dubai som et sentrum for handel, og senere gjennom satsingen på sektorspesifikke frisoner.

Den historiske tilnærmingen:

Hovedkonklusjonen i denne avhandlingen er at tverrfaglighet ser ut til å gi de beste og mest troverdige forklaringene når man skal tolke hvordan utviklingen av FDI har artet seg i Emiratene og Gulfen. Fremveksten av Emiratene er så kompleks at det er umulig å forklare den uten en tverrfaglig fremgangsmåte.

Mens økonomisk teori er svært nyttig for å identifisere hvilke mekanismer som styrer den økonomiske utviklingen, har det hele tiden vært behov for å supplere teoriene med empiriske data og eksterne faktorer som har påvirket utviklingen utenfra. Et ensidig fokus på teori vil gi lite troverdige analyser fordi for mange viktige faktorer blir utelatt. På den andre siden ville historien om utviklingen av FDI i Emiratene ikke kunne forklares kun ved å se på empirisk observerte data. Teoriene er helt nødvendig for å binde denne informasjonen sammen og gi kildene mening.

Det er her styrken til den historiske tilnærmingen ligger. I historiefaget kan man bruke det teoretiske arbeidet som er utviklet innenfor andre fagdisipliner.³³² Det er mulig å bruke disse teoriene til å avdekke sammenhenger som ikke hadde vært mulig uten dem.³³³ Men like viktig er det at man kan distansere seg fra teoriene når kildene peker i en annen retning. I denne avhandlingen har det blitt brukt flere ulike teorier, og prosjektet er derfor eklektisk. Dette er

³³² Rösen Jörn, *History Narration Interpretation Orientation*, Berghahn Books, 2006, New York s. 101

³³³ Ibid. s. 103

en fordel fordi det lar analysen lete etter svarene ulike plasser. Men selv ved bruk av flere teorier måtte jeg i analysen gjentatte ganger la teoriene ligge, og søke svarene utenfor de teoretiske rammene. Denne distansen til teori er det som i hovedsak skiller denne analysen fra de tidligere samfunnsøkonomiske analysene av FDI i Emiratene, og det er også her jeg mener at analysens største styrke ligger. Økonomiene i Gulfstatene er så spesielle og påvirkes så mye av konteksten, at bruk av tradisjonell FDI-teori ikke er en god fremgangsmåte her. En historisk fremgangsmåte tilbyr et godt alternativ.

I en nylig publisert artikkel om økonomisk historie sitt bidrag til økonomifaget, skriver historieprofessor Einar Lie:

”...økonomisk historie er i stand til å tilby reell erfaring, kompleksitet og betraktninger på situasjoner der konvensjonell teoretisk visdom tilsynelatende sviker.”³³⁴

I denne avhandlingen har jeg forsøkt å vise hvordan økonomisk historie kan være nettopp et alternativ til konvensjonell teoretisk visdom.

³³⁴ Lie Einar, *Forholdet mellom økonomisk historie og økonomifaget*, publisert i *Fortid- historiestudentenes tidsskrift- UiB* nr 1. 2009 6. årgang

Bibliografi:

Litteraturliste:

Aartun Anne Louise, *The Political Economy of the United Arab Emirates*, University of Oslo, 2002 Oslo

Abdelgalil Eisa, Istaitieh Abdulaziz, *Foreign Direct Investment with special reference to the GCC and UAE*, Data management and research department Dubai Chamber, 2006, Dubai

Abdelgalil Eisa, *Foreign Direct Investment Comparative performance of UAE, India and China*, Data management and research department Dubai Chamber, 2006, Dubai

Abed Ibrahim Hellyer Peter, *United Arab Emirates a new perspective*, Trident Press Ltd, 2001, UK

Alabdulrazzaq Ali, Srinivasan G. Thirumalai, "Yemen's accession to the GCC: Chalanges and Opportunities", publisert i *Gulf Geo-Economics* (red. Eckart Woertz), Gulf Reserach Center, 2007, Dubai

Alizi Ghazwan, *The cultural Problems of Norwegian shipping companies in Dubai*, Norges Markedshøyskole, 1998, Oslo

Berg, Jørgen Seemann, *Bandar Abbas Express :verdens lengste trailerrute*, Johan Evensen & sønner, 1997, Norge

Bhardwaj Arjun, Dietz Joerg Beamish Paul W., *Host country cultural influences on foreign direct investment*, publisert i *Management International Review* Volume 47, Number 1 / February, 2007, Gabler Verlag 2007

Bulloch John, *The Gulf: a Portrait of Kuwait, Qatar, Bahrain, and the UAE*, Century Publishing, 1984, London

Campos Nauro og Kinoshita Yuko, *WP/03/228 Why FDI og where it goes? New evidence from the transition economies*, IMF institute, 2003

Cipolla Carlo, *Between History and Economics An introduction to economic history*, Basil Blackwell, 1991, Oxford

Crozet Matthieu, Mucchielli Jean-Louis, Mayer Thierry, *How Do Firms Agglomerate? A Study of FDI in France*, Center for Economic Policy Research, 2003, GB

Davidson Christopher M., *Dubai The Vulnerability of Success*, Hurst and Company, 2008, London

- Davidson Christopher M., *The United Arab Emirates a study in survival*, Lynne Rienner Publishers, 2005, London
- Dunning John, *Theories and paradigms of international business activity*, Edward Elgar, 2002, Cheltham UK
- Dunning John, Lundan Sarianna M., *Multinational enterprises and the global economy*, Edward Elgar, 2008, Cheltham UK
- Dunning John, *Global capitalism, FDI and competitiveness*, Edward Elgar Cheltenham, 2002, UK
- Dunning John, Gray Peter, *Extending the eclectic paradigm in international business*, Edward Elgar Publishing, 2003
- Fenelon K.G., *The United Arab Emirates*, Longman, 1973, London
- Fink Arlene, *How to Ask Survey Questions*, Sage Publications, 2003, London
- Fisher Peter, *Grading Places-What do the business climate ranking really tell us?*, Economic policy institute, 2005, Washington
- Foley Sean, *The UAE: Political Issues and Security Dilemmas*, publisert i *Middle East Review of International Affairs* Vol. 3, Nr. 1, Mars 1999
- Grimsby Jåvold Andreas, *A Comparative Study of Business Practice in Scandinavia and the Arab Gulf States*, Høgskolen i Agder, 2007, Kristiansand
- Gupta Dipak Das, Nabli Mustapha K., *Trade, investment, and development in the Middle East and North Africa: engaging with the world*, World Bank Publications, 2003
- Heard-Bey Frauke, *From Trucial States to United Arab Emirates*, Motivate Publishing, 2004, Dubai
- Hofstede Geert, Hofstede Geert J., *Cultures and Organizations software of the mind*, McGraw-Hill, 2005, New York
- Hisarciklilar, Mehtap, Kayam, Saime Suna and Kayalica Ozgur, *Locational Drivers of FDI in MENA Countries: A Spatial Attempt*, 2006, (Ikke publisert)
- Hollingsworth A. T., Jafary Abdulrahman Al-, *An Exploratory Study of Managerial Practices in the Arabian Gulf Region*, publisert i [Journal of International Business Studies](#), Vol. 14, No. 2
- Høyland Bjørn, Moene Kalle, Willumsen Fredrik, *Be careful when Doing Business*, nedlastet fra http://www.ifivatchnet.org/sites/ifivatchnet.org/files/Doing%20Business_ESOPanalysis.pdf (20.02.2009)

Irani Mahmoud Al-, Shamsi Fatima Al-, *Foreign Direct Investment and Economic Growth in the GCC Countries: A Causality Investigation Using Heterogeneous Panel Analysis*, Department of Economics United Arab Emirates University (ikke publisert)

Jarauschkonrad, Hardy Kenneth, *Quantitative methods for historians*, Chapel Hill, 1991, London

Kahai, S.K., *Traditional and non-traditional determinants of foreign direct investment in developing countries*, publisert i *Journal of Applied Business Research* 20, 43–50 2004

Kassar Khaled, *1000 numbers and reasons why Dubai*, BISC Group, 2007, Libanon

Kjeldstadli Knut, *Fortida er ikke det den engang var*, Universitetsforlaget, 2003, Oslo

Krogstrup Signe Matar Linda, *Working paper no: 02/2005 Foreign Direct Investment, Absorptive Capacity and Growth in the Arab World*, Graduate Institute of International Studies, 2005, Genève

Kvale Steinar, *Det kvalitative forskningsintervju*, Gyldendal Akademisk, 1997, Sverige

Lee Loo Sim, *Emerging global cities: comparison of Singapore and the Cities of the United Arab Emirates*, publisert i *Real Estate Issues*, 2002, Singapore

Lie Einar, *Forholdet mellom økonomisk historie og økonomifaget*, publisert i *Fortid-historiestudentenes tidsskrift- UiB* nr 1. 2009 6. årgang

Mallakh El- Ragaie, *The Economic Development of The United Arab Emirates*, Croom Helm, 1981, London

Mellahi K., Guermat C., Frynas G., Bortamani H. Al-, *Motives for Foreign Direct Investment in Gulf Cooperation Countries: The Case of Oman*, Nedlastet fra: (http://www.erf.org.eg/cms.php?id=conferences_details&conference_id=5) (20.06.2008)

Mikkelsen Eirik Inge, *New Economic Geography-a introductory survey*, NORUT Samfunnsforskning AS Notat nr 1/2004, 2004, Bergen

Mina Wasseem, *United Arab Emirates Trade Policy Review* publisert i *The World Economy* Volum nr. 31 utgave 11, s. 1443 – 1453, Journal compilation Blackwell Publishing Ltd, 2008, Oxford

Mina Wasseem, *The location determinants of FDI in the GCC countries* publisert i *Journal of Multinational Finance and Management* nr. 17 s. 336–348, Elsevier, 2007

Mina Wasseem, *External commitment mechanisms, institutions, and FDI in GCC countries* publisert i *International Financial Markets, Institutions and Money* nr. 19 s. 371–386, Elsevier, 2009

Mina Wasseem, *FDI performance and the Influence of Location Factors in the GCC Countries*, publisert i *Gulf Geo-Economics* (red. Eckart Woertz), Gulf Reserach Center, 2007, Dubai

Mina Wasseem, *FDI Determinants in the GCC Countries*, analyse presentert på *The seventh annual U.A.E University research conference*. (Ikke publisert)

Mina Wasseem, *Are the GCC FDI Location Determinants Favorable?*, publisert i *Economics Discussion Papers* Nr. 23 2007. Nedlastet fra: (<http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2007-23>) (24.09.2008)

Morrison Terri, Conaway Wayne A., Douress Joseph J., *Dun and Bradstreet's Guide to Doing Business Around the World*, Prentice Hall Press, 2007, UK

Norman Victor D., *Lokalisering av næringsvirksomhet*, Arbeidsnotat nr 44/00 SNF-prosjekt nr. 1070, 2000, Bergen

Ottaviano Gianmarco I. P., Puga Diego, *Agglomeration in the global economy: a survey of the 'new economic geography*, London School of Economics and Political Science Center for Economic Performance, 1997, London

Porter Michael E., *The competitive advantage of nations*, The Free Press, 1998

Punnet Jane Betty, *Towards effective management of expatriate spouses*, publisert i *Journal of World Business* 1997

Punch F Keith, *Developing effective research proposals*, SAGE publications, 2000, Oslo

Rasheed Madawi Al-, *Transnational connections and the Arab Gulf*, Routledge, 2005

Rye Olsen Gorm, *Golfkrisen og den nye verdensorden*, Det Sikkerheds- og Nedrøstingspolitiske Udvalg, 1991

Rüsen Jörn, *History Narration Interpretation Orientation*, Berghahn Books, 2006, New York

Rogmans Tim, *The determinants of foreign direct investment in The middle east*, publisert i *The GRC Economic research bulletin*, Gulf research center, issue no. 4. september 2007

Sassanpour Cyrus, *Labor market challenges and policies in the Gulf Cooperation Council countries*, IMF, 1996

Sayegh, Fatma Al-, *Post-9/11 Changes in The Gulf: The case of The UAE*, publisert i *Middle East Policy*, 22.06.2004

Skjerve Ingunn, *Expatriates på norsk: en studie av norske kvinners konstruksjon av en meningsfull hverdag i Dubai*, Hovedoppgave i sosialantropologi - Universitetet i Oslo, 2005

Shimy Nermine El-, *From Free Zones to Special Economic Zones The UAE Case Study*, The Higher Corporation for Specialized Economic Zones, 2008

Thagaard Tove, *Systematikk og innlevelse en innføring i kvalitativ metode*, Fagbokforlaget, 2006, Bergen

- Todaro Michael P. Smith Stephen, *Economic development*, PEARSON, 2006, Harlow
- Venables Anthony J., Puga Diego, *Agglomeration and economic development: Import substitution vs. trade liberalization*, Center for Economic Performance, Discussion Paper No. 377, November 1997
- Venables Anthony, Krugman Paul R., Fujita Masahisa, *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press, 2001
- Venables Anthony J., *Localization of industry and trade performance*, publisert i Oxford review of economic policy vol. 12 nr. 3, 1996
- Venables Anthony J., Shatz Howard J., *The Geography of International Investment*, Policy research paper 2338, The World Bank Development research group, 2000
- Wilkins Mira, Schroter Harm (eds), *The Free Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford University Press, 1998, Oxford
- Woertz Eckart, *Gulf Geo-Economics*, Gulf Research Center, 2007, Dubai
- Williams Jeremy, Don't they know it's Friday cross-cultural considerations for business and life in the Gulf, Motivate Publishing, 1998, Dubai
- Yehoue Etienne B., *Clusters as a driving engine for FDI*, IMF Working Paper WP/05/193, 2005

Andre kilder:

- "2008 Economic Freedom Index", The heritage Foundation, 2008
- "2007 Economic Freedom Index", The heritage Foundation, 2007
- "Country Commercial Guide: United Arab Emirates", U.S. Department of State, Bureau of Economic and Business, July 1999
- "Country profile 1996-97 United Arab Emirates" The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 1996, UK
- "Country profile 2002 United Arab Emirates", The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2002, UK
- "Country profile 2008 United Arab Emirates", The Economist Intelligence Unit, Patersons Dartford, 2008, UK
- "Doing Business in 2006: Creating Jobs", The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006, Washington

”Doing Business in 2008”, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2008, Washington

”Dubai the complete residents’ guide”, Explorer publishing & distributing, 2008, Dubai

”The Economic bulletin”, Dubai Chamber, Volume 5-issue 46, April 2008

”Foreign Direct Investment In the UAE 2005-2006”, Ministry of Economy UAE, Mars 2008 (Lastet ned fra: <http://www.economy.ae/English/Documents/FDI/E-FDI%202005-2006.pdf> (05.05.2009)

”The GRC Economic research bulletin”, (red. Woertz Eckart), Gulf research center, issue no. 4. september 2007

”HSBC Bank International Expat Explorer Survey 08”, publisert av HSBC Bank International Limited, 2008

”Industrial estates and free zones in the GCC”, publisert i *Gulf Marketing Review*, February 1996. (Lastet ned fra: <http://www.econresearch.net/articles2.php?id=3>)

”Investment and economic growth in the United Arab Emirates”, publisert i *HSBC Economic Bulletin of 1999* first quarter

”Markedsorientering Saudi Arabien”, Udenriksministeriets Handelsafdeling, 1980

”Trade policy review United Arab Emirates” World Trade Organization trade policy review body, WT/TPR/M/162 2. juni 2006

”Verdens Gang”, 08.12.2007

”Verdens Gang”, 11.10.1990

”World investment rapport 2006”, United Nation Publications, 2006, New York

Arkivene til Den norske sjømannskirke i Dubai.

Internettkilder:

Alle sidene har blitt gjennomgått 05.05.2009. Original nedlastingsdato står oppført i de respektive fotnotene i teksten.

<http://books.google.co.uk/books?id=QcMz3zV0qAMC&printsec=frontcover&hl=no>

http://commons.wikimedia.org/wiki/Image:UAE_en-map.png

http://en.wikipedia.org/wiki/Image:AlRas_Deira_Mid1960s.jpg

<http://english.farsnews.com/newstext.php?nn=8702110574>

<http://eh.net/Clio/index-About.html>

http://findarticles.com/p/articles/mi_m2742/is_384/ai_n25015921/pg_2/?tag=content;coll

http://news.bbc.co.uk/2/hi/middle_east/4582236.stm
<http://travelnewstoday.wordpress.com/2007/09/18/dubai-tourism-increasing/>
<http://uae-embassy.org/html/About/InBrief.html>
<http://www.ameinfo.com/41696.html>
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ae.html>
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/qa.html>
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sa.html>
<http://www.dubaichamber.ae/>
http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/Saudi_Arabia/Oil.html
http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=13527891&fsrc=rss
http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=13527891&CFID=53728581&CFTOKEN=47603411
<http://www.gluckman.com/DubaiBiz.html>
<http://www.guardian.co.uk/education/2009/mar/10/higher-education>
<http://www.gcc-sg.org/eng/index.php>
http://www.iedonline.org/?p=Guide_Climate
<http://www.iht.com/articles/ap/2008/08/18/africa/ME-GEN-Iran-Sanctions.php>
<http://www.jpost.com/servlet/Satellite?pagename=JPost%2FJPostArticle%2FShowFull&cid=1233050189910>
<http://www.opec.org/aboutus/Member%20Countries/uae.htm>
http://www.oup.com/uk/orc/bin/9780199280964/dougherty_chap14.pdf
<http://www.glinkdubai.com/aboutdubai.htm>
<http://www.qatalum.com/en/>
<http://www.globalexpatrecruiting.com/cms/lang/en/content/The-cultural-differences-of-living-and-working-in-the-gulf.nws>
<http://www.norway.ae/norsk/information+for+Norwegians/Dubai+atferdsregler.htm>
<http://www.norway.ae/norsk/emirater/reise/skikker.htm>
http://www.news-journal.com/world/content/shared-gen/ap/Middle_East/ML_Saudi_Lingerie_Boycott.html (Denne siden ble lastet ned 28.03.2009 , men fungerer nå ikke.)
<http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?p=25499416>
<http://www.ssb.no/naeringsliv/>
<http://www.ssb.no/diu/>
http://www.swedenabroad.com/Page_23893.aspx

<http://www.timesonline.co.uk/tol/news/world/article395113.ece>
http://www.unctad.org/sections/dite_pccb/docs/uae.pdf
<http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2471&lang=1>
<http://www.uaefreezones.com/products2006.html>
<http://www.uaefreezones.com/>
http://www.wtrg.com/oil_graphs/oilprice1947.gif
http://www.waipa.org/pdf/InvestmentBriefs/Investmentbrief_02_2006.pdf
[http://www.zawya.com/projects/project.cfm/pid100507063054/Qatalum%20Aluminium%20S
melter?cc](http://www.zawya.com/projects/project.cfm/pid100507063054/Qatalum%20Aluminium%20S
melter?cc)

Organisasjoner:

<http://www.wto.org/>
<http://www.worldbank.org/>
<http://www.imf.org/>
<http://amf.org.ae/pages/>
<http://www.unctad.org/>
<http://www.escwa.un.org/>
<http://www.weforum.org/>
<http://www.eiu.com/>
<http://www.heritage.org/>
<http://www.eia.doe.gov/>
<https://www.cia.gov/>

Intervju:

Intervju med Thor Haaseid, Wilh. Wilhelmsen, 21.05. 2008, Dubai

Intervju med Eivind Grostad, Det Norske Veritas(DNV), 06.05.2008, Dubai

Intervju med Arve Hermansen, Jotun, 04.05.2008, Dubai

Intervju med Kjetil Tonstad, StatoilHydro, 08.05.2008, Dubai

Intervju med Erik Nilsen, Odfjell, 19.05.2008, Dubai

Intervju med Eckart Woertz, 18.05.2008, Dubai

Intervju med Anders Holmen Gulbrandsen, 13.05.2008, Abu Dhabi

Intervju med Erik Wiken, Innovasjon Norge, 24.03.2008, Oslo

Intervju med Eisa Abdelgalil, Dubai Chamber, 22.05.2008, Dubai

Samtale med Jesper Børs Lind, StatoilHydro, Dubai, 27.05.2009 (På telefon)

Samtale med Lars Eltvik, The Emirates Academy, Dubai, 05.05.2009

Samtale med Svein Knutsen, ABB, Doha, 25.05.2009

E-post korrespondanse med Wasseem Mina, 01.03.2009

E-post korrespondanse med Eckart Woertz, 22.02.2009

Vedlegg:

Vedlegg 1:

Inward FDI stock, by Host Region and Economy, 1980 - 2007 (Informasjon henhetra <http://www.unctad.org/>)

Region/economy	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
World	704 266	754 479	789 327	831 312	869 194	963 382	1 004 860	1 285 673	1 456 490	1 676 835	1 941 262	2 101 509	2 160 186	2 334 292
West Asia	11 501	18 335	29 919	35 219	40 715	41 434	42 834	41 872	42 549	42 982	43 817	45 947	49 022	51 178
Bahrain	61	66	93	157	298	399	368	332	554	735	552	1 171	2 040	1 765
Kuwait	30	32	31	32	26	33	18	12	28	32	37	38	74	87
Oman	483	545	727	882	1 040	1 201	1 342	1 377	1 488	1 581	1 723	1 858	1 963	2 105
Qatar	83	87	90	91	76	84	83	80	59	58	63	105	145	217
Saudi Arabia	- 5 139	1 359	12 487	17 431	22 281	22 772	23 739	22 564	22 236	21 582	21 864	22 059	22 309	22 489
United Arab Emirates	409	392	487	533	703	482	562	639	828	867	751	777	907	1 308
World	2 571 012	2 514 366	3 246 323	3 502 444	4 151 861	4 921 393	5 786 700	6 164 222	6 759 522	8 170 827	9 587 059	10 180 063	12 470 085	15 210 560
West Asia	48 547	49 042	53 221	57 414	60 920	62 664	66 479	68 839	72 931	98 223	123 177	190 754	248 173	353 521
Bahrain	1 973	2 403	4 452	4 781	4 980	5 414	5 906	5 866	8 203	6 720	7 354	8 276	11 191	12 947
Kuwait	87	94	441	461	520	592	608	429	444	384	408	645	773	940
Oman	2 181	2 227	2 288	2 353	2 454	2 493	2 577	2 682	1 874	2 417	2 417	2 460	4 220	5 878
Qatar	349	442	781	1 200	1 547	1 660	1 912	2 207	2 831	3 456	4 665	5 553	6 112	7 250
Saudi Arabia	16 478	17 056	17 120	17 177	17 271	17 394	17 517	17 281	17 734	18 512	20 454	33 535	51 828	78 146
United Arab Emirates	1 370	1 770	2 071	2 303	2 561	1 576	1 069	2 253	3 597	7 823	17 827	28 727	41 533	54 786

Vedlegg 3:

Størrelse på økonomi målt i BNP, Befolkningstall og BNP per innbygger:

(Dataen hentet fra IMF: <http://www.imf.org>)

Country	Subject Descriptor	Units	Scale	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
Bahrain	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	3,072	3,468	3,646	3,795	3,877	3,658	2,862	3,101	3,352	4,113	4,528	4,615	4,615	5,199	5,665	5,848	
Kuwait	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	28,724	26,249	21,593	20,317	21,457	21,54	13,376	20,817	19,281	23,895	18,293	10,826	19,866	23,996	24,796	27,189	
Oman	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	6,342	7,719	8,681	8,491	9,358	10,395	8,628	8,628	8,386	9,372	12,452	11,342	12,452	12,404	12,519	13,803	
Qatar	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	7,839	8,661	7,597	6,468	6,704	6,272	6,997	5,216	5,004	5,288	5,288	5,288	6,884	7,646	7,157	7,374	
Saudi Arabia	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	183,912	183,912	152,26	128,66	119,293	103,894	96,954	86,696	88,256	95,344	116,778	131,336	136,304	132,151	134,327	142,457	
United Arab Emirates	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	29,696	32,998	30,676	28,108	27,865	27,349	21,674	23,799	24,19	27,922	35,985	33,193	33,488	36,721	37,439	40,726	
Bahrain	Population	Persons	Millions	0,347	0,361	0,374	0,387	0,4	0,413	0,428	0,443	0,459	0,476	0,48	0,5	0,52	0,54	0,56	0,58	
Kuwait	Population	Persons	Millions	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	Jan 37	
Oman	Population	Persons	Millions	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	0,116	
Qatar	Population	Persons	Millions	0,24	0,26	0,28	0,3	0,32	0,338	0,355	0,37	0,385	0,4	0,457	0,482	0,494	0,505	0,515	0,528	
Saudi Arabia	Population	Persons	Millions	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	sep 32	
United Arab Emirates	Population	Persons	Millions	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	01 jan	
Bahrain	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	8,862,76	9,610,17	9,749,44	9,659,05	9,698,82	8,846,47	6,896,14	6,993,31	8,342,33	8,642,88	9,433,36	9,229,92	9,134,18	9,628,04	9,937,06	10,083,07	
Kuwait	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	20,966,18	17,631,85	14,475,54	12,973,99	13,410,42	12,870,69	9,663,47	10,966,48	9,640,41	11,359,51	6,588,35	7,960,51	13,989,93	16,435,59	16,530,73	17,251,97	
Oman	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	5,204,90	5,939,01	6,231,10	6,084,61	6,238,27	6,920,13	5,143,27	5,075,50	4,933,07	5,206,76	7,189,11	7,189,11	6,444,07	6,633,60	6,130,16	6,255,91	6,599,26
Qatar	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	32,621,53	33,912,06	27,131,09	21,508,61	20,931,24	19,535,34	13,943,68	14,097,86	12,997,00	13,219,78	18,740,88	14,294,12	19,472,16	14,172,17	14,313,67	15,479,09	17,895,13
Saudi Arabia	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	17,628,66	18,793,31	14,985,50	11,942,44	10,528,88	8,732,75	6,960,55	6,532,88	6,407,38	6,592,09	6,592,09	7,699,19	8,042,29	7,648,99	7,698,63	7,895,13	8,138
United Arab Emirates	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	29,332,30	29,989,35	26,219,13	23,230,10	21,270,70	19,818,48	15,051,53	18,965,98	13,513,74	15,011,58	19,514,64	17,220,53	16,652,45	17,628,67	16,788,85	16,891,58	17,895,13
Country	Subject Descriptor	Units	Scale	1986	1987	1988	1989	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Emirates Start After			
Bahrain	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	08 jan	Jun 35	6,183	6,617	7,996	7,969	8,489	9,745	11,233	13,457	15,823	17,388	19,675				
Kuwait	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	31 482	30,335	25,945	30,123	37,721	34,601	38,14	47,835	56,389	60,8	66,717	71,514	76,73				
Oman	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	15,277	15,838	14,085	15,711	19,868	19,949	20,325	21,784	24,772	30,823	35,729	40,391	46,318				
Qatar	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	9,059	11,298	10,255	12,393	17,538	19,363	23,534	31,734	42,463	42,463	56,918	73,286	116,951				
Saudi Arabia	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	157,743	164,994	161,172	139,693	183,257	189,893	214,859	256,673	319,796	356,633	381,938	373,286	381,938				
United Arab Emirates	Gross domestic product, current prices	U.S. dollars	Billions	48,006	51,216	48,514	55,181	70,221	68,977	75,892	88,939	107,304	135,198	164,104	190,744	269,956				
Bahrain	Population	Persons	Millions	0,6	0,62	0,64	0,66	0,67	0,68	0,7	0,71	0,72	0,74	0,749	0,784	0,779				
Kuwait	Population	Persons	Millions	01 jan	2,209	2,271	2,295	2,217	2,309	169,42	2,547	2,754	2,991	3,183	3,443	3,443				
Oman	Population	Persons	Millions	02 des	2,149	2,178	2,269	2,402	2,427	2,444	2,459	2,479	2,507	2,546	2,595	2,595				
Qatar	Population	Persons	Millions	0,536	0,547	0,56	0,579	0,606	0,649	0,683	0,718	0,756	0,796	0,838	0,93	1,098				
Saudi Arabia	Population	Persons	Millions	18,581	19,037	19,504	19,983	20,474	20,976	21,491	22,019	22,529	23,119	23,697	24,289	24,897				
United Arab Emirates	Population	Persons	Millions	2,443	169,58	2,834	3,033	2,995	3,167	3,349	3,551	3,761	4,106	4,229	4,488	4,764				
Bahrain	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	10,166,69	10,242,04	9,660,27	10,025,88	11,899,98	11,719,50	12,127,47	13,725,65	16,601,20	18,323,67	21,123,04	22,770,64	25,245,41				
Kuwait	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	18,524,94	13,740,68	11,429,38	13,558,28	17,012,78	15,114,33	15,761,11	18,793,06	21,567,20	27,012,57	31,014,28	30,687,30	46,396,74				
Oman	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	7,204,67	7,369,82	6,631,44	6,631,44	8,270,79	8,220,77	8,316,08	8,898,20	9,984,32	12,334,56	14,031,60	18,713,57	21,703,79				
Qatar	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	16,959,99	16,959,99	18,306,38	21,399,63	29,990,36	27,330,27	28,354,80	32,878,52	41,949,31	53,332,91	67,921,63	87,874,44	106,459,62				
Saudi Arabia	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	8,489,58	8,667,04	7,483,87	8,065,43	9,216,39	8,756,41	8,795,13	9,759,92	11,126,52	13,657,95	15,049,62	15,724,47	21,220,62				
United Arab Emirates	Gross domestic product per capita, current prices	U.S. dollars	Units	19,950,32	19,950,98	17,118,52	18,193,68	23,446,15	21,695,14	22,860,97	25,051,74	28,530,59	32,926,95	38,804,43	42,500,85	56,666,70				

Vedlegg 4:

(Dataen er hentet fra Index of economic freedom, <http://www.heritage.org/Index/>)(Labor freedom er ikke tatt med i denne oversikten.)

Country	1995 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	76,2	100	78,4	99,4	71,7	86,7	50	70	60	70
Kuwait	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oman	70,2	85	73,0	75,0	52,7	85,7	50	70	70	70
Qatar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saudi Arabia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
United Arab Emirates	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Country	1996 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	76,4	100	77,0	99,4	72,5	89,1	50	70	60	70
Kuwait	66,1	85	77,0	99,9	10,9	81,7	30	50	90	70
Oman	65,4	85	73,0	75,0	49,3	86,7	50	30	70	70
Qatar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saudi Arabia	68,3	85	59,0	99,4	46,3	84,9	30	50	90	70
United Arab Emirates	71,6	85	77,0	99,9	47,1	75,2	30	50	90	90

Country	1997 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	76,1	100	77,0	99,5	73,4	85,2	50	70	60	70
Kuwait	64,8	85	77,0	99,9	0,8	80,1	30	50	90	70
Oman	64,5	85	73,0	75,0	46,3	81,7	50	30	70	70
Qatar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saudi Arabia	68,7	85	59,0	99,4	56,7	78,1	30	50	90	70
United Arab Emirates	71,9	85	77,0	99,9	49,1	76,1	30	50	90	90

Country	1998 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	75,6	85	78,4	99,4	78,1	89,6	50	70	60	70
Kuwait	66,3	85	77,0	99,9	16,4	78,5	30	50	90	70
Oman	64,9	85	79,0	74,9	42,2	82,9	50	30	70	70
Qatar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saudi Arabia	69,3	85	59,0	99,4	59,2	80,9	30	50	90	70
United Arab Emirates	72,2	85	76,0	99,9	51,0	78,0	30	50	90	90

Country	1999 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	75,2	85	78,4	99,4	80,8	83,5	50	70	60	70
Kuwait	69,5	85	78,0	99,9	40,6	82,0	30	50	90	70
Oman	64,9	70	79,0	90,9	56,0	87,9	30	30	70	70
Qatar	62,0	55	75,0	87,5	47,8	72,7	50	30	50	90
Saudi Arabia	65,5	70	59,0	99,4	56,9	84,3	30	50	70	70
United Arab Emirates	71,5	85	77,0	99,9	43,0	78,9	30	50	90	90

Country	2000 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	75,7	85	77,6	99,6	79,7	89,2	50	70	60	70
Kuwait	69,7	85	78,2	99,9	39,3	85,0	30	50	90	70
Oman	64,1	70	81,0	93,7	67,3	85,2	30	30	50	70
Qatar	62,0	55	75,0	87,5	47,1	73,6	50	30	50	90
Saudi Arabia	66,5	70	59,0	99,4	82,7	87,7	30	50	50	70
United Arab Emirates	74,2	85	77,0	99,9	65,7	80,4	30	50	90	90

Country	2001 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	75,9	85	75,4	99,2	73,0	90,3	50	80	60	70
Kuwait	68,2	70	78,6	99,9	44,5	80,8	30	50	90	70
Oman	67,7	70	79,4	98,5	67,3	94,0	30	50	50	70
Qatar	60,0	55	75,0	87,5	47,1	75,2	50	30	50	70
Saudi Arabia	62,2	70	61,0	99,4	65,3	83,8	30	30	50	70
United Arab Emirates	74,9	85	77,0	99,9	51,3	80,7	50	50	90	90

Country	2002 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	75,6	85	76,6	99,3	74,8	84,3	50	80	60	70,0
Kuwait	65,4	70	76,0	99,9	41,9	00,2	30	50	70	70,0
Oman	64,0	70	75,4	98,5	47,1	84,7	30	50	50	70,0
Qatar	61,9	55	77,0	87,5	56,7	81,2	50	30	50	70,0
Saudi Arabia	65,3	70	63,4	99,4	71,2	83,4	50	30	50	70,0
United Arab Emirates	73,6	85	77,0	99,9	58,3	81,0	50	50	70	90,0
Country	2003 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	76,3	85	69,6	99,5	79,2	83,4	50	80	70	70,0
Kuwait	66,7	70	80,2	99,9	48,8	81,6	30	50	70	70,0
Oman	64,6	70	75,6	98,5	33,7	83,8	50	50	50	70,0
Qatar	65,9	55	73,0	87,5	70,2	87,1	50	50	50	70,0
Saudi Arabia	63,2	70	64,4	99,4	66,7	88,3	50	30	50	50,0
United Arab Emirates	73,4	70	77,0	99,9	68,1	85,2	50	50	70	90,0
Country	2004 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	75,1	85	69,6	99,5	76,6	84,7	50	80	60	70,0
Kuwait	63,6	70	77,0	99,9	42,2	83,2	30	50	50	70,0
Oman	66,9	70	76,0	98,5	58,3	79,2	50	50	50	70,0
Qatar	66,5	55	76,6	87,5	69,7	90,0	50	50	50	70,0
Saudi Arabia	60,4	70	64,0	99,4	58,5	91,9	30	30	50	50,0
United Arab Emirates	67,2	70	77,0	99,9	58,0	79,5	50	30	70	70,0
Country	2005 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	71,2	85	69,6	99,5	68,1	89,0	50	80	70	61,0
Kuwait	64,6	70	77,8	99,9	51,3	83,7	30	50	50	53,0
Oman	66,5	70	71,8	98,5	57,6	80,4	50	50	50	63,0
Qatar	63,5	55	76,6	99,9	75,5	81,7	30	50	50	56,0
Saudi Arabia	63,0	70	62,2	99,4	67,3	91,3	30	30	50	45,0
United Arab Emirates	65,2	70	77,0	99,9	70,2	79,0	50	30	50	52,0
Country	2006 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	71,6	80,0	69,6	99,4	73,2	86,3	50	90	70	58
Kuwait	66,5	71,0	77,2	99,9	57,1	83,1	50	50	50	46
Oman	63,7	57,0	57,8	98,5	56,5	81,5	50	50	50	61
Qatar	62,4	60,0	74,6	99,9	71,7	75,7	30	50	50	52
Saudi Arabia	63,0	51,0	70,4	99,4	69,3	90,8	30	50	50	34
United Arab Emirates	62,2	49,0	75,0	99,3	76,1	76,8	30	30	50	61
Country	2007 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	71,2	80,0	79,6	99,4	75,3	80,1	50	90	60	58
Kuwait	66,4	70,7	77,2	99,9	60,7	78,8	50	50	50	47
Oman	65,8	56,6	83,8	98,5	52,0	77,5	50	50	50	63
Qatar	62,9	60,0	76,4	99,8	71,4	72,4	30	50	50	59
Saudi Arabia	60,9	53,0	70,4	99,4	66,7	80,0	30	40	50	34
United Arab Emirates	62,6	49,3	75,0	99,9	82,3	73,6	30	40	40	62
Country	2008 Score	Business Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Gov't Size	Monetary Freedom	Investment Freedom	Financial Freedom	Property Rights	Freedom from Corruption
Bahrain	72,2	80,0	80,8	99,7	80,3	74,3	60	90	60	57
Kuwait	68,1	68,6	81,0	99,9	74,6	73,8	50	50	55	48
Oman	67,3	55,8	83,6	98,5	60,7	74,7	60	60	50	54
Qatar	62,2	60,0	70,8	99,8	72,1	69,4	30	50	50	60
Saudi Arabia	62,5	73,0	76,8	99,7	69,1	76,7	30	40	50	33
United Arab Emirates	62,6	48,2	80,4	99,9	80,2	70,9	30	40	40	62

Vedlegg 5:

(Hentet fra arkivene til sjømannskirken i Dubai)

<u>NORWEGIAN COMPANIES IN THE U.A.E.</u>						
<u>DUBAI, 1.5.92</u>						
<u>COMPANY</u>	<u>P.O. BOX</u>	<u>EMIRATE</u>	<u>TELEPHONE</u>	<u>TELEFAX</u>	<u>CONTACT</u>	<u>BUSINESS</u>
Arabian Profile Ltd	3195	Sharjah	06 332624	06 332334	Mr Harold Halvorsen	Aluminium Products
Barber Dubai Shipping	8612	Dubai	533633	533915	Capt. Øystein Pedersen	Shipping
Barvli Ship Services	898	Fujairah	09 228400	09 228857	Capt. Alan Light	Ship's Services
Proserv	76922 No	Dubai	084 55994	084 35230	Mr Espen Gunnerud	Paint Manufacturer
hen Corro-Coat UAE Ltd	51033	Dubai	480515	489815	Mr Idar Larsen	Paint Manufacturer
Det Norske Veritas	11539	Dubai	526626	523717	Mr Jan Erik Granholt	Ship Classification
med Dr Hussein Sayed Clinic	51788	Dubai	451170	456102	Dr Hussein Sayed	Medical Clinic
S NFT - Ericsson	3970	Abu Dhabi	02 332232	02 214963	Mr Reidar Traa	Telecommunications
Goldens Dubai	2811	Dubai	377642	375200	Mr Haakon Myhre	Ship Repair
Jotun U.A.E.	3671	Dubai	851515	859051	Mr Knut Hanssen	Paint Manufacturers
Kvaerner Eureka	23131	Dubai	369676 317 222	369675	Mr Alf Tørum	Ship Mechanical/Engineerin
V Minde Chartering/Odfjell	576	Dubai	523112 52055	520531 55	Mr Jan Bakke	Chartering
Norconsult	70292	Abu Dhabi	02 463508	02 462329	Mr Roy Mathisen	Telecom. Consultants
Norwegian Seaman's Centre	2404	Dubai	370062	368246		Recreation Centre
Scandcare Dental Clinic	14053	Dubai	459431	452619	Dr Peter Lauritzen	Dental Clinic
Tawam Hospital	15258	Al Ain	03 677444	03 677274		Medical Services
V Torda UAE	9624	Dubai	857183	851957	Mr Paal Knudsen	Printing Inks
Tor Line Inc.	50356	Dubai	697369	697326 660250	Capt. Oddvar Bangsund	Shipping Line
V Union Cement Company	170	R.A.K.	07 668166	07 668635	Mr William M. Viken	Cement Factory
V Unitor Ship's Service	12089	Dubai	451435	451825	Mr Steinar Bratland	Ship's Supplier
<u>SWEDISH COMPANIES WITH NORWEGIAN MANAGING DIRECTORS</u>						
Esab Middle East	8964	Dubai	520500	521165	Mr Svein Hansen	Welding Equipment
Asea Brown Boveri	11070	Dubai	347788	347557	Mr Svein Torgerstraten	Electro Technical

Vedlegg 6:

(Hentet fra arkivene til sjømannskirken i Dubai)

19/12/95

01:00

BARBER DUBAI SHIPP1078

005

Memorandum of Association

DESCRIPTION

1. An association has been established in the name of "The Norwegian Business Group" in the United Arab Emirates, on this _____ day of _____ 1996.
2. The Norwegian Business Group (hereafter known as The Association) has its office in Dubai with the following address:

THE NORWEGIAN BUSINESS GROUP
P.O.Box
Dubai
UNITED ARAB EMIRATES
Tel.
Fax.

PURPOSE

3. The objectives of The Association are:
 - ♦ To be a non-profit organization.
 - ♦ To actively create a Norwegian business environment of high integrity in the UAE.
 - ♦ To promote and encourage the interest of each member's activity, and develop new activities through common co-operation.
 - ♦ To assist and advise new members during their establishing period in the UAE.

ADMINISTRATION OF THE ASSOCIATION

4. ♦ The Management of the Association is confided to an Executive Committee, composed of five members of Norwegian nationality.
 - ♦ The Executive Committee is elected at an Annual General Meeting.
 - ♦ The Executive Committee is elected for a period of 2 years.