

Ref 6

Näringspolitiska effekter av internationella investeringar

Ur KB:s samlingar

Digitaliserad år 2013



National Library
of Sweden

1983:17

NOS
SOU

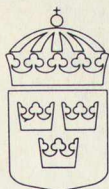
Ref 6

Näringspolitiska effekter av internationella investeringar

Betänkande från
direktinvesterings-
kommittén

1983:17

SOU



Statens offentliga utredningar

1983:17

Industridepartementet

Näringspolitiska effekter av internationella investeringar

Betänkande från direktinvesteringskommittén

Stockholm 1983

Omslag Johan Hillbom
Jernström Offsettryck AB

ISBN 91-38-07534-2
ISSN 0375-250X

minab/gotab Stockholm 1983 74526

Till Statsrådet och chefen för industridepartementet

Genom beslut den 30 juni 1977 fastställde regeringen direktiven för en kommitté med uppgift att utreda de näringspolitiska effekterna av företagens internationella investeringar. Kommittén, som började sitt arbete vid årsskiftet 1977/1978, antog namnet direktinvesteringskommittén (DIRK).

Kommitténs ledamöter, experter och sekreterare redovisas i bilaga 2.

DIRK har initierat fem större undersökningar, som har publicerats som separata expertrapporter, nämligen: Effekter av investeringar utomlands. En studie av sex industrier, SOU 1981:33; De internationella investeringarnas effekter. Några fallstudier, SOU 1981:43; Internationella företag i svensk industri. En jämförelse mellan svenska multinationella, utlandsägda och nationella företag, SOU 1982:15; Svensk industri i utlandet. En analys av driftkrafter och effekter, SOU 1982:27; Sysselsättningsstrukturen i internationella företag. En studie av utvecklingen i svensk industri 1966–1980, SOU 1983:16.

En reservation har avgivits av ledamöterna Björkegren och Rydin (bil. 3), och ett särskilt yttrande av ledamoten Lennartsson (bil 4).

Med överlämnandet av detta betänkande har kommittén fullgjort sitt uppdrag.

Stockholm den 25 mars 1983

Eric Pettersson

Carl-Eric Björkegren

Folke Lennartsson

Anders Palmér

Olof Karlander

Lars-Olof Lindgren

Bo Rydin

Jan-Erik Vahlne

Erik Hörnell

Innehåll

<i>Huvuddragen i utredningens uppläggning och resultat</i>	9
<i>Main features of the committee's approach and findings</i>	19
1 <i>Utredningsuppdraget</i>	29
1.1 Utredningens bakgrund	29
1.2 Utredningens direktiv	31
1.3 Begreppen <i>direkta investeringar</i> och <i>multinationella företag</i>	32
1.4 Debatten om direktinvesteringar och multinationella företag	33
1.5 Några viktiga utgångspunkter för kommitténs arbete	37
1.6 Slutbetänkandets disposition	41
2 <i>De internationella investeringarna – ett led i efterkrigstidens struktur- omvandling</i>	43
2.1 Teknisk och administrativ utveckling	44
2.2 Marknadsmässiga förändringar	45
2.3 Politiska drivkrafter	47
2.4 Koncentration	50
2.5 Specialisering	51
2.6 Internationalisering	53
2.7 Direkta investeringar	54
2.7.1 Utgående investeringar	54
2.7.2 Ingående direkta investeringar	56
2.7.3 Multinationella företag	58
2.7.4 Svenska multinationella företag	59
2.7.5 Utlandsägda företag i Sverige	63
2.8 Avslutning	64
3 <i>Effekter av direkta investeringar – teorier och metoder</i>	65
3.1 Direkta investeringar i neoklassisk jämviktsteori	67
3.2 Förklaringar till direkta investeringar utgående från ofullständig konkurrens och företagstillväxt	68
3.3 Kritisk granskning av den neoklassiska jämviktsteorin	73
3.4 Undersökningsmetoder	74
4 <i>Näringspolitiska effekter</i>	85
4.1 Teknisk utveckling	85

4.1.1	Fou-verksamhetens omfattning och inriktning i multinationella företag	88
4.1.2	Fou-verksamhetens lokalisering i multinationella företag	92
4.1.3	Spridning av ny teknisk kunskap genom multinationella företag	95
4.1.4	Teknisk utveckling – sammanfattning	96
4.2	Internationell konkurrenskraft	97
4.2.1	Direktinvesteringarnas effekter på koncernernas konkurrenskraft på kort sikt	98
4.2.2	Direktinvesteringarnas effekter på koncernernas konkurrenskraft på längre sikt	102
4.2.3	Direktinvesteringarnas effekter på de svenska koncerndelarnas konkurrenskraft	104
4.2.4	Internationell konkurrenskraft – sammanfattning	108
4.3	Export	110
4.3.1	Exporterar multinationella företag mer än andra företag?	111
4.3.2	Hur påverkas exporten av ökad utlandsproduktion?	114
4.3.3	Export – sammanfattning	127
4.4	Sysselsättning	128
4.4.1	Sysselsättningsutvecklingen i olika företagskategorier	129
4.4.2	Sysselsättningsstrukturen i olika företagskategorier	133
4.4.3	Sysselsättning – sammanfattning	136
4.5	Industristrukturen	137
4.5.1	Effekter på industrins branschfördelning	139
4.5.2	Strukturförändringar inom branscher till följd av direkta investeringar	144
4.5.3	Effekter på industrins regionala fördelning	147
4.5.4	Industristrukturen – sammanfattning	148
4.6	Konklusioner avseende de näringspolitiska effekterna	149
5 <i>Direkta investeringars och multinationella företags betydelse för möjligheterna att driva en självständig ekonomisk politik och för några olika intressegrupper</i>		153
5.1	Ekonomisk politik och direkta investeringar	154
5.1.1	Stabiliseringspolitik	155
5.1.2	Fördelningspolitik	158
5.1.3	Allokeringspolitik	158
5.1.4	Slutsatser beträffande den ekonomiska politiken	161
5.2	Konsumentintresset och direkta investeringar	161
5.3	Den fackliga verksamheten och direkta investeringar	163
5.4	Direkta investeringar och möjligheterna att bedriva kooperativ verksamhet	165
6 <i>Direkta investeringar och samhällets påverkansmöjligheter</i>		167
6.1	Några viktiga slutsatser av de tidigare redovisade effektbedömningarna	167
6.2	Metoder för påverkan av utgående direkta investeringar	170

6.2.1	Valutareglering	171
6.2.2	Annan lagstiftning	172
6.2.3	Internationella överenskommelser	173
6.2.4	Påverkan av den industriella miljön	174
6.2.5	Påverkan av företagets mål	174
6.2.6	Överläggningar mellan staten och de större företagen	175
6.3	Folkrättsliga aspekter och Sveriges internationella åtaganden	176
6.4	Konklusioner rörande metoder för påverkan av utgående direkta investeringar	178
7	<i>Förslag till statistik- och informationssystem</i>	181
7.1	Att göra effektanalyser av direktinvesteringar	181
7.2	Nuvarande informationssystem	183
7.3	Slutsatser beträffande behov av analyser och statistiska uppgifter rörande utländska direktinvesteringar	186
	<i>Källor</i>	189
	<i>Bilagor</i>	
	Bilaga 1 <i>Direktiven</i>	193
	Bilaga 2 <i>Utredningens ledamöter, experter och sekretetare</i>	197
	Bilaga 3 <i>Reservation avgiven av ledamöterna Björkegren och Rydin</i>	199
	Bilaga 4 <i>Särskilt yttrande av ledamoten Lennartsson</i>	201

Huvuddragen i utredningens uppläggning och resultat

Syftet med följande redovisning är att lyfta fram de väsentliga metodproblemen i utredningsarbetet, de viktigaste resultaten och de slutsatser som kommittén dragit av dessa. Avsnittet skall således inte ses som en traditionell sammanfattning av betänkandets olika kapitel. Den huvudsakliga resultatredovisningen återfinns i kapitel 4 i betänkandet, där det också finns sammanfattningar efter de olika avsnitten. Förslag till åtgärder återfinns i kapitlen 6 och 7.

Bakgrund

De multinationella företagens verksamhet har under de senaste decennierna varit föremål för en omfattande debatt, och de ökade direkta investeringarna har studerats i många utredningar både i Sverige och i utlandet. Trots det omfattande utredningsarbete som nedlagts, har det saknats betydelsefull kunskap rörande de internationella investeringarnas samlade näringspolitiska effekter, framför allt med direkt anknytning till Sverige.

Direktinvesteringskommittén fick därför i uppdrag att empiriskt studera de direkta investeringarnas näringspolitiska effekter avseende industristruktur, sysselsättning, export, teknisk utveckling och industrins internationella konkurrenskraft. DIRK har vid effektivvärderingen utgått från att tillväxt är ett centralt ekonomisk-politiskt mål och att hög internationell konkurrenskraft är eftersträvarvärd. Kommittén är medveten om att dessa mål i vissa fall kan stå i konflikt med andra samhällsmål. DIRK har dock inte ansett det praktiskt möjligt att ta hänsyn till detta i de empiriska effektanalyserna.

En direktinvestering är en investering utomlands i rörelsedrivande syfte över vilken investeraren utövar kontroll. Genom direktinvesteringar uppkommer multinationella företag. Med tillverkning i minst ett land utöver hemlandet har ett företag betraktats som multinationellt.

Även om det funnits multinationella företag sedan senare hälften av 1800-talet är det främst efterkrigstiden som sett företeteelsen växa både absolut och relativt andra fenomen. Långa perioder har således de direkta investeringarna vuxit snabbare än industriproduktionen. Parallellt har den tekniska utvecklingen varit omfattande och lett till genomgripande förändringar både av produkter och produktionsprocesser. Dessutom har den ekonomiska tillväxten stimulerats genom specialisering och ökat utnyttjande av stordriftsfördelar. Denna utveckling har befrämjats genom politiska

beslut, som inte minst genom olika internationella överenskommelser underlättat internationaliseringen – såväl handel som kapitalrörelser – till vilka senare direktinvesteringar räknas.

Att mäta effekter – några metodproblem

De direkta investeringarna står i ett ömsesidigt beroendeförhållande till de tidigare nämnda förändringarna i det ekonomiska systemet. Undersökningar av effekter av direkta investeringar är därför förenade med stora empiriska och teoretiska problem. Med effekt avses i detta sammanhang skillnader mellan vad som faktiskt inträffat med industristruktur, sysselsättning etc, och vad som skulle ha hänt om företagen skulle ha valt andra alternativ. Eftersom ingen med säkerhet kan säga vad som skulle ha hänt i det hypotetiska fallet, måste varje effektmätning baseras på vissa antaganden. Undersökningen har därvid arbetat med två, varandra kompletterande, metoder. Den ena utgörs av ett försök att klarlägga företagets situation vid etableringsbeslutet och att samtidigt beakta faktorer som konkurrenternas beteende, marknadssituationen och den tekniska utvecklingen i syfte att få ett empiriskt underlag för en effekttanalys. Härigenom har det också varit möjligt att begränsa omfattningen av de antaganden om alternativa förlopp som ofrånkomligen måste göras. Den andra metoden representeras av tre undersökningar av samtliga multinationella resp samtliga industriföretag i Sverige. Dessa innehåller beskrivande material över utvecklingen från mitten av 1960-talet till slutet av 1970-talet.

Vid bedömningen av resultaten av dessa studier bör följande uppmärksammas. Utredningens företags- och industristudier har främst varit inriktade på analyser av enskilda investeringar jämfört med en situation där investeringarna inte kommit till stånd. Det är emellertid problematiskt att aggregera dessa resultat till både företags- och, framför allt, samhällsnivå. De kan därför inte utan vidare användas till slutsatser om effekterna för hela den svenska ekonomin. Om resultaten varit förenliga med den i de breda, beskrivande studierna konstaterade utvecklingen har detta dock av DIRK tolkats som en indikation på riktningen av effekterna. I kommitténs studier har p g a empiriska svårigheter endast undantagsvis behandlats effekter som uppkommer vid olika omfattning av både företagens och industrins i dess helhet utlandsinvesteringar.

Sett ur företagets perspektiv kan det finnas olika skäl för att genomföra en direkt investering. För svensk industri har i regel inte lägre tillverkningskostnader eller tillgång till råvaror varit en avgörande anledning till utlandstillverkning. Ett undantag är konfektionsindustrin, där resursorienterade investeringar varit vanliga. Den svenska industrins utlandsetableringar kan i många fall förklaras med förekomsten av företagsspecifika fördelar i kombination med det förhållandet att många länder har haft, och har, olika former av naturliga och tillskapade hinder för importerade varor. Därtill kommer att det ofta är fördelaktigt att ha lokal tillverkning i ett land för att därigenom kunna bygga upp närmare relationer till de stora köparna. Under senare år har en växande del av utlandsinvesteringarna skett i form av uppköp av redan befintliga företag. Syftet har då ofta varit att skaffa sig

ytterligare fördelar i form av exempelvis ny teknologi, ny försäljningskanal eller en mer dominerande marknadsposition. Företagen har bedömt det som en snabbare och säkrare väg att skaffa dessa fördelar genom förvärv än genom att konkurrera ut befintliga företag. Till detta kommer att man härigenom också i vissa fall hindrat konkurrenter från att göra förvärven.

För att kunna förstå och värdera effekterna av direkta investeringar är det nödvändigt att se dem tillsammans med andra stora förändringar som skett i många länders näringsliv. Det har sålunda rått en växelverkan mellan den tekniska utvecklingen och att företagets verksamhet blivit mer internationell, koncentrerad och storskalig. Teknisk utveckling kan leda till att det blir inte bara möjligt utan också ekonomiskt att både tillverka i större skala, med högre produktivitet, och att framställa nya och mer differentierade produkter.

Den ökade storskaligheten och inriktningen på differentierade produkter innebär incitament för företagen att sprida sin försäljning till allt fler länder genom export, utlandsproduktion eller indirekt genom licensiering. Även i avsaknad av direkta investeringar i världen som helhet skulle således detta förlopp sannolikt ha lett till att det uppkommit ett antal stora företag i de branscher som haft en snabb teknisk utveckling. Skillnaden skulle främst ha varit att företagen skulle ha utnyttjat andra sätt att försörja utländska marknader.

Även om de direkta investeringarna endast är en del i en allmän internationaliseringsprocess ger de dock upphov till vissa specifika effekter. Det är således väsentligt vid en bedömning av de näringspolitiska effekterna av företagandets internationalisering att ta hänsyn till i vilken form internationaliseringen sker.

De viktigaste resultaten

De utlandsägda företagen i Sverige utgör en mindre del av den svenska industrin. Ungefär 6 % av de sysselsatta i industrin arbetar i företag som till minst hälften var utlandsägda. I flera delbranscher är dock den utländska andelen mycket högre. En stor del av dessa utlandsägda företag var tidigare svenska företag, som övergått i utländsk ägo. Huruvida de långsiktiga näringspolitiska effekterna av utländska investeringar i Sverige är positiva eller negativa kan inte avgöras generellt, det är i hög grad avhängigt av om de svenska dotterbolagen getts resurser och frihet att utveckla sin konkurrenskraft. Totalt sett har gruppen utlandsägda företag visat upp högre lönsamhet än svenskägda företag, oavsett om dessa varit multinationella eller ej. Den högre lönsamheten i de utlandsägda företagen kan åtminstone till viss del bero på en hög andel återförsäljningsverksamhet. De tidigare svenskägda företagen har inte befunnits utvecklas sämre efter det företagen övergått i utländsk ägo.

Eftersom de svenska företagens utlandsinvesteringar har en så mycket större omfattning än de ingående investeringarna har DIRK riktat huvudintresset mot de utgående direkta investeringarnas näringspolitiska effekter.

År 1978 hade ett drygt hundratal svenska företag (koncerner) någon form

av tillverkning i utlandet. Av dessa företag stod 20 för 87 % av antalet anställda i svenska tillverkande dotterbolag i utlandet. De största multinationella företagen hade alla merparten av sin försäljning i utlandet och många hade också mer än hälften av sin tillverkning utanför Sverige.

De svenska multinationella företagen svarade år 1978 för större delen – 70 % – av industrins *forsknings- och utvecklingsaktiviteter*. Utlandsägda företag svarade för 5 % och nationella företag för 25 %. Även fou-intensiteten var högre i de multinationella företagen: 6,4 % mot 3,3 % i de utlandsägda och 1,5 % i de svenska nationella företagen. Till stor del är skillnaderna i fou-intensiteten en fråga om branschtillhörighet och i någon mån storlek. Det var framför allt de stora multinationella företagen inom kemi- och verkstadsindustrierna som hade en hög fou-intensitet. Av fou-verksamheten i de multinationella företagen var större delen förlagd till Sverige – år 1978 var andelen 86 %. Denna andel har varit oförändrad sedan år 1970, medan den mellan åren 1965 och 1970 föll från 91 %. Antalet företag som bedriver fou-verksamhet i utlandet ökade dock från 14 år 1965 till 43 år 1978. Fou-intensiteten i de svenska koncerndelarna av de multinationella koncernerna har höjts kontinuerligt mellan åren 1965 och 1978, bl a till följd av att utlandsproduktionen ökat snabbare än fou-verksamheten utomlands. I en delbransch, maskinindustrin, var dock andelen utländsk fou relativt högt – 36 %. De 20 största svenska multinationella företagens andel fou i Sverige var också 86 %, men i några fall hade väsentliga delar av fou-aktiviteterna förlagts utomlands. De 10 företag som hade mer än hälften av sina anställda utomlands under år 1975 hade ca 30 % av sin fou-verksamhet utomlands medan genomsnittet av de 43 företag som hade sådan verksamhet var 16 %.

En stor försäljningsvolym underlättar finansieringen av en omfattande forsknings- och utvecklingsverksamhet. Genom att direktinvesteringarna i allmänhet bidragit till ökad försäljningsvolym har de således ökat möjligheterna att bedriva fou-verksamhet. I materialet har dock inget direkt positivt samband mellan direktinvesteringar och total fou-verksamhet kunnat påvisas. En möjlig förklaring härtill är att företagen valt skilda produkt- och internationaliseringsstrategier vid bearbetning av sina marknader.

De svenska företagens direktinvesteringar har till övervägande del varit marknadsorienterade, dvs företagen har funnit det mer effektivt eller nödvändigt att bearbeta den utländska marknaden genom utlandsproduktion i stället för export, t ex som ett medel att undvika handelshinder eller att stärka relationerna till de lokala köparna. Därutöver har för ett antal främst större företag etablering utomlands av försäljnings- och tillverkningsenheter framstått som strategiskt viktigt för att på lång sikt behålla eller utöka sina andelar av marknader som utmärks av internationell fåtalskonkurrens. Även i de fall där exporten från Sverige inte ökat, eller rent av minskat, kan detta ha bidragit till att koncernens totala försäljningsvolym ökat.

I den mån *konkurrenskraftsutvecklande funktioner* – fou, företagsledning, avancerad tillverkning och central marknadsföring – har byggts ut i Sverige, har de undersökta marknadsorienterade investeringarna haft fördelaktiga effekter även för de svenska koncerndelarna. Utredningens resultat tyder på att detta gäller åtminstone för fou-verksamheten. Som ovan nämnts har fou-verksamheten till helt övervägande delen varit förlagd till Sverige. I

några höginternationaliserade företag kan dock en viss tendens till förskjutning av fou-verksamheten till utlandet skönjas.

Konfektionsindustrins direktinvesteringar är det viktigaste exemplet på resursorienterade investeringar i svensk industri. De tillkom väsentligen för att kunna använda arbetskraft med lägre löner än vad som var möjligt i Sverige. Konkurrenskraften förbättrades i vissa fall avsevärt, i andra inte mer än marginellt av investeringarna men har även i de senare fallen varit av ett visst värde för de svenska koncerndelarna.

Mätt som räntabilitet på eget kapital har de utlandsägda företagen haft den klart högsta lönsamheten under perioden 1966–1977. De svenska multinationella företagen har i regel varit lönsammare än de nationella företagen. Mellan åren 1973 och 1977 har de svenskägda kategorierna haft en fallande räntabilitet, medan de utlandsägda företagen snarast ökade sin, vilket som tidigare framhållits kan bero på en stigande andel återförsäljningsverksamhet. För vissa delbranscher är utvecklingen annorlunda. Således har de svenska nationella företagen i verkstadsindustrin under två av tre mättilfällen den aktuella perioden haft en högre lönsamhet än de svenska multinationella företagen.

År 1978 svarade de svenska multinationella företagen för 58 % av den totala svenska *exporten*. De 20 mest internationaliserade företagen stod för 36 % av den totala exporten. I genomsnitt exporterade hela gruppen multinationella företag 62 % av sin produktion år 1979. Motsvarande andelar var 38 % för utlandsägda och 25 % för de svenska nationella företagen.

Utlandsproduktionen svarar för en allt större andel av den totala svenska utlandsförsäljningen. Andelen har ökat från 27 % år 1965 till 34 % år 1978. Detta blir än mer uttalat när man tittar på utlandsproduktionens andel av de svenska multinationella företagens totala utlandsförsäljning. För hela gruppen multinationella företag har sålunda andelen ökat från 42 % till 52 % mellan åren 1970 och 1978, vilket betyder att utlandsproduktion är mer betydelsefull för de svenska multinationella företagen än export för försörjningen av de utländska marknaderna.

Exporten från Sverige till producerande dotterbolag är mycket blygsam i relation till industrins totala utlandsförsäljning. År 1978 var denna andel endast 6 % varav dock enbart hälften är insatsvaror till produktion. En viss mindre del av svenska företags utlandsproduktion exporteras till Sverige. Inom t ex den höginternationaliserade maskinindustrin är dotterbolagens export till Sverige större än moderbolagets export av insatsvaror till dem. De utlandsproducerande dotterbolagen har en ökande export till tredjelandsmarknader; denna utgör ca en fjärdedel av deras omsättning år 1978, vilket innebär en fördubbling sedan år 1965. Utländska dotterföretag som har forsknings- och utvecklingsverksamhet tenderar att ha större tredjelandsexport och mindre import från Sverige än produktionsbolag som inte bedriver fou utomlands.

De empiriska resultaten av fall- och industristudierna visade att utlandsinvesteringar inte hade vare sig genomgående positiva eller negativa kortsiktiga effekter på exporten från Sverige. Vissa investeringar har haft en omedelbar positiv effekt, medan andra har fått till följd att exporten ökat långsammare, och en tredje grupp investeringar – främst i form av vissa

företagsköp – påverkade inte exporten i någon riktning.

Den mest intressanta frågan är emellertid vilka *långsiktiga* effekter direktinvesteringarna har haft och kan förväntas få för exporten. Utsagor om detta är givetvis vanskliga och att göra och måste baseras på antaganden om utvecklingen av även andra bestämningsfaktorer än direktinvesteringarna. DIRK har för sin del utgått från att de svenska företagen verkar i en internationellt öppen ekonomi, och att denna situation med en relativt fri världsmarknad för såväl varor som kapital blir rådande även framgent. Det innebär att kravet på konkurrensförmåga gentemot företag i andra länder får stark genomslagskraft.

I ett *extremalternativ* där de svenska industriföretagen hade helt, eller i det närmaste helt, avstått från utlandsproduktion är det knappast troligt att koncernerna skulle ha nått sina positioner inom de nuvarande produktsegmenten. Några av företagen hade kanske genom uppköp kommit att ingå som produktionsenheter i utländska multinationella koncerner. Sannolikt skulle företagen i en del fall ha gått in på andra verksamhetsområden, med en mer differentierad produktionsstruktur som följd. Antagligen skulle dessa i stor utsträckning varit mindre teknologitunga än de nuvarande. De långsiktiga följderna av detta hade då i många fall blivit lägre export eller mindre teknologiintensiva produkter samt därför lägre växelkurs gentemot omvärlden.

De långsiktiga effekterna *vid olika omfattningar* av företagens *utlandsproduktion* påverkas sannolikt till stor del av den ställning det utländska dotterföretaget får i koncernen. Utan att närmare ha empiriskt studerat detta anser DIRK det rimligt att anta att ju mer självständig och betydande verksamhet dotterbolaget har i form av fou och tredjelandsexport, desto större blir sannolikheten att de svenska exportmöjligheterna beskärs och att sambandet mellan de svenska och utländska enheterna blir svagare.

Sedan mitten av 1960-talet har *sysselsättningen* i svensk industri minskat. De svenska multinationella företagen har parallellt därmed ökat sin sysselsättning i utlandet. Satt i relation till antalet anställda i svensk industri ökade antalet sysselsatta i de utländska producerande dotterbolagen från 16 % år 1965 till 26 % år 1978. Andelen av de industrisysselsatta som arbetade i de svenska koncerndelarna ökade också – från 35 % till 48 %. Denna ökning beror dels på att ytterligare koncerner blivit multinationella, dels att koncernerna förvärvat nya företag också i Sverige. Mäter man i stället sysselsättningsutvecklingen på genomgående företag, och exkluderar de sysselsättningsförändringar som åstadkommits genom köp och försäljningar av företag, var de multinationella företagen den kategori som mest minskat antalet anställda, medan de utlandsägda företagen haft den största ökningen. Ett ökande antal företag har mer än hälften av sina anställda utomlands. Denna utveckling är ännu mer markerad inom vissa produktområden. I analogi med slutsatsen angående exporten beror effekterna på sysselsättningen på såväl kort som lång sikt av de specifika omständigheter som gäller för den enskilda investeringen resp för hela koncernen. I den mån produktionen i de svenskbaserade koncerndelarna får en högre konkurrenskraft till följd av utlandsinvesteringarna – vilket som tidigare nämnts synes generellt vara fallet vad gäller fou – bör detta ge positiva effekter på den långsiktiga sysselsättningsutvecklingen. Så vitt DIRK kunnat finna synes

utlandsinvesteringarna också i flertalet fall ha ökat den inhemska produktionens konkurrenskraft. Vid en successiv tyngdpunktsförskjutning av företagen mot utlandet finns emellertid risker för negativa effekter på sysselsättningen både på kort och lång sikt i Sverige, exempelvis vid direkt överflyttning av hela produktionen till andra länder.

Enligt en undersökning som DIRK låtit göra hade de svenska multinationella företagens svenska koncerndelar en högre andel tjänstemän än de nationella – 34 % jämfört med 27 % år 1978. Den allra högsta andelen tjänstemän hade de utlandsägda företagen med 45 % (år 1974). Att de utlandsägda företagen hade en större andel tjänstemän kan förklaras med att denna företagskategori hade en större del återförsäljning och mindre industridel än övriga företagskategorier. Uppgifterna om tjänstemännens fördelning på olika funktioner visar att det som mest skiljer de svenska multinationella företagen från de nationella var andelen tjänstemän i den tekniska utvecklingsfunktionen. Den höga andelen i de svenska multinationella företagen var till stor del hänförlig till de 10 största koncernerna. Det är också denna grupp som hade den största ökningen av antalet tjänstemän under hela undersökningsperioden. Detta skulle kunna vara en indikation på att de största multinationella företagens svenska delar alltmer fått karaktären av administrations- och utvecklingsenheter, medan produktionsfunktionen i högre utsträckning expanderat i utlandet.

Uppgifter om strukturen i gruppen arbetare visade att det var de nationella företagen som hade den högsta andelen kvalificerade yrkesarbetare. De multinationella svenska företagen hade den högsta andelen av mellangruppen i fråga om kvalifikationsgrad, vilket kan avspegla att dessa företag hade stora anläggningar med stort inslag av löpandebandtillverkning. Den största andelen okvalificerad arbetskraft hade de utlandsägda företagen, vilket kan vara ett uttryck för att det inom den kategorin fanns ett förhållandevis stort inslag av produktionsmoment av sammansättningskaraktär. Skillnaderna mellan kategoriernas arbetarstruktur förklarades i hög grad av deras olika branschtillhörighet.

Den svenska industristrukturen – dvs branschfördelning, företagskoncentration och regional lokalisering – är resultatet av en lång historisk process, där en av de påverkande faktorerna varit de direkta investeringarna. Därmed kan struktureffekterna sägas vara mer övergripande och därför svåra att hänföra till enbart de direkta investeringarna. I ett läge där utlandsinvesteringarna inte alls hade förekommit är det sannolikt att industrins struktur hade varit väsentligt annorlunda och haft lägre specialiseringsgrad. Skillnaderna i industristrukturen vid smärre förändringar i omfattningen av utlandsinvesteringarna torde vara så marginella att några meningsfulla slutsatser knappast skulle kunna dras.

Sammanfattning av effektbedömningen

Vid jämförelse med ett hypotetiskt alternativ, där inga utlandsinvesteringar hade förekommit och i beaktande av att Sverige är ett litet land, med en liten hemmamarknad, som vill ha en internationellt sett hög levnadsstandard, blir

slutsatsen att direktinvesteringarna hittills haft övervägande positiva effekter för den ekonomiska tillväxten. Till detta skall emellertid några anmärkningar fogas. För det första innebär den internationella strukturomvandlingen, vari direktinvesteringarna är ett viktigt inslag, att företagskoncentrationen ökar, och därmed ökar också riskerna för negativa effekter som följd av monopolisering. För det andra har våra slutsatser grundats på det förhållandet att vissa länder diskriminerar importerade produkter. Det finns sannolikt vinster att göra på att undanröja existerande handelshinder och därigenom minska de direkta investeringarnas omfattning.

Det går inte att generellt uttala sig om effekterna *vid olika omfattning* av företagens och hela industrins utlandsinvesteringar. Det kan bara bedömas från fall till fall. Väsentligt för effekterna är den ställning som de utländska dotterföretagen får i koncernen i form av produktions-, marknads-, utvecklings- och ledningsansvar. De positiva effekterna av utlandsinvesteringar avtar när andelen utlandsproduktion blir mycket stor och försvinner helt om centrala företagsfunktioner flyttas från Sverige till utlandet. De positiva effekterna kan sägas kvarstå så länge utlandsproduktionen gör det möjligt att sysselsätta den svenska arbetskraften till högre löner och bedriva en mer omfattande industriell produktions- och utvecklingsverksamhet än vad som annars vore möjligt. När utlandsandelen blir mycket stor ökar risken för att denna verksamhet i ökad omfattning börjar bedrivas också vid de utländska enheterna och i sämsta fall flyttas från Sverige.

Tecken på en begynnande sådan tyngdpunktsförskjutning av stora svenska företag kan också skönjas. Sålunda har 24 företag år 1978 mer än 40 % av sin produktion utomlands jämfört med 10 företag år 1970, och ett ökande antal företag har mer än hälften av sina anställda utanför Sverige. Den andel av utlandsförsäljningen som också produceras utomlands har ökat från 42 % år 1970 till 52 % år 1978. Utlandsproduktion är således nu viktigare än export för försörjning av utländska marknader för de multinationella företagen.

Sammanfattningsvis gäller enligt DIRKs mening att så länge världen i övrigt tillåter direkta investeringar är det sannolikt förenat med nationella välfärdsförluster att drastiskt begränsa de svenska företagens möjligheter att investera utomlands. Det är inte självfallet att investeringarna i Sverige skulle öka till följd av t ex ökade restriktioner mot direkta investeringar. Så länge handel med teknologi och varor är fri kommer produktionen på sikt att ändå tendera att uppstå eller expandera där det är gynnsammast med avseende på kostnader och avsättningsmöjligheter. Detta förhållande utesluter inte men begränsar möjligheterna att genom politiska beslut påverka investeringarnas fördelning mellan Sverige och utlandet.

Samhällets möjligheter att påverka direkta investeringar

Även om DIRK inte ålagts att komma med förslag till ändringar i det nuvarande regelsystemet beträffande direkta investeringar, har kommittén ändå inte velat ge några principiella synpunkter på möjligheterna att påverka de internationella investeringarna. DIRKs synpunkter grundas då på erfarenheten att de näringspolitiska effekterna kan bli olika vid skilda

omfattningar och inriktningar av utlandsproduktionen.

Mot bakgrund av de ovan beskrivna riskerna med att tyngdpunkten i de stora företagens verksamhet förläggs utom landet, vilket i vissa fall redan kunnat skönjas, finner DIRK att samhället bör ha ett starkt intresse av att kunna följa och vid behov påverka utvecklingen av företagens utlandsetablering. En sådan påverkan kan och bör ske på skilda sätt.

För det första bör det *internationella ekonomiska samarbetet effektiviseras*. Det förhållandet att vissa länder diskriminerar importerade produkter ökar omfattningen av utlandsinvesteringarna. Det hade förmodligen varit bättre både för Sverige och många värdländer om de svenska företagen kunnat bedriva en större del av sin tillverkning i Sverige och sedan exportera varorna. Varje land bör ju använda sin arbetskraft och sina produktionsresurser i den tillverkning som man är förhållandevis bäst skickad till. Ett systematiskt undanröjande av ekonomiska och tekniska handelshinder och en ytterligare liberalisering av världshandeln skulle således göra ett i nuläget betydelsefullt motiv för direktinvesteringar mindre aktuellt och därmed även verka dämpande på deras omfattning.

Ett annat problem som kräver internationellt samarbete mellan länderna är frågan om den fortgående företagskoncentrationen medför otillbörlig konkurrensbegränsning. Som det nu är kontrollerat varje land effekterna av sammanslagningar inom det egna landet, medan samgående mellan företag i olika länder faller mellan regelsystemen. Vi kan således konstatera att internationella överenskommelser inom detta område är påkallade.

En annan metod att motverka problemen med de direkta investeringarna är att med olika åtgärder *förbättra villkoren för industriell verksamhet i Sverige*, exempelvis genom insatser inom områden som forskning och utveckling, utbildning och kommunikationer. Inom dessa områden kan ett utökat samarbete mellan stat och näringsliv vara ett väsentligt inslag.

DIRK anser också att det finns behov av ett informationsutbyte kring företagens strategier i syfte att bevaka svenska näringspolitiska intressen. DIRK rekommenderar att ett *system införs med överläggningar* mellan staten och vart och ett av de ur näringspolitisk synvinkel väsentligaste företagen. Syftet med överläggningarna skulle vara att parterna ömsesidigt informerar varandra – t ex om investeringsbetingelser och konkurrensförutsättningar – och genom överläggningar med varandra skapar en bättre framförhållning och handlingsberedskap samt ökad harmonisering mellan samhällspolitiken och företagens strategier. Även om företagens utlandsinvesteringar förutsätts utgöra ett viktigt objekt för överläggningarna bör de inte behandlas isolerat utan ses i samband med företagens övergripande strategival, inkl den totala investeringsverksamheten. En systematiserad dialog skulle sålunda kunna utgöra ett selektivt instrument i vilket hänsyn kan tas till att företagen befinner sig i olika situationer som ställer sinsemellan olika krav.

Då problem till följd av direktinvesteringarnas vidare tillväxt främst gäller de redan långt internationaliserade företagen, finner DIRK att överläggningssystemet bör kunna begränsas till de ca 20 största multinationella svenska koncernerna samt vissa i övrigt från näringspolitisk synpunkt särskilt intressanta företag.

DIRK anser att en prövning av utlandsinvesteringarna även fortsättnings-

vis skall ske inom ramen för *valutaregleringen*. Även om en sådan prövning inte är helt tillfredsställande så kan den utgöra ett viktigt komplement till överläggningssystemet. Det har inte varit kommitténs uppgift att studera hur en sådan prövning i detalj kan utformas. Kommittén vill dock peka på möjligheten att inom ramen för de internationella förpliktelser som ingåtts utforma bedömningskriterier som gör det möjligt att ta reella näringspolitiska hänsyn vid en sådan prövning, t ex i samband med en uppskattning av utlandsinvesteringens effekter på exporten.

Enligt DIRKs mening måste det sörjas för en uppbyggnad av ett *analys- och statistiksystem* rörande direktinvesteringarnas utveckling och effekter. Ett införande av ett överläggningssystem förutsätter att statsmakterna får tillgång till information om de stora företagen, deras branscher och utvecklingen i övrigt som har samband med deras verksamhet. DIRK föreslår att statens industriverk (SIND) får i uppdrag att svara för ett fortlöpande analysarbete rörande direktinvesteringar och multinationella företag samt att statistiska centralbyrån (SCB) insamlar visst material ägnat att översiktligt belysa förändringar i volym och struktur av industrins utlandsverksamhet.

Main Features of the Committee's Approach and Findings

This presentation focuses on the chief methodological problems in the Committee's work, the principal findings and the Committee's conclusions. Thus it is not a traditional, chapter-by-chapter summary of the report. There the main account of results is contained in Chapter 4, while the measures proposed by the Committee are detailed in Chapters 6 and 7.

Background

The activities of multinational companies have been debated extensively in recent decades and their rising direct investments have attracted many studies, in Sweden as well as elsewhere. Despite the widespread investigations, important insights have been lacking as regards the international investments' overall effects for industrial policy, above all with direct reference to Sweden.

The Direct Investment Committee was therefore commissioned to study empirically the effects of direct investments for industrial policy as regards the structure of industry, employment, exports, technical development and the international competitiveness of industry. In the evaluation of effects, the Committee has presupposed that growth is a central goal of economic policy and that strong international competitiveness is desirable. While it is clear that these goals may conflict in certain instances with other social objectives, the Committee deemed it impractical to take this into account in the empirical analyses of effects.

By direct investment is meant an investment abroad for the purpose of conducting business over which the investor exercises control. Direct investments give rise to multinational companies. An enterprise is considered to be multinational if it has production facilities in at least one country in addition to the country of its origin.

There have been multinational enterprises since the latter half of the 19th century but it is chiefly in the postwar era that they have become more prominent in both absolute and relative terms. Thus there have been lengthy periods when the growth of direct investments has exceeded that of industrial production. This has been accompanied by extensive technical developments, with far-reaching changes in both products and production processes. Economic growth has been stimulated, moreover, by specialization and an increased utilization of economies of scale. This development has been

promoted by political decisions that have facilitated—not least via various international agreements—the internationalization of trade and also of capital movements, which include direct investments.

Measuring effects—some methodological problems

Direct investments and the above-mentioned changes in the economic system are interdependent. Efforts to pin down effects of direct investments are therefore beset by major empirical and theoretical problems. Effect in this context stands for differences between what actually occurred in terms of industrial structure, employment, etc., and what would have happened if the company had chosen another alternative. As one cannot tell just what would have happened in the hypothetical case, the measurement of effects has to start from certain assumptions. Two complementary methods have been used for this. One consisted of an attempt to pinpoint the situation of the enterprise at the time of the investment decision, while taking such factors into account as the behaviour of competitors, the state of the market and technical development, so as to obtain an empirical foundation for the analysis of effects. This meant, moreover, that the unavoidable assumptions concerning the alternative course could be restricted. The other method is represented by three studies of all multinational and all industrial enterprises in Sweden. These studies contain descriptive material on development from the mid-Sixties to the end of the Seventies.

The following points should be borne in mind when assessing the results of these studies. The studies of enterprises and industries have concentrated chiefly on analyses of particular investments compared with the hypothetical alternative of no investment. Aggregating these results to enterprise and, above all, to macroeconomic level raises considerable methodological problems. Consequently the findings cannot be used automatically for conclusions about the effects for the total Swedish economy. However, if the result proved to be in line with the development ascertained in the broad, descriptive studies, the Committee has taken this as an indication of the effects' direction. On account of empirical difficulties, the studies only occasionally consider effects associated with different scales of foreign investment by enterprises or by industry as a whole.

The individual enterprise can have a variety of reasons for undertaking direct investment. In the case of Swedish manufacturers, lower production costs or access to raw materials have generally not been a crucial argument for setting up plants abroad. An exception to this rule is the clothing industry, where resource-oriented investments have been common. Many foreign establishments by Swedish enterprises can be explained by a combination of enterprise-specific advantages and the existence in many countries of various natural and artificial barriers to imported products. Moreover, locating production in a foreign country often helps to establish closer ties with the major buyers. In recent years there has been a shift in foreign investment from new establishments to acquisitions. The purpose in many cases has been to acquire additional advantages in the form of, say, new technology, new marketing channels or greater market dominance. Acquisitions have been

seen as a quicker, more reliable way of obtaining these advantages than out-doing competitors. Forestalling acquisitions by competitors is a further reason in certain cases.

A proper understanding and evaluation presupposes that direct investments are appraised in the context of other major changes. Thus a reciprocal relationship has prevailed between technical development and the internationalization, concentration and increasing scale of business operations. New technology can make it not only feasible but also economic both to produce goods on a larger scale, with greater productivity, and to turn out new and more differentiated products.

The advantages of scale and product differentiation constitute incentives to extend sales operations to additional countries by means of exports, production abroad or, indirectly, by licensing. It is probable that even without direct investments in the world as a whole, this would have generated a number of large enterprises in sectors where technological development has been rapid. The chief difference would have resided in the use of other means to supply foreign markets.

While direct investments are just a part of a general process of internationalization, they do have certain specific effects. When assessing the effects for industrial policy of business internationalization, it is important to consider the forms which this internationalization takes.

The principal findings

In Swedish industry the element of foreign ownership is small. Entities at least half-owned from abroad account for approximately 6 % of industrial employees. In some parts of industry, however, the share is much bigger. A large proportion of the foreign-owned entities have been acquired from Swedish owners. There is no general answer to the question of whether foreign investments in Sweden are beneficial or otherwise for industrial policy in the longer run; this depends in large measure on the extent to which the Swedish subsidiaries are given resources and the freedom to develop their competitiveness. Profitability for foreign-owned firms as a group has been higher than for Swedish-owned firms (multinational or otherwise). The better performance of the former group may come, at least in part, from a high proportion of reselling activities. There is no evidence that the entities which used to be in Swedish hands have developed less well after their acquisition by foreign owners.

As investments abroad by Swedish enterprises greatly exceed the scale of foreign investments in Sweden, the Committee has concentrated mainly on effects for industrial policy of outward investments.

In 1978 some form of manufacturing abroad was being undertaken by just over one hundred Swedish enterprises (groups). Roughly one-fifth or 20 of these enterprises accounted for 87 % of all employees in Swedish manufacturing subsidiaries abroad. All the largest multinational enterprises sold the major part of their output abroad and many also undertook more than half of their production outside Sweden.

Swedish multinational enterprises had the largest share (70 %) of

industrial *R & D activities* in 1978; foreign-owned entities undertook 5 % and national firms 25 %. *R & D intensity* was also higher in the multinational enterprises: 6.4 % against 3.3 % in foreign-owned and 1.5 % in Swedish national firms. The latter differences are explained in large measure by the type of industry, while size also plays a part. It was chiefly the large multinational enterprises in the chemical and engineering industries whose *R & D intensity* was high. The multinational enterprises undertook most of their *R & D* in Sweden: 86 % in 1978; this share had not changed since 1970, having fallen prior to that from 91 % in 1965. However, the number of enterprises with some *R & D* abroad increased from 14 in 1965 to 43 in 1978. The intensity of *R & D* in the Swedish units of the multinational groups has been stepped up continuously from 1965 to 1978, partly because the growth of production abroad exceeded that of *R & D*, which was located predominantly in Sweden. There was, however, one industry, machinery manufacturing, where the proportion of *R & D* abroad was relatively high, 36 %. For the 20 largest Swedish multinational enterprises, the share for *R & D* in Sweden likewise averaged 86 % but in some cases the share located abroad was substantial. For the 10 enterprises where more than half of the employees were located abroad in 1975, *R & D* abroad averaged around 30 %, as against 16 % for all the 43 enterprises with any *R & D* activities.

Financing extensive *R & D* is facilitated by a high turnover. In that direct investments have contributed in general to increased sales, they can be said to have augmented the potential for *R & D*. No direct positive correlation was found in the material, however, between direct investments and total *R & D*. A conceivable explanation for this is that different companies have chosen different strategies of internationalization, e.g. exports or local production.

Direct investments by Swedish enterprises have been predominantly market-oriented; that is to say, production abroad has been deemed necessary or more effective than exports for operating in foreign markets, e.g. as a means of avoiding trade barriers or of strengthening relations with local buyers. For a number of, mainly sizable, enterprises, moreover, selling and manufacturing establishments abroad have been part of a long-run strategy for maintaining or expanding shares of markets that tend to be international oligopolies. This may have helped to boost the group's total turnover even in those cases where exports from Sweden have not risen or actually fallen.

To the extent that *competitive functions* (*R & D*, management, advanced production, central marketing) have been expanded in Sweden, it seems that the market-oriented investments have also been advantageous for the units in Sweden. The studies suggest that this is the case at least for *R & D*. As mentioned above, by far the largest share of *R & D* has been located in Sweden. Some tendency for *R & D* to be shifted abroad can be discerned, however, in some highly internationalized enterprises.

The principal example of resource-oriented investment in Swedish manufacturing is to be found in the clothing industry. Essentially, these direct investments were undertaken so as to obtain labour at lower wages than was feasible in Sweden. The investments improved competitiveness appreciably in certain cases and only marginally in others but even in the latter instances

they have been of some value for the units in Sweden.

Profitability, measured as the return on equity, in the period 1966–1977 was definitely highest for the foreign-owned enterprises, while the Swedish multinationals were more profitable as a rule than the national enterprises. From 1973 to 1977 profitability diminished for the Swedish-owned categories but improved, if anything, for the foreign-owned enterprises, which as mentioned earlier may reflect the growing part played by reselling. A different development is found in certain parts of manufacturing. In engineering, for instance, two of the three sets of measurements during the period in question show that profitability was higher for the national companies than for the Swedish multinationals.

Exports from Sweden in 1978 came to 58 % from Swedish multinational enterprises. The 20 most internationalized enterprises contributed 36 % of total exports. On average the entire group of multinational enterprises exported 62 % of their output in 1979, while foreign-owned enterprises exported 38 % and Swedish national companies 25 %.

Production abroad is accounting for a growing share of total Swedish sales abroad. This share has risen from 27 % in 1965 to 34 % in 1978. The development is still more pronounced for the contribution of production outside Sweden to the total foreign sales of Swedish multinationals. For this group of enterprises the share increased from 42 to 52 % between 1970 and 1978, which means that for Swedish multinational enterprises production abroad has outstripped exports as a means of supplying foreign markets.

Exports from Sweden to manufacturing subsidiaries are a very modest part of industry's total foreign sales. In 1978 the share was no more than 6 %, though only half of this consisted of production inputs. A minor part of the output from Swedish affiliates abroad is imported to Sweden. In such a highly internationalized industry as machinery manufacturing, for instance, imports to Sweden from subsidiaries exceeded exports of inputs to them from parent companies. The manufacturing subsidiaries abroad are stepping up their exports to third-country markets; from 1965 to 1978 the share of their turnover that went to such markets doubled to about one-fourth. Subsidiaries abroad that undertake R & D tend to export more to third countries and to import less from Sweden than those without R & D.

The empirical findings for particular enterprises and industries pointed to no consistently positive or negative short-run effects of foreign investments on Swedish exports. Certain investments had had an immediate positive effect, others had led to slower export growth and a third group—consisting chiefly of take-overs—had not affected exports either way.

It is more pertinent, however, to consider what effects direct investments have had and are likely to have on exports in the *long term*. This is uncertain ground and assumptions have to be made about the development of other determinants besides direct investments. In the present case the Committee presupposed that the Swedish enterprises operated in an internationally open economy and that this situation—a relatively free world market for goods as well as capital—will continue to prevail in the future. Such a system places a premium on competitiveness vis-à-vis enterprises in other countries.

In the *extreme case* with little or no production abroad, it is hardly likely that the Swedish industrial enterprises would have reached their present

positions in the respective product sectors. Some of them would perhaps have been taken over as production units by foreign multinationals. It is also probable that a number of them would have entered other fields, leading to a more differentiated structure of production. They would no doubt have tended to be less technology intensive than has proved to be the case. The long-term consequences of this in many cases would have been lower exports or products involving less technology, which implies a lower exchange rate.

The long-term effects for *different degrees of production abroad* probably depend in large measure on the foreign subsidiary's status in the group. This has not been investigated empirically but the Committee finds it reasonable to assume that the more independent the subsidiary—in terms of the scale of R & D and third-country exports—the more likely it is that the potential for Swedish exports is restricted and the link between units in Sweden and abroad becomes weaker.

Industrial *employment* in Sweden has been declining since the mid-Sixties. This has been accompanied by increased employment abroad in Swedish multinational enterprises. Relative to the number employed in Swedish industry, the number in the foreign manufacturing subsidiaries increased from 16 % in 1965 to 26 % in 1978. The share of industrial employees with jobs in the Swedish units of such enterprises also rose, from 35 to 48 %. This increase comes both from the growing number of multinational enterprises and from the new subsidiaries that these enterprises also acquire in Sweden. Looking instead at the development of employment in identical enterprises and excluding the changes associated with acquisition and divestment, one finds that the number of employees decreased most in the multinational enterprises, while the greatest increase occurred in the foreign-owned enterprises. The number of enterprises where more than half of the employees are located abroad is rising. This development is particularly marked in certain product areas. As with exports, the effects on employment in both the short and the long run are dependent on the specific circumstances connected with a particular investment and with the entire group. To the extent that the investments abroad render the units in Sweden more competitive—as mentioned above, this seems to be true in general for R & D—the long-run effects on employment should be positive. From the available evidence it seems to the Committee that the foreign investments have in fact improved the competitiveness of domestic production in most cases. As an enterprise transfers more and more of its operations abroad, however, there is a risk of employment in Sweden being adversely affected in both the short and the long run, for instance if all production is transferred directly to other countries.

A study commissioned by the Committee indicates that the indigenous units in the Swedish multinationals had a higher proportion of salaried employees than the national enterprises, 34 as against 27 % in 1978. The group with the highest proportion of salaried staff, 45 % (in 1974), was the foreign-owned enterprises, a conceivable explanation being that this category had a greater degree of reselling and less industrial operations than the other categories. Data on the functional breakdown of salaried staff show

that the Swedish multinationals differ most from the national enterprises in the proportion engaged in technical development. The high share in the Swedish multinationals came mainly from the 10 largest enterprises. It was in this group, moreover, that the number of salaried employees increased most throughout the period investigated. This may indicate that the indigenous units in the largest Swedish multinationals are concentrating more and more on administration and development, while the expansion of production is occurring to a greater extent abroad.

Data on the structure of blue-collar employment show that the national enterprises had the highest proportion of qualified skilled workers. The Swedish multinationals had the highest proportion of workers with intermediate qualifications, possibly because these enterprises had large plants where serial production was a major element. The foreign-owned enterprises had the largest proportion of unqualified workers, perhaps because assembly-work is fairly predominant in this category. The category differences in the blue-collar structure were explained to a large extent by the different industries involved.

Sweden's *industrial structure*—by type of industry, number of enterprises and regional location—stems from a long historical process in which direct investments have been one of the determinants. It follows that the structural effects can hardly be attributed solely to direct investments. If no investments at all had been undertaken abroad, the industrial structure would probably have been substantially different, with a lower degree of specialization. The structural impact of minor changes in the scale of investments abroad is no doubt so marginal that one can hardly draw any meaningful conclusions.

Summary of the assessment of effects

Compared with the hypothetical alternative with no investments abroad and considering that Sweden has a small domestic market but wants a standard of living that is internationally high, it must be concluded that to date the effects of direct investments on economic growth have been predominantly positive. This judgement, however, calls for some qualifications.

For one thing, the international structural adjustment of which direct investments are an important component involves a greater concentration of business enterprise and thereby increased risks of negative effects as a result of monopolization. For another, our conclusions rest in part on the existence of import discrimination in certain countries. Benefits would probably accrue from eliminating existing trade barriers and thereby diminishing the scale of direct investments.

One cannot make any general pronouncements about the impacts of *different degrees* of foreign investments by enterprises or industry as a whole. The effects have to be assessed instead from case to case. A crucial factor here is the foreign subsidiary's position in the group in terms of responsibility for production, marketing, development and management. The positive effects of investments abroad diminish when production abroad starts to predominate and they disappear entirely if central functions of the enterprise

are relocated outside Sweden. It can be said that the positive effects persist as long as production abroad makes it possible to employ the labour force in Sweden at higher wages and undertake more extensive industrial production and development than would have been feasible otherwise. When the operations abroad start to predominate, there is a growing risk of the latter activities being started up at the foreign subsidiaries as well, and at worst, being transferred from Sweden.

Initial signs of such a shift are in fact discernible in the case of large Swedish enterprises. It can be noted, for instance, that the number of enterprises with over 40 % of production abroad increased from 10 in 1970 to 24 in 1978 and the number with more than half of their employees outside Sweden is also rising. The share of foreign sales that is produced abroad has increased, moreover, from 42 % in 1970 to 52 % in 1978, which means that production abroad is now more important for the multinational enterprises than exports for supplying markets abroad.

In conclusion, the Committee considers that as long as the rest of the world permits direct investment, drastically restricting Swedish enterprises in this respect would probably be against the national welfare. It is not self-evident that, for instance, tighter restrictions on direct investments would lead to increased investments in Sweden. As long as trade in technology and goods is free, production would still ultimately tend to be established or expanded where this is most advantageous in terms of costs and sales opportunities. This circumstance curtails, though it does not rule out, the political scope for influencing the distribution of investment between Sweden and abroad.

Scope for influencing direct investments

Although its terms of reference do not call for proposals on changes in the existing system of regulations for direct investments, the Committee points to certain principles to do with the possibility of influencing international investments. These opinions are based on the experience that effects for industrial policy can vary with the extent and direction of overseas production.

In view of the above-mentioned risks of the large enterprises shifting the bulk of their operations abroad, a tendency that is already discernible in certain cases, the Committee considers that there is a strong public interest in being able to follow and, where necessary, influence the development of business establishments abroad. Such an influence can and should be exerted in various ways.

Firstly there is the need for *more effective international economic co-operation*. Import discrimination by certain countries increases the extent of foreign investments. It would presumably have been better for Sweden as well as for many host countries if the Swedish enterprises had been able to locate a large share of their production to Sweden and export the merchandise. Every country should be in a position to utilize its labour and productive resources for the purposes that are relatively most suitable. A systematic elimination of economic and technical barriers to trade and a

further liberalization of world trade would thus make what is now an important motive for direct investments less relevant and thereby also tend to diminish their extent.

Another problem that requires international co-operation is whether the ongoing concentration of business operations tends to restrict competition unduly. At present each country controls the effects of mergers within its borders but fusions between enterprises in different countries transcend the regulations. There is thus a need for international agreements in this field.

Another way of counteracting problems to do with direct investments is to *improve conditions for industrial operations in Sweden* by various means, e.g. by measures in such fields as R & D, education and communications. Extended collaboration in these fields between government and the business community can play a notable part.

The Committee also considers that an exchange of information is needed concerning business strategies in order to safeguard the interests of Swedish industrial policy. The Committee recommends the introduction of a *system for deliberations* between the Government and each of the enterprises that are of primary importance for industrial policy. The purpose of the deliberations would be to keep the parties mutually informed, e.g. about conditions for investments and competition, and to generate better forward planning and preparedness, as well as greater concord between national policy and business strategies. While it is envisaged that foreign investments by the enterprises would be an important topic for the deliberations, they should be considered, not in isolation but in the context of the enterprise's overall strategy, incl. total investment activity. A systemized dialogue could thus constitute a selective instrument where allowance can be made for enterprises being in different situations and accordingly have different requirements.

As problems connected with the further growth of direct investments chiefly concern the enterprises that are already highly international, the Committee finds it reasonable to restrict the deliberation system to the 20 or so largest Swedish multinationals plus a number of other enterprises that are of particular relevance for industrial policy.

The Committee considers that the scrutiny of direct investments should continue to be undertaken within the frame of *exchange control*. While such a scrutiny is not entirely satisfactory, it can provide an important complement to the deliberation system. The Committee's terms of reference have not included the question of how such a scrutiny can be arranged in detail but attention can be drawn to the possibility, within the frame of existing international undertakings, of constructing assessment criteria so that material considerations of industrial policy can be applied in this context, e.g. when estimating how investment abroad affects exports.

In the opinion of the Committee, steps must be taken to build up an *analytical and statistical system* concerning the development and effects of direct investments. The introduction of a deliberation system presupposes that the Government has access to information about the large enterprises, the industries in which they operate and other developments connected with

their activities. The Committee proposes that the National Industrial Board (SIND) is given the task of undertaking continual analyses of direct investments and multinational enterprises, and that the National Central Bureau of Statistics (SCB) compiles certain material for an overview of changes in the volume and structure of Swedish industrial activities abroad.

1 Utredningsuppdraget

1.1 Utredningens bakgrund

Att företag investerar utomlands är inget nytt, men det är först under de senaste två decennierna som man börjat debattera och t o m ifrågasätta detta. Multinationella företag, dvs företag med produktion i utlandet, fanns redan tidigt detta århundrade. Den stora ökningen av utlandsinvesteringarna har dock inträffat under tiden efter andra världskriget. Denna expansion har i stort sett inte skett under politiskt motstånd från berörda länder, utan man har snarare tvärtom sökt underlätta företagets internationalisering. Den positiva inställningen till direktinvesteringar grundades på uppfattningen att fria kapitalrörelser skulle leda till ett bättre utnyttjande av ländernas produktionsresurser och således en effektivare internationell arbetsfördelning, vilket skulle främja den ekonomiska tillväxten i berörda länder. Denna grundsyn på företagets internationella investeringar manifesterades i handels- och samarbetsavtal inom ramen för bl a OECD, GATT, EG och EFTA. En förväntad positiv sidoeffekt av företagets internationalisering var också att den genom att knyta samman ländernas ekonomier skulle motverka uppkomsten av nationalism och konflikter.

Bakom den kraftiga uppgången i de direkta investeringarna under efterkrigstiden stod till att börja med främst amerikanska och brittiska företag. Dessa svarade fram till mitten av 1960-talet för mer än två tredjedelar av de internationella investeringar som företogs. Samtidigt som företagets utlandsinvesteringar fortsatte att öka försämrades både USAs och Storbritanniens betalningsbalanser. Det var då naturligt att man i dessa länder började undersöka vilka in- och utflöden av kapital som följde av företagets utlandsetableringar.

Medan man i USA och Storbritannien diskuterade vilka effekter de direkta investeringarna hade på hemlandets betalningsbalans, började vissa värdländer, dvs länder i vilka de direkta investeringarna företogs, att uppmärksamma andra effekter av de multinationella företagets verksamhet. En anledning till detta var de stora amerikanska företagets snabba tillväxt och ledande ställning i fråga om produktutveckling och inom världshandeln. Det var framför allt i Frankrike som man med växande oro såg att amerikanska företag blev alltmer dominerande inom viktiga varuområden. Man såg framför sig en situation då Europa skulle bli helt beroende av teknologi från amerikanska företag.

En annan viktig anledning till att intresset för direktinvesteringarnas

effekter började uppmärksammas under 1960-talet var att den ekonomiska klyftan mellan u-länder och i-länder inte minskade, och frågan uppkom om de investeringar som gjordes i u-länderna verkligen bidrog till någon ekonomisk utveckling eller bara gynnade investeraren. Under 1970-talet har sedan ytterligare en effekt av de direkta investeringarna kommit att diskuteras alltmer, nämligen deras betydelse för i-ländernas strukturomvandling. Från att den tidigare skett främst inom länderna har strukturomvandlingen i ökad utsträckning kommit att ske på internationell basis, bl a via de multinationella företagen. Vad som särskilt uppmärksamats är att vissa företag koncentrerar produktion, som tidigare varit spridd till många länder, till ett mindre antal enheter och också att företag i vissa branscher flyttar delar av sin tillverkning från i-länder till låglöneländer.

De frågor som här nämnts, och många andra aspekter av de ökade internationella investeringarna, har behandlats i många olika utredningar och också lett till att länderna inom OECD utarbetat en särskild kod för multinationella företags verksamhet. Koden, som är av frivillig karaktär, rekommenderar företagen att bl a fullt beakta värdländernas samhällspolitiska mål. Inom FN pågår också arbete med att ta fram en kod för multinationella företag. I Sverige har en rad offentliga utredningar under 1970-talet tagit upp frågor som i större eller mindre utsträckning haft anknytning till problematiken kring multinationella företag.¹ En utredning, koncentrationsutredningen, hade också som uttryckligt uppdrag att undersöka konsekvenserna för svensk ekonomi och ekonomisk politik av de internationella företagens växande betydelse.²

Koncentrationsutredningen konstaterade att det är förenat med stora teoretiska och empiriska svårigheter att ge entydiga och kvantifierade svar beträffande följderna av den internationella koncernbildningen. Utredningen utgick i sin analys från tillgängliga teorier och data och sökte jämföra nuläget med lägen där etablering utomlands inte får ske, eller med lägen där en begränsad tillståndsgivning för sådan nyetablering förekommer. Utredningen konstaterade i sin sammanfattning att det saknas vetenskapligt underlag för en stor del av de såväl negativa som positiva omdömena om de internationella koncernerna.

”Dessa företag är stora, de verkar oftast under ofullständig konkurrens, de är ofta tekniskt avancerade och svarar för en stor del av alla internationella transaktioner och av produktionen och sysselsättningen i många branscher. Det är emellertid inte lätt att visa att deras ställning som internationella koncerner är en förutsättning för dessa förhållanden. De samhällsekonomiska för- och nackdelar som är förenade med dessa förhållanden bör kanske hellre studeras direkt i relation till sådana faktorer som privatägda storföretag, öppna ekonomier, tekniska förändringar och dylikt, så länge underlaget för att betrakta internationell koncernbildning som en strategisk faktor är så svagt.”³

Ett stort antal remissinstanser hälsade med tillfredsställelse att utredningen kommit till stånd. Olika meningar om betänkandets betydelse kom dock till uttryck. Flera remissinstanser ansåg att kunskapen om den internationella koncernbildningen fortfarande vilade på bräcklig grund och framhöll att det var svårt att dra några bestämda, generella slutsatser på grund av att utredningen valt att arbeta med en teoretisk analytisk metod.

¹ Som exempel kan nämnas aktiebolagsutredningen, arbetsrättskommittén, koncentrationsutredningen, utrikeshandelsstatistikutredningen, SINDs utredning om livsmedelsindustrin, konkurrensutredningen, Sydafrikautredningen, utredningen om utländska övertaganden av svenska företag, SINDs utredning om de multinationella företagens betydelse för svensk industriell utveckling och kooperationsutredningen.

² SOU 1975:50 Internationella koncerner i industriländer – samhällsekonomiska aspekter.

³ SOU 1975:50, sid 34

Flertalet remissinstanser pekade också på behovet av empirisk analys och fördjupade studier i skilda hänseenden av de multinationella företagens verksamhet, särskilt med avseende på svenska förhållanden.

1.2 Utredningens direktiv

Remissvaren på koncentrationsutredningens betänkande återspeglar ett karaktäristiskt drag i den allmänna debatten om multinationella företag, nämligen oenighet i bedömningen av effekterna av företagandets internationalisering och enighet om behovet av vidgade och fördjupade kunskaper om problemet. Det är bl a mot denna bakgrund man får se att chefen för industridepartementet år 1977 tillkallade en kommitté för utredning av de internationella investeringarnas näringspolitiska effekter. Kommittén antog sedermera benämningen direktinvesteringskommittén (DIRK). I direktiven anges följande om den allmänna bakgrunden till utredningsuppdraget:

”Svensk industri investerar i betydande omfattning utomlands. Flera av våra stora företag hade redan före andra världskriget etablerat sig utomlands. Denna utveckling fortsatte sedan efter kriget. Sedan slutet av 1960-talet ligger utlandsinvesteringarna på en hög nivå. De största investeringarna utomlands har företagits inom maskin- och elektroindustrin. De svenska utlandsinvesteringarna har huvudsakligen skett i industrialiserade marknadsekonomier. Antalet anställda i svenskägda företag utomlands uppgick i slutet av år 1974 till mer än 300 000 varav närmare 250 000 inom tillverkningsindustrin. Den senare siffran motsvarade detta år drygt en fjärdedel av antalet sysselsatta i tillverkningsindustrin i Sverige.

Under 1960-talet har den utlandskontrollerade företagssektorn i Sverige expanderat. Dess tillväxt har emellertid inte varit lika påtaglig som den svenska etableringen utomlands och har under senare år snarast tenderat att minska. De utländska direktinvesteringarna har inte heller samma volymmässiga omfattning som de svenska direktinvesteringarna utomlands. Utlandsägda företag i Sverige sysselsatte år 1974 drygt 100 000 personer. Inom tillverkningsindustrin var detta år drygt 50 000 sysselsatta i utlandsägda företag, dvs ca 5 % av antalet sysselsatta.”

Industriministern konstaterar sedan att det, trots att ett omfattande utredningsarbete nedlagts, fortfarande saknas betydelsefullt utredningsmaterial rörande de internationella investeringarnas samlade näringspolitiska effekter – framför allt saknas på flera delområden empiriska uppgifter med direkt anknytning till Sverige. Direktiven specificerar sedan de olika näringspolitiska effekter som kommittén bör undersöka:

”En uppgift för kommittén bör vara att belysa betydelsen av de internationella investeringarnas expansion för den svenska industristrukturen såväl i det förflutna som vad gäller effekter på den nationella industriella utvecklingen på sikt. De internationella investeringarnas inverkan på branschstrukturer och industrikoncentration är av särskilt intresse.

Kommittén bör söka klarlägga vilken betydelse de internationella investeringarna hittills har haft och kan beräknas få för industrissysselsättningen i Sverige på sikt. En strävan bör vara att belysa såväl den samlade sysselsättningseffekten som eventuella regionala effekter på sysselsättningen. Även effekter på yrkessammansättningen bör belysas.

Kommittén bör särskilt studera sådana effekter som kan förväntas uppkomma på

längre sikt. Kommittén bör bli undersöka i vilken utsträckning utlandsetableringar leder till att varuexport överflyttas från svenska till utländska produktionsenheter.

Undersökningen bör inte begränsas till de omedelbara effekterna på industristruktur och sysselsättning. Den bör även behandla de indirekta återverkningarna på företagens internationella konkurrenskraft som en följd av deras utländska investeringar. De internationella investeringarnas effekter på de nationella konkurrensförhållandena bör studeras i nära samarbete med konkurrensutredningen.

Kommittén bör vidare uppmärksamma effekterna av de internationella investeringarna på teknisk utveckling och deras betydelse för produktivitetens utvecklingen i svensk industri. En väsentlig uppgift är att klargöra i vilken utsträckning de internationella investeringarna inverkar på lokaliseringen av forsknings- och utvecklingsverksamheten samt av avancerad tillverkning och produktionsmetoder. I denna del bör kommittén i största möjliga utsträckning bygga på resultat av statens industriverks utredningsarbete om de multinationella företagens betydelse för svensk industriell teknisk utveckling."

Förutom att undersöka de nämnda näringspolitiska effekterna anges det också i direktiven att kommittén bör utreda och lämna förslag till ett statistik- och informationssystem som gör det möjligt att kunna följa utvecklingen av de internationella investeringarna. Direktiven återges i bilaga 1.

Samtidigt som regeringen tillsatte DIRK gav den direktiv till valutakommittén, som tillkallats av ekonomiministern för översyn av valutaregleringen. Denna förordning är det instrument som används för reglering av svenska företags utländska investeringar. Det är valutakommitténs uppdrag att överväga i vad mån utlandsinvesteringarna bör regleras, och i så fall på vilket sätt det bör ske. Det åligger därför valutakommittén att göra bedömningar av de samhällsekonomiska konsekvenserna av utlandsinvesteringarna och därvid utnyttja de resultat som DIRK presenterar. Det faller också på valutakommittén att bedöma de valutamässiga och finansiella effekterna av internationella investeringar, medan DIRK utreder de näringspolitiska effekterna.

1.3 Begreppen direkta investeringar och multinationella företag

Begreppen *direkta investeringar* och *multinationella företag* saknar exakta och allmänt vedertagna definitioner. Med direkta investeringar avser DIRK kapitalinsatser i företag som görs av investerare som kommer att utöva ett inflytande över företagets drift. Om dessa investeringar görs i företag i ett annat land talar man om utländska direkta investeringar. För att inte onödigtvis tynga den fortsatta framställningen kommer vi, i likhet med direktiven, att underförstå att direkta investeringar avser företagets internationella investeringar. Med svenska *utgående* direkta investeringar avses då de svenska företagets investeringar i utlandet och med svenska *ingående* direkta investeringar de investeringar som utländska företag gör i Sverige. Som synonyma begrepp till direkta investeringar kommer vi också att använda utländska investeringar, internationella investeringar och direktinvesteringar.

Till skillnad från direkta investeringar görs *portföljinvesteringar* enbart i

placeringssyfte. Sådana investeringar kan vara banksättning, köp av obligationer eller smärre poster börsnoterade aktier. Avgörande för om en investering skall betecknas som direkt investering eller ej är således den kontroll som investeraren har över det företag i vilket investeringen är gjord. Denna gränsdragning är inte alltid lätt att göra, men den är likafullt viktig, eftersom den svenska valutaregleringen i stort sett godkänner direkta investeringar men däremot ej portföljinvesteringar utomlands. I DIRKs undersökningar har investeringar i utländska företag i allmänhet betecknats som direkta investeringar, om det investerande bolaget har minst 10 % av aktiekapitalet eller aktiernas röstvärde i det företag som får kapitaltillskottet.

Företag som gjort minst en direktinvestering i ett tillverkande företag i utlandet kallar vi multinationella företag eller internationella koncerner. Det är samma definition som användes i koncentrationsutredningen. Med denna definition kommer inte alla direkta investeringar att vara förknippade med multinationella företag, ty företag som gjort utländska investeringar i enbart försäljande dotterbolag ingår ej. Anledningen till denna gränsdragning är att den näringspolitiskt intressantaste skiljelinjen går enligt DIRKs mening mellan företag med resp utan tillverkning i utlandet och inte mellan företag som har resp inte har egna exportkanaler. I vissa amerikanska undersökningar har man använt en ännu snävare definition av multinationella företag och till denna grupp bara räknat företag med tillverkning i minst sex länder. I flera av DIRKs undersökningar har också de 20 största utlandsinvesteringarna, som alla har tillverkning i mer än sex länder, särredovisats.

1.4 Debatten om direktinvesteringar och multinationella företag

Det nämndes inledningsvis att direktinvesteringarnas kraftiga tillväxt under efterkrigstiden efter hand gav upphov till diskussion och debatt om dessa investeringars effekter i olika avseenden. De näringspolitiska effekter som DIRK ålagts att undersöka motsvarar ingalunda alla frågor som debatterats, utan det är snarare så, att några av de mest kontroversiella ämnena inte omfattas av utredningsuppdraget. Detta framgår av den följande, översiktliga redovisningen av de frågor som förekommit i debatten. Den debatt som förts i Sverige har huvudsakligen gällt de utgående direkta investeringarna beroende på att dessa under 1970-talet varit flera gånger större än de ingående investeringarna. Det är framför allt i Sverige och USA man diskuterat de utgående direkta investeringarnas effekter för hemlandet, medan man i andra länder och i internationella organ i allmänhet fäst största uppmärksamheten vid effekter på värdlandet.

Sysselsättning och export

En huvudfråga i den debatt som initierats av fackföreningsrörelsen har varit om sysselsättningen i Sverige minskar till följd av att svenska företag investerar i utlandet? Bakom denna fråga ligger då antagandet att företaget genom att något ge avkall på lönsamhetskravet skulle kunna förlägga en

större del av sina investeringar i Sverige, vilket i sin tur skulle medföra en högre export och industrissysselsättning. Inom den internationella fackföreningsrörelsen har man tagit upp frågan om företagens investeringar i u-länder tillkommer på lägre lönekostnader beroende på dåliga arbetsvillkor för de anställda, stor arbetslöshet och dålig anslutning till fackföreningar.

Även de ingående direkta investeringarnas effekter på sysselsättningen har diskuterats. Frågan har då gällt om anställningstryggheten i de multinationella företagens dotterbolag i Sverige är mindre till följd av att de anställda och samhället saknar inflytande över planeringen i de utlandsägda företagen. Det har också hävdats att beslutsfattarna i utlandsägda företag inte känner tillräckligt stark bindning till det svenska samhället och inte hysar tillräcklig förståelse för de sociala konsekvenserna av ett nedläggningsbeslut. I främst USA har man också diskuterat om den nettoeffekt som ev. kan tillskrivas de direkta investeringarna döljer en större bruttoförändring som innebär att kvalificerade arbeten tillkommer medan mindre kvalificerade försvinner. Sysselsättningsaspekter kommer också in i samband med diskussionen av effekter på den regionala näringslivsstrukturen. En anledning till att företagskoncentration uppfattas negativt är just att den är förenad med omställning och omflyttning för arbetskraften.

Teknisk utveckling

En annan väsentlig fråga som diskuterats är vilken betydelse de multinationella företagen har för skapandet och spridandet av teknisk kunskap som är av betydelse för den svenska industriella utvecklingen. Som en gynnsam effekt av utländsk företagsetablering bör i princip kunna räknas att teknisk kunskap överförs från de internationella koncernerna till deras dotterbolag. Sett ur hemlandets synvinkel är emellertid frågan, om de svenska företagens utlandsetableringar också på sikt leder till att fou-verksamheten kommer att lokaliseras utomlands.

De farhågor som förekommit beträffande de ingående direkta investeringarna i detta sammanhang har gällt att svenska, tekniskt avancerade företag förvärvas av utländska företag. Avkastningen av de tekniska kunskaper som skapats i värdlandet kommer då den internationella koncernen till godo. Man kan heller inte utesluta risken för att fou-verksamheten överförs till utlandet och att den svenska enhetens verksamhet i fortsättningen inriktas på enklare uppgifter. Den debatt som förekommit i dessa frågor har skett bl a i anslutning till koncentrationsutredningens betänkande SOU 1975:50. Flera remissinstanser framhöll då att det var angeläget med empiriska studier som visade hur de internationella koncernerna påverkar den teknologiska utveckling som sker i Sverige. Önskemålen bidrog till att statens industriverk fick i uppdrag att genomföra en utredning av fou-verksamhet, teknologiöverföring och företagstillväxt i multinationella företag (SIND 1980:4). Uppgifter från denna utredning har också använts av DIRK.

Tillväxt och effektivitet

Det har tidigare nämnts att bakom ifrågasättandet av utlandsinvesteringarna, med hänsyn till sysselsättningseffekterna, ligger antagandet att det inte föreligger några avgörande lönsamhetsskillnader mellan investeringar i

hemlandet resp i utlandet. Från näringslivshåll har man dock framhållit att de positiva effekterna av internationellt företagande starkt underskattas. Västlandsutvecklingen i Sverige är i själva verket beroende av att internationellt företagande förekommer. De direkta investeringarna ses som ett led i en internationell specialisering som innebär att varje lands resurser används på ett optimalt sätt, dvs i produktion av sådana varor som resp land är jämförelsevis bäst på att tillverka. Från industrihåll har man dock varit medveten om att svenska företags utlandsinvesteringar orsakar vissa omställningssvårigheter och balansproblem, men man menar att dessa varit ringa i förhållande till de problem som orsakats av konjunktursvängningar och andra faktorer.

Konkurrens, företagsstruktur och regional balans

En omstridd fråga har varit vilken inverkan de multinationella företagen har på konkurrensförhållanden och företagsstruktur inom den internationella handeln och på de nationella marknaderna. Enligt en uppfattning verkar förekomsten av multinationella företag befrämjande på konkurrensen, medan en annan uppfattning är att dessa företag sätter konkurrensen ur spel. De nackdelar som tillskrivs de multinationella företagen gäller i viss mån alla stora företag, även om problemen accentueras av att de multinationella företagen företrädesvis uppträder i vissa s k nyckelbranscher, som kännetecknas av differentierade produkter och snabb tillväxt.

Debatten om den konkurrensbegränsande effekten av multinationella företag har gällt flera delproblem. Ett sådant är om koncernledningen i de multinationella företagen bestämmer vad de olika dotterbolagen skall tillverka och exportera, vilket skulle kunna ha ogynnsamma effekter på värdlandet i form av ökat importberoende eller underutnyttjande av landets resurser. En annan fråga gäller om de multinationella företagen bidrar till att höja prisnivån. Som stöd för denna fråga anförs att de multinationella företagen vanligen arbetar på marknader med fåtalskonkurrens.

En tredje fråga har varit om de internationella koncernernas köp av inhemska företag bidrar till att inskränka konkurrensen. Det fjärde problemet beträffande konkurrensbegränsningen gäller slutligen överenskommelser om marknadsdelning, prisdiskriminering och andra restriktioner i samband med licensavtal mellan multinationella företag och inhemska företag.

Ytterligare en fråga som diskuterats är om de direkta investeringarna och de multinationella företagens tillväxt gör det allt svårare att starta och bedriva kooperativ verksamhet som bedrivs på nationell bas. Man har därvid pekat på att koncentrationen av produktionen till några stora företag får till följd att det blir färre leverantörer att välja mellan och att möjligheterna att starta konkurrerande produktion blir mindre.

Det har också diskuterats i vad mån de multinationella företagens storskaliga verksamhet står i motsatsställning till ambitionen att ha en varierad industristruktur i olika delar av landet. De ökade stordriftsfördelarna i produktionen i kombination med lägre transportkostnader bidrar till att tillverkningen koncentreras till ett färre antal enheter. Produktutvecklingsarbetet kräver i sin tur närhet till utbildningscentra och den del av landet

där den viktigaste försäljningen sker. Men det är således inte multinationaltiteten som är problemet utan i stället vissa egenskaper som även nationellt verksamma företag kan ha. Vad debatten gäller är i vilken utsträckning de internationella investeringarna bidrar till att öka problem som även annars förekommer.

Information och insyn

En inte oväsentlig del av diskussionerna kring multinationella företag har gällt svårigheten att få information om och insyn i deras verksamhet. De multinationella företagen har fått karaktär av att vara okända och ogripbara, vilket har varit en källa till oro.

En del av den efterlysta informationen kommer förhoppningsvis att återfinnas i föreliggande utredning. Direktiven ger emellertid DIRK också i uppdrag att komma med ett förslag till ett statistik- och informationssystem för löpande insamling och registrering av väsentliga uppgifter om de direkta investeringarnas betydelse.

Konsumentintresset

En omstridd fråga har varit om de multinationella företagens expansion har gagnat konsumentintresset. I debatten har man bl a ifrågasatt om de direkta investeringarna verkligen leder till en effektivare produktion som kommer konsumenterna till godo i form av lägre priser. Man har därvid pekat på att en mer dominerande marknadsposition för de multinationella företagen kan innebära ökad förekomst av oligopolistisk prissättning, karteller och andra överenskommelser som höjer prisnivån för konsumenterna. Likaså har man debatterat hur förekomsten av multinationella företag påverkar produktutformningen i vid mening. Här gäller å ena sidan att de multinationella företagen har förutsättningar att bedriva snabbare produktutveckling och å andra sidan att avståndet mellan konsumtion och produktion ökar. Det senare innebär bl a att konsumenterna får mindre möjligheter att få specifika behov tillgodosedda och att göra sig gällande i olika avseenden.

Effekter på den fackliga verksamheten

Inom både den svenska och internationella fackföreningsrörelsen har företagandets internationalisering framkallat farhågor för att de fackliga sammanslutningarna inte kommer att kunna tillvarata arbetstagarnas intressen på ett tillfredsställande sätt. I resolutioner och handlingsprogram har man från fackligt håll förordat internationellt samarbete för att uppväga den starka förhandlingsposition som de multinationella företagen anses ha. Ett viktigt krav har också gällt offentliggörande av sådan information om koncernernas ekonomiska ställning som fackföreningarna anser sig behöva för att kunna bedriva meningsfulla avtalsförhandlingar. Fackföreningsrörelsen har också diskuterat hur man skall kunna säkerställa ländernas ekonomiska oberoende och att utländska direktinvesteringar sker med iakttagande av arbetstagarnas intressen och i överensstämmelse med värdländernas sociala och ekonomiska utveckling.

Beskattning

Diskussionen rörande beskattningsproblemen i samband med direkta investeringar har i huvudsak rört två frågor. Den första gäller om internationella koncerner undandrar sig korrekt beskattning av verksamheten genom att låta vinsterna företrädesvis redovisas av dotterbolag i länder med låg företagsbeskattning. Vad man särskilt diskuterat i detta sammanhang är utnyttjandet av sk skatteparadis (tax heavens), varmed förstås länder med låg eller obefintlig företagsbeskattning.

Den andra frågan gäller i vilken utsträckning de multinationella företagens etableringar av produktionsverksamhet styrs eller påverkas av skillnader i företagsbeskattning mellan olika länder. Vissa länder använder skattelättnader eller andra subsidier för att locka till sig utländsk företagsetablering. Denna typ av industripolitik utgör ett växande irritationsmoment i relationerna mellan länderna.

Sociala och kulturella effekter

Förutom samhällsekonomiska aspekter av de multinationella företagens verksamhet har man diskuterat vilken inverkan på sociala och kulturella mönster de direkta investeringarna kan ha. Denna fråga har främst diskuterats utifrån u-ländernas situation. I debatten har man hävdat att den teknologi och de produkter som överförs genom de multinationella företagens verksamhet kan ha negativ inverkan på värdlandets kulturella identitet och sociala struktur.

Nationellt oberoende och maktfrågor

Företagens utländska direkta investeringar innebär en medveten ekonomisk integration mellan berörda länder. Som en övergripande konsekvens eller effekt av de direkta investeringarna skulle man därför kunna se Sveriges ökade utlandsberoende. Detta ökade beroende innebär minskad handlingsfrihet för den ekonomiska politiken men kan också innebära inskränkningar inom andra områden, som den fackliga politiken och konsumentpolitiken. Destabiliserande kapitalrörelser kan komma att utgöra särskilda svårigheter för penningpolitiken. Sammanfattningsvis har debatten i hög grad gällt konsekvenserna av det förhållandet att företagen kan agera över gränserna, medan ländernas handlingsmöjligheter är begränsade till det egna territoriet.

1.5 Några viktiga utgångspunkter för kommitténs arbete

Som redan framhållits konstaterade koncentrationsutredningen att undersökningar av effekter av direkta investeringar är förenade med stora empiriska och teoretiska problem. Det finns ingen anledning att revidera denna uppfattning utan snarare att ytterligare understryka att varje undersökning inom detta problemområde måste göras utifrån vissa antaganden och avgränsningar för att över huvud taget vara möjlig att genomföra. Vi

skall i detta avsnitt kommentera de avgränsningar som anges i direktiven och också diskutera kommitténs syn på utredningsuppdraget och hur detta skulle genomföras.

Debatten kring de direkta investeringarna och de multinationella företagen har således gällt en lång rad olika frågor. I koncentrationsutredningen studerades de samhällsekonomiska konsekvenserna, och huvudintresset knöts till effekterna på den samhällsekonomiska balansen och konsekvenserna för penningvärdet, sysselsättningen och betalningsbalansen. Koncentrationsutredningen analyserade också de direkta investeringarnas effekter på inkomstfördelningen, beskattningen och den tekniska utvecklingen. De effekter som DIRK enligt sitt utredningsuppdrag ålagts att studera rubriceras som näringspolitiska effekter, dvs sådana effekter som är relevanta i industripolitiska sammanhang.

Av det tidigare redovisade utdraget ur direktiven framgår att det är flera olika frågor och förhållanden som kommittén bör undersöka. I presentationen av kommitténs undersökningar har DIRK funnit det lämpligt att gruppera de olika frågorna i fem huvudgrupper, som kallas effektdimensioner. Dessa är teknisk utveckling, internationell konkurrenskraft, export, sysselsättning och industristruktur. I varje effektdimension kan man sedan se olika deffekter eller aspekter. När det gäller exempelvis sysselsättningen skiljer vi mellan effekter på det totala antalet sysselsatta, på antalet sysselsatta inom olika regioner och på yrkessammansättningen i industrin. Som en särskild effektdimension vid sidan av de som uttryckligen nämns i direktiven diskuterar kommittén i vad mån statens möjligheter att bedriva ekonomisk politik försvåras genom förekomsten av direkta investeringar.

För både koncentrationsutredningen och DIRK har gällt att analyserna skulle göras utifrån ett svenskt perspektiv. Därför diskuteras inte effekter på andra länder, politiska maktförskjutningar eller effekter på utvecklingsförloppen i u-länderna till följd av direktinvesteringarna. Vidare har för båda utredningarna gällt att studieobjektet i första hand varit industrins utlandsinvesteringar. Internationaliseringen av handeln, bankväsendet och konsultbranschen har inte systematiskt studerats, utan de uppgifter som förekommer kan mera ses som en biprodukt av undersökningarna av industrin.

DIRKs undersökningar kan således sägas omfatta fem effektdimensioner (teknisk utveckling, internationell konkurrenskraft, export, sysselsättning och industristruktur) i vilka de näringspolitiska effekterna skall utredas. Underförstått i detta ligger att det finns vissa mål för näringspolitiken, och frågan är hur tillkomsten av utlandsinvesteringar har påverkat uppfyllelsen av dessa mål. Näringspolitikens mål kan i sin tur ses som medel att uppnå den ekonomiska politikens mål,¹ som slutligen bidrar till att uppfylla de övergripande välfärdsmålen.

Under förutsättning att varje delmål i en sådan hierarki på ett entydigt sätt påverkar *ett* närmast högre liggande mål kan man säga, att det som har en positiv inverkan på ett av näringspolitikens delmål också bidrar till att uppfylla de övergripande samhällsmålen. Nu är det tyvärr inte så enkelt att de olika politiska målen går att inordna i en mål-medel-hierarki. Det är i stället så att det föreligger komplicerade samband mellan de olika näringspolitiska målen, och det är vidare inte uppenbart vilka relationer näringspolitiska mål har till närmast högre liggande mål. En ytterligare

¹ Ds I 1980:17.

reservation som man kan göra mot det beskrivna sättet att placera in de näringspolitiska målen i en hierarki är, att det kan ge en missvisande uppfattning om att det rör sig om en statisk analys. De näringspolitiska effekterna bör i stället ses som resultatet av en längre tids utveckling där effekter i ett avseende påverkar ett annat mål som i sin tur kanske haft effekter i ett tredje avseende. Om de direkta investeringarna påverkar exempelvis den tekniska utvecklingen i en bransch så kan detta i sin tur få effekter på företagskoncentrationen och sysselsättningen, vilket i sin tur kan påverka den fortsatta tekniska utvecklingen etc. Samtidigt bidrar politiska beslut fortlöpande till att korrigera eller förstärka effekterna.

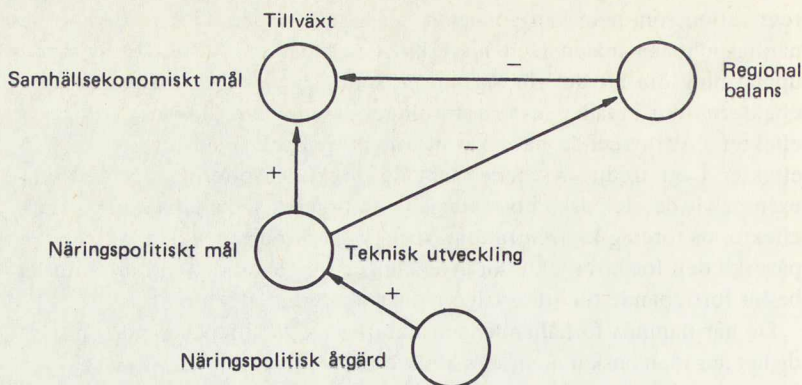
De här nämnda förhållandena är naturligtvis en komplicerande omständighet när man önskar analysera effekterna av utlandsinvesteringarna. Man kan t o m fråga sig om det alls är möjligt att uttala sig om några effekter under sådana förutsättningar. Enligt en uppfattning är den rådande oklarheten eller bristen på precision i målstrukturen en förutsättning för att det skall gå att fatta politiska beslut utan uppslitande eller förlamande stridigheter. Kommittén anser emellertid att det är otillfredsställande att förhållandet mellan de olika näringspolitiska målen och deras roll inom ramen för den ekonomiska politiken är ofullständigt kända.

Närings- eller industripolitik är, som tidigare nämnts, en del av den ekonomiska politiken och de näringspolitiska effekterna följaktligen medel för att uppnå den ekonomiska politikens mål. De överordnade ekonomiska målen brukar uttryckas som önskemål om ekonomisk tillväxt och effektivitet, det ekonomiska systemets flexibilitet, jämlikhet och sysselsättning, prisstabilitet samt nationellt oberoende. Dessa mål innefattar i sin tur en lång rad områden; jämlikhet kan t ex avse förmögenhet, inkomst eller inflytande; begreppet effektivitet innefattar relationen mellan produktionsresultat och insatta produktionsfaktorer (även miljö och energi).

Den ekonomiska politikens olika mål är lika lite som industripolitikens delmål oberoende av varandra. Flertalet av relationerna är uppenbara och behöver inte här utredas. Det kan dock vara värt att uppmärksamma att statsmakterna löpande kompenserar, eller har möjlighet att kompensera, vissa effekter. Detta gäller kanske främst effekter som berör fördelningsmålet. Detta mål, hävdas det ibland, behöver inte beaktas vid varje ställningstagande i olika frågor utan kan tillgodoses genom bl a skattepolitiken.

Förhållandet mellan de två målnivåerna, den ekonomisk-politiska och den näringspolitiska, är så komplicerat att en viss näringspolitisk effekt inte utan vidare kan översättas i en ekonomisk-politisk effekt. För att illustrera detta kan vi anta att en ökning av den tekniska utvecklingen kan vara positiv för tillväxten samtidigt som den har negativa effekter på den regionala balansen. Den regionala obalansen kan i sin tur få till följd en dålig överensstämmelse mellan tillgång och efterfrågan på arbetskraft och därmed hämma tillväxten. Genom att de sekundära effekterna på tillväxten är motsatta de primära blir den totala effekten liten (se figur 1.1).

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att den nödvändiga värderingen av utlandsinvesteringarnas olika effekter försvåras av två förhållanden. För det första finns det ett inbördes beroende mellan de olika effekterna, och för det andra kan en viss effekt ha både positiv och negativ inverkan på olika övergripande samhällsmål. Detta understryker ytterligare nödvändigheten



Figur 1.1 Exempel på relationer mellan näringspolitikens och den ekonomiska politikens mål.

av att ha en uppfattning om vilka mål som är centrala och hur avvägningen mellan olika intressen skall göras. Detta är delvis en subjektiv uppgift, som inte kan göras till föremål för utredning.¹

Kommittén har efter granskning av olika offentliga dokument, främst propositioner, utgått från att ekonomisk tillväxt är det centrala målet, och att samhällsekonomin fortsättningsvis skall ha samma grunddrag som nu med bl a ett huvudsakligen privatägt näringsliv och en specialisering av produktionen på internationell basis, med undantag för vissa varor, som jordbruksprodukter. DIRK förutsätter att stark konkurrenskraft är att föredra framför svag och utgår vidare ifrån att teknisk utveckling befrämjar konkurrenskraft och bortser därvidlag från eventuella negativa sidoeffekter. Relationerna mellan värdet av insats och resultat i forsknings- och utvecklingsfunktionerna antar DIRK är i allmänhet positiv och utgår därför ifrån att en stor volym forskning och utveckling är att föredra framför en liten. En förändring av industristrukturen i riktning mot en specialisering av verksamheten, som bättre svarar mot Sveriges komparativa fördelar, är förenlig med strävan efter ekonomisk tillväxt. Samtidigt är konflikten med andra mål, som upprätthållande av en regional balans, tydlig. Fortsatt utsatthet för internationell konkurrens nödvändiggör en fortsatt strukturomvandling, varför denna betraktas som önskvärd. En hög industriell sysselsättning och ökad export har i det nuvarande ekonomiska läget förutsatts vara önskvärd även om dessa mål inte självklart behöver vara konsistenta med strävan efter ekonomisk tillväxt.

Går det då att rangordna eller prioritera bland de olika effekterna? Vi har funnit det rimligt att se de direkta investeringarnas betydelse för den internationella konkurrenskraften som den centrala effekten så länge företagets verksamhet bedrivs i en marknadsekonomi som är öppen för utländsk konkurrens. I propositioner, motioner och andra politiska uttalanden betonas i hög grad den internationella konkurrensens betydelse för industrins utveckling.² Det skulle också kunna uttryckas så att det svenska näringslivets internationella konkurrenskraft avgör vilket utrymme som finns för ambitioner i fråga om övriga mål. Eliasson (1971) relaterar "ekonomins internationella konkurrenskraft" till förhållandet mellan förväntad eller faktisk lönsamhet och krävd lönsamhet. Om den faktiska

¹ Oklarheten om relationerna mellan olika nivåer i mål-medel-hierarkin borde emellertid däremot kunna minskas genom forskning.

² Ds I 1980:17, sid 10.

lönsamheten ligger lägre än den krävda, kommer investeringsverksamheten att minska och sannolikt leda till minskad tillväxt och lägre total levnadsstandard.¹ En hög internationell konkurrenskraft skulle å andra sidan betyda att den faktiska lönsamheten är högre än den som krävs för att investeringsverksamheten skall vara av tillräcklig omfattning. Det finns då med andra ord utrymme för åtgärder som uppfyller andra mål.

När det sedan gäller de metodmässiga problemen att fastställa de olika effekterna hade DIRK som en utgångspunkt den diskussion som fördes inom koncentrationsutredningen. Den grundläggande svårigheten att bestämma de direkta investeringarnas effekter var enligt koncentrationsutredningen att de direkta investeringarna själva borde ses som effekter av andra förhållanden i samhället, som handelshinder, patentlagar och valutaförordningar. Det är den senare typen av förhållanden som leder till direkta investeringar, som i sin tur får vissa följder. Koncentrationsutredningen menade då att den principiellt riktiga metoden att hantera frågan var att jämföra två lägen eller förlopp, nämligen det vi nu har och det vi skulle ha om det vore i lag förbjudet att bilda internationella koncerner. Skillnaden mellan dessa båda lägen kan logiskt hänföras till de internationella koncernernas existens. Koncentrationsutredningen påpekade dock att det är svårt att i en analys jämföra två så vitt skilda lägen, och undersökningen sökte därför i stället jämföra nuläget med ett läge där nyetablering utomlands inte får ske eller med lägen där en begränsad tillståndsgivning för sådan nyetablering förekommer.

I remissyttranden över koncentrationsutredningen påpekades från LO att det jämförelsealternativ som valts för analysen var alltför orealistiskt, dvs att det vore intressantare att undersöka effekter av *mindre* avvikelser från nuläget. Vad detta exakt skulle innebära framgick inte, men man kan tänka sig att vissa slag av direkta investeringar förbjuds eller att varje företag bara får ha direkta investeringar av en viss omfattning. DIRKs direktiv ger ingen vägledning om vilket alternativ som skall användas vid jämförelse med dagens situation, utan kommittén har fört en diskussion av detta som en del av utredningsuppdraget. Denna diskussion, som är väsentlig för en värdering av utredningens resultat, redovisas i kapitel 3.

1.6 Slutbetänkandets disposition

I kapitel 2 beskrivs de direkta investeringarna och framväxten av de multinationella företagen som ett led i efterkrigstidens strukturomvandling. Den ekonomiska tillväxten har både förutsatt och gett upphov till andra viktiga förändringar i näringsliv och samhälle, som teknisk utveckling, koncentration, specialisering, marknadsförändringar och internationalisering. Det förhållandet att de direkta investeringarna ingår som en del i ett sådant större sammanhang gör det svårare, och kanske också mindre meningsfullt, att urskilja effekter av enbart de direkta investeringarna.

I kapitel 3 redovisas de teorier som finns beträffande uppkomsten av direkta investeringar och multinationella företag. Där redogörs också för vilka metoder som använts i tidigare empiriska undersökningar av direktinvesteringarnas effekter, och kapitlet avslutas med en beskrivning av de

¹ Eliasson (1971), sid 91-92.

undersökningsmetoder som DIRK använt och de antaganden dessa grundas på.

I kapitel 4 sammanfattas resultaten av DIRKs empiriska undersökningar. Materialet från de fem expertrapporterna redovisas under resp effektdimension, dvs teknisk utveckling, internationell konkurrenskraft, export, sysselsättning och industristruktur.

Kapitel 5 diskuterar vilka problem och möjligheter som direktinvesteringarna innebär för främst den ekonomiska politikens mål, samt i vad mån statens möjligheter att bedriva ekonomisk politik försvåras genom förekomsten av direkta investeringar.

Utifrån en sammanfattning av resultaten av DIRKs undersökningar redovisas i kapitel 6 olika styrinstrument som finns för att påverka de direkta investeringarna, och metodernas effektivitet diskuteras översiktligt med avseende på eventuella problem till följd av fortsatt ökning av de direkta investeringarna.

Kapitel 7 innehåller ett principförslag till ett statistik- och informationssystem för att tillgodose det informationsbehov som finns beträffande de direkta investeringarna och de multinationella företagen.

2 De internationella investeringarna – ett led i efterkrigstidens strukturomvandling

Den enastående tillväxten i världsekonomin under de senaste decennierna har åtföljts av genomgripande förändringar i många länders näringsliv. Denna "strukturomvandling" påbörjades redan i och med att industrialiseringen inleddes på 1800-talet, men det är framför allt perioden efter andra världskriget som kännetecknats av stora förändringar. Mellan åren 1948 och 1973 ökade produktionen i världen med i genomsnitt ca 5 % per år. Omräknat per capita var den årliga ökningen 3,2 % i i-länder och 3,1 % i u-länder,¹ vilket betyder att det materiella välståndet mer än fördubblades under perioden. Efter år 1973 har den ekonomiska tillväxten i främst Västeuropa och Nordamerika varit betydligt lägre, men det ändrar ändå inte bilden av efterkrigstiden som en period med kraftig ökning av produktion och konsumtion.

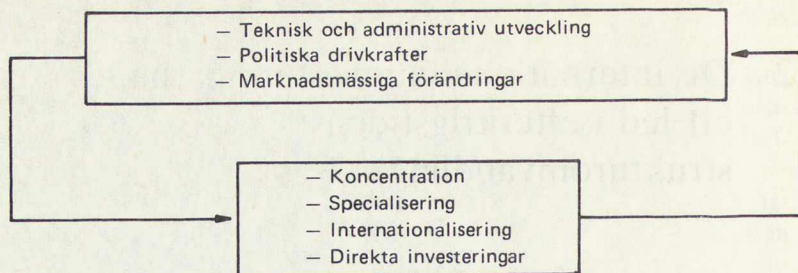
Jämför man med utvecklingen i olika industriländer finner man att den ekonomiska tillväxten medfört flera likartade strukturella förändringar. Företagsstrukturen har blivit mer koncentrerad och produktionen mer specialiserad, samtidigt som det internationella varuutbytet blivit av allt större betydelse. Företagens internationella investeringar har varit ett inslag, vid sidan av många andra, i denna utveckling, vilket betyder att det också finns koncentration och specialisering i företag som enbart är nationellt verksamma liksom att inte alla företag med internationell försäljning har utlandsproduktion.

Den iakttagna strukturomvandlingen sätts ofta i samband med andra förändringar i samhället, som teknisk utveckling, marknadsmässiga förändringar och politiska åtgärder. Dessa senare faktorer ses gärna som orsaken till de tidigare nämnda strukturförändringarna. Sambanden är emellertid inte så enkla. Det är snarare så att det råder ett ömsesidigt, dynamiskt samband mellan de olika förändringarna, så att tex teknisk utveckling påverkar företagskoncentrationen, som i sin tur får följdverkningar för den fortsatta tekniska utvecklingen etc (se figur 2.1).

Vid sidan av de direkta investeringarna har vi således nämnt sex olika samhällsförändringar som nära hänger samman med den ekonomiska tillväxten. Syftet med föreliggande kapitel är att ge en översiktlig beskrivning av främst efterkrigstidens strukturomvandling i industriländerna, i vilken de direkta investeringarna utgjort ett inslag. Vi vill påvisa eller framhålla att företagets internationella investeringar bara är *en* förändring vid sidan av flera andra som åtföljt den ekonomiska tillväxten, och att det råder komplicerade samband mellan de olika förändringar som uppträtt. Den roll i

¹ OECD (1979) sid 66.

Figur 2.1 De direkta investeringarna som en integrerad del i strukturomvandlingen



strukturomvandlingen som kan tillskrivas just direktinvesteringarna kommer att belysas med det empiriska material som presenteras i kapitel 4. De närmare orsakssambanden bakom uppkomsten av direktinvesteringarna och därmed dessas relation till övriga faktorer i strukturomvandlingen beskrivs i kapitel 3.

2.1 Teknisk och administrativ utveckling

Den tekniska utvecklingen har otvivelaktigt varit en av de viktigaste drivkrafterna bakom industrialiseringen och därmed den ekonomiska utvecklingen. De tekniska landvinningarna har på olika sätt bidragit till en utveckling mot stora specialiserade företagsenheter. För det första har förbättrad teknik gjort det möjligt och lönsammare att arbeta med stor skala i produktionen, dvs att en stor tillverkningsenhet är effektivare än flera små. För att detta skall vara ekonomiskt totalt sett måste man emellertid också väga in transportkostnaderna i kalkylen, ty en mer koncentrerad tillverkningsstruktur medför längre transporter. Stordriftsfördelarna i tillverkningen måste således väga tyngre än de högre transportkostnaderna för att det skall löna sig att koncentrera tillverkningen. Tekniken har dock även bidragit till att sänka transportkostnaderna och således förstärkt de ökade stordriftsfördelarnas ekonomiska betydelse. Till detta kommer att det skett en utveckling av de administrativa funktionerna i företag så att det blivit möjligt att planera och leda allt större och allt mer geografiskt spridd verksamhet. Vi skall i detta avsnitt översiktligt belysa denna tekniska och administrativa utveckling.

Sett över de senaste hundra åren räknar man med att ungefär halva ökningen i industriproduktionen har åstadkommit genom att industrin *expanderat* och investerat mer kapital och anställt mer arbetskraft. Den andra hälften förklaras av *teknisk utveckling* i form av bättre maskiner men också förbättrad utbildning och organisation. Det intressanta är därvid att den tekniska utvecklingen, från att ha svarat för ca 40 % av produktionstillväxten fram till år 1939, ökat sin andel till ca 60 % under efterkrigsperioden fram till år 1964.¹ Mellan år 1965–1976 förklarar teknikfaktorn mer än 90 % av produktionsvolymens ökning.²

Detta betyder att den ökade industriproduktionen i allt högre grad åstadkommit genom rationaliseringar och tekniska förbättringar.³ Efter år 1965 ökar inte längre de använda arbetskraftsresurserna i den svenska

¹ Åberg, 1969.

² Carlsson, 1979 s 111.

³ Carlsson, 1980 s 15.

industrin, och nyinvesteringarna minskar i förhållande till ersättningsinvesteringarna. Man skulle grovt kunna klassificera utvecklingen så att före andra världskriget ökade produktionen genom att tillverkningen mekaniserades, medan tiden efter kriget har varit en period av automatisering.

Uppgifterna om den tekniska utvecklingens ökade betydelse för produktionsresultatet kan således också sägas innebära att stordriftsfördelarna i produktionen fått ökad betydelse. Åberg (1969) undersökte också vilken betydelse produktionskalan hade för produktionsutvecklingen. Han fann då att inga stordriftsfördelar gjort sig gällande under tiden före andra världskriget. Däremot gäller ett starkt samband för efterkrigstiden.

Även om den tekniska utvecklingen i stort sett inneburit att skalfördelar blivit alltmer betydelsefulla så finns det exempel på att tillkomsten av ny framställningsteknologi radikalt kunnat ändra förutsättningarna. Ett exempel kan tidningsbranschen vara. Offsettekniken har inneburit att det blivit möjligt att framställa mindre upplagor till väsentligt lägre kostnad än tidigare. De etablerade tidningarna, som tidigare var skyddade av att tryckningsprocessen var mycket kapitalintensiv, har nu mött ökad konkurrens från lokala tidningar, annonsblad och liknande.

För att stordriftsfördelar i tillverkningen verkligen skall leda till att produktionsstrukturen koncentreras, krävs det också att ökade transportkostnader inte uppväger lägre tillverkningskostnader. Vad som hänt under efterkrigstiden är emellertid att transportkostnaderna sjunkit drastiskt. Den tekniska utvecklingen har lett till enorma framsteg inom kommunikationsområdet. Man skulle t o m kunna hävda att effektiviteten vad gäller transporter har ökat mer än inom tillverkning. Transportkostnaderna har nämligen sjunkit i pris jämfört med industrivaror .

Förutom att transporttjänsterna blivit relativt sett mycket billigare har de också blivit bättre så till vida att transporterna går allt snabbare. Detta har möjliggjorts genom effektivare transportmedel men också av att andra delar av transportsystemet, som spedition, materialhantering och informationsöverföring, blivit effektivare. Denna utveckling av transportsystemet har i stort sett varit välfärdshöjande, även om den fått stora konsekvenser för näringslivsstrukturen, vilket för svensk del inneburit bl a att de tidigare "lägesmonopolen" för svensk järnmalm och svenska skogsprodukter upphört.

Den tekniska utvecklingen har inte bara påverkat strukturuomvandlingen via den kvantitet som blivit möjlig att producera utan också via den produktutveckling som ägt rum. Den har inneburit att nya eller förbättrade produkter efter hand har ersatts av de äldre. De kostnader som en successiv produktutveckling kräver tas igen antingen genom högre priser eller, vanligen, genom att försäljningsvolymen ökar. Om efterfrågan inte växer tillräckligt fort kommer de ökade kostnaderna för produktutveckling att tvinga fram en koncentration av produktionen till ett färre antal företag.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att produktivitetshöjningar genom effektivare produktion och nya produkter spelat en avgörande roll för ökningen av det materiella välståndet. Under efterkrigstiden har stora effektivitetsvinster uppnåtts genom att tillverkningen bedrivits i större skala. Som en följd av det ökade materiella välståndet har också produktutveckling blivit allt viktigare som konkurrensmedel. Båda dessa förhållanden har i

många fall bidragit till en strukturomvandling mot färre och större företagsenheter. Utvecklingen på kommunikations- och transportområdena har underlättat en sådan förändring av strukturen.

2.2 Marknadsmässiga förändringar

Ett par viktiga förändringar på marknadssidan, som åtföljt den ekonomiska tillväxten och som kommit att verka strukturförändrande, är förskjutningen av efterfrågan mot ett allt större varusortiment och utjämningen av efterfrågeskillnaderna mellan olika ländermarknader. Dessa förändringar har bidragit till uppkomsten av internationella koncerner, som i sin tur blivit upphov till vidare marknadsmässiga förändringar.

Som redan påpekats betyder en ekonomisk tillväxt i den takt som gällt under efterkrigstiden att den varumängd som konsumeras fördubblas vart tjugonde år. Vad som händer när det materiella välståndet stiger på detta sätt är emellertid inte att människorna efter ett par decennier konsumerar dubbelt så mycket av de olika varorna som tidigare. Det är i stället så att efterfrågan till stor del inriktas mot varor som tidigare konsumerades i liten omfattning, eller som inte ens fanns. Om vi nu tänker oss att all produktion i ett land ombesörjdes av *ett* företag, skulle detta företag således höja välståndet genom att dels rationalisera tillverkningen av det befintliga sortimentet, dels göra en stor del av nyinvesteringarna i produktion av nya produkter. Detta beteende förekommer naturligtvis också i en ekonomi med många företag. För en del företag är det emellertid av olika skäl inte möjligt att ändra sortiment. För dessa företag återstår att skära ner verksamhetens omfattning eller att söka nya marknader för sina produkter. Det senare innebär vanligen att företagen går ut på export. Men även för de företag som utvecklar de nya produkterna finns det starka incitament till export.

För företag som tillverkar exempelvis originalläkemedel eller telekommunikationssystem är forskningskostnaderna så höga att enbart hemmamarknadsförsäljningen inte kan finansiera dem.

Som en följd av det större sortimentet av uthålliga varor har konkurrensen i konsumentledet förskjutits från priset till andra konkurrensmedel som reklam, varumärken, förpackning m m. Prisets minskade betydelse och övriga konkurrensmedels ökade vikt innebär också att olika företags produkter inte uppfattas som identiska. Man brukar kalla detta förhållande produktdifferentiering, vilket är ett viktigt begrepp i teorierna angående de multinationella företagens uppkomst. Att ge den egna produkten någon form av särprägel är fördelaktigt för det tillverkande företaget, ty därigenom avskärmas produkten något från konkurrens, vilket ökar möjligheterna att ta ut ett högre pris än vad som annars vore möjligt. Förekomsten av differentierade produkter kan också göra det lättare att planera den egna verksamheten, då det är mindre risk att konkurrenterna tar över marknaden.

Produktdifferentiering erbjuder således företagen fördelar samtidigt som det krävs en viss företagsstorlek för att utnyttja dessa. För att finansiera de fasta kostnaderna för bl a reklam och försäljningsorganisation måste försäljningen således vara av en viss storlek, som kan variera från bransch till

bransch. Över denna tröskelnivå finns det stordriftsfördelar, så till vida att kostnaden räknat per produkt sjunker med stigande försäljningsvolym. Vidare gäller att ökade kostnader för marknadsföring, på samma sätt som för produktutveckling, måste tas igen med ökad försäljning. Går inte detta måste företag gå samman eller något slås ut.

Den tidigare beskrivna tekniska utvecklingen inom kommunikationsområdet har inte bara gjort det lättare för företagen att överblicka fler marknader. Den har också gett köparna bättre information om utbudet i andra länder. Genom ökade kontakter mellan länderna har förmodligen också en del av skillnaderna i smak och preferenser kommit att suddas ut och inom många produktområden har det blivit mer befogat att tala om internationella marknader. En konsekvens av denna vidgning av marknaderna är att de tidigare beskrivna skalfördelarna i samband med produkt-differentiering kunnat realiseras i ökande grad.

2.3 Politiska drivkrafter

Även om den tidigare beskrivningen av sambandet mellan ekonomisk utveckling och struktur gett sken av att det varit fråga om en självgenererande process, går det inte att bortse från den betydelse det haft att den politiska ambitionen i i-länderna har varit att understödja den ekonomiska tillväxten. Detta stöd har skett både direkt och indirekt. Det senare genom att politiska åtgärder som utbyggnad av hälso- och sjukvård, utbildning och forskning, bostäder och vägar förutom att ha ett egenvärde också utgjort förutsättningar för fortsatt ekonomisk tillväxt.

Den kanske viktigaste politiska drivkraften bakom de ökade direkta investeringarna har varit de olika internationella överenskommelser som gjorts för att underlätta varu- och kapitalutbyte mellan länder. Därigenom har de berörda länderna undanröjt några av de största hindren för en utveckling mot en specialisering och koncentration av företagen på internationell bas. Den omvälvning som skedde på det handelspolitiska området efter andra världskriget var ett klart avståndstagande från de förhållanden som rådde under 1930-talet. Detta decennium inleddes med en världsomfattande depression som fick många länder att tillgripa en protektionistisk politik. Nya tullar, importrestriktioner och andra handels hinder ledde till att världshandeln minskade ytterligare och det uppstod en ond cirkel mellan ekonomisk nedgång och protektionism. Det omfattande internationella arbete som kom i gång vid slutet av andra världskriget för att återupprätta och utbygga det internationella ekonomiska samarbetet får ses delvis som en reaktion mot förhållandena på 1930-talet, delvis som uttryck för en medveten ambition att genom ekonomisk integration knyta länder närmare varandra och därigenom förebygga uppkomsten av konflikthanledningar.

Ambitionerna att liberalisera världshandeln, de internationella betalningarna och de direkta investeringarna har tagit sig konkreta uttryck i tillkomsten av dels flera internationella organ med syfte att driva dessa frågor, dels olika avtal mellan länder. År 1946 gjordes ett försök att upprätta en internationell handelsorganisation (ITO), som också skulle beakta

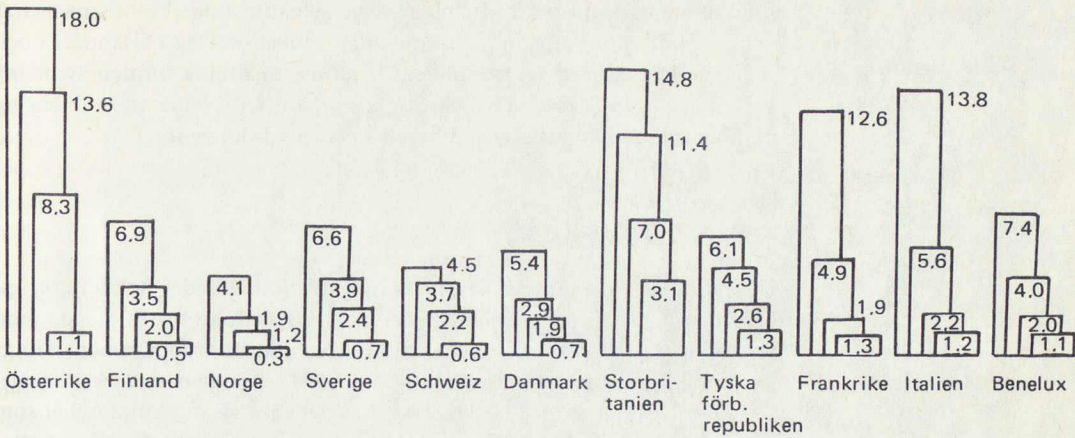
sambandet mellan handel och sysselsättning. I stadgan för organisationen framhölls bl a värdet av utländska investeringar och behovet av att stimulera offentliga och privata investeringar. Stadgan undertecknades av många länder, däribland Sverige, men ratificerades inte av något land. I stället undertecknades det allmänna tull- och handelsavtalet (GATT) år 1947. Avtalets övergripande syfte är att liberalisera världshandeln. Avtalet har tjänat som organisatorisk ram för de tullsänkningar som sedan förhandlats fram i flera omgångar mellan ett stort antal länder.

Vidare kan nämnas att FN, som har till syfte att bl a främja ekonomiskt och socialt samarbete mellan medlemsländerna, år 1954 antog en resolution om främjandet av utländska privata investeringar. Internationella valutafonden (IMF), som räknas till FNs fackorgan, har till syfte att främja internationellt samarbete i valutfrågor. Den skall verka för avskaffande av valutarestriktioner, befordra valutastabilitet och ordnade valutaförhållanden samt underlätta ett multilateralt betalningssystem mellan medlemsstaterna. Restriktioner för betalningar i samband med löpande internationella transaktioner får inte införas utan fondens godkännande.

Inom Europa har frihandel och företagandets internationalisering också i hög grad främjats genom tillkomsten av olika frihandelssammanslutningar. Grunderna för handelns liberalisering i Europa lades tidigt under efterkrigsåren genom OECDs föregångare OEEC (Organisation for European Economic Co-operation) som gradvis upphävde kvantitativa restriktioner för handel och betalningar mellan medlemsländerna. Det åligger medlemmarna i OECD att minska eller avskaffa hinder för utbyte av varor och tjänster och för löpande betalningar samt att vidmakthålla och främja kapitalets fria rörlighet över gränserna. Vissa stater, bl a Sverige, har dock gjort förbehåll mot stadgans förpliktelser beträffande kapitalets fria rörlighet.

Bildandet av EG år 1957 och EFTA år 1960 kom att få stor betydelse för liberaliseringen av utrikeshandeln i Europa. Tullarna på industrivaror avskaffades inom EFTA år 1966 och inom EG två år senare. Genom frihandelsavtal år 1973 mellan de olika kvarvarande EFTA-staterna och det utvidgade EG kom tullarna på nästan alla industriprodukter att avvecklas fram till mitten av år 1977. Därefter kan Europa sägas bestå av ett frihandelssystem som omfattar 16 länder. Den tullsänkning som skett mellan åren 1970 och 1977 har i allmänhet motsvarat en prissänkning på 10–15 % på importvärdet för bearbetade varor (se figur 2.2). Tullfriheten inom Europa innebär att importerade industrivaror inte längre är kostnadsmässigt diskriminerade om man bortser från kostnader för längre transporter och ev anpassning av produkterna till den lokala marknadens krav.

En följd av den kraftiga tullsänkningen i handeln mellan industriländerna är att de industriella förutsättningarna förändrats radikalt i många branscher. Det har lett till att vissa företag lagts ner och till att andra kunnat expandera. En sådan strukturomvandling är givetvis förenad med stora omställningskostnader för samhällena, och när den ekonomiska tillväxten avtagit under 1970-talet har problemen blivit allt svårare att hantera för de enskilda länderna. För att bromsa takten i strukturomvandlingen och för att söka lösa sina problem med underskott i betalningsbalansen har många länder börjat vidta åtgärder som inte är förenliga med GATT-avtalets anda. Som exempel



Figur 2.2 Vägda medeltal för tullar på bearbetade varor (i procent av importvärdet) åren 1960, 1967, 1972 och 1977.

Källa: EFTA-bulletin, 1980:1

på sådana åtgärder kan man ange "frivilliga" exportbegränsningar och subventionerade exportkrediter. Man brukar benämna detta handlande "nyprotektionism". Det har definierats som åtgärder inom det grå området mellan laglydnad och öppen kränkning av GATT-reglerna och reglerar f n mycket av den internationella handeln inom bla varvs-, stål-, bil- och konstfiberindustrierna.¹

EFTA-konventionen tillkom i första hand för att avskaffa tullar och kvantitativa restriktioner mellan medlemsstaterna men innebär också vissa förpliktelser till fri företagsetablering inom EFTA-området. I Romtraktaten, som ligger till grund för EG, anges det att hinder för företag att fritt etablera sig i annat medlemsland fortlöpande skall avvecklas. Inom EG har man också diskuterat och utrett möjligheterna att skapa en ny företagsform, ett s k europabolag, som inte har hemvist i något speciellt land. Utredningarna har inte resulterat i något förslag som kunnat antagas, utan man söker i stället att samordna de olika ländernas lagstiftning rörande aktiebolagens obligatoriska form.

Även om det främst är de rikaste i-länderna som fört en politik i syfte att underlätta handel och företagens utlandsetableringar och därigenom säkert också bidragit till mycket av direktinvesteringarna, så har även de länder som haft en motsatt politik paradoxalt nog också bidragit till företagens utlandsinvesteringar. Som exempel kan nämnas att flera latinamerikanska länder under efterkrigsperioden bedrivit en nationalistisk politik, som inneburit att endast företag som bedriver tillverkning i landet får sälja där. Bakgrunden till denna politik är att Latinamerika under andra världskriget blev avskärmat från en stor del av det tidigare handelsutbytet med industriländerna i Nordamerika och Europa. De latinamerikanska länderna blev då hänvisade till att själva bygga upp en industriell kapacitet för de viktigaste varorna. När kriget var över och världshandeln åter kom igång, valde länderna att söka värna om den nya inhemska industrin genom höga tullar och samtidigt söka locka utländska företag att investera i ytterligare industrialisering av länderna.

Mot 1960-talets slut började allt fler u-länder att söka nya vägar för att utveckla sin industri och bedriva en mer exportorienterad politik. Branscher

¹ Artur Dunkel, generaldirektör i GATT. EFTA-bulletin 1982:2, sid 2.

som bedömdes ha exportmöjligheter fick selektivt stöd. På olika sätt har också utländska företag uppmuntrats till att lokalisera sig i u-länderna och sedan bedriva export till tredje land. Den mest extrema formen av denna politik är de s k frizonerna. Där erbjuds utländska företag att etablera sig utan andra krav än att de skall betala en symbolisk avgift.

2.4 Koncentration

Uppgifter för Sverige visar att industriproduktionen under hela efterkrigsperioden blivit alltmer koncentrerad. År 1963 svarade storföretagen med minst 500 anställda för 63 % av den svenska industriproduktionen. Tio år senare hade storföretagens andel stigit till 75 %. Bakom denna ökade andel finns flera förklaringar. För det första har det varit så att de branscher som varit framgångsrika och expanderat varit de där storföretag dominerar eller företrädesvis finns. Vidare har det skett företagssammanslagningar så att stora företag köpt upp mindre. Som redan framhållits blir följden av skalfördelar i tillverkning och marknadsföring i kombination med sjunkande transportkostnader en fortgående koncentration till allt färre företagsenheter. Denna utveckling kan förväntas vara mest markant inom branscher med produkter vars efterfrågan inte ökar eller bara ökar svagt. Antalet fusioner steg från ca 60 under 1950-talet till ca 200 per år i slutet av 1960-talet. Genomsnittsstorleken på de sammanslagna företagen ökade samtidigt kraftigt under 1960-talet, vilket betydde att det i växande utsträckning var stora företag som gick samman.

Samtidigt som antalet företagssammanslagningar har ökat har det skett en nedgång i antalet årligen tillkommande företag från ca 2 000 i mitten av 1960-talet till ca 1 200 tio år senare. Under första delen av 1960-talet var antalet nedlagda arbetsställen 70–80 om året. Detta antal ökade sedan till över 200 i slutet av 1960-talet. I lågkonjunkturen åren 1966–1967 skedde en omfattande nedläggning av äldre anläggningar med låg produktivitet. Även i förhållandevis expansiva branscher översteg företagsnedläggningarna betydligt etableringen av nya företag. Vissa år i början av 1970-talet var antalet nedlagda arbetsställen t o m över 300.

Koncentrationen ökade särskilt markant i de exportinriktade branscherna gruv-, massa- och pappers-, elektro- och transportmedelsindustri samt för järn- och metallverk, där storföretagen nu svarar för mer än 90 % av produktionen. Det finns emellertid också exempel på en motsvarande koncentration inom typiska hemmamarknadsindustrier, som bryggerier, bagerier och kvarnar.

De beskrivna koncentrationstendenserna återfinns också i andra industriländer. Det är inte ovanligt att fyra, fem företag står för 80–90 % av produktionen av en viss varugrupp i ett land. Bilindustrin är ett känt exempel, där det i de stora tillverkningsländerna, USA, Västtyskland, Frankrike och Italien är så att högst fyra företag svarar för 90 % av produktionen.

2.5 Specialisering

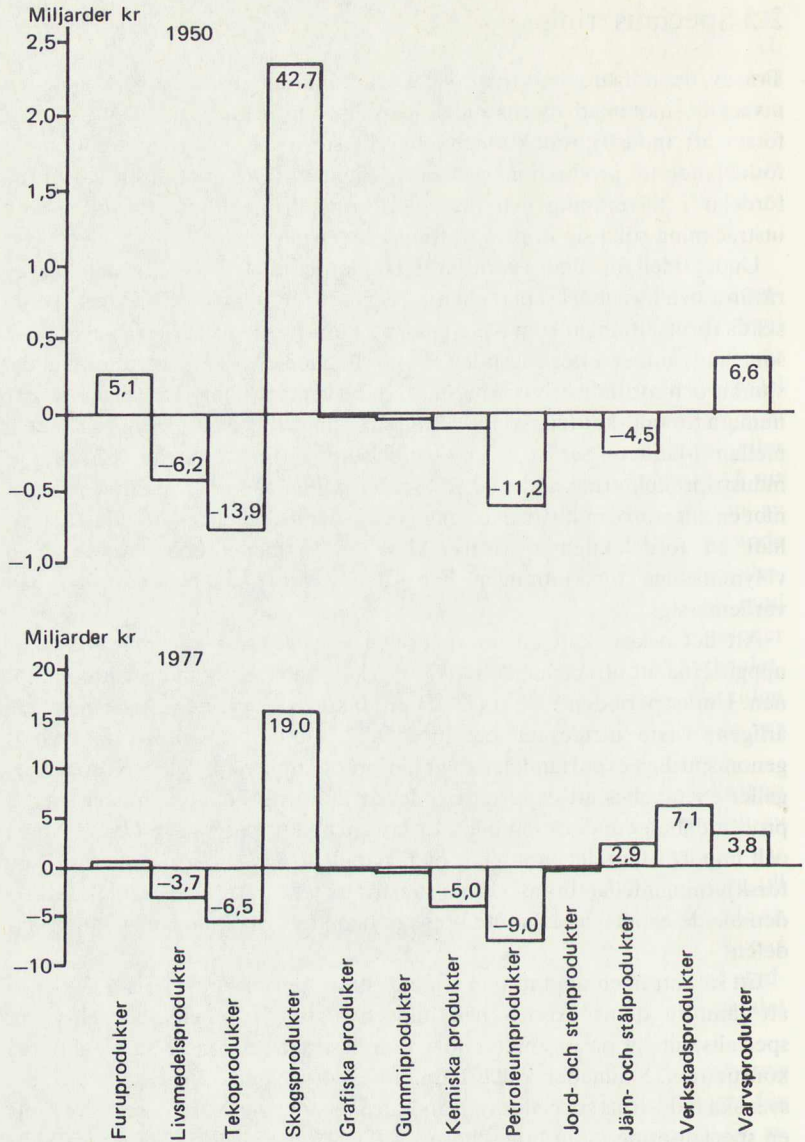
Två av de tidigare beskrivna strukturförändringarna leder också till en utveckling mot ökad internationell specialisering av företagen. Det är för det första att industriproduktionen blir allt större och mer differentierad i förhållande till produktionen av basprodukter. Det andra är att stordriftsfördelar i tillverkning och marknadsföring driver företagen att i ökad utsträckning söka sig ut på världsmarknaden.

Under tiden före andra världskriget utgjordes ca 60 % av världshandeln av råvaror och livsmedel. Handeln med dessa varor återspeglade i stort sett de skilda förutsättningar som olika länder hade att producera dessa varor. Vad som hänt under efterkrigstiden är att livsmedlens och råvarornas andel sjunkit och att industrivarorna ökat i motsvarande mån. De senare svarar numera för uppskattningsvis 60 % av världshandeln och för 80 % av handeln mellan i-länder. Ser man på handelsutbytet inom enbart Europa är industriprodukternas andel 90 %. Bakom denna ökning ligger utvecklingen mot en allt större industrisektor men också det förhållandet att industrivaror haft en fördelaktigare prisutveckling än livsmedel och råvaror. Den volymmässiga förskjutningen har således varit något mindre än den värdemässiga.

Att det också skett en internationell specialisering kan man utläsa ur uppgifterna att utrikeshandeln ökat mycket snabbare än industriproduktionen. Under perioden 1948–1973, då produktionen i världen ökade med 5 % årligen, växte utrikeshandeln med 9 %. Detta betyder att företagens genomsnittliga exportandelar stigit när produktionen ökat. För Sveriges del gäller exempelvis att exportens andel av industriproduktionen steg med 8 procentenheter under 1960-talet. Intressant att konstatera är att både export och import i flertalet branscher ökar parallellt. Dock har det skett en viss förskjutning mellan branscherna; så har t ex teko gått tillbaka totalt sett då den ökade exporthandeln inte uppvägt den kraftiga ökningen av importandelen.

Ett sätt att få en uppfattning om industrins specialisering i olika länder är att jämföra deras export- och importstruktur. Ett land kan sägas ha specialiserat sig på produkter för vilka dess produktion är större än dess konsumtion. Skillnaden kallas här nettoexport. Figur 2.3 visar dels hur den svenska industrins specialisering ändrats mellan branscher, dels att det skett en specialisering inom branscherna. I figuren har skalorna anpassats efter nivån på den totala exporten så att staplarnas höjd motsvarar nettoexporten i procent av den totala industrivaruexporten. I absoluta tal har exporten ökat från 5,5 miljarder kr år 1950 till 84 miljarder kr år 1977. Av figuren framgår att den svenska industrins specialisering år 1950 låg främst på skogsindustrin. Därutöver förelåg nettoexport endast för produkter från varvsindustrin och gruvindustrin. I alla dessa tre branscher var produktionen ungefär dubbelt så stor som den inhemska förbrukningen.

Vad som sedan hänt under efterkrigstiden är att den svenska industrins starka specialisering på basindustrier minskat även om den fortfarande är hög. Det är framför allt produktionen av verkstadsprodukter och stålprodukter som ökat. Exporten av dessa varor har blivit större än importen, vilket inte gällde i början av 1950-talet. Det kan förtjänas påpekas att verkstads-



Figur 2.3 Skillnaden mellan export och import för olika produktområden år 1950 och 1977.

Anm. Skalorna är anpassade efter den totala industrivaruexporten resp år.

Källa: Carlsson (1979) sid 80, som baserar sig på SCBs utrikeshandelsstatistik.

industrins exportökning inte är något särdrag för Sverige. Det är ett mönster som gäller för hela den industrialiserade världen. Mellan åren 1955 och 1971 ökade sålunda verkstadsindustrin sin andel av världsexporten från 18 % till 31 %.

Den andra intressanta upplysningen som figur 2.3 ger är att det skett en specialisering inom branscherna. Det framgår nämligen att staplarnas sammanlagda yta är mindre år 1977 än år 1950. Det betyder således att nettot

Tabell 2.1 Andelen inombranschhandel i totalexporten av vissa varor från OECD-länderna år 1974

SITC kod	Varutyp	Andel inom- bransch- handel (%)
7	Maskiner och transportutrustning	78
71	Maskiner ej elektriska	72
711	Kraftmaskiner, ej elektriska	78
711.5	Kolvmotorer, ej luft	77
719	Andra icke elektriska maskiner och apparater	67
719.1	Apparater för uppvärmning eller avkylning, ej hushåll	62
719.3	Maskiner och apparater för mekanisk hantering av material	62
719.32	Gaffeltruckar etc	61
72	Elektriska maskiner	77
724	Telekommunikationsutrustning	72
724.9	Andra apparater för telekommunikation	77
725	Elektriska hushållsapparater	67
725.05	Elektriska apparater för uppvärmning	53
729	Andra elektriska maskiner och apparater	75
729.5	Elektriska apparater för mätning eller kontroll	76

Källa: Grubel & Lloyd (1975) som baserar sig på OECDs handelsstatistik

mellan en växande export och import blivit mindre vilket är liktydigt med att det blivit vanligare med sk inombranschhandel, dvs att varor inom samma bransch går i båda riktningarna över gränserna. Inombranschhandelns stora och växande andel av utrikeshandeln kan tolkas så att länderna i allt mindre grad är specialiserade på vissa branscher. Uppgifterna i tabell 2.1 tyder på att det knappast ens är möjligt att urskilja en länderspecialisering på olika varutyper.

En förklaring till förekomsten av inombranschhandel är att produkterna har blivit differentierade, dvs uppfattas inte av köparna som identiska, samtidigt som det är fördelaktigare att bedriva tillverkning i en produktionsenhet i stället för att ha flera mindre.¹ Så anses exempelvis Volvo 244 och Peugeot 504 vara två så olika produkter att båda behöver säljas i både Sverige och Frankrike. Skalfördelarna i biltillverkning är emellertid sådana att det inte lönar sig för något av bilföretagen att etablera tillverkning i resp exportland. Resultatet blir att Sverige och Frankrike kommer att ha både export och import inom samma varugrupp.

2.6 Utrikeshandel

En studie i Världsbanken av strukturförändringar i världens länder mellan åren 1950 och 1970 visade ett starkt samband mellan ländernas storlek och deras utrikeshandelsvolym. De stora länderna hade mindre än hälften så stora utrikeshandelsandelar som de mindre länderna, trots att jämförelsen gjordes mellan länder med samma levnadsstandard. Det framgick vidare att

¹ Se t ex Corden (1979).

de stora länderna, med mer än 40 milj invånare, hade en jämnare fördelning mellan industrivaror och råvaror i både produktion och export än vad de små länderna hade. De stora länderna, med sina större hemmamarknader, kan således inom landets gränser i större utstäckning åstadkomma en förändring mot en mer specialiserad och koncentrerad struktur. Det typiska mönstret för små länder var att de med låga inkomstnivåer hade en stor andel råvaror som avspeglade ländernas naturresurser. Med stigande inkomstnivå ökade andelen industrivaror snabbt.

Världsbanksrapporten konstaterar också att få, små länder kan uppnå någon ekonomisk tillväxt om exportandelen understiger 20 % av BNP. Det är därvid intressant att notera att Sverige redan på 1880-talet hade import- resp exportandelar som uppgick till ca 20 % av BNP. Det är först under det senaste decenniet som andelarna kommit att öka till 25–30 %. Till detta kan läggas att exporten av tjänster gått upp kraftigt under de senaste åren på grund av att bl a svenska entreprenadföretag i ökad utsträckning bedriver verksamhet i utlandet.

Utvecklingen av den svenska utrikeshandeln i takt med BNP-ökningen skiljer sig inte från vad som hänt i flertalet andra länder under 1950- och 1960-talen. Världsbanksrapporten fann att det var först under 1960-talet som det gick att se att utrikeshandelns andel av BNP ökade med stigande inkomst per capita. Till de svenska uppgifterna kan fogas att utrikeshandelns volymandelar stigit mer än vad värdeandelarna gjort under efterkrigstiden. Export- och importpriserna har således inte stigit lika snabbt som priserna på övriga varor och tjänster som ingår i BNP.

2.7 Direkta investeringar

I de tidigare avsnitten har vi beskrivit huvuddragen i den strukturomvandling mot koncentration, specialisering och internationalisering som resulterat i bl a en kraftig expansion för multinationella företag. Vi skall i detta avsnitt belysa denna expansion. Beträffande de presenterade uppgifterna gäller att den internationella statistiken baseras på uppgifter från resp land om kapitalflöden över gränserna. Nästan alla länder har någon form av valutareglering och registrerar när kapital förs ut ur landet och även in i landet för investeringar. Betalningar för köpta varor får dock i allmänhet, åtminstone i västvärlden, passera fritt över gränserna, även om de registreras och bokförs av de inblandade tullmyndigheterna. Den statistik som finns rörande direktinvesteringar har således inte primärt insamlats för att belysa fenomenet multinationella företag utan är en biprodukt av ländernas intresse för den egna valutareserven.

2.7.1 Utgående investeringar¹

Före första världskriget var det privata kapital som placerades utomlands huvudsakligen *indirekta* investeringar eller sk portföljinvesteringar. De tillkom vanligen så att enskilda personer eller företag köpte obligationer som utgavs av stater eller utländska företag. Långivarna hade då ingen kontroll över hur kapitalet förvaltades. Kapitalet användes huvudsakligen för

¹ Med utgående investeringar avses olika länders direkta investeringar i utlandet.

utbyggnad av infrastrukturen, och då främst järnvägarna, i låntagarländerna. Denna form av långivning spelade en viktig roll, inte minst för Sverige, i den industrialisering som ägde rum under andra hälften av 1800-talet. Den stora långivarnationen var Storbritannien, som vid tiden för första världskrigets utbrott stod för hälften av det internationellt utlånade kapitalet.

Perioden från år 1914 fram till slutet av andra världskriget innebar stora förändringar i fråga om de internationella kapitalströmmarnas riktning och omfattning. Totalt sett bröts den tidigare snabba ökningen av de internationella kapitalinvesteringarna. Dessa nådde först år 1929 upp till förkrignivån och sedan kom trettioårsdepressionen. Den medförde att stora delar av portföljinvesteringarna gick förlorade, medan däremot de direkta investeringarna visade sig vara mer livskraftiga. Det var främst amerikanska företag, och i Europa de tyska företagen, som etablerade sig utomlands under mellankrigsperioden. De brittiska och franska företagen var däremot i liten utsträckning engagerade i direktinvesteringar. Det kapital som dessa länders företag placerade utomlands tog formen av mindre aktieinnehav i rörelsedrivande företag eller i holdingbolag och banker som i sin tur hade aktier i andra företag.

Efter år 1945 skedde ett kraftigt uppsving för de internationella kapitalrörelserna. USA, som redan tidigare övertagit Storbritanniens roll som huvudfinansär, svarade för tre fjärdedelar av allt tillskott av internationellt kapital fram till mitten av 1960-talet. USA dominerade både det offentliga kapitalflödet, genom bl a Marshallhjälpen, och de privata investeringarna. Landets dominerande ställning förklaras inte bara med att det stod bäst rustat efter kriget utan även av dollarns unika ställning som reservvaluta i världen. Det senare innebar att USA kunde låna ut, eller placera, stora summor dollar utomlands därför att mottagarländerna inte använde kapitalet för att köpa amerikanska varor utan behöll dollarn som valutareserv. Den kraftiga ökningen av direktinvesteringarnas omfattning efter andra världskriget skall inte tolkas så att det var då som företagen började etablera sig utomlands. Det var visserligen många som gjorde det, men de största företagen var redan tidigare multinationella, och det är således deras *tillväxt* snarare än *tillkomst* som vi ser i statistiken.

Det stora kapitalflödet från USA innebar också att landet kom att stå för en dominerande del av de totala utestående direkta investeringarna. Som framgår av tabell 2.2 hade amerikanska intressen 54 % av de samlade direkta investeringarna år 1967. Den amerikanska dominansen har minskat något under perioden fram till år 1976, då andelen gått ner till 48 %. Lika många procentenheter (6) har den brittiska andelen av de utestående direkta investeringarna sjunkit. De länder som mest markant ökat sina andelar är Japan, Västtyskland och Schweiz. Totalt sett är det några få länder som står för den övervägande delen av direktinvesteringarna. De elva länder som återges i tabell 2.2 svarar för ungefär 95 % av de samlade direkta investeringarna. Denna andel har varit i det närmaste konstant under åren 1967–1976.

Före andra världskriget gjordes en stor del av direktinvesteringarna i sk extraktiv verksamhet, som gruvindustri och oljeutvinning. Under perioden efter år 1945 har det skett en kraftig förändring så att numera finns de flesta investeringarna i tillverkande industri.

Tabell 2.2 Olika länders bestånd av utgående direkta investeringar åren 1967–1976.

Ursprungsland	Miljarder USD				Procentandel av totala beståndet	
	1967	1971	1975	1976	1967	1976
USA	56,6	82,8	124,2	137,2	53,8	47,6
Storbritannien	17,5	23,7	30,8	32,1	16,6	11,2
Västtyskland	3,0	7,3	16,0	19,9	2,8	6,9
Japan ^a	1,5	4,4	15,9	19,4	1,4	6,7
Schweiz	5,0	9,5	16,9	18,6	4,8	6,5
Frankrike	6,0	7,3	11,1	11,9	5,7	4,1
Kanada	3,7	6,5	10,5	11,1	3,5	3,9
Nederländerna	2,2	4,0	8,5	9,8	2,1	3,4
Sverige	1,7	2,4	4,4	5,0	1,6	1,7
Belgien/Luxemburg	2,0	2,4	3,2	3,6	1,9	1,2
Italien	2,1	3,0	3,3	2,9	2,0	1,0
Summa	101,3	153,3	243,8	270,4	96,2	94,2
Övriga (ber)	4,0	5,1	15,1	16,8	3,8	5,8
Totalt	105,3	158,4	258,9	287,2	100,0	100,0

^a Avser närmast liggande budgetår.

Anm. Den svenska uppgiften, motsvarande drygt 20 miljarder kr år 1976, har beräknats genom att till IUI-undersökningens uppgift om bokfört värde av direkta investeringar år 1970 (det bokförda värdet av moderbolagets aktieinnehav i utländska dotterbolag plus långfristiga fordringar på utländska dotterbolag) lägga de årliga beloppen för utgående direkta investeringar perioden 1971–1976. IUI-uppgiften (5,7 miljarder kr) underskattar förmodligen beståndets värde år 1970, eftersom aktier vanligen har ett bokfört värde som är lägre än det verkliga. Om man till detta fogar att IUI-undersökningen bara omfattade tillverkningsindustri, och att de årliga beloppen för direkta investeringar inte inkluderar självfinansieringen i de utländska dotterbolagen, så får man ett exempel på svårigheterna att med tillgänglig statistik ge en korrekt beskrivning av direkta investeringar.

Källa: UN Economic and Social Council (1978) Table 111–32.

Under 1970-talet har tjänsteproducerande företag börjat genomföra direktinvesteringar. En förklaring till detta är att de tjänsteproducerande företagen tvingas följa efter sina kundföretag, när de expanderar utomlands.

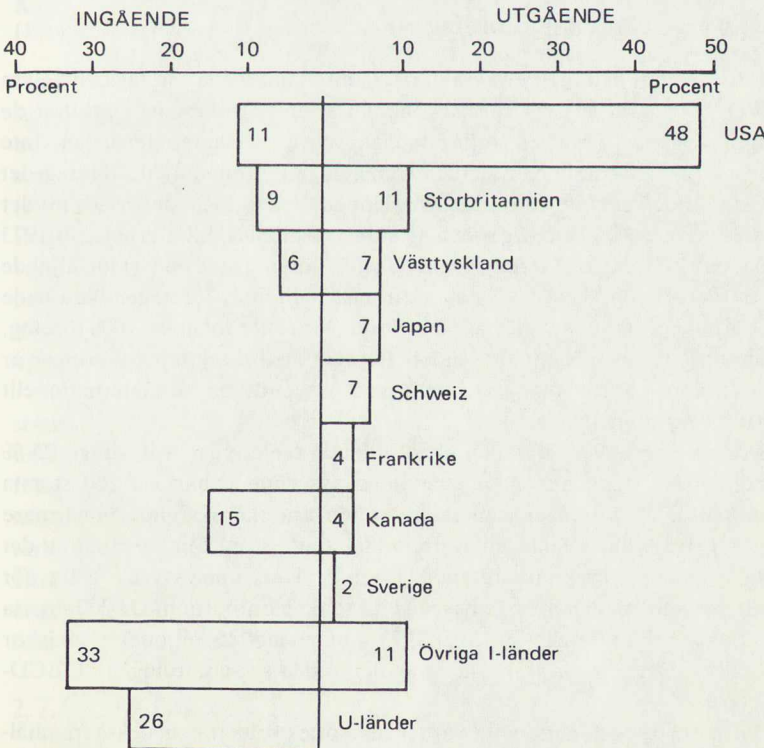
2.7.2 Ingående direkta investeringar

USA, Storbritannien och Västtyskland var de länder som hade de största bestånden av *utgående* direktinvesteringar. Det är också dessa tre länder, som efter Kanada, är värdländer för de största bestånden av *ingående* investeringar. De fyra länderna hade 41 % av beståndet av ingående direkta investeringar år 1975. Vidgar man kretsen av värdländer till hela i-landsgruppen stiger andelen till 74 %. Denna andel ökade 5 procentenheter under perioden 1967–1975. Dessa uppgifter kan tolkas så att de direkta

investeringarna till stor del är ett inslag i de ekonomiska relationerna mellan i-länderna och att detta förhållande närmast tycks ha förstärkts under den senast studerade perioden.

Även om direktinvesteringarna till stor del sker inom grupper av i-länder så råder det ingen fullständig symmetri mellan resp lands ingående och utgående investeringar (se figur 2.4). För det första har USA ett mycket stort netto av utgående direkta investeringar. Landet står för 48 % av de utgående men bara 11 % av de ingående direkta investeringarna. Det har dock skett en anmärkningsvärd ökning av de utländska direktinvesteringarna i USA enligt de senaste uppgifterna. Några av de förklaringar som getts till denna ökning är att växelkurserna ändrades så att dollarn blev billigare under andra hälften av 1970-talet och att den amerikanska politiken uppmuntrat till direkta investeringar i vissa branscher.

OECD har sammanställt statistik för att belysa i vilken utsträckning de olika industrierna i medlemsländerna är ägda av utländska intressen. År 1973 var den kanadensiska tillverkningsindustrin mest utlandsägd (56 %) och den japanska minst (4 %). Andelen utlandsägd tillverkningsindustri angavs för Sverige till 5 % vid motsvarande tidpunkt. Man skulle kunna dela in länderna, förutom Kanada, i tre grupper efter hur stor del av deras tillverkningsindustri som är utlandskontrollerad:



Figur 2.4 Olika länders andelar av beståndet av ingående resp utgående direkta investeringar år 1976 resp år 1975.

Källa: UN Economic and Social Council (1978) tabell 111-32 och 111-33.

- länder med mellan 20 och 30 % utlandsägd, Australien, Belgien, Frankrike, Västtyskland, Österrike
- länder med mellan 10 och 15 % utlandsägd, Norge, Storbritannien, Spanien
- länder med mindre än 10 % utlandsägd, Danmark, Finland, Japan, Sverige, Turkiet, USA.

I de tre grupperna ingår bara OECD-länder. Skulle länderurvalet utsträckas till att omfatta även u-länder skulle t ex Brasilien och Mexico ha hamnat i den första gruppen.

Det går inte att ur statistiken över direktinvesteringar utläsa att det förekommer någon "ekonomisk integration" mellan statshandelsländer och företag i västländer. Det är dock allmänt bekant att statshandelsländerna för vissa delar av sin ekonomi är beroende av affärsförbindelser med kapitalistiska företag. Förbindelserna kan ha form av gemensam produktion, leverans av nyckelfärdiga projekt eller tekniskt samarbete. Som exempel kan nämnas att halva den ryska bilproduktionen sker inom ramen för ett avtal med Fiat. Produktionen av Fiatbilar i Sovjetunionen är dock inte förknippad med en direktinvestering som vid tillverkningen av företagets bilar i Spanien genom numera minoritetskontrollerade SEAT. Det går således inte att utan vidare använda andelen *utlandsägda* företag i bransch som mått på dess *utlandsberoende*.

2.7.3 Multinationella företag

Att med några få uppgifter karaktärisera multinationella företag och belysa vilken betydelse de har i världsekonomin är en svår uppgift. Därtill är de multinationella företagen alltför många, stora och heterogena och, inte minst, för dåligt dokumenterade. Hur många multinationella företag det finns i världen går inte att exakt ange. Uppgifter från 29 länder visade att det fanns totalt ca 9 500 företag som hade minst *ett* utländskt dotterbolag år 1973 (se tabell 2.3). I denna summa ingår då också företag med enbart försäljande dotterbolag. Av tabell 2.3 framgår att nära hälften av företagen bara hade dotterbolag i ett annat land. 11 % av företagen, eller totalt ca 1 000 företag, hade dotterbolag i minst tio länder. Företag med direkta investeringar är således inte någon homogen grupp med avseende på hur internationellt spridd verksamheten är.

Av de ca 9 500 företagen med utlandsetableringar var drygt 25 % amerikanska. I en annan undersökning avseende enbart de 260 största multinationella företagen samma år var den amerikanska andelen närmare hälften. USA har således en större andel av de stora företagen än av det totala antalet direktinvesteringar. Detsamma tycks gälla för Västtyskland, medan Sverige har ungefär samma proportion. De 260 största multinationella företagen hade år 1973 sammanlagt 25 miljoner människor anställda. Detta motsvarade 12 % av den totala sysselsättningen i OECD-länderna.

Förutom de multinationella företagens storlek brukar man också framhålla deras betydande verksamhet inom forskning och utveckling. En undersökning av amerikanska företag år 1970 visade att det i stort sett fanns ett

Tabell 2.3 Antal dotterbolagsländer för multinationella företag i olika länder år 1973

Ursprungsland	Antal företag med utlands-etableringar	Procentuell andel av företagen med dotterbolag i respektive			
		1 land	2-9 länder	10-19 länder	mer än 20 länder
USA	2 567	44	39	12	5
Storbritannien	1 588	36	50	8	6
Västtyskland	1 222	39	53	5	3
Schweiz	756	60	35	4	1
Frankrike	565	34	51	10	5
Nederländerna	467	52	38	7	3
Sverige	301	35	47	12	6
Kanada	268	57	39	3	1
Belgien	252	44	44	8	4
Australien	228	55	43	1	1
Italien	213	52	40	1	7
Japan	211	42	49	7	2
Totalt^a	9 481	45	44	7	4

^a inkluderar totalt 29 länder, däribland Norge, Danmark, Nya Zeeland och Österrike.

Källa: Commission of the European Committees, July 1976, Citerad i Hood & Young (1979).

samband mellan hur stor del av omsättningen som satsades på fou och graden av internationell verksamhet, mätt som andelen av det sysselsatta kapitalet som fanns utomlands. Det gällde särskilt i branscherna läkemedelsindustri (35220), transportmedelsindustri (384) och instrumentindustri (385). Branscher med låg fou-intensitet hade i allmänhet föga internationell verksamhet. Undantag var dock skogsindustrin och gummiindustrin. Det berodde i första fallet på att de amerikanska skogsföretagen etablerat sig i Kanada för att få tillgång till råvara. Gummiindustrins utlandsverksamhet uppgavs vara en följd av att bilindustrin etablerat sig utomlands.

En direktinvestering sker vanligen genom att antingen ett nytt företag startas i utlandet eller ett befintligt utländskt företag köps upp. En undersökning av 180 amerikanska multinationella företag visar att uppköpen från att ha utgjort en tredjedel i början av 1950-talet ökade till att utgöra nästan hälften i slutet av 1960-talet. Denna ökning av andelen direktinvesteringar genom uppköp verkar därefter ha brutits. Under första halvan av 1970-talet sjönk nämligen de amerikanska företagens andel företagsköp något. En förklaring till detta skulle kunna vara den alltmer avoga inställning som många länder har till att inhemska företag övergår i utländsk ägo.

2.7.4 Svenska multinationella företag

År 1978 fanns det 118 svenska koncerner med producerande dotterföretag i utlandet (se tabell 2.4). Det innebär en ökning med elva företag sedan år

Tabell 2.4 De svenska koncernföretagens försäljning, export och leveranser till utländska dotterföretag 1978

	Antal	Försäljning milj kr	Export		Leveranser till utländska dotterföretag	
			milj kr	i % av försäljning	milj kr	i % av export
Koncerner med producerande dotterföretag i utlandet	118	111 770	56 670	51	22 950	40

Definitioner: De svenska koncernföretagen utgörs – med få undantag – av koncernernas svenska delar. Dotterföretag utgörs av företag i vilka koncernen äger minst 50 % av aktiekapitalet och vilka omfattas av koncernens redovisning (koncernföretag).

Anm.: De svenska koncernföretagens försäljning anges exklusive leveranser inom koncernens svenska delar men inklusive leveranser till utländska dotterbolag. Elimineringen av interna leveranser mellan svenska koncernföretag gör att försäljningsvärdet i tabellen inte kan jämföras med saluvärdet i svensk industristatistik, som inkluderar leveranser mellan arbetsställen inom ett företag. Industristatistikens redovisning av saluvärdet inom industrin innebär även att exportandelen för hela industrin inte kan beräknas och jämföras med den som anges i tabellen.

Källa: SOU 1982:27.

1970. Som framgår av tabell 2.4 uppgår dessa företags export från Sverige till ett belopp motsvarande drygt halva deras koncernomsättning. Av exporten går 40 % till utländska dotterbolag, varav det mesta till enbart försäljande dotterbolag. För de 20 största industriföretagen, som svarar för en tredjedel av Sveriges export, är 50 % av exportförsäljningen intern handel inom koncernerna.

De svenska multinationella företagen hade år 1978 sammanlagt 570 tillverkande dotterbolag i utlandet (se tabell 2.5). Ungefär 80 % av dessa har tillkommit efter år 1949. Dotterföretagen hade nästan 228 000 anställda, vilket betyder i genomsnitt 400 anställda per företag. Samtidigt fanns det 1 054 enbart försäljande dotterbolag till svenska företag. Dessa hade närmare 54 000 anställda, vilket betyder i genomsnitt ca 50 anställda per företag. Av det totala antalet dotterbolag i utlandet är således ungefär två tredjedelar rena försäljningsbolag. Denna relation har varit i stort sett oförändrad under perioden 1960–1978.

Av figur 2.5 framgår att antalet anställda i de producerande dotterföretagen utomlands har något mer än fördubblats under perioden 1960–1978. Den största ökningen skedde under 1960-talet, medan ökningen under 1970-talet, och speciellt under den senaste fyraårsperioden, varit liten. Sysselsättningen i den svenska industrin ökade fram till år 1965 och har sedan dess minskat.

I figur 2.6 har uppgifterna om antalet anställda i svensk industri i Sverige resp i utländska dotterbolag angetts för olika industribranscher. Figuren ger uppgifter för åren 1960 och 1974. Den största ökningen i antalet anställda

Tabell 2.5 De internationella koncernernas utländska dotterföretag åren 1965, 1970, 1974 och 1978

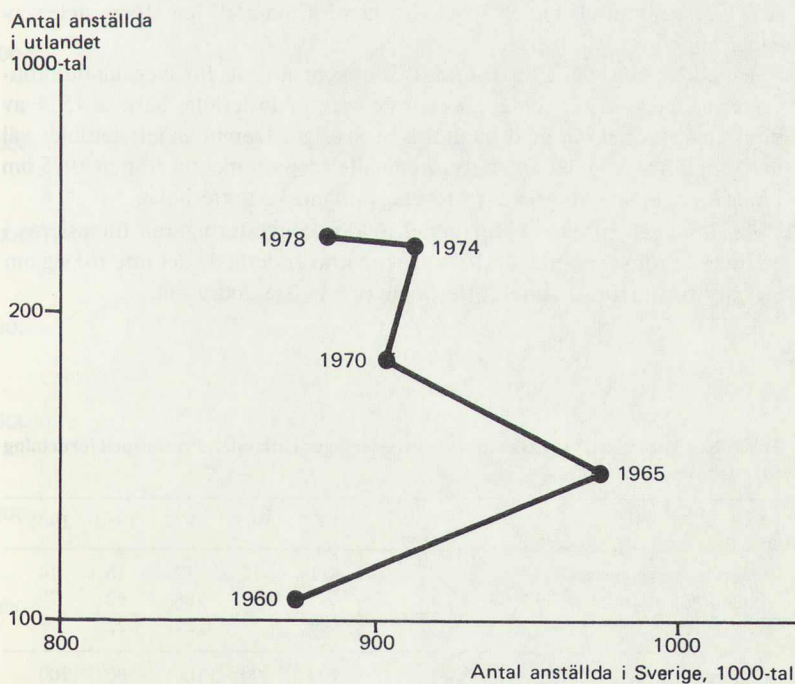
	Antal företag				Antal anställda			
	1965	1970	1974	1978	1965	1970	1974	1978
Producerande dotterföretag	329	428	481	570	147 810	182 650	219 620	227 825
Försäljande dotterföretag	464	674	892	1 054	22 440	36 130	49 665	53 695
Övriga rörelsedrivande dotterföretag	^a	^a	64	68	(780) ^a	(3 665) ^a	15 520	19 690
Summa dotterföretag	793	1 102	1 437	1 692	171 030	222 445	284 805	301 210

^a Uppgift saknas. Siffrorna inom parentes hänför sig till anställda i övriga rörelsedrivande dotterföretag som felaktigt klassificerats som försäljande dotterföretag 1965.

Anm. Tabellen omfattar endast dotterbolag till koncerner med producerande dotterföretag i utlandet. Dessa koncerner svarade emellertid för 90 % av antalet anställda i alla försäljande dotterbolag i utlandet år 1974 men en väsentligt mindre andel (73 %) av antalet försäljande dotterbolag. Jfr tabell 3 i Swedenborg (1976).

Som *producerande företag* i utlandet räknas alla företag som bedriver någon form av industriell produktion, om denna utgör minst 10 % av företagets försäljningsvärde. Som *försäljande företag* i utlandet räknas företag som huvudsakligen bedriver försäljningsverksamhet, eventuellt kombinerad med viss installations- och serviceverksamhet. *Övriga rörelsedrivande företag* utgörs av företag inom andra näringar än industri och handel.

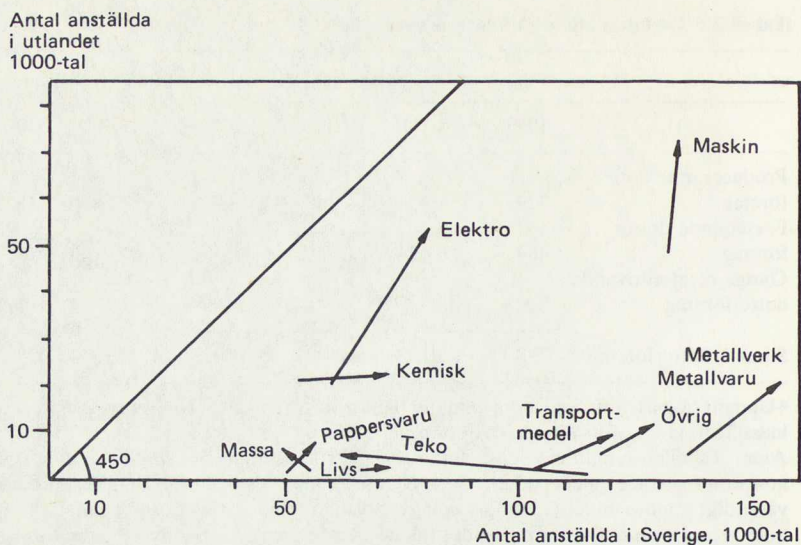
Källa: SOU 1982:27.



Figur 2.5 Antal anställda i producerande dotterföretag i utlandet och i svensk industri åren 1960, 1965, 1970, 1974 och 1978.

Källa: SCB F 1980:2 och SM I 1980:8.

Figur 2.6 Antal anställda i producerande dotterföretag i utlandet och i svensk industri fördelade på branscher åren 1960 och 1974. (Pilarnas ändpunkter markerar förändringarna mellan åren).
Källa: SCB F 1980:2.



totalt har elektro-, maskin- och metallvaruindustri samt metallverk. Merparten av ökningen av antalet anställda i dessa branscher har skett i de utländska dotterbolagen. Räknat efter ökning i totala antalet anställda kommer därefter transportmedelsindustri, övrig industri och kemisk industri. I dessa branscher, och speciellt i kemisk industri, har större delen av expansionen skett i Sverige.

Tabell 2.6 visar vilka finansieringskällor som använts för svenska direktinvesteringar åren 1977–1981. De senaste åren finansierades bara ca 15 % av direktinvesteringarna med kapital från Sverige. Denna andel stämmer väl med uppgifter från det amerikanska handelsdepartementet från år 1975 om finansieringen av amerikanska företags utländska dotterbolag.

Anledningen till att så stor andel av direktinvesteringarna finansieras i utlandet är för svensk del att Riksbanken kräver detta då det inte rör sig om investeringar i försäljande dotterbolag och i vissa andra fall.

Tabell 2.6 Tillstånd till svenska direkta investeringar i utlandet. Procentuell fördelning efter transaktionsform

	1977	1978	1979	1980	1981
Betalning från Sverige	11	17	17	16	14
Upplåning i utlandet	43	56	58	62	79
Övrigt	46	27	25	22	7
Summa	100	100	100	100	100

Källa: Sveriges Riksbank.

2.7.5 Utlandsägda företag i Sverige

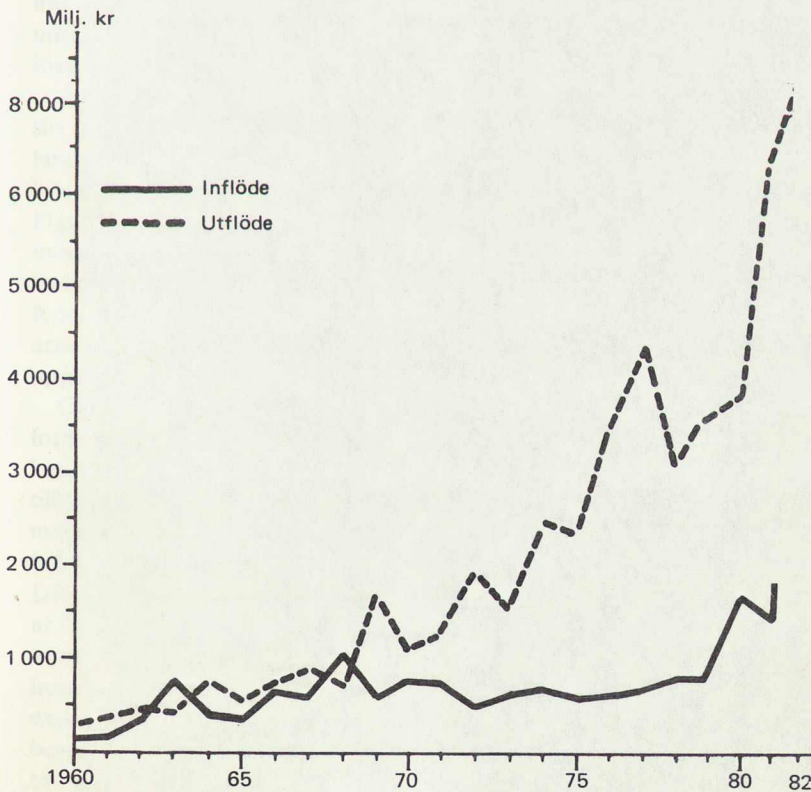
Under 1960-talet fram till år 1968 var de utländska företagens direkta investeringar i Sverige ungefär lika stora som de svenska direktinvesteringarna i utlandet (se figur 2.7). Från år 1969 har de ingående stagnerat medan de utgående fortsatt att öka. Med hänsyn tagen till penningvärdeförsämringen skulle man kunna påstå att de ingående investeringarna reellt sett minskat.

År 1970 fanns det i Sverige ca 200 företag som till minst 25 % ägdes av utländska intressen. Ungefär hälften av både produktionen och sysselsättningen i dessa utlandsägda företag återfanns i företag som etablerats efter år 1954.

Av de utländska direkta investeringarna som gjordes under perioden 1962–1975 avsåg 41 % av beloppen tillverkningsindustrin. Det är en lägre andel än vad som gäller svenska direktinvesteringar i utlandet (70 %) och något lägre än för världen totalt (47 %). Av de investeringar som gjordes i tillverkningsindustri skedde två tredjedelar i form av övertagande av aktiemajoriteten i befintliga företag. Mönstret tycks ha varit att de utländska företagen nyetablerat små företag men köpt befintliga företag när det rör sig om större investeringsbelopp.¹

Uppgifter om fördelningen av de ingående direkta investeringarna på ursprungsländer visar att USA dominerat under perioden 1962–1975.¹ De

¹ SOU 1978:73.



Figur 2.7 Årliga tillstånd till direktinvesteringar i Sverige och till svenska direktinvesteringar utomlands 1960–1982, löpande priser.

Källa: Sveriges Riksbank.

amerikanska företagens sammanlagda investeringar har varit nästan fyra gånger större än de brittiska företagens, som var näst störst. Under de senaste åren har dock investeringarna varit jämnare fördelade mellan de tre största ursprungsländerna USA, Storbritannien och Västtyskland. De övriga nordiska länderna, Norge, Danmark och Finland, har också blivit mer framträdande som ursprungsländer för direkta investeringar i Sverige.

2.8 Avslutning

Detta kapitel har beskrivit huvuddragen i den strukturomvandling mot koncentration, specialisering och internationalisering som skett under de senaste decennierna parallellt med den ekonomiska tillväxten. De direkta investeringarna har varit ett inslag i denna strukturomvandling. I den mån de senaste årens stagnation i den ekonomiska tillväxten blir bestående och kanske t o m vänds i en nedgång, kommer det rimligen att också få konsekvenser för den fortsatta strukturomvandlingen och utvecklingen av de direkta investeringarna. Hur utvecklingen då kommer att gestalta sig är däremot svårt att förutsäga. Det är med all säkerhet inte så enkelt att en ekonomisk tillbakagång leder till att strukturen återgår till ett tidigare läge.

3 Effekter av direkta investeringar – teorier och metoder

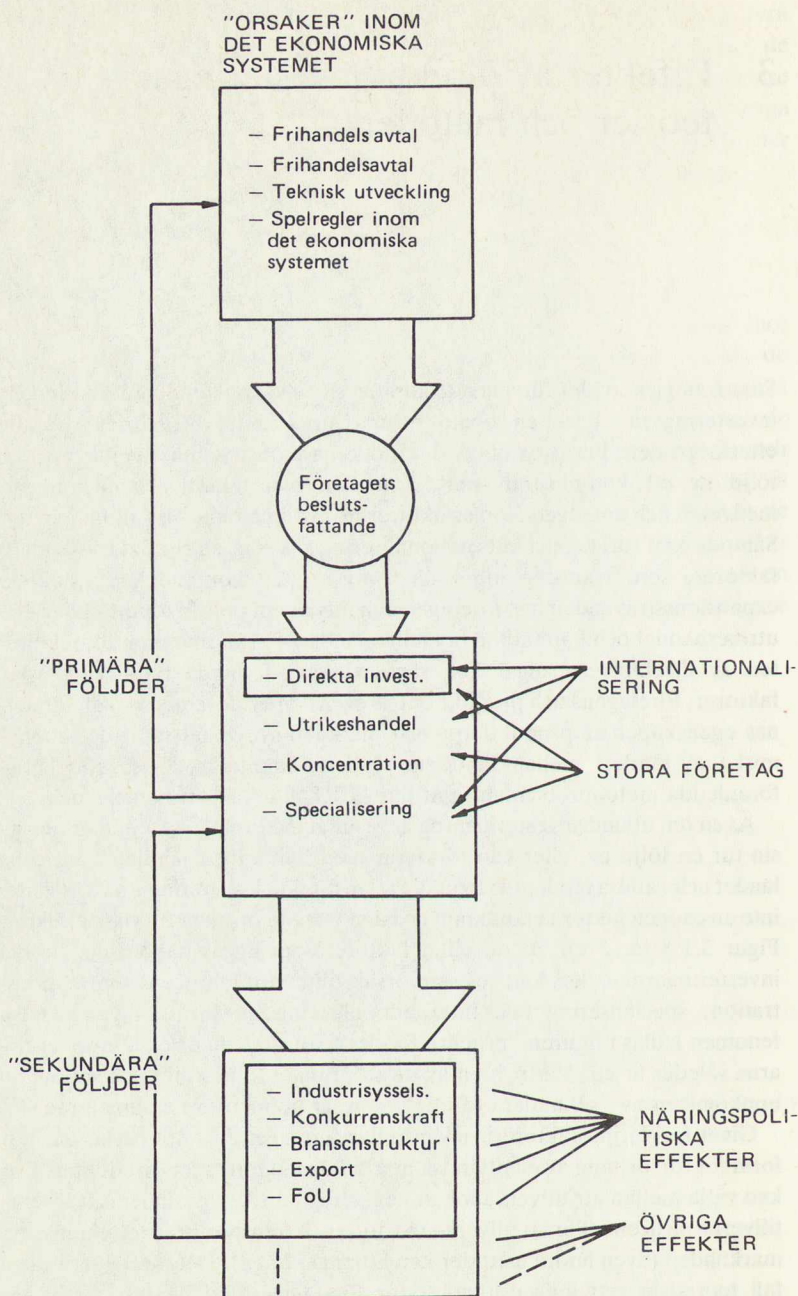
Som framgick av det föregående kapitlet är tillväxten av de internationella investeringarna bara en bland många strukturella förändringar under efterkrigstiden. Framväxten av det moderna industrisamhället har varit en följd av ett komplicerat samspel mellan bl a tekniska landvinningar, medveten och omedveten omstrukturering av samhällena och tillfälligheter. Sålunda kan företagens internationalisering ses som en produkt av sådana faktorer, som framsteg inom olika former av kommunikationsteknik, expansionssträvanden hos företagen och medveten politik för att underlätta utrikeshandel och kapitalflöden mellan länder. Förklaringarna till tillkomsten av direktinvesteringar kan sägas tillhöra följande fyra grupper av faktorer: företagets och produktionens egenskaper, företagets mål, ländernas egenskaper ur produktions- och marknadssynvinkel samt det ekonomiska avståndet¹ mellan länderna. I detta kapitel redovisas de härav föranledda metodproblemen samt hur DIRK har valt att hantera dem.

Även om utlandsinvesteringarna är resultat av företagets beslut är dessa i sin tur en följd av, eller kan förklaras med, olika förhållanden i det egna landet och i andra länder (se figur 3.1). De direkta investeringarna är således inte en exogen faktor i ekonomin, dvs den yttersta orsaken till vissa effekter. Figur 3.1 visar även att de olika faktorer som ligger bakom de direkta investeringarna också kan ses som orsak till *andra* fenomen, som koncentration, specialisering och internationalisering av försäljningen. Dessa fenomen kallas i figuren "primära följder", av vilka de direkta investeringarna således är en. Var och en av dessa primära följder bidrar i sin tur till uppkomsten av "sekundära följder", som är kommitténs studieområde.

Givet förklaringsfaktorernas värde har företaget att fatta beslut om t ex form för försörjning av en utländsk marknad med företagets produkter. Det kan välja mellan att tillverka lokalt i egen regi, att låta ett inhemskt företag tillverka på licens eller att tillverka i Sverige och transportera produkterna till marknaden (även andra metoder kan komma i fråga). Det föreligger i varje fall teoretiskt sett en valsituation för företaget. Med hänsyn härtill har DIRK, i likhet med andra som försökt värdera effekter av direktinvesteringar,² definierat effekten som skillnaden mellan vad som faktiskt hänt i ett visst avseende (t ex storleken av försäljningen i ett land), efter en direkt investering och vad som skulle ha hänt efter ett alternativt beteende (t ex export från Sverige). Hur denna alternativsituation konstrueras är av stor betydelse för de uppmätta effekternas storlek och riktning, och förfarings-sättet i DIRKs expertrapporter kommer därför att motiveras nedan.

¹ I ekonomiskt avstånd ingår faktorer som försvårar flöden av information, varor och kapital

² Se t ex SOU 1975:50.



Figur 3.1 Utredningens
orsakssammanband i ett
bredare perspektiv.

För att kunna uppskatta effekter i det ekonomiska systemet behövs en teori som beskriver dettas sätt att fungera. Den teori som finns, och som används som instrument för såväl förståelse av som styrning av ekonomierna, är den s k neoklassiska jämviktsteorin. Synen på direktinvesteringar inom denna beskrivs i avsnitt 3.1. I ett påföljande avsnitt diskuteras alternativa

sätt, som bättre förklarar direkta investeringar. Dessa förklaringar är emellertid, som diskuteras i avsnitt 3.3, inkonsistenta med den neoklassiska teorin. Tillgängliga metoder för empirisk värdering av effekterna redovisas i avsnitt 3.4. I avsnitt 3.5 slutligen beskrivs den ansats DIRK valt.

3.1 Direkta investeringar i neoklassisk jämviktsteori

Neoklassisk jämviktsteori är det centrala instrumentet för förklaring av beteenden i det ekonomiska systemet och mätning av effekter på makronivå av dessa beteenden.

Denna teoris stora fördel är att analysen omfattar hela det ekonomiska systemet. Det är således med allmän jämviktsteori man har visat att de deltagande länderna tjänar på att idka handel med varandra. Frihandel är därmed en optimal politik. Förutsättningarna för att denna och andra utsagor skall gälla är dock långtgående, och en viktig del av forskningen inom den neoklassiska forskningstraditionen har därför sysslat med att pröva inverkan av modifieringar av dessa förutsättningar och hur ländernas politik i enlighet därmed skall utformas.¹

En av de nämnda förutsättningarna är att produktionsfaktorrörelser, bl a direkta investeringar, inte förekommer.² I en klassisk artikel genomförde MacDoughall (1960) emellertid en analys av effekterna av direkta investeringar med hjälp av neoklassisk teori. Framför allt beaktar MacDoughall den aspekten att kapitalstockarnas storlek i de inblandade länderna påverkas. Analysen, som avser ingående investeringar, utmynnar i slutsatsen att världlandet tjänar på investeringarna genom att skatteintäkterna blir högre, och att man kommer i åtnjutande av externa effekter, framför allt genom kunskapspridning och tvång för inhemska företag att öka produktiviteten. Även ursprungslandet tjänar på investeringen. Det får genom den direkta investeringen en högre avkastning på kapitalet än vad det skulle ha fått den förutan. Ökningen är större än den samtida minskningen i arbetskraftens produktivitet (till följd av de uteblivna investeringarna), och hemlandet för den direkta investeringen gör därför en samhällsekonomisk vinst. Båda länderna tjänar således på att den direkta investeringen kommer till stånd.

MacDoughalls analys bygger på ett antal förutsättningar bland vilka kan nämnas full sysselsättning, inga externa effekter, ingen förekomst av skalfördelar och fri konkurrens (i meningen att ingen säljare är tillräckligt stor för att kunna påverka marknadens funktionssätt). Den senare förutsättningen implicerar i sin tur bl a att informationen om produkter och marknader är fullständig och fritt tillgänglig. En efter en går MacDoughall ifrån dessa förutsättningar och tycker sig finna att hans slutsatser inte i grunden behöver ändras till följd härav. En prövning av effekterna av ett simultant borttagande av förutsättningarna genomförs dock inte av MacDoughall (och har såvitt bekant inte heller gjorts av någon annan forskare).

En mycket stor del av den omfattande forskningen under 1960- och 1970-talen kring multinationella företag har gjorts utifrån en neoklassisk referensram. Ett exempel är Musgraves (1975) bekanta undersökning för ett kongressutskott om effekter av utgående amerikanska direktinvesteringar.

¹ Se t ex Corden (1974).

² Mundell (1957) har dock visat att faktorrörelser kan vara perfekta substitut för handel med varor och att effekterna av direkta investeringar, återigen under rigorösa förutsättningar, leder till samma effekter som den internationella handeln.

Det är därför berättigat att påstå att den officiella synen och politiken med avseende på multinationella företag och direktinvesteringar i mycket grundas på resultat åstadkomna inom den neoklassiska traditionen. Vi återkommer till den neoklassiska teorin efter att ha beskrivit DIRKs syn på de förklaringar till direkta investeringar som framkommit som forskningsresultat under de två senaste decennierna.

3.2 Förklaringar till direkta investeringar utgående från ofullständig konkurrens och företagstillväxt

Förhållanden som att direkta investeringar samtidigt förekommer i båda riktningarna mellan länder visar att det inte bara kan vara olikheter mellan "kapitalräntan" i länderna som har betydelse. Kapitalrörelseaspekten av direkta investeringar har därför tonats ner och intresset har i stället riktats mot flöden av kunskap och varor samt styrning av produktionsaktiviteter. Med det senare synsättet tvingas man därför tillgripa andra teorier för att förklara olika delfrågor i samband med direkta investeringar. Vad gör det möjligt för ett företag att investera utomlands? Varför bedriver företagen verksamhet i egen regi utomlands? I vilka länder görs direktinvesteringar?¹

Varför gör vissa företag direktinvesteringar?

År 1960 framlade den amerikanske ekonomen Hymer en avhandling om direktinvesteringar som kommit att bli mycket inflytelserik. Hymer utgick från föreställningen att ett företag som etablerar sig i ett annat land möter en del svårigheter som motsvarande inhemska företag inte skulle ha. Det bör rimligen vara lättare att bedriva verksamheten i hemlandet där man har kännedom om kunder, leverantörer, lagar, affärskutym osv. Ett utländskt företag borde, åtminstone initialt, ha ett handikapp. Om ett utländskt företag ändå väljer att etablera tillverkning i ett land, måste det bero på att företaget har fördelar eller överlägsenhet i något avseende, som mer än väl uppväger nackdelen av att vara utlänning. Kan man precisera vari sådana konkurrensfördelar består, så har man en viktig delförklaring till varför direktinvesteringar förekommer.

Hymers diskussion av konkurrensfördelar vid utlandsetablering var i sin tur inspirerad av en uppmärksam undersökning av konkurrensförhållandena på den amerikanska marknaden på 1950-talet.² I den undersökningen studerades vilka fördelar redan etablerade företag hade jämfört med nya företag som ville etablera sig i en viss bransch. Undersökningen fann att de gamla företagen kunde ha fördelar av flera skäl. Deras produkter var inarbetade på marknaden och de kunde tillverka till lägre kostnader beroende på att de hade tillgång till billigare produktionsfaktorer eller kunde tillverka i stora anläggningar. De redan etablerade företagens fördelar, och därmed de nya företagens svårigheter att etablera sig, var beroende av bl a hur många och hur stora företag som fanns i branschen.

Hymers tes var att de företag som gör, eller kan göra, direktinvesteringar har konkurrensfördelar av samma slag som etablerade företag har i

¹ Mer fullständiga översikter – över såväl teoretiska diskussioner som empiriska prövningar – ges i SOU 1975:50, Hood & Young (1979), Centre on Transnational Corporations (1979), SOU 1981:33 och 43, SOU 1982:27 och Samuelsson (1977).

² Bain (1956).

oligopolsituationer, dvs när marknaden domineras av några få företag. Konkurrensfördelarna kan vara patenterade tillverkningsmetoder eller överlägsen tillverkningsteknik. Fördelarna kan också vara knutna till marknadsföringsfunktionen. Det gäller särskilt när det finns ett fåtal företag i en bransch och där varje företag säljer produkter som är klart urskiljbara från de andra produkterna. Det behöver inte betyda att produkterna är oersättliga, men de har någon egenskap som särskiljer eller differentierar dem. Företaget kan genom olika marknadsföringsåtgärder ha skapat en föreställning om att dess produkt är annorlunda och bättre än konkurrenternas. Denna föreställning underbyggs genom att produkten säljs under eget varumärke och ofta också med egen försäljningsorganisation.

Den konkurrensfördel ett företag har måste ta sig uttryck i att produkterna kan prissättas högre än självkostnaden plus "normal affärsvinst". Annars antas företaget definitionsmässigt inte ha någon konkurrensfördel. För att konkurrensfördelen ska leda till en direktinvestering måste man också förutsätta att det företag som besitter konkurrensfördelen kan flytta den över gränsen och utnyttja den på utlandsmarknaden till en låg kostnad. Att utnyttja t ex kunskap om tillverkningsteknik på ytterligare en marknad för med sig lägre kostnader jämfört med dem som skulle krävas för att bygga upp motsvarande kunskaper i ett annat företag. Om däremot konkurrensfördelen består i exempelvis att företaget på hemmamarknaden har exklusiv tillgång till en viss försäljningskanal innebär detta inte säkert några fördelar på utlandsmarknaden.

Ett annat villkor för att konkurrensfördelar skall kunna leda till direktinvesteringar är att företagen är tillräckligt stora. Det är bara relativt stora företag som kan investera i produktionsanläggningar utomlands. Stora företag kan också ha en del av sin konkurrensfördel baserad på stordriftsfördelar som gör att de kan sälja till lägre priser. Stordriftsfördelarna behöver inte nödvändigtvis vara knutna till anläggningsstorlek. Det kan också förekomma stordriftsfördelar inom en koncern med flera mindre fabriker där i stället funktioner som fou, marknadsföring eller finansiering sköts centralt.

Det som utgör den nödvändiga konkurrensfördelen kan förändras över tiden. Genom att exploatera den ursprungliga fördelen kan företagen bygga upp nya fördelar, och man skulle således kunna tala om en "fördelscykel"¹. De svenska multinationella företagens ursprungliga fördel bestod i teknologisk kunskap med vars hjälp de kunde framställa internationellt sett konkurrenskraftiga produkter. För att kunna sälja dessa byggdes en internationell försäljningsorganisation upp. Därmed kom företagen att så småningom skaffa sig en allt mer omfattande marknads- och marknadsföringskunskap inkluderande förtroendefulla och långvariga relationer till köparna. Dessa förhållanden kom i sin tur att innebära en konkurrensfördel som fick ökad betydelse i takt med att den teknologiska överlägsenheten minskade i vikt. I ett sent stadium har en ny konkurrensfördel uppstått som skulle kunna karaktäriseras som "multinationalitetsfördelen". Den består i att multinationella företag har överlägsna informationssystem och kunskap om marknader som gör att de bättre kan fatta beslut om exempelvis insatsvaror och marknadsföringsåtgärder och allokera sina resurser på ett effektivare sätt än andra företag.

¹ Sandén & Vahlne (1976).

Det förhållandet att ett företag har överlägsenhet i något avseende är emellertid inte ett tillräckligt villkor för att företaget skall etablera tillverkning i ett annat land. Företaget skulle ju i stället kunna exportera varor till utlandet eller överlåta tillverkningsrätten mot ersättning till lokala företag. Vad som måste förklaras är således varför företaget väljer att själv stå för tillverkningen i utlandet i stället för att utnyttja sin konkurrensfördel genom att exportera eller sälja licensrättigheter.

Varför exploatering av fördelar i egen regi?

Ett argument mot att licensiera bort en produkt till ett utländskt företag är, att man vill undvika att licenstagaren så småningom kommer att uppträda som konkurrent. Detta skulle nämligen kunna ske genom att licenstagaren genom avtalet får sådana kunskaper att han får möjlighet att utveckla en liknande produkt. Det utländska företaget kan också komma att uppträda som konkurrent med ursprungsföretaget när patent- eller licenstiden går ut. En annan förklaring till att ursprungsföretaget inte vill överlåta exploateringen av sin unika tillgång är att den kräver fortlöpande "underhållsarbete". För att behålla marknadspositionen för en produkt är det ofta nödvändigt att löpande utveckla både produkten och försäljningsmetoderna. Det kan vara svårt för ursprungsföretaget att styra licenstagaren i detta arbete.

Ett mer principiellt sätt att förklara varför ett företag bedriver utlandstillverkning i egen regi är att administrativ samordning inom ett företag i vissa fall är överlägsen marknadsekonomin. Detta kan i sin tur bero på att konkurrensen minskar, som vid vertikal integration, eller att det ibland är besvärligt och osäkert att förlita sig på marknaden. Standardkomponenter med uppenbara fördelar vid massproduktion och som har en fungerande marknad väljer företagen vanligen att köpa utifrån i stället för att tillverka själva. Det viktiga är då bara att få så fördelaktiga och säkra leveranser som möjligt av komponenterna. Det kan man lösa avtalsvägen. Andra typer av insatsvaror vill företagsledningen ha kontroll över. Det beror på att det är förenat med kostnader att vid upprepade tillfällen skaffa sig information om bästa köp. Det är naturligtvis också nödvändigt att säkert veta att företaget har tillgång till de vitala insatsvarorna för att kunna planera verksamheten.

En direktinvestering kan enligt ovanstående synsätt ses som en "internalisering" av funktioner som inte lika effektivt kan fullgöras av fristående företag. Innebörden i detta är också ett skäl till att tillväxt är fördelaktigt. Andra förklaringar till varför företag vill växa är förekomsten av skalfördelar och fördelar till följd av ökad andel av avsättningsmarknaden.

I vilka länder görs direktinvesteringarna?

De hittills redovisade teorierna har inte kunnat ge vägledning om i vilka länder etableringarna görs. Tämmligen oberoende av forskningen kring frågan om varför vissa företag gör direktinvesteringar har det gjorts en del försök att studera och förklara i vilka länder som företagen gör sina utlandsinvesteringar och också i vilka länder de multinationella företagen har sitt ursprung.

Den neoklassiska utrikeshandelsteorin säger i korthet att ett land skall specialisera sig på att tillverka sådana varor som landet kan göra *förhållandevis* effektivast. Vad som kan tillverkas billigast bestäms av landets komparativa fördelar, dvs hur riklig förekomst det har av olika produktionsfaktorer i jämförelse med ett annat land. Det tycks dock vara så att det mesta av handeln går mellan länder som har ungefär lika uppsättning faktortillgångar. Alternativa teorier måste därför tillgripas för att förklara handelsutbytet mellan industriländerna som har delvis likartade förutsättningar. En förklaring är därvid förekomsten av stordriftsfördelar. Utrikeshandelsteorierna kan sammanfattningsvis sägas ge viss vägledning om vilken slags produktion som bäst bedrivs i resp land, men däremot inte om vilka företag som står för denna produktion.

Bland de forskare som mer renodlat försökt förklara vilka förhållanden som påverkar företagens inställning till direktinvesteringar i olika länder kan nämnas Hirsch (1976). Han har analyserat företagens val mellan att förlägga produktion på hemmamarknaden eller på utlandsmarknaden med hjälp av följande faktorer:

- produktionskostnaden hemma och i utlandet
- vinster hänförliga till konkurrensfördelar
- extrakostnader för export
- extrakostnader för att styra ett utländskt dotterbolag.

Andra forskare har framhållit att direktinvesteringarnas länderfördelning påverkas av sådana faktorer som marknadens storlek och tillväxt, tullar samt icke tariffära handelshinder.

Ett uppmärksammat försök att förklara främst de amerikanska direktinvesteringarnas förläggning är den sk produktcykelteorin. Denna teori innebär att direktinvesteringarna analyseras i ett dynamiskt perspektiv. Kärnan i produktcykelteorin är att olika lokaliseringsfaktorer kommer att variera i betydelse allteftersom produkten genomgår olika stadier i sin utveckling eller livscykel. Som en följd av detta kommer också företagens syn på valet mellan export, licensiering och utlandsproduktion att variera över tiden. Enligt teorin kan produktens livstid delas in i tre faser.

1. I den första fasen är priskänsligheten låg och tillverkningskostnaden kommer att vara av underordnad betydelse för *var* företaget väljer att börja tillverkning. Viktigare för detta beslut är nära kontakter med kunder och leverantörer vilket talar för tillverkning på hemmamarknaden. Modifiering av produkten är nämligen en viktig uppgift i den första fasen.

2. I mognadsfasen har produkten funnit sin form och behovet av modifiering blir mindre och lämnar således utrymme för mer standardisering. Tillverkningskostnaden börjar bli viktigare i takt med att konkurrenter börjar uppträda. När denna teori tillkom i mitten av 1960-talet var också de europeiska lönerna väsentligt lägre än de amerikanska, och man kunde räkna med att lokal produktion i Västeuropa skulle ge en billigare produkt än vad utbyggnad av kapaciteten i USA, plus transportkostnaderna och tullar, skulle ge. Dessutom var den europeiska marknaden mest lik den amerikanska, vilket också bidrog till att förklara varför företagen valde att först etablera sig där.

3. I den tredje fasen är priset det viktigaste konkurrensmedlet och följaktligen kommer företagen att koncentrera intresset på att få ner tillverkningskostnaden. Lokaliseringen bestäms därför mer än tidigare av kostnadsaspekter, vilket kan betyda bl a att hemmamarknaden kommer att förses genom import.

De olika teorierna ger alla ett bidrag till förståelsen av lokaliseringen av dotterbolag inom multinationella företag. Det är också så att resp teoris förklaringsvärde varierar mellan olika typer av varor. Produktcykelteorin är således i första hand ett försök att förklara de amerikanska direktinvesteringarna efter andra världskriget. Teorin anses emellertid vara mindre tillämpbar på etablerade multinationella företag med "global strategi". Den ger sålunda ingen vägledning om hur de tidigare nämnda "multinationella fördelarna" uppstår och hur de kommer att påverka lokaliseringsbeslutet.

Kommentar

Det är rimligt att anta att en kombination av faktorer på makro- och mikronivåerna avgör huruvida företagen väljer att direktinvestera eller föredrar ett alternativt beteende. På mikronivå samvarierar benägenheten att direktinvestera med egenskaper som storlek, fou- och marknadsföringsintensitet. Dessa egenskaper är i sin tur förbundna med oligopolistiska konkurrensförhållanden. Därtill spelar olika marknadens storlek och tillväxt samt hinder för flöden av kunskap och produkter en roll för valet av alternativ att bedriva verksamheten. Orsak-verkan-förhållanden kan dock inte anses vara fullkomligt klarlagda – de kan heller inte förväntas bli det. Det rör sig snarast om ett system av förhållanden med inbördes beroende. Det viktiga är systemets rörelseriktning och effekterna av systemets förändringar. Praktiskt betyder detta att det är verkan av framväxten av ett antal stora, fou-intensiva och internationaliserade företag som är det relevanta studieobjektet snarare än effekten av enskilda direktinvesteringar. För detta talar också det förhållandet att det i praktiken är svårt att utskilja effekten av *en* förändring – direktinvesteringen – då en rad andra förändringar sker samtidigt med denna. Särskilt vid försök att uppskatta de långsiktiga effekterna gör sig denna svårighet påmind (jfr SOU 1981:33, kap. 7).

En svaghet i många av de redovisade teorifragmenten är att förklaringsvärdet är lågt. Gränsen mellan definitioner och teorier är inte alltid så skarp. Att påstå att företag som gör direktinvesteringar har någon konkurrensfördel är närapå det samma som att säga att företag blir framgångsrika därför att de är framgångsrika. Ytterligare en problematisk punkt i kombinationsteorin gäller frågan varför företagen väljer att driva egen utlandsproduktion i stället för att exportera från stora tillverkningsanläggningar i hemlandet. Det är emellertid möjligt att frågan är fel ställd, eller att man vid analysen utgår från en felaktig föreställning om nationsgränsernas betydelse. Det vore kanske mer fruktbart att som tidigare antyddes studera uppkomsten av stora företag utan att fästa alltför stort avseende vid nationsgränser.¹

¹ Vilket är liktydigt med att se de direkta investeringarna som ett led i företagets tillväxt (SOU 1982:33, sid 238 ff).

3.3 Kritisk granskning av den neoklassiska jämviktsteorin

Som framhölls tidigare har ekonomiska analyser av internationell handel och internationella faktorrörelser oftast byggts på neoklassisk teori för allmän jämvikt. Den viktigaste fördelen med sådan teori är att den gör det möjligt att belysa det komplicerade inbördes beroendet mellan olika delar av det ekonomiska systemet. Denna "fullständighet" uppnås emellertid till priset av långtgående förenklingar i viktiga avseenden. I de jämviktmodeller som lagts till grund för studier av internationell ekonomi ingår därför flertalet av – och ibland samtliga – följande förutsättningar.

- a) Varuproduktionen och efterfrågan kan indelas i ett antal homogena varugrupper (marknader) inom vilka varorna är fullständigt utbytbara. En motsvarande indelning kan göras mellan produktionsfaktorer.
- b) Inga stordriftsfördelar kan uppnås utöver en måttlig produktionskala, dvs kostnaderna blir inte lägre om produktionen koncentreras till ett eller ett fåtal företag.
- c) Information om produkter och tillverkningsprocesser är fritt tillgänglig.
- d) Antalet köpare och säljare på varje marknad är stort, och inga dominansinslag (monopol eller fåtalskonkurrens) förekommer.
- e) Alla marknader fungerar utan friktion och transaktionskostnader. Det är därför möjligt att i analysen koncentrera sig på beskrivning av (och jämförelse mellan) olika jämviktstillstånd i ekonomin.

Uppenbarligen innebär var och en av dessa förutsättningar kraftiga avvikelser från verkliga förhållanden. Hur starkt denna brist på realism begränsat teorins relevans beror på vilka problem eller effektyper man vill belysa med dess hjälp. Den pågående teoriutvecklingen är också till stor del inriktad mot att undersöka konsekvenser av mindre restriktiva förutsättningar.

Vår diskussion i avsnitten 3.1 och 3.2 har visat att direktinvesteringarna hänger nära samman med "marknadsimperfectioner", dvs med avvikelser från de förutsättningar som angavs i punkterna a–e ovan. För att förstå de multinationella företagens utveckling – och rimligen också för att kunna bedöma konsekvenserna av deras verksamhet – är det viktigt att kunna *samtidigt* beakta förekomsten av produktdifferentiering, skalfördelar, informationsmonopol, fåtalskonkurrens och anpassningströgheter av olika slag. Att hantera allt detta inom ramen för ett interdependent modellsystem av typ allmän jämviktsteori är i praktiken omöjligt. DIRK har mot denna bakgrund valt att inte använda neoklassisk jämviktsteori för utsagor om direktinvesteringarnas effekter på ekonomin. I stället har effekterna avlästs på lägre nivåer i mål-medelhierarkin, vilket möjliggjort användandet av mer realistiska teorier och modeller. Nackdelen med detta angreppssätt är dock svårigheterna att avgöra vilken betydelse de näringspolitiska effekterna har för ekonomin som helhet p g a oklarheter om sambanden i mål-medelhierarkin (jfr kap 1). Men även om man nöjer sig med utsagor på den relativt låga nivå i mål-medelhierarkin där de näringspolitiska målen befinner sig kvarstår ett problem. Vare sig DIRKs eller andras empiriska undersökningar

förmår nämligen fånga upp indirekta effekter på t ex avnäm- och leverantörsleden. Det är naturligtvis en allvarlig brist, som ytterligare försvårar utsagor om effekterna för industrin som helhet. Å andra sidan är det inte troligt att verkningarna av strukturförändringar till följd av direktinvesteringar är annorlunda än av strukturförändringar föranledda av andra skäl.

3.4 Undersökningsmetoder

Vi har tidigare konstaterat svårigheten att utifrån en enda teori uppskatta alla tänkbara effekter av direkta investeringar. Detta återspeglas i att de empiriska undersökningar som gjorts vanligen studerat någon eller några snarare än ett stort antal olika effekter. Vidare gäller att man i undersökningarna använt olika metoder, som inte bara skiljer sig åt i fråga om teorianknytning utan också med avseende på om analysen är kortsiktig eller långsiktig, om den avser enstaka eller flera investeringar samt om effekterna studeras utifrån de investerade företagens synvinkel eller med avseende på hela ekonomin. Eftersom kommittén kommer att redovisa resultat framtagna med olika metoder, skall vi översiktligt presentera dessa och de premisser på vilka de vilar. De empiriska undersökningar som hittills gjorts i Sverige och i andra länder skulle grovt sett kunna kategoriseras i tre grupper, efter vilket angreppssätt de använt för att belysa effekterna. De tre grupperna kommer fortsättningsvis att kallas alternativanalyser, företagsjämförelser och ekonometriska metoder.

Alternativanalys

För många av de undersökningar som gjorts av effekter av direkta investeringar är den centrala frågan hur det faktiskt iakttagna skeendet avviker från vad som annars skulle hänt.¹ Som alternativanalyser räknar vi de olika undersökningar som på något explicit sätt försöker bilda sig en uppfattning om vad som hade hänt i det fall utlandsetableringen inte hade kommit till stånd. Detta analysätt har använts för att bestämma främst export- och sysselsättningseffekterna. Vad man då gjort är att man sökt uppskatta vilket alternativ företagen haft till en direkt investering, givet att en viss produkt skulle avsättas på en viss utlandsmarknad. Alternativet skulle då i första hand ha varit export från hemmamarknaden och i andra hand någon form av licensförsäljning. Vilket resultat man kommer till beträffande exportmöjligheterna är beroende av hur man bedömer att utlandsproduktionen påverkar företagets försäljning på den utländska marknaden och till vilken del den utländska tillverkningen försörjs med råmaterial och halvfabrikat och även färdiga produkter från hemlandet.

Denna typ av analys utgår i regel från den neoklassiska jämviktsteorin och antar vidare att hemlandet har mer eller mindre fasta växelkurser och fritt utbyte av varor och kapital med omvärlden. En ökad export är då ett tecken på att landets internationella konkurrenskraft stiger, vilket betyder att landet återtar sin forna position om det varit underskott i bytesbalansen eller får utrymme för ytterligare politiska åtgärder som kräver ekonomiska resurser

¹ Bergsten et al, sid 6.

om landet redan hade balans i utrikeshandeln. Ökad sysselsättning innebär ett bättre resursutnyttjande under förutsättning att det råder arbetslöshet i utgångsläget. Samtidigt som det sker förändringar i antalet sysselsatta kan det också ske förskjutningar mellan olika typer av arbetskraft, beroende på vilken karaktär utlandsinvesteringarna har. Sammanfattningsvis betyder således en effekt i form av ökad export att landets internationella konkurrenskraft har höjts. Denna ökade export sker främst genom att tillgängliga produktionsresurser utnyttjas bättre, vilket leder till en högre industrissysselsättning. I den mån export- och sysselsättningsförändringar inte samvarierar kan det bero på prisförändringar eller rationaliseringar.

De första, och kanske mest uppmärksammade, effektmätningarna, baserade på alternativanalys, gjordes på 1960-talet i Storbritannien av Reddaway m fl och i USA av Hufbauer och Adler. Gemensamt för dessa undersökningar var att de studerade betalningsbalans- och exporteffekterna av utgående direkta investeringar. I den brittiska undersökningen gjordes ingen mer sofistikerad analys av vad som hänt i alternativfallet. Man antog helt enkelt att om inte investeringen hade kommit till stånd i utlandet så hade den inte heller skett i hemlandet. Hufbauer-Adler använde en något mera nyanserad analys och räknade med tre olika alternativsituationer:

- I Investeringen innebär ett tillskott till värdlandets investeringsvolym och en motsvarande minskning i hemlandet. Ett exempel på ett sådant fall är då ett företag har en unik produkt och står inför ett beslut om att förlägga en ny produktionsinvestering till antingen hemlandet eller utlandet (det klassiska fallet).
- II I detta fall antas investeringen ändå ha kommit till stånd i värdlandet men då genom ett annat företag, inhemskt eller utländskt. Investeringsvolymen i hemlandet påverkas inte detta fall. Som exempel kan nämnas det fall då ett företag gör en utlandsinvestering för att befästa en position på marknaden eller för att komma innanför en hög tullmur. Sådana investeringar brukar också kallas "marknadsorienterade" eller "defensiva" (det omvänt klassiska fallet).
- III Investeringen hade i annat fall inte kommit till stånd i vare sig värdlandet eller hemlandet. Det är således kombinationen av ett visst företag och ett visst land som gör att investeringen blir lönsam (det antiklassiska fallet).

Man skulle kunna säga att i det första fallet har det multinationella företaget en överlägsenhet i förhållande till andra företag. I det andra fallet är det värdlandet eller den utländska marknaden som har de starka korten på hand. Det kan vara så att värdlandet kräver lokal produktion av de företag som önskar sälja där, eller också har värdlandet uppenbara fördelar i förhållande till andra länder, t ex lägre löner, billigare råvaror eller helt enkelt större efterfrågan. I den brittiska undersökningen antog man således att alla utlandsinvesteringar var av detta slag. I praktiken är det sällan möjligt att renodla alternativen på det sätt som här angetts, utan det vanliga torde tvärtom vara att det är en kombination av företags- och marknadsfaktorer som ligger bakom investeringen.

De båda undersökningarna utsattes för kritik av bl a Dunning (1969), som menade att antagandena bakom alternativresonemangen var alltför förenk-

lade och förbisåg viktiga aspekter, som den förbättring av konkurrenskraften i det investerande företaget som en utlandsetablering kan ge. Till detta kom att de data som användes i undersökningarna var bristfälliga, vilket sammantaget betydde att undersökningarnas resultat vara svåra att bedöma.

Hufbauers-Adlers undersökning kom att följas av flera andra, som med liknande angreppssätt sökte mäta de direkta investeringarnas effekt på sysselsättningen i USA. I flera av de amerikanska undersökningarna kan man dela upp den totala sysselsättningseffekten i tre delar:

1. Produktionseffekten. Det är den minskning i sysselsättningen som är en följd av att de varor som säljs i utlandet tillverkas där i stället för i hemlandet. Denna effekt blir större ju mer man antar att det hade gått att exportera om etableringen inte gjorts. Om marknaden å andra sidan varit stängd ifall etableringen inte skett, orsakar den givetvis inget produktionsbortfall och ingen minskad sysselsättning. Produktionseffekten blir i det sistnämnda fallet noll, annars alltid negativ.
2. Exportstimulansseffekten. Dotterbolagen köper i varierande utsträckning utrustning och insatsvaror från hemlandet, vilket positivt påverkar produktionens och sysselsättningens storlek där.
3. Administrationseffekten. Moderbolagets utlandsetablering ställer krav på ytterligare tjänster av olika administratörer, konsulter och specialister inom företaget och även i andra företag.

I tabell 3.1 visas en sammanfattning av resultaten från sex undersökningar av sysselsättningseffekterna som presenterades åren 1971–1973. Som framgår av tabellen blir totaleffekten beroende av vilket antagande som gjordes beträffande möjligheterna att upprätthålla utlandsförsäljningen genom enbart export. I en undersökning (Hawkins, 1972) varierades antagandet och effekten beräknades i de fall export kunde ersätta 5 %, 10 % resp 25 % av dotterbolagets försäljning. Den totala sysselsättningseffekten blev negativ om export skulle kunnat ersätta minst 15 % av utlandsproduktionen. US Tariff Commission utgick i stället från att företagen utan utländska dotterbolag skulle kunna behålla den amerikanska exportens genomsnittliga marknadsandelar i de olika länderna. Den beräknade effekten på sysselsättningen blev då - 141 000. Till denna lägger emellertid kommissionen de 629 000 arbetstillfällen som tillkommit genom utländska företags etableringar i USA. Nettoeffekten av utgående och ingående direktinvesteringar blir då + 488 000. För övriga undersökningar gäller dock att sysselsättningseffekten är beräknad enbart för utgående direkta investeringar.

Beträffande de olika deleffekterna kan man notera att skillnaderna i resultat är störst i fråga om produktionseffekten. Den varierar från noll till - 791 111. De undersökningar som behandlat exportstimulansseffekten har kommit till mycket likartade uppskattningar. Resultaten varierar mellan + 260 000 och + 311 000. Likaså är uppgifterna om administrationseffekten tämligen väl överensstämmande. Effekten anges sålunda vara mellan + 209 000 och + 350 000.

Ett annat försök att utveckla metoden vid alternativanalys är Franks-Freemans (1978) analyser av exporteffekterna. Deras syfte var att söka besvara frågan hur stor export som hade förekommit från USA ifall de

amerikanska dotterbolagen inte hade bedrivit någon tillverkning i utlandet. För att besvara den frågan måste Frank-Freeman göra två viktiga antaganden. För det första om hur mycket dyrare varorna hade blivit på de utländska marknaderna vid hemmamarknadstillverkning och export. För det andra om hur mycket efterfrågan på utlandsmarknaden minskar när priset på en vara stiger. Båda dessa antaganden är svåra att komma fram till, speciellt det senare. Franks-Freemans analys har kritiserats för att den söker uppskatta marknadens priskänslighet med hjälp av företagsinterna kostnadsdata och för att den inte alls beaktar det förhållandet att en utlandsinvestering kan ses som en offensiv åtgärd som kan ge upphov till export som annars inte hade kommit till stånd.¹

Problemet med de ovan refererade ansatserna är att det blir svårt att uppskatta de långsiktiga effekterna, eftersom en ekonomi utan utländska investeringar och multinationella företag då skulle ha sett annorlunda ut. Det gäller naturligtvis särskilt för ett litet land som Sverige med stort utlandsberoende. Niehans (1977) har i en analys av den schweiziska ekonomin använt ett helt annat angreppssätt. Analysen gjordes i tre steg. Det första var att

¹ Se Bergsten et al (1978), sid 98.

Tabell 3.1 Resultaten av några undersökningar av utlandsinvesteringarnas effekt på sysselsättningen i USA

Undersökning	Data	Antagande om hur stor del av exporten som kunnat upprätthållas utan dotterbolag	Produktionseffekten	Exportstimulanseffekten	Administrationseffekten	Totalt
1. Ruttenberg, AFL-CIO (1971)	Aggregerade officiella data	Hög andel	-500 000 (1966-1969)	Ingen uppgift	Ingen uppgift	Stor del av -500 000
2. Stobaugh m fl (1971)	Nio praktiska fall och aggregerade data	Låg andel eller noll på lång sikt	Obetydlig	+250 000	+350 000	+600 000
3. Emergency Committee for American Trade (1972)	Uppgifter från 74 företag	Låg andel	Ingen uppgift	+300 000	+250 000	Huvudsakligen positiv
4. US Chamber of Commerce (1972)	Uppgifter från 158 företag	Låg andel eller noll	Ingen uppgift	+311 345 (!)	Ingen uppgift	Positiv
5. Hawkins (1972)	Aggregerade data	a) 5 % b) 10 % c) 25 %	-190 000 -381 000 -791 000	+260 000 +260 000 +260 000	+209 000 +209 000 +209 000	+279 000 + 89 000 -322 000
6. US Tariff Commission (1973)	Ej publicerad statistik över multinationella företags verksamhet	Samma marknadsandel som amerikansk export hade 1960-61	-603 100	+286 000	+321 000	-141 000 (+488 000) ^a

^a Inkluderar 629 000 arbeten tillkomna genom utländska multinationella företag i USA.

Källa: Hood & Young (1979) sid 317.

specificera de villkor som begränsar direkta investeringar. Niehans antog då å ena sidan att alla tillskapade handelshinder skulle avskaffas, vilket enligt författaren är den väsentligaste orsaken till direkta investeringar, och å andra sidan att alla länder med olika legala hinder skulle stoppa internationella investeringar. Det andra steget var att undersöka hur sådana villkor skulle påverka ett antal schweiziska multinationella företag, och för det tredje hur detta i sin tur skulle påverka den schweiziska ekonomin.

Resultatet av analysen av effekterna av minskad protektionism blev att det fortfarande skulle finnas multinationella företag men att dessa skulle vara färre till antalet och vara av mindre storlek. Utan protektionism skulle de schweiziska företagen vara mindre men ändå uppnå goda ekonomiska resultat. Den schweiziska ekonomin skulle också vinna på en sådan ordning.

Effekterna av förbud mot direkta investeringar men tillstånd till internationell handel skulle bli mycket negativa. De undersökta företagen skulle reduceras till små företag eller försvinna helt. Som stöd för detta framhålls också att det inte finns något stort exportföretag som inte har utlandstillverkning. Huvudeffekten skulle enligt Niehans bli förlorade skalfördelar. I avsaknad av multinationella företag skulle det bli hög korrelation mellan hemmamarknadens storlek och företagets storlek. Stora länder skulle fortfarande kunna ha stora företag, medan mindre länder bara skulle ha små eller medelstora företag. Niehans slutsats är att internationella investeringar bidrar till att utjämna skillnaderna mellan små och stora länder. Han ser därför inte direkta investeringar som något stora länder använder för att uppnå ekonomisk dominans utan som ett sätt för mindre länder att hävda sig.

Hufbauers-Adlers resp Niehans effektanalyser kan ses som extremfall i fråga om antagandena om alternativsituationen utan direktinvestering. Hufbauers-Adlers analys sker under förutsättning att allt annat är oförändrat om utlandsinvesteringen inte kommer till stånd. Niehans å andra sidan söker uppskatta effekterna till följd av att hela världen intar en ändrad inställning till världshandel och direkta investeringar. Därmed är det uppenbart att båda typerna av analyser utgår från orealistiska antaganden. En direktinvestering "uteblir" inte utan att något annat händer i ekonomin men å andra sidan måste naturligtvis effekterna av direkta investeringar på ett litet land som Sverige göras utifrån förutsättningen att vad som händer med de svenska investeringarna har mycket liten påverkan på världen utanför. Det mest realistiska antagandet för effektanalysen torde vara att resonera utifrån smärre eller begränsade regleringar av direkta investeringar som görs ensidigt från svensk sida. Övriga fall torde vara av enbart teoretiskt intresse.

Företagsjämförelser

Ett annat sätt att få en uppfattning om de direkta investeringarnas effekter är att jämföra multinationella företags verksamhet med nationella företags. Fördelen med sådana jämförelser framför alternativanalyser är att man inte behöver arbeta med hypotetiska uppgifter utan kan jämföra två faktiska datauppgifter. Problemet är bara att det dels är svårt att finna jämförbara

undersökningspopulationer, dels att ev skillnader ej kan direkt översättas i effektermer. När det först gäller vilka företag som skall jämföras så är det naturligtvis vanskligt att utgå från att det bara skulle ha funnits företag liknande dagens nationella företag i avsaknad av direkta investeringar. Finns det med andra ord systematiska skillnader mellan utlandsinvesteringande företag och andra som inte beror på utlandsverksamheten? Ett sätt att närma sig en lösning på detta metodproblem är att bryta ner materialet så att de jämförda företagen är så lika som möjligt i övriga avseenden än utlandsverksamheten. Problemet här är att denna väg inte leder så långt, beroende på att de multinationella företagen helt enkelt inte har nationella motsvarigheter, vilket följande exempel belyser.

År 1979 presenterades genom ILO en rapport om vilka effekter utlandsägda företag haft på sysselsättningen i Belgien.¹ Undersökningens syfte var att visa vilken ökning av industrissysselsättningen som var följd av att utländska företag etablerade tillverkning i landet. Den refererade rapporten baserades på material från bl a två undersökningar av samtliga utlandsägda företag i Belgien åren 1968 och 1975.

De utländska företagens investeringar beräknades ha inneburit ett tillskott mellan 80 000 och 130 000 anställda. Uppgiften om tillskottet i sysselsättningen kan emellertid inte tolkas så att sysselsättningen varit minst 80 000 lägre, om de utländska företagen *inte* investerat eller funnits i Belgien. Man vet ju inte vad som då hade hänt med investeringsverksamheten. För att om möjligt värdera den sysselsättningsökning som skett i de utländska företagen så jämfördes denna med motsvarande sysselsättningsförändring i dels samtliga industriföretag i Belgien, dels gruppen belgiska företag exkl de multinationella belgiska koncernerna.

Under perioden 1971–1976 (ej samma period som tidigare) ökade sysselsättningen i de utlandsägda företagen med 9 %, medan den i belgiska företag minskade med 4 %. Inom gruppen belgiska företag utan utlandsbolag ökade dock sysselsättningen med 1 %, varför den totala minskningen förklaras med ett minskat antal anställda i de belgiska multinationella företagen.

Genom att undersökningen omfattade flera olika uppgifter om företagen var det möjligt att studera om andra förhållanden samvarierade med sysselsättningsökningen. Det viktigaste resultatet var då att sysselsättningen utvecklats mycket olika i olika branscher och att de utlandsägda företagen inte hade samma branschfördelning som de belgiska företagen. Om de utlandsägda företagen hypotetiskt skulle antas ha haft samma branschfördelning som samtliga belgiska företag, så skulle sysselsättningen bara ha ökat med 1 % i stället för 9 %.

Bland de övriga undersökta företagsegenskaperna var det bara en som för samtliga tre företagskategorier entydigt samvarierade med sysselsättningsökningen och det var avkastningen på kapital. De utlandsägda företagen hade också en större andel mycket lönsamma företag än vad de övriga kategorierna hade.

Den belgiska undersökningen kan ses som ett exempel på den sk jämförelsemetoden. Resultaten av denna blir i allmänhet, och som i detta fall, att de utlandsägda företagen uppvisar en större ökning av sysselsättningen än inhemska företag. Emellertid kan resultaten också uttryckas så att

¹ van den Bulcke & Halsberghe (1979). "Effects of Multinational Enterprises on Employment". ILO, Geneva.

sysselsättningsökningen i den belgiska industrin har skett företrädesvis i vissa branscher och i företag med hög lönsamhet. De utlandsägda företagen var mer representerade i de expansiva branscherna och hade högre lönsamhet än de belgiska företagen och uppvisade följaktligen också en större ökning av sysselsättningen.

Resultaten av den belgiska undersökningen kan också sägas tyda på att de multinationella och nationella företagen är olika, och att det kanske inte är rimligt att söka neutralisera effekten av tex olika branschfördelning. Multinationella företag är en annan "art" av företag än vad de nationella är, och en jämförelse bör göras utifrån den förutsättningen. En jämförelse mellan multinationella och nationella företag visar bara vilka egenskaper resp kategori har, men säger däremot inget om vad som skulle hända om den ena kategorin ersattes med den andra.

Även om vi bortser från problemet med jämförbarheten mellan kategorierna återstår problemet att fastställa och tolka ev skillnader. Att fastställa vad som är signifikanta skillnader mellan olika företags lönsamhet, expansion osv är närmast en statistisk uppgift. Men även sedan detta är gjort återstår tolkningen av skillnaderna, och här kan man ha två olika uppfattningar. Den kanske vanligaste uppfattningen är att lönsamma och expanderande företag är "bättre" än mindre lönsamma företag. När man därför ser att multinationella företag har högre lönsamhet tas detta som intäkt för att de utgör ett positivt inslag i världsekonomin.

Utgår man däremot från ekonomisk teori eller teorin för industriell organisation kan emellertid en hög lönsamhet ses som ett uttryck för monopolställning och således anses som en negativ effekt. Det går inte att generellt ange vilken tolkning som är den korrekta, utan vi får konstatera att frågan om hög lönsamhet skall bedömas positivt eller negativt får avgöras från fall till fall med hänsyn tagen till bl a branschstrukturen i det studerade fallet.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att statistiska undersökningar av större populationer företag med resp utan utländska direktinvesteringar är nödvändiga för kartläggning av betydelsen och omfattningen av de internationella företagens verksamhet. Skillnaderna mellan företagskategorierna i fråga om fou-intensitet, tillväxt, sysselsättning m m, är också otvivelaktiga sk sekundära effekter.

Problemet är bara att det inte går att härleda dem till enbart de direkta investeringarna. De statistiska skillnaderna mellan företagskategorierna kan således inte utan vidare användas för slutsatser om vad som hänt om direktinvesteringar inte hade förekommit. Vad vi kan säga är i stället hur industrins struktur blir med ett ekonomiskt system som innehåller bl a multinationella företag.

Ekonometriska metoder

Ett tredje sätt att undersöka de direkta investeringarnas effekter är analys med hjälp av ekonometriska metoder. En fördel med dessa metoder är att de möjliggör behandling av större datamaterial än vad som är möjligt vid andra undersökningar. Ekonometriska metoder används för att belägga orsaks-

samband mellan två eller flera ekonomiska variabler. Man kan t ex söka besvara frågan hur mycket exporten ökar eller minskar till följd av att företagen ökar sin produktion utomlands. En sådan enkel jämförelse kan emellertid inte användas för att uttala sig om vad som faktiskt skulle hända om direktinvesteringarna ökade eller minskade. Ett skäl till detta är att exportens storlek påverkas av andra faktorer än storleken på de direkta investeringarna. Vidare råder ett ömsesidigt samband mellan export och direkta investeringar, vilket innebär att en stor export kan öka sannolikheten för att en direktinvestering kommer till stånd. De sk enkla regressionsanalyser som gjorts av sambandet mellan direktinvesteringarnas storlek och exporten från hemlandet är därför vanskliga att tolka. En forskare inom området konstaterade "at the present time econometric models . . . should not be used for national policy making"¹.

Ett försök att utveckla regressionsanalysen görs i den studie som utförts inom IUI på kommitténs uppdrag. I den studien används en metod som söker komma till rätta med att exporten också bestäms av andra faktorer och att det råder ett ömsesidigt beroende mellan exporten och direktinvesteringarna. Men även för denna regressionsmetod gäller att den är en form av beskrivning av samband mellan faktiska data och ingen analys av vad som hänt i alternativsituationen. Modellens konstruktion är sådan att alla samband mellan direkta investeringar och export måste antas vara av samma natur. Exporteffekten är förmodligen olika i det fall ett tidigare försäljningsbolag upptar tillverkning resp om direktinvesteringen sker i form av förvärv av ett redan befintligt utländskt företag. Det kan också vara så att det föreligger systematiska skillnader mellan de direkta investeringar som ligger tidigt resp sent i en koncerns internationalisering. I det tidiga stadiet är moderbolaget fortfarande den helt dominerande delen i koncernen. Allt eftersom en större del av verksamheten förläggs till utlandet följer också organisatoriska förändringar av koncernen. Ett nytt dotterbolag i en redan långt internationaliserad koncern kan därför förväntas ha andra effekter än det först etablerade bolaget hade på både värdland och hemland. Den använda ekonometriska metoden kan sammanfattningsvis sägas studera ett historiskt genomsnittssamband mellan utlandsproduktion och export. Den kritiska metodfrågan är om detta samband förändras så mycket över tiden att den gör effektmätningen osäker.

Metodiska överväganden för de av DIRK initierade undersökningarna

De olika metoderna har såväl för- som nackdelar. Kommittén valde därför att arbeta med alla tre metodtyperna parallellt. Mycket av det tidigare i kapitlet sagda är således att betrakta som beslutsunderlag beträffande inriktning och metodval i de av DIRK initierade studierna. DIRK har definierat effektbegreppet på ett sätt som överensstämmer med de flesta tidigare undersökningar. Däremot anser DIRK alternativsituationen behöva diskuteras djupare och mer verklighetsanknutet än vad som varit fallet i tidigare studier. Att undersökningarna gett så skilda resultat beror på de olika antaganden som gjorts beträffande följderna av de alternativ som skulle

¹ Stobaugh (1971).

kunnat komma i fråga. En viktig utgångspunkt var därför att arbeta med metoder som skulle onödiggöra så långtgående generella antaganden som tidigare undersökningar byggt på. Två av studierna har därför arbetat med ett litet antal företag (koncerner) för vilka två till tre direktinvesteringar studerats närmare även om företagets utveckling i stort också beskrivits. Som vi föreställde oss, vilket också visade sig vara riktigt, är utlandsinvesteringarna av sinsemellan mycket olika karaktär. I de flesta av fallen, och det torde gälla stora delar av den svenska industrin, har utlandsinvesteringarna varit ett sätt att exploatera en företagsspecifik fördel på en utländsk marknad. Det ger alternativa beteenden av en viss beskaffenhet, t ex tillverkning i och export från Sverige. Om å andra sidan sådan investering snarast innebär förvärv av en ny fördel är kanske alternativet snarast att utöka den egna forsknings- och utvecklingsverksamheten. DIRKs huvudstrategi var därför att kunskap om effekterna på ett rättvisande sätt endast kunde vinnas genom mycket ingående studier (industri- och fallstudierna, SOU 1981:33 och 43). Av dessa utnyttjar industristudierna en referensram med inslag av industriell organisation och direktinvesteringsteori. Fallstudierna utnyttjar huvudsakligen föreställningen om företagsspecifika fördelar som förklaring till direkta investeringar men prövar även mikroteoretiska modeller för effektmätningen.

Antalet undersökta fall är litet – ett tjugotal företag, varav de allra flesta är svenska multinationella företag. Urvalet är inte slumpmässigt gjort. En strävan var att inkludera många av de större utlandsinvesteringarna, vilka i flertalet fall tillhör verkstadsindustrin. Men även för svenskt vidkommande, på förhand betraktade som mindre, vanliga typer av investeringar har studerats. Det gäller bl a konfektionsföretagens sömnadsverksamhet i länder med låga lönenivåer. I statistisk mening föreligger således ingen möjlighet att generalisera resultaten. Det hindrar emellertid inte att de redovisade resultaten, som är av kvalitativ natur, till den del de avser karaktären av effekterna är giltiga även för inte studerade företag.

Parallellt med de sambandsformulerande undersökningarna har tre bredare beskrivande studier genomförts. I en beskrivs svenska multinationella, utlandsägda och nationella företags utveckling i Sverige (SOU 1982:15). I en andra beskrivs de svenska multinationella företagen och deras utlandsverksamhet (SOU 1982:27). I en tredje beskrivs förändringar i sysselsättningen i svensk industri i termer av funktioner och kvalifikationsnivåer (SOU 1983:xx). Förutom att dessa beskrivningar har ett värde i sig utnyttjas de också tillsammans med resultat från fall- och industristudierna för slutsatser om riktningen av mer aggregerade effekter av direktinvesteringarna.

Ett speciellt problem, som nära sammanhänger med frågan om alternativsituationen för direkta investeringar, är att det finns lagliga möjligheter att uppnå i det närmaste samma avsikter med andra medel än direkta investeringar. Ett svenskt företag kan således genom avtal med ett utländskt företag komma överens om att detta skall fullgöra samma funktioner som ett dotterbolag skulle ha gjort. Som vi senare kommer att redovisa så förekommer det inom konfektionsindustrin både att svenska företag har egen sömnad utomlands och att de anlitar utländska företag, som utför beställningar efter samma typ av instruktioner som dotterbolagen får.

Produktionsavtal är i många fall inte ett fullvärdigt alternativ till en direkt investering men är ändå av en sådan potentiell betydelse, att man inte kan bortse från den. Kommittén har tolkat intentionerna i direktiven så, att statsmakternas intresse inte primärt är att undersöka effekterna av den juridiska konstruktionen "direkt investering" utan snarare av att företagens produktionsverksamhet internationaliseras. Det betyder att effektanalysen inte utgår från skillnader mellan en direkt investering och ett alternativt produktionsavtal där detta varit möjligt. Effekterna skulle ju då bli obetydliga, juridiska former för att bedriva samma verksamhet. Avtalsmöjligheterna kommer därför inte att påverka effektanalysen men måste givetvis beaktas vid ställningstagandet med avseende på politiken beträffande direkta investeringar.

Beroende på vad syftet med en viss direktinvestering varit har således ett alternativ formulerats med innebörd att verksamheten i stället skulle ha bedrivits i Sverige. I vissa av fallen hade det varit det närmast till hands liggande alternativet, vid t ex ett förbud mot investeringen i fråga. I andra fall hade alternativet för företaget bestått i att helt avstå från marknaden i fråga. Det vore också teoretiskt möjligt att diskutera mer "avlägsna alternativ" som att börja sälja samma produkt på en helt annan marknad eller att börja tillverka andra produkter för försäljning på befintliga marknader. Det skulle emellertid föra långt att pröva dylika "alternativ". Det skulle innebära att utredarna skulle ha konstruerat nya affärsidéer och analyserat deras ekonomiska konsekvenser. Sannolikheten får bedömas som liten att utredarna kunnat finna sådana överlägsna handlingsalternativ. Det är troligt att dessa alternativ dessutom skulle ha byggts på mycket långtgående antaganden. Av mer principiellt intresse är att dylika handlingsalternativ inte är att betrakta som alternativ till en viss direktinvestering. Utöver investeringar av typ "köp av en bättre maskin" ställs sällan investeringsalternativ mot varandra. De uppmärksammas snarast successivt och frågan är om de är tillräckligt fördelaktiga eller ej; inte huruvida de är bättre än andra möjliga investeringar.

Att mer direkt formulera alternativ på makronivå, t ex av typ "vad skulle ha hänt vid ett generellt förbud mot svenska företags utgående direktinvesteringar?" har kommittén avstått ifrån. Analysen av dylika möjliga händelseutvecklingar skulle ha präglats av alltför låg grad av verklighetsanknytning. Det har varit nödvändigt att utgå från det faktiska skeendet på mikronivån.

Ytterligare en viktig avvägning mellan precision och generalitet gäller tidsdimensionen. De kortsiktiga effekterna av en direkt investering är naturligtvis mycket lättare att uppskatta än de långsiktiga effekterna, som dock är de mest intressanta. Enligt den ekonomiska teorin finns det inga andra långsiktiga effekter än de som följer av teknologispredning och omfördelning av inkomster.¹ Men eftersom den ekonomiska teorins fria marknader inte återfinns i verkligheten, menar vi att det är relevant att studera långsiktiga effekter i form av strukturförändringar, som i sin tur får vissa konsekvenser.

Tidsaspekten kommer också in vid bedömning av resultatens giltighet. I strikt mening är resultaten av effektanalyserna bara giltiga om historien upprepar sig. Många bedömare menar dock att den enastående ekonomiska

¹ SOU 1975:50, sid 27.

utvecklingen efter andra världskriget till stor del varit en engångseffekt av den liberalisering som skett av världshandeln och de internationella investeringarna. De tydliga tecken som finns på ökad protektionism kan komma att leda till väsentligt ändrade förutsättningar för främst handelsutbytet men därmed också indirekt de internationella investeringarna. Vilka effekter dessa kommer att ha för berörda länder i en mer reglerad världsekonomi är svårt att förutsäga, men att det kan komma att bli andra effekter än hittills är inte otroligt.

4 Näringspolitiska effekter

Direktiven anger således att DIRK skall studera de direkta investeringarnas effekter på industristrukturen, exporten, sysselsättningen, den internationella konkurrenskraften, den tekniska utvecklingen samt på effektiviteten. Redovisningen av de näringspolitiska effekterna blir en beskrivning av olika förändringar av den svenska industrin till följd av de direkta investeringarna. Dessa förändringar är naturligtvis inte oberoende av varandra. Den tekniska utvecklingen kan resultera i bättre produkter och effektivare produktionsprocesser, som ökar företagets konkurrenskraft och möjligheter att exportera och bedriva fortsatt teknisk utveckling etc. Även om effekterna kan liknas vid olika sidor av samma sak blir vi tvungna att presentera dem var och en för sig. I kapitlets avslutning görs sedan ett försök till helhetsbedömning.

4.1 Teknisk utveckling

Huvuddelen av den tekniska utvecklingen i samhället sker inom företagssektorn. Om vi som mått på teknisk utveckling väljer SCB:s statistik över utgifter för teknisk och naturvetenskaplig forskning i Sverige år 1977, finner vi att industrin stod för ca 60 %. Den övriga forskningen bedrevs vid universitet och andra offentligt finansierade institutioner. En väsentlig skillnad mellan den offentligt och privat finansierade forskningen är att de i olika hög grad har praktisk tillämpning i syfte. För att illustrera detta brukar man dela in forsknings- och utvecklingsverksamheten (fou) i tre områden:

- grundforskning, dvs. forskning som sker utan att man ser någon omedelbar praktisk tillämpning,
- tillämpad forskning, dvs. forskning med sikte på praktisk användning av resultaten,
- utvecklingsarbete, dvs. utnyttjande av forskningsresultat för att förbättra eller skapa nya produkter eller tekniker.

Den offentligt finansierade forskningen är i hög grad inriktad på grundforskning, medan den privat finansierade ägnas mer åt tillämpad forskning och utvecklingsarbete. För den amerikanska industrin har man beräknat att av de totala fou-kostnaderna belöpte sig 15 % på grundforskning, 20 % på tillämpad forskning och 65 % på utvecklingsarbete.¹

¹ U.S. Tariff Commission, sid. 552.

I näringspolitiska sammanhang har man diskuterat vilken relation som bör råda mellan de totala resurser som satsas inom landet på de olika fou-områdena. Måste varje land ha grundforskning i proportion till sin tillämpade forskning eller är det möjligt att exploatera grundforskning som sker utomlands? Och kan man å andra sidan stimulera det egna landets industriella utveckling genom utökad grundforskning? Det har hävdats att amerikanska företag varit framgångsrika när det gäller att exploatera forskningsrön som framkommit inte bara i USA utan också i Europa. Trots att Europa varit ledande när det gäller att frambringa viktiga grundforskningsresultat så har den praktiska tillämpningen till stor del skett i amerikansk industri.

Till skillnad från vad som gäller grundforskningens rön är resultaten av den tillämpade forskningen och utvecklingsarbetet i allmänhet inte tillgängliga för alla. För att stimulera företag att bedriva teknisk utveckling har man nämligen i så gott som alla länder accepterat att den som bidrar till nytt tekniskt kunnande skall ha ensamrätt under viss tid till de ekonomiska fördelar som kunnandet kan ge. Denna ensamrätt kan garanteras genom patent men också genom t. ex. varumärkesskydd. Samhället medger således att den som bekostat framtagning av ny teknisk kunskap skall ha möjlighet att finansiera utvecklingsarbetet genom försäljningsintäkter som ligger högre än vad som skulle gälla vid fri konkurrens. Företagens ensamrätt till fou-resultaten kan emellertid också innebära en risk för att kunnandet inte sprids och utnyttjas industriellt på det för samhället mest önskvärda sättet. Detta problem accentueras när en stor del av den tekniska utvecklingen bedrivs i internationellt verksamma företag.

De direkta investeringarnas effekter på den svenska tekniska utvecklingen är intressant att belysa ur flera olika aspekter. En sådan gäller i vilken utsträckning förekomsten av multinationella företag påverkar den tekniska utvecklingens omfattning och inriktning (avsnitt 4.1.1). Att det föreligger ett samband mellan utlandsinvesteringar och fou-verksamhetens omfattning har bekräftats genom flera undersökningar i andra länder och överensstämmer också med teorin för uppkomsten av multinationella företag.

En annan aspekt, som belyses i avsnitt 4.1.2, är om de svenska företagens ökade tillverkningsverksamhet utomlands leder till att en större del av fou-verksamheten också förläggs till utlandet. För de utlandsägda företagen i Sverige är frågan, om dessa bedriver det utvecklingsarbete här som vore rimligt, med hänsyn tagen till verksamhetens inriktning och omfattning m. m. För tidigare svenska företag som blivit uppköpta av utländska företag är det i stället intressant att undersöka hur den tidigare fou-verksamheten påverkats av ägarbytet.

Sett ur svensk synvinkel kan en förläggning av fou-verksamhet till de multinationella företagens utländska dotterbolag vara negativ av flera skäl. I ett kortsiktigt perspektiv går hemlandet miste om en del av den positiva spridningseffekt som industriell fou anses ha på övrig företagsamhet i landet. Den industriella tillväxten i Sverige skulle således kunna antas bli mindre än vad den blivit om all fou-verksamhet i de multinationella koncernerna skedde i hemlandet. Vi bortser då från att viss fou-verksamhet i utlandet kan ha positiva effekter på de berörda koncernernas konkurrenskraft.

I den mån den internationella specialiseringen och koncentrationen leder

till att utländska dotterbolag får huvudansvar för utvecklingsarbetet för en viss produkt kommer produktkunskanden i vid mening att minska i hemlandet. Om specialiseringen också innebär att företag inriktar sin verksamhet på delar av sortiment, eller t. o. m. delar av slutliga produkter, går det inte att få någon uppfattning om landets självförsörjningsgrad genom att studera var den slutliga produkten framställs. Detta problem har hittills mest uppmärksammats inom jordbruksområdet, där det finns stipulerade självförsörjningsmål vad gäller slutprodukterna, vars framställning emellertid är helt beroende av olika varor som importerats från utlandet.

Det finns således flera skäl till att det är ett svenskt näringspolitiskt intresse att de utlandsinvesteringar företagens *fou*-verksamhet bedrivs i Sverige. Påståendet kan behöva modifieras i den mån nära kontakter med utländska kunder eller forskare är väsentliga för *fou*-verksamhetens resultat. Likaså om lokal *fou*-verksamhet är en förutsättning för att företagen skall kunna sälja på utlandsmarknaden.

Innan vi redovisar uppgifterna om *fou*-verksamhetens lokalisering skall vi också helt kort nämna några av de motiv som multinationella företag anger till att *fou*-verksamhet förläggs till utlandet. Som exempel kan nämnas att Sandvik förlagt en del av sin *fou*-verksamhet för hårdmetaller till Japan, Storbritannien och USA med motiveringen att företaget önskar bedriva utvecklingsarbete nära de industriföretag som är stora kunder. Ett ytterligare skäl till att *fou*-verksamhet överförs eller startas vid utländska produktionsenheter kan vara att de lokala myndigheterna kräver detta av utlandsägda företag. Så har t. ex. Ericssons *fou*-verksamhet i Brasilien och Italien tillkommit av denna anledning. Ett tredje skäl till att företagen förlägger *fou*-verksamhet till utlandet kan vara att deras expansion leder dem in på områden där det är sämre förutsättningar att bedriva forskning i Sverige. Atlas Copco valde därför, efter sitt beslut att börja sälja produkter för borrhining i mjuka bergarter, att förlägga utvecklingsarbetet inom det nya produktområdet till Schweiz.

En tredje aspekt på sambandet mellan direkta investeringar och teknisk utveckling är hur, och på vilka villkor, de multinationella företagen sprider sitt tekniska kunnande (avsnitt 4.1.3). För att *fou*-verksamheten skall få näringspolitiska effekter måste det självfallet också leda till praktiskt användbara resultat, exempelvis nya produkter, tillverkningsprocesser eller material, som så småningom når marknaden. De multinationella företagen anses inte bara vara de som satsar mest på *fou*-arbete; de anses också vara särskilt väl skickade att sprida den nya tekniska kunskapen. Genom att dessa företag har internationella tillverknings- och försäljningsorganisationer kan de snabbt, och förmodligen till relativt låga kostnader, sprida sitt nya tekniska kunnande.

Även om multinationella företag är effektiva instrument för teknikspridning kan man ändå se problem. Ett sådant är att u-länder kan ha svårt att tillgodogöra sig ny teknik på det sätt som den marknadsförs av multinationella koncerner. Teknikspridning genom dessa företag fungerar bäst mellan samhällen eller länder som har liknande förutsättningar och behov. När det gäller teknikspridning mellan i-länderna har man dock i Kanada uppmärksammat att det krävs en viss storlek på det egna landets *fou* för att man skall kunna utnyttja utländsk teknologi.¹ Ett speciellt problem med importerad

¹ Foreign Direct Investment in Canada (1972).

teknologi är att den i vissa fall inte får utnyttjas för produktutveckling och vidareexport. Ett uppmärksammat fall var Datsaabs försäljning av flygledningsutrustning som skedde i strid med det exportförbud som gällde för en amerikansk tillverkad del i systemet.

Det finns också andra aspekter som kan vara intressanta men som utredningen tyvärr inte har underlag för att belysa. Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) framhöll i en rapport för några år sedan att vissa områden skulle vara speciellt lämpliga för svensk industri att satsa på. Den bedömningen gjordes utifrån dels Sveriges resurser och förutsättningar i fråga om industriell och vetenskaplig kompetens, dels vilka viktiga samhällsproblem man kan se, som bl. a. det stora beroendet av importerad energi. Den intressanta frågan är om det förhållandet att vissa företag har internationell verksamhet gör det svårare att få till stånd teknisk utveckling inom de områden som var särskilt lämpliga ur svensk synvinkel. Ser de svenska multinationella företagen mera till förhållandena på världsmarknaden än till de specifika svenska förutsättningarna och problemen? Omvänt kan man fråga om några utländska företag skulle kunna tänkas bedriva teknisk utveckling inom de områden som är särskilt lämpliga för industriell verksamhet i Sverige.

DIRK har, i likhet med de flesta tidigare undersökningar, varit hänvisad till att som mått på teknisk utveckling använda de kostnader eller resurser som satsas på teknisk utveckling snarare än dess resultat. En konsekvens av att vi mäter teknisk utveckling som forskningskostnader eller manår är att det blir omöjligt att göra någon kvalitativ värdering av den fou-verksamhet som bedrivs i olika företag.

Även om man inskränker sig till att studera vad som satsas på teknisk utveckling kan det vara svårt att få fram korrekta och rättvisande uppgifter. Den tillgängliga statistiken redovisar företrädesvis sådan verksamhet som bedrivs i speciella utvecklingsfunktioner i företagen. Eftersom det i första hand är de större företagen som har möjlighet att inrätta särskilda utvecklingsavdelningar, kan det vara så att storföretagens andel av utvecklingsverksamheten överskattas i statistiken. I mindre företag sker förmodligen utvecklingsarbetet mer vid sidan av det löpande arbetet med tillverkning och försäljning. Det kan också vara så att dessa företag för sitt utvecklingsarbete i högre utsträckning utnyttjar allmänt tillgänglig kunskap eller teknologi som köpts från andra företag.

4.1.1 Fou-verksamhetens omfattning och inriktning i multinationella företag

Alla tillgängliga uppgifter visar att företag med utlandsproduktion har en mer omfattande fou-verksamhet än övriga företag. Om vi först ser på den svenska industrins totala fou-kostnader på 4 600 milj. kr. år 1978, så stod de svenska multinationella företagen för 70 %, ¹ de utlandsägda företagen för 5 % och övriga svenska företag för 25 %. Som jämförelse kan nämnas att de svenska multinationella företagens andel av den svenska industrisysselsättningen samma år var 48 % (SOU 1982:15).

Uppgifterna om hur stor andel av företagen i en viss kategori som bedriver fou-verksamhet, visar att det var 88 % av de svenska multinationella

¹ Motsvarande andel för USA var 52 % år 1966, U.S. Tariff Commission, sid. 557.

företagen och 27 % av de övriga svenska företagen.¹ Att fou-verksamheten är av större betydelse för multinationella företag går också att utläsa ur uppgifterna om den genomsnittliga fou-intensiteten i de olika företagskategorierna. Fou-intensiteten har beräknats som relationen mellan fou-kostnaderna och förädlingsvärdet² i resp. företagsgrupp.

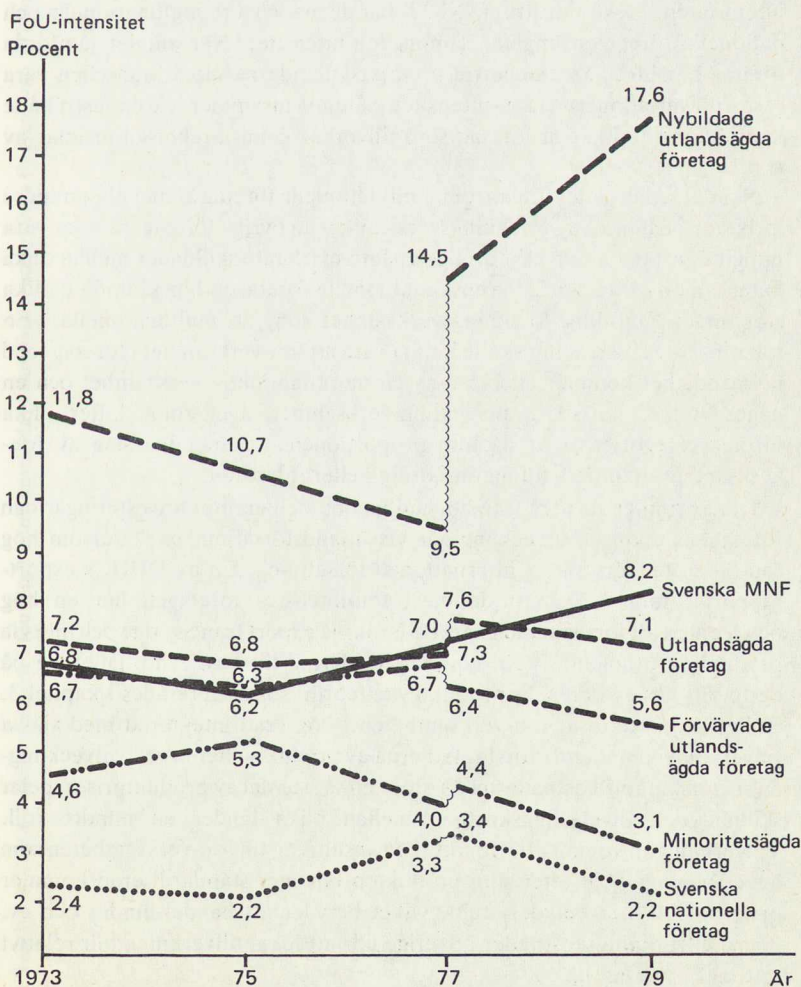
Svenska multinationella företag	6,4 %
Utlandsägda företag	3,3 %
Nationella svenska företag	1,5 %

(Källa: SOU 1982:15).

Då en stor del av de svenska nationella företagen uppger att de inte alls bedriver fou, har vi även beräknat fou-intensiteten för enbart de företag inom resp. kategori som faktiskt redovisar kostnader för teknisk utveckling. Den tidigare redovisade skillnaden mellan kategorierna består i stort sett. Detta framgår av figur 4.1, som visar hur fou-intensiteten förändrats under

¹ SIND 1980:4

² Förädlingsvärdet har ökat i ungefär samma takt i de tre kategorierna under 1970-talet (SOU 1982:15, sid. 97).



Figur 4.1 Fou-intensitet (fou-kostnader/förädlingsvärde) åren 1973–1977 och 1977–1979 för genomgående företag med fou-verksamhet.

Anm. Då undersökningspopulationen ändrades år 1977 är uppgifterna före och efter denna tidpunkt inte jämförbara.

Källa: SOU 1982:15, sid. 40.

perioden 1973–1979. Bland de företag som bedriver fou ligger svenska multinationella företag och utlandsägda företag på ungefär samma nivå. De har ungefär tre gånger så hög fou-intensitet som de nationella företagen.¹ Inom kategorin utlandsägda företag är det stora skillnader mellan företagen. Det är de förvärvade, dvs. tidigare svenskägda, företagen som drar ner genomsnittet, medan de nybildade ökat sina fou-kostnader mer än någon annan grupp.

För att ytterligare säkerställa att just förekomsten av utlandsproduktion har betydelse för den tekniska utvecklingens omfattning har vi sökt neutralisera inverkan av två andra faktorer som kan påverka fou-intensiteten, nämligen branschtillhörighet och storlek. Tabell 4.1 visar att fou-intensiteten, här uttryckt som årsverken i fou i relation till totalt antal anställda, varierar mellan olika branscher och storleksklasser. Det intressanta är dock att den tidigare skillnaden mellan svenska multinationella och övriga svenska företag i stort sett består, även när jämförelsen görs mellan lika stora företag i samma bransch. Undantaget är främst jord- och stenvaruindustri (SNI 36), där de nationella företagen har den högsta intensiteten. I tekoindustrin (SNI 32) har de medelstora multinationella och nationella företagen ungefär samma fou-intensitet. När antalet jämförda företag blir litet kan emellertid produktskillanderna inom branschen vara orsak till variationerna i fou-intensitet. Sålunda inrymmer tekoindustri både konfektionsföretag och företag som tillverkar kemisk-tekniska artiklar av textil.

När det sedan gäller frågan, om multinationella företag är mer eller mindre inriktade på långsiktig forskningsverksamhet än övriga företag, så visar våra uppgifter att det inte tycks föreligga några markanta skillnader mellan olika kategorier av företag. De svenska nationella företagen har sålunda en lika stor andel långsiktig forskningsverksamhet som de multinationella.² En tolkning av detta resultat skulle kunna vara att fou-verksamhet i företag med nödvändighet kommer att bestå av en mera långsiktig verksamhet och en något större, kortsiktig utvecklingsverksamhet. Det som skiljer olika företagskategorier åt är då inte proportionen mellan olika slag av fou-verksamhet utan dess totala omfattning eller intensitet.

Det är rimligt att utgå från att sambandet mellan direktinvesteringar och företagens tekniska utveckling går via utlandsförsäljningen, eftersom hög fou-intensitet förutsätter internationell försäljning. En av DIRK:s exportrapporter fann också att de mest fou-intensiva företagen har en hög benägenhet att förse utlandsmarknaderna via export från Sverige och inte via produktion utomlands.³ En tänkbar förklaring till att det förhåller sig på detta sätt ges av den s. k. produktcykelteori, som refererades i kapitel 3. Enligt denna teori är fou-verksamheten i hög grad integrerad med själva tillverkningen under de första stadierna av produkt- eller processutvecklingen. Eftersom fou-kostnaderna då utgör en så stor del av produktpriset spelar skillnader i tillverkningskostnad mellan olika länder en mindre roll. Tillverkningen kommer därför att ske i anslutning till fou-verksamheten som ligger hemma. Allt efter som produkten blir mer standardiserad kommer priset att bli mer betydelsefullt, vilket betyder att handelshinder och ev. högre tillverkningskostnader i Sverige gör att lokal tillverkning blir relativt sett mer fördelaktig.

¹ Tre utlandsägda företag svarar för ungefär hälften av den totala fou-verksamheten i kategorin utlandsägda företag.

² SOU 1982:15.

³ SOU 1982:27, sid. 171. Fou-intensitet mättes här som total fou i koncernen/omsättningen i Sverige.

Tabell 4.1 FoU-intensitet (årsverk i fou/totalt antal anställda) i samtliga genomgående företag åren 1973 och 1977

Företag	Antal anställda	SNI 31		SNI 32		SNI 33		SNI 34		SNI 35		SNI 36		SNI 37		SNI 38		SNI 3	
		1973	1977	1973	1977	1973	1977	1973	1977	1973	1977	1973	1977	1973	1977	1973	1977	1973	1977
Svenska MNF	< 200	-	-	0,0	0,0	-	-	0,0	0,3	0,3	1,8	S	S	-	-	2,5	1,7	1,2	1,2
	200-999	S	S	0,3	0,2	0,0	0,1	0,5	0,5	4,4	5,7	0,6	0,8	0,2	3,3	2,4	2,6	1,9	2,5
	>1 000	S	S	S	-	-	-	1,2	1,3	6,1	7,7	0,3	S	1,2	1,1	5,7	6,1	4,2	4,6
	total	S	S	0,8	0,9	0,6	0,5	1,1	1,2	5,4	6,9	0,4	0,7	1,2	1,2	5,3	5,6	3,9	4,3
Utlands-ägda	< 200	S	S	-	-	-	-	S	S	-	-	S	S	-	-	0,0	0,5	0,0	0,2
	200-999	0,7	0,7	S	S	S	0,7	1,2	7,9	7,6	-	-	0,5	0,7	5,0	4,5	2,5	2,5	
	>1 000	S	S	-	-	-	-	-	0,7	0,8	-	-	-	-	-	4,3	4,1	2,9	2,9
	total	0,8	0,7	S	S	S	0,6	0,9	3,2	3,3	S	S	0,5	0,7	4,3	4,1	2,5	2,6	
Svenska natio-nella	< 200	S	S	0,0	0,3	0,0	0,0	0,1	0,0	1,1	1,0	S	S	S	S	0,4	0,5	0,2	0,3
	200-999	0,3	0,3	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	1,2	4,1	1,2	1,6	0,1	0,1	1,1	1,2	0,6	0,8
	>1 000	S	S	S	S	S	-	0,3	0,4	S	S	S	S	0,1	0,1	1,1	0,7	1,1	1,0
	total	1,2	0,6	0,1	0,3	0,1	0,1	0,2	0,2	2,2	3,4	2,4	3,0	0,1	0,1	1,0	1,0	0,7	0,8
Samtliga genomgående	1,1	0,7	0,5	0,7	0,2	0,2	0,7	0,8	3,8	5,0	1,2	1,5	1,0	1,0	4,7	4,9	3,0	3,2	

S = sekretess, antalet företag är för litet för publicering.

Källa: SOU 1982:15, sid. 42.

En tolkning av det ovannämnda negativa sambandet mellan fou-intensitet och andel utlandsproduktion skulle kunna vara att fou-intensiteten sjunker när företagen växer, som i dessa fall sker genom ökad utlandsproduktion. Andra förklaringar än produktcykelteorin kan emellertid också anföras. Det kan sålunda vara så att de mest forskningsintensiva företagen finns inom små produktmarknader, där utlandsproduktion sällan är ett möjligt alternativ. Detta gäller för exempelvis de mindre läkemedelsföretagen som ofta bara har några få internationellt gångbara produkter, vars försäljningsvolym inte motiverar en lokal tillverkning även om det av olika skäl skulle vara fördelaktigt eller t o m krävas, som i Frankrike.

4.1.2 Fou-verksamhetens lokalisering i multinationella företag

Fou-verksamhet i svenska dotterbolag i utlandet

Uppgifter i detta avsnitt om de svenska företagens fou-verksamhet i utlandet kommer från DIRKs olika expertrapporter och en tidigare nämnd undersökning som utförts vid SIND¹. Denna undersökning visade att av de totalt 118 svenska multinationella koncernerna hade 43 någon form av fou-verksamhet i utlandet år 1978. Den forskning som dessa koncerner bedrev i utlandet motsvarande 11 % av den industriella fou-verksamheten i Sverige samma år. Denna andel kan jämföras med antalet anställda i de utländska dotterbolagen i relation till den totala industrisysselsättningen i Sverige som var ca 25 % samma år. Inom gruppen företag med fou i utlandet uppgick kostnaderna för denna verksamhet till i genomsnitt 16 % av företagets totala fou-budget.

Den fou-verksamhet som de svenska multinationella företagen bedriver utomlands är således av relativt sett mindre omfattning än deras utlandstillverkning. Våra undersökningar ger heller inget belägg för att andelen kraftigt förändrats. Trots att antalet koncerner med fou-verksamhet i utlandet ökat från 14 till 43 under perioden 1965–1978 har andelen av industrins totala fou-verksamhet som bedrivs i utlandet bara ökat något. Huvuddelen av denna ökning inträffade under åren 1970–1974, då forskningskostnaderna utomlands ökade mer än produktionstillväxten där. Ökningen var också kraftigare än ökningen i forskningskostnaderna i Sverige. Under den senaste perioden, 1974–1978, har dock tillväxten i den utländska fou-verksamheten avtagit och var något mindre än ökningen i den svenska delen. En bidragande orsak till detta är att flera fou-intensiva dotterbolag avyttrades under perioden.

Längre fram i detta kapitel kommer vi att visa att andelarna utlandsförsäljning och utlandsproduktion i de svenska multinationella företagen ökat under perioden 1965–1978. Då andelen fou-verksamhet i utlandet samtidigt inte ökat har följaktligen fou-intensiteten i de svenska koncerndelarna stigit. Detta framgår av tabell 4.2, som visar att fou-verksamheten i Sverige, satt i relation till försäljning i Sverige, ökat mer än för koncernerna som helhet. Expansionen av utlandsproduktion har således inte hittills inneburit någon uttunning av fou-verksamheten i Sverige, utan tvärtom har fou-intensiteten i de svenska delarna ökat. Detta beror på att en ökad utlandstillverkning i

¹ SIND 1980:4.

Tabell 4.2 Fou-intensitet för genomgående svenska multinationella koncerner åren 1965-1978 (%).

	1965	1970	1974	1978
Total fou/total koncernomsättning	1,84	2,15	2,22	2,30
Total fou/de svenska koncernföretagens omsättning	2,48	3,01	3,25	3,77
Svensk fou/de svenska koncernföretagens omsättning	2,27	2,53	2,77	3,23

Källa: SOU 1982:27, sid. 131.

många fall varit en förutsättning för ökad försäljning, som möjliggjort en större fou-verksamhet. Denna har i huvudsak skett i Sverige.

Bakom uppgifterna om lokaliseringen av fou-verksamheten i svenska multinationella företag finns det stora variationer mellan olika företag. De tio största utlandsinvesteringarna har sålunda 30 % av sin fou-verksamhet utomlands, medan genomsnittet för de 43 företag som har sådan verksamhet är 16 %. Av tabell 4.3 framgår att andelen fou-verksamhet i utlandet varierar mellan olika branscher. Närmare hälften av all fou-verksamhet i utlandet sker således i dotterbolag tillhörande maskinindustrin, och denna bransch har närmare 40 % av sin fou-verksamhet förlagd till utlandet. De två övriga

Tabell 4.3 Fou-kostnadernas fördelning mellan Sverige och utlandet i olika branscher år 1978.

	FoU-kostnader, milj kr		Fördelning av		
	Totalt (1)	Sverige (2)	(1) i %	(2) i % av (1)	i utlandet
Livsmedels- samt dryckesvaru och tobaksindustri	12	12	0	100	
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	1	1	0	100	
Massa- och pappersindustri	73	70	2	96	
Pappersvaru- och grafisk industri	18	13	1	72	28
Kemisk industri samt gummi- varu- och plastindustri	455	393	13	86	14
Järn-, stål- och metallverk	257	239	7	93	
Metallvaruindustri	319	31	1	79	21
Maskinindustri	667	426	19	64	36
Elektroindustri	916	827	25	90	10
Transportmedelsindustri (inkl varvsindustri)	766	736	21	96	4
Övrig industri	82	77	2	94	
Blandad branschtillhörighet	335	282	9	84	
Alla branscher	3 621	3 109	100	86	14

Källa: SOU 1982:27 s 128

branscherna med betydande omfattning på fou-arbetet i utlandet är den kemiska industrin och elektroindustrin.

De branscher som har en stor del av sin fou-verksamhet förlagd till utlandet har också den högsta fou-intensiteten i sina utländska dotterbolag. Även i dessa branscher gäller dock att forskningskostnaderna i relation till produktionens saluvärde är lägre i de utländska delarna än i de svenska. Det bedrivs således förhållandevis mer forskning i de svenska koncerndelarna. Denna skillnad är minst inom massa- och pappersindustrin, maskin- samt transportmedelsindustrierna. De utländska dotterbolagen i dessa branscher är samtidigt de som har de högsta exportandelarna, dvs säljer den största delen av sin produktion utanför värdlandet.¹ SINDs utredning tolkar dessa två förhållanden så att en specialisering på produktionssidan motsvaras av en specialisering av fou-verksamheten.

Den näringspolitiska betydelsen av företagets utländska fou-verksamhet avgörs inte bara av dess omfattning utan också av vilken inriktning den har. Består fou-verksamheten i de svenska företagets utländska dotterbolag huvudsakligen av enklare utvecklingsarbete, eller är det också fråga om mer långsiktig forskning? Uppgifter för hela industrin visar att det inte föreligger några stora skillnader mellan inriktningen av fou-verksamheten i Sverige resp i svenska företags utländska dotterbolag. SINDs utredning uppgav att närmare hälften av fou-arbetet i de tillverkande dotterbolagen i utlandet gällde förbättring av existerande produkter och processer, 40 % nyutveckling och 10 % långsiktig forskningsverksamhet.² År 1977 var motsvarande andelar för hela svenska industrin 45 %, 50 % och 5 %.³ Det är dock inte så att de utlandsproducerande företagen över lag har en viss andel avancerad forskning i sina dotterbolag, utan det är ett mindre antal, långt internationaliserade företag som står för merparten.

Fou-verksamhet i utlandsägda företag i Sverige

Vi har redan nämnt att de utlandsägda företagen i Sverige är mer fou-intensiva än de nationella företagen men har relativt sett mindre fou-verksamhet än de svenska multinationella företagen. Av de 57 utländska företag som ingick i vår undersökningspopulation hade 28 företag fou-verksamhet år 1977. En stor del av dessa är f d svenska företag, som redan vid förvärvstillfället bedrev fou. Men även de nybildade utlandsägda företagen bedriver en omfattande fou-verksamhet i Sverige och är faktiskt de mest fou-intensiva företagen av alla.

Även om de utlandsägda företagen inte har en lika hög genomsnittlig fou-intensitet som de svenska multinationella företagen, så är de förstnämnda dock mer fou-intensiva än vad de svenska dotterbolagen i utlandet är. En förklaring till detta kan vara att en stor del av de utländska etableringarna i Sverige gällt köp av företag med egen fou. En annan förklaring kan vara att Sverige, åtminstone tidigare, ansetts utgöra en intressant testmarknad för konsumtionsvaror, eftersom vi hade en hög levnadsstandard och ett konsumtionsmönster som låg före de flesta andra europeiska länder.⁴ En tredje förklaring kan vidare vara att det i Sverige funnits förhållandevis god tillgång till kvalificerad personal och forskare. Stöd för den sistnämnda förklaringen är det förhållandet att det är nybildade utländska företag inom

¹ SIND 1980:4, sid 138.

² SIND 1980:4, sid 143.

³ Som tidigare nämnts så föreligger det inga stora skillnader mellan inriktningen av fou-verksamheten i svenska multinationella företag och övriga företag i Sverige.

⁴ Samuelsson (1977).

elektroindustrin som har den högsta fou-intensiteten. Nu är emellertid koncentrationen av fou-verksamheten i den utlandsägda sektorn hög – tre företag svarar för ungefär hälften av fou-volymen.¹ Speciella förhållanden i de enskilda fallen kan ha haft stor betydelse, och det är därför vanskligt att tolka uppgifterna.

Vi kan således konstatera att den utlandsägda sektorn som helhet är mer fou-intensiv än de nationella företagen och de svenska dotterbolagen i utlandet. Av de utlandsägda företagen är de nyetablerade mest fou-intensiva. DIRK försökte också att undersöka vad som hände med fou-verksamheten i de tidigare svenskägda företagen efter den utländske ägarens förvärv. Det visade sig emellertid vara mycket svårt att göra en sådan undersökning på grund av brister i SCBs fou-statistik. Någorlunda jämförbara uppgifter kunde bara sammanställas för elva företag av vilka två ökade och nio minskade fou-intensiteten närmast efter förvärvet. En sammanställning av fou-kostnaderna i samtliga utlandsägda företag visar att denna kategori inte minskat sin andel av den fou som bedrivs inom den svenska industrin.²

När det slutligen gäller fou-verksamhetens inriktning i de utlandsägda företagen så avsåg den i högre grad produktutveckling än vad som gällde i andra kategorier företag. Mer än 90 % av fou-utgifterna i de utlandsägda företagen gick under den studerade perioden till produktorienterad fou-verksamhet, medan motsvarande andel var 75 % i svenska multinationella företag och 70 % i nationella företag.

4.1.3 Spridning av ny teknisk kunskap genom multinationella företag

Det viktigaste sättet på vilket de multinationella företagen sprider teknisk kunskap över gränserna är genom den internationella handeln med produkter som på ett eller annat sätt bär med sig den nya teknologin. De svenska multinationella företagens andel av den svenska exporten var 58 % år 1978. Hur mycket teknologi som sprids som en följd av direkta investeringar eller av försäljning av licenser är svårare att uppskatta. Vad vi vet är egentligen bara att multinationella företag står för en stor del av den teknikspridning som kan avläsas i licenshandeln (se tabell 4.4).

Betalningarna från Sverige till utlandet för patent, licenser och royalties

Tabell 4.4 Kostnader för och intäkter av licenser och patent år 1978.

	Intäkter från utlandet		Kostnader till utlandet	
	milj kr	%	milj kr	%
Mellan fristående företag	430	54,4	314	36,4
Mellan koncernföretag	361	45,6	550	63,7
Totalt	791	100,0	863	100,0
varav till och från utlandsägda företag	99	12,5	505	58,5

Källa: SCB 1980:1.

¹ SIND 1980:4 s 217.

² SOU 1982:15

har ökat med 13 % per år sedan mitten av 1960-talet. Det är ungefär samma ökningstakt som man har haft i andra länder i Västeuropa. Från år 1977 gör SCB enkätundersökningar för att närmare kartlägga utrikeshandeln med tjänster.¹ Av dessa undersökningar framgår att en mycket stor del av betalningarna för licenser och patent sker mellan bolag i samma koncern. Närmare hälften av intäkterna och drygt 60 % av kostnaderna gällde koncernföretag. Ungefär samma andelar har tidigare redovisats för andra länder i en OECD-rapport.²

Även om de multinationella företagen står för stora andelar av de internationella licensbetalningarna så uppgår dessa inte till så stora belopp i jämförelse med de direkta investeringarna. Den tolkning vi gör av detta förhållande är att licensförsäljning inte i första hand utgör alternativ till direktinvestering utan snarare uppträder som följd av direktinvesteringar.

4.1.4 Teknisk utveckling – sammanfattning

De svenska koncerner som hade tillverkning i utlandet svarade för 70 %, de utlandsägda för 5 % och de nationella företagen för 25 % av industrins fou-kostnader. De multinationella företagen har inte bara en större volym fou utan också en högre fou-intensitet, dvs en mer omfattande fou-verksamhet i förhållande till sin storlek, än vad övriga företag har. Dessa företag har också ökat sin fou-intensitet, medan övriga kategorier noterat mindre minskningar mellan åren 1973 och 1979. Däremot föreligger det inte några stora skillnader mellan företagskategorierna med avseende på inriktningen av fou-verksamheten på långsiktig resp kortsiktig utveckling. En närmare analys av företagens fou-kostnader visar att dessa varierar i hög grad med branschtillhörighet och företagsstorlek. Fou-verksamhet förekommer företrädesvis i vissa branscher och ökar mer än proportionellt med företagets storlek.

Även om gruppen multinationella företag har en högre fou-intensitet än övriga företag så är sambandet mellan fou-intensitet och utlandsproduktion negativt. Detta är sannolikt uttryck för att företag i tidiga stadier av produktlivscykeln ännu inte fått en så hård konkurrens att lokal produktion befunnits nödvändig. Delvis har också branschspecifika förhållanden ett förklaringsvärde. För mogna industrier är den lokala produktionen betydelsefull för att uppnå den högre försäljning som genererar resurserna för utvecklingsverksamheten. Fou-aktiviteterna har i sin tur varit nödvändiga för att upprätthålla konkurrenskraften (jfr det kommande avsnittet om konkurrenskraft).

Även i företag med stora andelar av produktionen förlagd till utlandet är fou-aktiviteterna i huvudsak förlagda till Sverige. De 20 största utlandsarbetsgivarna hade således 86 % av fou-verksamheten i Sverige år 1978. Effekterna av direktinvesteringarna har därför positivt påverkat volymen av de i Sverige bedrivna fou-aktiviteterna. Vissa långt internationaliserade företag, särskilt i maskinindustrin, har dock lokaliserat huvuddelen av fou-aktiviteterna till utländska dotterbolag. Företagsekonomiska skäl har således talat för en lokalisering i anslutning till stora, specialiserade dotterbolag. I den mån en fortsatt internationalisering leder till att

¹ SCB 1978:7 och 1980:1. Undersökningen år 1980 gjordes på ett urval av företag, och resultaten är uppräknade till att gälla hela industrin.

² OECD (1970).

fou-aktiviteterna förläggs till utlandet är det sannolikt att effekterna härav blir negativa.

När det gäller de utländska etableringarna i Sverige har en stor del av dessa gällt köp av svenska företag som redan tidigare hade egen fou. Uppgifter från ett mindre antal av dessa företag visade att fou-verksamhetens omfattning i flertalet av dessa fall minskade efter ägarbytet, men att den också ökade i några fall. För den mindre gruppen nybildade utlandsägda företag gäller att den har den högsta fou-intensiteten av samtliga i Sverige.

De multinationella företagen sprider ny teknisk kunskap genom direkta investeringar, utrikeshandel och licenshandel. De olika vägarna för teknikspridning är mycket svåra att empiriskt värdena, och frågan om teknikspridning har bara ytligt kunnat beröras. Viktigast för teknikspridning mellan länder är den internationella handeln som till stor del ombesörjs av multinationella koncerner. Vilken betydelse de direkta investeringarna har är svårare att uppskatta. Vad vi kunnat belysa empiriskt, även om uppgifterna är osäkra, är att licenshandeln är av liten omfattning i relation till de direkta investeringarna. Uppgifterna om licenshandeln visar också att en mycket stor del sker mellan bolag som tillhör samma koncern. Licensförsäljning torde därför inte i första hand vara ett alternativ till direkta investeringar utan uppträder i stället som följd av direktinvesteringar.

4.2 Internationell konkurrenskraft

Med konkurrenskraft avses förmågan att hävda sig på avsättningsmarknaderna i tävlan med andra företag eller länder. Begreppet blir meningsfullt om kostnadsnivån antas given. Konkurrenskraft är då ett uttryck för effektiviteten i samtliga funktioner i företaget eller landet. Vi har här tagit för givet att framgång på internationella marknaden inte i första hand skall vinnas genom kostnadsnivåsänkningar utan genom effektivitetshöjningar. DIRK tillämpar konkurrenskraftsbegreppet på tre olika nivåer: koncernerna som helhet, de svenska koncerndelarna och landets industri som helhet. I detta avsnitt diskuteras konkurrenskraft på koncern- och koncerndelnivå medan motsvarande diskussion för den svenska industrin som helhet förs i avsnitt 4.5.

De internationella investeringarna är resultat av beslut som fattats av enskilda företag. Om vi förutsätter att företagen inte gör någonting som går stick i stäv mot deras ambition att upprätthålla sin konkurrenskraft borde därav följa att investeringarna vid beslutstillfället bedömdes kunna förbättra företagets konkurrenskraft eller i alla fall leda till en bättre konkurrenskraft än om investeringen inte hade kommit till stånd. Även om de internationella investeringarna på a priori grunder inte kan förväntas vara menliga för företagets konkurrenskraft kan det vara befogat att söka belysa sambandet mellan de två förhållandena för att ge en uppfattning om hur ev. restriktioner beträffande de direkta investeringarna påverkar konkurrenskraften. En väsentlig fråga är därför vilka faktorer som konstituerar konkurrenskraft. Vad är det som gör att företagen bedömer utlandstillverkning som mest fördelaktigt och hur starka är motiven i olika fall?

Vi kommer att först söka besvara denna fråga för de svenska multinationo-

nella koncernerna genom att analysera effekterna på konkurrenskraften utifrån de motiv som företagen angett för sina investeringar. I flertalet fall tillkom investeringarna för att företagen skulle kunna upprätthålla eller expandera sin försäljning på en utländsk marknad. I ett mindre antal fall var det primära motivet att just tillverkning i utlandet ställde sig billigare eller av andra skäl var att föredra. I båda fallen kan man säga att utlandsinvesteringarna var fördelaktiga av lönsamhetsskäl, men det vore inte så belysande att enbart analysera investeringarna som ett lönsamhetsproblem. Detta blir särskilt uppenbart om man ser effekterna av en investering i ett längre perspektiv och också söker uppskatta den samlade effekten av alla utlandsinvesteringar som ett företag gjort.

Efter att ha redovisat uppgifter om hur direktinvesteringarna påverkar de svenska multinationella koncernernas konkurrenskraft på kort och lång sikt kommer vi att ta upp frågan hur enbart de svenska koncerndelarna påverkas. För svenskt näringspolitiskt vidkommande är det självfallet intressant att veta om utlandsproduktionen bidrar till att stärka konkurrenskraften i alla delar av koncernerna eller om det företrädesvis är vissa delar som förbättrar sina positioner. För att belysa detta kommer vi att redovisa uppgifter om lönsamhet och effektivitet för samtliga industriföretag i Sverige. Vi får då möjlighet att jämföra de svenska multinationella företagens svenska enheter med gruppen nationella företag och med utländska företags dotterbolag i Sverige.

Konkurrenskraft manifesteras på koncern- och koncerndelnivå i effektivitet (mätt bl. a. som lönsamhet), tillväxt och marknadsandelar. På koncerndelnivå är emellertid användningen av dylika mått något tvivelaktig och därför tas också lokalisering av "konkurrenskraftsutvecklande funktioner" (fou, företagsledning, tillverkning av för produktsystemet centrala komponenter och central marknadsföring) till intäkt för utsagor om konkurrenskraft.

4.2.1 Direktinvesteringarnas effekter på koncernernas konkurrenskraft på kort sikt

Enligt teorin för internationella investeringar förutsätts det utlandsinvesterrande företaget ha en konkurrensfördel som gör det möjligt för företaget att kunna sälja med lönsamhet på utlandsmarknaden. Men för att företaget dessutom skall tillverka produkterna i utlandet måste det vara någon eller några externa faktorer eller yttre omständigheter som motiverar detta, ty i annat fall hade företaget kunnat bedriva export från hemlandet.

Det finns flera externa faktorer som skulle kunna bidra till att utlandsetablering är ett fördelaktigare alternativ än att tillverka i hemlandet och exportera. En första grupp faktorer är olika handelshinder som kan vara naturliga, t. ex. långa avstånd som ger upphov till höga transportkostnader, eller tillskapade, som tullar, eller kvantitativa restriktioner, vars syfte är att försvåra import och favorisera inhemsk produktion. Om handelshinder är det främsta skälet till att produktion etableras i utlandet talar vi om s. k. *marknadsorienterade investeringar*. Den lokala tillverkningen är således ett sätt att överbrygga eller kringgå handelshinder och därmed uppnår företaget

en större försäljning än vad som annars vore möjligt. Däremot behöver tillverkningskostnaden inte nödvändigtvis vara lägre på den utländska marknaden.

En andra grupp av externa faktorer som kan motivera utlandstillverkning är de som på olika sätt avgör produktionsbetingelserna. Det kan vara tillgång till råvaror eller specialistkunskap som är nödvändig för att bedriva produktion; det kan vara låga lönekostnader eller företagssubventioner som möjliggör lägre priser eller högre vinster än vad som annars varit möjligt. I de fall någon eller några av dessa faktorer varit mest avgörande talar vi om *resursorienterade investeringar*. I praktiken kan det vara svårt att finna renodlade fall av någon av de två typerna av investeringar. Det är dock i allmänhet möjligt att ange vilken typ av motiv som varit dominerande. Den övervägande delen av den svenska industrins utlandsinvesteringar är marknadsorienterade. Det gäller både då nya företag etablerats och befintliga företag köpts upp. Vi kommer därför att börja med dessa och därefter behandla de fåtal resursorienterade investeringar som undersökts.

Marknadsorienterade investeringar

Av DIRK:s undersökningar framgår att de tillskapade handelshindren spelade en stor roll för de tidiga utlandsetableringar som gjordes av många svenska verkstadsindustriföretag. I vissa fall krävde värdlandet att produkten skulle tillverkas i landet. Så har situationen varit för Ericsson-koncernen och dess utländska konkurrenter i telekommunikationsindustrin. I regel har köparna, dvs. teleförvaltningarna i de olika länderna, skyldighet att beakta andra kriterier än de rent teleekonomiska. Valet av leverantör avgörs inte bara av produkternas tekniska kvalitet utan hänsyn tas också till om leverantören bedriver någon tillverkning av produkterna inom landet. Det sistnämnda kriteriet har lett till att den övervägande delen av utrustning för s. k. publika nät produceras inom resp. användarland.

Etableringar av lokala tillverkningsbolag har således bedömts som nödvändiga i den konkurrenssituation som Ericsson befunnit sig. Utan dessa utlandsbolag hade försäljningen till de offentliga förvaltningarna, som är Ericssons viktigaste kunder, i många fall inte kommit till stånd. Det är inte uteslutet att det varit möjligt att i stället sälja licenser i kombination med viss export från Sverige i samband med att Ericsson introducerade en ny överlägsen produkt. Men under övriga perioder har den lokala närvaron varit en viktig konkurrensfördel.

Situationen för telekommunikationsindustrin är inte unik. För exempelvis företag som tillverkar bergborrar och bergborrtröstning gäller att så gott som alla marknader utanför Europa har någon form av importskydd. En förklaring till detta är att gruvindustrierna, som är viktiga avnämare, i de flesta länder står under någon form av statlig kontroll. Varje land har egna standardiseringsnormer som de facto ger lokala tillverkare en konkurrensfördel framför utländska tillverkare. Vissa länder, som Frankrike, föreskriver t. o. m. att bergborrar skall vara tillverkade inom landet.

Att den typ av handelshinder som här beskrivits varit så betydelsefulla för den svenska verkstadsindustrin kan till viss del förklaras med den typ av

produkter som företagen sålt. Det har varit högteknologiska produkter, i stora beställningar, som sålts till offentliga köpare eller till köpare där det offentliga intresset ändå funnits med på ett påtagligt sätt. Denna struktur på köparsidan har säkert varit fördelaktig för de relativt små svenska företagen med begränsade försäljningsresurser men har således också inneburit att företagen tvingats förlägga tillverkning i utlandet i större utsträckning än vad enbart transport- och produktionskostnader skulle ha motiverat.

ESAB, som framställer svetsprodukter, kan ses som ett exempel på ett företag för vilket en kombination av tillskapade och naturliga handelshinder varit avgörande för beslutet att bedriva tillverkning i Frankrike. Under de första två decennierna efter etableringen innebar tillverkning innanför EG:s tullmur att ESAB fick större möjligheter att använda priset för att vinna vissa kunder än vad företaget annars skulle ha haft. För vissa köpare, som försvaret, var det också viktigt att leverantören hade inhemsk tillverkning. Den lokala produktionen gjorde det lättare för ESAB att tillverka speciella varianter för vissa större kunder, och direktkontakten mellan köpare och tillverkning underlättade arbetet med produktutveckling. Ett kort avstånd mellan tillverkare och köpare är fördelaktigt i denna bransch, eftersom transportkostnaderna är ganska höga i förhållande till produktens pris samtidigt som stordriftsfördelarna i tillverkningen inte är så betydande.

Våra undersökningar av svetsindustrin, liksom också av ventilationsindustrin, har visat att företagen i dessa industrier egentligen inte kunde förväntas göra direktinvesteringar. För det första är produkterna och tillverkningsteknologin av en sådan karaktär att det är svårt för ett företag att skaffa sig en företagsspecifik fördel. Tidigare var produkten och produktionsprocessen tämligen standardiserad. Vidare är köparna många och regionalt mycket spridda. Varumärkesstrategi är i viss mån tillämplig, men det förhållandet att köparna till stor del utgörs av andra företag och installatörer betyder att priset trots allt väger tyngre som konkurrensmedel. När det sedan inte finns några väsentliga företagsspecifika fördelar i övrigt så måste vi konstatera att betingelserna för uppkomsten av internationella koncerner i dessa branscher egentligen inte varit särskilt goda.

Mot bakgrund av vad som sagts om förutsättningarna i industrierna för svetsprodukter och ventilationsutrustning är det snarast förvånande att det ändå finns multinationella företag som ESAB och Fläkt med tillverkning i flera länder. Skälen till att dessa företag trots allt kunnat etablera sig utomlands är att det ändå måste vara vissa fördelar förknippade med storlek och att företagen lyckats knyta fasta förbindelser med köparledet och distributionskanalerna. Men dessa fördelar hade företagen inte ursprungligen utan de har snarare blivit ett resultat av utlandsverksamheten. Därmed har vi också funnit fall som inte stämmer med direktinvesteringsteorin, som säger att företag som utlandsetablerar redan har en företagsspecifik fördel. Att vissa etableringar varit ett sätt att skaffa sig en fördel snarare än att exploatera en befintlig fördel blir ännu mer uppenbart när vi övergår till att studera de direktinvesteringar som skett genom köp av utländska företag.

En allt större andel av utlandsetableringarna sker i form av förvärv av redan befintliga utländska företag (se tabell 4.5). Våra studier av enskilda etableringar visar att huvuddelen av dessa företagsköp skett med motiveringen att det varit ett sätt att snabbt öka försäljningen på en utländsk

Tabell 4.5 Svenska direktinvesteringar åren 1966–1978 fördelade efter etableringsform.

Etableringsform	Antal producerande dotterbolag etablerade	
	1960–1970	1971–1978
Nystartade	105	54
F. d. försäljande dotterbolag	50	50
Förvärv	99	163
Summa	254	267

Källa: SOU 1982:27.

marknad eller att slå vakt om en redan uppnådd position i de fall det svenska företaget redan tidigare varit representerat på marknaden. I några fall har ett viktigt skäl till företagsköp varit att moderbolaget önskat införliva ny teknologi eller nytt produktkunnande i koncernen. Oavsett vilket motiv som varit starkast så har moderbolagen gjort den bedömningen att ett företagsköp ställt sig både billigare och mindre riskfyllt än en motsvarande investering i ett nystartat dotterbolag.

Det kan finnas flera anledningar till att företagsköp ställer sig billigare än att bygga upp nya företag. Att det befintliga företags marknadsvärde är lägre än dess substansvärde kan bero på att priserna på företags produkter inte stigit lika snabbt som priserna på investeringsvaror. Det kan också vara så att ägarna till det befintliga företaget som alternativ till försäljning måste räkna med utökad konkurrens om det utländska företaget väljer att nyetablera på den lokala marknaden. Om inte marknads efterfrågan växer tillräckligt snabbt innebär utökad konkurrens försämrad lönsamhet för de redan existerande företagen. Genom att sälja företaget till den utländska koncernen kan därför ägarna få ett pris som är högre än vad företags värde skulle ha blivit i en hårdare konkurrenssituation. För köparen å andra sidan blir köpeskillingen lägre än vad en investering i ett nystartat bolag skulle uppgå till.

Företagsköpens kortsiktiga effekt på konkurrenskraften kan därför främst sägas vara att de kan förbättra lönsamheten och öka den totala försäljningen. Viktigare är dock de mera långsiktiga effekter som kan härledas ur det förhållandet att koncernerna får starkare marknadsposition. Detta diskuteras vidare i avsnitt 4.2.2.

Resursorienterade investeringar

En stor del av den svenska industrin har traditionellt varit baserad på inhemska råvaror. Det kan vara en förklaring till att de svenska företagens utlandsinvesteringar i så ringa grad varit resursorienterade. I länder med liten egen råvarubas, som i Japan och Storbritannien, kan en stor del av de utgående direkta investeringarna betecknas som resursorienterade. I Sverige är det främst i en bransch, nämligen i konfektionsindustrin, som man kan återfinna många exempel på sådana investeringar. Den svenska konfektionsindustrins utlandsetableringar får ses mot bakgrund av den kraftigt ökade

importen av kläder som konkurrerade ut stora delar av den svenska konfektionsindustrin under 1960- och 1970-talen. Den ökade importen var en följd av bl. a. de lägre tillverkningskostnaderna och därmed lägre priser som den utländska konfektionsindustrin hade. Viktiga förutsättningar för att importen skulle komma till stånd var också tullavvecklingar och tillkomsten av stora kedjor i detaljhandeln i Sverige. Det senare betydde att detaljhandeln började se sig om även i utlandet efter leverantörer, vilket ökade konkurrensen för de svenska tillverkarna.

De svenska konfektionsföretagens försök att möta importkonkurrensen genom att sänka produktionskostnaderna misslyckades. För att minska de totala tillverkningskostnaderna förlades en del av sömnaden utomlands. Konfektionsföretagen investerade i egna anläggningar i Europa och använde sig också i viss mån av kontraktstillverkning. Detta bidrog till att stärka koncernernas konkurrenskraft, om än marginellt. Den svenska konfektionsindustrins svårigheter var nämligen inte enbart hänförliga till de höga tillverkningskostnaderna. Det var även brister i fråga om design, varumärkesstrategi och annat som spelade in. Som stöd för detta kan framhållas att en stor del av importen kommer från länder som inte har extremt låga löner. Kostnaden för sömnaden, det produktionsmoment som i så hög grad förlagts till andra länder, utgör också endast en mindre del av den totala tillverkningskostnaden. Till detta kommer att en del av konsumtionen inte är särskilt priskänslig, varför det också finns utrymme för företag med hög tillverkningskostnad under förutsättning att de tillverkar "rätt" produkter.

4.2.2 Direktinvesteringarnas effekter på koncernernas konkurrenskraft på längre sikt

Gemensamt för de stora svenska multinationella företagen inom verkstadsindustrin är att de ursprungligen och mycket tidigt kom i besittning av någon teknologisk kunskap som andra företag inte hade. Det som skiljer tekniskt kunnande från andra typer av tillgångar i ett företag är att det inte minskar i värde när det exploateras, eftersom det inte förstörs eller förslits. Teknologi som används på en marknad kan tillämpas på ytterligare en marknad utan några större merkostnader. Det var därför mer lönande att expandera och sälja de unika produkterna på utländska marknader än att utveckla nytt kunnande för nya verksamhetsområden i Sverige.

Verkstadsföretagens ökade utlandsförsäljning gav överskott som användes till dels produktutveckling, som ledde till kvalitetsmässigt bättre och bredare sortiment, dels uppbyggnad av ett nät av marknadsförande och lagerhållande dotterbolag i olika länder. Marknadsinvesteringarna innebar för de svenska företagen, som huvudsakligen sålde producentvaror och hade andra företag som köpare, att de byggde upp förtroendefulla relationer men också ömsesidiga beroendeförhållanden till sina kunder. Därigenom fick de svenska företagen lättare att tillgodose de utländska köparnas önskemål, förutom att det också blev svårare för konkurrenterna att vinna köparna i fråga.

De marknadsmässiga investeringarna har så småningom kommit att bli så betydelsefulla att det i många fall är befogat att se förbindelserna mellan

köpare och de uppbyggda marknadsförings- och servicenäten som de svenska verkstadsföretagens främsta konkurrensfördel. Det tidigare teknologiska försprånget på produktsidan har periodvis inte varit möjligt att upprätthålla beroende på att det tekniska utvecklingsarbetet gett allt mindre resultat samtidigt som konkurrenterna successivt ökat sitt kunnande.

Nästa steg i företagets internationalisering i form av lokal tillverkning har, som redan nämnts, ofta tagits för att överbrygga handelshinder. Skälet har således inte varit lägre arbetskraftskostnader, eftersom sådana i regel uppvägts av lägre produktivitet, utan det är mer befogat att tala om marknadsinvesteringar i produktionsmoment. Det har i allmänhet varit de sista momenten i tillverkningsprocessen, som produktanpassning eller sammansättning, som först etablerats. Den lokala tillverkningen har sedan gradvis byggts ut till att bli mer omfattande.

Under 1970-talet har en växande andel av utlandsinvesteringarna, i framför allt branscher med redan hög företagskoncentration, kommit att utgöras av förvärv av befintliga företag. De stora företagen väljer att köpa upp kvarvarande konkurrenter i stället för att konkurrera ut dem. Sett i ett litet längre tidsperspektiv innebär köpen fördelar för koncernerna till följd av att den totala försäljningen blir större liksom att marknadsandelarna ökar. Det är inte främst så att effektiviteten ökar till följd av stordriftsfördelar även om sådana också förekommer. Viktigare är att moderföretaget får tillgång till etablerade marknadsnät och uppbyggda kundrelationer. I vertikalt integrerade industrier kan företagsköp vara ett sätt att säkerställa avsättning och få bättre möjlighet att planera produktionen. När t. ex. ASSI förvärvade några av sina tidigare kunder bland säck- och wellpappstillverkarna i bl. a. Storbritannien kom företaget att kontrollera fler steg i förädlingskedjan.

Bakom vissa företagsköp, som Electrolux förvärv av amerikanska dammsugartillverkaren Nation Union Electric (NUE) och Sandviks köp av franska bergborrtillverkaren Le Burin, kan man också se motivet att den multinationella koncernen önskar slå vakt om sina positioner. När ett lokalt företag av någon anledning blir till salu återfinns ofta köparen bland de andra företagen i branschen. Avgörande för vem som blir köpare är då dels vem som har de största kapitalresurserna, dels vem som har mest att vinna på att öka sin andel eller mest att förlora på att någon annan ökar sin andel. I det nämnda Electrolux-fallet förhindrade de amerikanska anti-trustlagarna att något amerikanskt företag gick in som köpare, vilket var en stor fördel för Electrolux.

Den sist iakttagna fasen i internationaliseringsförloppet innebär att det multinationella företaget låter sina dotterbolag eller fristående legotillverkare specialisera sin tillverkning på olika delar av koncernens sortiment och sedan sälja också till marknader utanför värdlandet. SKF:s utländska dotterbolag tillverkade tidigare större delen av koncernens sortiment för försäljning på den lokala marknaden. Det var bara den svenska koncerndelen som hade export av någon omfattning. Fr. o. m. år 1978 har SKF en ny struktur som innebär att ungefär hälften av de europeiska tillverkande bolagens produktion säljs lokalt och den andra halvan exporteras till andra dotterbolag i Europa.¹ På liknande sätt har Fläkts franska och belgiska dotterbolag specialiserat sin tillverkning på fläktar resp. batterier. Denna produktspecialisering mellan dotterbolagen har möjliggjorts genom den

¹ Euromoney Sept 1982.

frihandel som råder inom EG.

Denna redovisning av utvecklingsförloppet bakom de svenska företagens internationalisering ger en del upplysningar som är nödvändiga för en bedömning av sambandet mellan internationella investeringar och konkurrenskraft. Utlandsinvesteringar kan således vara både ett sätt att exploatera en befintlig konkurrensfördel och en möjlighet att skaffa sig nya fördelar. När konkurrenskraften är baserad på teknologisk överlägsenhet, är drivkraften bakom utlandsinvesteringarna att exploatera denna. I situationer då den teknologiska överlägsenheten är mindre, framstår möjligheterna att förbättra marknadspositionen och eller att förvärva teknologi som väsentliga motiv för utlandsetableringarna.

4.2.3 Direktinvesteringarnas effekter på de svenska koncerndelarnas konkurrenskraft

Det är inte självklart att de konkurrensfördelar som direkt eller indirekt följer av direktinvesteringar gynnar alla delar av berörda koncerner. Under vissa förutsättningar främjas den industriella utvecklingen vid moderbolaget, medan man i andra fall kan tänka sig att utlandstillverkningen leder till att moderbolagets ställning försvagas. För ett land där investeringarna över gränserna balanserar och där branschmönstren är ungefär likartade för utresp. ingående investeringar kan det vara mindre viktigt om konkurrenskraften främst stärks i moder- eller dotterbolag. Det man förlorar på de utgående vinner man på de ingående investeringarna och omvänt. Men för svenskt vidkommande, med betydligt större utgående än ingående investeringar, skulle det vara fördelaktigare om den internationella expansionen i första hand stärker moderbolagets konkurrenskraft. Det är av förklarliga skäl svårt att empiriskt belägga om det förhåller sig på det sättet. Vi skall börja med att återge uppgifter från fall- och industristudierna och redovisa vad som skulle kunna karakteriseras som väl underbyggda hypoteser om vad som händer med konkurrenskraften i de svenska delarna. Därefter belyser vi utvecklingen av effektiviteten i de svenska koncerndelarna med uppgifter från den svenska industristatistiken. Dessa uppgifter avser dock inte olika delar inom samma koncern utan är i stället en jämförelse mellan de tidigare använda kategorierna svenska multinationella företags svenska koncerndelar, utlandsägda företag och nationella företag.

Huruvida direktinvesteringarna leder till stärkt konkurrenskraft för moderbolaget eller ej är beroende av bl. a. vilka produktionsmoment som bedrivs i utlandet resp. i hemlandet. Industristudierna av de svenska utlandsinvesteringarna har visat att det i stort sett varit de enklare delarna i produktionsprocessen som förlagts till utlandet, medan de avancerade momenten som bygger på teknologiska försteg behållits och vidareutvecklats i Sverige. Situationen i Sandvik illustrerar detta. Företagets tillverkning av bergborrar kan delas in i fyra steg.

1. Tillverkning av hålat borrarstål.
2. Framställning av hårdmetallpulver.
3. Tillverkning av hårdmetallstift/skär.
4. Sammansättning till bergborrar.

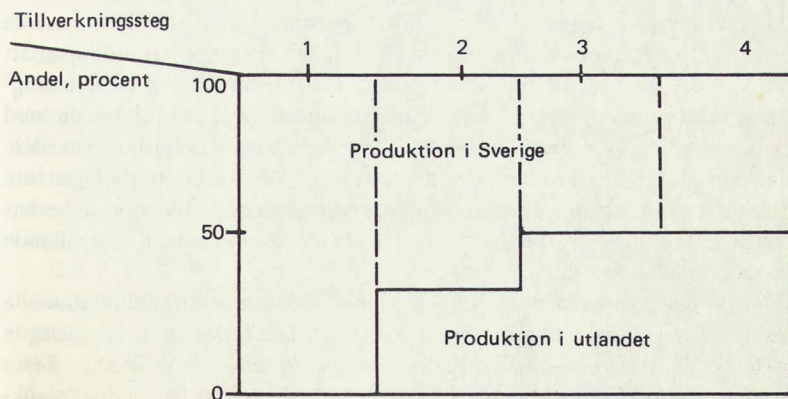
De utländska dotterbolagen har ursprungligen startat som sammansättningsfabriker. Efter hand har fler produktionsled kommit att utföras samtidigt som produktsortimentet utökats. Den takt i vilken de tillverkande dotterbolagen fått utökat produktionsansvar har varit betingad av utlandsmarknadens och den lokala marknadens storlek, tillväxt och lönsamhet. Figur 4.2 visar hur stor andel av produktionen i resp. led som utförs i Sverige och vid de utländska produktionsanläggningarna.

Fortfarande sker all tillverkning av hålat borrstål, som Sandvik är ett av de få företag i världen som gör, i Sverige. Även det andra ledet, framställning av hårdmetallpulver, borde av lönsamhetsskäl helt vara förlagt till Sverige. Enligt uppskattningar på Sandvik ligger lönsamhetsgränsen för tillverkning av hårdmetallpulver vid ca 300 ton. I de utländska anläggningarna tillverkas i Indien 125 ton, i Sydafrika 100 ton, i Brasilien 130 ton och i England 360 ton. Tillverkningen i Sverige är ca 1 700 ton, varav 600 ton går till utländska dotterbolag.

Våra fallstudier visar att moderbolagets konkurrenskraft stärkts mest då dotterbolagets verksamhet är nära integrerad med moderbolagets. Så är det vid s. k. vertikal integration, då moderbolaget investerar i ett senare produktionsled i utlandet. ASSIs köp av säck- och wellpappstillverkande företag, liksom Electrolux köp av det franska företaget Arthur Martin, kan ses som exempel på sådana etableringar. I båda fallen förbättras moderbolagets konkurrensförmåga genom att det får bättre kontroll över avsättningsledet och bättre kontakt med avsättningsmarknaden.

I konfektionsindustrin var inte syftet med utlandsetableringarna att komma närmare marknaden utan att sänka tillverkningskostnaden. Den del av tillverkningen som flyttats ut är själva sömnaden, medan funktioner som design, materialinköp, provframtagning, kapitalanskaffning m. m. behållits i Sverige. Kombinationen av tillverkning hemma och utomlands har gjort det möjligt för ett företag som Janstorp att hålla sig kvar i priskänsliga segment där importkonkurrensen är hård. Även om utlandstillverkningen skett samtidigt som tillverkningen i Sverige minskat drar vi den slutsatsen att den svenska delens konkurrenskraft varit ännu sämre om företaget inte etablerat sig utomlands.

När det utländska dotterbolaget bedriver verksamhet parallellt med moderbolaget är det inte lika uppenbart att just moderbolagets konkurrens-



Figur 4.2 Andel av Sandviks produktion av bergborrar som utförs i Sverige resp. i utlandet.

Källa: Sandvik.

kraft stärks genom utlandsverksamheten. PLMs investeringar i europeiska glasbruk har inte medfört att PLM fått någon dominerande ställning på den västeuropeiska marknaden eller att koncernen uppnått några större samordningsvinster i fråga om t. ex. fou eller inköp. Det är främst så att koncernens konkurrenskraft stärkts genom att dotterbolagens avkastning varit högre än den svenska glasdivisionens. I andra fall, som Electrolux köp av det stora amerikanska dammsugarföretaget NUE, innebär direktinvesteringen att koncernen stärker sin ställning som ett av världens största företag inom sitt produktområde. Därigenom kan investeringen sägas ge koncernen som helhet möjligheter till högre monopolränta genom starkare ställning i förhållande till konkurrenterna. När slutligen det utländska dotterbolaget bedriver en helt självständig verksamhet kan inte moderbolaget stärka sin ställning genom marknadsdominans och integrationsvinster. Det är då i första hand dotterbolagets avkastning som kan gagna moderbolaget.

De refererade exemplen antyder att utlandsproduktionens betydelse för den svenska koncerndelens konkurrenskraft är beroende av hur utlandstillverkningen är integrerad i moderbolagets verksamhet och hur stora och självständiga dotterbolagen är. Den mest positiva effekten kan man således förvänta sig i det fall då det utländska dotterbolaget svarar för de sista, mindre komplicerade delarna i tillverkningsprocessen och denna tillverkning samtidigt medför försäljningsmässiga fördelar som man inte har vid export. Negativa effekter skulle kunna tänkas om det utländska dotterbolaget blir huvudansvarigt inom koncernen för tillverkning och utveckling av vissa produkter. Vi känner dock bara till att så skett i några fall, men sannolikheten för att detta skall inträffa ökar ju mer internationaliserade koncernerna blir.

Slutsatsen av genomgången av företagsfallen blir således att den internationalisering som hittills skett av produktionen synes ha haft övervägande positiva effekter på den verksamhet som bedrivs i Sverige. Företagen har hävdad sin ställning på världsmarknaden samtidigt som huvuddelen av koncernernas konkurrenskraftsutvecklande funktioner expanderat i Sverige. Frågan är om detta också går att utläsa ur statistik över lönsamheten för kategorierna som helhet.

Utländska undersökningar har visat att utlandsägda företag har högre produktivitet än inhemska företag.¹ Parry (1980) hävdar att deras högre produktivitet kan bero på faktorer som teknologiska fördelar, stordrift i komponenttillverkningen, bättre företagsledning och större finansiella resurser. Ytterligare en förklaring skulle kunna vara att de har möjlighet att köpa olika insatsvaror till bättre priser. I en undersökning av Dunning² jämfördes produktiviteten i amerikanska dotterbolag i Storbritannien med produktiviteten i moderbolagen. Det framkom då att dotterbolagen hade lägre produktivitet. Förklaringen till detta angavs vara att dotterbolagen inte kunde mekanisera tillverkningen lika mycket beroende på verksamhetens ringa omfattning och att dotterbolagen hade för stora sortiment i förhållande till marknadens storlek.

De tidigare undersökningarna som gjorts av lönsamheten i multinationella företag har gett två tämligen entydiga resultat. Det första är att utlandsägda företag har högre lönsamhet än motsvarande inhemska företag. Flera undersökningar har visat detta. Det gäller bl. a. Samuelssons totalundersök-

¹ Se t. ex. Bulcke et al (1979), Dunning (1958), Jungnickel et al (1977), Parry (1978), Reuber (1973) och Watkins (1970).

² Dunning (1958).

ning som avsåg år 1970.¹ Enligt den undersökningen var skillnaden mellan de utlandsägda företagens och de inhemska företagens lönsamhet störst i verkstadsindustrin och den kemiska industrin. SINDs utredning av livsmedelsindustrin fann också att de utlandsägda företagen hade högre lönsamhet än genomsnittet i branschen.²

Det andra resultatet är att multinationella koncerner har en högre lönsamhet än andra företag.³ Detta samband har dock inte alls studerats i lika många undersökningar som behandlat dotterbolagens lönsamhet. Vi har således anledning att förvänta att de multinationella företagen totalt sett, liksom deras dotterbolag, är lönsammare än andra företag. Däremot kan vi inte utifrån tidigare undersökningar uttala oss om moderbolagens lönsamhet i jämförelse med andra företags.

Genom bearbetning av SCBs finansstatistik har det varit möjligt att jämföra lönsamheten i svenska multinationella företags verksamhet i Sverige, svenska nationella företag, utlandsägda företag i Sverige och svenska företag som delvis är utlandsägda. Lönsamhetsjämförelser mellan företag är av flera skäl mycket vanskliga. För det första bör företagen vara jämförbara så att inte systematiska skillnader mellan kategorierna, i fråga om branschtillhörighet och storlek, förklarar skillnaden i lönsamhet. Vidare är de vinst- och lönsamhetsmått som används företagens egna uppgifter. Då företagen har möjligheter att inom tämligen vida ramar fördela resultatet mellan olika verksamhetsår ger de redovisade uppgifterna inte alltid en rättvisande bild av de verkliga lönsamhetsskillnaderna. För de internationellt verksamma företagen tillkommer dessutom svårigheten att avgöra hur resultatet skall fördelas mellan verksamhet i olika länder. Vidare gäller att företag som befinner sig i snabb expansion ofta redovisar lägre vinster än företag som stagnerat, beroende på att de förra successivt investerar i nya anläggningar och får större värdeminskningsskatt.

Med dessa reservationer kan vi konstatera att gruppen utlandsägda företag har den högsta lönsamheten i de undersökta kategorierna. Tabell 4.6 visar lönsamheten mätt som avkastning på eget kapital. De utlandsägda företagen har under den studerade perioden ökat sitt lönsamhetsförsprång och t. o. m. förbättrat det resultat som uppnåddes under de s. k. övervinståren. För att undersöka om den höga lönsamheten i de utlandsägda företagen kunde förklaras med att utländska företag köper upp särskilt lönsamma svenska företag gjordes en jämförelse mellan uppköpta resp. nybildade dotterbolag. Det visade sig då att de nybildade har en väl så hög lönsamhet som de uppköpta, och det är således inte de tidigare svenska företagens höga lönsamhet som drar upp genomsnittet för kategorin utlandsägda företag. Av tabell 4.6 framgår också att de nationella företagen har haft en lägre lönsamhet än de svenska multinationella företagen. Den klart sämsta utvecklingen har de största nationella företagen haft. Räntabilitetsskillnaderna mellan kategorierna kvarstår men är mindre när de jämförs på branschnivå.⁴

De redovisade uppgifterna om de olika kategoriernas lönsamhet ger således ingen anledning att förkasta hypotesen om ett samband mellan multinationaltet och lönsamhet. Skillnaderna i lönsamhet är emellertid inte stora, speciellt inte mellan de svenska multinationella företagens svenska delar och övriga svenskägda företag. En förklaring till att det inte går att

¹ Samuelsson (1977).

² SIND 1977:10.

³ Vaupel (1971) och Dunning – Pearce (1980).

⁴ SOU 1982:15, sid 63.

Tabell 4.6 Räntabilitet på eget kapital för kategorierna^a åren 1966–1972 och 1973–1977 (vägda medelvärden, genomgående företag).

Storlek	Företag	1966	1968	1970	1972	1973	1975	1977
200–999 anställda	Svenska MNF	5,1	4,5	2,4	4,8	7,3	7,4	7,6
	Utlandsägda	6,1	9,8	9,7	9,7	14,7	13,5	16,3
	Minoritetsägda	5,8	8,9	7,8	9,1	12,2	7,0	14,3
	Svenska nationella	4,4	4,6	5,5	5,6	10,1	4,4	8,6
> 1 000 anställda	Svenska MNF	5,6	6,7	7,0	5,5	9,2	9,1	4,9
	Utlandsägda	9,7	8,7	2,8	5,5	14,9	14,9	24,3
	Minoritetsägda	4,0	10,2	4,2	5,2	11,8	1,5	14,2
	Svenska nationella	-0,3	-0,2	1,9	3,0	8,4	4,9	-7,1
Total	Svenska MNF	5,6	6,5	6,9	5,5	9,0	8,9	5,2
	Utlandsägda	8,2	9,6	7,5	7,9	14,0	13,7	18,9
	Minoritetsägda	4,2	10,0	7,1	7,9	12,1	5,9	15,8
	Svenska nationella	2,1	2,3	4,2	4,5	9,7	5,8	1,4
	Hela populationen genomgående företag	4,9	5,7	6,4	5,4	9,5	7,4	5,4

^a Svenska MNF avser svenska multinationella företags verksamhet i Sverige.

Källa: SOU 1982:15.

utläsa att de multinationella företagen har en mer överlägsen lönsamhet skulle kunna vara att utlandsinvesteringarna inte betyder så mycket för moderbolagens lönsamhet. En annan och mer trolig tolkning är att dessa företag i högre grad än andra satsar resurser för att befästa sin ställning och gör stora investeringar i forskning och försäljningsorganisationer. Sådana utgifter bokförs som kostnader och belastar omedelbart resultatet till skillnad från investeringar i materiella tillgångar. En hypotes skulle således kunna vara att de multinationella företagen inte väljer att redovisa resultatet av sin starkare konkurrenskraft i form av högre lönsamhet, utan i stället avsätter en del av sina resurser för att skapa en säkrare position på marknaden. Detta beteende skulle kunna återspegla det förhållandet att de multinationella företagen är stora företag, som är vad man kallar företagsledningsstyrda, medan de nationella, oftast mindre, företagen är mer ägarstyrda.

4.2.4 Internationell konkurrenskraft – sammanfattning

Handelshinder, tillskapade och naturliga, spelade en stor roll för de tidiga etableringar som gjordes av många svenska verkstadsindustriföretag. Handelshindren betydde att företagen, för att kunna upprätthålla och expandera sin utlandsförsäljning, tvingades förlägga mer tillverkning till utlandet än vad enbart transport- och produktionskostnader skulle ha motiverat. Att denna typ av handelshinder varit så betydelsefulla för besluten om direktinvesteringar kan till viss del förklaras med den typ av produkter som företagen sålde. Det var högteknologiska produkter, som såldes till offentliga köpare eller till köpare för vilka närhet till produktionen var betydelsefull.

Under främst det senaste decenniet har en allt större del av utlandsinvesteringarna skett genom förvärv av redan befintliga utländska företag. Huvuddelen av dessa företagsköp har gjorts med motiveringen att det varit ett sätt att snabbt öka försäljningen på en utländsk marknad eller att slå vakt om en redan uppnådd position i de fall det svenska företaget redan tidigare varit representerat på marknaden. I några undersökta fall har ett viktigt skäl till företagsköp varit att moderbolaget önskat införliva ny teknologi eller nytt produktkunnande i koncernen. Företagsköpen har varit övervägande positiva för det köpande företagens konkurrenskraft framför allt genom att koncernerna fått en starkare marknadsposition.

Utlandsinvesteringar för att primärt komma i åtnjutande av lägre produktionskostnader har främst förekommit i konfektionsindustrin. För de företag som inte kunde lägga om produktionen till mindre priskänsliga produkter var alternativet att förlägga en del av sömnaden utomlands. Konfektionsföretagen investerade i egna anläggningar i Europa och använde sig också i viss mån av kontraktstillverkning, som utan att vara direktinvestering får likartad verkan.

Undersökningarna har visat att utlandsinvesteringar kan vara både ett sätt att exploatera en befintlig konkurrensfördel och ett sätt att skaffa sig en fördel. Direktinvesteringarna har främst stärkt de svenska moderbolagens konkurrenskraft då dotterbolagens verksamhet varit nära integrerad med moderbolagets. Vid många utlandsinvesteringar har det i stort sett varit de enklare delarna i produktionsprocessen som förlagts till utlandet, medan de avancerade momenten, som bygger på teknologiska försteg, behållits och vidareutvecklats i Sverige. När moderbolaget investerat i ett senare produktionsled har konkurrensförmågan förbättrats genom den ökade kontrollen över avsättningsledet och den bättre kontakten med avsättningsmarknaden. Om det utländska dotterbolaget blir huvudansvarigt inom koncernen för tillverkning och utveckling av vissa produkter, som förekommit i några fall, kan det få negativa effekter för de svenska koncerndelarnas konkurrenskraft.

Gruppen utlandsägda företag har haft den högsta lönsamheten och den bästa lönsamhetsutvecklingen under undersökningsperioden. Inom gruppen utlandsägda företag hade de nybildade en väl så hög lönsamhet som de uppköpta, och det är således inte de tidigare svenska företagens höga lönsamhet som höjt genomsnittet. De nationella företagen har haft en lägre lönsamhet än de svenska multinationella företagens svenska delar under flertalet år. Då de nationella företagen, liksom också de utlandsägda, har förhållandevis stora andelar återförsäljning blir deras lönsamhetstal inte direkt jämförbara med de multinationella företagens siffror. Till detta kommer att de senare också kan underskattas genom att de multinationella företagen har en högre andel investeringar i forskning och utveckling som inte aktiveras utan kostnadsfritt direkt.

De stora svenska multinationella företagen har under lång tid lyckats expandera och hävda sin position på världsmarknaden. Sett för koncernerna som helhet är detta förhållande det yttersta kriteriet på konkurrenskraft. Inom de expanderande koncernerna har vitala företagsfunktioner och produktionsmoment i stort sett behållits i Sverige, vilket kan ses som en indikation på att de svenska koncerndelarna förstärkt sin position.

4.3 Export

De direkta investeringarnas betydelse för export och sysselsättning har varit huvudintresset i de effektstudier som gjorts i andra länder. Utlandsinvesteringarnas effekter på export resp. på sysselsättning brukar behandlas i ett sammanhang, ty om en direktinvestering får till följd att varor tillverkas i utlandet i stället för i hemlandet antas detta få parallella effekter på såväl hemlandets export som sysselsättning. En utebliven export behöver dock inte vara liktydigt med ökad arbetslöshet i hemlandet om det råder brist på den arbetskraft som skulle använts. Vi återkommer till denna fråga i nästa avsnitt som tar upp just sysselsättningseffekterna.

De direkta investeringarnas effekter på den svenska exporten kommer att belysas på två sätt. Först presenterar vi statistik som visar olika samband mellan export och utlandsinvesteringar. Hur ser sambandet ut på marknader med stora svenska utlandsinvesteringar resp. där de varit små och hur stor är exportandelen i företag med stor resp. liten utlandsproduktion? Denna statistiska redovisning är ingen orsaksanalys utan snarare en beskrivning av hur den svenska exporten utvecklats när företagen internationaliserat sin produktion. För att kunna säga vad som hänt med exporten ifall direktinvesteringarna inte kommit till stånd, måste vi gå till de enskilda företagen och beakta de förutsättningar som gällde vid resp. investering. Utlandsinvesteringens effekt på exporten har därvid analyserats utifrån två frågor, nämligen:

1. I vilken utsträckning hade det varit möjligt att uppnå den nuvarande utlandsförsäljningen av färdigvaror genom enbart export i stället för lokal produktion?
2. Hur stor export av insatsvaror har uppstått som en direkt följd av utlandsetableringen?

I den första frågan uppskattas således effekten genom att den faktiska exporten till det utländska dotterbolaget jämförs med det hypotetiska alternativet ytterligare tillverkning av samma produkter i Sverige och exportförsäljning. Med det antagandet kan man hävda att analysen kommer att överskatta direktinvesteringarnas positiva exporteffekter eller underskatta de negativa effekterna, ty om en viss utlandstillverkning inte hade kommit till stånd hade företaget förmodligen kunnat finna bättre alternativ än att bara bedriva en blygsam export eller helt avstå från den. Å andra sidan är det också tänkbart att de alternativa exportmöjligheterna överskattas i vissa fall. Ett sådant skulle kunna vara om ett företag med en unik produkt etablerar tillverkning utomlands beroende på att det inte går att rekrytera tillräckligt med kvalificerad personal till en utbyggd tillverkning i Sverige. Observerar man inte detta utan ser enbart på produktens ställning på marknaden, kan man komma att överskatta exportmöjligheterna.

Det krävs således tämligen ingående studier av de enskilda företagens förutsättningar för att man skall kunna uttala sig om företagens exportmöjligheter. Fall- och industristudierna har dock i flertalet fall lyckats klarlägga vilka förhållanden som vid beslutstillfällena talade till exportalternativets nackdel. Vilka de mera långsiktiga exporteffekterna blir är svårare att uppskatta, då det är så många andra faktorer än de direkta investeringarna

som spelar in. De mera långsiktiga effekterna får man söka utläsa ur uppgifter om exportutvecklingen för gruppen multinationella företag. Därmed är vi tillbaka till den typ av översiktliga sambandsbeskrivningar som tidigare nämndes och som nu skall redovisas.

4.3.1 Exporterar multinationella företag mer än andra företag?

De statistiska uppgifter som kommer att redovisas syftar till att belysa två frågor. Den första är om multinationella företag exporterar mer eller mindre än andra företag. Den andra är om de svenska multinationella företagens produktion i utlandet innebär att exporten från Sverige begränsas. För att kunna diskutera dessa frågor måste bl. a. begreppen export och utlandsförsäljning användas. Med export menas då försäljning till utlandet av produkter som tillverkats i Sverige. Denna försäljning kan ske till utländska kunder men också till svenska företags dotterbolag i utlandet. Med utlandsförsäljning avses de svenska företagens totala försäljning i utlandet. I den summan ingår således både försäljningsvärdet av produkter som tillverkats i Sverige och i utländska produktionsenheter. Det näringspolitiska intresset är således knutet till dels hur exporten utvecklas, dels hur relationen mellan export och utlandsförsäljning förändras när utlandsproduktionen växer.

Resultaten från undersökningarna visar tydligt att de multinationella företagen ökat sin export mer än övrig svensk industri. De företag som hade utlandstillverkning under hela perioden 1965–1978 ökade sin andel av den totala svenska exporten från 40 % till 46 %. Företagens andel av den totala sysselsättningen i industrin var vid motsvarande tillfällen 32 % resp. 37 %. Om vi också inkluderar företag som etablerat utlandstillverkning under den studerade perioden blir de multinationella företagens andel av den svenska exporten 58 % (se tabell 4.7). Mer än 60 % av de multinationella företagens export kommer från de 20 företag som har flest anställda i utlandet.

Tabell 4.7 Total svensk export, och export från samtliga och de 20 största svenska utlandsinvesterande koncernerna, miljarder kr. åren 1965–1978.

	1965	1970	1974	1978
Total svensk export	20 540	35 150	70 510	98 210
Export från svenska koncernföretag	8 500	19 500	38 100	56 700
i procent av total export	41	55	54	58
Export från de svenska koncerndelarna				
i de 20 största utlandsinvesterarna	5 550	11 730	22 740	35 600
i procent av total svensk export	27	33	32	36

Källa: SOU 1982:27.

De svenska multinationella företagens starka exportinriktning framgår också av tabell 4.8, som visar att deras exportintensitet, mätt som exporten i förhållande till produktionsvärdet, är högre än i andra företagskategorier. Tabellen visar också att exportintensiteten varierar högst betydligt mellan olika branscher och att det gäller oavsett om företagen är multinationella eller inte. I fem av de åtta branscherna har de multinationella företagen

Tabell 4.8 Företagskategoriernas exportintensitet (export i förhållande till egen produktion i procent), totalt och branschvis, år 1979, vägda medelvärden.

	Svenska MNF	Utlands- ägda företag	Svenska nationella företag	Totalt för genomgående företag
SNI 31	14	8	3	5
SNI 32	39	60	40	42
SNI 33	27	16	23	24
SNI 34	63	37	39	53
SNI 35	51	26	32	38
SNI 36	22	28	26	24
SNI 37	49	63	50	51
SNI 38	70	57	42	65
SNI 3	62	38	25	46

Källa: SOU 1982:15.

högre exportandelar än de nationella företagen, i två branscher är andelarna ungefär lika stora och i jord- och stenvaruindustrin (SNI 36) har de nationella företagen den högre exportandelen.

Tabell 4.8 visar också att de utlandsägda företagen i Sverige har en exportintensitet på 38 %. Den andelen är således högre än vad de nationella företagen har. Den är också högre än exportintensiteten i de svenska dotterbolagen utomlands, som är 25 %. Andra undersökningar har funnit att de utlandsägda dotterbolagen i Västtyskland hade en exportintensitet på 16 % år 1974 och i Kanada var motsvarande andel 28 % år 1969. Det förefaller således som de utlandsägda företagen i Sverige har en förhållandevis hög exportintensitet, medan de svenska dotterbolagen i utlandet ligger närmare vad som genomsnittligt gäller för utlandsägda företag i Kanada och Västtyskland. I Samuelssons undersökning av utlandsägda företag (1977) angavs, som en förklaring till framför allt de nordamerikanska företagens höga exportandelar, att den goda tillgången på yrkesarbetare i Sverige gjorde det fördelaktigt att tillverka producentvaror här.

De utlandsägda företagen i Sverige sänder mer än hälften av sin export till andra företag inom samma koncern. Delar man upp bolagen på ursprungsländer finner man att samtliga utom de västtyska ökat sin export till koncernbolag. De västtyska låg emellertid redan tidigare mycket högt. De nordamerikanska företagen i Sverige, som svarade för merparten av exporten från utlandsägda företag, fördubblade den andel av produktionen som gick till koncernbolag åren 1975–1977.

I den hittillsvarande redovisningen av exportutvecklingen i de olika företagskategorierna har vi utgått från att en större export är bättre än en mindre och att exportuppgifterna är direkt jämförbara. I verkligheten är det inte så enkelt. Man kan sålunda fråga sig om importinnehållet i de varor som exporteras från olika företag är ungefär lika stort. Om det inte är på det sättet, går det inte att säga att ett företag med större export än ett annat också lämnar ett större positivt tillskott till landets handelsbalans. I en av utredningens exportrapporter gjordes därför ett försök att uppskatta

importintensiteten i de olika företagskategorierna.¹ Eftersom det bara var möjligt att fördela de importvaror som gick direkt till industriföretagen blev uppskattningarna mycket osäkra. Det är t. ex. troligt att de utlandsägda företagen är mindre beroende av mellanhänder i Sverige än vad de svenska kategorierna är och därför i högre utsträckning står som importörer. Resultaten visade att de utlandsägda företagen hade den högsta importintensiteten och en negativ handelsbalans gentemot utlandet. De multinationella och de nationella företagen hade ungefär lika stor andel importerade varor i sin produktion, men eftersom de multinationella sålde en större del av produktionen på export fick dessa företag en relativt sett mycket mer positiv "handelsbalans".

Undersökningar av utlandsägda företag i Kanada har visat att dessa företag ofta ges en underordnad roll i koncernerna. Dotterbolagens utvecklingsmöjligheter beskärs genom att de åläggs begränsningar i fråga om rätten att exportera, att utöka sortimentet och att bedriva utvecklingsverksamhet. I den mån svenska företag som övergår i utländsk ägo åläggs sådana begränsningar kan det få negativa effekter på bl. a. exporten. I de fall utländska företag genom en investering i Sverige bygger upp en ny verksamhet är situationen annorlunda. På sikt kan handelsbalans och sysselsättning stärkas om etableringen leder till att importen minskar eller exporten ökar. För att kunna avgöra om de långsiktiga effekterna är positiva eller ej måste man ta hänsyn till bl. a. om etableringen påverkar den befintliga företagsstrukturen. I sämsta fall kan det bli på det sättet att befintliga svenska företag konkurreras ut till följd av etableringen, och att det utlandsägda företaget därefter enbart producerar för den svenska marknadens behov.

De studier som gjordes av fyra svenska företag som övergått i utländsk ägo visade att det förelåg stora skillnader mellan dotterföretagens självständighet i fråga om bl. a. expansion på export. Findus ingår i Nestlékoncernen, som har som företagspolitik att varje dotterbolag i huvudsak skall förse sin hemmamarknad. Det är därför inte uteslutet att Findus export skulle ha utvecklats mer positivt om företaget varit kvar i svensk ägo. En möjlig orsak till Firestone-Viskafors svårigheter kan ha varit de begränsningar i fråga om exportförsäljning som företaget ålagts av koncernledningen.

Det svenskägda företaget Gislaved, som inte haft några exportbegränsningar har därigenom haft möjlighet att producera i längre serier. För de två övriga undersökta företagen har förvärven inte inneburit några begränsningar. Flygts expansion tycks således ha varit tämligen opåverkad av de ändrade ägarförhållandena. För IKO Kabel är det t. o. m. så att utvecklingen förmodligen blivit mer gynnsam än om företaget förvärvats av någon av de svenska konkurrenterna, som var det troliga alternativet till ITT.

Slutsatsen av detta avsnitt blir att de företag som har direkta investeringar svarar för en dominerande del av den svenska exporten och också är de företag som säljer största delen av sin produktion på export. Men som tidigare framhållits finns det ett starkt samband mellan utlandsinvesteringar, företagsstorlek och branschtillhörighet och alla tre är uppenbarligen viktiga förklaringar till företagets exportbeteende. Även om de multinationella företagen exporterar mer än andra företag kan man fråga sig om utlandsproduktionen ändå innebär att exporten från Sverige begränsas, dvs. är

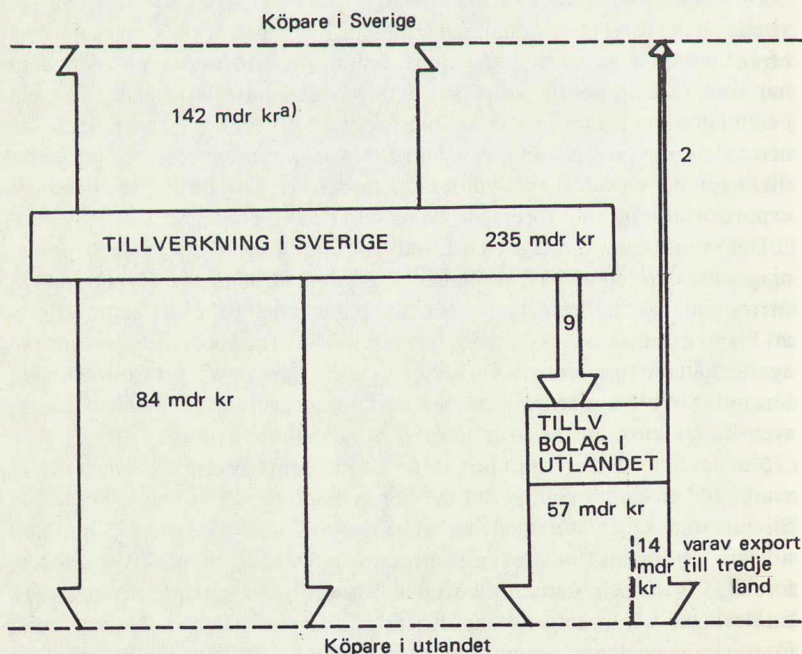
¹ SOU 1982:15, sid 92.

mindre än vad den annars skulle ha varit. Detta är den mest kontroversiella frågan och vi skall övergå till att söka belysa denna.

4.3.2 Hur påverkas exporten av ökad utlandsproduktion?

Den svenska industrins totala utlandsförsäljning uppgick år 1978 till ca 145 mdr. kr. Av denna försäljning utgjordes ca 89 mdr. kr. av varor som såldes till utländska köpare utan ytterligare bearbetning via försäljande dotterbolag eller andra mellanhänder (se fig. 4.3). Leveranserna till de utländska produktionsbolagen uppgick till ca 9 mdr. kr. varav ungefär hälften var insatsvaror och resten färdigvaror. Saluvärdet i de tillverkande dotterbolagen i utlandet var ca 57 mdr. kr., varav således 4,5 mdr. kr. utgjordes av vidareförsäljning av varor som tillverkats av moderbolaget i Sverige. Av de utländska tillverkande dotterföretagens totala försäljning på ca 55 mdr. kr. gick bara ca 2 mdr. kr. till Sverige (se fig. 4.3). Man kan därför inte säga att företagen i någon större omfattning flyttar ut tillverkning och därefter säljer varorna tillbaka till Sverige. Det är endast i konfektionsindustrin som exporten till Sverige utgör någon större andel av utlandsbolagens försäljning (se tabell 4.9).

Mellan åren 1965–1974 växte produktionen i Sverige för export ungefär lika snabbt som utbyggnaden av kapaciteten i de utländska tillverkande bolagen. Under perioden åren 1974–1978 började dock utlandsproduktionen att växa betydligt snabbare än hemmaproduktionen för export. Som ett mått på detta kan man ange att produktionsvärdet i svenska tillverkande dotterbolag i utlandet i relation till industrins totala utlandsförsäljning ökade



Figur 4.3 Den svenska industrins saluutvecklingsvärde och utlandsförsäljning år 1978.

Källa: Bearbetning av uppgifter ur SOU 1982:27.

^a I denna summa, som är en restpost, ingår också exporten till Öststaterna.

Tabell 4.9 Dotterföretagens utlandsproduktion i relation till den totala svenska utlandsförsäljningen (utanför Öststaterna) i olika regioner åren 1965–1978.

Region	Produktion i utlandet i procent av total utlandsförsäljning			
	1965	1970	1974	1978
<i>I-länder</i>				
EEC	28	32	33	39
varav				
ursprungliga EEC	35	42	43	47
EFTA	13	14	12	16
(Norden)	(10)	(12)	(12)	(14)
Övriga Europa	5	13	22	33
Nordamerika	47	37	38	46
Övriga i-länder	28	33	27	38
<i>U-länder</i>				
Afrika, Asien	29	18	11	4
Latinamerika	42	49	46	65
<i>Alla regioner</i>	27	29	28	34

Anm: Total utlandsförsäljning är lika med total svensk export plus de producerande dotterbolagens försäljning minus deras import från de svenska koncernföretagen.

Källa: SOU 1982:27.

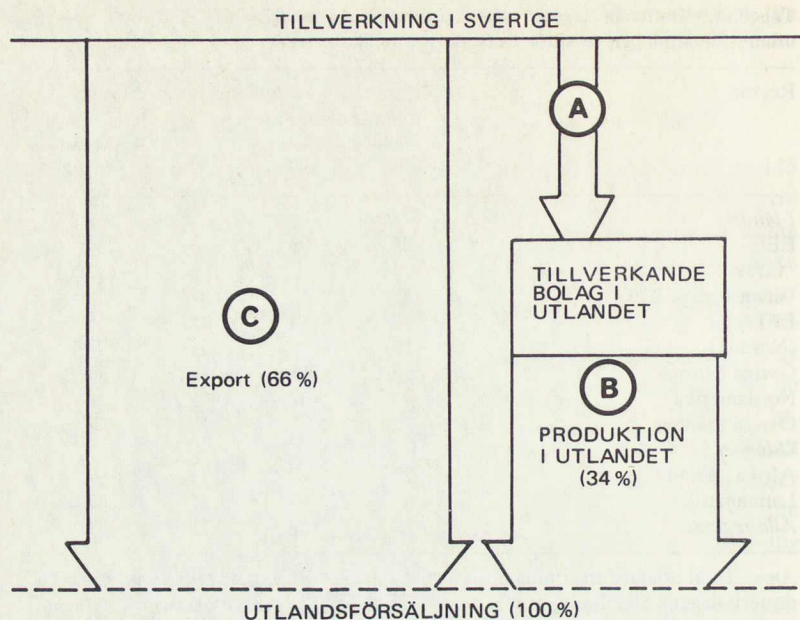
med 6 procentenheter till 34 % mellan åren 1974–1978. Den kraftiga andelsförskjutningen beror mer på en svag utveckling i de svenska koncerndelarna än på en kraftig expansion i de utländska dotterbolagen.

Utlandsproduktionens relativa omfattning varierar mycket mellan olika regioner. Den är högst i Latinamerika, där så mycket som 65 % av den totala försäljningen år 1978 utgjordes av lokalt tillverkade produkter. Den näst högsta andelen återfinns i de ursprungliga EG-länderna med närmare 50 % och därefter gruppen övriga i-länder med knappt 40 %.

Sett över perioden 1965–1978 har det skett en kraftig förskjutning mot ökad lokal produktion och minskad andel export från Sverige. Samtidigt gäller att den del av den svenska exporten som går till de producerande dotterföretagen har vuxit i ungefär samma takt som utlandsproduktionen. Dessa samband kan schematiskt illustreras som i figur 4.4. Uppgifterna visar således att A ökar procentuellt lika mycket som B, men B har ökat betydligt mer än C.

Det är emellertid inte möjligt att med enbart dessa uppgifter dra några slutsatser om utlandsproduktionens effekt på exporten. Vi skall därför gå vidare och diskutera några samband som brukar användas för att belysa om utlandsproduktion ersätter export.

Det förhållandet att vissa tillverkande dotterbolag i utlandet säljer en del av sin produktion utanför värdlandet har anförts som argument för att utlandsinvesteringar har negativa exporteffekter. Det kan exempelvis vara så att ett svenskt dotterbolag i Västtyskland övertar den export som tidigare gick från det svenska moderbolaget till Österrike. Våra uppgifter visar att ungefär en fjärdedel av de tillverkande dotterbolagens försäljning var export till tredje land. Som vi tidigare nämnt är denna andel lägre än de utlandsägda företagens i Sverige exportintensitet men ungefär lika stor som den andel



Anm. A = Insatsvaror och färdigvaror

B = De tillverkande dotterbolagens försäljning exkl. deras import från Sverige

Figur 4.4

som redovisats i ett par undersökningar från andra länder. Även om de svenska dotterbolagens exportandelar inte är uppseendeväckande höga, har de dock ökat kraftigt sedan år 1965, då andelen bara var hälften så stor som år 1978. Som möjliga förklaringar till den ökade tredje-landsexporten kan man ange att motiv som marknadsnärhet och krav på lokal produktion kommit att bli mindre avgörande för utlandsproduktionens lokalisering. Den högre andelen kan delvis vara en följd av att flera multinationella koncerner börjat specialisera tillverkningen mellan befintliga dotterbolag i olika länder. Detta kan i sin tur delvis förklaras med att länderna har olika exportkreditsystem. Ett land kan sålunda ha speciellt fördelaktiga villkor för export till en viss region.

Exporten från de svenska produktionsbolagen i utlandet uppvisar stora branschvisa skillnader (se tabell 4.10). Två branscher har en väsentligt högre exportandel än genomsnittet, nämligen konfektionsindustrin (65 %) och transportmedelsindustrin (49 %). Exporten från transportmedelsindustrin härrör till stor del från ett par bolag i Belgien och Nederländerna som säljer till övriga EG-länder. Konfektionsindustrin är, som nämnts, den enda som har en hög andel export till Sverige. För de tillverkande dotterbolagen utanför Europa gäller annars att nästan hela produktionen avsätts i värdlandet. Detta kan avspegla det förhållandet att dessa länder har krav på lokal tillverkning för försäljning i landet och att etableringarna således har tillkommit beroende på handelshinder.

Den kanske mest centrala frågan beträffande direktinvesteringarnas exporteffekter är om exporten minskar till de länder eller regioner där utlandsproduktionen växer kraftigt. Tabell 4.11 visar att det sett över hela

Tabell 4.10 Försäljning och utrikeshandel år 1978 per bransch

Bransch	Antal dotterbolag	Försäljning	Export	Export till Sverige	Import från Sverige	I % av försäljning		
						export	export till Sverige	import från Sverige
Livsmedel samt dryckesvaror och tobak	8	629	217	22	22	34	3	3
Textil och beklädnadsind samt läder och lädervaror	24	442	288	172	56	65	39	13
Massa o papper	21	2 848	640	6	190	22	4	9
Pappersvaru- och grafisk industri	50	3 178	635	139	294	20	4	9
Kemisk samt gummi- och plastindustri	79	4 166	425	135	520	10	3	12
Metallvaruindustri	123	8 094	864	105	2 297	11	1	28
Maskinindustri	123	18 568	5 426	613	1 647	29	3	9
Elektroindustri	78	8 129	565	220	1 226	7	3	15
Transportmedelsindustri	19	8 409	4 155	458	3 071	49	5	36
Övrig industri	43	2 525	485	79	64	10	3	2
Summa	567	56 989	13 702	1 949	9 387	24	3	16

Källa: SOU 1982:27

Tabell 4.11 Tillväxten i dotterföretagens utlandsproduktion och i den svenska exporten i olika regioner åren 1965-1978.

Region	Förändring i procent							
	Produktion i utlandet				Svensk export			
	1965-1970	1970-1974	1974-1978	1965-1978	1965-1970	1970-1974	1974-1978	1965-1978
<i>I-länder</i>								
EEC varav	100	92	80	595	60	91	37	318
Ursprungliga EEC	103	96	73	587	52	87	44	311
Övriga EEC	93	75	113	620	71	95	28	328
EFTA	90	80	68	464	87	100	26	370
(Norden)	(120)	(94)	(56)	(570)	(79)	(93)	(35)	(365)
Övriga Europa	327	380	66	3 296	39	175	26	227
Nordamerika	16	94	116	384	76	83	56	404
Övriga i-länder	104	74	88	568	65	126	18	341
<i>U-länder</i>								
Afrika, Asien	7	46	-30	13	98	154	126	1 037
Latinamerika	131	90	129	906	69	121	5	291
Alla regioner	82	91	84	543	69	101	39	373

Källa: SOU 1982:27.

perioden 1965–1978 finns ett mycket negativt samband mellan utlandsföretagens produktionstillväxt och ökningen i den svenska exporten till olika marknader. I var och en av de fyra regioner där utlandsföretagens produktionstillväxt varit starkast – nämligen i de ursprungliga EG-länderna, i de nya EG-länderna Storbritannien och Danmark, i övriga Europa och i Latinamerika – har den svenska exporten vuxit långsammare än i övriga regioner. Den synnerligen starka procentuella tillväxten i utlandsproduktionen i övriga Europa, dvs huvudsakligen i Spanien, bör ses mot bakgrund av dess obetydliga storlek vid periodens början.

Vi har tidigare konstaterat att de svenska industriföretagens utlandsproduktion växer mer än produktionen i Sverige. En viktig fråga är därför om företagen blir mer benägna att förlägga produktion utomlands, när utlandsförsäljningens andel ökar. Om det är på det sättet, skulle det kunna betyda att industrins fortsatta internationalisering får negativa exporteffekter. Uppgifterna i tabell 4.12 visar att det inte tycks vara så att företagen har en större del av sin tillverkning utomlands ju större utlandsförsäljningen är. Undantaget är gruppen företag med mer än 80 % av omsättningen i utlandet, vilken har en högre andel utlandsproduktion än övriga grupper.

En jämförelse mellan graden av internationalisering vad avser försäljning och produktion i de utlandstillverkande koncernerna år 1970 och år 1978 (tabell 4.13) visar att utlandsandelarna ökat. Sålunda svarade utlandsförsäljningen för mer än 40 % i 67 koncerner år 1970 mot 82 koncerner år 1978. Denna andel av utlandsförsäljningen som också produceras utomlands har ökat oberoende av hur stor andel av omsättningen som utgörs av utlandsförsäljning. För samtliga koncerner har sålunda andelen ökat från 42 till 52 %, vilket betyder att gruppen svenska multinationella företag år 1978 hade mer än hälften av sin tillverkning för utlandsförsäljning utomlands.

Den övergripande bild som våra undersökningar gett är således att utlandsproduktionen växt betydligt snabbare än exportförsäljningen. Vi har i

Tabell 4.12 Koncerner med produktion i utlandet år 1978 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättningen som avsattes i utlandet detta år.

Försäljning i utlandet i % av total koncernomsättning	Antal koncerner	Försäljning i utlandet milj kr	Genomsnittlig försäljning i utlandet milj kr	Produktion i utlandet i % av försäljning i utlandet
0– 20	9	164	18	49
21– 40	19	2 123	112	46
41– 60	28	22 533	805	43
61– 80	40	55 055	1 376	49
81–100	14	33 960	2 426	63
Summa	110	113 835	1 035	52

Anm.: Försäljning i utlandet är lika med total koncernomsättning minus den svenska koncernandelens försäljning i Sverige.

Produktion i utlandet är lika med producerande dotterföretags omsättning minus leveranser från den svenska koncerndelen.

Endast koncerner för vilka samtliga av tabellens uppgifter finns har tagits med.

Källa: SOU 1982:27

Tabell 4.13 Produktion i utlandet i procent av utlandsförsäljningen åren 1970 och 1978 i koncerner grupperade efter andel av omsättningen som avsattes i utlandet.

Försäljning i utlandet i % av total koncernomsättning	1970		1978	
	Antal koncerner	Produktion i utlandet i % av försäljning utomlands	Antal koncerner	Produktion i utlandet i % av försäljning utomlands
0- 20	14	39	9	49
21- 40	24	33	19	46
41- 60	31	35	28	43
61- 80	24	36	40	49
81-100	12	60	14	63
Alla	105	42	110	52

Källor: Swedenborg, 1973 och SOU 1982:27.

detta avsnitt på olika sätt sökt belysa samband som skulle kunna tyda på att utlandsproduktionens ökning begränsar exporttillväxten. Med den typ av statistik som vi presenterat är det inte möjligt att visa att utlandsproduktionen verkligen orsakar den långsammare ökningen av exporten. Två förhållanden talar för att utlandsproduktionen inte haft någon större negativ inverkan på exporten. Det första är att exporten utvecklats relativt sett sämst till de marknader som har höga handelshinder. Det är med andra ord inte troligt att det blivit någon större ökning av exporten av färdigvaror till dessa länder även om det inte funnits några svenska produktionsbolag där. Det andra är att utlandstillverkningen ger upphov till en export av insatsvaror från Sverige som annars inte hade kommit till stånd. Den kortsiktiga exporteffekten av direktinvesteringarna utgörs således av förändringar av färdigvaru- och insatsvaruexport. För att kunna bestämma riktningen av exporteffekterna är det nödvändigt att ingående granska förutsättningarna i de enskilda fallen, vilket gjorts i utredningens fall- och industristudier.

Export av färdigvaror

Direktivens formulering att "kommittén bör undersöka i vilken utsträckning utlandsetableringar leder till att varuexport överflyttas från svenska till utländska produktionsenheter", har vi *inte* tolkat så att härmed avses enbart redan existerande export, dvs om utlandsetablering medför att tillverkning i Sverige skärs ned och motsvarande startas i utlandet. Våra uppgifter tyder nämligen på att utlandsinvesteringarna i stort sett är expansionsinvesteringar, dvs att direktinvesteringarna innebär kapacitetsutbyggnad och inte omlokalisering av befintlig tillverkning.

I den fortsatta redovisningen utgår vi från att den alternativa exporten skall uppskattas oavsett om utlandsinvesteringen är en omlokalisering, en kapacitetsutbyggnad eller är föranledd av annat skäl. Som redan diskuterats i kapitel 3 så söker man vanligen uppskatta den hypotetiska exporten genom att ställa frågan vad som hänt ifall det investerande företaget inte genomfört utlandsinvesteringen. Man tänker sig därvid tre möjliga alternativ:

1. Företaget hade i stället kunnat göra investeringen i hemlandet och sedan bedriva export till den aktuella utlandsmarknaden.
2. Ett annat företag hade i stället gjort investeringen i det aktuella värdlandet
3. Investeringen hade inte kommit till stånd i vare sig hemlandet eller värdlandet.

Sett ur hemlandets synvinkel kan direktivinvesteringen i det första fallet sägas ha en negativ effekt på handelsbalansen, eftersom företaget lika väl hade kunnat sälja från hemlandet. I det andra och tredje fallet skulle en utländsk tillverkning inte innebära någon menlig effekt på hemlandets handelsbalans, eftersom någon export inte kommer till stånd oavsett hur företaget beslutar. I de företags- och industristudier som DIRK gjort har de undersökta utlandsinvesteringarna analyserats med avseende på vilka möjligheter moderbolagen skulle ha haft att i stället för att tillverka utomlands bygga ut produktionen i hemlandet och sälja på export till de utländska marknaderna. Vi kan därför grovt klassificera de undersökta investeringsarna enligt den ovannämnda tredelningen.

Det har varit svårt att finna renodlade exempel på investeringar av typ 1, dvs. sådana som företaget lika väl kunnat förlägga i hemlandet som i utlandet. Det studerade fall som ligger närmast typ 1 är företaget Gambros investeringar i bl. a. USA. Företaget tillverkar medicinsk apparatur och produkter för dialys. Produkterna är resultat av ett avancerat fou-arbete, och företagets försäljning har på kort tid vuxit kraftigt. Gambro hade redan tidigt en stor export och har successivt byggt upp en utländsk försäljningsorganisation med egna bolag i ett femtontal länder. Efterhand har en del tillverkning förlagts utomlands i Västtyskland (1973), USA (1974), Italien (1977) och Japan (1978). Det amerikanska dotterbolaget är det i särklass största med en personalstyrka som motsvarade 40 % av antalet anställda i Sverige. Redan innan Gambro etablerade tillverkning i USA hade företaget uppnått en marknadsandel på ca 20 % för engångsnjurar och år 1975 hade Gambro en världsmarknadsandel på ca 18 % för samma produkt.

De skäl för etableringarna som företaget angav var dels kostnadsmässiga, dels marknadsmässiga. De kostnadsmässiga var tullar och transportkostnader. Dock gällde att företaget före etableringen hade en betydande försäljning i USA, varför det sannolikt var så att Gambro hade kunnat fortsätta exportera en stor del av de produkter som kom att tillverkas i de utländska dotterbolagen. Det marknadsmässiga skälet för etableringen var att utlandstillverkning gav bättre möjligheter till kontakt med institutioner i resp. land som bedrev forskning inom dialysområdet. Det senare skälet kan naturligtvis vara viktigt för företagets framtida konkurrenskraft. I ett kortsiktigt perspektiv måste dock bedömningen bli att företaget med sina avancerade produkter borde ha kunnat uppnå en stor utlandsförsäljning också genom export.

Flertalet av de övriga utlandsinvesteringar som undersökts är svåra att entydigt klassificera. De företag som etablerat tillverkning i utlandet har haft vad som tidigare kallats företagsspecifika fördelar i form av differentierade produkter eller avancerad tillverkningsteknik, men samtidigt har det varit så att etableringarna inte hade kommit till stånd om det inte förelegat speciella

förhållanden i värdlandet. Den viktigaste faktorn har därvid varit olika former av handelshinder. Ett handelshinder, exempelvis en hög tullsats, fungerar i detta sammanhang som en komperativ fördel för värdlandet på samma sätt som tillgång till råvaror eller låg lönenivå. Ju högre handelshindret är desto fördelaktigare är det att bedriva produktion i landet i jämförelse med att exportera varor dit. Inom exempelvis telekommunikationsindustrin är företagets tillverkning spridd över världen till följd av att det finns starka preferenser i nästan alla länder för lokalt tillverkad utrustning. Det är endast mindre marknader som huvudsakligen försörjs med export. Marknadens storlek avgör ju i stor utsträckning om det finns ekonomiska förutsättningar för lokal produktion. En undersökning av Ericssons etableringar i Brasilien, Colombia och Italien visar att det skulle ha varit möjligt att exportera färdiga produkter av någon omfattning enbart till Colombia. Man kan emellertid inte utesluta att något annat utländskt företag skulle ha etablerat tillverkning i Colombia, om inte Ericsson först gjort det, och då skulle Ericsson löpt risken att förlora hela denna marknad om myndigheterna i framtiden skärper inställningen och kräver lokal produktion.

Ett komplicerande förhållande vid uppskattningen av effekten på exporten av färdigvaror är att det inte är säkert att en eventuell ökad export till följd av lokal tillverkning registreras på det tillverkande dotterbolaget. Ett exempel på detta är Ericssons lokala tillverkning i Italien som är en förutsättning för exporten från Sverige. Som importör i Italien står emellertid Ericsson-koncernens särskilda säljande och installerande dotterbolag.

Våra företagsstudier har också gett besked om att många direktinvesteringar inte gjorts med avsikten att starta tillverkning och försäljning av företagets befintliga produkter eller för att utnyttja värdlandets fördelaktiga förutsättningar för industriverksamhet. När exempelvis Atlas Copco köpte det amerikanska företaget Jarva, var det inte för att tillverka och sälja Atlas Copcos produkter i USA. Skälet var i stället att Atlas Copco på detta sätt ville bredda produktsortimentet i koncernen och skaffa en fördel som företaget tidigare inte hade. Denna typ av företagsköp tycks allmänt sett ha blivit allt vanligare och förekommer främst i de branscher som vi valt att karaktärisera som globala oligopol. Direktinvesteringarna kan i dessa fall ses som steg i riktning mot vidgade verksamhetsområden eller som åtgärder för att befästa uppnådda positioner och hindra andra från att expandera. Denna typ av företagsköp över gränserna får effekter som etableringarna av typ 2 ovan, dvs. de ersätter inte färdigvaruexport från hemlandet.

För att i någon mån också belysa vilka exporteffekter som kan uppkomma till följd av de allt vanligare internationella fusionerna mellan företag i samma bransch, skall vi kortfattat referera några uppgifter rörande Sandviks köp av franska Le Burin och Electrolux köp av det amerikanska företaget NUE. Le Burin var ett gammalt franskt företag som tillverkade bergborrar. De viktigaste kunderna var franska gruvföretag och en mycket liten del av tillverkningen såldes utomlands. Mot slutet av 1960-talet började man inom Le Burin att inse att företaget skulle få svårt att hävda sig i den kommande tekniska utvecklingen. Eftersom företaget främst hade problem med att få stål av jämn kvalitet, var det naturligt att söka samarbete med något stålföretag. Resultatet av Le Burins sökande blev att företaget år 1971 förvärvades av Sandvik, som vid denna tidpunkt redan hade en ledande

ställning på den franska marknaden. Sandviks främsta motiv för köpet var att öka sin marknadsandel och befästa sin dominerande ställning. Om Le Burin inte hade förvärvats av Sandvik hade säkerligen någon annan av konkurrenterna i stället gjort det.

Förvärvet innebar för Sandvik att koncernomsättningen ökade med 20 milj kr per år. Av Le Burins omsättning utgjordes 20 % av produkter som tillverkades i Sverige och som såldes under varunamnet Le Burin. Till resterande 80 % togs stål och hårdmetall från Sverige för sammansättning i Frankrike. Om Sandvik i stället skulle ha försökt öka sin marknadsandel genom att exportera borrar från Sverige, skulle det ha krävt att Sandvik konkurrerat ut någon av de andra företagen. Med tanke på de franska gruvornas starka preferenser för franska borrar är det troligt att exportalternativet bara resulterat i en mycket liten försäljningsökning.

Electrolux köp av det amerikanska dammsugarföretaget NUE ledde till en mycket kraftig ökning av Electrolux totala dammsugarproduktion. NUE kom att svara för 40 % av koncernens tillverkning och den svenska delen uppgick då till 10 % medan övrig tillverkning var spridd över flera länder. Genom köpet av NUE så ökade Electrolux sin marknadsandel från 0 % till 25 % i USA. Möjligheterna för Electrolux att tidigare exportera dammsugare till USA var inte särskilt goda. Ett skäl var att varumärket "Electrolux" innehades av ett amerikanskt bolag Electrolux Corporation. Ett annat skäl var att de amerikanska dammsugarna hade ett annat utseende än de europeiska och, kanske viktigast, att Electrolux inte såg några möjligheter att exportera med lönsamhet från Sverige med hänsyn till de priser som rådde i detaljistledet i USA. Vid försäljning av dammsugare, som är en standardprodukt, var priset av stor betydelse. För att export skulle ha varit lönsamt för Electrolux måste slutpriset ha kunnat sättas högre, vilket möjligen skulle ha kunnat gå genom val av en annan distributionsform, i första hand direktförsäljning. Svårigheterna att inarbeta ett nytt varumärke på marknaden och kostnaderna för att bygga upp en marknadsorganisation för direktförsäljning bedömdes som mycket stora. Slutsatsen blir att det knappast hade kommit till stånd någon exportförsäljning till USA i fall Electrolux inte köpt NUE.

Uppgifterna om Sandviks och Electrolux köp av sina utländska konkurrenter, liksom erfarenheterna från ytterligare några undersökta fall, visar att direktinvesteringar i form av köp av utländska företag inte begränsar den svenska exporten av färdigvaror. Sett ur svensk näringspolitisk synvinkel skulle då slutsatsen vara att när utländska företag blir till salu är det lika bra att svenska företag köper dem som att andra, utländska företag gör det. Om ett utländskt företag förvärfvas finns det också vissa möjligheter att det uppkommer export av insatsvaror från Sverige, vilket vi kommer att diskutera senare.

Slutligen några ord om investeringar i fall 3, då etableringen bara kan göras av ett visst företag i ett visst land. Denna typ är ovanlig bland de svenska utgående direktinvesteringarna och förutsätter att det är en kombination av företagsspecifika och marknadsspecifika egenskaper som gör etableringen möjlig. Det enda exempel vi funnit på detta i våra företagsstudier är IKEAs utlandsetableringar i bl a Västtyskland och Schweiz. På grund av IKEAs unika ställning är det inte troligt att något annat företag etablerat

motsvarande verksamhet. IKEA är ju dock inget industriföretag, eftersom det inte har någon egen tillverkning. Kapacitetsuppbyggnaden hos de svenska möbeltillverkarna hade dock sannolikt inte kommit till stånd om de inte kunnat exportera till IKEAs varuhus i utlandet. Bedömningen kan emellertid inte göras så enkel eftersom man också måste ta in en sådan faktor som att IKEAs internationalisering medför ökade köp från utländska leverantörer och att det förhållandet att Västtyskland nu är IKEAs största marknad kan innebära att köpen från svenska möbeltillverkare successivt minskar i omfattning.

Beträffande direktinvesteringarnas effekter på exporten av färdigvaror kan vi sammanfattningsvis säga att studierna visat att effekterna är varierande. Det går inte att säga att direktinvesteringarna överlag har negativa eller positiva effekter för exporten utan i bästa fall kan man uttala sig om någon slags genomsnittlig effekt. För att kunna avgöra en viss direktinvesterings effekt på färdigvaruexporten måste man dels göra en uppskattning av företagets styrka som exportör och ta hänsyn till bl. a. produktens beskaffenhet, företagets tillverkningsteknologi och dess marknadsföringskunnande, dels söka bedöma fördelarna av att bedriva lokal tillverkning i resp. land och då ta hänsyn till sådana faktorer som handelshinder av olika slag men också den konkurrensfördel som det innebär att ha tillverkningen lokaliserad nära köparna. Vid en bedömning av de långsiktiga effekterna på exporten är det viktigt att komma ihåg att den överlägsenhet på vilken en export måste baseras inte nödvändigtvis varar för evigt. Snarare måste nya fördelar byggas upp och de har ofta för svenska företag, som i hög utsträckning tillverkar och säljer producentvaror, bestått i att genom lokal närvaro på olika sätt binda köparna till sig. I många fall är därvid också viss lokal tillverkning en nödvändig beståndsdel. Det är sålunda troligt att den lokala närvaron på olika marknader, i varje fall periodvis, utgjort den viktigaste fördelen för svenska exporterande företag.

Export av insatsvaror

De tillverkande dotterbolagen i utlandet importerade varor från Sverige för ca 9 miljarder kr., vilket belopp motsvarade 16 % av deras försäljning. Denna andel har varit i stort sett oförändrad sedan år 1965. De varor som dotterbolagen köper från Sverige utgörs till ungefär hälften av komponenter och andra insatsvaror som ingår i produktionen. Den andra delen är färdiga varor som säljs vidare utan bearbetning. Tabell 4.14 visar att såväl dotterbolagens importandelar som fördelningen på resp. varutyp varierar mycket mellan dotterbolagen. De förvärvade bolagen har en särskilt låg benägenhet att importera från svenska koncernenheter. Det beror naturligtvis på att dessa dotterbolag tidigare var självständiga utländska företag med upparbetade leverantörsförbindelser. Electrolux tidigare refererade köp av det stora amerikanska dammsugarföretaget NUE gav sålunda inte upphov till någon större export av insatsvaror från Sverige. Det amerikanska företagets tillverkning var fyra gånger så stor som Electrolux svenska tillverkning, och när det amerikanska företaget dessutom var lönsamt och fungerade bra fanns det varken möjligheter eller skäl att ändra leverantörsstrukturen. Sandviks köp av Le Burin resulterade däremot i köp av

Tabell 4.14 Skillnader i importbenägenheten mellan företag beroende på etablerings-sätt. Företag etablerade under 1960- resp. 1970-talet.

	I procent av försäljning			
	Import		Import av insatsvaror	
	1970	1978	1970	1978
<i>Dotterbolag etablerade 1960-1970</i>				
Nystartade	24		19	
F. d. försäljande dotterbolag	36		5	
Förvärv	8		5	
<i>Dotterbolag etablerade 1971-1978</i>				
Nystartade		21		14
F. d. försäljande dotterbolag		38		9
Förvärv		10		6

Källa: SOU 1982:27.

insatsvaror från Sverige. Det var naturligt och väntat, eftersom Le Burin tidigare hade haft problem med sina stålleveranser.

För nystartade företag gäller att de tycks ha en förhållandevis hög benägenhet att importera insatsvaror för bearbetning. Tabell 4.14 visar att ungefär två tredjedelar av de nystartade företagens import från koncernföretag utgörs av insatsvaror. Den högsta totala importandelen har de tidigare försäljningsbolagen, som i genomsnitt importerade motsvarande 36-38 % av sin försäljning. Denna import avsåg dock till största delen varor för återförsäljning.

De tillverkande dotterbolagens totala inköp från Sverige utgjordes till 49 % av färdigvaror, 50 % av insatsvaror och 1 % investeringsvaror (se tabell 4.15). När man uppskattar de utländska dotterbolagens positiva effekt på exporten av insatsvaror, bör man således räkna med totalt ca 4,5 miljarder kr. Exporten av färdigvaror till främst de tidigare försäljningsbolagen kan ju antas ha kommit till stånd även om någon tillverkning inte upptagits i bolagen.

Exporten av insatsvaror som de utländska tillverkningsbolagen initierar är en liten post sett i relation till industrins utlandsförsäljning. Insatsvarorna motsvarade 8 % av de producerande dotterbolagens utlandsförsäljning och 3 % av industrins hela utlandsförsäljning. Det betyder också något förenklat att om det varit möjligt att upprätthålla 8 % av de producerande dotterbolagens försäljning genom att i stället exportera hade det gått på ett ut för handelsbalansen. (Förutsatt att importandelen är lika stor i insatsvaror som i färdigvaror.) Det är å andra sidan troligt att dessa insatsvaror utgörs av högteknologiska komponenter, som utgör kärnan i det produktsystem som företagen marknadsför. Så t. ex. tillverkas själva borrhaggagaten till Atlas Copcos borrhutrustningar i Sverige, medan kringutrustningen i vissa fall monteras på lokalt. Det är således troligt att förädlingsvärdet i denna insatsvaruexport är högt.

Tabell 4.15 Importen från de svenska koncernföretagen fördelad på färdigvaror och insatsvaror i olika branscher år 1978.

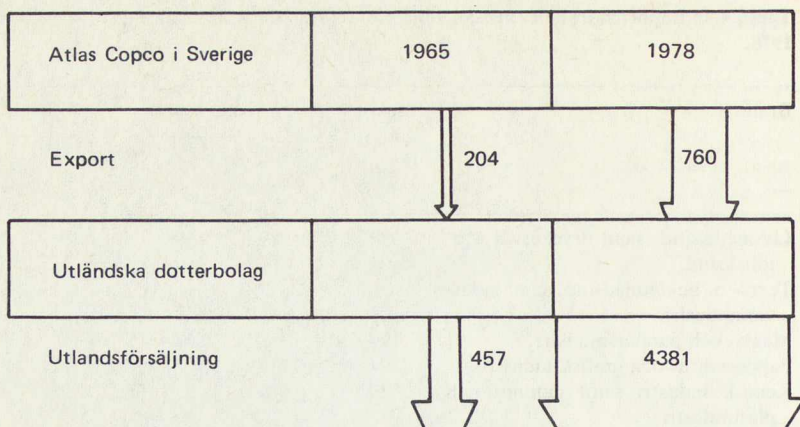
Bransch	Import milj. kr. färdig-	I % av import			Svars- bortfall ^a
		insats- varor	invest. varor	varor ^a	
Livsmedelsind. samt dryckesvaru- o. tobaksind.	22	95	5	0	0
Textil- o. beklädnadsind. samt läder- varuindustri	56	43	52	5	4
Massa- och pappersindustri	190	3	97	0	0
Pappersvaru- och grafisk industri	294	50	50	0	0
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	520	46	50	4	1
Metallvaruindustri	2 297	75	25	0	13
Maskinindustri	1 647	65	31	3	19
Elektroindustri	1 226	61	38	1	12
Transportmedelsindustri	3 071	25	75	0	0
Övrig industri	64	45	53	2	13
Summa	9 387	49	50	1	8

^a Den procentuella fördelningen har gjorts på grundval av de uppgifter som finns. Svartsbortfallet när det gäller uppdelningen av importen på olika kategorier är emellertid, som framgår av den sista kolumnen, i vissa fall ganska stort. Om företag som inte har kunnat göra denna uppdelning har en väsentligt annorlunda fördelning av sin import skulle givetvis tabellens värden vara missvisande i vissa branscher. Det finns emellertid ingen *a priori* anledning att vänta sig att så skulle vara fallet.

Källa: SOU 1982:27.

Vi har inte kunnat undersöka hur exporten av insatsvaror till de tillverkande dotterbolagen förändras över tiden. Totalt gäller, som nämnts, att andelen import från Sverige till de utländska tillverkande dotterbolagen varit tämligen oförändrad sedan år 1965. Det skulle kunna betyda att utlandsbolagen behåller sin import från Sverige och inte övertar fler produktionssteg eller i ökad utsträckning anlitar lokala underleverantörer. En annan tolkning är att nya dotterbolag har en hög importandel från Sverige men att den successivt sjunker. Att den genomsnittliga andelen ändå inte minskat kan bero på att nya företag tillkommit under den studerade perioden. Enstaka uppgifter från våra företagsstudier stöder dock närmast den senare uppfattningen. I figur 4.5 visas som exempel hur Atlas Copcos tillverkande dotterbolag i utlandet ökat sin omsättning resp. import från Sverige. År 1965 motsvarade de tillverkande dotterbolagens import från Sverige nästan 45 % av omsättningen. År 1978 hade andelen sjunkit till under 20 %.

Uppgifter från Volvo kan illustrera hur internationaliseringen, men också andra förhållanden, påverkar företagets inköps- och underleverantörssystem. Volvo har i dag mer än 1 600 leverantörer och köper mer än 200 000 olika komponenter och detaljer från mer än 30 länder. För att administrera inköpen finns särskilda inköpskontor i bl. a. Belgien, Japan, Nederländerna och USA. Uppgifter om koncernens inköp visar att andelen inköp i Sverige successivt minskat från 55 % till 32 % under perioden 1967–1979. Under



Figur 4.5 Atlas Copco-koncernens utlandsförsäljning och exporten från Sverige till de utländska dotterbolagen år 1965 och 1978.

Källa: SOU 1982:15.

samma tid har andelen inköp i "Europa utom Norden" ökat från 35 % till 57 %.

En förklaring till att andelen leveranser av material och komponenter från Sverige minskat är att produkterna blivit mer tekniskt komplexa. Produkter som pumpar och elektroniska komponenter framställs enbart av företag i de stora bilproducerande länderna. Volvo har trots flera försök inte lyckats initiera någon inhemsk tillverkning av sådana komponenter. Från Sverige köper Volvo i dag exempelvis pressade metalldetaljer och plastprodukter för inredning. Det är inte uteslutet att den tekniska utvecklingen leder till att komponenternas tekniska komplexitet ytterligare höjs och att andelen inköp i utlandet som följd av detta också ökar.

Till en del sammanhänger den ökade andelen inköp i utlandet också med den ökade internationaliseringen av produktionen. Köpet av DAF innebar sålunda att koncernens andel inköp i utlandet kom att öka, eftersom den holländska fabriken hade en annan leverantörsstruktur. För Volvos investeringar i fabriker i exempelvis Malaysia, Kanada och Peru har myndigheterna ställt som krav att vissa inköp ska ske lokalt. De kanadensiska myndigheterna har till och med krav på att Volvos fabrik i Kanada skall sälja vissa produkter till koncernbolag i andra länder.

Produktionen i Volvos fabriker i Belgien har så småningom blivit så omfattande att det blivit lönsamt att i ökad omfattning anlita lokala leverantörer av vissa komponenter. De lokala inköpen sker främst av produkter som är tunga eller skrymmande och därmed har höga transportkostnader. Volvo har därför ersatt leveranser från Sverige med lokala inköp av bl. a. batterier, klädselar och andra inredningsdetaljer. För att kunna beställa ännu större serielängder köper dotterbolagen i Belgien även vissa delar som skickas till de svenska fabrikerna.

Vi kan således se flera förklaringar till internationaliseringen av Volvos inköpsfunktion. Den ökade tekniska komplexiteten har lett till koncentration och specialisering bland vissa industrier, som levererar komponenter och delar. Vidare har det blivit lönsamt att i ökad utsträckning anlita lokala underleverantörer, när utlandsproduktionen växer i omfattning. I vissa länder ställer myndigheterna krav på att lokala underleverantörer skall

anlitas för att tillverkning och försäljning skall få ske. Till detta kommer också att Volvo har som strävan att hålla sig med flera leverantörer av samma komponent för att undvika alltför stort beroende av en enskild leverantör. Denna strävan bidrar också till och förutsätter mer internationella inköp.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att de svenska företagens tillverkande dotterbolag i utlandet köper en del av sina insatsvaror från Sverige. Hade tillverkningen inte etablerats så hade exporten av insatsvaror inte heller kommit till stånd. Den positiva effekt på svensk export som tillverkning i utlandet härigenom har är emellertid mycket liten om man ser den i relation till industrins utlandsförsäljning i stort. Uppgifter från de studerade företagen tyder också på att med en ökad internationaliseringsgrad så följer ett mer internationellt inköpsmönster. Denna förändring är emellertid till stor del betingad av den koncentration och specialisering som är en följd av den fortgående tekniska utvecklingen. Vår bedömning är att den positiva effekt som etablering av utlandstillverkning har på svensk komponentexport är liten, och på sikt är det inte ens säkert att den är positiv, eftersom en långt driven internationalisering av tillverkningen även kan bidra till att koncernens svenska fabriker i större utsträckning förses från utländska underleverantörer.

4.3.3 Export – sammanfattning

Undersökningen visar för det första att de multinationella företagen ökat sin export mer än övrig svensk industri. De företag som hade utlandstillverkning under hela perioden 1965–1978 ökade sin andel av den totala svenska exporten från 40 % till 46 %. Företagens andel av den totala sysselsättningen i industrin var vid motsvarande tillfällen 32 % resp. 37 %. Inkluderas också de företag som etablerat utlandstillverkning under den studerade perioden blir de multinationella företagens andel av den svenska exporten 58 %. De multinationella företagen hade också den högsta exportintensiteten, dvs. exporten i förhållande till produktionsvärdet.

De utlandsägda företagen i Sverige hade en högre exportintensitet än de nationella företagen. Den var också högre än exportintensiteten i de svenska dotterbolagen utomlands. De utlandsägda företagen sålde mer än hälften av sin export till andra företag inom samma koncern. Undersökningen visar för det andra att produktionen i Sverige för export växte ungefär lika snabbt som utbyggnaden av kapaciteten i de utländska tillverkande bolagen mellan åren 1965–1974. Under perioden 1974–1978 började dock utlandsproduktionen växa betydligt snabbare än hemmaproduktionen för export. Exporten av insatsvaror och övriga produkter till de tillverkande dotterbolagen har dock vuxit i ungefär samma takt som utlandsproduktionen. Denna export utgjorde dock bara en mindre del av de multinationella företagens totala export.

Uppgifterna om de utländska dotterbolagens försäljning ger inget stöd för antagandet att företagen i någon större omfattning flyttat ut tillverkning, för att sedan sälja tillbaka varorna till Sverige. Av utlandsbolagens totala försäljning på ca 57 miljarder kr. gick bara ca 2 miljarder till Sverige. Dotterbolagens sammanlagda försäljning utanför värdlandet utgjorde ungefär en fjärdedel av omsättningen. Denna andel var bara hälften så stor år 1965.

Det föreligger ett klart negativt samband mellan utlandsföretagens produktionstillväxt och den svenska exportens tillväxt på olika marknader. Exporten ökade minst till de marknader som hade höga handelshinder. Det är därför inte säkert att det blivit någon större försäljning i dessa länder om det inte funnits några svenska produktionsbolag där.

För gruppen svenska multinationella företag har produktionen avsevärt internationaliserats. Sålunda har andelen av utlandsförsäljningen som också tillverkas utomlands ökat från 42 % år 1970 till 52 % år 1978. Denna ökning är generell oavsett hur stor andel av omsättningen som utgörs av utlandsförsäljning, och det tycks således inte vara så att företag med större andel utlandsförsäljning också har större andel utlandsproduktion av denna. Undantaget utgörs av gruppen företag med mer än 80 % av omsättningen utomlands, vars andel var 63 % år 1978. Eftersom både utlandsförsäljningen och utlandsproduktionen vuxit mer än hemmamarknadsförsäljningen resp. den inhemska produktionen, är det befogat att tala om en tyngdpunktsförskjutning mot utlandet i de multinationella företagen.

Vi tolkar de empiriska resultaten så att de kortsiktiga exporteffekterna är omöjliga att klassificera som genomgående positiva eller negativa. Vissa utlandsinvesteringar har haft en omedelbar positiv effekt på exporten från Sverige, medan andra fått till följd att exporten tiden närmast efter etableringen ökat långsammare än vad den annars skulle ha gjort. En tredje kategori investeringar, främst vissa företagsköp, kanske inte alls påverkat exporten i någon riktning. Den intressanta frågan är emellertid vilka långsiktiga effekter direktinvesteringarna har haft för exporten. Vår bedömning är då, som vi tidigare redovisat i samband med diskussionen av teknisk utveckling och konkurrenskraft, att utlandsetableringarna varit ett sätt för de stora svenska företagen att hävda sin ställning inom olika internationella oligopol. Hade företagen avstått från denna strategi, hade förmodligen de flesta inte nått den position de nu har i sina resp. branscher; flera av dem hade sannolikt blivit uppköpta av utländska konkurrenter eller varit tvungna att gå in på andra, mindre teknologitunga verksamhetsområden. Konsekvenserna av detta vid given växelkurs hade blivit lägre export. Givet kostnadsläget har således direktinvesteringarna, genom att de bidragit till att stärka konkurrenskraften i de svenska koncerndelarna, haft positiva långsiktiga konsekvenser för exporten. Trots detta kan man naturligtvis fråga sig, om det hade gått att få en något större export genom att marginellt reducera direktinvesteringarna. Detta är inte uteslutet, speciellt som det gått att peka på enstaka misslyckade utlandsinvesteringar. I de flesta fall torde det dock vara mycket svårt att förutsäga framtida exporteffekter av enskilda direktinvesteringar.

4.4 Sysselsättning

I de tidigare refererade amerikanska undersökningarna¹ från början av 1970-talet förutsattes de utgående direkta investeringarnas effekter på export och sysselsättning vara analoga. Man resonerade då så att om exporten ökar så förutsätter det en större produktion i hemlandet som i sin tur kräver fler anställda. Därmed skulle man med ledning av uppgifter om

exportökningen kunna beräkna ökningen i sysselsättningen. Men som vi visade i kapitel 2 så har sambandet mellan den svenska industrins produktionsvolym och antalet sysselsatta blivit allt svagare under efterkrigsperioden. En ökad export behöver därför inte längre resultera i någon motsvarande ökning i industrissysselsättningen. Det är därför riktigare att säga att den ökade produktionen till följd av en eventuell positiv exporteffekt förhindrar en minskning i sysselsättningen snarare än ökar sysselsättningen.

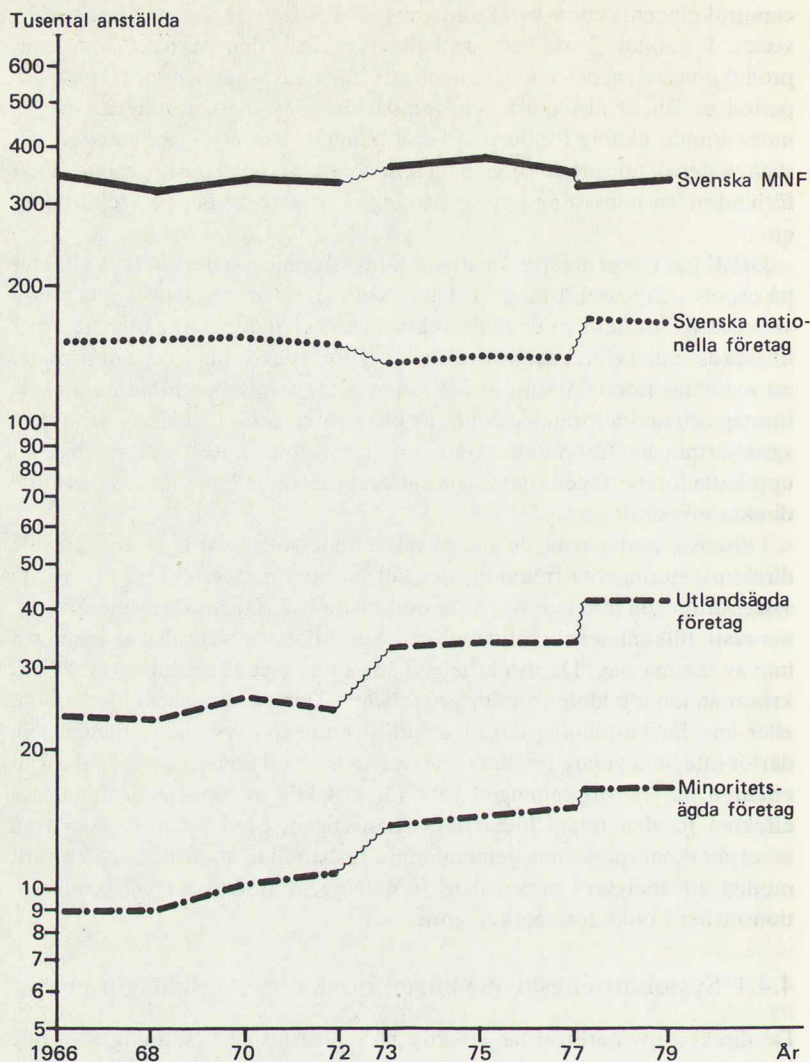
DIRK har också utgått från att direktinvesteringarna har analoga effekter på export och sysselsättning. I detta avsnitt redovisar vi därför inte några sysselsättningseffekter i de undersökta fallen och industrierna utan hänvisar till diskussionen i föregående avsnitt om exporteffekterna. Vad som kommer att redovisas i detta avsnitt är det totala antalet anställda i multinationella företag och andra företag och hur de olika företagens andelar av den totala sysselsättningen förändrats. Däremot har vi inte ansett det möjligt att uppskatta förändringen i det totala antalet arbetstillfällen som orsakats av de direkta investeringarna.

I diskussionerna kring de amerikanska undersökningarna av de utgående direktinvesteringarna framhölls det, att en liten nettoeffekt på den totala sysselsättningen inte behöver vara oproblematis. De arbeten som försvinner resp. tillkommer till följd av företagets utlandstillverkning är nämligen inte av samma slag. De nya arbetena är i allmänhet av annan karaktär och kräver annan utbildning än tidigare arbeten. Den personal som blir friställd eller inte får anställning därför att tillverkningen byggs ut i utlandet kan därför inte utan vidare i stället ta de nya arbetena. I en långsiktig analys kan effekten på yrkesfördelningen vara väl så viktig att uppmärksamma som effekten på den totala industrissysselsättningen. Med hjälp av data från arbetsmarknadsparternas gemensamma förhandlingsstatistik har det varit möjligt att analysera personalens fördelning på funktioner och kvalifikationsnivåer i olika företagskategorier.

4.4.1 Sysselsättningsutvecklingen i olika företagskategorier

De direkta investeringarnas effekter på industrins sysselsättning i Sverige kommer vi att belysa med uppgifter om det totala antalet anställda i olika företagskategorier i Sverige och i svenska dotterbolag i utlandet. Ett problem när man skall studera sysselsättningens förändring över tiden är att de i undersökningspopulationen ingående företagen också förändras. En del företag läggs ner, andra tillkommer och vissa blir multinationella under den studerade perioden. För att så långt möjligt få en rättvisande bild av sysselsättningens förändring i företag med resp. utan direkta investeringar har vi i figur 4.6 endast medtagit sådana företag som under hela perioden tillhört samma kategori. Men som vi tidigare påpekat innebär detta också att företag som lagts ner under perioden inte finns med. Gruppen "genomgående företag" är därför i någon mån ett positivt urval för framför allt kategorin nationella företag.

Kurvornas utseende i figur 4.6 återspeglar det förhållandet att industrissysselsättningen i Sverige kulminerade i mitten av 1960-talet, varefter den långsamt minskat. Eftersom figur 4.6 bara innehåller företag som genomlevt



Figur 4.6 Kategoriernas sysselsättning åren 1966–1972, 1973–1977 och 1977–1979, genomgående företag.

Källa: SOU 1982:15.

hela undersökningsperioden får vi en mer positiv bild av den sammanlagda sysselsättningsförändringen än om samtliga företag medtagits. De genomgående multinationella företagen har haft i stort sett ett oförändrat antal sysselsatta under perioden 1966–1979. De svenska nationella företagen har haft en större procentuell ökning även om det inte rör sig om några stora absoluta tal.

Den klart största procentuella ökningen uppvisar de utlandsägda företagen, som dock har en mycket liten del av antalet anställda. År 1978 arbetade ungefär 6 % av de anställda i industrin i företag som till minst hälften ägdes av utländska företag. Den relativt stora ökningen i antalet anställda i de utlandsägda företagen behöver heller inte enbart vara en följd av att de ökat

sin tillverkning i Sverige. De utlandsägda företagen har nämligen en hög och växande andel återförsäljning som år 1977 uppgick till 24 % av omsättningen. På samma sätt som de svenskägda tillverkande bolagen i utlandet fullgör de utlandsägda industriföretagen i Sverige också delvis funktionen som försäljande dotterbolag. Den ökade sysselsättningen i de utlandsägda företagen kan därför till en del förklaras med att återförsäljningsverksamheten växt. Vår slutsats blir att det inte går att se några avsevärda skillnader mellan sysselsättningsutvecklingen i multinationella företag och i övriga om vi bara studerar genomgående företag. När vi övergår till att jämföra antalet sysselsatta i samtliga multinationella resp. nationella företag vid olika tidpunkter blir emellertid bilden en annan.

Tabell 4.16 visar att antalet anställda i samtliga svenska multinationella företag ökat med nästan 100 000 från år 1965 till år 1978. I denna ökning ingår då också de anställda som tillkommit genom företagsköp. Sysselsättningen i de svenska multinationella koncernernas svenska enheter ökade fram till år 1974 för att sedan minska. Då antalet anställda i övriga företag minskade ännu mer steg ändå andelen sysselsatta i svenska multinationella företag också under den senaste perioden för att år 1978 uppgå till 48 %.

Den tidigare konstaterade snabba tillväxten i de svenska multinationella företagens utlandsproduktion återspeglas i uppgifterna om antalet anställda i de utländska produktionsbolagen. De utlandsanställda i relation till antalet anställda i svensk industri har stigit från 16 % till 26 % mellan åren 1965 och 1978. Ur tabell 4.16 går också att utläsa att 86 % av de anställda i svenska tillverkande dotterbolag utomlands arbetar i något av de 20 största företagen.

Tabell 4.16 Antal anställda i svensk industri, i svenska utlandsinvesteringar och i deras utländska produktionsföretag, totalt samt för de 20 största utlandsinvesteringarna, åren 1965–1978.

	1965	1970	1974	1978
Industrin i Sverige	938 915	921 780	929 200	874 230
Svenska utlandsinvesteringar				
företag	325 880	395 990	431 740	416 235
i procent av svensk industri	35	43	46	48
Utländska produktionsföretag				
	147 805	182 650	219 625	227 825
i procent av svensk industri	16	20	24	26
De 20 störstas sysselsättning i Sverige				
	219 490	247 160	271 530	259 530
i procent av svensk industri	23	27	29	30
i dessas utländska produktionsföretag				
	133 450	158 390	189 520	196 900
i procent av svensk industri	14	17	20	23

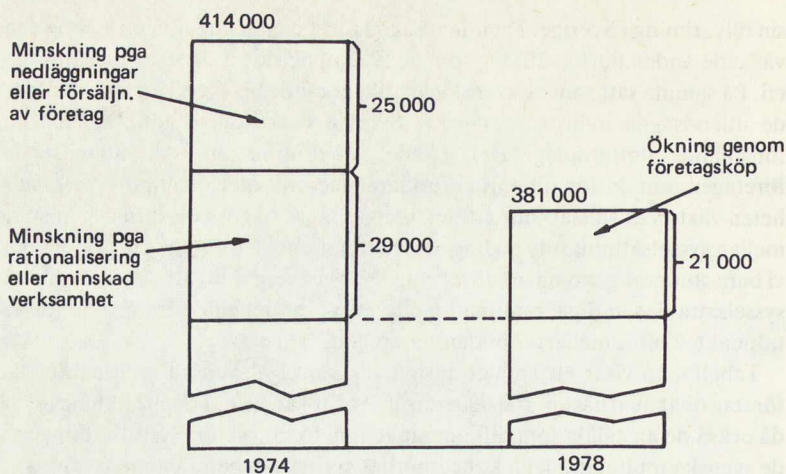


Fig 4.7 Sysselsättningsförändringen i genomgående koncerners svenska delar mellan 1974 och 1978.

Källa SOU 1982:27

Figur 4.7 visar hur sysselsättningsförändringen i de utlandsinvesteringens svenska enheter under den senaste fyraårsperioden kan delas upp i komponenter. Mellan 1974 och 1978 minskade antalet anställda i de svenska enheterna med 33 000 personer eller 8 %. I totalantalet anställda år 1978 ingår 21 000 sysselsatta i företag som förvärvats under de senaste fyra åren. Dessa personer innebär inget tillskott till den totala industrisysselsättningen i Sverige utan bara en omfördelning mellan olika företagsgrupper under förutsättning att de uppköpta företagen hade kunnat fortleva även om fusionerna inte ägt rum.

Motsvarande tendens som figur 4.7 visar för hela gruppen utlandsinvesteringens företag går också att återfinna i industristudierna. För stora internationella företag, som Atlas Copco, Fläkt och Sandvik, gäller att koncernernas sysselsättning ökar i de utländska enheterna medan antalet anställda i Sverige varit tämligen oförändrat under 1970-talet. Sysselsättningsökningen utomlands förklaras, som vi skall se, till stor del av att utländska företag införlivats i koncernerna.

I figur 4.8 visas hur ökningen i antalet anställda i tillverkande dotterbolag utomlands skett genom expansion i dotterbolag resp. uppköp av andra företag. Under perioden 1960–1970 skedde en viss ökning av personal i de befintliga företagen. Under 1970-talet har däremot sysselsättningen i befintliga företag minskat och den sysselsättning som totalt redovisas för de utländska dotterbolagen förklaras till stor del med företagsköp. En viktig anledning till den nedgång som rapporteras för de befintliga företagen är emellertid att flera tidigare svenska dotterbolag under perioden övergick till utländsk ägo.

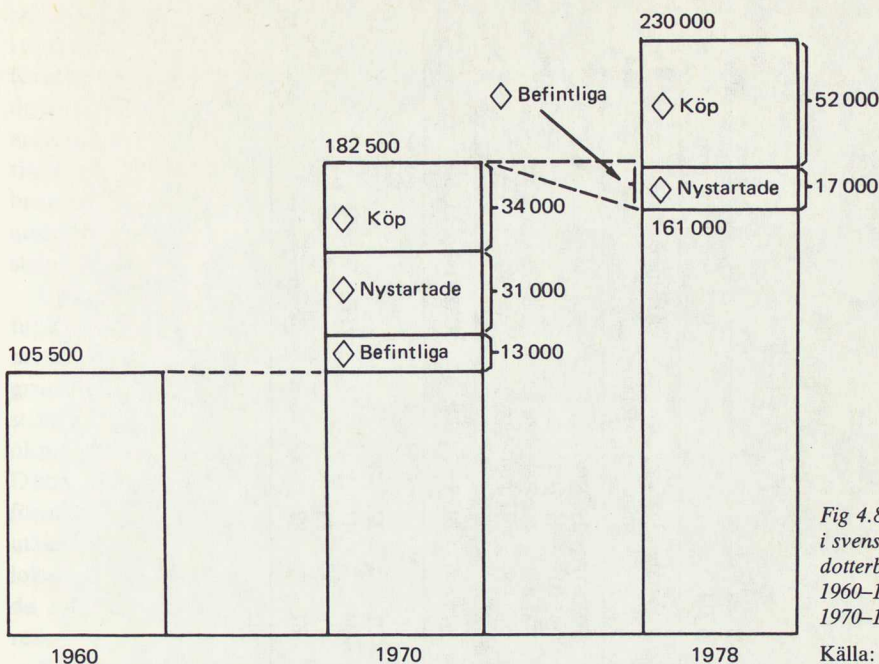


Fig 4.8 Antal anställda i svenska tillverkande dotterbolag i utlandet 1960-1970 och 1970-1978.

Källa: SOU 1982:27

4.4.2 Sysselsättningsstrukturen i olika företagskategorier

Inom ramen för den allmänt sett minskande industrisysselsättningen har det skett förändringar av andelarna arbetare resp. tjänstemän och också inom de båda grupperna med avseende på bl. a. befattningarnas inriktning och kvalifikationsgrad. En av DIRKs expertrapporter (SOU 1983:16) har med hjälp av arbetsmarknadsstatistik sökt analysera vilka effekter på sysselsättningsstrukturen som de direkta investeringarna har haft.

Inom den svenska industrin har det skett en förskjutning i sysselsättningsstrukturen från arbetare till tjänstemän (se tabell 4.17). Mellan åren 1966 och 1978 ökade andelen tjänstemän från 26 % till 29 %. De multinationella företagen har en högre andel tjänstemän än de nationella företagen – 34 % jämfört med 27 % år 1978 – och skillnaden ökade från år 1966 till år 1974, medan ökningen i procentenheter är lika stor i multinationella företag och i hela industrin mellan åren 1974 och 1978. De utlandsägda företagen har en väsentligt högre andel tjänstemän (45 % år 1974) än övriga företag. Detta kan sammanhänga med att de utlandsägda företagen har en högre andel återförsäljning än övriga företagskategorier.

Att de utlandsägda företagen har en större del återförsäljning och en mindre industridel än övriga företagskategorier kan också vara en förklaring till att de utlandsägda företagen har den största andelen tjänstemän verksamma inom marknadsföringsfunktionen. Uppgifterna visar också att andelen tjänstemän i marknadsföringsfunktionen är lika stor i nationella och multinationella företag. Vidare gäller att de två kategorierna har ungefär samma andel tjänstemän i kontroll- och hjälpfunktioner. Det som mest

Tabell 4.17 Arbetare och tjänstemän i olika företagskategorier åren 1966-1978.

	1966				1970				1974				1978			
	Arbetare	Tjänstemän	Andel tj. män	Andel tj. män	Arbetare	Tjänstemän	Andel tj. män	Andel tj. män	Arbetare	Tjänstemän	Andel tj. män	Andel tj. män	Arbetare	Tjänstemän	Andel tj. män	Andel tj. män
Hela industrin ^a	685 574	238 358	26	26	674 921	246 657	27	27	678 631	250 571	27	27	618 734	255 496	29	29
Nationella företag	179 646	62 407	26	26	144 449	51 699	26	28	145 005	55 604	28	28	230 612	129 407	36	36
Multinationella företag	177 249	78 850	31	31	207 843	103 299	33	34	231 842	118 799	34	34	230 612	129 407	36	36
Utländska företag	22 987	15 187	40	40	31 719	24 329	43	45	37 999	31 496	45	45				
Urvalet sammanlagt ^b	379 882	156 444	29	29	384 011	179 327	32	32	414 846	205 899	33	33	237 819	132 551	36	36
I procent av hela industrin																
- nationella	26	26			21	21			21	22						
- multinationella	26	33			31	42			34	47			37	51		
- utländska	3	6			5	10			6	13						
- samtliga	55	66			57	73			61	82			38	52		

^a SOS Industri^b SAF-statistiken

Källa: SOU 1983:16

skiljer de multinationella företagen från de nationella är andelen tjänstemän i den tekniska utvecklingsfunktionen. Den höga andelen i de multinationella företagen är till stor del hänförlig till de tio största koncernerna. De flesta av dessa företag återfinns också i verkstadsindustrin, som totalt sett har en hög andel inom teknisk utveckling och en relativt låg andel inom marknadsföringsfunktionen. Även om sysselsättningsstrukturen delvis förklaras med branschtillhörighet så gäller att de multinationella företagen har större andelar i teknisk utveckling än de nationella företagen inom verkstadsindustrins branscher.

Uppgifterna om totala antalet tjänstemän och deras fördelning på olika funktioner mellan åren 1965 och 1978 visar att det inom gruppen multinationella företag föreligger tydliga skillnader mellan de tio största och gruppen bestående av de 11–20 största. Den förstnämnda gruppen har den största ökningen av antalet tjänstemän och den största procentuella ökningen inom olika företagsfunktioner under hela undersökningsperioden. Detta skulle kunna vara en indikation på att de största multinationella företagens svenska delar alltmer får karaktären av administrations- och utvecklingsenheter medan produktionsfunktionen i högre utsträckning är lokaliserad till utlandet. För övriga multinationella företag är det möjligt att de utländska tillverkningsbolagen är mer integrerade i funktionsstrukturen.

När det sedan gäller förändringarna inom gruppen arbetare har vi sökt belysa i vilken utsträckning de multinationella företagen har kontrollsystem och produktionsteknologier som skiljer sig från övriga företags och som leder till en annorlunda arbetarstruktur. Uppgifter om arbetarstrukturen i genomgående företag år 1974 och år 1980 visar att den högsta andelen kvalificerade yrkesarbetare (grupp A) har de nationella företagen. De multinationella företagen har den största andelen av mellangruppen i fråga om kvalifikationsgrad (grupp B). Det kan avspegla att dessa företag har stora anläggningar med stort inslag av löpande-bandtillverkning. Den största andelen okvalificerad arbetskraft (grupp C) har de utlandsägda företagen, vilket kan vara ett uttryck för att det inom den kategorin finns ett förhållandevis stort inslag av produktionsmoment av sammansättningskaraktär som ställer lägre krav på yrkeskunnande. Dessa skillnader mellan kategorierna är emellertid i hög grad kopplade till branschtillhörighet. Görs jämförelsen mellan de tre företagskategorierna branschvis så finner man undantag från den övergripande bilden. Intressant är också att de tio största multinationella företagen är de som har den lägsta andelen yrkesarbetare, vilket sannolikt har den förklaring som angavs ovan, dvs. ett stort inslag av löpande-bandtillverkning. För övriga multinationella företag gäller att de har ungefär samma andel som de nationella.

Förändringen mellan år 1974 och 1980 (se tabell 4.18) visar att det inom gruppen multinationella företag huvudsakligen skett en förskjutning från C-gruppen till B-gruppen, vilket betyder att det skett en viss höjning av den genomsnittliga kvalifikationsnivån. En ungefär lika stor förskjutning har skett inom gruppen utlandsägda företag. Denna kategori har dock en större andel okvalificerad arbetskraft fortfarande. Inom kategorin nationella företag, som har den jämnaste fördelningen på olika kvalifikationsgrupper, har det skett en mindre förskjutning från B-gruppen till C-gruppen.

Tabell 4.18 Arbetarstrukturen i genomgående företag, procent.

Kategori	Nationella		Multinationella		Utländska		Alla företag	
	1974	1980	1974	1980	1974	1980	1974	1980
A	36	35	22	23	22	24	23	24
B	38	35	56	61	41	46	53	57
C	26	29	22	16	37	30	24	19
Totalt	100	100	100	100	100	100	100	100
antal	14 495	14 182	117 979	100 327	11 354	9 872	143 828	124 381
Antal företag	90		114		38		242	

Den totala minskningen av antalet anställda i industrin har således skett parallellt med förändringar i sammansättningen av arbetskraften. Andelen tjänstemän har ökat. Den minskande andelen arbetare har samtidigt inneburit en förskjutning mot arbeten vilka tagit i anspråk mer kvalificerad arbetskraft. Dessa förändringar har varit störst i kategorin multinationella företag, för vilka dock förändringarna mellan 1978 och 1980 gick i motsatt riktning.

Dessa förändringar är konsistenta med i tidigare avsnitt redovisade förändringar vad gäller teknisk utveckling, konkurrenskraft och export. Den i Sverige lokaliserade industrin har genomgått strukturförändringar i riktning mot produkter och tillverkningsprocesser med större inslag av teknisk komplexitet. Att urskilja storleken av just de direkta investeringarnas samlade effekt på sysselsättningsutvecklingen är svårt därför att denna berott av så många andra förhållanden. Att antalet anställda minskat även i företag som kommittén bedömt fått sin konkurrenskraft stärkt genom de direkta investeringarna förklaras i varje fall delvis av en teknisk utveckling, som gjort det möjligt och ett incitamentsystem, som gjort det fördelaktigt att rationalisera produktionsprocesserna.

4.4.3 Sysselsättning – sammanfattning

Inom ramen för den sedan år 1965 långsamt minskande industrissysselsättningen har de multinationella företagen ökat sin andel från 35 % till 48 %. Större delen av denna ökning förklaras dock med att flera företag blivit multinationella och att nya företagsenheter införlivats i koncernerna. Under den senaste perioden, 1974–1978, har företagsförvärven inte kunnat kompensera den minskning i antalet anställda som skett till följd av nedläggningar och rationaliseringar. Bortser man från företagsförvärven har de multinationella företagens svenska delar haft ungefär samma utveckling som övriga företagskategorier.

Fallstudierna av sysselsättningsutvecklingen i de utlandsägda företagen gav inget entydigt resultat. Variationerna var hänförliga till den roll dotterbolagen tilldelades inom koncernstrategin. Totalt sett uppvisade kategorin utlandsägda företag den största procentuella ökningen av sysselsättningen. I absoluta tal var ökningen dock liten och inte alls jämförbar med de svenska multinationella företagens ökade sysselsättning utomlands.

Antalet anställda i svenska tillverkande dotterbolag utomlands uppgick år 1978 till 230 000, vilket motsvarade 26 % av den svenska industrisysselsättningen. År 1965 var motsvarande andel 16 %. Det förefaller ändå inte troligt att utlandstillverkningens expansion hämmat en sysselsättningsökning i de svenska koncerndelarna. Uppgifterna visar att sysselsättningen i befintliga utländska dotterbolag minskar, medan tillskottet i antalet anställda utomlands uppkommer genom att nya företag köps eller startas. Utredningens analyser visar att dessa investeringar i allmänhet inte ersatte motsvarande investeringar i Sverige, vilket ändå inte utesluter att kortsiktiga negativa effekter förekommer i vissa fall. Givet kostnadsnivån medför direktinvesteringar p. g. a. bättre konkurrenskraft och större export att sysselsättningsnivån är högre än vad den annars skulle ha varit. Det implicerar en strukturförändring i sysselsättningen mot mer kvalificerade arbetsuppgifter. Beskrivningarna visar också att tjänstemannaandelarna ökat och att kvalifikationsgraden inom arbetaryrkena stigit.

4.5 Industristrukturen

Industristruktur brukar användas som en samlande beteckning på olika egenskaper som ett lands industri har. Väsentliga sådana egenskaper är industrins branschfördelning, företagskoncentrationen inom de olika branscherna samt företagets teknologi och regionala lokalisering. Industrins utseende i de olika dimensioner som tillsammans utgör dess struktur är resultatet av en lång historisk process och där en påverkande faktor varit de direkta investeringarna. Därmed kan struktureffekterna sägas vara mer övergripande men samtidigt svårare att relatera till enbart de direkta investeringarna.

Det finns flera anledningar till att man intresserar sig för industristrukturens utseende och förändring. Genom att studera industristrukturen kan man bl. a. få en uppfattning om hur effektiv industrin är i ett samhällsekonomiskt perspektiv. En samhällsekonomisk bedömning av industristrukturen kan göras utifrån teorin för industriell organisation som utgår från att det finns ett samband mellan förhållanden som företagskoncentration, produktdifferentiering och stordriftsfördelar å ena sidan och industrins beteende i fråga om prissättning och andra konkurrensåtgärder. Olika beteenden kan sedan vara mer eller mindre fördelaktiga ur samhällsekonomisk synvinkel. Man kan således enligt detta synsätt använda industristrukturen som en indikation på positiva och negativa inslag i samhällsekonomin och den viktigaste frågan gäller om effektivitetsvinster till följd av ökad företagskoncentration och stordrift överväger eventuella monopolförluster.

En annan förklaring till intresset för industristrukturen är att den i hög grad är avgörande för ett lands internationella konkurrenskraft och därmed dess ekonomiska levnadsstandard. Industrins branschfördelning ger en uppfattning om hur väl landets produktion är inriktad på varor som nu och i den närmaste framtiden efterfrågas inom landet och i andra länder. Tabell 4.19 visar en mycket översiktlig klassificering av olika svenska industribranscher efter hur stor andel av världsmarknaden de har, resp. hur hög internationell efterfrågeökning det varit för olika branscher. En sådan indelning kan ge en

Tabell 4.19 Olika industribranschers produkter uppdelade efter låg och hög världshandelstillväxt och stor och liten betydelse i den svenska exporten.

Sveriges andel av världsmarknaden år 1971	Världshandelstillväxt 1971–1979, löpande priser	
	Låg	Hög
Stor	Gruvindustri Massa- och pappersindustri Gummivaruindustri Järn- och stålindustri Maskinindustri Varvsindustri	Trävaruindustri Metallvaruindustri Elektroindustri
Liten	Livsmedelsindustri Textilindustri Grafisk industri Icke-järnmetallverk	Beklädnadsindustri Kemisk industri Petroleumraffinaderier Plastvaruindustri Jord- och stenvaruindustri Transportmedelsindustri Instrumentindustri Övrig industri

Källa: OECD och FN
Ur SIND 1981:3, sid 33.

grov uppfattning om ett lands nuvarande och förväntade konkurrenskraft. Ett villkor är därvid att Sverige har förutsättningar att konkurrera på de mera expansiva varuområdena. En av de snabbast växande varugrupperna i den internationella handeln under 1970-talet var beklädnadsvaror. Den svenska industrin skulle dock förmodligen inte ha varit mer konkurrenskraftig om en större del av den svenska exporten i början av 1970-talet hade utgjorts av beklädnadsvaror.¹

En tredje aspekt på industristrukturen är de icke-ekonomiska effekterna. Ju mer ensidig industrins branschfördelning är desto större blir landets beroende av importerade produkter. En koncentrerad struktur med få, stora företag kan också ha mindre flexibilitet och förmåga till omställning än en struktur med många, mindre företag. Av sociala skäl kan också mindre företagsenheter eller arbetsställen vara att föredra framför större. En geografiskt spridd lokalisering av industrin är också förenlig med ambitionen att ha differentierat näringsliv inom olika regioner av landet.

Trots att utlandsinvesteringarnas effekter på industristrukturen av flera skäl är intressanta, finns det mycket få studier gjorda. I en stor undersökning av direkta investeringars effekter i USA konstaterade man:

”De amerikanska utlandsinvesteringarnas effekter på den amerikanska industrins struktur och beteende har i stor utsträckning förbigåtts, kanske beroende på att frågan är så svår och komplex”²

Den amerikanska undersökningen studerade om de multinationella företagens utlandsinvesteringar påverkade företagens lönsamhet och konkurrensfördel gentemot andra amerikanska företag på hemmamarknaden. Utlandsinvesteringarna antogs därvid kunna vara fördelaktiga för hemmamarknadsverksamheten av flera anledningar. För det första kan utlandsin-

¹ SIND 1981:3 s. 33.

² Bergsten et al (1978), sid 213.

vesteringarna ses som integration bakåt till råvaror och framåt till nya marknader, vilket ger de multinationella företagen fördelar framför enbart exporterande eller importerande företag. Vidare ger utlandsverksamheten företagen en större bas att fördela fasta kostnader på och en bättre riskspridning än vad hemmamarknadsföretaget har. Den internationella verksamheten kan slutligen också medföra möjligheter till gynnsammare beskattning. Med hjälp av statistisk analys fann man sedan i studien att det förelåg ett klart samband mellan utlandsinvesteringarnas storlek och lönsamheten i hemmamarknadsverksamheten. Sambandet gällde även inom branscher och med hänsyn tagen till skillnader i storlek mellan multinationella företag och övriga.¹

DIRK har valt att redovisa direktinvesteringarnas effekter på industristrukturen i tre avsnitt. I det första diskuteras hur förekomsten av direkta investeringar kan bidra till att förklara branschfördelningen av industriföretagen. Det andra avsnittet tar upp frågan hur de internationella investeringarna påverkar konkurrens, koncentration och teknologi inom de olika branscherna. Det tredje avsnittet slutligen behandlar hur de direkta investeringarna påverkar näringslivets regionala fördelning.

4.5.1 Effekter på industrins branschfördelning

Att de direkta investeringarna skulle kunna ge effekter på industrins branschfördelning kan förklaras på två sätt. För det första kan det vara så att de multinationella företagen i kraft av sin överlägsenhet bidrar till att konsumtionen styrs över till sådana produkter som de stora företagen tillverkar. Resultatet blir då att industriproduktionen ökar mer i vissa branscher än i andra.

En annan förklaring kan härledas ur teorin för direktinvesteringar som anger att en förutsättning för att utlandsproduktion skall komma till stånd är att det utlandsinvesterade företaget har någon företagsspecifik konkurrensfördel. Sådana fördelar uppstår främst när produkterna är differentierade, dvs. när de inte är likadana som andra företags produkter. Det som gör att produkten skiljer sig från konkurrenternas kan vara tekniska förhållanden som innebär att tillverkningsprocessen är mer komplicerad eller att produkten får egenskaper som är unika eller i alla fall särpräglade. Det kan också vara så att produkten marknadsförs på ett sätt som gör att den går att särskilja från andra produkter, t. ex. genom varumärke eller egen försäljningskanal. Förutsättningarna för att multinationella företag skall uppstå är således störst i de branscher eller delbranscher där det finns förutsättningar att sälja differentierade produkter. Samtidigt är det så att efterfrågan i ett samhälle med stigande ekonomisk standard alltmer förskjuts mot just differentierade produkter.

Våra uppgifter bekräftar också att den snabbaste tillväxten skett i de branscher som hade differentierade produkter. Verkstadsindustrin är för svenskt vidkommande ett viktigt och framträdande exempel på detta (se tabell 4.20 och 4.21). Som mått på produkternas grad av differentiering har vi då använt förekomsten av teknisk personal och fou-intensitet. Samtidigt är det just verkstadsindustrin som dominerat den svenskkontrollerade utlandsverksamheten.

¹ Ib id sid 245.

Tabell 4.20 Strukturbeskrivande variabler för olika industribranscher

SNI	Branschbenämning	Kapital- intensi- tet ^a	Tek- niker- inten- sitet ^b	Human- kapital- inten- sitet ^c	FoU- intensi- tet ^d	Andel i procent av industrin:											
						Förädlingsvärde		Export									
						1963	1978	1963	1978								
2	Gruvor	484	83	109	16	3,4	2,1	5,2	3,0								
31	Livsmedelsind., drycker o tobaksind.	59	42	93	36	12,7	9,9	3,2	1,8								
32	Tekoind.	27	29	81	14	7,0	3,5	2,2	2,9								
33	Trävaruind.	91	31	90	7	7,6	8,5	8,1	6,5								
341	Massa- och pappersind.	455	62	104	30	10,0	10,8	25,1	19,1								
342	Grafisk ind.	18	28	118	2	9,0	7,1	0,3	0,5								
351,352	Kemisk ind.	118	173	109	189	}	}	}	}								
353, 354	Petroleum- och kolproduk- tind.	296	246	116	130					6,0	9,3	5,5	9,3				
355, 356	Gummivaruind., plastvaru- ind.	80	64	92	36					}	}	}	}				
361, 362	Porslins-, lergods-, glasind.	39	50	89	32									}	}	}	}
369	Tegel, cement- och annan mineralvaruind.	134	78	99	68												
37	Järn-, stål- och metallverk	219	101	106	51	5,7	5,5	8,1	10,2								
381	Metallvaruind.	45	65	95	45	}	}	}	}								
382	Maskinind.	48	143	102	148					25,7	30,1	26,2	33,1				
384 ./ . 3841	Transportmedelsind. exkl varv	34	163	102	307					}	}	}	}				
383	Elektroind	24	204	104	277									6,1	7,7	5,0	7,2
3841	Varv	57	130	105	-	2,7	2,2	9,9	4,8								
39	Annan tillverkningsind.	27	78	87	177	0,4	0,6	0,4	0,6								
2, 3	Hela industrin	100	100	100	100	100,0	100,0	100,0	100,0								

^a Antal installerade KW per sysselsatt 1978

^b Andel teknisk personal av totala antalet sysselsatta 1975

^c Mätt som lön per sysselsatt 1978

^d FoU-utgifter i procent av förädlingsvärde

Källa: SOS Industri 1978. Forskningsstatistik 1975-1977, SM U 1977:23.

Tabell 4.21 visar också att det inom verkstadsindustrin är de internationellt verksamma företagen som svarar för den övervägande delen av industrins förädlingsvärde. Den bransch som mest minskat sin andel är järn-, stål- och metallverk. Denna minskning kan förklaras med tillbakagång i de svenska multinationella företagen. De olika förändringarna i branschstrukturen skulle kunna sammanfattas så att de internationellt verksamma företagen står för ökningen i de expansiva branscherna och för minskningen i de branscher som totalt sett minskar sin andel. Det är möjligt att tolka dessa förändringar så att dessa företag har haft stor betydelse för den strukturomvandling som skett. Totalt sett utgör de internationellt verksamma företagen ändå en växande andel av svensk industri. De nationella företagens andel av förädlingsvärdet i urvalet har nämligen minskat från 37 % år 1966 till 31 % år 1977.

Tabell 4.21 Företagskategoriernas förädlingsvärde, fördelade på företagskategorierna åren 1966, 1972 och 1977, absoluta tal (milj. kr.) och andelar av resp. industri (procent) samt ingående företags andel av svenska industrins totala förädlingsvärde.

Bransch	Företag	1966		1972		1977	
		milj.kr.	%	milj.kr.	%	milj.kr.	%
SNI 31	Svenska MNF	266	19	398	10	639	9
	Utlandsägda	87	6	213	5	731	11
	Svenska nationella	1 022	72	3 485	83	5 132	76
	Branschen totalt	1 426	7	4 189	12	6 785	11
SNI 32	Svenska MNF	254	31	486	44	593	39
	Utlandsägda	10	1	113	10	159	10
	Svenska nationella	550	66	503	45	772	50
	Branschen totalt	828	4	1 109	3	1 531	2
SNI 33	Svenska MNF	227	40	282	23	747	32
	Utlandsägda	S	S	S	S	S	S
	Svenska nationella	337	59	915	76	1 590	68
	Branschen totalt	573	3	1 210	3	2 357	4
SNI 34	Svenska MNF	1 112	33	3 023	56	5 875	61
	Utlandsägda	126	4	155	3	187	2
	Svenska nationella	2 151	63	2 234	41	3 533	37
	Branschen totalt	3 390	17	5 412	15	9 685	15
SNI 35	Svenska MNF	513	40	1 233	51	2 211	44
	Utlandsägda	231	18	520	21	1 001	20
	Svenska nationella	474	37	517	21	1 429	28
	Branschen totalt	1 292	7	2 436	7	5 071	8
SNI 36	Svenska MNF	252	31	785	58	1 056	46
	Utlandsägda	S	S	S	S	88	4
	Svenska nationella	493	61	350	26	873	38
	Branschen totalt	812	4	1 353	4	2 280	4
SNI 37	Svenska MNF	2 202	81	3 239	84	3 954	71
	Utlandsägda	49	2	113	3	151	3
	Svenska nationella	455	17	507	13	1 457	26
	Branschen totalt	2 706	14	3 854	11	5 562	9
SNI 38	Svenska MNF	6 496	76	11 148	71	22 264	73
	Utlandsägda	354	4	1 264	8	2 590	9
	Svenska nationella	1 752	20	3 097	20	5 396	18
	Branschen totalt	8 605	44	15 740	45	30 486	48
SNI 3	Svenska MNF	11 338	58	20 616	58	37 436	59
	Utlandsägda	872	4	2 423	7	4 949	8
	Minoritetsägda	214	1	703	2	1 325	2
	Svenska nationella	7 258	37	11 656	33	20 182	31
	Urvalet totalt	19 682	100	35 398	100	63 892	100
Totalt svensk industri enl finansstatistiken		27 418		45 062		83 627	
Urvalets andel		72		79		76	

Anm: De ingående företagen utgör ett urval gjort för att möjliggöra jämförelser över tiden. De minsta företagen är underrepresenterade i detta urval.

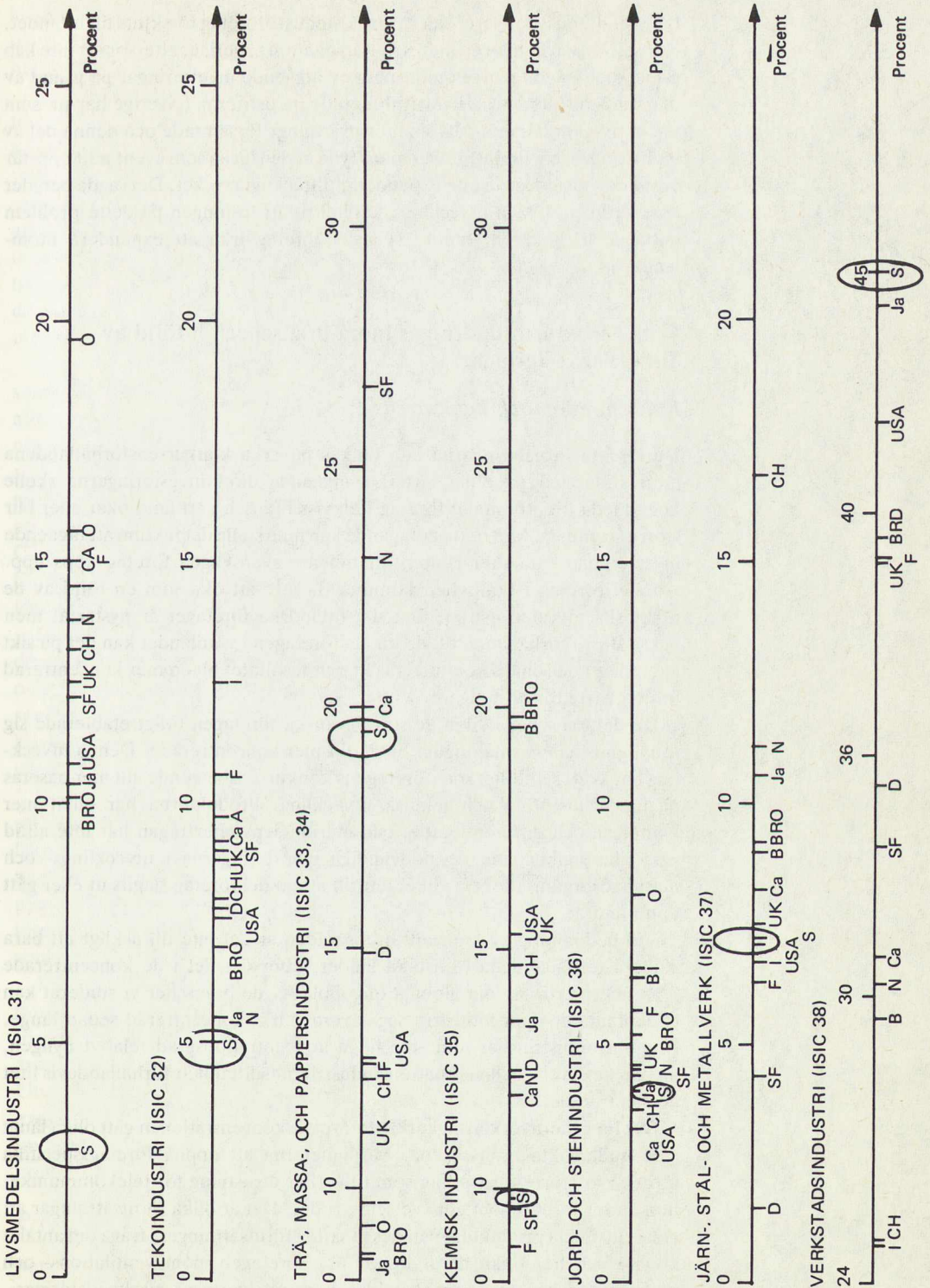
Källa: SOU 1982:15.

Vi kan således konstatera att det föreligger ett samband mellan utlandsinvesteringar och branschstruktur i den svenska industrin. En intressant följdfråga är hur förekomsten av direktinvesteringar påverkar skillnaderna mellan branschstrukturen i olika länder. I sin höstrapport år 1977 refererade SIND uppgifter från OECD som visade att industrins branschstruktur i medlemsländerna haft en likartad utveckling perioden 1960–1975. Trots att det finns gemensamma drag i utvecklingen mellan de olika OECD-länderna så föreligger fortfarande en starkt varierande branschstruktur länderna emellan. Figur 4.9 visar hur stor andel av den totala industriproduktionen som resp. bransch svarar för i de olika länderna. Det framgår av figuren att Sverige har en förhållandevis liten livsmedels- och tekoproduktion. Likaså är den svenska kemiska industrin internationellt sett av liten omfattning. Sverige har den högsta andelen verkstadsindustri. Höga andelar har också Japan, USA, Frankrike, Västtyskland och Storbritannien. Den svenska trä-, massa- och pappersindustrin är också relativt sett omfattande.

Branschstrukturen i resp. land kan förklaras med att länderna har olika förutsättningar att bedriva viss produktion, något som i sin tur kan bero på ländernas tillgång till olika produktionsfaktorer men som också kan förklaras med historiska skäl. Det sista betyder att det delvis kan vara tillfälligheter som avgjorde var en viss industriell tillverkning startade och att den fortsatta utvecklingen är självgenererande. Genom att bedriva en viss industriell tillverkning skapas kunnande och stordriftsfördelar som utgör förutsättningar för expansion. Denna självgenererande process liksom ländernas skilda naturliga förutsättningar skulle tala för att industristrukturerna borde bli allt mer olika i länderna. Men andra faktorer bidrar till att motverka denna utveckling.

För det första betyder skillnaderna i naturliga förutsättningar mest för råvarubaserade industrier. Då råvarorna kommit att bli allt mindre viktiga inslag i den totala industriproduktionen så följer därav att de naturliga skillnaderna mellan länderna också blir av mindre betydelse för att förklara olikheter i industristruktur. För produktion av produkter inom den snabbt växande verkstadsindustrin gäller att det skett en utjämning mellan länderna i fråga om deras tekniska kunnande och priset på produktionsfaktorer. Det betyder att andra faktorer än produktionskostnaden kommit att bli allt viktigare för lokaliseringsbeslut. En annan sådan faktor är marknadens storlek. Det är sålunda fördelaktigt att bedriva produktion i stora länder där man samtidigt har nära till många kunder, stordriftsfördelar och lägsta transportkostnaderna.

På basis av ovanstående skulle en hypotes vara att internationella investeringar bidrar till att utjämna skillnaden i fråga om branschstruktur mellan länderna och att utjämningen framför allt sker mellan stora länder, som har så stora marknader att det är motiverat med lokal produktion av flertalet produkter. För mindre länder med frihandel, som Sverige, skulle fortfarande industristrukturen främst bestämmas av utbudsbestämmande lokaliseringsfaktorer. I ett litet land har man den industri som bäst kan bedrivas där beroende på naturliga förutsättningar eller som av historiska skäl har bedrivits där. Produktion av övriga varor kommer inte att lokaliseras dit utan tillverkas i stället i andra länder varefter varorna exporteras till de mindre marknaderna. Mot bakgrund av detta framstår det som oroande att



Figur 4.9 Andelar av industriproduktionen vid början av 1970-talet, procent, i några OECD-länder för sju delbranscher.

Källa: Sind 1977:11, s. 50.

tyngdpunkten i stora svenska verkstadsindustriföretag förskjuts till utlandet. Konsekvensen kan bli en industriell stagnation i Sverige, eftersom vi inte kan räkna med någon större omfattning av ingående investeringar på grund av marknadens litenhet. De råvarubaserade industrierna i Sverige har ju, som redan tidigare nämnts, fått sina förutsättningar försämrade och denna del av industrin kan därför inte heller antas fylla ut den lucka som eventuellt uppstår om verkstadsindustrin inte expanderar tillräckligt mycket. Det sagda betyder emellertid inte, som utvecklas i kapitel 6, att lösningen på detta problem består i att generellt hindra svenska företag från att expandera utomlands.

4.5.2 Strukturförändringar inom branscher till följd av direkta investeringar

Koncentration och konkurrens

De direkta investeringarna kan tänkas påverka konkurrensförhållandena inom branscher på olika sätt. De ingående direktinvesteringarna skulle kunna leda till att antalet företag i en viss bransch i ett land ökar eller blir större än annars. Mot detta antagande kan man ställa det faktum att ingående investeringar ofta sker genom att tidigare svenskägda företag köps upp. Antalet företag i branschen kommer då inte att öka som en följd av de utländska investeringarna. Om det utländska företaget är nystartat men också stort i förhållande till de lokala företagen i värdlandet kan det på sikt leda till att de senare konkurreras ut och resultatet bli en mer koncentrerad företagsstruktur än tidigare.

De delbranscher i vilka de stora svenska företagen tidigt etablerade sig utomlands har så småningom blivit allt mer koncentrerade. Denna utveckling har skett samtidigt som företagens konkurrensbeteende allt mer baseras på marknadsföring och teknisk utveckling. Produkterna har blivit mer komplexa och differentierade, och marknadens efterfrågan har inte alltid växt lika snabbt som de nödvändiga investeringarna i utvecklings- och marknadsorganisationer, vilket lett till att en del företag slagits ut eller gått upp i andra.

Vid bedömning av koncentrationsgraden är det inte tillräckligt att bara studera förhållandena i enstaka länder, eftersom det i de koncentrerade branscherna rör sig om globala oligopol. Av de branscher vi studerat kan telekommunikationsindustrin sägas vara starkt koncentrerad sedan länge. Bergborrindustrin har nått sina höga koncentrationsgrad relativt nyligen, medan t ex svets- och ventilationsindustrierna alltså är förhållandevis litet koncentrerade.

Det finns flera förklaringar till att företagskoncentrationen gått olika långt i de undersökta branscherna. Möjligheterna att uppnå företagsspecifika fördelar är större för företag som tillverkar utrustning för telekommunikation än för företag som gör svetselektroder. Det är olika förutsättningar att vidareutveckla produkten men också skilda förutsättningar i fråga om antalet köpare och hur olika deras behov är. Företagen inom ventilations- och svetsindustrierna söker emellertid genom att bygga ut marknadsförings-, entreprenad- och serviceverksamhet skapa konkurrensfördelar gentemot

konkurrenterna och det är inte omöjligt att en utveckling mot mer komplexa produktsystem kan leda till en ökad företagskoncentration även i dessa branscher.

Det förhållandet att horisontella investeringar genom köp av befintliga företag inte får någon synbar effekt på företagsstrukturen i vare sig hemlandet eller värdlandet, kan vara en förklaring till att de myndigheter som övervakar konkurrensen inte ingriper mot fusioner över gränserna på samma sätt som vid fusioner inom resp länder. En annan viktig förklaring är att det helt enkelt inte finns något internationellt organ med konkurrensövervakande funktion. Electrolux, som var en av världens två, tre största tillverkare av dammsugare, tilläts sålunda att köpa det amerikanska dammsugarföretaget NUE. Däremot hade de amerikanska myndigheterna inte tillåtit Electrolux amerikanska konkurrent Hoover att köpa NUE.

Företags- och industristudierna har visat att utlandstillverkningen ökar samtidigt som företagsstrukturen i de olika delbranscherna globalt sett blir allt mer koncentrerad. För enskilda länder kan det dock vara svårt att avgöra om direktinvesteringarna leder till en mer koncentrerad företagsstruktur.¹ Vi ställs åter inför frågan hur det sett ut ifall utlandsinvesteringarna varit av mindre omfattning. En alternativsituation, som dock är mindre realistisk, är att utlandsförsäljningen till större del hade baserats på tillverkning i Sverige. Givet att de exporterande företagen hade kunnat betala tillräckligt höga löner och få den ytterligare arbetskraft som detta alternativ hade krävt skulle företagsstrukturen varit mer koncentrerad än vad den nu är.

Den andra alternativsituationen är att företagen i stället valt att diversifiera i Sverige, dvs ge sig in på nya produktområden för tillverkning och försäljning inom landet. Om detta lyckats i konkurrens med befintliga svenska och utländska företag skulle resultatet ha kunnat bli en mindre koncentrerad företagsstruktur på branschnivå och en högre svensk självförsörjningsgrad.

De båda alternativsituationerna är emellertid ytterst hypotetiska och för att kunna tala om effekter på strukturen måste man noggrant specificera förutsättningarna för jämförelsealternativet för att ha en möjlighet att med någon grad av säkerhet kunna uttala sig. De förutsättningar som nu gäller gynnar i så hög grad en utveckling inom det egna produktområdet på internationell basis framför övriga alternativ att det blir svårt att tänka sig vad som annars skulle ha hänt.

Hypotesen om att direkta investeringar skulle bidra till en ökad koncentration, framför allt internationellt, är dock inte oomtvistlig. Större förändringar framför allt i teknologiskt avseende kan ändra på förutsättningarna och göra det möjligt för "nya" företag att ta sig över etableringshindren. Utvecklingen inom industrin för telekommunikationsutrustning kan vara ett exempel på det. Man skulle kunna uttrycka det så att de direkta investeringarna möjliggör en teknisk utveckling som ibland rycker undan grunden för vissa delar av de multinationella företagens verksamhet.

Produktionsorganisation

Fall- och industristudierna gav besked om att de undersökta företagen hade upphört med vissa delar av sin tillverkning och satsade allt mer på

¹ Redan att fastställa hur koncentrationsgraden utvecklats är besvärligt om ambitionen är att urskilja varje behovsområde – dvs produkter som faktiskt eller potentiellt konkurrerar med varandra – för sig. DIRK tvangs av kostnadsskäl att avstå härifrån.

marknadsföring i vid mening. Marknadsföringsfunktionens ökade betydelse förklaras med att företagen allt mer inriktade sig på att söka lösa köparens problem genom sk systemlösningar, som kan bestå av flera produkter så komponerade eller anpassade att de tillgodoser den enskilda köparens behov. Systemförsäljning innebär dock inte att de i slutprodukten ingående delarna blir mer differentierade utan snarare tvärtom. Systemförsäljningens idé är just att både säljare och köpare kan vinna på att produkter, och framför allt komponenter, standardiseras och att köparens skilda behov tillgodoses genom olika kombinationer av standarddelarna.

Den ökade standardiseringen har fått till följd att en och samma komponenttillverkare kan leverera till flera systemförsäljare. Dessa tycks i växande utsträckning sluta att själva tillverka de enklare komponenterna. Avgörande för vilken som får tillverka komponenterna blir då förmodligen tillverkningskostnaderna som i sin tur nära sammanhänger med serielängden. Detta stämmer med iakttagelsen att många komponenter framställs av företag i stora länder, som Västtyskland. Sannolikt har företag i sådana länder fått ett försprång i fråga om kapacitetsutbyggnad som det kan vara svårt för svenska komponenttillverkare att hämta in. Det finns därför visst fog för farhågan att Sverige är på väg att bli en "sammansättningsfabrik".

Det har inte bara skett en förskjutning framåt i produktionskedjan bort från enklare komponenttillverkning utan även en specialisering mellan olika produktionsenheter i de multinationella företagen. Klarast kommer detta till uttryck i den specialisering som skett mellan exempelvis SKF:s olika dotterbolag inom EG. I andra branscher som konfektionsindustrin, har vissa tillverkningsled förlagts till länder som erbjuder fördelaktiga produktionsvillkor. I vissa fall kan denna typ av specialisering leda till att tillverkningen förläggs till fristående företag, som alltså fungerar som legotillverkare. Dessa observationer är förenliga med den av OECD (1981) funna tendensen till att multinationella företag i traditionell skepnad övergår till att bli internationella organisationer för forskning och utveckling, marknadsföring samt samordning av dessa funktioner med tillverkning i fristående företag. En utveckling i denna riktning skulle få långtgående konsekvenser för t ex ländernas möjligheter att påverka den egna internationella konkurrenskraften.

Utländska investeringarnas effekter på strukturen i andra branscher

Utvecklingen mot större och mer internationaliserade företag får inte bara konsekvenser för strukturen inom resp bransch. Det kan också vara så att förändringar i en bransch får indirekta effekter i en annan. Som exempel på sådana indirekta effekter från våra studier kan vi nämna den inverkan som den ökade koncentrationen i detaljhandeln haft på konfektions- och möbelindustrierna. Vissa förändringar i strukturen i möbelindustrin kan till stor del tillskrivas IKEAs tillkomst och expansion, som allt mer sker utomlands.

Avnämarsidans struktur kan också påverkas av att de multinationella företagen utvecklar och tillhandahåller ny maskinell utrustning som t ex möjliggör ökat tillvaratagande av stordriftsfördelar eller på annat sätt

förändrar produktionsbetingelserna. Ett exempel kan den senaste generationens publika telefonväxel vara, som genom sin större kapacitet avsevärt nedbringat antalet växlar i drift. Denna typ av strukturförändringar kan dock bara till ringa del förklaras av de direkta investeringarna.

4.5.3 Effekter på industrins regionala fördelning

En aspekt av industristrukturen är den regionala fördelningen av industriföretagen och den industriella aktiviteten. De multinationella företagens högre forskningsintensitet betyder att verksamheten kräver tillgång till specialister och yrkesutbildad arbetskraft som är lättare att rekrytera i de största och mest differentierade industriområdena. Detta tillsammans med det förhållandet att den tekniska utvecklingen främjar stordrift skulle man därför kunna anta får till följd att den industriella verksamheten i landet blir alltmer geografiskt koncentrerad. För att i någon mån belysa detta har DIRK sökt sammanställa uppgifter om olika företagskategoriers andelar av sysselsättningen i ett antal regioner i Sverige år 1978. Tyvärr var det inte möjligt att göra en fullständig regional fördelning av industriföretagens anställda så sammanställningen omfattar bara ca 40 % av hela sysselsättningen i industrin.

Tabell 4.22 visar att de svenska multinationella företagen var överrepresenterade i Stockholm, mälardalen och i område 6 som omfattar Värmland, Kopparberg samt Gävleborg. De utlandsägda företagen var underrepresenterade i de nordliga länen och överrepresenterade i storstadsregionerna. Andra uppgifter visar också att det främst var de nybildade utlandsägda företagen som återfinns i storstadsregionerna, medan de förvärvade, tidigare svenska företagen var mer spridda över landet.

Tabell 4.22 Kategoriernas andelar av sysselsättningen inom olika regioner år 1978, genomgående företag enligt industristatistiken (procent).

Område	Län	Svenska MNF	Utlandsägda företag	Svenska nationella företag
1	Stockholm	68	7	22
2	Uppsala, Södermanland, Östergötland, Örebro	78	5	16
3	Västmanland, Jönköping, Kronoberg, Kalmar, Gotland	49	4	47
4	Blekinge, Kristianstad, Malmöhus	46	13	35
5	Halland, Göteborg och Bohus, Älvsborg, Skaraborg	66	5	29
6	Värmland, Kopparberg, Gävleborg	77	1	20
7	Västernorrland, Jämtland	66	4	25
8	Västerbotten, Norrbotten	59	4	37
1-8	Hela populationen	65	6	30

Källa: SOU 1982:15

Även om de multinationella företagen var överrepresenterade i storstadsområdena så hade detta förhållande inte lett till att industrin totalt sett blivit mer koncentrerad till dessa områden. Det gällde i alla fall om man som mått på koncentrationsgraden använder fördelningen av industrisysselsättningen. I utredningen om den regionala arbetsfördelningen i svensk industri¹ konstateras att den industriella sysselsättningen ökat kraftigt i de norra stödområdena, medan den stagnerat i storstadsområdena.¹ Stödområdena har också fått en påtagligt bättre industrisammansättning sedan år 1965 som i sin tur lett till mer differentierade arbetsmarknader i dessa regioner. Det har vidare skett en utjämning mellan både regioner och branscher i fråga om den relativa användningen av kapital och tekniker. För regionerna tolkas detta som att det skett en nivellering av skillnaderna i regionala komparativa fördelar i Sverige. Totalt sett gäller enligt utredningen att landet fått en bättre industristruktur ur regional synvinkel och att det regionalpolitiska stödet kan ha bidragit till detta. Vi kan således konstatera att även om de internationellt verksamma företagen skulle kunna förväntas ha haft inverkan på industrins geografiska fördelning så har detta tydligen motverkats av andra faktorer.

4.5.4 Industristrukturen – sammanfattning

Den snabbaste tillväxten har skett i de branscher som haft mycket utlandsinvesteringar och produkter som krävt stora insatser av teknisk personal och fou-arbete. Totalt sett har de internationellt verksamma företagen utgjort en växande andel av den svenska industrin. Dessa företag har ökat sina andelar i de snabbast växande branscherna och samtidigt minskat sina andelar i de stagnerande branscherna.

Företags- och industristudierna har visat att företagsstrukturen inom branscher med omfattande direkta investeringar blivit allt mer koncentrerad globalt sett. Produkterna har i dessa branscher blivit mer differentierade, och då marknadens efterfrågan inte alltid har växt lika snabbt som de nödvändiga investeringarna i utvecklings- och marknadsorganisationer har det lett till att vissa företag slagits ut eller gått upp i andra och koncentrationsgraden har ökat.

I de undersökta företagen och industrierna har sk systemförsäljning kommit att få ökad betydelse. Systemförsäljningen innebär bl a att produkter och framför allt komponenter standardiseras, och att köparnas skilda behov tillgodoses genom olika kombinationer av standarddelarna. De svenska multinationella företagen har i växande utsträckning slutat att själva tillverka de enklare komponenterna och koncentrerat sin tillverkning på vitala delar av slutprodukter och dessas sammansättning. Inom vissa multinationella företag har det också skett en specialisering mellan olika produktionsbolag i Europa. Även om de multinationella företagen har ökat sin andel av hela industrins förädlingsvärde och samtidigt är överrepresenterade i storstadsområdena, går det inte att se att industrisysselsättningen i Sverige blivit mer geografiskt koncentrerad.

¹ Redan att fastställa hur koncentrationsgraden utvecklats är besvärligt om ambitionen är att urskilja varje behovsområde – dvs produkter som faktiskt eller potentiellt konkurrerar med varandra – för sig. DIRK tvangs av kostnadsskäl att avstå härifrån.

¹ SOU 1979:30, sid 46 f

4.6 Konklusioner avseende de näringspolitiska effekterna

Till grund för resultatredovisningen i detta kapitel ligger huvudsakligen DIRKs fem delundersökningar, som med olika metod och syfte studerat skilda aspekter av de direkta investeringarnas effekter. Då det totala utredningsmaterialet är mycket stort, är det självklart att många nyanser och reservationer beträffande de här presenterade resultaten saknas. Sambanden är med andra ord mer komplicerade och mindre allmängiltiga än vad som framgår av detta kapitel.

Det empiriska material som redovisas har framtagits med två olika undersökningsmetoder. Den ena har inneburit studium av enskilda företag och enskilda direktinvesteringar. Med denna metod har vi fått svar på frågor av typen: "Vilka var motiven bakom direktinvesteringen? Vad skulle ha hänt – i företaget och i dess närmaste omvärld – om just denna investering inte genomförts men allt annat varit oförändrat?" Uppgifterna om effekterna i de enskilda fallen kan emellertid inte utan vidare användas för utsagor om investeringarnas samlade inverkan på landets ekonomi. Det är en konsekvens av metodens förutsättningar och det hade således inte varit annorlunda om vi studerat varenda investering som någonsin gjorts.

Den andra undersökningsmetoden har varit att göra statistiska beskrivningar av direktinvesteringar och företag med sådana investeringar. Med hjälp av denna metod har vi fått svar på frågor av typen: "Hur ser sambandet ut mellan direktinvesteringar och variabler som export, sysselsättning och teknisk utveckling? Vilka skillnader finns det mellan multinationella och nationella företag med avseende på tillväxt, effektivitet, export osv?" Problemet att översätta svaren på dessa frågor till näringspolitiska effekter är att orsakssambanden är komplicerade. Det går därför inte att utan vidare säga att direktinvesteringarna är orsaken bakom de konstaterade skillnaderna. Det är snarare fråga om ömsesidiga samband mellan flera faktorer varav direktinvesteringarna bara är en.

Vi kan således inte med empiriska data *direkt* besvara de mest intressanta frågorna, nämligen: "Hur skulle den svenska industrin sett ut om utlandsproduktionen varit av annan omfattning? Vad kommer att hända med svensk industri om utlandsinvesteringarna växer i samma takt som hittills?" Det går inte heller att på ett enkelt sätt ange vilka effekter som är positiva och vilka som är negativa. Bedömningen av effekterna är beroende av bl a om de ska ses på kort eller lång sikt och om de avser multinationella koncerner som helhet eller enbart företagets verksamhet i Sverige. För en helhetsbedömning av effekterna får man i stället undersöka om företagens direktinvesteringar lett till att landets produktionsresurser utnyttjats på bästa sätt.

Stordrift, som åstadkommes genom internationell specialisering och produktdifferentiering, har kommit att bli inslag av växande betydelse i det ekonomiska systemet. Bakom detta ligger bl a företagens ständigt ökande satsningar på teknisk utveckling och marknadsföring. Det är dessa satsningar som gett upphov till företagsspecifika fördelar, vilka gjort det möjligt, och oftast också fördelaktigt och nödvändigt att sälja på marknader av betydligt större storlek än den svenska. Den internationella försäljningen blev nödvändig för att generera resurser för fortsatt utveckling i syfte att hålla

jämna steg med konkurrenterna. Ökad stordrift och internationalisering har uppkommit parallellt med en utveckling mot ökande koncentration. Det är i detta perspektiv som lokaliseringen av produktionsaktiviteterna skall ses. Många länder har haft någon form av handelshinder. Därtill kommer att det ofta var fördelaktigt att ha lokal tillverkning för att bygga upp relationerna till köparna. Detta gällde framför allt investeringar inom producentvarubranscherna, som svarade för den övervägande delen av den svenska industrins utlandsinvesteringar. Till detta skall läggas att en stor och växande andel av utlandsinvesteringarna skett i form av förvärv i syfte att erhålla, snarare än att exploatera, företagsspecifika fördelar. Vissa investeringar har dock gjorts med huvudmotivet att sänka tillverkningskostnaderna. Ett exempel var konfektionsföretagens sömnadsverksamhet i låglöneländer. De flesta investeringarna motiverades dock med marknadsmässiga skäl. Det är dock svårt att göra entydiga klassificeringar av investeringarna, vilket annars hade varit önskvärt – både för analysen av effekterna och för en eventuell differentiering av den statliga politiken beträffande direktinvesteringar.

De genomförda fall- och industristudierna tyder på att de utgående direkta investeringarna har lett till en fördelaktigare utveckling i de svenska koncerndelarna än vad som skulle blivit fallet utan dessa investeringar. De kortsiktiga effekterna på export och sysselsättning är visserligen svåra att entydigt klassificera, men sett i ett längre perspektiv har direktinvesteringarna inneburit att nya företagsspecifika fördelar förvärvats eller byggts upp. I andra fall har det varit mer betydelsefullt att den större försäljningen medgett större investeringar i konkurrenskraftsstärkande funktioner. Resultaten visar att denna förstärkning av konkurrenskraften i hög grad kommit de svenska koncerndelarna till del, även om så inte alltid varit fallet.

Huruvida de långsiktiga näringspolitiska effekterna av utländska investeringar i Sverige, vilka i likhet med svenska företags investeringar utomlands i ökad utsträckning skett i form av förvärv, är positiva eller negativa är svårt att ange generellt. Det är i hög grad avhängigt om de svenska dotterbolagen getts resurser och frihet att utveckla sin konkurrenskraft. Redovisade data över de utlandsägda företagens utveckling motsäger inte att utlandsägda företag också ges dessa möjligheter.

Ett sätt att söka besvara frågan huruvida effekterna av direktinvesteringarna och den åtföljande omfördelningen av företagen på industrins branscher haft positiva näringspolitiska effekter är att pröva om denna lett till ett bättre utnyttjande av Sverige komparativa fördelar. Sverige har en stark komparativ fördel i humankapitalintensiv produktion, dvs tillverkning som kräver kvalificerad arbetskraft.¹ Den fördelen har också andra långt utvecklade industriländer, men för Sverige är den kraftigt uttalad till följd av vår internationellt sett jämna lönestruktur. En bransch med hög andel kvalificerad arbetskraft i produktionen är verkstadsindustrin. Denna bransch, som till stor del utgörs av multinationella företag, har ökat sin andel av den svenska industrin. Den svenska industristrukturen är emellertid resultatet av en lång historisk process där en av de påverkande faktorerna varit de direkta investeringarna. Därmed kan struktureffekterna sägas vara mer övergripande och därför svåra att hänföra till enbart de direkta investeringarna. I ett läge där utlandsinvesteringarna inte alls hade förekommit är det dock

¹ SIND:s utredning "Var kommer krisen" (SIND 1982:3) redovisar att de nordligaste länen visserligen har det minsta antalet industrisysselsatta men samtidigt är den enda landsdelen som haft en positiv sysselsättningsutveckling under 1970-talet (sid 22).

¹ Ohlsson, 1980.

sannolikt att industrins struktur hade varit väsentligt annorlunda och haft lägre specialiseringsgrad.

Värdet av de komparativa fördelarna är inte för alltid givet utan förändras som ett resultat av statsmakternas, företagens och andra parter beteende. Om utländska direktinvesteringar innebär att de konkurrenskraftsutvecklande funktionerna, som i hög grad sysselsätter kvalificerad arbetskraft, förläggs utomlands upphör de att stärka Sveriges komparativa fördelar. En dylik lokalisering av dessa funktioner till andra länder har dock inte skett i någon större utsträckning. Det förhållandet att en allt större del av de stora industriföretagens produktion sker i utlandet är ändå ägnat att från den synpunkten inge viss oro för den framtida utvecklingen.

5 Direkta investeringars och multinationella företags betydelse för möjligheterna att driva en självständig ekonomisk politik och för några olika intressegrupper

Att de direkta investeringarna bidrar till att vissa företag internationaliseras är självklart. Lika självklart är kanske inte att dessa investeringar bidrar till att de berörda ländernas ekonomier också binds samman och blir inbördes beroende på ett sätt som får genomgripande effekter på deras sätt att fungera. Och när de multinationella företagen och deras industriella nätverk växer alltmer, ändras styrkerelationerna mellan dem och de nationella organen, oavsett om dessa är statliga, fackliga, kooperativa eller något annat. I koncentrationsutredningens betänkande om internationella koncerner framhölls det också att de multinationella företagen kommit att stå i centrum för debatten om samhällelig kontroll av ekonomin. Det beror på att dessa företag förknippas med de två företeelser som särskilt skapar problem för den ekonomiska politiken, nämligen utlandsberoendet, särskilt det konjunkturella, och förekomsten av stora privata företag som verkar under fåtalskonkurrensen. De internationella koncernerna är oftast både storföretag i fåtalskonkurrens och en viktig ekonomisk länk till utlandet.

Detta kapitel innehåller en översiktlig diskussion av hur förekomsten av multinationella företag kan påverka effektiviteten i olika ekonomisk-politiska åtgärder. Denna diskussion är ett komplement till redovisningen av de direkta investeringarnas effekter i olika näringspolitiska dimensioner som återgavs i kapitel 4. Avsikten här är således inte att göra någon värdering av de direkta investeringarna utan i stället att belysa frågan om förekomsten av dessa investeringar gör det svårare för staten att uppnå olika mål för den ekonomiska politiken eller att rätta till balansproblem i ekonomin, oavsett om dessa är orsakade av direktinvesteringar eller ej. Direktiven ålägger inte DIRK att ta upp denna fråga, men kommittén har ansett att direktinvesteringarnas betydelse för det nationella oberoendet är så intressant att problemet bör redovisas översiktligt. Kommittén har dock inte gjort några egna studier utan enbart sammanställt uppgifter från andra rapporter och utredningar. Även om huvudintresset riktas mot de direkta investeringarna som eventuella restriktioner för den ekonomiska politiken, kommer vi också att något belysa vad direktinvesteringar och multinationella företag kan betyda för några olika intressegrupper, som konsumenter samt fackliga och kooperativa organisationer. Effekterna behöver inte värderas lika av alla intressegrupper, och det kan även vara fråga om olika effektdimensioner som är intressanta.

5.1 Ekonomisk politik och direkta investeringar

Den ekonomiska politiken omfattar en rad olika åtgärder som påverkar skilda delar av samhällsekonomin. Med avseende på målen för den ekonomiska politiken är det vanligt att göra en indelning i stabiliseringspolitik (arbetslöshet, inflation och betalningsbalans), fördelningspolitik (inkomstfördelning) och allokeringspolitik (resursanvändning). Det går sedan att göra ytterligare uppdelning efter vilka medel som används eller vilka syften politiken har. Utifrån den omfattande litteraturen om multinationella företag har vi sökt sammanställa de problem som förekomsten av multinationella företag anses medföra för vissa delar av den ekonomiska politiken. På samma sätt som vid effektmätningarna är det här svårt att skilja ut de problem som orsakas av just direkta investeringar och multinationella företag från de problem som har sin grund i förekomsten av stora företag och omfattande utrikeshandel.

Den internationella ekonomiska integrationen mellan länder har liknats vid ett äktenskap där samordningsvinsterna bara kan vinnas till priset av att de inblandade parterna ger upp något av sin autonomi i fråga om målsättning och val av medel för att uppnå dessa mål (Cooper 1967). Med autonomi menas i detta sammanhang förmågan att uppställa och förverkliga mål för den inhemska politiken, oavsett om dessa mål överensstämmer med motsvarande mål i andra länder. Det centrala problemet när man diskuterar beroende till följd av den ökade ekonomiska integrationen är hur man skall kunna erhålla fördelarna genom den internationella specialiseringen och samtidigt behålla frihet för varje land att sträva efter egna ekonomiska mål. I den mån länderna har olika mål kan den ekonomiska integrationen för att fungera komma att kräva att länderna ger avkall på sina specifika krav och underordnar sig den internationella utvecklingen. Det är vad som skett exempelvis genom de tullförhandlingar som förts inom ramen för GATT. Om länderna inte hade motstridiga intressen skulle det internationella samarbetet vara förenat med mycket mindre problem. Som exempel på relativt problemfritt internationellt samarbete kan man peka på det som sker inom internationella hjälporganisationer.

Vi kan således konstatera att det internationella samarbetet förutsätter att en del intressesättningar mellan länderna kan biläggas genom förhandlingar, som leder fram till avtal som reglerar ländernas framtida handlande. Ju mer omfattande dessa internationella överenskommelser blir desto mindre utrymme finns för självständiga politiska beslut i de enskilda länderna. Självständigheten kan emellertid också beskäras trots att inga formella avtal slutits.¹ Det förhållandet att den svenska industrin avsätter en stor del av sin produktion utomlands fungerar som en restriktion för vissa beslut. Som exempel kan nämnas att den svenska industrin inte kan åläggas miljökrav som går långt utöver vad som krävs i andra länder, ty en sådan politik skulle kunna äventyra de svenska företagens konkurrenskraft i utlandet.

¹ För en diskussion av problemet med internationella marknader och politisk jurisdiktion inom nationsgränser, se Heum (1978).

5.1.1 Stabiliseringspolitik

Stabiliseringspolitikens syfte är att åstadkomma samhällsekonomisk balans, vilket betyder full sysselsättning, stabil prisnivå och jämvikt i betalningsbalansen. Assar Lindbeck har karaktäriserat stabiliseringspolitiken som en delikat "tredimensionell" balansakt mellan arbetslöshet, inflation och betalningsproblem.¹ Lindbeck tillägger att om man också beaktar det långsiktiga tillväxtmålet och de ökade ambitionerna beträffande inkomstfördelning och miljö står det fullt klart att målavvägningen i den ekonomiska politiken blivit alltmer komplicerad. Han menar att det kan vara en förklaring till att stabiliseringspolitiken blivit allt mindre framgångsrik. En annan förklaring är, som redan framhållits, den ökade internationaliseringen av ekonomin.

Även om den ekonomiska integrationen alltmer kommit att begränsa den nationella handlingsfriheten så är det först under det senaste decenniet som man på allvar börjat uppmärksamma problemet. De stabiliseringspolitiska åtgärderna under de senaste decennierna har i hög grad baserats på de teorier som den engelske ekonomen Keynes presenterade på 1930-talet. Den snabba ekonomiska tillväxten under 1950- och 1960-talen, då det också gick att förena låg inflation och full sysselsättning, ansågs av anhängarna till Keynes vara en bekräftelse på värdet av den keynesianska stabiliseringspolitiken, vars tillämpning var en självklarhet i de flesta industriländer. 1970-talet kom emellertid att innebära ett påtagligt brott i den tidigare snabba ekonomiska tillväxten, och det visade sig att den keynesianska stabiliseringspolitiken inte fungerade lika effektivt längre.²

Den keynesianska modellen är i sin ursprungliga form konstruerad för en sluten ekonomi, dvs ett land utan varu- och kapitalutbyte med utlandet. De enkla stabiliseringspolitiska tumregler som kan härledas ur modellen är därför inte utan vidare tillämpliga för en öppen ekonomi och inte alls tillämpliga i en situation med betydande bytesbalansunderskott. Målet att stabilisera bytesbalansen kommer oftast i konflikt med ambitionen att stimulera den inhemska efterfrågan.

De internationella investeringarnas betydelse för uppkomsten av konjunktursvängningar och därmed behovet av stabiliseringspolitik diskuterades av koncentrationsutredningen (SOU 1975:50). Den tog upp tre konsekvenser av utlandsinvesteringar. Den första gällde frågan om de internationella koncernerna bidrar till ökad utrikeshandel, som i sin tur skulle göra det egna landets ekonomi mindre stabil. Utredningen menade att en större öppenhet i ekonomin genom utrikeshandeln inte säkert minskar stabiliteten. Man skulle lika väl kunna hävda att störningarna blir mindre i en internationaliserad ekonomi än i en mer nationell ekonomi. Klart är dock enligt koncentrationsutredningen att utlandsberoendet minskar varje lands möjlighet att själv stabilisera sin ekonomi, när balansrubbningsar väl uppträder. För att stabiliseringspolitiken skall bli verkningsfull måste den ta hänsyn till förhållandena i de länder som man har det mest omfattande ekonomiska samarbetet med. I detta sammanhang brukar man framhålla Österrike som ett exempel på ett land som lyckats bedriva en framgångsrik stabiliseringspolitik genom att anpassa den till den västtyska ekonomin.

En annan följd av direkta investeringar är att konjunkturimpulser kommer

¹ Lindbeck (1975), sid 245.

² Se Jakobsson & Herlin, (1981).

att spridas snabbare genom världsekonomin. Koncentrationsutredningen motiverade detta med att de internationella koncernerna har informationssystem och resurser som ger företagen överblick och förmåga att snabbt reagera på ändrade priser eller kostnader. Det skulle kunna uttryckas så att varje förändring i ekonomierna får större genomslagskraft eller återverkningar genom att det finns internationella företag och därmed ställs också högre krav på stabiliseringspolitik.

Koncentrationsutredningen framhöll för det tredje, att de direkta investeringarna indirekt påverkar stabiliseringspolitiken genom att internationell koncernbildning kan tänkas vara en förutsättning för den storlek många företag uppnår. Genom att det sker en anhopning av finansiella resurser och tekniskt kunnande på specialområden i ett relativt litet antal företag, möjliggörs satsningar i stor skala. Koncentrationsutredningen ansåg att enstaka beslut i ett stort företag i allmänhet har försumbara verkningar för samhällsekonomin som helhet. Likartade beslut i flera av dessa stora företag, som många också tillhör samma bransch, kan, enligt DIRKs mening, dock leda till svårigheter för stabiliseringspolitiken.

Sammanfattningen av koncentrationsutredningens resonemang skulle kunna uttryckas så, att de internationella investeringarna inte behöver innebära att konjunktursvängningarna utgör ett större problem än annars, men att stabiliseringspolitiken inte kan bedrivas självständigt utan måste ta hänsyn till vilken politik som bedrivs i utlandet. Vi skall närmast övergå till att diskutera det sistnämnda och ange hur de direkta investeringarna kan påverka användbarheten av några stabiliseringspolitiska medel.

Penning- och valutapolitik

Penningpolitiken utgör ett av stabiliseringspolitikens medel. Genom att variera penningmängden påverkar staten tillgången på kapital. Därigenom kommer investeringsverksamheten och efterfrågan i samhällsekonomin att påverkas liksom inflationen. Förekomsten av kapitalrörelser över gränserna kan emellertid motverka effekterna av penningpolitiska åtgärder. Om staten exempelvis av konjunkturskäl väljer att minska penningmängden kommer räntan att stiga och leda till inflöde av kapital från utlandet, vilket driver upp växelkursen. Den högre räntan och högre växelkursen kan i sin tur få verkningar som är motsatta dem man ursprungligen önskade. De internationella kapitalrörelserna bidrar således till att skapa ett inbördes förhållande mellan penningmängd, ränta och växelkurs, som innebär att en förändring i en faktor får återverkningar på de andra två.

Valutapolitiken, vars syfte är att åstadkomma stabila växelkurser, kan således inte bedrivas oberoende av penningpolitiken. Anledningen till att man inte överger målet beträffande stabila växelkurser är att ett system med flytande eller fria växelkurser kan medföra besvärliga problem. I ett längre tidsperspektiv ska växelkurserna avspegla resp valutas köpkraft, vilket betyder att värderingen av olika valutor i hög grad kommer att bestämmas av inflationstakten i länderna. Det har emellertid visat sig att kapitalrörelserna över gränserna i länder med flytande växelkurser ger utslag i växelkurserna som går utöver vad som vore motiverat med hänsyn till skillnader i köpkraft. Sådana överdrivna utslag i växelkurserna innebär att valutorna blir

felvärderade, vilket på flera olika sätt kan få negativa återverkningar på ländernas interna ekonomi.

Under 1950- och 1960-talen var penningpolitiken och valutapolitiken inte så beroende av varandra som nu. Då användes penningpolitiken huvudsakligen för att påverka den inhemska konjunkturen. Vad som sedan inträffat i både Sverige och många andra länder är att penningpolitiken i stor utsträckning fått inriktas på att parera problem med betalningsbalansen. En orsak till att det blivit så är att skillnaderna mellan olika länders inflationstakt ökat. En annan orsak är att de internationella kapitalrörelserna blivit mer omfattande. Genom att det ackumulerats stora likviditetsreserver och skulder i främmande valutor inom länder, företag och banker har det skapats förutsättningar för internationella kapitalrörelser som reaktion på räntedifferenser mellan länder eller om det uppstår förväntningar om växelkursförändring.

De multinationella företagens betydelse för möjligheterna att upprätthålla fasta växelkurser observerades bl a i samband med valutakrisen i mars 1973, då kapital strömmade från USA till Västtyskland och Japan. Förenta Nationernas Department of Economic and Social Affairs konstaterade då:

”Det är möjligt att antalet paritetsförändringar kommer att öka eller att växelkurserna kommer att fluktuera mer som en följd av att de multinationella företagen dels tenderar att hålla sina stora likvida tillgångar i starka valutor, dels har möjlighet att internationellt flytta dessa tillgångar trots förekomsten av valutaregleringar”¹

United States Tariff Commission uppskattade att de amerikanska multinationella företagen år 1971 hade likvida medel till ett belopp som var dubbelt så stort som reserverna i samtliga centralbanker och internationella valutaorgan. Man konstaterade därför att det skulle vara tillräckligt med en överföring av bara en mindre del av de multinationella företagens likvida medel för att åstadkomma en allvarlig internationell finansiell kris.²

Problemet för penningpolitiken och valutapolitiken är således att de multinationella företagen har möjlighet att inom vissa ramar påskynda eller uppskjuta sina kommersiella betalningar med hänsyn till växelkursförväntningar. De multinationella företagen har också vissa möjligheter att variera upptagandet av lån eller återbetalning av utlandslån alltefter växelkursförväntningar eller räntedifferenser och skillnader mellan länderna i graden av stramhet på kreditmarknaden. Däremot har knappast kapitalrörelserna i samband med direktinvesteringen annat än marginell betydelse i sammanhanget. De svenska utgående direktinvesteringarna finansieras till stor del med kapital som anskaffas utomlands, och totalt sett rör det sig om små belopp i relation till övriga betalningsströmmar inom de multinationella koncernerna.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att samtidigt som de samhällsekonomiska problemen blivit större och kräver mer insats av penningpolitiska åtgärder så har det blivit svårare att använda dessa därför att det växande internationella kapitalet är känsligt för ränteskillnader mellan länder och förväntningar om växelkursförändringar. Följden av detta blir att självständigheten när det gäller att uppnå interna mål för stabiliseringspolitiken

¹ U.N. Department of Economic and Social Affairs (1973).

² U.S. Congress, Senate, Committee on Finance, Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labour, by United States Tariff Commission, T.C. Pubn 537 (Washington D.C. 1973), 2:539, citerad i Solomon (1978), sid 41.

gradvis reducerats för de enskilda länderna. Uppkomsten av multinationella företag är en betydelsefull faktor bakom denna förändring.

5.1.2 Fördelningspolitik

Fördelningspolitiken kan sägas gälla frågan hur man inom landet skall uppnå största möjliga rättvisa i fördelningen av utbytet av de knappa resurserna. Huvudfrågorna för fördelningspolitiken är dels inkomstfördelningen mellan arbete och kapital, dels mellan olika hushåll. Huruvida förekomsten av utlandsinvesteringar påverkar inkomstfördelningen diskuteras också i koncentrationsutredningen. Där framfördes antagandet att internationell koncernbildning, liksom utrikeshandel, tenderar att förskjuta inkomstfördelningen från de produktionsfaktorer ett land har ont om till sådana som landet har gott om jämfört med viktiga handelspartner. För Sveriges del skulle därför direkta investeringar och utrikeshandel kunna tänkas medföra att högre utbildade yrkesarbetare gynnas jämfört med lägre utbildade och icke yrkeskunnig arbetskraft. I koncentrationsutredningen påpekades emellertid att samhället fortlöpande korrigerar inkomstfördelningen med skatter och subventioner. Vad som diskuterats är om förekomsten av direkta investeringar försvårar möjligheterna att via främst skattepolitiken uppnå den politiskt önskvärda inkomstfördelningen.

Förekomsten av direkta investeringar och multinationella företag kan påverka skattepolitikens effektivitet från inkomstfördelningssynpunkt. En fråga gäller om de internationella företagen har möjligheter, som de nationella företagen saknar, att minska skattebelastningen på företagens och ev också på vissa anställdas inkomster. Mest har man diskuterat huruvida de multinationella företagen redovisar en oproportionellt stor del av sina vinster i länder med låg, eller ingen, skatt. Uppgifter finns bl a om att de amerikanska multinationella företagen fram t o m år 1962 redovisade sina högsta vinster i Schweiz och att 40 % av de nya huvudkontoren i Europa lokaliserades dit. Sedan de amerikanska skattelagarna ändrades år 1962 sjönk denna andel till 10 % påföljande år.¹ En undersökning av multinationella företag i de nordiska länderna bekräftar att betalningsströmmarna i dessa företag påverkas av skillnader mellan länderna i fråga om skattelagstiftningen.²

Inom multinationella koncerner förekommer det att viss personal flyttar mellan bolag i olika länder. Flera länder i Europa har infört regler som medger skattelättnader för utländska specialister. Även om sådana lättnader hittills varit av marginell samhällsekonomisk betydelse innebär de att undantag görs i fördelningspolitiken.

5.1.3 Allokeringspolitik

Allokeringspolitiken gäller frågan hur man inom landet skall få största möjliga utbyte av de knappa resurserna inom den ekonomiska verksamheten. Dit hör frågan om hur resurserna skall fördelas på olika sektorer av näringslivet. I grunden är allokeringspolitikens ambitioner begränsade – resursallokeringen överläts i huvudsak till näringslivet, dock gäller att många

¹ Cooper (1968), sid 101 f.

² Lodin (1979), sid 83 f.

av statsmakternas beslut om t ex skattepolitiken de facto har allokeringpolitiska effekter.

Industripolitik

Frågan om hur de direkta investeringarna och förekomsten av multinationella företag påverkar effektiviteten i industripolitiken är naturligtvis en väsentlig fråga för DIRK. I utredningens fallstudier¹ diskuterades frågan hur de industripolitiska förutsättningarna ändras när allt fler företag i Sverige ingår i internationella koncerner. En utgångspunkt för diskussionen var därvid att möjligheterna att bedriva industripolitik är kopplade till hur beroende företagen är av det land inom vilket verksamheten bedrivs. Företagets agerande ses då som kontinuerliga åtgärder i syfte att tillfredsställa krav hos de parter i omgivningen som är viktigast för företagets fortlevnad. Industripolitikens möjligheter blir därför i hög grad en fråga om dels i vilken grad staten påverkar viktiga resurser i företagets omgivning, dels företagets beroende till andra parter i omgivningen. Annorlunda uttryckt kan vi säga att de industripolitiska möjligheterna påverkas av i vilken utsträckning staten konkurrerar med andra dominerande parter och vilka begränsningar dessa parter i sin tur anger för företagets möjligheter att agera. De parter, som i detta sammanhang är viktigast att beakta är dels de utländska koncernbolagen, dels politiska instanser i andra länder.

Erfarenheterna av fallstudierna var att olika typer av direktinvesteringar kan förväntas få olika betydelse för möjligheterna att bedriva industripolitik. För det första får man skilja på ingående och utgående investeringar och för det andra mellan investeringar som medför olika relationer mellan moder- och dotterbolag. När det gäller de utländska investeringarna i Sverige blev slutsatsen att det industripolitiska handlingsutrymmet begränsas mest i de fall den utländska koncernen tillför det svenska dotterbolaget väsentliga resurser i form av exempelvis nödvändig teknologi, viktiga råvaror eller marknadsorganisation och därmed inverkar positivt på verksamhetsförutsättningarna och tillväxten. Denna något paradoxala slutsats är en följd av att vi utgår från att statens möjligheter att påverka ett företags beteende är beroende av bl a hur dominerande andra delar av företagets omgivning är. Minst beroende kan de företag sägas vara som skulle kunna fortsätta med oförändrad verksamhet även om det utländska ägandet upphörde. Ingående investeringar i företag som fungerar tämligen fristående från den utländske ägaren tillför inte särskilt mycket och begränsar heller inte nämnvärt de politiska påverkansmöjligheterna i jämförelse med vad fallet varit om företaget varit svenskägt.

När det gäller de svenska företagens investeringar i utlandet är frågan om investeringarna leder till att de svenska koncerndelarna blir beroende av de utländska enheterna. I de fall direktinvesteringen ingår som ett led i en exploatering av en ny teknologi som finns i moderföretaget och den utländska etableringen bara innebär att ett produktionssteg förläggs till den utländska marknaden, blir sannolikt de industripolitiska effekterna begränsade. De utländska dotterbolagen är nämligen i betydligt högre grad beroende av moderbolaget än tvärtom. I de fall en direktinvestering medför att ett vitalt produktionssteg förläggs utanför landet blir beroendet högre.

¹ SOU 1981:43

Vissa direktinvesteringar görs i syfte att uppnå ökad kontroll över tidigare eller senare tillverkningsled. En vanlig strategi för företag som är starkt beroende av t ex en råvaruproducent eller en viss köpare är att om möjligt införliva dessa enheter i koncernen. Utländska direktinvesteringar som följd av en sådan strategi innebär knappast ökat beroende av de utländska enheterna i jämförelse med läget före investeringen. Konsekvenserna för industripolitiken blir därför också begränsade. Det är dock viktigt att understryka att alla investeringar på sikt kan leda till ökat ömsesidigt beroende genom att den fastare kopplingen leder till ökad specialisering av resp parts produktionsapparat.

Den försiktiga slutsats som man skulle kunna dra utifrån fallstudierna är att direktinvesteringar som medför att företagen blir starkt beroende av utlandet för sin konkurrenskraft också kommer att minska företagens beroende av Sverige och därmed göra dem mindre påverkbara för svensk industripolitik. Sett i detta perspektiv blir de utländska förvärven av redan existerande svenska företag inte så problematiska. Det gäller också de "exportfrämjande" investeringarna i utlandet. Problemet uppstår när centrala företagsfunktioner finns i utlandet eller när utlandsproduktionen blir den väsentliga delen i verksamheten.

Oavsett om svenska multinationella företag är beroende av utlandet kan ändå utlandsverksamheten innebära att effekten av industripolitiska åtgärder spås ut. Ett inslag i industripolitiken är t ex att främja den industriella utvecklingen genom att på olika sätt finansiera och stimulera den forskning som bedrivs inom företag och högskolor. Om Sverige beslutar att satsa stora resurser på forskning inom telekommunikation kommer en sådan politik att få allt mindre industriell utvecklingseffekt i Sverige ju mindre andel av Ericssonkoncernens verksamhet som är förlagd hit. Genom att en del av produktionen är lokaliserad till utlandet sprids den nya tekniska kunskapen snabbare till den utländska arbetsmarknaden, till lokala kunder och till underleverantörer. Å andra sidan gäller naturligtvis att Sverige kommer i åtnjutande av motsvarande effekter genom de utlandsägda företagen i Sverige. Vidare betyder företagets internationella verksamhet att det kan ske en utspädning av de positiva effekterna av industripolitiska satsningar i form av investeringsstöd. I en nationell ekonomi kommer varje investering att leda till en betalning för ett annat företag, som i sin tur kan betala mer i löner eller göra ytterligare investeringar. I en internationaliserad ekonomi utgörs en stor del av industrins insatsvaror av importerade produkter.

Regionalpolitik

Regionalpolitiken använder som medel huvudsakligen olika former av subventioner, vars syfte är att göra lokalisering till vissa områden mera lönsam. Förmodligen innebär det förhållandet att företagen har möjlighet att investera också i utlandet att de regionalpolitiska favörerna måste vara större än annars för att företagets lokaliseringar skall påverkas. I en ekonomi utan möjlighet till utlandsinvesteringar skulle regionalpolitiken således kunna vara effektivare givet en viss insats av subventioner. Skillnaden är dock marginell så länge den inhemska produktionen ändå måste konkurrera med importerade produkter.

Under främst det senaste decenniet har möjligheterna att bedriva regionalpolitik ytterligare försvårats genom att flera länder börjat införa olika former av subventioner vilka i praktiken är riktade mot utländska investerare. Det betyder att det vid sidan av de naturliga skillnaderna mellan olika regioner, i fråga om exempelvis transport- och produktionskostnader, tillkommit politiskt beslutade investeringsstimulanser. Därmed kan man inte utsluta att lönsamhetsskillnaden mellan en investering i det svenska stödområdet och motsvarande i utlandet ökar, vilket i sin tur betyder att de regionalpolitiska insatserna i Sverige måste bli av större omfattning.

5.1.4 Slutsatser beträffande den ekonomiska politiken

Den internationella ekonomiska integrationen kan sägas både öka och minska ländernas handlingsfrihet. Den ökar därför att integrationen medger ett mer ekonomiskt utnyttjande av begränsade resurser. Handlingsfriheten begränsas genom att integrationen medför ett antal restriktioner för den inhemska politik som landet önskar bedriva. Det väsentligaste inslaget i den ekonomiska integrationen mellan länderna sker genom den fria utrikeshandeln. Den del av den ekonomiska integrationen som utgörs av internationella investeringar är emellertid förknippad med vissa specifika problem för delar av stabiliseringspolitiken och industrpolitiken. Då emellertid direkta investeringar och export inte är oberoende kan man också tala om en indirekt och mer svårbedömd effekt av direkta investeringar via utrikeshandeln på den ekonomiska politikens effektivitet.

Att empiriskt uppskatta hur mycket effektiviteten i de politiska åtgärderna sjunker till följd av direkta investeringar är naturligtvis oerhört svårt. Det går därför inte att besvara frågor av typen "hur mycket mer kostar det att bedriva regionalpolitik i en ekonomi med direkta investeringar" eller "hur mycket kostar det samhället att ha en jämnare inkomstfördelning än omvärlden när företagen kan investera över gränserna?". Vad vi kan säga är att det förmodligen går att bedriva en ekonomisk politik som avviker från omvärldens bara vi är beredda att betala priset som vi dock inte närmare kan ange. Den begränsade handlingsfriheten kan bara värderas subjektivt och får sedan ställas mot de tidigare redovisade och mera empiriskt belagda ekonomiska konsekvenserna.

5.2 Konsumentintresset och direkta investeringar

Frågan om hur konsumentintresset påverkas av att vissa företag är multinationella är givetvis central men samtidigt svår att diskutera, eftersom konsumentintresset endast i liten utsträckning behandlats i forsknings- och utredningssammanhang. Vi har därför valt att här diskutera konsumentintresset utifrån den konsumentpolitik som samhället bedriver. Konsumentpolitik är ett vidsträckt begrepp som omfattar olika frågor som hör samman med konsumenternas köp och användning av varor och tjänster på den privata marknaden. I en regeringsproposition (1972:33) sägs att uppgiften för samhällets konsumentpolitik är att "stödja konsumenterna och förbättra deras ställning på marknaden". Denna uppfattning kan sägas utgå från att

konsumenterna är i underläge gentemot producenterna.¹ Den offentliga konsumentpolitiken bedrivs i första hand genom lagstiftning, förordningar och myndigheters agerande.

De konsumentpolitiska förvaltningsmyndigheterna skall genom olika åtgärder se till att företagens produktion är förenlig med konsumentintresset. Det sker dels genom att olika krav ställs på produktinformation, dels genom lagstiftning som avser att skydda konsumenterna mot skadliga eller farliga produkter. Näringsfrihetsrådet och Näringsfrihetsombudsmannen (NO) har till uppgift att ingripa mot skadlig konkurrensbegränsning som innebär att konsumenterna riskerar att utsättas för otillbörliga eller oskäliga villkor. Till konsumentpolitiken räknas också ibland den statliga jordbrukspolitiken.

Bland de lagar som tillkommit under 1970-talet för att förstärka konsumentskyddet kan nämnas marknadsföringslagen, hemförsäljningslagen, konsumentkreditlagen och konsumentköplagen. Dessutom har ett stort antal utredningar med konsumentpolitisk inriktning genomförts. Bland dessa kan nämnas utredningarna om butikernas öppethållande resp. effektivitetshämmande konkurrensbegränsningar samt distributionsutredningen.

Den offentliga konsumentpolitiken är således ett tämligen vidsträckt område, och konsumentpolitiska aspekter kommer in i många olika sammanhang. Det är därför inte så lätt att precisera i vilken utsträckning förekomsten av direkta investeringar hämmar konsumentpolitikens effektivitet. Vi har själva sökt bedöma hur de direkta investeringarna skulle kunna påverka möjligheterna att bedriva konsumentpolitik inom områden som prisbildning, produktutformning, marknadsföring, konsumentinflytande och varuförsörjning. När det gäller kraven på produktens utformning och egenskaper fastställs dessa i allmänhet utifrån medicinska eller andra fackmässiga bedömningar. De myndigheter som utformar kraven tar givetvis i en del fall hänsyn till vad som gäller i andra länder. Däremot kan det vara svårt att se vilken roll det spelar om producenten har tillverkning i flera länder eller ej. Detsamma gäller marknadsföringslagen, som inte gör skillnad på olika företag.

Man bör dock inte bortse från att produktionens lokalisering kan ha viss betydelse. När en internationell koncern etablerar sig i ett land får myndigheterna – och däribland de konsumentpolitiska organen – en starkare förhandlingsmotpart än t. ex. en tidigare importör/agent. Genom sin internationella förankring, rörlighet, kontaktnät och resurstillgång har en sådan koncern större möjligheter än ett enbart nationellt företag att styra utvecklingen i linje med sina intressen. Ett exempel som brukar nämnas i debatten är att internationella koncerner påverkat standardiserings- och normarbetet för bl. a. konsumentprodukter.

Det förhållandet att utländska företag bedriver tillverkning i Sverige i stället för att exportera till oss kan emellertid i vissa fall underlätta möjligheterna att bedriva konsumentpolitik. Det torde sålunda vara lättare att formulera krav på exempelvis produktutformning med hänsyn tagen till den svenska marknaden om tillverkningsenheten finns i Sverige och inte i utlandet.

¹ SOU 1981:60, s. 139.

De mera direkta effekter som internationella investeringar kan ha på

möjligheterna att bedriva nationell konsumentpolitik verkar vara mest tydliga när det gäller prisbildningen och varuförsörjningen. Som redan nämnts bedrivs en del av samhällets konsumentpolitik i form av övervakning av konkurrensförhållandena på den svenska marknaden. NO har sålunda möjlighet att ingripa och påtala konkurrensbegränsningar i form av avtal mellan företag eller av sammanslagningar av företag. I den mån avtal och fusioner sker mellan ett nationellt och ett utländskt företag faller konkurrensbegränsningen dock utanför myndigheternas bevakningsområde, trots att en sådan internationell koncentration kan få menliga återverkningar på den nationella marknaden. Vi kan således konstatera att i den mån direktinvesteringarna sker i form av företagsköp, som reducerar konkurrensen inom en bransch, så har de enskilda länderna små möjligheter att förhindra detta utifrån konsumentpolitiska utgångspunkter.

Ett andra sätt på vilket de multinationella företagen kan försvåra möjligheterna att bedriva konsumentpolitik rör varuförsörjningen. För att klara varuförsörjningen vid en kris som leder till avspärning krävs tillgång till inhemsk produktionskapacitet eller tillräckligt stora beredskapslager. I den mån direkta investeringar ytterligare bidrar till en internationell specialisering och uppdelning av produktionen kommer det att bli svårare att planera den reella varuförsörjningen. Det kan också vara så att utlandsägda företag som bedriver produktion i Sverige är beroende av tillgång till teknisk assistans från moderbolaget i utlandet.

Sammantaget verkar det vara svårt att på a priori-grunder säga att förekomsten av direkta investeringar ensidigt hämmar konsumentpolitikens effektivitet. Den internationella koncernbildningen kan vara ett problem för de konkurrensövervakande myndigheterna och för varuförsörjningsmålet men skulle å andra sidan i vissa fall kunna underlätta möjligheterna att få till stånd en anpassning av produkterna till den lokala marknadens krav. Men som vi konstaterat tidigare är förmodligen den viktigaste effekten även här den indirekta, som uppstår genom att utlandsinvesteringar bidrar till ökad internationell handel och uppkomsten av stora företag.

5.3 Den fackliga verksamheten och direkta investeringar

Till LO:s kongress år 1976 presenterades en rapport som behandlade konsekvenserna för den fackliga rörelsen av de multinationella företagens expansion. Vi kommer i föreliggande avsnitt att referera tillämpliga delar av denna rapport. I rapporten konstateras att de fackliga problem som skapas av de multinationella företagen är i princip desamma som möter all facklig verksamhet. Men genom de internationellt verksamma företagens betydelse, internationalisering och centraliserade ledning förkjuts styrkehållandet till fackföreningarnas nackdel. I rapporten redovisas sedan hur de multinationella företagens ställning stärkts inom en rad områden.

När det gäller de allmänna fackliga rättigheterna konstaterar rapporten att de multinationella företagen i huvudsak följer de regler och traditioner som gäller i varje enskilt land. I Sverige finns det därför få exempel på att

multinationella företag bedrivit en direkt antifacklig politik. Problemet anges i stället vara att de multinationella företagen genom att söka sig till länder där fackföreningarna är svaga och splittrade kan försvaga den fackliga verksamheten i de länder där den nu är stark. Detta skulle då kunna ske bl. a. om expansionen i fackligt svaga länder sker på bekostnad av sysselsättningen i fackligt starka länder och på så vis underminerar grunden för den fackliga verksamheten i dessa länder.

De multinationella företagens möjlighet att fördela produktionen mellan olika länder kan också verka återhållande på möjligheterna att bedriva en kraftfull facklig politik i ett enskilt land. Som ett extremt exempel på hög rörlighet över gränserna nämns rederinäringen. Genom överförandet av fartyg till en annan flagg kan man snabbt förändra arbets- och lönevillkoren ombord. Förutsättningarna för nationellt fackligt arbete minskas därigenom.

För arbetsmiljön gäller i princip samma sak som för löner och andra anställningsvillkor. Ett speciellt problem i de multinationella företagen är att nya produkter och produktionsprocesser ofta utarbetas centralt. Sedan sprids dessa produktionsprocesser till koncernens olika dotterbolag. För den lokala fackliga organisationen finns då bara möjligheter att gå in i efterhand och försöka rätta till en dåligt utformad produktionsprocess.

Ett specifikt drag för de multinationella företagen är att de har en mer svärgeomtränglig struktur än nationella företag. Det uppges därför vara svårt för de anställda att komma till tals med och påverka dem som har den verkliga beslutsmakten.¹ När de fackliga företrädarna vill förhandla om en viss fråga kan den lokala företagsledningen hänvisa till koncernledningen i ett annat land. Förhandlingarna kan på så vis bli besvärliga och dra ut på tiden.

En annan påstådd konsekvens av den svåröverskådliga strukturen är att de fackliga organisationerna kan få en bristfällig ekonomisk information. Förhandlingar kan därför komma att präglas av osäkerhet om hur förhandlingsresultatet påverkar koncernens framtidsplaner. Likaså kan det vid löneförhandlingar vara svårt att avgöra om en redovisning för olika dotterbolag är rättvisande. Låga vinster i dotterbolag kan vara en följd exempelvis för låga avräkningspriser till moderbolaget.

Rapporten påpekar också att ett multinationellt företag även har möjlighet att tillämpa olika avtalsperioder för skilda delar av koncernen. Det betyder att koncernledningen inte skulle behöva ställas inför förhandlingar gällande hela koncernen eller ens stora delar av den samtidigt. De multinationella företagen påstås också kunna vidta s. k. dolda stridsåtgärder genom att fördela produktionen mellan dotterbolag i olika länder och därigenom skapa intryck av att orderingången är dålig och sysselsättningen hotad. I händelse av konflikt i ett land kan koncernen genom utökad produktion i andra dotterbolag reducera konfliktens menliga verkningar.

LO-rapporten menar också att anställningstryggheten i de multinationella företagen inte behöver vara större trots att dessa företag ofta har en högre lönsamhet än andra företag. Anledningen är att de multinationella företagen är bättre rustade att bedriva en snabb strukturrationalisering inom koncernen. I ett läge där ett nationellt företag med låga vinster skulle fortsätta sin verksamhet i brist på andra alternativ, kan ett multinationellt bolag relativt

¹ Detta har också framhållits av TCO:s arbetsgrupp för industripolitiska frågor, se TCO (1981), s. 80.

snabbt avveckla den eller flytta den till ett land där vinsten blir högre. De multinationella företagen tenderar på detta sätt att handla mer kortsiktigt än de nationella genom att de reagerar drastiskt på problem som kan vara av övergående natur.

5.4 Direkta investeringar och möjligheterna att bedriva kooperativ verksamhet

Hur möjligheterna att bedriva kooperativ verksamhet påverkas av förekomsten av internationella investeringar kommer vi att belysa genom att i första hand referera diskussionen i kooperationsutredningens huvudbetänkande (SOU 1981:60). I detta framhålls att Kooperationen som internationell folkrörelse och som ekonomisk organisation med syfte att tillgodose medlemmarnas ekonomiska intressen har ett djupt och vitalt intresse av internationella relationer och villkoren för dessa. Den svenska konsumentkooperationen har alltsedan begynnelsen sökt verka för frihandel, nationell och internationell konkurrens och ökat internationellt handelsutbyte. Kooperationen har också i likhet med övrig ekonomisk verksamhet under efterkrigstiden blivit alltmer beroende av internationell ekonomisk verksamhet. Generellt tycks denna ha haft positiva effekter, inte bara för landet utan också för Kooperationen och dess medlemmar. Det konstateras emellertid att det ökade internationella beroendet innebär vissa risker för de nationella ekonomierna och för Kooperationen.

När det gäller hur förekomsten av multinationella företag påverkar den kooperativa verksamheten så kan man först konstatera att den konsumentkooperativa produktionen också är mycket beroende av export, och att flera kooperativa företag är multinationella, om än i liten grad. I flera fall upplevs utländsk produktion och import som ett hot mot inhemsk kooperativ produktion. Det gäller t. ex. glödlampor, bildäck, porslin och hydraulik. Detta hot är dock mera ett resultat av "lågprisimport" från låglöneländer än ett problem till följd av multinationella företag.

När det sedan gäller den svenska lantbrukskooperationen är kooperationsutredningens bedömning att de multinationella företagen inte utgör något hot. Till detta medverkar förutom lantbrukskooperationens egen styrka också statsmakternas politik på detta område. På förnödenhetssidan pågår dock en utveckling som kan medföra problem även för den svenska lantbrukskooperationen. För det första kan man se en betydande risk för oligopolistisk prissättning på vissa förnödenheter för lantbruket. För det andra har de multinationella företagens förtjänst en sådan inriktning att den i första hand främjar en utveckling mot storjordbruk.

Sammanfattningsvis kan man konstatera att de multinationella företagen inte upplevs som något större problem av svensk kooperativ produktion. På sikt synes dock viss svensk kooperativ produktion, men även vissa konsumentintressen inom handeln, kunna hotas. Den klassiska lösningen har varit att etablera egen import och/eller tillverkning. Detta blir dock svårare att göra därför att leverantörerna blir allt färre och därför att det blir allt svårare att starta konkurrerande tillverkning. Det kooperativa företaget har i realiteten inte

samma frihet som en internationell koncern att välja produkter, produktionsort, produktionsform och marknad. Då Kooperation är en personalassociation, och inte en kapitalassociation, kan det vara svårt att finansiera kapitalkrävande och internationellt omfattande verksamhet. Bli det sedan allt fördelaktigare med storskalig produktion, stora företag och utlandsetableringar kommer kooperativa företag att få sina konkurrensförutsättningar relativt sett försämrade.

6 Direkta investeringar och samhällets påverkansmöjligheter

I detta kapitel sammanfattas DIRKs bedömning av effekterna av de direkta investeringarna. Mot bakgrund av de redovisade effekterna och erfarenheterna av de använda undersökningsmetoderna diskuteras därpå olika metoder som samhället skulle kunna använda för att påverka de direkta investeringarna.

6.1 Några viktiga slutsatser av de tidigare redovisade effektbedömningarna

Av resultatredovisningen har det framgått att de direkta investeringarna inte har enbart positiva eller enbart negativa effekter. Det går därför inte att uttala sig om, huruvida de direkta investeringarna är övervägande positiva eller ej med mindre än att man först anger vilka samhällsmål som är viktigast. Ställs ekonomisk tillväxt genom internationell specialisering i förgrunden blir bilden mer positiv. Föredrar man i stället att bedriva en politik som skiljer sig från omvärldens, exempelvis i fråga om krav på regional balans och småskalighet, och därför också är beredd att godta en långsammare strukturomvandling och en lägre ekonomisk tillväxt, kan totalbedömningen bli en annan. Vid utformningen av politiken beträffande framtida direkta investeringar ställs man också inför problemet om den fortsatta internationaliseringen får likartade ekonomiska konsekvenser som dem som hittills konstaterats.

Nedan redovisas DIRKs uppskattning av effekterna av de utgående direktinvesteringarna. Det är motiverat att erinra om att dessa effekter är uppmätta vid studium av ett antal enskilda investeringar under antagande om att övriga investeringar kunnat äga rum. Med ett sådant angreppssätt minimerar man de antaganden som måste göras om vad som hänt i det hypotetiska jämförelsealternativet. De uppskattade effekterna i de enskilda fallen behöver dock inte vara desamma som effekterna av ett totalförbud mot internationella investeringar. Det finns emellertid ingen nu känd metod att *empiriskt* mäta de sistnämnda effekterna och de är också enligt DIRKs bedömning av mindre intresse.

För att pröva giltigheten och rimligheten i resultaten från studierna av de enskilda investeringarna har DIRK också undersökt uppgifter om samtliga företag med resp. utan internationella investeringar. Det har då visat sig att

riktningen av effekterna som konstaterats i de enskilda fallen i allmänhet fått stöd i de jämförelser som gjorts av de olika företagskategorierna.

De uppskattade effekterna kan starkt förenklat sägas vara följande:

- de direkta investeringarna har varit till fördel för den tekniska utvecklingen i Sverige; enstaka koncerner med en stor andel av sin verksamhet utomlands har dock förlagt delar av forsknings- och utvecklingsverksamheten utomlands
- koncernernas och de svenska koncerndelarnas konkurrenskraft har i allmänhet gynnats av tillkomsten och utvecklingen av deras utländska tillverkningsenheter
- de kortsiktiga effekterna för exporten från Sverige varierar – de är ibland positiva, ibland negativa; den, till följd av direktinvesteringarna, förbättrade konkurrenskraften har haft gynnsamma långsiktiga effekter på exporten
- effekterna på sysselsättningen är analoga med de på exporten, dvs. en högre sysselsättning kan uppnås vid givet kostnadsläge även om effekterna på sysselsättningen i vissa fall kan vara negativa på kort sikt. Långsiktigt påverkas sysselsättningens struktur i två avseenden. De multinationella företagen har en hög och ökande andel *tjänstemän* i den tekniska utvecklingsfunktionen. Uppgifterna om strukturen i gruppen *arbetare* visade att de svenska multinationella företagen hade sin tyngdpunkt i mellangruppen i fråga om kvalifikationsgrad, medan de nationella företagen hade både högre andel kvalificerad och okvalificerad arbetskraft. Den största andelen okvalificerad arbetskraft hade de utlandsägda företagen.
- de direkta investeringarna och de multinationella företagen bidrar till en omstrukturering av den svenska industrin i en riktning som är fördelaktig för dennas internationella konkurrenskraft
- även om DIRK funnit effekterna i allmänhet vara positiva betyder inte det att varje enskild investering har en sådan effekt; investeringar som leder till att konkurrenskraftsutvecklande funktioner (t. ex. företagsledning, forskning och utveckling, avancerad tillverkning och central marknadsföring) förläggs utomlands kan leda till försämrad konkurrenskraft i de svenska delarna av koncernerna.

Beträffande effekterna av de ingående direktinvesteringarna har DIRK inte funnit något stöd för uppfattningen att utlandsägda företag utvecklas sämre än svenskägda. De genomförda beskrivningarna av de nyetablerade utlandsägda företagen indikerar snarare motsatsen. Huruvida ett förvärv från utlandet av ett svenskt företag är positivt eller ej beror på om ägarna ger det svenska dotterbolaget utvecklingsmöjligheter genom att här bibehålla, eller hit lokalisera, konkurrenskraftsutvecklande funktioner.

Framväxten av stora internationella företag har också inneburit att företagsstrukturen blivit mer koncentrerad och att högre krav kommit att ställas på den regionala politiken. Båda dessa förhållanden är från vissa utgångspunkter negativa. Samtidigt är de mer eller mindre givna konsekvenser av ambitionen att öka den ekonomiska tillväxten. Detsamma kan också sägas beträffande den minskade handlingsfriheten i fråga om möjligheterna att bedriva en självständig ekonomisk politik inom vissa områden. Det är

föga förvånande att internationella företag utnyttjar nationella skillnader till sin fördel. Därmed minskar emellertid också utrymmet för en enskild nation att bedriva en politik som av företagen uppfattas som mindre fördelaktig än andra länders. Den minskade handlingsfriheten har inte bara betydelse för den ekonomiska politiken utan även för vissa nationella organisationer som kan komma i ett underläge gentemot de stora internationella företagen. Vad gäller den nationella handlingsfriheten är dock inverkan av just direktinvesteringar marginell så länge gränserna är öppna för export och import.

En central fråga inför framtiden är om vi i Sverige kan räkna med en tillräckligt hög och kvalificerad industriell aktivitet för att vi skall kunna ha en önskvärd levnadsstandard baserad på varor som tillverkas inom landet eller som vi byter till oss från utlandet. Svaret på denna fråga är beroende av vad man tror om Sveriges attraktivitet eller lämplighet för industriell verksamhet. Den industriella miljön i vid bemärkelse kommer att vara av stor betydelse för hur mycket företag investerar i Sverige oavsett om de är svenska multinationella, svenska nationella eller utlandsägda. Man får därvid inte bortse från att avsättningsmarknadens storlek också är en faktor som påverkar lokaliseringen.

Förändringar i verksamhetens förutsättningar kommer att leda till att delar av industrin i ett land expanderar, medan de i ett annat land stagnerar. Det är viktigt att komma ihåg att sådana strukturella förändringar bara delvis förklaras av direkta investeringar. Under det senaste decenniet har företag inom branscher som varv, handelsstål och konfektion gått starkt tillbaka, inte bara i Sverige utan också i flera andra länder i Västeuropa. I åtminstone de två förstnämnda branscherna finns knappast några multinationella företag. En viktig förklaring är i stället att nya nationella företag i Japan, Sydostasien och Latinamerika tagit betydande marknadsandelar genom att exportera. Vi kan således konstatera att alldeles oavsett om svenska företag investerar i utlandet eller ej, kommer den svenska industrins storlek att i hög grad avgöras av hur väl de kan konkurrera med utländska producenter.

När det sedan gäller de direkta investeringarnas utveckling är en viktig fråga vilka konsekvenser det får på sikt att svenska företags utlandsproduktion växer snabbare än deras produktion i Sverige. Till en del beror ökningen på att nya utlandsproducerande företag tillkommer, men det är också så att de redan multinationella företagen ökar sin utlandsandel. År 1978 hade fyra svenska koncerner mer än 60 % av sin produktion utomlands. Dessa företag hade således tyngdpunkten i sin verksamhet utanför Sverige. Man kan då inte bortse från risken att funktioner som är centrala för konkurrenskraften så småningom också förläggs utomlands. Förutom att en sådan lokalisering skulle göra företagen mindre påverkbara av svenska intressen är det sannolikt att det skulle få menliga näringspolitiska effekter. Vi tänker då inte i första hand på möjligheterna att den i Sverige befintliga tillverkningen flyttas utan på risken för att den industriella förnyelsen och tillväxten här uteblir och i stället sker i anslutning till de utlandsbaserade koncerndelarna.

En fortsatt tillväxt av de redan stora multinationella svenska företagen betyder att vi blir alltmer beroende av dessa. Vidare kan den beslutskoncentration som följer vara betänklig. Vi kan således här se ett framtida dilemma, nämligen hur internationell konkurrenskraft, som kräver allt

större företag i förhållande till den svenska marknaden, skall gå att förena med önskemål om industriell bredd, minskad ekonomisk sårbarhet och undvikande av maktkoncentration.

Alldeles oavsett hur man värderar den totala effekten av de internationella investeringarna är det otvivelaktigt så att dessa kommit att bli ett betydelsefullt inslag i vårt näringsliv. Av den anledningen är de multinationella företagens verksamhet av stort samhällsintresse, och deras fortsatta utveckling måste givetvis följas på olika sätt. Erfarenheterna av DIRKS undersökningar är dock att man inte kan räkna med att få ett tillräckligt underlag för näringspolitiska beslut genom att enbart studera enstaka direktinvesteringar. Även om man t. ex. har anledning att anta att en enskild investering har positiv effekt på export och sysselsättning i Sverige, är det först om man ser investeringen som ett led i företagets långsiktiga utveckling som man upptäcker de mera djupgående industriella effekterna. De kan utgöras av förändringar i industrisektorns storlek eller bestå i att industriproduktionen ändras till följd av mindre egentillverkning, ökad specialiseringsgrad, ändrade underleverantörssystem och lokalisering av strategiska företagsfunktioner till utlandet.

6.2 Metoder för påverkan av utgående direkta investeringar

I en översikt år 1978 noterade FNs kommission för multinationella företag avsaknaden av politik med avseende på internationell lokalisering av industriell verksamhet.¹ OECD gjorde samma år en sammanställning av olika länders sätt att hantera utgående direkta investeringar.² Av denna sammanställning framgår det att de flesta länder inte utövar någon, eller endast ringa, kontroll. I några länder kräver myndigheterna att företagen ansöker om tillstånd för utförelse av kapital för investeringen. Det är bara ett par länder som har kriterier utöver valutamässiga sådana. Australien kräver att utlandsinvesteringarna skall stimulera exporten eller skydda redan befintliga australiensiska utlandsverksamheter. Finland formulerar kravet så att investeringen skall vara gynnsamt för den finska ekonomin ur exempelvis sysselsättnings- och skattesynvinkel.

Att utgående direkta investeringar inte är föremål för någon mer omfattande och sträng reglering kan ha flera förklaringar. En sådan kan vara att effekterna av utgående investeringar i allmänhet förutsätts vara positiva. En annan redovisad förklaring är att man avstår från att påverka utlandsinvesteringarna därför att effekterna är svåra att uppskatta och investeringarna så svåra att reglera.³ En tredje förklaring kan vara att OECD-länderna genom att underteckna den s. k. kapitalliberaliseringsstadgan förbundit sig att verka för fria internationella kapitalrörelser inkl. direkta investeringar. En fjärde möjlig förklaring är att flera länders myndigheter faktiskt ändå påverkar investeringarna, även om det inte går att utläsa ur officiella dokument.

Den metod för kontroll av *utgående* direktinvesteringar som huvudsakligen används är valutareglering. Man utgår då från att det som skall påverkas är investeringar som finansieras med kapital som förs ut ur hemlandet eller

¹ United Nations Economic and Social Council (1978).

² OECD (1978).

³ Se Behrman (1971).

som lånas upp av moderbolaget i utlandet. *Valutareglering* eller *annan lagstiftning* med avsikt att begränsa företagens internationella investeringar kan därför sägas vara *direkta* i den meningen att båda metoderna som objekt för påverkan har en eller flera investeringar. Man kan emellertid också tänka sig *indirekta* metoder som påverkar bakomliggande orsaker till företagens utlandsinvesteringar.

DIRK kommer att som exempel på sådana metoder diskutera *internationella överenskommelser* i syfte att bl. a. reducera hinder för varuflöden, *förbättring av den industriella miljön* i Sverige och *påverkan av företagens mål*. Den sista metod som DIRK diskuterar – här kallad *överläggningssystem* – kan vara såväl direkt som indirekt, då denna metod skulle kunna påverka både investeringar och faktorer av betydelse för företagens benägenhet att investera i utlandet.

6.2.1 Valutareglering

Som vi tidigare framhållit i betänkandet är det ursprungliga motivet bakom tillkomsten av valutaregleringar att påverka balansen i de utrikes betalningarna. De direkta investeringarna är i detta sammanhang bara en liten del av det kapitalflöde som sker över gränserna. En valutareglering kan utformas på olika sätt. I detta avsnitt kommer vi dock att utgå från de kriterier som den svenska valutaregleringen har eller har haft. I nästa avsnitt för vi en mer principiell diskussion av möjligheterna att reglera vissa investeringar.

Den svenska valutaregleringen stipulerar att det erfordras tillstånd för företag att föra kapital ur landet, men också för ett svenskt moderbolag att ställa borgen för lån som upptas av ett dotterbolag i utlandet. Riksbanken kontrollerar också att kapitalutförseln verkligen avser en direkt investering. Genom att Sverige undertecknat OECDs kapitalliberaliseringsstadga har vi förbundet oss att bara förvägra tillstånd till en direktinvestering om den bedöms leda till utomordentlig skada för landet. Om varje investering bedöms för sig torde det bara vara i undantagsfall som den kan förutses få sådan verkan. Tidigare fanns ytterligare ett kriterium, som stipulerade att en investering skulle vara förmånlig för bytesbalansen. Detta kriterium, som möjliggjordes genom en s. k. derogation till kapitalliberaliseringsstadgan, återkallades av Sverige år 1981. Med detta kriterium var det möjligt att avslå ansökningar om vissa direktinvesteringar. I princip finns möjlighet att på nytt begära derogation med hänvisning till problem med betalningsbalansen.

Oavsett om man utgår från den nuvarande valutaregleringen eller den tidigare, som inkluderade bytesbalanskriteriet, kan man peka på tre svagheter när det gäller valutaregleringen som en metod att lösa de problem som tidigare diskuterades beträffande industrins storlek och struktur. Den första är att vissa beslut om expansion i svenska företags utländska dotterbolag inte omfattas av valutaregleringen. Det gäller investeringar som finansieras med kvarhållna vinstmedel¹ eller med kapital som det utländska dotterbolaget lånar utan medverkan av moderbolaget. Det betyder således att redan multinationella företag har möjlighet att expandera sin utlandsproduktion och förlägga centrala företagsfunktioner som fou och företagsledning till utlandet utan att besluten först måste godkännas av Riksbanken. Även om vi inte har några uppgifter som visar att en stor del av

¹ Enligt de s. k. Höganäs villkoren skall vinstmedel utöver vad som krävs för normal konso- lidering överföras till moderbolaget. I prakti- ken är det svårt att av- göra var denna gräns går.

utlandsverksamhetens expansion finansieras vid sidan av valutaregleringen, är det uppenbart att ett industripolitiskt beredskapssystem inte enbart kan baseras på uppgifter om beviljade tillstånd för direkta investeringar.

Det andra problemet med valutaregleringen i detta sammanhang är att kapitalrörelserna blivit en allt mindre viktig del i företagens internationalisering. Under framför allt det senaste decenniet har det tillkommit nya sätt att styra utlandsproduktion utan att produktionsenheten formellt ägs av ett utländskt moderbolag.¹ Genom olika former av avtal går det att få till stånd affärsförbindelser som liknar koncernförhållanden. Denna typ av avtal har många fördelar för moderbolaget/uppdragsgivaren. Det finansiella åtagandet blir mindre samtidigt som flexibiliteten ökar genom att det blir lättare att byta produktionsinriktning och leverantör.

Om den redan iakttagna utvecklingen som innebär att tillverkningsfunktionen blir mer fristående från utvecklings- och marknadsföringsfunktionerna fortsätter, kan den på sikt få stora konsekvenser för den industriella aktiviteten i Sverige. Det torde inte heller här gå att vidga valutaregleringen till att även omfatta produktionsavtal med utländska företag. Varje beställning till utlandet kan ju i vid bemärkelse betraktas som ett produktionsavtal och det torde vara praktiskt omöjligt att sortera ut dem som är intressanta.

Den tredje svagheten i det nuvarande kontrollsystemet är att det utgår från enstaka investeringar² och dessutom inte beaktar alla intressanta effektdimensioner. Genom att studera enbart *en* investering från *ett* företag kan det vara svårt att se vilka strukturella effekter som kan uppkomma på svenska underleverantörer eller på produktionsinriktningen vid det svenska moderbolaget. Denna svårighet ligger dock inbyggd i metoden, ty man är ju tvungen att ta ställning till varje ansökan.

För att valutaregleringen skall vara effektiv krävs vidare relevanta och entydiga kriterier. Problemet är dock att en viss typ av investering kan ha olika effekter för två olika företag med olika konkurrenssituation och omständigheter i övrigt. Hur ska hänsyn tas till detta utan att samtidigt ett visst mått av godtycke introduceras? Det är vidare väsentligt att ansökningarna om tillstånden till direktinvesteringar ges en ingående granskning och att ärendena görs till föremål för uppföljning ur näringspolitisk synvinkel. Det förutsätter en kompetens som normalt inte finns inom en centralbank. Sammantaget betyder dessa invändningar och de tidigare nämnda problemen att en valutareglering måste betraktas som ett ofullständigt instrument för att påverka direkta investeringar i näringspolitiskt syfte.

6.2.2 Annan lagstiftning

Som ett led i strävandena att utsätta regeringen i Sydafrika för tryck har svenska företag i princip förbjudits att investera i landet. För att förbudet skall kunna gälla också de i landet redan etablerade koncernerna har lagen riktats mot företagets ledning i Sverige som vid straffansvar har att tillse att dotterbolagen inte investerar. Dispens kan efter ansökan ges för ersättningsinvesteringar.

Liknande konstruktioner kan, i varje fall rent teoretiskt, användas för utgående direktinvesteringar i allmänhet. Det som inte anses önskvärt kan

¹ Dunning (1977).

² Prövningen gäller egentligen en enstaka transaktion.

förbjudas – det kan vara alla investeringar, investeringar i vissa branscher eller länder, vissa svenska företags investeringar eller investeringar som gör att koncernernas utlandsandelar (produktion, förädlingsvärde e. d.) överstiger vissa värden för koncernerna som helhet. En sådan lagstiftning skulle också kunna inrymma möjligheter till dispens efter ansökan.

Fördelen med ovannämnda metod är att den kan inriktas mot de investeringar av ett visst slag – det må vara investeringar av stora, långt internationaliserade företag eller investeringar i konkurrenskraftsutvecklande funktioner utomlands. Ett problem är dock att det förmodligen skulle vara svårt att avgränsa de investeringar som skulle omfattas av lagen. Den främsta invändningen är dock att det naturligtvis inte är säkert att motsvarande investering i stället kommer till stånd i Sverige. Det är möjligt att någon investering inte alls genomförs eller att samarbete etableras med ett fristående företag utomlands. Olika typer av samarbete kan tänkas, alltifrån ett noga reglerat samordnande av resurserna till att produkter köps från vilken leverantör som helst. Dyliga samarbeten med fristående utländska företag förekommer redan i dag och kan antas öka i framtiden. Att svenska myndigheter skulle granska alla företagsavtal över gränserna för att kontrollera kringgående av investeringsförbud är inte vare sig möjligt eller önskvärt. Av dessa skäl är det inte troligt att den diskuterade lagstiftningen skulle komma att bli särskilt framgångsrik. En dylik lagstiftning skulle också komma i konflikt med Sveriges internationella åtaganden, vilket diskuteras i ett senare avsnitt.

6.2.3 Internationella överenskommelser

Ett problem som vi kunde se med den fortsatta internationella strukturomvandlingen är att ett litet land som Sverige kan få svårt att attrahera tillräckligt mycket industriella investeringar, beroende på att de svenska företagen finner det fördelaktigare att producera på stora marknader och att dessutom många länder på olika sätt kräver, eller favoriserar, lokal tillverkning. Ett sätt att reducera utlandsinvesteringarnas omfattning vore därför att söka få till stånd överenskommelser som innebär att länderna inte kräver, eller gynnar, inhemsk produktion utan i stället accepterar frihandel.¹ Många bedömare tror emellertid att kraven på lokal tillverkning snarare kommer att öka än minska. Ett skäl för detta är att den fortgående strukturomvandlingen av ländernas näringsliv tenderar att bli allt besvärligare. Kostnaderna för omställning av industrin blir större, samtidigt som förmågan till anpassning tycks ha blivit mindre.² Många u-länder ser gärna lokal produktion med tanke på den svåra valutabristen. Om protektionismen med tanke på den svåra valutabristen. Om protektionismen tilltar och gynlandet av lokal tillverknig ökar blir det allt angelägnare, speciellt för de mindre länderna, att få till stånd internationella överenskommelser för att hejda utvecklingen.

Ett annat problem som kräver internationellt samarbete mellan länderna är frågan, om den fortgående företagskoncentrationen medför otillbörlig konkurrensbegränsning. Som det nu är kontrollerar varje land effekterna av sammanslagningar inom det egna landet, medan samgående mellan företag i olika länder faller mellan regelsystemen.

¹ Detta diskuteras i Niehans (1977).

² Se Lindbeck (1981).

Vi kan således konstatera att man genom internationella överenskommelser skulle kunna skapa förutsättningar för en högre global välfärd. Möjligheterna att åstadkomma resultat i den riktningen skall dock inte överskattas. I grunden finns nationella motsättningar, och det land som ensamt kan bedriva överbudspolitik, eller låta sina företag monopolisera världsmarknaden, kan göra vinster, men sådan politik tenderar att sprida sig, och länderna riskerar så småningom att hamna i en sämre situation än den ursprungliga. Var någonstans i denna utvecklingsprocess industriländerna f. n. befinner sig är dock svårt att precisera.

6.2.4 Påverkan av den industriella miljön

Som en fjärde metod att hantera de problem som kan följa med de direkta investeringarna vill vi peka på möjligheterna att med olika åtgärder förbättra de infrastrukturella förutsättningarna för industrin i Sverige. I den mån man lyckas skapa goda förutsättningar för investeringar inom landet har man stora möjligheter att klara de två problem som vi främst ser, nämligen att den industriella sektorn blir för liten och att vissa företag flyttar ut sina centrala funktioner. När det gäller industrins storlek i Sverige är den ju inte bara beroende av de direkta investeringarna. Här är även den totala investeringsvolymen i Sverige av avgörande betydelse. Av detta följer att det inte endast är de svenska multinationella företagens, utan också de utlandsägda och nationella företagens investeringar i Sverige som behöver stimuleras.

Det andra problemet, som innebär risk för att centrala funktioner flyttas till utländska koncerndelar, torde också kunna gå att reducera genom lämpliga åtgärder som satsning på utbildning och forskning, men också investeringar i infrastruktur inom områden som kommunikation och miljövärd. Det är allmänt omvittnat att den typ av samhällsåtgärder är av stor betydelse för industriell förnyelse och utveckling.

Denna typ av modell för påverkan av företagen stämmer med DIRKs syn på direktinvesteringarna som ett led i en större strukturuomvandling. En fördel med denna metod är att den är förenlig med strävandena att allmänt stärka den svenska industrins konkurrenskraft. Problemet med ett sådant angreppssätt är att det är svårt att förutsäga effektiviteten. Vissa industripolitiska åtgärder har effekt först på mycket lång sikt, och det är inte heller alltid självklart vilka åtgärder som bör vidtas. Till detta kommer att det kan föreligga motsättningar mellan industripolitiska mål och andra politiska mål.

6.2.5 Påverkan av företagens mål

Företagen investerar i utlandet av rationella skäl, dvs. därför att en utlandsinvestering bedöms vara det fördelaktigaste alternativet. Vid denna bedömning utgör hemlandets ekonomiska situation ingen relevant måldimension för företagen. Frågan är om det skulle kunna gå att minska risken för industriell stagnation i Sverige och utflyttning av viktiga företagsfunktioner genom att på något sätt påverka företagens målfunktioner, så att företagen i större utsträckning beaktar de näringspolitiska effekterna för Sverige. Vi skall diskutera två aspekter på denna fråga. För det första är

frågan vilka konsekvenser ett sådant hänsynstagande skulle få på företagets konkurrenskraft. Om skillnaden i fördelaktighet mellan alternativen att investera utomlands resp. att investera hemma i vissa fall inte är stor skulle det näst bästa alternativet endast marginellt försvaga företagets konkurrenskraft. Den andra aspekten är då hur man i sådana fall skulle kunna få till stånd ett större hänsynstagande till nationella intressen. Ett sätt att påverka företagets målfunktion skulle kunna vara att genom ägarinflytande eller styrelserepresentation söka inifrån påverka företagets beslut. Ett annat sätt skulle kunna vara någon form av attitydpåverkan, som skulle leda till ett mer aktivt sökande efter inhemska investeringsalternativ.

Resonemanget om denna modell för påverkan av de direkta investeringarna har förutsatt att det för vissa investeringar finns en marginal, inom vilken företagen har möjlighet att förlägga en investering till antingen Sverige eller utlandet. Finns inte denna marginal kommer det sämre alternativet att försvaga företagets konkurrenskraft, och man kan inte bortse från risken att de redan befintliga svenska koncerndelarna drabbas. Vi tror inte att det går att basera något kontrollsystem på en bedömning av om någon marginal finns eller ej. En sådan bedömning torde endast företagsledningen kunna göra med någon större grad av säkerhet.

6.2.6 Överläggningar mellan staten och de större företagen

Av tidigare avsnitt har framgått att de direkta metoderna för påverkan av direktinvesteringar inte kan förväntas vara särskilt effektiva. Även när det gäller de indirekta metoderna är effektiviteten svårbedömd. De indirekt verkande metoderna förutsätter vidare kunskap om de faktorer i den industriella miljön som främst påverkar företagets investerings- och lokaliseringsbeslut. Ett litet antal företag svarar emellertid för större delen av den svenska industris produktion och investeringar utomlands. Mycket talar därför för att uppmärksamheten i första hand riktas mot dessa företag. Detta skulle kunna ske i form av ett informationssystem som möjliggör en fortlöpande dialog mellan staten och de största svenska industrikoncernerna.

Ett exempel på ett existerande överläggningssystem av liknande art är det s. k. lokaliseringssamrådet.¹ Över tiden har föremålen för överläggningarna vidgats i och med att "företagen . . . visat ett positivt intresse av att inom samrådets ram diskutera sina planer från ett vidare industripolitiskt och branschorienterat perspektiv". Detta överläggningssystem omfattar dock alltför många företag för att vara effektivt.

Syftet med överläggningarna skulle vara att företagen och staten ömsesidigt informerar och påverkar varandra. Staten behöver kvalitativt bättre information om företagets villkor² och företagen om statsmakternas intentioner. Syftet kan till denna del sägas vara att från statens sida informera om, och därmed stimulera till hänsynstagande till, den svenska näringspolitiska utvecklingen i företagets målfunktion. Företagen kan å andra sidan tillföra statsmakterna kunskap om hur företagen bedömer sina investeringsbetingelser och konkurrensförutsättningar på längre sikt, såväl inom landet som internationellt, och om åtgärder som skulle kunna underlätta en industriell förnyelse.

¹ Dettas funktion och utformning beskrivs t. ex. i prop. 1981/82:113.

² Jfr KIPI, Ds I 1980:17.

Det här diskuterade överläggningssystemet bör vara en del i en långsiktig industripolitisk strategi för Sverige och där lokaliseringen av nya, större investeringar förutsätts vara ett viktigt inslag. Utlandsinvesteringarna bör således inte behandlas isolerade utan ses i samband med företagens övergripande strategival inkl. den totala investeringsverksamheten. En systematiserad dialog skulle sålunda kunna utgöra ett selektivt instrument i vilket hänsyn kan tas till att företagen befinner sig i olika situationer som ställer sinsemellan olika krav. Företagens förmåga att ta "näringspolitiska hänsyn" vid lokaliseringen av investeringar är därför också varierande.

Redan långt internationaliserade verksamheter kan knappast påverkas mer än marginellt. Det är i stället nya produktionsområden och de tidigare stadierna i produktlivscykeln som är intressanta. Den svenska marknadens litenhet talar också för detta. Nya verksamheter med bas i Sverige måste komma till stånd. Här skulle exempelvis politiskt prioriterade behovsområden kunna kopplas ihop med företagets kunskapsresurser (t. ex. i form av nya kollektivtrafiksystem). Det borde vidare vara möjligt att hitta luckor i de industriella nätverken, dvs. att vissa komponenter nu inte tillverkas i Sverige, och försöka initiera en sådan kompletterande tillverkning, alternativt att söka förmå ett utländskt företag att etablera sig här.

Ett överläggningssystem skulle kunna inskränkas till att omfatta de viktigare företagen. Som exempel kan nämnas att de 20 största företagen står för ca tre fjärdedelar av industrins utlandsproduktion. Dessa företag svarade år 1978 för inte mindre än 56 % av industrins f.o.u., 36 % av exporten och 30 % av industrisysselsättningen i Sverige.

Överläggningssystemets fördel är att det placerar de direkta investeringarna i det sammanhang där de ur näringspolitisk synvinkel hör hemma, nämligen som ett led i företagets totala utveckling. Systemet ger också ett utrymme för selektiv bedömning av investeringarna. Systemet kan dock innebära en risk för att industripolitiken fokuseras på de stora företagens problem på bekostnad av de små företagens. En annan invändning som brukar anföras mot ett sådant system är att det innebär ett steg mot en ökad förhandlingsekonomi. DIRK anser emellertid att det föreslagna systemet snarare skulle innebära att de överläggningar som redan nu förekommer får klarare politiska spelregler.

6.3 Folkrättsliga aspekter och Sveriges internationella åtaganden

En viktig aspekt vid bedömningen av de i föregående avsnitt diskuterade metodernas användbarhet är vilka restriktioner Sverige ålagt sig genom deltagande i internationellt samarbete och undertecknande av internationella konventioner. Då vissa av de tidigare presenterade metoderna kan tänkas komma i konflikt med Sveriges internationella åtaganden skall denna problematik här kortfattat beröras.

Folkrätten, som reglerar ländernas förhållanden sinsemellan, har delvis karaktär av sedvanerätt. Till den del folkrättsliga aspekter tas upp i FN-stadgan har den dock fått en mer kodifierad natur. En sådan aspekt rör

ländernas rätt att utöva jurisdiktion över de egna territorierna och följaktligen avsaknaden av rätt att utöva jurisdiktion över andra länders territorier. Denna aspekt är intressant med tanke på möjligheterna att lagstiftningsvägen påverka företags expansion utomlands.

Ett exempel på en sådan typ av reglering erbjuder den lag som förbjuder svenska investeringar i Sydafrika. Där ansågs det inte tillräckligt verkningsfullt att reglera själva kapitalrörelserna¹. Högst 10 % av de sydafrikanska dotterbolagens behov av investeringsmedel åren 1970–1976 täcktes genom överföring från Sverige.² Man valde därför att förbjuda alla investeringar i Sydafrika. Då de svenska dotterbolagen är sydafrikanska juridiska personer riktar sig lagen mot de svenska koncernledningarna, som vid straffansvar har att se till att dotterbolagen inte genomför investeringar i strid mot den svenska lagen.

Att förmå svenska koncernledningar att påverka styrelser och ledningar i sydafrikanska företag kan eventuellt sägas vara ett indirekt sätt att inkräkta på Sydafrikas jurisdiktion. Det ansåg i varje fall reservanter i Sydafrikakommittén och några till kommitténs betänkande kritiska remissvar (se prop. 1978/79:196). I ett par fall stödde sig kritikerna på utredningar gjorda av internationellt kända folkrättsexperten.

I sin granskning av lagförslaget ansåg emellertid lagrådet att, eftersom det i förarbetena hette att om den föreslagna lagen kom i konflikt med sydafrikansk lag så skulle den senare gälla, det inte stred mot folkrättsliga principer. På den linjen gick också Sydafrikakommitténs majoritet och regeringen.

De s. k. Höganäsvillkoren vilkas godtagande är ett villkor för att Riksbanken skall ge tillstånd till en direktinvestering har också en extraterritoriell verkan. I villkoren innefattas bl. a. att de utländska dotterbolagen skall till Sverige remittera gjorda vinster (utöver vad som åtgår för normal konsolidering) och inte i sin tur bilda dotterbolag. Avtalen har alltså verkan på utländska juridiska personer. Såvitt bekant har emellertid inte någon debatt, i Sverige eller internationellt, förts angående dessa villkor.

DIRK har inte möjlighet att ha egen uppfattning av vad folkrätten tillåter i detta fall. Det är ändå möjligt att bedömningarna påverkats av att det här rörde sig om Sydafrika – som styrs av en allmänt avskydd regim (se prop. 1978/79:116). Bedömningarna – och i varje fall risken för motaktioner – skulle med all säkerhet vara annorlunda för en lag med en sådan indirekt verkan på alla nationer.

Det internationella åtagande som främst begränsar möjligheterna att stoppa eller hämma utgående direktinvesteringar är OECD-ländernas kapitalliberaliseringsstadga. Undertecknarna av denna förbinder sig att inte sätta upp hinder för internationella kapitalrörelser till vilka direktinvesteringar räknas.³ Endast i speciella fall, preciserade i s. k. anmärkningar till stadgan, får direktinvesteringar hindras. Som tidigare nämnts tillämpar valutastyrelsen f. n. två kriterier, nämligen att en investering inte får åsamka landets intressen utomordentlig skada och att viss del av investeringen skall finansieras utomlands. I övrigt innebär således Sveriges undertecknande av stadgan att vi förbundit oss att inte hindra utgående direktinvesteringar.

¹ SOU 1978:53

² SOU 1978:53 s. 158

³ Det kan nämnas att Kanada, fastän medlem i OECD, inte undertecknat kapitalliberaliseringsstadgan.

6.4 Konklusioner rörande metoder för påverkan av utgående direkta investeringar

DIRKs genomgång av olika metoder för påverkan av direktinvesteringarna har gett besked om att ingen enstaka metod uppfyller alla de krav som kan ställas. Mot bakgrund av vad som tidigare redovisats rekommenderar DIRK därför att den statliga politiken beträffande direkta investeringar använder flera kompletterande metoder. De åtgärder som DIRK vill förespråka bygger på antagandet att ekonomisk tillväxt genom fortsatt deltagande i den internationella arbetsfördelningen kommer att vara grunden för den ekonomiska politiken.

Det är DIRKs uppfattning att ett stärkande av de infrastrukturella förutsättningarna för industrin är centralt för påverkan av företagens investeringar. Det påverkar dessutom samtliga företagskategorier, således även de nationella företagen, och är därför i hög grad överensstämmande med de metoder som kan användas för att stimulera den ekonomiska tillväxten i landet. Eftersom en begränsad grupp storföretag svarar för en så betydande del av industrins investeringar, såväl i Sverige som utomlands, liksom av fou, export, underleverantörssystem och sysselsättning, finner DIRK det angeläget att ett systematiserat informationsutbyte kommer till stånd mellan dessa företag och staten. Därigenom skulle företagens internationalisering kunna diskuteras inom ramen för en mer övergripande industripolitik.

Den gällande valutaregleringen med tillämpningsföreskrifter, som ger Riksbanken rätt att vägra tillstånd till kapitalutförsel då en direkt investering kan orsaka landets intressen utomordentlig skada från sysselsättnings- eller industripolitisk synpunkt, förutsätter DIRK finns kvar också i framtiden. Valutaregleringen är, trots sina begränsningar, den enda administrativa metod som finns för kontroll av enskilda investeringar. DIRK tar dock inte ställning till valutaregleringens kriterier och dess tillämpning.

Myndigheternas agerande och regler i andra länder påverkar också företagens lokaliseringsbeslut. Det är därför viktigt att Sverige bl. a. genom opinionsbildning i internationella samarbetsorganisationer, som OECD, verkar för en harmonisering på detta område. Det finns annars en risk för en allt större snedvridning av konkurrensbetingelserna. Ett annat förhållande som kan äventyra konkurrensen är den ökande företagskoncentrationen, även internationellt sett, i vissa branscher. DIRK finner det därför angeläget att det internationella samarbetet intensifieras i fråga om konkurrensövervakning. En sådan skulle kunna ske genom det vid FN upprättade *Centre on Transnational Corporations*, som bl. a. samlat in och bearbetat data om multinationella företag. Att Sverige även i framtiden deltar i vidareutvecklandet av de uppförandekoder som redan överenskommits, t. ex. inom OECD, eller är under utarbetande, som vid FN, tar DIRK för givet.

För de anställda är naturligtvis också utvecklingen i de egna företagen av utomordentlig betydelse. Medbestämmandelagstiftningen ger de anställda rätt till information och förhandlingar också om s. k. företagsledningsfrågor, till vilka företagets tillväxt i Sverige och utomlands kan anses höra. Nya arbetsrättskommittén (NARK, A 1976:02) har arbetat med förändringar av gällande regelsystem, så att hänsyn tas till att många företag ingår i

internationella koncerner. NARK söker också finna former som kan förbättra de anställdas tillgång till information.

Beträffande de ingående direkta investeringarna har nyligen ett lagförslag (prop. 1981/82:135) tillställts riksdagen. DIRK avstår därför från att diskutera regelsystemet på detta område. DIRK anser dock att en mer positiv syn på utländska företags investeringar i Sverige är motiverad, framför allt då de sker i form av nyetablering. Dock bör inte särskilda "incentive-system" med avseende på utländska företag inrättas. Snarare bör statsmakterna arbeta med metoder som stimulerar samtliga företagskategoriers investeringar. Däremot kan det vara motiverat med en ökad upplysningsverksamhet, riktad mot intressanta utländska företag, om de villkor för industriell verksamhet som Sverige kan erbjuda.

7 Förslag till statistik- och informationssystem

Som en del av utredningsuppdraget har DIRK haft i uppgift att lämna ett förslag till det statistik- och informationssystem som bedöms nödvändigt för att kunna följa utvecklingen av de internationella investeringarna. Genomförandet av de empiriska undersökningarna har gett kommittén värdefulla erfarenheter vad gäller både tillgången till uppgifter av skilda slag och användbarheten av dessa. DIRK kommer först att redovisa några av dessa erfarenheter och lämnar därefter ett förslag till hur det nuvarande statistik- och informationssystemet kan förändras.

7.1 Att göra effektanalyser av direktinvesteringar

DIRKs eget arbete kan sägas utgöra en del i ett informationssystem rörande direkta investeringar. Som en utgångspunkt för en diskussion om en framtida mer permanent verksamhet på området vill DIRK därför inledningsvis redovisa vissa erfarenheter från och synpunkter på sitt eget arbete.

För att börja med förutsättningarna för verksamheten – verkligheten och den ekonomiska teorin – så kan konstateras att stora, såväl teoretiska som praktiska, svårigheter föreligger. Analysen förutsätter att effekterna av de direkta investeringarna kan skiljas ut från effekterna av den allmänna internationalisering som de nationella ekonomierna genomgått under de senaste hundra åren. Denna internationalisering är i sin tur förbunden med teknisk utveckling, kraftigt ökad specialisering och stordrift. Dessa förändringar kan – i synnerhet för en liten ekonomi som den svenska – sägas vara både en förutsättning för och en följd av internationaliseringen. De direkta investeringarna har därvid haft en i jämförelse med den internationella handeln underordnad betydelse. Det har varit fråga om en process i vilken det varit svårt, och kanske inte ens meningsfullt, att söka urskilja "vad som är hönan och vad som är ägget".

DIRKs slutsats är att de effekter som kan tillskrivas de direkta investeringarna är begränsade. Det är inte troligt att världens ekonomier skulle ha varit i grunden annorlunda förutan de direkta investeringarna. Det är nämligen troligt att stordrift, specialisering och teknologiska fördelar skulle ha kunnat utnyttjas, om än inte fullt ut lika effektivt, genom export, försäljning av licenser och samarbetsavtal. I en värld där direkta investeringar är tillåtna skulle däremot en mer restriktiv hållning gentemot enbart svenska företags utlandsinvesteringar ha inneburit en konkurrensnackdel för

dessa. Det är otvivelaktigt så att internalisering, dvs. företagsintern samordning i vissa situationer (jfr t. ex. SOU 1975:50 och 1981:33) erbjuder fördelar. Därför har också DIRK bedömt effekterna ur *svensk näringspolitisk synvinkel* av de direkta investeringarna vara övervägande positiva. Men, som DIRK ser det, uppstår de verkligt långtgående effekterna av de ovan nämnda förändringarna – stordrift, specialisering och internationalisering – simultant och det är därför snarast verkan av dessa tillsammans som bör utredas. Det blir då klarare att våra problem inför framtiden till inte ringa del utgörs av ställningstaganden i de målkonflikter som utvecklingen aktualiserar, såsom ekonomisk tillväxt mätt på traditionellt sätt kontra oberoende och regional balans.

En annan erfarenhet har att göra med förutsättningarna för den ekonomiska teori som finns och de ekonomiska systemens faktiska utseende. Som beskrivs i kapitel 3 har teori och verklighet efter hand kommit att uppvisa en minskande grad av överensstämmelse. DIRK har därför att förlita sig på teorifragment och empiriska studier som till sina förutsättningar inte är förenliga med det teorisystem – den neoklassiska jämviktsteorin – som finns för analys av effekter på ländernivå. Därav följer att DIRK inte kunnat göra utsagor för ekonomin som helhet utan begränsat sig till observationer av de svenska direktinvesteringar och de utländska företagen i Sverige och med ledning av dessas riktning dragit slutsatser om verkningarna på hela industrin.

Sammanhängande med ovanstående resonemang är det förhållandet att effektiviteten i generell ekonomisk politik sannolikt har minskat. Några företag har blivit mycket stora och långt internationaliserade. De är vart och ett verksamma under delvis olika villkor: hastigheten i den tekniska utvecklingen och intensiteten i konkurrensen växlar mellan företagen – eller snarast de "nätverk" i vilka de är beståndsdelar.

DIRKs slutsatser beträffande fortsatt utredningsverksamhet blir därför följande:

- de ekonomiska-politiska och de näringspolitiska målens samband bör så långt möjligt utforskas; det är en förutsättning för en mer preciserad diskussion om verkan av olika prioriteringar utifrån värderingsmässiga grunder; större klarhet på dessa punkter skulle sannolikt generellt underlätta utredning av, och ställningstagande till, ekonomiska problem;
- direktinvesteringar och multinationella företag är nära förbundna med vissa andra element i det ekonomiska systemet; att därför relatera verkan av just direktinvesteringar och multinationella företag till mål på hög nivå är svårt; påverkande faktorer som hör samman bör studeras samtidigt – detta desto mer som politiken med avseende på dessa faktorer också bör vara konsistent; det är viktigt att för olika ekonomiska problem urskilja de relevanta helheterna;
- effekterna av direkta investeringar och multinationella företag kan med fördel följas med problemorienterade, kvalitativt orienterade studier; för de flesta styften är det nog att underlaget utgörs av de stora företagen.

Att samla in och bearbeta information är kostsamt – i synnerhet om informationen avser verksamhet i andra länder och inte är tillgänglig i

Sverige. Detta måste rimligen påverka ambitionsnivån. Att återkommande upprepa den materialinsamling som t. ex. DIRK initierat är knappast motiverat. Förutom de direkta kostnaderna för utredarna och omkostnader i samband med deras arbete tillkommer kostnader för företagen förknippade med uppgiftslämnandet: enbart besvarandet av den genom IUI utsända enkäten (se appendix, SOU 1982:27) tog för några av företagen med omfattande utlandsverksamhet upp till fem manveckor i anspråk.

Grundläggande informationsbehov anser DIRK beröra omfattning av industrins utlandsverksamhet samt strukturen i denna, framför allt avseende lokaliseringen av konkurrenskraftutvecklande funktioner som forskning och utveckling, företagsledning och tillverkning av för produktsystemen centrala komponenter. Därtill kommer ett behov av å jourhållning med tendenser till förändringar i företagets beteende som direkt eller indirekt är av betydelse för företagets val, t. ex. mellan att tillverka själva eller att anlita fristående leverantörer och lokalisering av olika typer av aktiviteter. Till sådana förändringar hör teknisk utveckling och konkurrensutvecklingen inom olika branscher.

Något tillspetsat kan man säga att DIRK bedömer att kunskapsbehovet framför allt avser "förståelse" av företagets successivt ändrade beteende inom ramen för det ekonomiska systemets sätt att fungera. Det skulle kräva relativt ingående studier av kausala samband i material som inte låter sig samlas in genom enkla enkätfrågor. Som exempel på relevanta frågeställningar kan anges "kontroll via andra former än ägande", "teknisk utveckling och lokalisering" och "verkan av nya organisationsformer". Av tidigare kapitel har framgått att det därvid är så att beteendet "att direktinvestera" eller alternativ till detta inte kan isoleras från företagets övriga beteenden och egenskaper.

En andra typ av informationsbehov rör beskrivning av den svenska industrins utlandsverksamhet och utländska företags verksamhet i Sverige ur aspekter som, förutom att vara relevanta med avseende på ekonomisk-politiska problem, också låter sig fångas upp i relativt enkla kvantifierbara former. Som tidigare framgått svarar ett litet antal svenska företag för större delen av utlandsverksamheten. Samma företag svarar också för betydande andelar av de samlade industriella verksamheterna i Sverige. Deras beteende är därför synnerligen betydelsefullt för uppfyllelsen av samtliga näringspolitiska mål; det är därvid inte endast deras egenskap av stora utlandsinvesteringar som är viktig – de är också dominerande av forsknings- och utvecklingsaktiviteterna och som arbetsgivare. Deras utveckling är därför särskilt viktig att följa, och det är också troligt att några av de kvalitativa förändringar som bör observeras först blir märkbara i deras beteende.

7.2 Nuvarande informationssystem

Flera olika institutioner och organisationer insamlar och bearbetar information med anknytning till DIRKs problemområde. Följande översiktliga presentation anger vilken information och statistik som enligt DIRKs uppfattning är viktigast.

Riksbanken

Riksbanken har enligt valutaregleringen att efter individuella ansökningar pröva huruvida tillstånd kan ges till såväl ut- som ingående direkta investeringar. Statistik över lämnade och utnyttjade tillstånd publiceras och avser ut- eller införsel av kapital samt borgensåtaganden från svenska företag för upplåning i utländska dotterbolag. Uppgifterna lämnas i beloppstermer och nedbrutna på länder och investeringsobjekt i form av försäljnings- eller tillverkningsbolag. Dessa uppgifter är en del av underlaget för betalningsbalansstatistiken.

Riksbankens statistik är särskilt intressant därför att den hittills utgjort den enda regelbundet återkommande källan till information om direktinvesteringarnas omfattning. Som mått på denna är emellertid statistiken över kapitalflödena bristfällig. Då ett svenskt företag i utlandet kvarhåller vinstmedel i en utsträckning som inte överskrider vad som behövs för normal konsolidering, eller lånar utan användning av borgen från svenska koncernbolag behövs inget tillstånd, och därför kommer heller inte investeringar som finansieras på detta vis att omfattas av statistiken. Det finns inga uppskattningar av felens storlek, men det finns anledning att tro att de kan vara relativt stora.

Det är också värt att notera att själva investeringsbegreppet i detta sammanhang ges en mångtydig innebörd. När kapital förs ur landet för en direktinvestering kan medlen användas för uppbyggande av en marknadsorganisation eller för att öka rörelsekapitalet lika väl som att låta uppföra en ny fabriksbyggnad. Det är därför felaktigt att jämföra dessa siffror med uppgifter om industrins investeringar i anläggningstillgångar i Sverige, vilket dock ofta görs. Även beträffande ingående investeringar i Sverige ger statistiken över tillstånd att föra in kapital ofullständig kunskap. Ett redan utlandsägt företag kan t. ex. förvärva ett svensktägt företag utan att någon kapitalinförsel behöver äga rum.

Även om statistiken baserad på tillståndsgivning för in- och utförsel av kapital är otillräcklig, så är dock förteckningen över dem som erhållit tillstånd, vilken numera är tillgänglig för intressenter även utanför Riksbanken, en viktig källa för spårandet av förstagångsinvesterare. Vetskap om dessas identitet gör det möjligt att aktuellthålla förteckningar över populationer av utlandsägda företag i Sverige resp. svenska företag med rörelse i utlandet.

Statistiska centralbyrån (SCB)

SCBs statistik omfattar företagens verksamhet i Sverige och de flöden av kapital, produkter och tjänster som passerar landets gränser. De svenska företagens utlandsverksamhet berörs i nuläget således inte.

Uppgifterna över de svenska industriföretagens verksamhet är i detta sammanhang centrala och kan användas för beskrivning och analys av såväl de svenska multinationella företagens svenska koncerndelars som utlandsägda företags utveckling (jfr. SOU 1982:15). SCB publicerar regelbundet uppgifter om de utlandsägda företagen i Sverige (Sveriges officiella statistik, serie F – Företag).

Av stort värde är också det under senare år framtagna koncernregistret.

Kunskap om ägarförhållandena i näringslivet är en nödvändig beståndsdel i analyser av de internationellt verksamma företagens tillväxt – desto mer som en ökande andel av investeringarna sker genom uppköp av i gång varande företag.

Statens pris- och kartellnämnd (SPK)

Ett led i SPKs verksamhet utgörs av bevakningen av konkurrensförhållandena i svenskt näringsliv. Däri ingår noterandet av de företagsköp och fusioner som genomförs. Dessa uppgifter har publicerats löpande i "Marknad och fusioner", som är en viktig källa till kunskap om förändrade ägarförhållanden.

Statens industriverk (SIND)

SIND har i ett flertal utredningar samlat information om utlandsägda företags verksamhet i Sverige liksom om svenska företags verksamhet i utlandet. I samband med vissa branschutredningar har detta skett i relativt stor omfattning, t. ex. i en utredning om livsmedelsindustrin. SIND har också studerat de multinationella företagens betydelse för tekniköverföring. Inom verket sker en löpande bevakning av internationella företags verksamhet i den mån som den har ett stort inflytande på branschutvecklingen i industrin. Genom ett särskilt system för uppföljning av utvecklingen inom ett 30-tal ledande svenska koncerner håller SIND ett aktuellt material angående dessa företags utveckling i Sverige och utomlands. I en utredning om ägarkoncentrationen i näringslivet har likaledes ett omfattande material tagits fram som ger underlag för bedömning av de internationella företagens betydelse.

Industriens Utredningsinstitut (IUI)

IUI har genom enkäter avseende åren 1965, 1970, 1974 och 1978 insamlat ett material som på många olika sätt belyser industrins utlandsverksamhet (enkätformuläret för datainsamlingen avseende år 1978 återfinns som bilaga i SOU 1982:27). Enligt överenskommelsen mellan IUI och DIRK skall IUI hålla materialet för år 1978 tillgängligt för forskningsändamål till en ersättning motsvarande särkostnaden för själva framtagningen av de begärda uppgifterna. Samma sekretessbestämmelser som SCB tillämpar skall därvid gälla. IUI har f. n. inga planer på att uppdatera denna databank.

Slutsatser beträffande befintliga statistiksystem

Det råder inte någon brist på information som beskriver omfattningen och arten av de utlandsägda företagens och de svenskägda multinationella företagens verksamhet i Sverige. Problemet ligger snarare i avsaknaden av analyser av detta material. Det råder däremot brist på information rörande den svenska industrins utlandsverksamhet. Utan initiativ från statsmakterna är det troligt att den bristen består. Någon institution som regelbundet gör alla de olika kvalitativa analyser som DIRK anser att det föreligger behov av finns inte. Detsamma gäller systematiska analyser av de större utlandsinvesteringarna och deras förhållanden.

7.3 Slutsatser beträffande behov av analyser och statistiska uppgifter rörande utländska direktinvesteringar

DIRK delar i hög grad den syn som kom till uttryck i kommitténs för industripolitikens informationsunderlag betänkande (Ds I 1980:17); det föreligger knappast brist på information, utan problemet består snarast i att effektivisera användningen av den information som redan existerar. DIRK menar således att det kommer att krävas ett visst analysarbete, om statsmakterna skall få underlag för ett fortlöpande ställningstagande till fenomenen direktinvesteringar och multinationella företag. Inte minst förutsätter det rekommenderade överläggningssystemet mellan staten och de större företagen att det finns ett relevant informationsunderlag om de större utlandsinvesteringarna och deras förhållanden. För att sådana systematiska analyser skall komma till stånd föreslår DIRK ett analysarbete, vars tre huvudsakliga arbetsuppgifter skall vara att:

- följa de viktigaste företagen (ca 20 koncerner) och deras industriella nätverks utveckling i näringspolitiskt intressanta avseenden
- analysera de förhållanden som är betydelsefulla för en gynnsam utveckling i dessa företag
- analysera utvecklingen av svenska företags utlandsverksamhet och utländska företags verksamhet i Sverige.

Mot bakgrund av att SIND redan har en omfattande verksamhet inom området industrianalyser och ett brett underlagsmaterial i form av statistik och företagsuppgifter samt en teknisk utrustning som med fördel kan användas för informationslagring och hantering bör SIND ges i uppdrag att svara för det informationsbehov som DIRK har identifierat.

Analysarbetet bör lämpligen rapporteras årligen, t. ex. i samband med verkets höstrapport, där utvecklingen kan sammanfattas och direktinvesteringarna sättas in i sitt näringspolitiska sammanhang. Dessutom bör i särskilda publikationer förekomma specialanalyser av viktiga frågor som aktualiseras av utvecklingen i berörda företag.

Information om de viktigaste svenska företagens verksamhet bör med fördel kunna inhämtas av den handläggande personalen vid SIND som ett led i det fortlöpande uppföljnings- och analysarbetet. Däremot kan viss kompletterande uppgiftsinsamling bli aktuell för att täcka all verksamhet i Sverige som bedrivs av utlandsägda företag, liksom *all* verksamhet som svenska företag bedriver i utlandet.

DIRK föreslår därför att SCB får i uppdrag att förslagsvis vart tredje år samla in visst material ägnat att översiktligt belysa förändringar i volym och struktur av industrins utlandsverksamhet. Av materialet bör kunna utläsas hur företagens omsättning, tillverkning och anställda fördelar sig geografiskt och branschmässigt. Det bör därvid vara möjligt att särskilja anställda med tillverkningsfunktioner från övriga. Materialet bör vidare göra det möjligt att utläsa den geografiska fördelningen av *fou*-aktiviteter och investeringar i materiella anläggningstillgångar. Naturligtvis kan efter hand ytterligare frågor behöva ställas, om utvecklingen leder till att nya aspekter aktualiseras. DIRK har avstått ifrån att precisera hur frågorna exakt skall formuleras.

Formerna för mätningarna bör i stället utarbetas i samverkan mellan SIND och SCB, där avvägningar får göras mellan behovet av information, företagens kostnader för uppgiftslämnandet och SCBs egna kostnader.

SIND bör vidare ges möjlighet att utan hinder av sekretessbestämmelser vid SCB ta del av sådana företagsspecifika uppgifter som kan användas i analysarbetet och som insamlats av SCB för olika andra ändamål. På så vis kan onödigt dubbelarbete inom statsförvaltningen och inom företagen undvikas, och kostnaderna nedbringas till ett minimum.

Det hade varit att föredra att bygga statistiken på uppgifter ur årsredovisningarna. Med nuvarande krav på innehållet i dessa är det inte möjligt. Enligt DIRKs uppfattning är det önskvärt att årsredovisningarnas innehåll utvecklas så, att det är möjligt att utläsa mer om den utländska verksamhetens storlek och inriktning. Det gäller också för de utlandsägda företagen i Sverige för vilka det vore värdefullt att erhålla information om de utländska koncernbolagen inom samma produktområde. Det vore därför önskvärt med en förändring av den av OECD-länderna antagna koden i denna riktning.

För att kunna fullgöra den tidigare föreslagna datainsamlingen måste SCB föra register över svenska företag som bedriver rörelse utomlands. Nyttillkommande utlandsinvesteringar beräknas kunna indentifieras genom finansstatistikenkäten och Riksbankens tillståndsgivning. Den redan fungerande registerföringen över utländska företag behöver dock effektiviseras genom återkommande kontroller i Riksbankens och SPKs material.

Efter beställning av SIND förutsätts SCB kunna sammanställa statistik rörande de svenska företagens utlandsverksamhet med statistik rörande företagets verksamhet i Sverige. Det gäller framför allt finans-, produktions-, fou-, personal- och handelsstatistik. Som det nu är föreligger avsevärda svårigheter med dylika sammanställningar på grund av att t. ex. de olika statistikgrenarna görs för olika objekt: finansstatistiken baseras på företagsenheter, produktionsstatistiken på arbetsställen och handelsstatistiken baseras på varuslag. Dessa svårigheter att simultant arbeta med material från de olika statistikgrenarna måste undanröjas. Det är vidare önskvärt att det i större utsträckning vore möjligt att ta fram material för koncerner än vad det är idag.

SCBs material är i huvudsak tänkt att utgöra underlag för nationalräkenskaperna. Det ställer mindre krav på tillförlitlighet än om man, som DIRK finner det önskvärt, avser att göra beskrivningar över företags, ofta på låg aggregeringsnivå, utveckling över tiden. Det är därför önskvärt att SCB ökar insatserna för kontroll av lämnade, och indrivning av ej lämnade, svar på enkätfrågor.

Källförteckning

- Att främja regional utveckling. En utvärdering av det regionalpolitiska stödet till industrin*, SOU 1978:46.
- Att utveckla en långsiktig industripolitik*. Betänkande avgivet av kommittén för industripolitikens informationsunderlag. DsI 1980:17.
- Behrman, J.N., *Governmental Policy Alternatives and the Problem of International Sharing*, i Dunning, J. H., (red.) *The Multinational Enterprise*. London 1971.
- Bergsten, C. F., Horst, T., & Moran, T. H., *American Multinationals and American Interests*, Washington DC: Brookings Institution, 1978.
- van den Bulcke, D. & Halsberghe, E., *Effects of Multinational Enterprises on Employment*. ILO Genève, 1979.
- Carlsson, B., *Teknik och industristruktur – 70-talets ekonomiska kris i historisk belysning*, IUI, IVA, Stockholm 1979.
- *Technical Change and Productivity in Swedish Industry in the Post-War Period*. IUI Research Report 1980:8.
- Cooper, R. N., *The Economics of Interdependence*. New York, 1968.
- Corden, W. M., *The theory of international trade*. Ingår i Dunning, J. H., (red) *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*. London 1974.
- *Trade policy and Economic Welfare*, Oxford University Press, 1974.
- De internationella investeringarnas effekter*. Expertrapport från direktinvesteringsskommittén. SOU 1981:43.
- Dunning, J.H., *American Investment in British Manufacturing Industri*. Allen & Unwin. London 1958.
- *The foreign investment controversy*. Bankers Magazine, May, June, July 1969.
- *Recent Developments in Research on Multinational Enterprises: An Economist's Viewpoint*. *Recent Research on the Internationalization of Business*. Uppsala 1977.
- Dunning, J. H., & Pearce, R. D., *The World's Largest Industrial Enterprises*. Gower, 1981.
- Effekter av investeringar utomlands*. Expertrapport från direktinvesteringsskommittén, SOU 1981:33.
- EFTA – Bulletin* 1980:1, 1982:2.
- Eliasson, G., *Diagnos på 70-talet*. Stockholm 1971.
- Fackföreningsrörelsen och de multinationella företagen*. Rapport till LO-kongressen 1976. Prisma/LO 1976.

- Foreign Investment in Canada*. Information Canada. Ottawa, 1972.
- Frank, R., & Freeman, R., *Distributional Consequences of Direct Foreign Investment*. New York 1978.
- Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, Report of the Task Force on the Structure of Canadian Industry, Information Canada. Ottawa, 1970.
- Giersch, H., *On the Economics of Intra-Industry Trade*. Tübingen: Mohr, 1979.
- Grubel, H. G., & Lloyd, P. J., *Intra-Industry Trade*. London, 1975.
- Heum, P. A., Multinasjonale foretak: *Internasjonale beslutningsenheter i norsk økonomi*. Ingår i norska Maktutredningen NOU 1982:3.
- Hirsch, S., An international trade and investment theory of the firm. *Oxford Economic Papers*, 28 1976.
- Hood, N., & Young, S., *The Economics of Multinational Enterprise*. London 1979.
- How SKF International keeps a grip on 18 currencies, *Euromoney*, September 1982, sid. 341-351.
- Hufbauer, G. C., & Adler, F. M., *Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments*. Washington: US Treasury Dept., 1968.
- Hymer, S., *The International Operations of National Firm: A Study of Direct Investment*. MIT 1960, opubl. diss.
- Internationella företag i svensk industri*. Expertrapport från direktinvesteringskommittén. SOU 1982:15.
- Internationella koncerner i industriländer – samhällsekonomiska aspekter*. Betänkande av koncentrationsutredningen. SOU 1975:50.
- Jakobsson, U., & Herlin, J., 1970-talets stabiliseringspolitik. *Skandinaviska Enskilda Bankens Kvartalsskrift* 3-4. 1981.
- Jungnickel, R., et. al., *Einfluss multinationaler Unternehmen auf Aussenwirtschaft und Branchenstruktur der Bundesrepublik Deutschland*. Verlag Weltarchiv, 1977.
- Kooperationen i samhället*. Huvudbetänkande av kooperationsutredningen. SOU 1981:60.
- Kontroll av utländsk företagsetablering i Sverige m. m.* Betänkande av utredningen om utländska övertaganden av svenska företag. SOU 1978:73.
- Lindbeck, A., Problem i industriländernas strukturanpassning, *Ekonomisk Debatt* 2/1981.
– *Svensk ekonomisk politik*. Stockholm 1975.
- Lodin, S.-O., *Internationella företags beskattning*. Nordiska skattevetenskapliga forskningsrådets skriftserie nr 6. 1979.
- Mac Doughall, G. D. A., The benefits and costs of private investments from abroad: a theoretical approach. *Economic Record* 36, 1960. Återgiven i Dunning, J.H. *International Investment*. Penguin Books 1972.
- Mundell, R. A., *International Trade and Factor Mobility*. *American Economic Review*, 47, 1957.
- Musgrave, P., *Direct Investments Abroad and the Multinationals: Effects on the United States Economy*. US Government Printing Office, Aug. 1975.

- Niehans, J., *Benefits of Multinational Firms for a Small Parent Economy: The Case of Switzerland*, i Agmon, T., och Kindleberger, C. P., *Multinationals from Small Countries*. The MIT Press, 1977.
- Ny lagstiftning om utländska förvärv av svenska företag m.m. Regeringens proposition 1981/82:135
- OECD, *Gaps in Technology: Analytical Report*, Paris, 1970.
- *Survey of Member Country Policies, Procedures and Practices with Regard to International Direct Investment*. 1978
 - *Facing the Future*, 1979.
 - *Recent Trends in international direct investment*, 1981
- Offensiv industripolitik – ett måste för 80-talet. Rapport från TCO:s arbetsgrupp för industripolitiska frågor. Stockholm 1981.
- Ohlsson, L., *Engineering Trade Specialization of Sweden and Other Industrial Countries*. North Holland, 1980.
- Parry, T. G., *Structure and Performance of Australian Manufacturing Industry with Special Reference to Foreign Owned Enterprises*, i Kasper, W., & Parry, T. G., (red.), *Growth, Trade and Structural Change in an Open Australian Economy*. Centre for Applied Economic Research, 1978.
- *The Multinational Enterprise, International Investment and Host Country Impacts*, JAI Press, Greenwich, Conn., 1980.
- Reddaway, W. B., *Effects of United Kingdom Direct Investment Overseas*. London, 1968.
- Reuber, G. L., et. al., *Private Foreign Investment in Development*. Oxford University Press, 1973.
- Samuelsson, H.-F., *Utländska direkta investeringar i Sverige. En ekonomisk analys av bestämningsfaktorerna*. IUI 1977.
- Sandén, P., & Vahlne, J.-E., *Impact of Multinationality on Performance*. Working Paper, Centre for International Business Studies, Uppsala universitet, 1976.
- SCB, 1978:7 *Export av tjänster 1977*.
- 1980:1 *Export och import av tjänster 1978*.
 - *Forskningsstatistik 1975-77*, SM U, 1977:23.
 - *SOS, Industri*, 1978.
 - *Industristatistik SM I 1979*, 1980:8.
 - *Sveriges internationella företag*, F 1980:2.
- SIND, *Hur kan konkurrenskraften förbättras?*, 1981:3.
- *Industriutvecklingen i Sverige*, 1977:11.
 - *Multinationella företag: FOU-verksamhet, tekniköverföring och företagstillväxt*, 1980:4.
 - *Multinationella företag i svensk livsmedelsindustri*, 1977:10.
 - *När kommer krisen? En regional och branschvis analys av den svenska industrins nedläggnings- och förnyelsebehov under 1980-talet*, 1982:3.
- Solomon, L., D., *Multinational Corporations and the Emerging World Order*. Kennikat Press Corp., 1978.
- Stobaugh, R. B., *The Multinational Corporation: measuring the consequences*. *Columbia Journal of World Business*, Jan.-Feb., 1971.
- Svensk industri i utlandet*. Expertrapport från direktinvesteringsskommittén. SOU 1982:27.

- Swedenborg, B., *Den svenska industrins investeringar i utlandet*. Industriens Utredningsinstitut, 1973.
- United Nations Economic and Social Council, *Transnational Corporations in World Development, Commission on Transnational Corporations*. New York, 1978.
- U. N. Department of Economic and Social Affairs, *Multinational Corporations in World Development*. (ST/ECA/190), 1973.
- U. S. Tariff Commission, *Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U. S. Trade and Labor*. Report to the Committee on Finance of the United States Senate and its Subcommittee on International Trade. U. S. Government Printing Office, Washington, 1973.
- Vaupel, J. V., *Characteristics and Motivations of the US Corporations that Manufacture Abroad*. Mimeographed, Cambridge, 1971.
- Åberg, Y., *Produktion och produktivitet i Sverige 1861-1965*. IUI, Stockholm, 1969.

Bilaga 1

Kommittédirektiv



Dir 1977:94

De internationella investeringarnas näringspolitiska effekter

Dir 1977:94

Beslut vid regeringssammanträde 1977-06-30

Departementschefen, statsrådet Åsling, anför.

Svensk industri investerar i betydande omfattning utomlands. Flera av våra stora företag hade redan före andra världskriget etablerat sig utomlands. Denna utveckling fortsatte sedan efter kriget. Sedan slutet av 1960-talet ligger utlandsinvesteringarna på en hög nivå. De största investeringarna utomlands har företagits inom maskin- och elektroindustrin. De svenska utlandsinvesteringarna har huvudsakligen skett i industrialiserade marknadsekonomier. Antalet anställda i svenskägda företag utomlands uppgick i slutet av år 1974 till mer än 300 000 varav närmare 250 000 inom tillverkningsindustrin. Den senare siffran motsvarade detta år drygt en fjärdedel av antalet sysselsatta i tillverkningsindustrin i Sverige.

Under 1960-talet har den utlandskontrollerade företagssektorn i Sverige expanderat. Dess tillväxt har emellertid inte varit lika påtaglig som den svenska etableringen utomlands och har under senare år snarast tenderat att minska. De utländska direktinvesteringarna har inte heller samma volymässiga omfattning som de svenska direktinvesteringarna utomlands. Utlandsägda företag i Sverige sysselsatte år 1974 drygt 100 000 personer. Inom tillverkningsindustrin var detta år drygt 50 000 sysselsatta i utlandsägda företag, dvs. ca 5 % av antalet sysselsatta.

Kontrollen av de in- och utgående direktinvesteringarna sker inom ramen för den svenska valutalagstiftningen. Från den 1 juli 1974 har genom ändring i valutalagen (1939:350, ändrad senast 1975:204) den penningpolitiska

bedömningen av svenska företags utlandsinvesteringar kompletterats med en prövning utifrån industri- och sysselsättningspolitiska synpunkter. Enligt lagen (1916:156) om vissa inskränkningar i rätten att förvärva fast egendom m. m. finns möjlighet att förhindra utländskt övertagande av svenska företag då övertagandet skulle vara oföreligt med väsentliga inhemska intressen. Lagen ses f. n. över inom utredningen (Ju 1973:17) om utländska övertaganden av svenska företag.

Flera utredningar om internationella investeringars effekter har gjorts. Framför allt har effekterna på sysselsättningen studerats. Dessa utredningar är inte entydiga. Till stor del beror detta på skillnader i antaganden om vad som händer om en utlandsinvestering inte kommer till stånd. Om alternativet är investeringar av motsvarande storlek i hemlandet blir det naturligtvis sysselsättningsförluster. Är å andra sidan en investering hemma inte ett egentligt alternativ och uppstår en export av insatsvaror och tjänster till det tillverkande dotterbolaget kan sysselsättningsvinster uppkomma i hemlandet. Utrymmet för olika bedömningar blir därför betydande. I en nyligen framlagd amerikansk kongressrapport¹ har utlandsinvesteringarna diskuterats bl. a. vad gäller effekten på sysselsättningen i Förenta Staterna. I rapporten hänvisas till undersökningar som gjorts av The Bureau of Labor Statistics och som påvisar att de amerikanska utlandsinvesteringarna åren 1966-1969 medfört att en halv miljon arbetstillfällen gått förlorade i Förenta Staterna. Samtidigt pekas på andra studier som i stället resulterat i att de amerikanska utlandsinvesteringarna har ansetts bidra till att stimulera sysselsättningen i Förenta Staterna.

Sysselsättningseffekterna av svenska utlandsinvesteringar har bedömts på motsvarande sätt här i Sverige. De fackliga organisationerna har pekat på riskerna för sysselsättningen i Sverige. Företrädare för industrin har däremot hävdats att utlandsinvesteringar är en förutsättning för att vidmakthålla svenska företags internationella konkurrenskraft och därmed garantera sysselsättningen också i Sverige.

Flera utredningar i Sverige har behandlat frågor som berör det internationella företagandet och dess effekter. Koncentrationsutredningen (Fi 1962:31) presenterade i sitt betänkande (SOU 1975:50) Internationella koncerner i industriländer en huvudsakligen teoretisk analys av det internationella företagandets effekter. Näringslivets organisationer och industrins utredningsinstitut har i flera studier belyst olika delaspekter av det internationella företagandet. Även de fackliga organisationerna har bedrivit ett omfattande utredningsarbete. Vissa delfrågor kommer dessutom att bli belysta i en nära framtid. Sålunda har utredningen (H 1974:04) rörande översyn av konkurrensbegränsningslagen bl. a. till uppgift att studera de speciella problem som det internationella företagandet kan ge upphov till på konkurrensområdet. I december 1976 gav regeringen statens industriverk i uppdrag att utreda de multinationella företagens betydelse för svensk industriell teknisk utveckling.

¹ International Investment Uncertainty, Report Prepared by the Staff of the Subcommittee on International Trade, Investment and Monetary Policy of the Committee on Banking Currency and Housing, House of Representatives, 94th Congress, Second Session, December 1976

Regeringen utsåg nyligen en särskild utredare för att företa en översyn av Sveriges utvecklingssamarbete på industriområdet (UD 1977:02). Detta arbete kommer bl. a. att beröra möjligheterna att i olika former engagera svenska företag för insatser i u-länder.

Trots det omfattande utredningsarbete som har nedlagts saknas fortfarande betydelsefullt underlagsmaterial rörande de internationella investeringarnas samlade näringspolitiska effekter i stort – framför allt saknas på flera delområden empiriska uppgifter med direkt anknytning till Sverige.

Valutastyrelsen, som har att pröva företagens ansökningar om tillstånd till valutautförsel enligt valutalagen, har nyligen i en rapport till riksbanksfullmäktige tagit upp behovet av en utredning om de svenska utlandsinvesteringarnas effekter. Valutastyrelsen framhåller att en sakprövning i riksbanken av en investerings exportfrämjande- eller betalningsbalansmässiga effekter är svår att göra främst på grund av svårigheterna att få fram erforderliga uppgifter för en sådan analys. Det betonas att med hänsyn till att utlandsinvesteringarna utgör en ständigt ökande del av det totala svenskägda realkapitalet bör kontrollen av dem inte ses isolerat som en valutaregleringsfråga utan snarare som ett betalningsbalansproblem med industri- och sysselsättningspolitiska aspekter. Valutastyrelsen framhåller det angelägna i att en samlad utredning av de svenska utlandsinvesteringarnas effekter och därmed sammanhängande problem så snart som möjligt kommer till stånd.

Landsorganisationen har i skrivelse den 21 februari 1977 hemställt att en offentlig utredning tillsätts med uppgift att utreda frågor som sammanhänger med internationella investeringars samhällsekonomiska effekter.

Mot bakgrund av de direkta investeringarnas växande betydelse och behovet av ett bättre underlag för en bedömning av konsekvenserna av denna utveckling bör enligt min mening en utredning om de internationella investeringarnas näringspolitiska effekter komma till stånd. Jag förordar att en kommitté tillkallas för ändamålet. Till närmare vägledning för utredningsarbetet vill jag anföra följande.

Kommittén bör beakta koncentrationsutredningens betänkande och de synpunkter som har kommit fram vid remissbehandlingen av betänkandet, och även i övrigt ta del av redan befintligt material. Kommittén bör vidare söka tillgodogöra sig tillämplig information i internationella organisationer som FN och dess fackorgan, i synnerhet ILO, samt OECD. Utredningsuppdraget bör omfatta effekterna av såväl svenska investeringar utomlands som utländska investeringar i Sverige. Kommittén bör i första hand inrikta sitt arbete på tillverkningsindustrins investeringar.

En uppgift för kommittén bör vara att belysa betydelsen av de internationella investeringarnas expansion för den svenska industristrukturen såväl i det förflutna som vad gäller effekter på den nationella industriella utvecklingen på sikt. De internationella investeringarnas inverkan på branschstrukturer och industrikoncentration är av särskilt intresse.

Kommittén bör söka klarlägga vilken betydelse de internationella investeringarna hittills har haft och kan beräknas få för industrissysselsättningen i Sverige på sikt. En strävan bör vara att belysa såväl den samlade sysselsätt-

ningseffekten som eventuella regionala effekter på sysselsättningen. Även effekter på yrkessammansättningen bör belysas.

Kommittén bör särskilt studera sådana effekter som kan förväntas uppkomma på längre sikt. Kommittén bör bl. a. undersöka i vilken utsträckning utlandsetableringar leder till att varuexport överflyttas från svenska till utländska produktionsenheter.

Undersökningen bör inte begränsas till de omedelbara effekterna på industristruktur och sysselsättning. Den bör även behandla de indirekta återverkningarna på företagens internationella konkurrenskraft som en följd av deras utländska investeringar. De internationella investeringarnas effekter på de nationella konkurrensförhållandena bör studeras i nära samarbete med konkurrensutredningen.

Kommittén bör vidare uppmärksamma effekterna av de internationella investeringarna på teknisk utveckling och deras betydelse för produktivitet-utvecklingen i svensk industri. En väsentlig uppgift är att klargöra i vilken utsträckning de internationella investeringarna inverkat på lokaliseringen av forsknings- och utvecklingsverksamheten samt av avancerad tillverkning och produktionsmetoder. I denna del bör kommittén i största möjliga utsträckning bygga på resultat av statens industriverks utredningsarbete om de multinationella företagens betydelse för svensk industriell teknisk utveckling.

Utredningen skall samråda med den utredning som tillkallats av chefen för ekonomidepartementet angående översyn av valutaregleringen. Så långt det bedöms möjligt bör i berörda delar samordning ske. Jag har i detta hänseende samrått med chefen för ekonomidepartementet.

Kommittén bör hålla nära kontakt med den tidigare nämnda utredaren som gör en översyn av Sveriges utvecklingssamarbete på industriområdet.

Slutligen bör kommittén utreda och lämna förslag till det statistik- och informationssystem som bedöms nödvändigt för att kunna följa utvecklingen av de internationella investeringarna.

Med hänvisning till vad jag nu har anfört hemställer jag att regeringen bemyndigar chefen för industridepartementet

att tillkalla en kommitté med högst sju ledamöter med uppdrag att utreda frågan om de internationella investeringarnas näringspolitiska effekter,

att utse en av ledamöterna att vara ordförande,

att besluta om sakkunniga, experter, sekreterare och annat biträde åt kommittén.

Vidare hemställer jag att regeringen föreskriver

att ersättning till ledamot, sakkunnig, expert och sekreterare skall utgå i form av dagarvode enligt kommittékungörelsen (1946:394), om ej annat föreskrives,

att kostnaderna skall belasta trettonde huvudtitelns kommittéanslag.

Regeringen ansluter sig till föredragandens överväganden och bifaller hans hemställan.

(Industridepartementet)

Bilaga 2 Utredningens ledamöter, experter och sekreterare

Direktinvesteringskommitténs ledamöter, experter och sekreterare

Namn	Titel	Funktion	Förordnandedatum
Pettersson, Eric	Generaldirektör	Ordförande	1977-11-07
Björkegren, Carl-Eric	Direktör	Ledamot	1977-11-07
Hjalmarsson, Lennart	Direktör	Ledamot	1977-11-07– 1978-11-30
Holm, Torsten	Kanslichef	Ledamot	1977-11-07– 1978-12-31
Karlander, Olof	Pol. mag.	Ledamot	1977-11-07
Ljung, Lars	Utredningssekreterare	Ledamot	1977-11-07– 1980-05-06
Rydin, Bo	Direktör	Ledamot	1977-11-07
Palmér, Anders	Utredningssekreterare	Ledamot	1978-12-01
Engman, Hans	Utredningssekreterare	Ledamot	1979-01-01– 1980-06-30
Lindgren, Lars-Olof	Utredningssekreterare	Ledamot	1980-05-07
Lennartsson, Folke	Utredningssekreterare	Ledamot	1980-07-01
Carling, Alf	Docent	Expert	1977-11-07
Sandén, Peter	Departementssekreterare	Expert	1977-11-07
Jonsson, Björn	Departementsråd	Expert	1978-09-15
Vahlne, Jan-Erik	Ekon. dr.	Huvudsekreterare	1977-12-22
von Heland, Karl-Johan	Ekon. stud.	Biträdande sekreterare	1978-07-01– 1981-09-30
Hörnell, Erik	Universitetslektor	Biträdande sekreterare	1980-03-01

Bilaga 3 Reservation angiven av ledamöterna Björkegren och Rydin

DIRK har inte haft i uppdrag att lämna något förslag till ändringar i det nuvarande regelsystemet beträffande tillstånd till direkta investeringar. Detta i kombination med de positiva slutsatser som kan dras av de av DIRK genomförda studierna gör att vi avvisar förslaget om att inrätta ett system för fortlöpande överläggningar mellan staten och de största svenska industrikoncernerna. Institutionaliserad av kontakterna mellan företag och myndigheter skulle enligt vår mening medföra påtagliga risker för att en "mygeekonomi" utvecklades. Det föreslagna systemet skulle utgöra ett led i en ökad byråkratisering och ta tid och kostnader i anspråk för båda parter, men utan nytta för samhällsekonomin.

Mot bakgrund av vår långvariga erfarenhet av industriell verksamhet i olika företag, hävdar vi att i de flesta företag föredrar man investeringar på hemmamarknaden, eftersom dessa är enklare att genomföra och verksamheten blir lättare att styra. Det är därför utomordentligt viktigt att näringspolitiken i första hand inriktas på generella åtgärder som förbättrar det allmänna investeringsklimatet i Sverige. Därmed ökar man också förutsättningarna för utländska investeringar i Sverige.

I stället för en skärpning av valutaregleringen förordar vi en fortsatt liberalisering av kapitalrörelserna över gränserna. Vi ifrågasätter värdet av att upprätthålla ett kontrollinstrument vars verkan är så svår att utläsa. Denna osäkerhet låg också bakom beslutet under hösten 1981 att slopa kriteriet att en investering i utlandet skulle vara förmånlig för betalningsbalansen. Att redan nu riva upp detta beslut vore dessutom att föregripa den sittande Valutakommitténs arbete.

Vi avvisar också förslaget om en uppbyggnad av ett analys- och statistiksystem rörande direktinvesteringarnas utveckling och effekter. Det råder i dag enligt vår mening ingen brist på material om svenska företags utlandsverksamhet. Sverige har utan tvivel mer omfattande information på detta område än något annat land.

Till sist vill vi gärna anföra att vi anser att sekretariatet gjort ett utomordentligt arbete och att utredningen utgör ett värdefullt bidrag till debatten om direktinvesteringarna.

Stockholm den 21 mars 1983

Carl-Eric Björkegren

Bo Rydin

Bilaga 4 Särskilt yttrande av ledamoten Lennartsson

I kommitténs slutbetänkande har kommittén angett vår allmänna syn på direktinvesteringarnas näringspolitiska betydelse. Där diskuteras även samhällets formella och praktiska möjligheter att påverka utlandsinvesteringarna.

Utlandsinvesteringarna har en allt större betydelse – både på kort och lång sikt – för sysselsättningen. Behovet är därför stort av att finna lämpliga kriterier för samhällets bedömning av dessa. Detta borde ha varit en huvuduppgift för DIRK. Formerna – snarare än inriktningen – av politiken dominerar tyvärr slutbetänkandets förslagsdel.

Utredningen har endast i begränsad utsträckning behandlat de till Sverige ingående utlandsinvesteringarna. Det hade varit värdefullt om utredningen diskuterat hur och under vilka förutsättningar sådana investeringar skulle kunna främjas.

Örebro den 25 mars 1983

Folke Lennartsson

Statens offentliga utredningar 1983

Kronologisk förteckning

1. Fristående skolor för inte längre skolpliktiga elever. U.
2. Nytt militärt ansvarssystem. Ju.
3. Skatteregler om traktamenten m. m. Fi.
4. Om hälften vore kvinnor. A.
5. Koncession för försäkringsrörelse. Fi.
6. Radon i bostäder. Jo.
7. Ersättning för miljöskador. Ju.
8. Stämpelskatt. Fi.
9. Lagstiftningen på kärnenergiområdet. I.
10. Användning av växtnäring. Jo.
11. Bekämpning av växtskadegörare och ogräs. Jo.
12. Former för upphandling av försvarsmateriel. Fö.
13. Att möta ubåtshotet. Fö.
14. Barn kostar. S.
15. Kommunalforskning i Sverige. C.
16. Sysselsättningsstrukturen i internationella företag. I.
17. Näringspolitiska effekter av internationella investeringar. I.



Statens offentliga utredningar 1983

Systematisk förteckning

Justitiedepartementet

Nytt militärt ansvarssystem. [2]
Ersättning för miljöskador. [7]

Försvarsdepartementet

Former för upphandling av försvarsmateriel. [12]
Att möta ubåtshotet. [13]

Socialdepartementet

Barn kostar. [14]

Finansdepartementet

Skatteregler om traktamenten m. m. [3]
Koncession för försäkringsrörelse. [5]
Stämpelskatt. [8]

Utbildningsdepartementet

Fristående skolor för inte längre skolpliktiga elever. [1]

Jordbruksdepartementet

Radon i bostäder. [6]
Utredningen om användningen av kemiska medel i jord och skogsbruket m. m. 1. Användning av växtnäring. [10] 2. Bekämpning av växtskadegörare och ogräs. [11]

Arbetsmarknadsdepartementet

Om hälften vore kvinnor. [4]

Industridepartementet

Lagstiftningen på kärnenergiområdet. [9]
Direktinvesteringskommittén. 1. Sysselsättningsstrukturen i internationella företag. [16] 2. Näringspolitiska effekter av internationella investeringar. [17]

Civildepartementet

Kommunalforskning i Sverige. [15]

Systematisk förberedning

Industriorganisationer

Industriorganisationer i Sverige

Arbetsmarknad

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

Arbetsmarknadens utveckling

KUNGL. BIBL.
1983-06-10
STOCKHOLM



LiberFörlag
Allmänna Förlaget

ISBN 91-38-07534-2
ISSN 0375-250X