

THOMAS ANDERSSON
TORBJÖRN FREDRIKSSON
ROGER SVENSSON

Förändrade utlandsinvesteringar under 1980-talet

Det svenska näringslivets utlandsinvesteringar nådde en historiskt hög nivå i slutet av 1980-talet. Samtidigt skedde en genomgripande förändring av företagens organisation över landgränserna vilken bidrog till en krympande industrisektor i Sverige, lägre förädlingsvärde och minskad export. Orsakerna sammanhänger både med utvecklingen i Sverige och vår ställning utanför EG. Huruvida utlandsinvesteringarna åter kommer att stärka industrin i Sverige beror av infrastrukturen samt förutsättningarna för utbyte med andra länder.

Under de senaste decennierna har multinationella företag, vilka äger och kontrollerar produktionsfaktorer i mer än ett land, fått allt större betydelse i världsekonomin. Internationaliseringen sker främst genom *direktinvesteringar* genom vilka långsiktig kontroll etableras över utländska bolag. Utvecklingen underlättas av framsteg inom informationsöverföring och kommunikation samtidigt som stigande kostnader för forskning och utveckling (FoU) leder till nya organisationsformer. Internationell omfördelning av teknologi sker idag huvudsakligen

inom multinationella företag (UNCTAD, [1993]).

Under 1980-talet accelererade näringslivets internationalisering inom den s.k. *triaden*, bestående av Nordamerika, Väst-europa och Ostasien, medan övriga världen kom i skymundan (UN [1991]). Ett tydligt samband uppstod mellan direktinvesteringar och regional integration, vilket blev påtagligt inte minst för små västeuropeiska länder som stod utanför framväxten av den "inre marknaden". Såväl förväntningar om hög marknadstillväxt som rädsla för protektionism gjorde att många investerare riktade intresset mot länderna inom EG (sedermera EU). Mot denna bakgrund har utlandsinvesteringarna spelat en framträdande roll i flera länders uppskattningar av de samhälls-ekonomiska konsekvenserna av en ställning inne i respektive utanför EU.¹ Det svenska fallet är av särskilt intresse genom en exceptionell omfattning och obalans i investeringsflödena inför bildandet av den inre marknaden.

En svårighet vid analys av utlandsinve-

THOMAS ANDERSSON är docent i nationalekonomi, forskare vid IUI och associerad med Handelshögskolan i Stockholm.

TORBJÖRN FREDRIKSSON är doktorand i nationalekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm och forskare vid IUI.

ROGER SVENSSON, också forskare vid IUI, är ekon lic vid National-ekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

¹ Se Finansministeriet [1993], Alho m fl [1992] samt Andersson & Fredriksson [1993a].

steringar är bristen på data om förehanden inne i företagen. I det svenska fallet föreligger dock en i internationell jämförelse unik databas, som byggts upp vid Industriens Utredningsinstitut (IUI) sedan 1965 och senast uppdaterats till 1990. Materialet, vilket bygger på enkätsvar som inhämtats ungefär vart fjärde år, omfattar samtliga svenska multinationella industriföretag och innehåller detaljerad information även om de enskilda dotterbolagen. Svarefrekvensen har genomgående överstigit 90 procent. Med hjälp av dessa data ges här en överblick av de förändringar i företagets organisation och struktur som ägde rum under slutet av 1980-talet, och av möjliga implikationer för handel, teknologiflöden och välfärden. Särskild uppmärksamhet ägnas åt effekterna på hemlandet med åtföljande policy-slutsatser, inklusive frågan om Sveriges ställningstagande i förhållande till EU.

Förändrat synsätt

Den traditionella ekonomiska begreppsvärlden gjorde det till en början svårt att förstå direktinvesteringarna, vilka i motsats till portföljinvesteringar inte låter sig förklaras av skillnader mellan länder i den marginella avkastningen på kapital. Genombrottet kom med Hymer [1960] som klargjorde att direktinvesteringar är oförenliga med perfekt konkurrens. Multinationella företag förklaras idag med förekomsten av företagsspecifika tillgångar vilka med fördel internaliseras i organisationen och lokaliseras på en viss utländsk marknad (Dunning [1977], Caves [1982]). Exempel på sådana tillgångar är forskning och utveckling (FoU), patent, varumärken samt kunskap i företagsledning eller marknadsföring.

Konsekvenserna av direktinvesteringar varierar beroende av vilka faktorer företagen baserar sin konkurrenskraft på och hur verksamheten organiseras. Enligt det idag dominerande synsättet påverkas na-

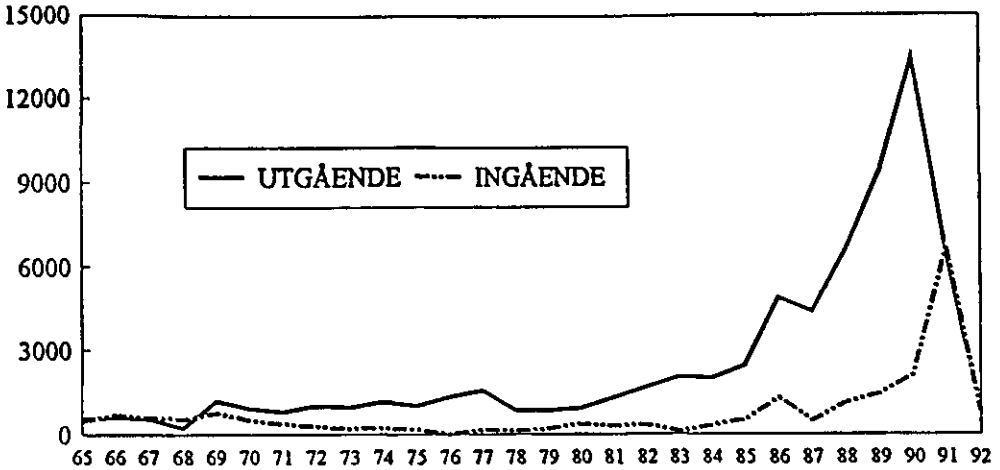
tionella ekonomier främst genom omflyttningen av teknologi och mänskligt kunnande.² Caves [1982] klargjorde att multinationella företag inte kan lägga beslag på alla de "vinster" som deras verksamhet ger upphov till, vilket gör att länder kommer i åtnjutande av externa effekter. Redan Dahmén [1950] uppmärksammade betydelsen av samverkan mellan konkurrenter, leverantörer, distributörer samt forsknings- och utbildningsinstitutioner i geografiskt koncentrerade *kluster*.³ Krugman [1991a,b] och Venables [1993] har modellerat hur investeringsmönstret påverkas av teknologiska externaliteter och bla visat på möjligheten av agglomerationseffekter, vilka framkommit allt tydligare i empirisk forskning (Wheeler & Mody [1992], Braunerhjelm & Svensson [1993]).

Genom att multinationella företag besitter speciella, icke substituerbara förmågor, kullkastas traditionella antaganden om effekterna på kapitalbildningen i värd- respektive hemland. Stordriftsfördelar, synergieffekter och externaliteter kan ge upphov till "strategiska komplementariteter", dvs den optimala investeringsnivån för ett företag ökar med hur mycket som investeras av andra (Cooper & John [1991]). Följden kan bli multipla jämvikter med olika storlek på investeringarna, och med varierande kvalitet på produktionsfaktorerna. Infrastruktur i form av transporter och kommunikationer, liksom standarden på utbildningen, den offentliga servicen, etc, påverkar utfallet.

² Se Mansfield & Romeo [1980] och Blomström [1991] för studier av teknologiska *spillovers*.

³ Synsättet går tillbaka till Schumpeter [1939], som sökte mekanismerna bakom teknisk utveckling och tillväxt. Det har utvecklats vidare bla av Porter [1990].

Figur 1 Direkta investeringar (netto) in i och ut ur Sverige 1965–92, exkl återinvesterade vinstmedel, 1968 års priser (MSEK).



Källa: Sveriges Riksbank.

Olika former av direktinvesteringar

I princip finns tre organisationsformer: horisontell, vertikal och strategisk integration (Caves [1971], Dunning [1992]).

Horisontell integration innebär att aktiviteten i ett dotterbolag efterliknar den som bedrivs i hemlandet. I sin renodlade form leder detta till att export från moderbolaget ersätts av lokal produktion. Horisontella investeringar ökar med storleken och tillväxten hos värdmarknaden liksom med handelshinder och transportkostnader.

Vertikal integration innebär internationell specialisering av förädlingskedjan för att dra nytta av skalfördelar på anläggningsnivå eller skillnader i faktorkostnader, och ger upphov till inomföretagshandel med insatsvaror (Casson m fl [1986]). De vertikala investeringarna styrs av produktionsförutsättningarna och är beroende av ett fritt varuflöde och långsiktig stabilitet i relationerna mellan de länder i vilka produktion bedrivs.

Strategiska investeringar, slutligen, bestäms främst av konkurrenssituationen

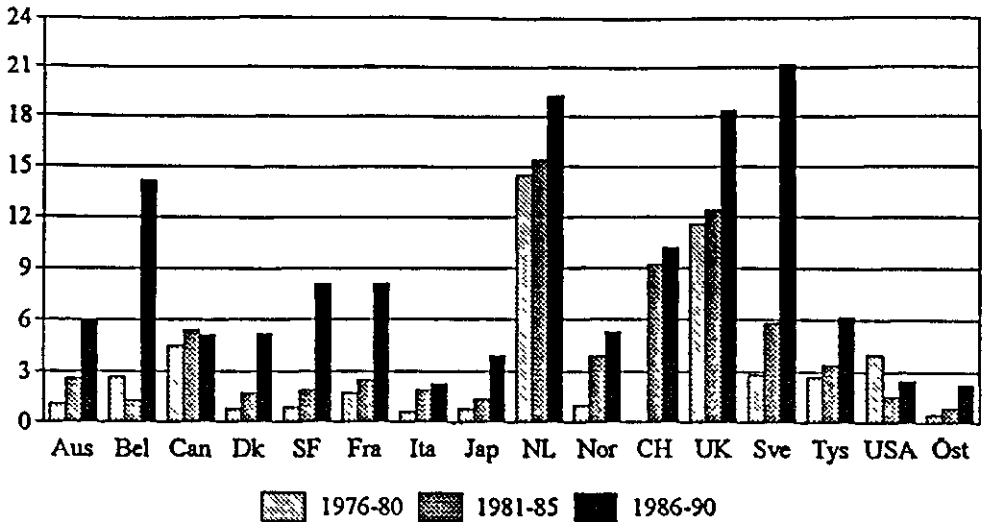
och agerandet hos andra företag. Ett strategiskt förvärv kan exempelvis genomföras för att uppnå en större global eller regional marknadsandel, eller för att "komma över" en konkurrents företags-specifika kunskaper.

Organisationstyperna kan inte utläsas direkt ur statistiken, och förekommer sällan i "rena former". De förknippas därmed med skilda egenskaper. Dotterbolagens benägenhet att exportera är t ex positivt korrelerad med koncentration av produktionen i ett fåtal länder och storleken på dotterbolaget men minskar med värdmarknadens storlek (Andersson & Fredriksson [1993b]). Exportorienterade dotterbolag importerar också mycket insatsvaror från Sverige. Insatsvaruhandel stimuleras av hög forskningsintensitet i moderbolaget och produktion i ett fåtal länder (Andersson m fl [1993a]).

Förändrad struktur

Utvecklingen av de svenska utlandsinvesteringarna över tiden framgår av *Figur 1*. Efter en långsam ökning i början av decenniet skedde en dramatisk uppgång

Figur 2 Utgående direktinvesteringar som andel av inhemska bruttoinvesteringar, års-
genomsnitt, 1976–1980, 1981–1985, 1986–90.



Källa: UN [1993].

från 1985, vilken kulminerade 1990 då det totala utflödet översteg 83 miljarder kronor, eller 6 procent av BNP. Figur 2 visar att utgående direktinvesteringar ökat som andel av bruttoinvesteringarna i praktiskt taget samtliga OECD-länder, och särskilt i Västeuropa. I Sveriges fall steg direktinvesteringarnas andel av bruttoinvesteringarna emellertid mer än i något annat land, från 6 till 21 procent mellan första och andra hälften av 1980-talet. De enda länderna på en jämförbar nivå var Nederländerna och Storbritannien, vilka dock legat betydligt högre än Sverige under tidigare perioder och genomgående även mottagit stora inflöden av investeringar (UN [1993]).

Parallellt med utlandsexpansionen i slutet av 1980-talet skedde omfattande förändringar i de multinationella företagens struktur och förhållande mellan de inhemska och utländska koncerndelarna. Tabell 1 visar att den svenska marknadens andel av den totala försäljningen krympt kontinuerligt från 41 procent 1970 till drygt 22 procent 1990. Andelen produktion och sysselsättning i Sverige föll från

73 till 46 procent respektive från 64 till 40 procent mellan 1970 och 1990. Också hemlandets förhållandevis stora andel av förädlingsvärdet har gradvis minskat. För samtliga mått noteras emellertid den snabbaste förskjutningen mellan 1986 och 1990. Vidare framgår av tabellen att förändringar ägt rum mellan de svenska koncerndelarnas andel av produktion, sysselsättning och förädlingsvärde. Fram till 1986 sjönk andelen av förädlingsvärdet i ungefär samma takt som produktionen försköts mot utlandet. Därefter minskade förädlingsvärdets andel betydligt snabbare, vilket innebär att produktionen blivit relativt mindre högförädlade i Sverige jämfört med i utlandet.

Den utländska verksamheten har allt mer koncentrerats till utvecklade ekonomier som liknar Sverige vad gäller exempelvis faktorkostnaderna. Tillverkningsindustrin har svarat för merparten av direktinvesteringarna, även om ökningen blev än mer uttalad genom fastighetsuppköpen i EG efter valutaregleringens avskaffande 1987. I det följande presenteras kortfattat de huvudsakliga förändring-

Tabell 1 Den svenska andelen av svenska multinationella företags försäljning, produktion, förädlingsvärde och sysselsättning, 1970–1990, procent.

	1970	1974	1978	1986	1990
Försäljning	41,0	36,3	31,6	27,1	22,6
Produktion	73,2	70,2	63,2	55,9	46,3
Förädlingsvärde	na	70,7	62,1	55,1	43,5
Sysselsättning	64,1	59,8	57,6	50,8	39,8

Källa: IUIs databas.

Tabell 2 Inomföretagsexport som andel av de svenska moderbolagens totala export, per bransch 1970–1990, procent.

	1970	1974	1978	1986	1990
Verkstadsindustri	44	50	53	60	69
Kemisk industri	35	38	45	42	60
Basindustri	21	21	24	14	16
Övrig industri	15	18	25	31	34
Totalt	33	35	41	49	49

Anm. Verkstad = SNI 38, Kemisk = SNI 35, Basindustri = SNI 341 + 37, jämför *Tabell 4*.

Inomföretagsexporten omfattar leveranser till såväl producerande som försäljande enheter utomlands.

Källa: IUIs databas.

arna i företagens struktur som ägde rum under slutet av 1980-talet:

Uppköp som etableringssätt

Etablering av dotterbolag kan något förenklat ske på två sätt, antingen genom förvärv av existerande bolag eller genom nya anläggningar. Under 1980-talet blev uppköp den helt dominerande etableringsformen, särskilt i EG där andelen uppgick till 90 procent. Empiriska studier visar att förvärvade bolag har svagare länkar till moderbolaget och importerar mindre från hemlandet (Zejan [1989], Andersson m fl [1993a]). Uppköp har traditionellt förknippats med lägre risk och förväntad avkastning (Caves [1982]). Det svenska investeringsmönstret talar också för att organisatorisk förmåga, exempelvis i form av internationell erfarenhet, ökar sannolikheten för förvärv medan teknologisk förmåga i form av hög FoU-intensitet är relaterad till nyetablering (Andersson & Svensson [1994]).

Förändrade handelsmönster

Handelsmönstret genomgick långtgående förändringar i synnerhet vad gäller förhållandet mellan de svenska koncerndelarna och dotterbolagen i EG. En allt större andel av den svenska exporten består av inomföretagsleveranser, även om bilden varierar mellan branscher. *Tabell 2* visar att ökningen var särskilt uttalad för kunskapsintensiv produktion inom verkstadsindustri och kemisk industri, där de interna leveranserna ökade till 69 respektive 60 procent av den totala exporten 1990. För råvarubaserade företag går exporten fortfarande till övervägande delen direkt till slutkund.

Sett från de producerande dotterbolagen minskade däremot benägenheten att importera från moderbolaget, från 17 procent av omsättningen 1978 till 13 procent 1990. Detta sammanhänger med att nära hälften av de förvärvade bolagen helt saknade import från moderbolaget 1990, se *Tabell 3*. Vad gäller handels

Tabell 3 Andel dotterbolag med import från Sverige, efter etableringsform, 1970–1990, procent.

	Förvärv	Nyetableringar	Totalt
1970	76	90	85
1974	72	82	78
1978	70	89	81
1986	62	84	72
1990	53	81	60

Källa: IUIs databas.

Tabell 4 Andel insatsvaror i moderbolagens export till producerande dotterbolag i EG, per bransch, 1974–1990, procent.

	1974	1978	1986	1990
Verkstadsindustri	48	54	48	71
Kemisk industri	23	60	61	80
Basindustri	46	35	63	65
Övrig industri	27	38	70	34
Samtliga branscher	45	49	51	70

Anm. Verkstad = SNI 38, Kemisk = SNI 35, Basindustri = SNI 341 + 37.

Källa: IUIs databas.

sammansättning, skiftade exporten till de producerande dotterbolagen i EG från ungefär lika delar insats- och färdigvaror 1986 till dominans av insatsvaror 1990. Som framgår av *Tabell 4* var skiftet särskilt uttalat i verkstadsindustri och kemisk industri.

Slutligen svarar de utländska dotterbolagen för en allt större andel av de multinationella företagens totala export, vilken ökade från 24 procent 1986 till 35 procent 1990. Detta hänför sig framför allt till utvecklingen i EG där gränsöverskridande handel underlättats av den fortgående integrationsprocessen. Skärpt konkurrens har också lett till högre krav på effektivisering och specialisering av produktionen.

Viss utflyttning av FoU

Den svenska industrin har länge tillhört de mest FoU-intensiva i världen, och de multinationella företagen svarar för den helt övervägande delen av forskningen. Trots näringslivets internationalisering,

har FoU förblivit koncentrerad i hemlandet. Företag från USA, Tyskland och Schweiz har flyttat ut ca 10 procent, medan Japan har en extremt hög koncentration till hemlandet (UN [1992], Imai [1993]). I de svenska företagen låg under 1970-talet och första hälften av 1980-talet den utländska andelen relativt konstant runt 13 procent. Mellan 1986 och 1990 skedde en ökning till 17 procent.⁴

Sammantaget visar ovanstående på en ökning av vertikalt integrerad verksamhet inom de svenska multinationella företagen under slutet av 1980-talet. Vidare blev de svenska moderbolagen i högre grad underleverantörer till dotterbolagen i EG inom kunskapsintensiv produktion,

⁴ Inom verkstadsindustrin hade maskinföretagen mer än 50 procent och elektronikföretagen drygt 25 procent av sin FoU i utlandet 1990. Transportindustrin, som svarar för den största delen av svensk industriell FoU, har ca 95 procent i Sverige (Fors & Svensson [1994]).

och fick en mindre framträdande roll inom koncernerna som helhet.

Effekter på hemlandet

Direktinvesteringarnas effekter har länge varit kontroversiella. Detta beror inte minst på ett känslomässigt motstånd mot internationalisering, vilket kan böttna i politiska eller nationalistiska intressen. Rädslan för att släppa fram sådana stämningar kan omvänt leda till kategoriska resonemang om att ökade investeringar alltid är bra för välfärden. Frågan om var investeringar förläggs får betydelse inte minst eftersom företag konfronteras med interna restriktioner på grund av begränsningar i tillgången på kapital, administrativ kompetens, teknologi, osv. En rad studier har funnit belägg för substitutionseffekter i den meningen att expansion i utlandet tränger undan investeringar hemma (Stevens [1969], Stevens & Lipsey [1992], Belderbos [1992], Svensson [1993a]). Restriktionerna är emellertid kortsiktiga, då utlandsinvesteringar på längre sikt kan möjliggöra expansion även i hemlandet.

Utlandsinvesteringar utgör i många fall en förutsättning för att företag ska öka eller bibehålla sin internationella konkurrenskraft, tex genom att kunna utnyttja stordriftsfördelar och finansiera FoU. I Sverige har mestadels implikationerna för handeln, och i synnerhet exporten, stått i fokus. Utlandsproduktion leder å ena sidan till att tidigare export ersätts med lokal tillverkning. Å andra sidan ökar möjligheterna att förbättra kundservicen och anpassa produkter till utländska marknader, vilket kan ge större total försäljning och kompletterande export från moderbolaget. Vertikal integration och internationell specialisering kan generera mer export av insatsvaror från hemlandet. Nettoeffekten beror på hur mycket som ersätts respektive tillkommer och kan endast bestämmas empiriskt. På grund av förekomsten av motstridiga effekter är

det omöjligt att *a priori* besvara frågan om etablering av produktion i utlandet leder till ökad eller minskad export från hemlandet.

Sambandet mellan handel och investeringar har varit föremål för ett antal studier huvudsakligen i Sverige och USA. Jordan & Vahlne [1981] fann genom fallstudier att etablering av utländska dotterbolag ökar marknadsandelarna för svenska företag och även exporten av insatsvaror från Sverige. Genom att analysera IUI:s företagsdata från 1970-talet, drog Swedenborg [1979, 1982] slutsatsen att utlandsproduktion visserligen ersätter viss färdigvaruexport, men att ökad export av insatsvaror mer än väl kompenserar för detta. Bergsten m fl [1978] visade att USAs export påverkats positivt upp till en viss nivå vid vilken utlandsproduktionen dock lett till minskad export. Lipsey & Weiss [1981, 1984], Kravis & Lipsey [1988] och Blomström m fl [1988] kom samtliga fram till svagt positiva eller inga signifikanta samband. Med få undantag baseras de nämnda studierna på data från 1960- och 1970-talen.

Nya samband

Parallellt med de ökade utlandsinvesteringarna under 1980-talet gick verkstadsindustrin kraftigt tillbaka i Sverige, och marknadsandelarna minskade för exporten jämfört med övriga OECD såväl som OECD-Europa (Andersson m fl [1993b]). Dessa förhållanden gör det viktigt att undersöka i vad mån effekter på verksamheten i hemlandet ändrat karaktär. *Tabell 5* visar hur utlandsproduktionen utvecklats i olika regioner som andel av den totala utlandsförsäljningen. En ökad andel innebär att Sveriges totala export vuxit långsammare än dotterbolagens produktion. För de sex ursprungliga EG-länderna skedde en förskjutning mot lokal produktion mellan 1965 och 1970, varefter andelen steg måttligt fram till 1986. Länderna i EG3 uppvisar en markant ök-

Tabell 5 Dotterföretagens utlandsproduktion i relation till total svensk utlandsförsäljning i olika regioner, 1970–90, procent.

Region	1965	1970	1974	1978	1986	1990
EG6	35	42	43	47	46	51
EG3	14	15	14	22	24	38
EG12	na	32	32	39	39	47
EFTA (inkl Portugal)	14	14	12	16	18	18
USA	47	36	37	46	58	65
Alla regioner	27	29	28	34	38	44

Anm. EG6: Beneluxländerna, Frankrike, Tyskland och Italien; EG3: Danmark, Storbritannien och Irland.

Total svensk utlandsförsäljning omfattar Sveriges totala export plus de utländska dotterbolagens omsättning minus deras import från de svenska moderbolagen.

Källa: IUIs databas och SCB Nationalräkenskaperna.

ning mellan 1974 och 1978 efter deras inträde i Gemenskapen. Mellan 1978 och 1986 växte exporten till EG i ungefär samma takt som den lokala produktionen. Slutet av 1980-talet innebar genomgående en kraftig förskjutning mot utlandsproduktion, utom i EFTA. I EG3 steg andelen mer än den gjort 1974–1978.

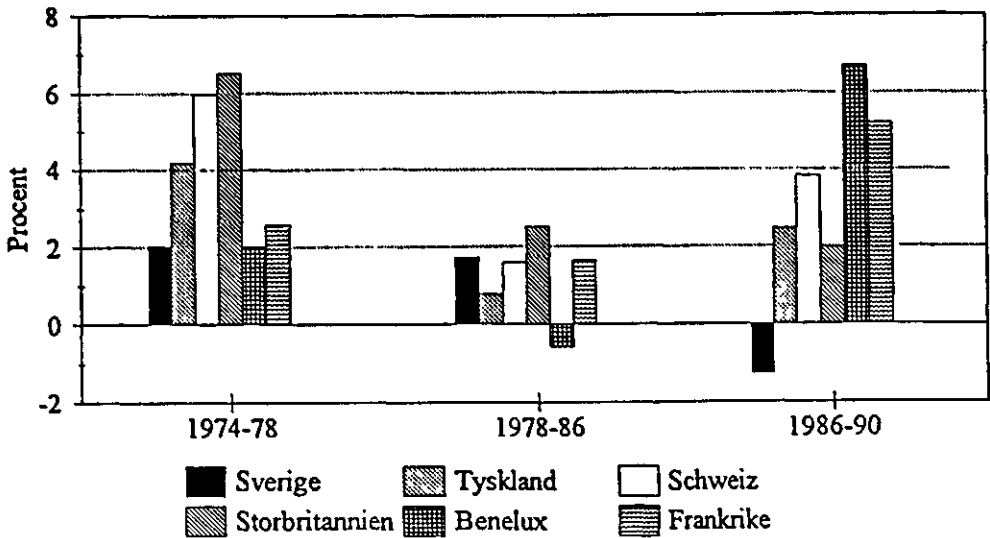
De aggregerade siffrorna signalerar att förhållandet mellan investeringarna och exporten kan ha förändrats. För att närmare undersöka saken genomfördes i Svensson [1993b] en ny analys av utlandsproduktionens effekter på svensk export som täcker in även 1980-talet. I motsats till tidigare forskning inkluderas samtliga länder till vilka ett företag exporterar och inte bara dem i vilka produktion bedrivs. Mot bakgrund av att dotterbolagen i EU har så stor export tas dessutom hänsyn till att försäljning sker inte enbart lokalt, och att produktion i utlandet följaktligen kan ersätta export från Sverige till andra marknader än de där produktion äger rum.⁵ Det visar sig att utlandsproduktionen under den studerade perioden gett upphov till en negativ nettoeffekt, då minskningen i färdigvaruexporten inte längre uppvägs av insatsvaruleveranser. Effektens storlek beror på om dotterbolagets produkter avsätts inom eller utanför värdlandet.⁶

Snarare än effekterna på exporten i sig, är det väsentliga emellertid hur de multinationella företagens omlokalisering av teknologi och andra förmågor påverkar ekonomins produktionsstruktur. Fors [1993] visar tex på signifikanta produktivitetshöjande effekter i utländska dotterbolag till följd av moderbolagets FoU-verksamhet, vilka bestäms av graden av vertikal integration och i vad mån dotterbolagen bedriver egen FoU som höjer mottagarkompetensen. Inom verkstads-

⁵ För att kontrollera för företagets storlek viktas Svensson export- och produktionsflöden med total omsättning. En tänkbar invändning är att en ökning av utlandsproduktionen skulle öka företagets storlek och exportens andel skulle därmed minska även om dess absoluta värde vore opåverkat. Detta resonemang gäller emellertid endast stora förändringar i utlandsproduktionen. Liknande resultat erhålls även om de endogena variabelerna viktas med tex företagets försäljning på hemmamarknaden.

⁶ En ökning i produktion för lokal försäljning med 100 kronor ger enligt Svenssons skattningar en genomsnittlig minskning av företagets export till samma land med 14 kronor. En ökning av produktionen för export med 100 kronor minskar däremot den svenska exporten till regionen som helhet, dvs EG, med 40 kronor.

Figur 3 Genomsnittlig årlig tillväxt i förädlingsvärdet per anställd för multinationella företag inom verkstadsindustrin, svenska och utländska koncerndelar i några länder, 1974-78, 1978-86 och 1986-90, procent.



Källa: IUI:s databas.

industrin sammanfall omstruktureringen i slutet av 1980-talet med en negativ utveckling av förädlingsvärdet i den svenska produktionen. Figur 3 visar produktivitetens utvecklingen inom verkstadsindustrin i såväl moderbolagen som dotterbolagen i de viktigaste europeiska konkurrentländerna. Perioden 1986 till 1990 ökade produktiviteten genomgående i de senare medan den föll med mer än en procent per år i de svenska enheterna.⁷ På bransch- och företagsnivå framstår ett samband mellan ökad andel insatsvaruexport till EG och krympande produktion med lägre förädlingsvärde i Sverige, i synnerhet inom forsknings- och kunskapsintensiv verksamhet (Andersson [1993]).

Omstruktureringen av de multinationella företagen i slutet av 1980-talet visar sig också i en dramatisk nedgång av sysselsättningen i Sverige. Som framgår av Tabell 6 sjönk de multinationella företagens andel av svensk industrisysselsättning för första gången sedan 1970 från 48 procent 1986 till 43 procent 1990.⁸ Medan de svenska koncerndelarna sedan 1970

minskat antalet anställda med 21 procent har sysselsättningen i utländska dotterbolag mer än fördubblats. Den snabbaste ökningen, motsvarande 33 procent, noteras återigen från 1986 till 1990. Det totala antalet anställda i svenska multinationella uppgick 1990 till 793 000 personer, vilket överträffar sysselsättningen i svensk tillverkningsindustri.

⁷ Vad galler den svenska industrin som helhet ökade produktiviteten mellan 1983 och 1992 kraftigt inom basindustrin medan verkstadsindustrin gick i motsatt riktning (NUTEK [1993]). Försämringen i den senare sektorn berodde enligt NUTEK på att ökade kapitalinsatser inte ledde till motsvarande höjningar i produktionen.

⁸ Minskningen kan till viss del förklaras av att Asea fallit ur populationen. ABBs svenska verksamhet sysselsatte 1990 drygt 30 000. Mellan 1986 och 1990 sjönk sysselsättningen i svenska moderbolag med totalt 64 000.

Tabell 6 Sysselsättning i svensk industri samt i svenska multinationella företags inhemska och utländska delar, 1970–1990, 1000-tals anställda och procent.

	1970	1974	1978	1986	1990
Svensk industri (SNI 2+3)	922	929	874	777	728
Svenska MNF totalt	618	717	721	738	793
Utländska dotterbolag	222	285	301	363	482
Svenska moderbolag	396	432	420	375	311
<i>Andel av svensk industri</i>	<i>43</i>	<i>47</i>	<i>48</i>	<i>48</i>	<i>43</i>

Anm. Multinationella företag omfattar koncerner med producerande dotterbolag i utlandet.

Källa: SCB Industristatistiken och IUIs databas.

Implikationer

Låt oss avslutningsvis diskutera vilka åtgärder som påkallas av direktinvesteringarnas utveckling. Faktorkostnader och valutakurser parerar naturligtvis i viss mån effekterna av förändrade investeringar. Omlokalisering av teknologi och kunskap uppvägs emellertid inte utan vidare av förändrade relativpriser. Förutom de multinationella företagens egen verksamhet sker förändringar genom de indirekta länkar som består i samverkan med lokala aktörer. Höga fasta kostnader eller bristande information gör tex att många mindre industri- och tjänsteföretag är beroende av närhet till uppköpsfunktioner i multinationella företag för att kunna nå ut till främmande marknader (Braunerhjelm [1991]). Genom att investeringar kan avgöra om hela system av ömsesidigt beroende verksamheter förläggs eller inte förläggs i ett visst land påverkas själva strukturen i en ekonomi, och därmed förutsättningarna för tillväxt långt in i framtiden. Mycket forskning återstår emellertid för att kasta ytterligare ljus över sådana processer.

Det ska betonas att negativa effekter för samhället inte kan åtgärdas genom att investeringar låses in via regleringar. Sådana restriktioner har föga utsikter att bli effektiva, och är inte heller önskvärda då företagen därmed skulle förhindras från att effektivisera och utveckla sin verksamhet. Man kan tex inte göra tolkningen att

Sveriges export skulle ha ökat snabbare om utlandsexpansionen förhindrats. En sådan jämförelse är emellertid hypotetisk. Det väsentliga är att skapa förståelse för de faktorer i samhällsekonomin, omvärlden och Sveriges relationer till andra länder som bestämmer förutsättningarna för investeringarna. Uppmärksamheten ska följaktligen fästas vid de betingelser som gjort att mönstret förändrats, inte på investeringarna i sig.

Förhållandena i Sverige under slutet av 1980-talet motverkade investeringar i realkapital och produktion. Till detta bidrog expansionen av den offentliga sektorn, stora skatteklivar, arbetsmarknadens överhettning, höga alternativkostnader för investeringar samt regleringar som snedvred arbetsinsats och sparande. Samtidigt har skattesystemet gynnat framväxten av stora företag som internationaliseras förhållandevis lätt, men missgynnat små och nya företag (Andersson mfl [1993b]). Medan investeringarna under 1980-talet följaktligen till en del förklaras av omständigheter specifika för Sverige spelade även den internationella utvecklingen en väsentlig roll, och i synnerhet den framväxande inre marknaden i EG. Detta framgår av förändringarna i det europeiska investeringsmönstret i sin helhet, där länder som var med i EG generellt blev mottagare för större och mer produktionsorienterade investeringar. Som diskuteras bla i UNCTAD [1993] präglas kompetenskrävande tjänste- och

industrisektorer idag av vertikal integration med fördjupad samverkan mellan enheter belägna i skilda länder, och avskaffandet av nationella barriärer bereder vägen för en expansion av sådan verksamhet. Länder som stod utanför EG mottog genomgående förhållandevis mer marknadsorienterade investeringar (Andersson & Fredriksson [1993a]).

De exceptionellt stora svenska investeringarna i EG i slutet av 1980-talet utgjorde till viss del en engångsanpassning inför bildandet av den inre marknaden. Direktinvesteringar präglas emellertid av cykliska förlopp med omväxlande låg aktivitet och perioder av omfattande strukturomvandling. Då investeringar bestäms av långsiktiga överväganden och EU utgör den dominerande marknaden för de svenska företagen, råder föga tvivel om att Sveriges förhållande till EU också framöver får stor betydelse för vissa typer av investeringar, om än inte för alla. Detta gäller också i högsta grad ingående investeringar, för vilka klara belägg finns för positiva spridningseffekter på inhemska produktionsfaktorer. Här har Sverige under de senaste åren genomfört en betydande liberalisering, vilket förklarar för utländska investerare. De som styrs av marknadsstorleken, dvs de horisontella, förblir likväl små i Sverige under alla omständigheter eftersom vi lever i en liten ekonomi. Vad gäller produktionsorienterade investeringar underlättar EES-avtalet visserligen för flöden av varor och tjänster över gränserna, men ett antal faktorer ger fortsatt starka skäl att inte förlägga sig utanför EU. Då EES-avtalet inte innebär en tullunion, kvarstår gränskontroller, ursprungsregler, momsbehandling, m m vid gränsen även då handeln sker med EU- och EFTA-länder. Dessutom råder osäkerhet om hur avtalet kommer att anpassas i takt med att nya regler antas av EU. Frågan om medlemskap påverkar därigenom bl a Sveriges utsikter att attrahera utomeuropeiska investerare, vilka tenderar att koncentrera

produktionen i Europa till ett fåtal anläggningar.

Aven för utgående investeringar får Sveriges förhållande till EU betydelse. Eftersom EES-avtalet medger ringa inflytande i EU i fråga om t ex nya produktregler kan särskilt företag i branscher med snabba teknologiska förändringar ha behov av att flytta central verksamhet, såsom FoU och huvudkontorsfunktioner, till EU. Sammantaget innebär EES-avtalet sämre förutsättningar för produktionsmotiverade investeringsflöden till Sverige än medlemskap i EU, och större risk för en fortsättning på de trender vi observerat under 1980-talet i riktning mot en krympande industrisektor med lägre förädlingsvärde.

En uppenbar svårighet i uppskattningen av för- och nackdelar kring medlemskap i EU är osäkerheten om vilka investeringsflöden som faktiskt kommer att äga rum. Som betonas i Andersson & Fredriksson [1993a] beror skillnaden mellan medlemskap och EES-avtalet i själva verket av en mängd faktorer, och man kan endast skapa sig en uppfattning om storleksordningen under olika scenarier. Till dem som kommer att spela in hör utvecklingen av de offentliga finanserna och utformningen av infrastrukturen i Sverige. Därtill påverkas investeringarna av det multilaterala handelssystemet, EUs externa politik och i vad mån EU verkligen lyckas med den interna integrationen. För att kunna attrahera investeringar av svenska såväl som utländska företag krävs under alla förhållanden att villkoren i vårt land framstår som konkurrenskraftiga jämfört med alternativa lokaliseringar i Europa.

Referenser

- Alho, K, Kotilainen, M & Widgrén, M, [1992], "Finland in the European Community - an Assessment of the Economic Impacts". ETLA, sarja B 81 Series, Helsinki.
Andersson, T, [1993], "Utlandsinvesteringar och policy-implikationer". I SOU 1993:16,

- Nya villkor för ekonomi och politik*, bilagedel 1, s 85–107.
- Andersson, T & Fredriksson, T, [1993a], *Sveriges val, EG och direktinvesteringar*, bilaga 7 till EG-konsekvensutredningen: Samhällsekonomi. Allmänna Förlaget, Stockholm.
- Andersson, T & Fredriksson, T, [1993b], "International Organization of Production and Variation in Exports from Affiliates". Working Paper 377, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Andersson, T & Svensson, R, [1994], "Entry Modes for Direct Investment Determined by the Composition of Firm-Specific Skills". *Scandinavian Journal of Economics*, under publicering.
- Andersson, T, Fredriksson, T & Leung, Z, [1993a], "Distinction between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade". Working Paper 378, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Andersson, T, Braunerhjelm, P, Carlsson, B, Eliasson, G, Folster, S, Kazamaki-Otterssten, E & Sjöholm, K-R, [1993b], *Den långa vägen*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Belderbos, R A, [1992], "Large Multinational Enterprises Based in a Small Economy: Effects on Domestic Investment". *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 128, Heft 3, s 543–557.
- Bergsten, C F, Horst, T & Moran, T, [1978]. *American Multinationals and American Interests*. Brookings, Washington.
- Blomström, M, [1991], Host Country Benefits of Foreign Investment. I McFetridge, D (red), *Foreign Investment, Technology and Economic Growth*. University of Calgary Press, Calgary.
- Blomström, M, Lipsey, R E & Kulchycky, K, [1988], "U.S. and Swedish Direct Investment and Exports". I Baldwin, R, (red), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. University of Chicago Press, Chicago, s 259–297.
- Braunerhjelm, P, [1991], Svenska underleverantörer och småföretag i det nya Europa. Forskningsrapport 38, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Braunerhjelm, P & Svensson, R, [1994], "Multinational Firms, Country Characteristics and the Pattern of Foreign Direct Investment". Stencil. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Casson M C mfl, [1986], *Multinationals and World Trade: Vertical Integration and the Division of Labor in World Industries*. Allen & Unwin, London.
- Caves, R E, [1971], "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment". *Economica*, 38, February: s 1–27.
- Caves, R E, [1982], *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Cooper, R & John, A, [1988], "Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models". *Quarterly Journal of Economics*, CIII, s 441–463.
- Dahmén, E, [1950], *Svensk industriell företagsverksamhet*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Dunning, J H, [1977], "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach". I Ohlin, B, Hesselborn, P-O & Wijkman, P M (red), *The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm*. Macmillan, London, s 395–418.
- Dunning, J H, [1992], "Multinational Investment in the EC: Some Policy Implications", i Cantwell, J (red), *Multinational Investment in Modern Europe*. Edward Elgar, Aldershot & Brookfield.
- Finansministeriet, [1993], "Mulige ökonomiske konsekvenser af ændringer i Danmarks tilknytning till EF", Köpenhamn.
- Fors, G, [1993], "Technology Transfer to Foreign Manufacturing Affiliates by Multinational Firms". Working Paper 370, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Fors, G & Svensson, R, [1994], "R & D in Swedish Multinational Corporations". Working Paper 406, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Hymers, S H, [1960], *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Ph D dissertation, MIT.
- Imai, K-I, [1993], "Globalization and Cross-Border Networks of Japanese Firms". I Andersson, T (red), *Japan: A European Perspective*. Macmillan, London, s 95–120.
- Jordan, J L & Vahlne, J E, [1981], "Domestic Employment Effects of Direct Investment

- Abroad by Two Swedish Multinationals". Working Paper 13, Multinational Enterprise Programme, ILO, Geneva.
- Kravis, I & Lipsey, R E, [1988], "The Effect of Multinational Firms' Foreign Operations on Their Domestic Employment". NBER Working Paper No 2760.
- Krugman, P, [1991a], "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*, vol 99, s 483-500.
- Krugman, P, [1991b], *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge.
- Lipsey, R E & Weiss, M Y, [1981], "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries". *Review of Economics and Statistics*, vol 63, s 488-494.
- Lipsey, R E & Weiss, M Y, [1984], "Foreign Production and Exports of Individual Firms". *Review of Economics and Statistics*, vol 66, s 304-308.
- Mansfield, E & Romeo, A, [1980], "Technology Transfers to Overseas Subsidiaries by U.S.-Based Firms". *Quarterly Journal of Economics*, December, s 737-750.
- NUTEK, [1993], *Svenskt näringsliv och näringspolitik*. Stockholm.
- Porter, M E, [1990], *Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York.
- Schumpeter, J A, [1939], *Business Cycles*, Volyml I och II. McGraw-Hill, New York.
- Stevens, G, [1969], "Fixed Investment Expenditures of Foreign Manufacturing Affiliates of U.S. Firms: Theoretical Models and Empirical Evidence". *Yale Economic Essays*, vol 8, s 137-200.
- Stevens, G & Lipsey, R E, [1992], "Interactions between Domestic and Foreign Investment". *Journal of International Money and Finance*, vol 11, s 40-62.
- Swedenborg, B, [1979], *The Multinational Operations of Swedish Firms*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Swedenborg, B, [1982], *Svensk industri i utlandet. En analys av drivkrafter och effekter*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Svensson, R, [1993a], "Domestic and Foreign Investment by Swedish Multinationals". Working Paper 391, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- Svensson, R, [1993b], *Production in Foreign Affiliates, Effects on Home Country Exports and Modes of Entry*. Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.
- UNCTAD, [1993], *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*. New York.
- United Nations, [1991], *World Investment Report: The Triad in Foreign Direct Investment*. New York.
- United Nations, [1992], *World Investment Report: Transnational Corporations as Engines of Growth*. New York.
- United Nations, [1993], *World Investment Directory: Vol. III Developed Countries*. New York.
- Venables, A, [1993], "Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries". Stencil. London School of Economics, London.
- Wheeler D & Mody A, [1992], "International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms". *Journal of International Economics*, vol 33, s 57-76.
- Zejan, M, [1989], "Intra-Firm Trade and Swedish Multinationals". *Weltwirtschaftliches Archiv*, No 125, s 814-833.