

DEN SVENSKA INDUSTRINS
UTLANDSINVESTERINGAR

1960—1986

av

Birgitta Swedenborg
Göran Johansson-Grahn
Mats Kinnwall



Industriens Utredningsinstitut



Industriens Utredningsinstitut

är en fristående vetenskaplig forskningsinstitution grundad 1939 av Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Industriförbund.

Syfte

Att bedriva forskning rörande ekonomiska och sociala förhållanden av betydelse för den industriella utvecklingen.

Verksamhet

Huvuddelen av arbetet inom institutet ägnas åt långsiktiga forskningsuppgifter. Man siktar härvid till ett studium av de grundläggande sammanhangen inom näringslivet och särskilt till att belysa de frågor som hör samman med strukturella och institutionella förändringar. Forskningsresultaten publiceras i institutets skriftserier.

Styrelse

Tekn. dr Curt Nicolin, ordf.
Direktör Gösta Bystedt
Direktör Anders Carlberg
Direktör Torbjörn Ek
Direktör Per-Olof Eriksson
Tekn. dr Lennart Johansson
Direktör Olof Ljunggren
Direktör Lars Nabseth
Direktör Sven H Salén
Ekon. dr Hans Stahle
Ekon. dr Peter Wallenberg
Direktör Sven Wallgren
Direktör Karl Erik Önneshjelm
Docent Gunnar Eliasson, chef

Adress

Industriens Utredningsinstitut
Box 5501, 114 85 Stockholm
Tel. 08-783 80 00

DEN SVENSKA INDUSTRIENS
UTLANDSINVESTERINGAR 1960–1986

Industriens Utredningsinstitut

**Den svenska industrins
utlandsinvesteringar
1960–1986**

av
Birgitta Swederborg
Göran Johansson-Grahn och
Mats Kinnwall

Distribution: Almqvist & Wiksell International, Stockholm

FÖRORD

Industriländernas ekonomier har integrerats alltmer, först via utrikeshandeln, men under senare decennier i ökad utsträckning genom produktionens och finansmarknadernas internationalisering.

Denna utveckling påverkar framför allt små avancerade industriländer som Sverige. Ett litet antal stora internationella koncerner dominerar i dag den svenska industrins produktion. Deras utveckling blir på många sätt avgörande för framtida svensk ekonomisk välfärd.

Denna studie är en uppföljning av de många studier över svensk industris utlandsverksamhet som institutet genomfört under årens lopp. Den utgör en första redovisning av den nära nog heltäckande enkät gällande år 1986 som just slutförts. Utvecklingen sedan 1960 dokumenteras. En särskild analys av svensk industri och EGs inre marknad har utförts.

Huvudtexten har främst författats av Birgitta Swedenborg, medan Göran Johansson–Grahn och Mats Kinnwall har ansvarat för såväl insamling som sammanställning av datamaterialet, samt appendix.

Stockholm i december 1988

Gunnar Eliasson

INNEHÅLL

		Sida
Kapitel 1	Inledning	13
1.1	Bakgrund	13
1.2	Syfte	15
1.3	IUIs enkätundersökningar	16
1.4	Rapportens innehåll	18
Kapitel 2	Den svenska industrins tillväxt i Sverige och utomlands 1960-86	21
2.1	Sveriges direkta investeringar i utlandet 1960-88	21
2.2	De internationella koncernernas verksamhet i Sverige och i utlandet – en översikt	25
2.3	Företagens internationalisering	34
2.4	De internationella koncernernas tillväxt jämfört med hela den svenska industrins	40
2.5	Lönsamheten i Sverige och utlandet	49
2.6	Sammanfattande synpunkter	55
Kapitel 3	Mer om tillväxten av olika slag av utlandsverksamhet	
3.1	Produktionsetableringarna i historiskt perspektiv	59
3.2	Utvecklingen 1960-86	62
3.2.1	Nyetableringar och företagsköp	62
3.2.2	Utvecklingen branschvis	66
3.2.3	Utvecklingen regionalt	70
3.2.4	Utvecklingen i USA 1978-86	75
3.3	Övriga dotterbolag i utlandet	78
3.4	Minoritetsägda företag i utlandet	84
Kapitel 4	Utlandsproduktion och utrikeshandel	89
4.1	Utlandsproduktion och utrikeshandel i olika regioner och branscher	90

4.2	Specialiseringstendenser	97
4.3	Sambandet mellan svensk export och utlandsproduktion	99
4.4	"Effekter" på svensk export av ökad utlandsproduktion	107
4.5	Betydelsen av etableringssätt	110
4.6	Lokalisering av FoU-verksamhet samt kostnader för och intäkter av patent och licens	115
Kapitel 5	EGs inre marknad och svenska företags utlandsproduktion	125
5.1	Effekter av diskriminerande handelsliberalisering	126
5.2	Vad bestämmer företagets val av produktionsland?	128
5.3	Den inre marknaden och svenska multinationella företag	131
5.4	Effekter av ökad EG-produktion	136
5.5	Sammanfattande synpunkter	140
	Sammanfattning	143
Appendix A	IUIs enkätundersökningar av den svenska industrins direkta investeringar i utlandet	149
Appendix B	Angående jämförbarheten mellan IUIs undersökningar och andra totalundersökningar	175
Appendix C	Tabeller	181
	Litteratur	207

Figurer

2.1	Svenska direkta investeringar (netto) i utlandet och utländska direkta investeringar (netto) i Sverige 1960-87	23
2.2	Den svenska industrins utlandssysselsättning 1960-86	31
2.3	Koncerner med produktion i utlandet: verksamhetens fördelning på Sverige och utlandet 1965-86	35
2.4	Sysselsättningsutvecklingen i Sverige: hela industrin industrin och svenska koncerner med utlandsproduktion 1965-86	48
2.5	Bruttovinstens andel av förädlingsvärdet i svensk industri 1965-86. Alternativa definitioner	54
2.6	Real räntabilitet på totalt kapital och på eget kapital före och efter skatt i svensk industri 1965-86	55
4.1	Total utlandsförsäljning per region 1965, 1974, 1986	105
4.2	FoU-kostnader i procent av BNP i några OECD-länder	121
5.1	Svenska direkta investeringar i EG och totalt 1980-87	137
5.2	Svenska direkta investeringar i utlandet fr o m 1980 t o m första halvåret 1988 fördelade på regioner	138

Tabeller

2.1	De svenska moderbolagens försäljning, export och leveranser till utländska dotterföretag 1986	26
2.2	Förändring i populationen av koncerner med produktion i utlandet 1965-86	27
2.3	De 20 största multinationella industriföretagen 1986	29
2.4	De internationella koncernernas utländska dotterföretag 1960, 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986	32
2.5	Genomgående koncerner med produktion i utlandet: verksamhetens fördelning på de svenska och utländska koncerndelarna 1965-86	37

2.6	Koncerner med produktion i utlandet 1986 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättning som avsattes i utlandet detta år	39
2.7	Koncerner med produktion i utlandet 1986 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättning som utgjorde produktion i utlandet detta år	39
2.8	Total svensk export och export från svenska utlandsproducerande koncerner 1965-86	41
2.9	Antal anställda i svensk industri, i svenska utlandsproducerande koncerner och i deras utländska produktionsföretag 1960-86	42
2.10	Investeringar i fasta anläggningstillgångar i svensk industri, i svenska utlandsproducerande koncerner och i deras utländska dotterbolag 1986	43
2.11	Genomgående företags och de 10 största företagens exportutveckling jämfört med svensk industri 1965-86	45
2.12	Genomgående företags och de 10 största företagens sysselsättningsutveckling jämfört med svensk industri 1965-86	46
2.13	Sysselsättningsutvecklingen i svensk industri, i svenska utlandsproducerande koncerner och i producerande dotterbolag i utlandet 1960-86	47
2.14	Bruttovinstandel i svensk industri och i de utlandsproducerande koncernernas svenska och utländska delar 1974, 1978 och 1986	52
2.15	Räntabilitet i svensk industri och i de utlandsproducerande koncernernas svenska och utländska delar 1974, 1978 och 1986	52
3.1	Utländska produktionsbolag fördelade på etableringsperiod och region 1986	61
3.2	Producerande dotterföretags sysselsättningsförändring 1960-70, 1970-78 och 1978-86 fördelad på intern och extern tillväxt	63
3.3	Producerande dotterföretag i utlandet fördelade på etableringsform under olika perioder	64
3.4	Antal anställda och totala tillgångar (bokförda värden) i producerande dotterföretag fördelade på branscher 1960, 1970, 1978 och 1986	68
3.5	Antal anställda och totala tillgångar (bokförda värden) i producerande dotterföretag fördelade på regioner 1960, 1970, 1978 och 1986	71

3.6	Svenska producerande dotterföretag i USA 1986. etableringsår och antal anställda	77
3.7	Försäljande dotterbolag i utlandet i olika branscher 1986	81
3.8	Försäljande dotterbolag i utlandet i olika regioner 1986	83
3.9	Övriga rörelsedrivande dotterföretag, fördelade på verksamhetstyp 1974, 1978 och 1986	84
3.10	De minoritetsägda företagens fördelning på olika regioner 1986	86
3.11	Minoritetsägda företag i utlandet grupperade efter de svenska företagens ägarandel 1978 och 1986	88
4.1	Utlandsproduktion och utrikeshandel 1965-86	91
4.2	Producerande dotterbolags försäljning och utrikeshandel per region 1986	92
4.3	Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per bransch 1986	95
4.4	Importen från de svenska koncernföretagen fördelad på färdigvaror och insatsvaror i olika branscher 1986	96
4.5	Tillväxten i dotterföretagens utlandsproduktion och i den svenska exporten i olika regioner 1965-86	102
4.6	Dotterföretagens utlandsproduktion i relation till den totala svenska utlandsförsäljningen i olika regioner 1965-86	104
4.7	Producerande dotterföretag i utlandet etablerade 1979-86: totala tillgångar, anställda etc 1986, fördelade på etableringssätt	113
4.8	FoU-kostnadernas fördelning mellan Sverige och utlandet i olika branscher 1986	116
4.9	FoU-kostnadernas fördelning mellan Sverige och utlandet 1965-86 för genomgående koncerner	117
4.10	FoU-intensitet enligt alternativa mått 1965-86 för genomgående koncerner	119
4.11	De svenska internationella koncernernas kostnader för köp av licenser, patent, royalties och "know-how" 1965-86	123
4.12	De internationella koncernernas intäkter från försäljning av licenser, patent, royalties och "know-how" 1970-86	123

5.1	Exportens och utlandsproduktionens regionala fördelning 1965-86	133
5.2	Utlandsproduktionen i relation till total utlandsförsäljning 1965-86	135
B.1	Totala direkta investeringar i utlandet, stockuppgifter 31/12 1986. Fördelning på näringsgren	178
B.2	Industrins direkta investeringar i utlandet, stockuppgifter 31/12 1986. Fördelning på bransch	179

KAPITEL I

Inledning

1.1 Bakgrund

Den svenska industrins internationella beroende ökar stadigt. Det tar sig många uttryck. Ett är att en växande andel av företagens försäljning avsätts på utländska marknader. Ett annat är att en växande andel av deras produktion kommer från tillverkande dotterbolag i utlandet. Svenska företag blir allt mindre svenska, alltmer multinationella.

Medan utvecklingen av svensk industriproduktion, export och import rapporteras nära nog månatligen och följs uppmärksamt av alla som vill ta temperaturen på svensk ekonomi, är svenska företags verksamhet utanför Sverige höljd i dunkel. Ändå finns det uppenbarligen ett nära samspel mellan svenska företags beslut att investera och producera i Sverige och att investera och producera i utlandet. Vi måste känna till detta samspel för att förstå vad som händer i Sverige. Om t ex industrin i Sverige uppvisar låg lönsamhet och låg tillväxt men svenska företags utländska dotterbolag växer snabbt, är det inte företagens konkurrenskraft det är fel på utan förutsättningarna för lönsam produktion i Sverige jämfört med i andra länder. Om svenska företag redan idag väsentligen förser EG-marknaden genom tillverkande dotterbolag i EG – eller har möjlighet att göra det i morgon – kommer den svenska EG-debatten i ett annat läge. För att ta några exempel.

Industrins utlandsverksamhet har varit föremål för flera studier vid IUI.¹ Studierna har analyserat såväl drivkrafterna bakom som effekterna av denna verksamhet. De har byggt på information om utlandsverksamheten som sam-

¹ Swedenborg (1973, 1979, 1980, 1982), Bergholm (1983) och Eliasson (1984).

lats in vid IUI genom omfattande enkätundersökningar. Detta datamaterial, som täcker perioden 1965-78, utgör fortfarande den enda systematiska och något så när heltäckande information vi har om den svenska industrins utlandsverksamhet.

Tidigare IUI-undersökningar har gjorts mot bakgrund av den stundtals intensiva debatt om företagens utlandsinvesteringar som fördes från slutet av 1960-talet och under större delen av 1970-talet. Kontroversen gällde om industrins ökade utlandsproduktion hade negativa effekter på svensk export och därmed på produktion och sysselsättning i Sverige eller ej. Farhågorna ledde till skärpta krav på tillstånd för utlandsinvesteringar under den svenska valuta-regleringen; bl a krävdes att utlandsinvesteringarnas effekter på bytesbalansen och sysselsättningen i Sverige skulle beaktas. IUIs studier, liksom de många analyser som gjordes inom ramen för den statliga direktinvesteringskommittén², göt så småningom olja på debattens vågor. Slutsatserna av dessa studier var att man inte kunde belägga befarade negativa effekter på export, sysselsättning och internationell konkurrenskraft. Tvärtom fann man att nettoeffekten sannolikt var positiv i dessa avseenden. Därmed svalnade intresset och en period av liberalisering av utlandsinvesteringarna inleddes.

Nu har emellertid företagens utlandsinvesteringar återigen hamnat i fokus och det finns främst tre skäl till det. Det första är att utlandsinvesteringarna – från att ha legat ganska stilla under 1970-talet – har ökat dramatiskt under 1980-talet. Valutautflödet av svenska direkta investeringar har ökat från 3 mdr kronor 1980 till omkring 24 mdr kronor 1986 och 1987.

Det andra är att det ökade utlandsengagemanget allt oftare har tagit formen av köp av stora utländska koncerner (Electrolux–White, ASEA–BBC m fl), vilket på ett mer dramatiskt sätt riktat uppmärksamheten mot företagens utlandsverksamhet.

Det tredje skälet är det just nu intensiva intresset för hur Sverige kan komma att påverkas av EGs beslut att genomföra den inre marknaden. Beslutet innebär att alla återstående handelshinder inom EG skall undanröjas till 1992. För att bedöma konsekvenserna av detta för svenskt näringsliv är det

² SOU 1983:17, Näringspolitiska effekter av internationella investeringar.

nödvändigt att ta hänsyn till att svensk industri redan i stor utsträckning är etablerad inom EG med egna dotterbolag – eller kan komma att bli det som en följd av den inre marknaden.

1.2 Syfte

Efterfrågan på färskare siffror för att belysa utvecklingen under senare år samt analysera inte minst effekterna för Sverige av utvecklingen inom EG har gjort att IUI beslutat göra en ny kartläggning avseende år 1986. Det är resultatet av denna som redovisas i denna skrift. Det är värt att framhålla att det material som presenteras i det följande är unikt inte bara i Sverige utan även internationellt. Inget annat land har jämförbara data om företagens internationaliseringsprocess som är så detaljerade och sträcker sig över en så lång tidsperiod och där det dessutom är möjligt att följa delvis samma företag över tiden.

Syftet med denna första rapport är främst att beskriva utvecklingen av den svenska utlandsverksamheten under perioden 1978-86 och så snabbt som möjligt göra resultaten tillgängliga för en intresserad allmänhet. I stora stycken rör det sig om en ren uppdatering av det omfattande tabellmaterial och den analys som fanns i Swedenborg (1982, kap 3-5). Jämförbarhet bakåt är ju väsentlig när det gäller att beskriva och tolka utvecklingen över tiden. Takten i internationaliseringsprocessen, förändringar i branschmönster och länderinriktning, frekvensen etableringar genom förvärv av utländska företag osv för 1978-86 jämförs således konsekvent med tidigare perioder.

Den just nu intensiva EG-diskussionen i Sverige har motiverat en starkare fokusering på Europa och dess totala betydelse för svenska företag. Någon fördjupad analys av de frågor som aktualiserats av EGs beslut om den inre marknaden görs emellertid inte i denna rapport. Däremot bygger framställningen på de resultat som framkom i den tidigare analysen av fortfarande relevanta frågor.

Tidigare IUI-studier har analyserat orsakerna till och effekterna av svenska företags produktion i utlandet. Dessa frågor är lika giltiga idag – inte minst i perspektivet av EG-debatten – som de var då: Vad bestämmer företagens

konkurrenskraft? Vilka faktorer bestämmer valet mellan produktion hemma för export och produktion i utlandet? Hur påverkas produktion, sysselsättning och inkomster i Sverige av att företagen lägger sin expansion utomlands i stället för i Sverige?

Betydelsen av traditionella komparativa fördelar, handelshinder, skalekonomier i produktionen och marknadens storlek för företagets val mellan export och utlandsproduktion, som analyserats tidigare, är ju i hög grad relevant för t ex bedömningen av den europeiska integrationens effekter. Sambandet mellan ökad utlandsproduktion och export från Sverige – givet att det är mer lönsamt att producera i utlandet – är alltså väsentligt för bedömningen av den ökade internationaliseringens betydelse. För en utförlig analys av dessa frågor hänvisas dock till Swedenborg (1979, 1982).

1.3 IUIs enkätundersökningar

IUIs enkätmaterial rörande den svenska industrins utlandsverksamhet för åren 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986 är unikt i så måtto, att liknande information inte existerar någon annanstans i Sverige.³ En liknande undersökning för 1960-65, som omfattade även andra näringsgrenar än industrin, utfördes av Lund (1967) på uppdrag av Svenska Arbetsgivareföreningen och Sveriges Industriförbund. En kartläggning av sysselsättningen i svenska företags utländska dotterbolag 1974 utfördes av SCB och samordnades med IUIs för samma år. En kartläggning av stocken av direktinvesteringar 1986 har nyligen gjorts av Sveriges Riksbank. Denna omfattar alla näringsgrenar och ger en referensram för IUIs undersökning samma år.

Syftet med IUIs enkätundersökningar har varit att erhålla information om främst industrins utlandsproduktion och om de svenska moderbolagen som skulle möjliggöra en analys av drivkrafterna bakom multinationell verksamhet samt dess effekter på svensk ekonomi.

³ Det är även unikt internationellt. Det enda land där det gjorts liknande totala kartläggningar av de egna företagens multinationella verksamhet är USA, där emellertid statistikinsamlingen skett i offentlig regi av US Department of Commerce.

Data har samlats in vid fyra tillfällen: 1971, 1975, 1979 och 1987. Vid samtliga tillfällen var enkäten avsedd att täcka alla svenska industriföretag som hade producerande dotterföretag i utlandet under respektive undersökningsår.

Därutöver har urvalskriterierna varierat något. 1965-70 års undersökning täckte t ex samtliga producerande och försäljande dotterbolag till svenska industriföretag samt utländska produktionsföretag i vilka de svenska företagen hade ett minoritetsintresse. 1974 års undersökning omfattade därutöver svenska industriföretags dotterbolag och minoritetsintressen i andra sektorer än industri och handel. 1978 års undersökning uteslöt företag som endast hade andra utlandsintressen än producerande dotterbolag. 1986 års undersökning har återigen inkluderat även företag som enbart har försäljande dotterbolag. Den omfattar alltså svenska industriföretag som hade producerande och/eller försäljande dotterbolag i utlandet 1986 samt deras utländska dotterbolag och minoritetsintressen i olika sektorer.

Med svenska industriföretag menas i undersökningen företag som är registrerade i Sverige och inte är dotterbolag till utländska företag och vars huvudsakliga verksamhet faller inom industrin. Endast företag med mer än 50 anställda i Sverige omfattas. Med producerande dotterbolag (koncernbolag) i utlandet avses företag i utlandet som ägs direkt eller indirekt till mer än 50 procent av det svenska företaget och som bedriver någon form av industriell verksamhet. Övriga dotterbolag (koncernbolag) är dotterbolag verksamma inom andra näringsgrenar än industri. Minoritetsintressen omfattar företag som ägs till minst 10 och högst 50 procent av de svenska företagen.

Utlandsinvesteringar företagna av små företag, utlandsägda företag, icke-industriföretag samt industriföretag som saknar producerande eller försäljande dotterbolag (år 1986) faller således utanför undersökningen. Trots dessa avgränsningar tyder totalundersökningar som Lunds (1967) och SCBs (1974) på att omkring 90 procent av svenska företags utländska dotterbolag och minoritetsintressen inom alla näringsgrenar täcks av IUI-undersökningarna för tidigare år. Därtill kommer ett visst svarsbortfall, i genomsnitt 2-5 procent.

För 1986 visar en jämförelse med riksbankens totala kartläggning att IUI täcker in över 95 procent av industrins totala investeringar i utlandet. Skill-

naden jämfört med tidigare är dock att industrin nu svarar för en väsentligt mindre del av totala svenska investeringar i utlandet: endast 77 procent 1986 jämfört med drygt 90 procent i början av 1970-talet. Andra näringsgrenar än industrin – banker, försäkringsbolag, transportföretag m fl – har således börjat investera utomlands i mycket större skala än tidigare.

Datamaterialet utgörs av relativt detaljerad information om den svenska koncerndelen och om varje enskilt producerande koncernföretag i utlandet, information rörande försäljning, produktion och produktionsinriktning, handelsströmmar, tillgångar, sysselsättning, lönekostnader, forskningskostnader etc. Det omfattar mer begränsad information om andra utlandsintressen. Samtliga uppgifter som redovisas i det följande härrör från detta datamaterial om inte annat anges. Uppgifter för 1960 härrör från Lunds undersökning som IUI fått tillgång till och bearbetat för att möjliggöra jämförbarhet över tiden.

En utförligare redovisning av urvalskriterier, population, datainsamling och svarsprocent samt av frågeformulären ges i Appendix A. En utförligare redogörelse för hur IUIs undersökningar förhåller sig till andra totalundersökningar ges i Appendix B.

1.4 Rapportens innehåll

Kapitel 2 beskriver den svenska industrins internationalisering från början av 1960-talet fram till 1986. Tillväxten i de internationella koncernernas utländska delar relateras till tillväxten i deras svenska delar och de svenska moderbolagen jämförs med svensk industri i övrigt med avseende på export, sysselsättning och lönsamhet.

Kapitel 3 ger en mer utförlig beskrivning av utvecklingen av olika slag av utlandsverksamhet. Tonvikten ligger dock här, liksom i hela studien, på de producerande dotterbolagen. Den ökade betydelsen av tillväxt genom förvärv, förändringar i branschmönster och länderinriktning beskrivs och analyseras.

Kapitel 4 behandlar sambandet mellan svensk export och svenska företags utlandsproduktion samt frågan om utlandsproduktionen i sig påverkar ex-

porten från Sverige. Vidare diskuteras där lokaliseringen av företagens FoU, eventuella effekter på FoU-verksamheten av deras internationalisering samt kostnader och intäkter för licens och patent.

Kapitel 5 tar upp frågan om hur EGs inre marknad kan komma att påverka export och utlandsproduktion samt hur företagens internationalisering, i sin tur, kan påverka EG-problematiken. Kapitlet fogar samman tidigare beskrivning och analys för att belysa dessa frågor.

Rapporten avslutas med en kort sammanfattning, som är avsedd att kunna läsas fristående från den övriga redovisningen.

KAPITEL 2

Den svenska industrins tillväxt i Sverige och utomlands 1960-86

- Svenska utlandsinvesteringar har ökat med 500 procent i fasta priser 1980-87
- Anställda i utländska dotterbolag har ökat med 62 000, anställda i svensk industri har minskat med 97 000 1978-86
- De multinationella företagen är stora i Sverige och de är nästan lika stora i utlandet
- Svenska multinationella företag har endast 1/4 av försäljningen och något mer än hälften av produktionen i Sverige

Den svenska industrins investeringar i utlandet har ökat dramatiskt under 1980-talet. Vi skall här beskriva vad som ligger bakom denna utveckling och relatera de utlandsinvesteringarna till tillväxten i utlandet till deras tillväxt i Sverige under samma period. Men vi skall också utsträcka perspektivet bakåt och jämföra utvecklingen under 1980-talet med den under 1960- och 1970-talen. Den bild som tecknas är en av snabbt tilltagande internationalisering av svensk industri under tre decennier.

För att sätta industrins utlandsinvesteringar i ett större och mer välkänt sammanhang börjar vi med att se på hur Sveriges totala direktinvesteringar i utlandet har utvecklats.

2.1 Sveriges direkta investeringar i utlandet 1960-88

Den löpande information vi har om svensk utlandsverksamhet är uppgifter om flödet av direkta investeringar som det registreras i betalningsbalansstatistiken. Direkta investeringar definieras där som investeringar i utländska

dotter- eller intresseföretag. Statistiken mäter bara den del av investeringarna som innebär en kapitalöverföring (explicit eller implicit) av långfristig natur mellan Sverige och utlandet. Svenska direktinvesteringar i utlandet utgörs således av den del av utlandsinvesteringarna som finansieras med kapital från Sverige. Stocken av direkta investeringar mäts som svensk andel av utlandsföretagens egna kapital och långfristiga skulder till de svenska moderföretagen.¹

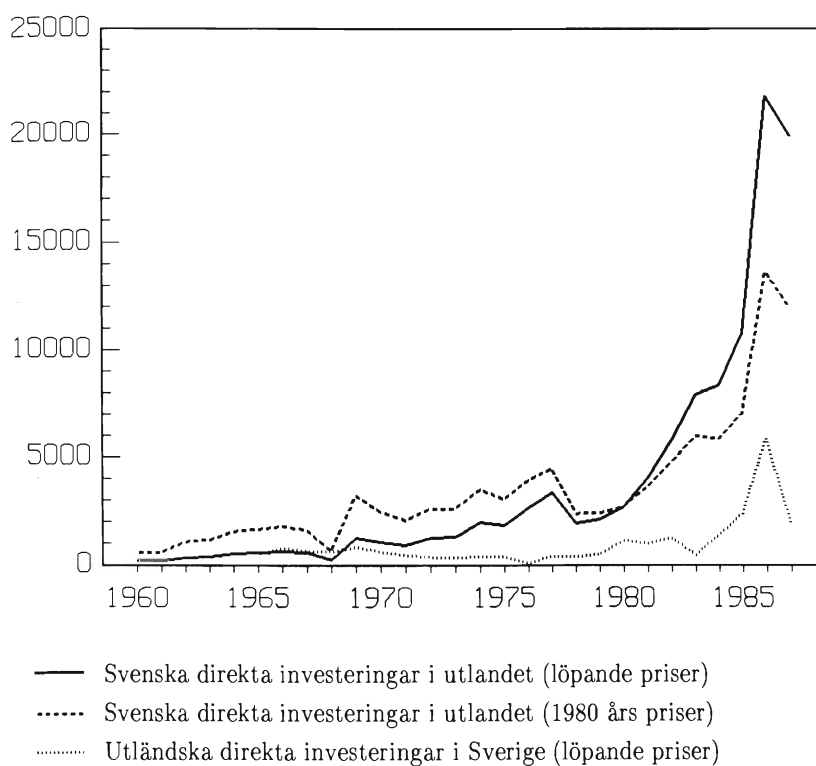
Figur 2.1 visar utvecklingen av Sveriges direkta investeringar i utlandet från 1960 t o m 1987. Utländska direkta investeringar i Sverige har lagts in för att visa att Sverige under hela perioden varit en betydande nettoinvesterare i utlandet.

Figuren visar en stark trendmässig tillväxt av svenska direkta investeringar i utlandet fram till 1977. Investeringsutflödet 1960-77 ökade 22 gånger i löpande priser. Rensat för inflationseffekter rör det sig om en åttafaldig ökning. Efter 1977 sker en kraftig nedgång under några år, som 1980 förbyts i en närmast explosionsartad ökning. Även sedan vi rensat bort inflations-effekter kvarstår en mycket kraftig tillväxt efter 1980. I fasta priser har svenska direktinvesteringar femfaldigats under den senaste 7-årsperioden!

Förmodligen bör förklaringen främst sökas i de extrema konjunkturförlopp som kännetecknat såväl 1970- som 1980-talet. Perioden 1976-82 var den längsta och svåraste lågkonjunkturen under hela efterkrigstiden med extremt låg tillväxt såväl i Sverige som i vår omvärld. Den avlöstes av den längsta obrutna högkonjunkturen under efterkrigstiden, även om tillväxttakten under 1980-talet i Sverige knappast kom upp till 60-talsnivå. Den starka ökningen av utlandsinvesteringarna under 1980-talet kan åtminstone delvis ses som en återhämtning efter den långvariga stagnationen under 1970-talet. Det gäller åtminstone fram till 1986.

¹ Kapitalöverföringen kan vara antingen explicit eller implicit. Den behöver alltså inte innebära kontantbetalningar till eller från utlandet. Återinvestering av vinstmedel ingår t ex i kapitalutflödet under direkta investeringar med ett motsvarande inflöde under kapitalavkastning i betalningsbalansen; moderbolagets upplåning för finansiering av utländska dotterbolag ingår också i kapitalutflödet med en motpost under upplåning i utlandet. Investeringar, som inte är förenade med någon form av inflytande och enbart görs i placeringssyfte, kallas portföljinvesteringar och är fortfarande i princip förbjudna under den svenska valutaregleringen.

Figur 2.1 Svenska direkta investeringar (netto) i utlandet och utländska direkta investeringar (netto) i Sverige 1960-87
Milj kr



Källa: Sveriges Riksbank. (Se tabell C.7 i Appendix C.)

Man kan fråga sig om den särskilt stora ökningen just 1986 (från 11 till 22 miljarder kronor) kan förklaras av liberaliseringen av valutaregleringen som inleddes under andra halvåret 1986. Då släpptes nämligen kravet, som funnits sedan 1974, på utlandsfinansiering av direktinvesteringarna under minst fem år. Men detta kan på sin höjd förklara endast en del av ökningen. Av olika skäl skulle det nämligen ha påverkat det registrerade utflödet ganska litet. Dessutom borde det, om det hade varit betydelsefullt, ha inneburit att ut-

flödet under andra halvåret var större än under första halvåret. Men det var det inte.²

Den starka ökningen av direkta investeringar under 1980-talet är ändå anmärkningsvärd med tanke på att två kraftiga devalveringar 1981-82 (på sammanlagt 26 procent) förstärkte Sveriges internationella konkurrenskraft inför konjunkturuppgången. Mot den bakgrunden ter det sig märkligt att svenska företag valt att lägga en så stor del av sin expansion i utlandet. Devalveringarna borde ha gjort produktion i Sverige relativt mer lönsam. Den starka ökningen av utlandsinvesteringarna visar att det har funnits än lönsammare investeringsmöjligheter för svenska företag i utlandet.

Vad ligger bakom denna utveckling? Hur har utlandsexpansionen sett ut? Vad har hänt med de utlandsinvesteringarna i Sverige? Har de vuxit lika snabbt hemma som i utlandet? Det är några av de frågor vi nu skall se närmare på.

I det följande handlar det om industrins utlandsinvesteringar. Industrin svarar inte för hela men för merparten av investeringsflödet i figur 2.1; drygt 75 procent 1986 och (uppskattningsvis) drygt 90 procent fram till mitten av 1970-talet. (Se Appendix B.) En väsentlig förändring som skett sedan mitten av 70-talet är således att utländska investeringar av företag i andra näringsgrenar, såsom banker, försäkringsbolag och transportbolag, ökat i betydelse. Men dessa investeringar behandlas inte i denna studie.

² Som mest hade liberaliseringen kunnat leda till ett ökat kapitalutflöde på ca 4 miljarder kr under andra halvåret 1986. Orsaken är att finansieringskravet bara gällde 70 procent av utlandsinvesteringarna och att liberaliseringen bara tillämpades på investeringar från kravets avskaffande. På en årlig investeringsvolym på ca 13 miljarder kronor skulle det som mest kunna leda till ett extra kapitalutflöde på 4,5 miljarder kronor. Det förutsätter då att företagen utan detta krav skulle välja att inte alls låna utomlands, vilket också är osannolikt med hänsyn till att ränteläget i utlandet då var väsentligt lägre än i Sverige. Dessutom är det tveksamt om det överhuvud taget hade syntts i direktinvesteringsflödet. En stor del av utlandslånen togs nämligen upp av de svenska moderbolagen eller togs upp med borgen från de svenska moderbolagen. Därmed registrerades det som ett kapitalinflöde till Sverige under lån i utlandet och som ett utflöde av direkta investeringar. De registrerade direktinvesteringarna påverkades således inte av utlandsfinansieringskravet i någon högre grad. Däremot kan det naturligtvis periodvis ha haft en allmänt dämpande effekt på viljan att investera i utlandet.

2.2 De internationella koncernernas verksamhet i Sverige och i utlandet – en översikt

Denna studie handlar främst om svenska industriföretag som bedriver produktion utomlands i egna dotterbolag. Dessa företag, som vi kan kalla multinationella företag eller internationella koncerner, är ganska få; knappt 110 år 1986. Ändå svarar denna grupp inte bara för den överväldigande delen av den svenska industrins utlandsverksamhet utan även för huvuddelen av Sveriges totala utlandsinvesteringar. Anledningen är att det svenska näringslivets utlandsverksamhet domineras av industrin, som nämnts ovan, och inom industrin av de företag som bedriver produktion utomlands. Industriföretag med enbart försäljande dotterbolag i utlandet svarar t ex för bara 2 procent av sysselsättningen i industrins utländska dotterbolag.

Koncerner med produktion i utlandet väger också tungt inom industrin i Sverige med 48 procent av industrisysselsättningen och 56 procent av svensk export 1986. Detta visar att dessa företag genomsnittligt är mycket stora och dessutom mer exportinriktade än industrin i övrigt, ett förhållande som illustreras av tabell 2.1. Tabellen jämför koncerner med producerande dotterbolag i utlandet med koncerner som har enbart försäljande dotterbolag i utlandet och visar att de förra är färre till antalet, väsentligt större i genomsnitt, och väsentligt mer exportinriktade.

Trots en, som vi skall se, mycket kraftig expansion i utlandet under snart tre decennier har antalet koncerner inom svensk industri som bedriver produktion i utlandet förändrats endast obetydligt. Mellan 1965 och 1986 ökade antalet från 80 till 108, men huvuddelen av ökningen inföll före 1970. Mellan 1978 och 1986 har antalet faktiskt minskat.

Nettoförändringen av antalet koncerner med utlandsproduktion ger emellertid ett falskt intryck av konstans. I själva verket har populationen svenska multinationella företag förändrats en hel del, vilket framgår av tabell 2.2. Endast 27 företag har ingått i populationen under hela perioden och bruttoförändringarna har varit stora. Nya utlandsinvesteringar har tillkommit och gamla har avvecklat sina utlandsintressen, själva blivit utlandsägda eller gått upp i andra multinationella svenska företag. I det sistnämnda fallet ingår de fortfarande i populationen men inte som självständiga företag. Skulle de räknas

Tabell 2.1 De svenska moderbolagens försäljning, export och leveranser till utländska dotterföretag 1986

	Antal	Försäljning milj kr	Export		Leveranser till utländska dotterföretag	
			milj kr	i % av försäljningen	milj kr	i % av exporten
Moderbolag med producerande dotterföretag i utlandet	108	279 390	148 190	53	72 230	49
Moderbolag med enbart försäljande dotterföretag i utlandet	156	55 130	23 570	43	8 850	38

Definitioner: De svenska moderbolagen utgörs – med få undantag – av koncernernas svenska delar. Dotterföretag utgörs av företag i vilka koncernen äger minst 50 procent 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.

som självständiga företag skulle antalet som funnits med under hela perioden höjas till ett drygt 40-tal. Fusioner i Sverige är således ett viktigt skäl till att antalet utlandsinvesteringar snarare minskat under senare år.

De "genomgående" företagen dominerar emellertid utvecklingen i alla avseenden. I den gruppen ingår även de tidigare självständiga utlandsinvesteringar som fusionerat med andra genomgående företag. I tabell 2.1 svarar de således för ca 75 procent av de utlandsproducerande koncernernas försäljning.

Tabell 2.2 Förändring i populationen av koncerner med produktion i utlandet 1965-86

	Antal koncerner
<u>Koncerner med producerande dotterföretag i utlandet 1965</u>	81
Genomgående	27
Antal företag som fallit bort 1965-86	119
<u>därav</u>	
<u>på grund av att moderbolaget mellan 1965 och 1986</u>	
fusionerat med annan koncern inom populationen	18
upphört, blivit utlandsägt eller avvecklat alla utlandsintressen	89
avvecklat producerande dotterbolag men har kvar försäljande dotterbolag eller minoritetsintressen	6
ej svarat 1986	6
<u>Koncerner med producerande dotterföretag i utlandet 1986</u>	105
Genomgående	27
Antal företag som tillkommit 1965-86	143
<u>Nettoökning mellan 1965 och 1986</u>	24

Bakom de genomgående företagens dominans ligger att utlandsverksamheten i så hög grad är koncentrerad till ett fåtal stora, och ofta gamla, utlandsinvesteringar. De 20 största arbetsgivarna utomlands svarar för uppemot 90 procent av industrins sysselsättning och produktion i utlandet. De 10 största svarar för drygt 75 procent. Samtliga dessa hade etablerat produktion utomlands före 1965.

I tabell 2.3 kan vi se vilka de 20 största arbetsgivarna utomlands är.³ I tabellen har de rangordnats efter antalet utlandsanställda 1986. Vi ser att det är en enorm spännvidd mellan det största (Electrolux) och det näst största företaget (SKF): 100 000 utlandsanställda jämfört med 37 000. Därefter är dock rangordningen relativt kontinuerlig.

Vi kan också notera att Electrolux uppnått denna särställning under undersökningsperioden. Så sent som 1970 hade Electrolux en fjärdeplacering i rangskalan. Överhuvud taget har det skett stora förändringar i koncernernas inbördes storlek under perioden, vilket vi kan se genom att jämföra deras rang olika år. Men stabiliteten är kanske lika anmärkningsvärd: av de 10 största utlandsinvesteringarna 1986 tillhörde alla utom 2 de 10 största 1965, av de 20 största 1986 tillhörde alla utom 6 de 20 största 1965. Också anmärkningsvärt är att alla utom fyra etablerat produktion utomlands före 1960. Den äldsta är Alfa Laval med ett amerikanskt dotterbolag från 1885, men åtta har fortfarande utländska produktionsbolag etablerade omkring 1920 eller tidigare.

Även om storföretagens dominans är slående får detta inte överskugga att nya företag ständigt etablerar sig utomlands och att en del av dem så småningom växer sig stora. Andra förblir multinationella men ganska små. Det får inte heller överskugga att många efter längre eller kortare tid avvecklar sina utlandsintressen. Gruppen multinationella företag är inte homogen och multinationell verksamhet är inte nödvändigtvis en nyckel till framgång.

³ Med undantag för uppgiften om etableringsår är uppgifterna hämtade från företagens årsredovisningar. Anledningen är att enkätuppgifterna insamlats under löfte om konfidentialitet, varför de inte i något annat sammanhang redovisas på så sätt att enskilda företag kan identifieras. Vi har valt att följa den principen konsekvent i stället för att med hjälp av årsredovisningarna finna ut vilka uppgifter som kan betraktas som offentliga.

Tabell 2.3 De 20 största multinationella industriföretagen 1986

Rang			Namn	Antal anställda		Etableringsår för utlandsproduktion	Huvudsaklig produktion
1986	1974	1965		Totalt	Utländska koncernföretag		
1	3	4	Electrolux	129 192	100 477	1921	Hushållsapparater, storköksapparater
2	1	1	SKF	44 887	37 037	1910	Kullager, stål
3	3	3	Ericsson	68 176	32 444	1911	Telefonstationer, växlar, utrustning
4	10	7	ASEA	63 124	25 797	1916	Elektrisk utrustning, motorer, turbiner
5	8	14	Volvo	71 213	18 904	1958	Bilar, motorer
6	4	2	Swedish Match	25 556	17 917	1912	Tändstickor, byggmaterial, förpackning
7	5	9	Sandvik	24 033	13 449	1920	Stål, manufaktur
8	6	8	Atlas Copco	16 498	12 091	1943	Tryckborrar, utrustning
9	34	32	Esselte	18 046	11 993	1962	Kontorsutrustning, tryckeri, förlag
10	7	5	Alfa Laval	15 460	9 833	1885	Separatorer, mejeri- o. jordbruksutrustning
11	12	16	Saab-Scania	47 407	9 519	1957	Bilar, bussar
12	9	6	AGA	14 584	9 466	1900	Gas- o. gasenergi (uppvärmning, kylning, svetsning)
13	31	31	SCA	18 114	6 344	1960	Papper o. pappersvaror
14	16	12	ESAB	6 480	4 642	1931	Elsvetsning, maskiner
15	15	97	PLM	7 575	4 354	1961	Förpackning (glas, metall, papper)
16	25	25	Stora	17 242	3 666	1956	Massa och papper
17	18	20	Euroc	8 192	3 526	1953	Cement, maskiner
18	17	15	Astra	6 768	3 485	1942	Läkemedel
19	43	–	Nobel	16 256	2 824	1967	Försvarsmateriel, kemi- o. hygienprodukter
20	57	–	Assi	8 213	2 559	1967	Skog, massa, papp

Storföretagens dominans har gjort att man ofta sett multinationell verksamhet som ett storföretagsfenomen och storlek i sig som en förklaring till att företagen blir multinationella. Så är dock inte fallet. Inte heller är det så att stora företag har en relativt större andel av sin verksamhet utomlands. Små företag investerar lika mycket i utlandet i förhållande till sin storlek som stora företag. (Se Swedenborg 1979, kap 6 för en utförlig analys.)

Tabell 2.4 visar hur utlandsverksamheten ser ut. År 1986 sysselsatte de internationella koncernerna omkring 370 000 anställda vid sammanlagt 2 400 dotterbolag i utlandet. Merparten av sysselsättningen, eller 70 procent, fanns inom företag som bedrev någon form av industriell produktion. Omkring 20 procent var i försäljningsföretag och 10 procent i "övriga rörelsedrivande" dotterföretag, dvs dotterföretag verksamma i andra näringsgrenar än industri och handel. Exempel på de senare är holdingbolag, service-, transport- och forskningsbolag.

Det bör framhållas redan här att den använda definitionen av producerande dotterföretag innebär att dessa företag inte är "rena" produktionsföretag utan företag som i varierande grad ägnar sig åt återförsäljningsverksamhet för de svenska koncernernas räkning. Denna vida definition motiveras av önskemålet att täcka in nära nog all industriell produktion i utlandet. Samtidigt innebär den genomgående en viss överskattning av den industriella verksamheten vid de utländska dotterbolagen jämfört med svensk industri, eftersom återförsäljningsverksamhet i princip inte inräknas i den svenska industrisektorn. Det kan nämnas att företag som är producerande enligt ett enkelt mest-kriterium, dvs att saluvärdet av den egna produktionen överstiger saluvärdet av återförsålda varor, svarar för 80-90 procent av sysselsättning, tillgångar etc i samtliga "producerande dotterföretag".

I tabellen visas att koncerner som hade endast försäljande dotterbolag i utlandet hade 435 försäljningsföretag med sammanlagt ca 6 400 anställda 1986. Dessa koncerner svarade därmed för ca 2 procent av den totala utlandsysselsättningen.

Till sist visas att utöver egna dotterbolag, dvs företag i vilka de svenska företagen har ett majoritetsintresse, har de utlandsinvesteringande koncernerna minoritetsintressen i utländska företag. För 1986 rapporterade de att de hade

Tabell 2.4 De internationella koncernernas utländska dotterföretag 1960, 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986

	Antal företag						Antal anställda					
	1960	1965	1970	1974	1978	1986	1960	1965	1970	1974	1978	1986
<u>Koncerner med produktion i utlandet</u>												
Producerande dotterbolag	*	329	428	481	570	646	105 500	147 290	182 090	221 110	227 150	259 820
Försäljande dotterbolag	*	464	674	892	1 054	1 208	*	22 440	36 130	49 665	53 695	72 655
Övriga rörelse-drivande dotterbolag	*	*	*	64	68	128	*	(780) ^a	(3 665) ^a	15 520	19 690	30 910
Summa dotterföretag	*	793	1 102	1 437	1 692	1 982	*	171 030	222 445	284 805	301 210	363 385
<u>Koncerner med enbart försäljande dotterbolag</u>												
Försäljande dotterbolag	*	119	231	335	*	435	*	2 390	6 570	6 070	*	6 380
Total summa dotterföretag	*	912	1 351	1 772	*	2 417	128 500	173 420	229 020	290 880	*	369 765
Minoritetsägda företag ^b	*	(39)	(72)	147	172	351	*	(24 030)	(55 690)	78 418	63 000 ^c	68 060 ^c

* Uppgift saknas.

a Siffrorna inom parentes hänför sig till anställda i övriga rörelsedrivande dotterföretag som felaktigt klassificerats som försäljande dotterföretag 1965 och 1970.

b Antalskolumnen är inte jämförbar med sysselsättningskolumnen. Uppgift om antalet anställda finns endast för ett mindre antal av de minoritetsägda företagen. Siffrorna inom parentes är endast minoritetsägda produktionsföretag. 1974-86 omfattas även minoritetsägda företag i andra näringsgrenar.

c Svarsprocenten är lägre 1978 än 1974 och lägre 1986 än 1978.

Definitioner:

Dotterföretag utgörs av företag i vilka koncernen äger minst 50 procent av aktiekapitalet och vilka omfattas av koncernens redovisning (koncernföretag). Minoritetsägda företag har definierats som företag i vilka koncernen äger minst 10 procent och högst 50 procent av aktiekapitalet.

Som producerande företag i utlandet räknas alla företag som bedriver någon form av industriell produktion, om denna utgör minst 10 procent av företagets försäljningsvärde.

Försäljande företag i utlandet utgörs av 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. För en utförligare redogörelse för populationsurval och definitioner se Appendix A.

Mellan 1978 och 1986 har sysselsättningstillväxten ökat igen – till ca 1,5 procent per år, vilket dock är väsentligt långsammare än under perioden före 1974. I försäljningsföretagen har den varit snabbare och nästan lika hög som före 1974.

Även övriga rörelsedrivande dotterföretag uppvisar en mycket hög tillväxt. Under perioden 1974-78 växte sysselsättningen med i genomsnitt 6,1 procent per år och 1978-86 med 5,8 procent per år.

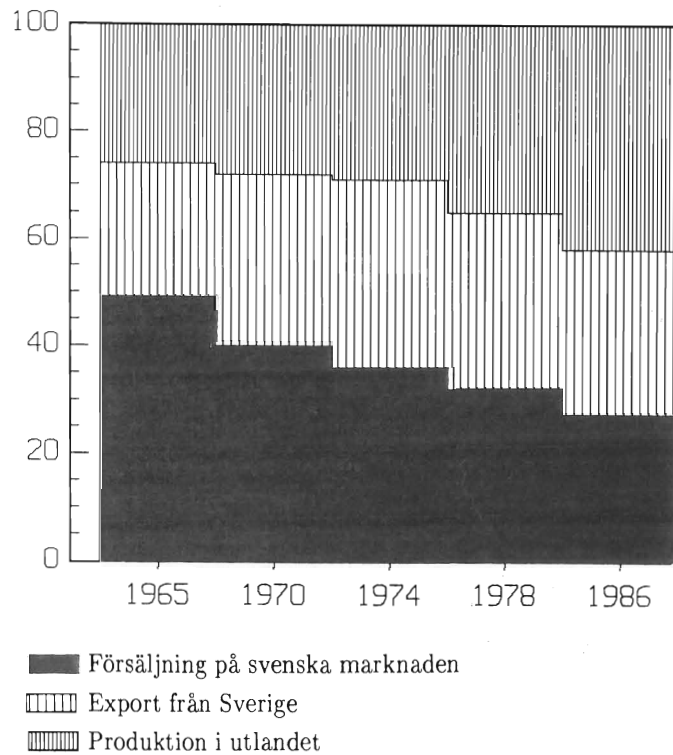
Tyngdpunkten i industrins utlandsverksamhet ligger emellertid otvetydigt på de utländska produktionsföretagen och det är effekterna av deras verksamhet som har varit, och är, föremål för så mycken debatt. Det är också till dessa som huvudintresset knyts i denna studie. Praktiska skäl, nämligen tillgången på bättre data, gör att vi begränsar oss till att analysera verksamheten vid de majoritetsägda produktionsföretagen. Annars kan ju motiven för och effekterna av att svenska företag går in med ett minoritetsintresse i ett utländskt produktionsföretag antas vara likartade dem som gäller vid etablering av dotterbolag. Under alla omständigheter är ett minoritetsintresse ofta ett alternativ till ett eget dotterbolag, ibland framtvingat av mottagarlandets krav på inhemskt majoritetsintresse.

2.3 Företagens internationalisering

Under hela den period vi kartlagt har den svenska industrin vuxit snabbare i utlandet än i Sverige. Detta gäller vare sig tillväxten i utlandet jämförs med de svenska moderbolagens tillväxt eller med hela den svenska industrins tillväxt. För de utlandsproducerande koncernerna – som uppvisat en högre tillväxt i Sverige än industrin i genomsnitt – har den starkare expansionen i utlandet inneburit att utlandsproduktionen ökat jämfört med produktionen i Sverige samt att en ökad andel av deras export säljs via egna dotterbolag i utlandet. Mätt på detta sätt har koncernernas internationella beroende ökat markant.

Tabell 2.5 (och figur 2.3) ger en sammanfattande bild av företagens internationalisering under perioden. För att möjliggöra jämförelser över alla åren

Figur 2.3 Koncerner med produktion i utlandet: verksamhetens fördelning på Sverige och utlandet 1965-86
Procent



avser tabellen endast genomgående företag. Motsvarande uppgifter för samtliga utlandsproducerande koncerner respektive år visar en lägre internationaliseringsgrad (figur 2.3). Orsaken är att företag som nyligen etablerat sig utomlands har en relativt mindre verksamhet där än de företag som bedrivit produktion i utlandet under en längre tid.

I tabell 2.5 har koncernernas externa omsättning fördelats dels på grundval av var försäljningen sker, dels på grundval av var tillverkningen sker. Produktionen i Sverige mäts som de svenska koncernföretagens externa omsättning plus de leveranser som sker till de utländska dotterbolagen. Produktionen i utlandet blir då lika med de utländska dotterbolagens externa omsättning minus sådana leveranser från de svenska koncernföretagen. Detta motsvarar

uppenbarligen inte något vedertaget produktionsbegrepp⁴, men det är det mått som bäst lämpar sig för jämförelser med svensk export och som inte innebär dubbelräkning. Produktion vid utländska försäljningsföretag framkommer som en residual vid denna fördelning och utgörs av försäljningsmarginaler på återförsäljningen för de svenska koncernföretagen, av eventuell installations- och serviceverksamhet samt av tull- och transportkostnader.

Den mest dramatiska förändring som framträder i tabellen är den svenska hemmamarknadens drastiskt minskade betydelse. Den utgjorde 23 procent av koncernomsättningen 1986 – en halvering från 1965.

1965 var utlandsförsäljningen drygt hälften av den totala koncernomsättningen. 1986 hade andelen stigit till 77 procent. Trots att exporten från Sverige ökat snabbare än hemmamarknadsförsäljningen, svarar exporten för en minskande andel av utlandsförsäljningen.

Den kraftigaste tillväxten har under hela 20-årsperioden kommit från utlandsproduktionen. 1986 svarade de utländska koncerndelarna för nästan hälften av den totala produktionen jämfört med 28 procent 1965! Om man med multinationalitet menar att företagen har en betydande produktion utanför det egna landet, har dessa företag i sanning blivit alltmer multinationella.

"Utflyttningen" av produktion har försiggått stadigt under hela perioden med undantag för åren 1974-78, då den var särskilt kraftig. Orsaken till den starka ökningen av utlandsproduktionen relativt till produktionen i Sverige under de åren beror dock främst på att tillväxten allmänt i Sverige i kostnadskrisens spår var låg. Utlandstillväxten var också låg, men inte lika låg som den svenska. Trots att även utlandet drabbades hårt av den internationella konjunkturedgången visar siffrorna att Sverige hävdade sig mindre väl än andra länder som produktionsland för svenska multinationella företag under dessa år.

Under den påföljande högkonjunkturen fortsatte "utflyttningen" i ungefär samma takt som under tidigare perioder. Ordet "utflyttning" används då endast för att beskriva att en ökande andel av produktionstillväxten förläggs

⁴ Det är inte saluvärdet av produktionen, eftersom internleveranser då inte skulle ha eliminerats. Det är inte heller förädlingsvärdet, eftersom alla inköp då skulle ha eliminerats.

Tabell 2.5 Genomgående koncerner med produktion i utlandet: verksamhetens fördelning på de svenska och utländska koncerndelarna 1965-86

	1986 milj kr	Fördelning i %				
		1965	1970	1974	1978	1986
Total koncern- omsättning	399 510	100	100	100	100	100
<u>därav:</u>						
1. <u>Försäljning på</u>						
svenska marknaden	94 300	47	38	35	29	23
utländska marknader	305 210	53	62	65	71	77
<u>därav:</u>						
export från Sverige	118 830	25	31	32	31	30
2. <u>Produktion från</u>						
svenska koncern- företag ^a	213 130	72	69	67	60	53
utländska koncern- företag ^b	186 380	28	31	33	40	47
<u>därav:</u>						
producerande dotterföretag	148 030	24	27	30	35	37
övriga dotterföretag	38 350	4	4	3	5	10

^a De svenska koncernföretagens externa omsättning inklusive leveranser till utländska koncernföretag.

^b Utländska dotterföretags omsättning exklusive leveranser från de svenska koncernföretagen. Se även anmärkning till tabell 2.1.

till utlandet. Det betyder inte att verksamhet i Sverige läggs ned och faktiskt flyttar ut. Det säger inte heller någonting om huruvida den tillväxten hade kunnat komma till stånd i Sverige och, följaktligen, om ökad utlandsproduktion slår ut alternativ produktion i Sverige. Det är en komplicerad fråga som vi kommer att beröra mer i kapitel 4 och som har analyserats utförligt i Swedenborg (1979) och (1982).

Med tanke på att utvecklingen varit så stabil under en 20-årsperiod kan man fråga sig hur den kommer att se ut om ytterligare 20 år om utvecklingen fortsätter som hittills. Vid en ren trendframskrivning skulle gruppen genomgående företag kring sekelskiftet bara ha omkring 30 procent av sin produktion i Sverige och en försvinnande liten del av denna skulle avsättas på hemmamarknaden. Samtidigt skulle gruppen genomgående företag ha decimerats avsevärt (jfr tabell 2.2), så att kanske bara ett tiotal företag svarade för denna utveckling.

Tabell 2.5 visar genomsnittliga värden för gruppen genomgående företag. Hur stor är variationen mellan företag i dessa olika mått på internationaliseringsgrad? I tabellerna 2.6 och 2.7 har en viss uppdelning gjorts. I tabell 2.6 har samtliga koncerner med produktion i utlandet 1986 grupperats efter andelen av deras försäljning som avsattes i utlandet samma år. Först kan vi konstatera att det finns stora avvikelser mellan företagen i andelen av den totala försäljningen som avsattes i utlandet. Ungefär en tredjedel avsatte mer än 75 procent, dvs mer än genomsnittet i tabell 2.5. Tabellen visar också att den genomsnittliga storleken på utlandsförsäljningen är större för de mest utlandsinriktade företagen, vilket delvis sammanhänger med att stora företag har både en större export och en större exportandel än mindre företag.

Däremot är det inte så att företag med stor utlandsförsäljning, vare sig absolut eller relativt till den totala försäljningen, har en större benägenhet att producera utomlands. Sista kolumnen i tabell 2.6 visar således att det inte finns något systematiskt samband mellan utlandsförsäljningens relativa storlek och utlandsproduktionens relativa storlek. Det finns inte heller någon anledning att förvänta sig att det skulle finnas ett sådant samband. Utlandsförsäljningens absoluta eller relativa storlek är ju ett uttryck för företagets internationella konkurrenskraft. Benägenheten att producera utomlands (som den mäts här) beror på faktorer som påverkar produktionens lokalisering.

Tabell 2.6 Koncerner med produktion i utlandet 1986 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättning 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
0-40	16	4 398	275	19
40-60	22	14 478	658	48
60-80	33	149 292	4 524	37
80-100	32	184 744	5 773	51
Alla koncerner	103	352 912	3 426	44

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.

Tabell 2.7 Koncerner med produktionen i utlandet 1986 grupperade efter andelen av den totala koncernomsättning som utgjorde produktion i utlandet detta år

Produktion i utlandet i % av total koncernomsättning	Antal koncerner	Produktion i utlandet milj kr	Genomsnittlig produktion i utlandet milj kr
0-10	20	1 276	64
10-20	31	17 890	577
20-40	26	50 101	1 927
40-60	22	26 021	1 183
60-100	4	61 337	15 334
Alla koncerner	103	156 625	1 521

Anm: Se tabell 2.6.

Tabell 2.7 visar att det också är stor spridning mellan företag vad gäller utlandsproduktionens andel av den totala produktionen. Ett fåtal företag har en större andel produktion i utlandet än genomsnittet i tabell 2.5. Här ser vi att fyra stora och mycket multinationella företag, för vilka utlandsproduktionen utgör mer än 60 procent av deras totala produktion, drar upp genomsnittet. Ett drygt 20-tal har 40-60 procent av sin produktion i utlandet, dvs omkring genomsnittet i tabell 2.5.

Det finns också ett positivt samband mellan genomsnittsstorleken av utlandsproduktionen och betydelsen av denna i relation till koncernernas produktion i Sverige. Det kan tolkas så att utlandsproduktionen ökar mer än proportionellt mot koncernernas verksamhet i Sverige. I tabellen gäller detta i genomsnitt och vid en jämförelse mellan grupper av företag. I en tidigare analys (Swedenborg 1979, kap 6) har detta även visat sig gälla för ett tvärsnitt av enskilda företag. Om sambandet tolkas som en beskrivning av företagens utveckling över tiden, tyder det på att när företagen väl startat utlandsproduktion så växer den snabbare än deras hemmaproduktion.

2.4 De internationella koncernernas tillväxt jämfört med hela den svenska industrins

Hittills har vi konstaterat att svenska multinationella företag under den senaste 20-årsperioden vuxit väsentligt snabbare i utlandet än i Sverige. Men hur ser deras tillväxt i Sverige ut jämfört med den svenska industrin i övrigt? Har de vuxit långsammare eller snabbare än andra företag? I det följande jämförs utlandsinvesteringar i Sverige och deras utländska dotterbolag med hela den svenska industrin.

Tabell 2.8 visar att koncerner med produktion i utlandet svarar för mer än hälften (56 procent) av den totala svenska exporten och att den andelen varit ganska oförändrad sedan början av 70-talet. Internleveranserna, dvs leveranserna från de svenska koncernerna till deras utländska dotterföretag, har däremot ökat sin andel av den svenska exporten från 14 till 27 procent 1965-86. Merparten av dessa leveranser gick till försäljande dotterbolag i utlandet. Tabellen omfattar endast koncerner som bedriver produktion i utlandet. Om även koncerner med enbart försäljande dotterbolag inkluderas, stiger internleveransernas andel av den svenska exporten till 31 procent 1986.

Tabell 2.8 Total svensk export och export från svenska utlandsproducerande koncerner 1965-86
Milj kr och procent

	1965	1970	1974	1978	1986
Total svensk export	20 540	35 150	70 510	98 210	265 040
Export från svenska moderbolag	8 700	19 500	38 510	57 140	148 190
i % av total svensk export	42	55	55	58	56
Leveranser till utländska koncernföretag	2 830	6 390	13 590	23 190	72 230
i % av total svensk export	14	18	19	24	27
<u>därav leveranser till:</u>					
producerande koncernföretag	1 110	2 430	5 380	9 390	24 480
försäljande koncernföretag	1 720	3 960	8 210	13 800	47 750

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

Anm: Se anmärkning till tabell 2.1. Om även koncerner med enbart försäljande dotterbolag i utlandet inkluderas höjs internleveranserna i procent av total export till 20 procent 1970 och till 31 procent 1986.

Tabell 2.9 visar att samma grupp företag svarar för en något lägre (48 procent) andel av den svenska industrissysselsättningen. Denna andel har varit stigande. Från 1974 har dock såväl dessa företags sysselsättning som den svenska industrissysselsättningen krympt. Annorlunda förhåller det sig med sysselsättningen i utländska produktionsföretag. Från 1960 har sysselsättningen i dessa mer än fördubblats och samtidigt ökat från att motsvara 12 till att motsvara 33 procent av sysselsättningen i svensk industri.

Till sist kan vi jämföra dessa koncerners investeringar i fasta anläggningstillgångar i Sverige och utlandet med motsvarande investeringar i svensk industri (tabell 2.10). 1986 svarade de svenska moderbolagen för drygt 60 procent av industrins investeringar i Sverige, medan investeringarna i utländska dotterbolag motsvarade 38 procent av industriinvesteringarna i Sverige. Vi kan också notera att de multinationella företagens totala investeringar är ungefär lika stora som hela den svenska industrins investeringar samma år.

Tabell 2.9 **Antal anställda i svensk industri, i svenska utlandsproducerande koncerner och i deras utländska produktionsföretag 1960-86**
Antal och procent

	1960	1965	1970	1974	1978	1986
Industrin i Sverige	880 260	938 915	921 780	929 200	874 230	777 270
Svenska moderbolag		325 980	395 990	431 750	420 460	375 020
i % av industrin i Sverige		35	43	46	48	48
Utländska produktionsföretag	105 510	147 290	182 090	221 110	227 150	259 820
i % av industrin i Sverige	12	16	20	24	26	33

Anm: Sysselsättningssiffrorna på de olika raderna är inte fullt jämförbara. Sysselsättningen inom industrin i Sverige kommer från industristatistiken, som bygger på uppgifter på anläggningsnivå och nästan enbart omfattar industrisysselsatta. De svenska moderbolagen och de utländska produktionsföretagen är juridiska begrepp. De svenska moderbolagen omfattar hela den svenska koncern delen för koncerner vars huvudsakliga verksamhet faller inom industrin. Här ingår således sysselsättningen i t ex kraftbolag, försäkringsbolag, försäljningsbolag etc i koncernernas svenska delar. På motsvarande sätt är inte de utländska produktionsföretagen "rena" industriföretag.

Att gruppen multinationella företag svarar för en större andel av industriinvesteringarna än av industrisysselsättningen i Sverige är antagligen en återspeglning av att dessa företag, som vi skall se nedan, är mer expansiva än svensk industri i genomsnitt.

Vad som hittills sagts tillåter oss inte att dra några slutsatser om de svenska moderkoncernernas tillväxt jämfört med svensk industri. Den export- och sysselsättningstillväxt som visats i tabellerna är ju resultatet av både en förändring i populationen av utlandsinvesterade företag i Sverige (jfr tabell 2.2) och eventuella olikheter i tillväxttakt mellan utlandsinvesterade företag och övriga svenska företag. För att kunna uttala oss om eventuella olikheter i tillväxttakt måste vi eliminera den del av tillväxten som beror på att nya företag blivit utlandsinvesterade under perioden, d v s vi måste jämföra tillväxten i företag som varit genomgående under hela perioden.

Tabell 2.10 Investeringar i fasta anläggningstillgångar i svensk industri, i svenska utlandsproducerande koncerner och i deras utländska dotterbolag 1986
Milj kr och procent

	Milj kr	I % av svensk industri
Industrin i Sverige	28,7	
De utlandsproducerande koncernerna	28,5	
<u>därav</u>		
Sverige	17,6	62
utlandet	10,9	38

Anm: Observera att investeringarna i utlandet omfattar såväl producerande som försäljande dotterbolag.

Tabellerna 2.11 och 2.12 visar därför export- och sysselsättningsutvecklingen för genomgående koncerner 1965-86 och för de 10 största utlandsinvesteringarna som samtliga är genomgående. Genom att sätta dessa företags export och sysselsättning i relation till hela den svenska exporten och industrisysselsättningen under olika år får vi ett mått både på deras relativa storlek och på deras tillväxt jämfört med hela den svenska industrin. Av tabellerna kan utläsas att såväl de genomgående företagen som de 10 största väger tungt bland de utlandsinvesteringarna under hela perioden. De förra svarade för 38 procent och de senare för 25 procent av den svenska industrisysselsättningen 1986. Vidare ser vi att de genomgående företagen under större delen av perioden – och inte minst 1978-86 – har haft en högre exporttillväxt än svensk industri i genomsnitt. Deras andel av svensk export har ökat från 35 till 45 procent under åren 1965-86. Även de tio största har haft en högre exporttillväxt än industrin i övrigt, om än inte lika hög som samtliga genomgående företag just de senaste åren.

Ungefär samma bild gäller för sysselsättningsutvecklingen. Här kan vi också konstatera att de utlandsinvesteringarna visserligen minskat sin sysselsättning något under senare år (1974-86) men inte tillnärmelsevis lika mycket som svensk industri i övrigt.

Tabell 2.13 (och figur 2.4) ger en mer översiktlig bild av olikheterna i tillväxt mellan svensk industri och de internationella koncernerna i Sverige och utlandet. Tillväxttakten i sysselsättningen har i tabell 2.13 uttryckts som genomsnittlig årlig förändring för att underlätta jämförelser mellan olika perioder. Vi ser där att vi skulle överskatta olikheterna i tillväxttakt mellan svensk industri och de internationella koncernerna om vi inte tar hänsyn till den sysselsättningsökning som skett genom att nya företag blivit utlandsinvesteringar under perioden. Ändå står det helt klart att även genomgående företag vuxit snabbare än industrin i övrigt, med undantag av åren 1974-78, då de växte långsammare. Delvis kanske avvikelserna 1974-78 kan förklaras av den industripolitik som förts under denna period och som inneburit att staten övertagit konkurshotade verksamhetsgrenar från privata företag, däribland även de internationella koncernerna, och upprätthållit sysselsättningen i dessa genom en massiv bidragspolitik.

Tabell 2.11 Genomgående företags och de 10 största företagens export-
utveckling jämfört med svensk industri 1965-86
Milj kr och procent

	Export				
	1965	1970	1974	1978	1986
<u>GENOMGÅENDE FÖRETAG</u>					
Export från svenska moderbolag	7 160	14 190	28 090	41 480	118 830
i % av total svensk export	35	40	40	42	45
Leveranser till utländska koncernföretag	2 600	5 690	12 470	19 760	64 770
i % av total svensk export	13	16	18	20	24
<u>DE 10 STÖRSTA FÖRETAGEN</u>					
Export från svenska moderbolag	4 780	9 195	18 750	28 300	77 875
i % av total svensk export	23	26	27	29	29
Leveranser till utländska koncernföretag	2 130	4 670	9 960	14 870	46 110
i % av total svensk export	10	13	14	15	17

Definitioner: "Genomgående företag" utgörs av företag som bedrev produktion i utlandet under hela perioden 1965-86 och för vilka vi därför har uppgifter för alla år.

"De 10 största företagen" utgörs av de 10 största utlandsinvesterande företagen 1986 rangordnade efter antalet anställda i utlandet.

Anm: De 10 största företagen är samtliga "genomgående".

Tabell 2.12 Genomgående företags och de 10 största företagens sysselsättningsutveckling jämfört med svensk industri 1965–86
Antal och procent

	Anställda				
	1965	1970	1974	1978	1986
<u>GENOMGÅENDE FÖRETAG</u>					
Svenska moderbolag	267 580	296 800	332 180	304 535	294 330
i % av industrin i Sverige	28	32	36	35	38
Utländska produktionsföretag	138 490	166 150	200 650	201 495	222 785
i % av industrin i Sverige	15	18	22	23	29
<u>DE 10 STÖRSTA FÖRETAGEN</u>					
Svenska moderbolag	163 530	181 360	214 315	197 745	196 965
i % av industrin i Sverige	17	20	23	23	25
Utländska produktionsföretag	118 450	136 480	165 565	163 755	186 150
i % av industrin i Sverige	13	15	18	19	24

Definitioner: Se tabell 2.11.

Anm: De 10 största företagen är samtliga genomgående.

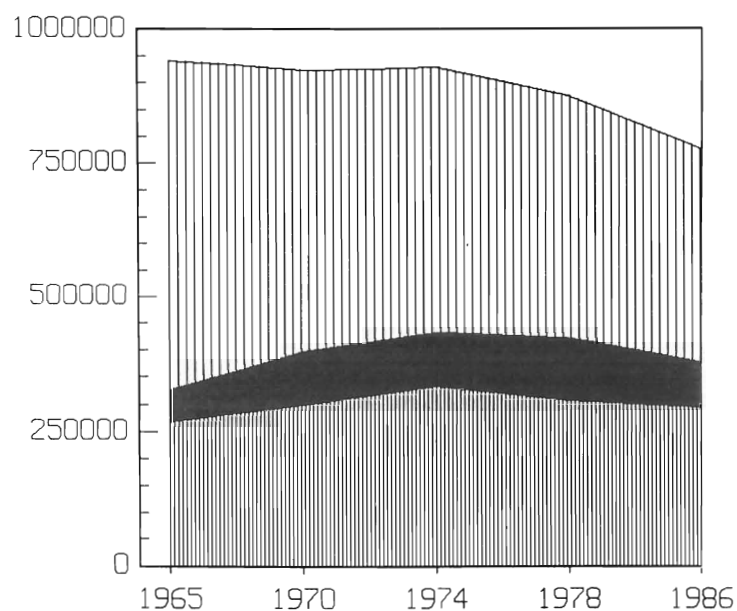
Tabell 2.13 Sysselsättningsutvecklingen i svensk industri, i svenska utlandsproducerande koncerner och i producerande dotterbolag i utlandet 1960-86

	Årlig procentuell sysselsättningsförändring				
	1960-65	1965-70	1970-74	1974-78	1978-86
Industrin i Sverige	1,3	-0,4	0,2	-1,5	-1,5
<u>Svenska moderbolag</u>					
Alla		4,0	2,2	-0,7	-1,4
Genomgående		2,1	2,8	-2,1	-0,4
De 10 största		2,1	4,3	-2,0	0,0
<u>Producerande dotterbolag i utlandet</u>					
Alla	6,9	4,3	5,0	0,7	1,7
Genomgående		3,7	4,8	0,1	1,3
De 10 största		2,9	4,9	-0,3	1,6

Sett över hela perioden 1965-86 har de genomgående företagen ökat sysselsättningen med 10 procent, vilket kan jämföras med en sysselsättningsminskning inom hela industrin med 11 procent. Eftersom de genomgående företagen väger tungt inom svensk industri, blir skillnaden naturligtvis ännu större om jämförelsen görs med industrin exklusive dessa företag. De genomgående företagens sysselsättningsökning ställs då mot en sysselsättningsminskning inom industrin i övrigt på 28 procent under perioden.

Det bör nämnas att en betydande del av de utlandsinvesteringar som företagens tillväxt i Sverige har skett genom förvärv av andra svenska företag. Den tillväxten bidrar inte till expansion i Sverige – åtminstone inte på kort sikt – eftersom sådana företagsförvärv nettas ut inom industrisektorn. Det leder till

Figur 2.4 Sysselsättningsutvecklingen i Sverige: hela industrin och svenska koncerner med utlandsproduktion 1965-86
Antal anställda



- ▨ Genomgående koncerner med utlandsproduktion
- Övriga koncerner
- Övrig svensk industri

en ökad tillväxt för gruppen multinationella företag och en minskad tillväxt inom övrig industri. Huruvida det leder till högre tillväxt i hela industrin på längre sikt beror på om de förvärvade företagen hade kunnat överleva eller växa i samma takt om de inte hade köpts upp. (För en utförlig diskussion se Swedenborg 1982, s 60-64.)

Såväl de genomgående som de tio största utlandsinvesteringarna har kombinerat en relativt hög tillväxt i Sverige med en ännu högre tillväxt i utlandet under hela perioden. Samtidigt ser vi tydligt en avmattning i den utländska sysselsättningstillväxten efter 1974. Skillnaden jämfört med i Sverige är att det ändå fortfarande rör sig om ökad sysselsättning i utlandet.

En intressant observation i tabellen är att tillväxten i Sverige och utlandet tycks samvariera. Den starkaste tillväxten såväl i Sverige som i utlandsföretagen infaller under åren 1960-65 och 1970-74. Den kraftiga sysselsättningsnedgången 1974-78 påverkar inte bara de utlandsinvesterande koncernernas svenska delar utan har även sin motsvarighet i en kraftig avmattning av utlandstillväxten. Det senare gäller i viss mån även 1978-86, då utlandstillväxten visserligen var positiv men svagare än under tidigare perioder.

Tillväxten i utlandet har således varit hög när tillväxten i Sverige har varit hög och omvänt har den varit låg när tillväxten i Sverige har varit låg. Det tyder på att det är gemensamma faktorer som påverkar tillväxten i Sverige och i utlandet i samma riktning. Huruvida det är en allmän expansionskraft hos svensk industri som spiller över till utlandet eller en kraftig efterfrågeökning på utlandsmarknaderna som motiverar en utbyggnad både i Sverige och utlandet är naturligtvis omöjligt att avgöra. Förmodligen är det en kombination.

Ibland tolkas de multinationella företagens högre tillväxt i Sverige som en indikation på att utlandsverksamheten har en positiv, eller i varje fall inte en negativ, inverkan på företagets expansionskraft i Sverige. Så kan emellertid siffrorna inte tolkas. För det första gäller jämförelserna ett aggregat av företag som sinsemellan kan ha mycket olika tillväxt. Det är t ex inte säkert att det är samma företag som har vuxit snabbt både i Sverige och i utlandet. För det andra säger inte ens en hög korrelation mellan tillväxten i Sverige och i utlandet för enskilda företag något om den kausala riktningen i detta samband. Vi vet t ex inte om dessa företag skulle ha vuxit ännu snabbare i Sverige om de inte hade tillåtits att växa i utlandet.

2.5 Lönsamheten i Sverige och utlandet

Varför växer företagen snabbare i utlandet än i Sverige? På ett plan skulle svaret vara att de gör det för att det är lönsammare. Nästa fråga skulle då vara varför det är lönsammare att producera utomlands och varför det är det för just dessa företag.

I detta avsnitt skall vi se om den högre tillväxten i utlandet också speglas i en högre lönsamhet i koncernernas utlandsverksamhet. Vi skall försöka belysa det med några mycket grova lönsamhetsmått och liksom i det föregående jämföra koncernernas svenska och utländska delar med hela den svenska industrin.

Begreppet räntabilitet är teoretiskt väldefinierat som vinsten på rörelsen efter avskrivningar i relation till det kapital som investerats i rörelsen. Vinsten skall baseras på marknadsmässiga priser på insatsvaror och slutprodukter, avskrivningar skall vara sanna ekonomiska avskrivningar och kapitalet skall vara återanskaffningsvärderat.

Det är allmänt känt att det är svårt att beräkna lönsamheten definierad på detta sätt från tillgängliga uppgifter i företagens redovisning. Bokförda uppgifter om vinsten och värdet på det kapital som vinsten skall relateras till stämmer illa med dem man skulle vilja använda. Många mer eller mindre komplicerade korrigeringar behöver göras.⁵ Det gäller i än högre grad när man skall jämföra räntabiliteten i olika länder med olika skatteregler och redovisningsprinciper.

Vi har inte möjlighet att göra några sådana korrigeringar. I det följande kommer vi att göra lönsamhetsjämförelser baserade på följande två mått: bruttovinst/totala tillgångar och bruttovinst/förädlingsvärde. Bruttovinsten är rörelseresultatet före avskrivningar enligt företagets resultaträkning. Totala tillgångar är total balansomslutning enligt företagets balansräkning. Förädlingsvärdet beräknas som summa bruttovinst och lönekostnader.

Det första är ett grovt mått på kapitalavkastningen, där den viktigaste invändningen gäller hur kapitalet mäts. Dessutom borde ett korrekt mått på räntabilitet på totalt kapital räkna in finansiella intäkter i vinsten, eftersom finansiella tillgångar ingår i kapitalet. Det andra måttet kan kallas bruttovinstandelen, eftersom det anger bruttovinstens andel av förädlingsvärdet. Med det undviker man att använda bristfälliga kapitalmått. Å andra sidan mäter man då inte räntabiliteten, eftersom man inte längre sätter vinsten i relation till investerat kapital.

⁵ Se Södersten (1985) och (1988).

Även om det finns många felkällor i de använda måtten kan de försvaras i en jämförelse mellan Sverige och utlandet över tiden, om det inte finns en systematisk felvärdering mellan Sverige och utlandet och/eller om felvisningen inte varierar över tiden.

I tabell 2.14 visas bruttovinstandelen i svensk industri och i de utlandsinvesteringar i koncernernas svenska och utländska delar. Där kan vi först konstatera att vinstandelen sjunkit i svensk industri från det så kallade "övervinståret" 1974 men att den 1986 återhämtat sig från en bottennotering 1978. Svenska utlandsinvesteringar i koncerner uppvisar i stort sett samma mönster i sina svenska delar som hela den svenska industrin men redovisar något högre vinstmarginaler.

De utländska koncerndelarna gör det däremot inte. Deras vinstandel är något lägre än moderbolagens båda högkonjunkturåren 1974 och 1986 men, vilket är intressantare, visar inte en lika stark nedgång 1978. Detta tyder på att utlandsföretagen klarade konjunkturedgången bättre än de svenska företagen och att lönsamhetskrisen i Sverige under senare delen av 1970-talet kanske var en hemmatillverkad kris.

Den något lägre vinstandelen i utlandet sammanhänger framför allt med en lägre kapitalintensitet i den utländska produktionen. Det framgår av tabell 2.15, där bruttovinsten relateras till totala tillgångar. Vi observerar återigen samma konjunkturmönster i Sverige över de tre åren: en djupdykning 1978 och en återhämtning 1986. Med detta mått på lönsamheten är det emellertid inte längre så att de utlandsproducerande koncernerna i Sverige skiljer sig från svensk industri i övrigt. De uppvisar bara en något högre lönsamhet år 1986.

I stället framstår utlandsföretagen som de verkliga vinstgenererarna. Lönsamheten är väsentligt högre samtliga år och – framför allt – någon kraftig försämring syns inte under krisåret 1978.

En källa till systematisk undervärdering av lönsamheten i de svenska moderkoncernerna jämfört såväl med utlandsföretagen som med svensk industri i övrigt är att moderbolagens totala tillgångar är relativt mer uppblåsta med finansiella tillgångar (inte minst aktier i utländska dotterbolag). Eftersom

Tabell 2.14 Bruttovinstandel i svensk industri och i de utlandsproducerande koncernernas svenska och utländska delar 1974, 1978 och 1986

	Bruttovinstandel		
	1974	1978	1986
Industrin i Sverige	32	15	26
De utlandsproducerande koncernerna	34	21	31
<u>därav:</u>			
Sverige	35	17	31
utlandet	34	28	30

$$\text{Bruttovinstandel} = \frac{\text{Rörelseresultat före avskrivningar}}{\text{Förädlingsvärde}} \times 100$$

Tabell 2.15 Räntabilitet i svensk industri och i de utlandsproducerande koncernernas svenska och utländska delar 1974, 1978 och 1986

	Räntabilitet		
	1974	1978	1986
Industrin i Sverige	13	5	7
De utlandsproducerande koncernerna	14	8	11
<u>därav:</u>			
Sverige	13	5	9
utlandet	19	14	14

$$\text{Total räntabilitet} = \frac{\text{Rörelseresultat före avskrivningar}}{\text{Totala tillgångar}} \times 100$$

finansiella intäkter inte ingår i täljaren på lönsamhetsmättet, får man en för låg totalavkastning i de svenska koncerndelarna.

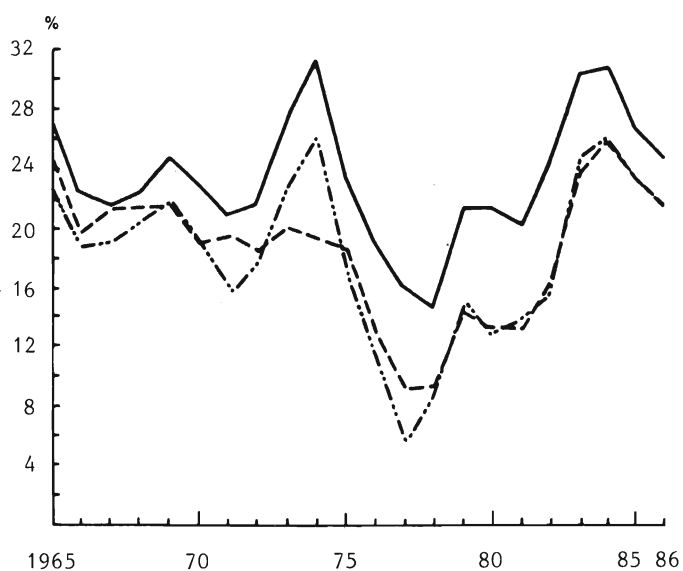
Figurerna 2.5 och 2.6 (från Södersten 1988, s 54 och 55) visar mer korrekta beräkningar av motsvarande lönsamhetsmått för svensk industri. Vi finner där att korrigeringar av måtten påverkar lönsamhetsnivån men knappast utvecklingen över tiden. Real räntabilitet på totalt kapital i svensk industri 1986 ligger således på knappt 3 procent jämfört med 7 procent i tabell 2.15. Även om motsvarande korrigering av den utländska räntabiliteten i tabell 2.15 skulle leda till en lika stor nedjustering, skulle det inte förändra den allmänna bilden.

Lönsamheten i utlandet är både konsekvent högre än i Sverige och jämnare de olika åren. Konjunktursvängningarna sätter inte lika tydliga spår i utlandsföretagens resultat som i de svenska företagens. Delvis kan detta bero på att världskonjunkturen inte är perfekt synkroniserad med den svenska konjunkturen och att företagen genom geografisk diversifiering uppnår ett jämnare resultat. Men det är inte den viktigaste förklaringen. Den alldeles överväldigande delen av företagens utlandsverksamhet finns i Västeuropa och i Nordamerika och dessa länder befann sig i liknande konjunkturfaser under de tre jämförelseåren. Slutsatsen måste vara att trots detta lyckades utlandsföretagen upprätthålla lönsamheten bättre än de svenska företagen.

Den konsekventa bild som tecknas i de olika tabellerna tyder – trots alla ofullständigheter i måtten – på att den snabba tillväxten i utlandet har motiverats av en högre lönsamhet. Lönsamhetsskillnaderna har inte heller minskat påtagligt som ett resultat av den snabba tillväxten. Om inte annat skulle man ha kunnat vänta sig att en snabbare kapacitetsutbyggnad eller förvärv av kapacitet genom köp av utländska företag skulle ha lett till en högre (mer marknadsmässigt) värderad kapitalstock i utlandet, vilket i sig skulle dra ned den här uppmätta lönsamheten.

Avslutningsvis är det värt att notera att den vinst som genereras i utlandet förr eller senare delas ut till de svenska moderbolagen och höjer deras nettovinst. Utlandsföretagen bidrar på så sätt till att hålla uppe vinstnivån i de internationella koncernerna och även till att hålla uppe utdelningarna till de svenska aktieägarna. Detta är åtminstone en otvetydigt positiv effekt för Sverige av koncernernas internationalisering.

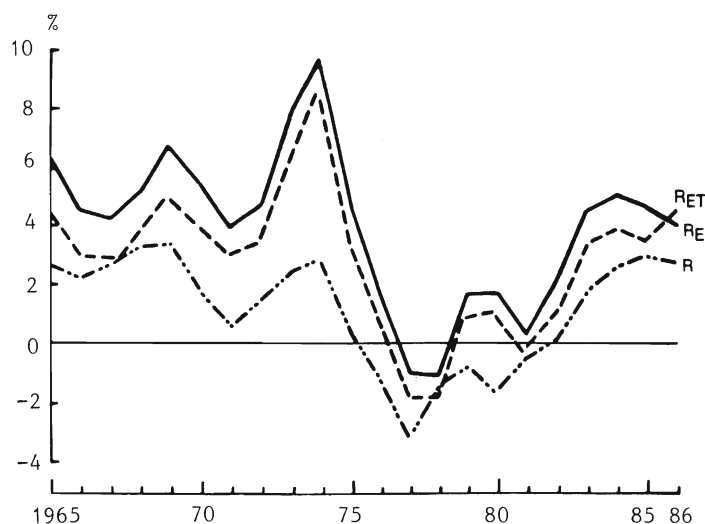
Figur 2.5 Bruttovinstens andel av förädlingsvärdet i svensk industri 1965-86. Alternativa definitioner
Procent



- Bruttovinst enligt SOS Företagen inklusive nominella prisvinster på lager
- - - - Bruttovinst inklusive reala lagerprisvinster
- - - - Bruttovinst exklusive lagerprisvinster

Källa: Södersten, J, 1985, "Industrins vinster, finansiering och tillgångsstruktur 1965-83", Specialstudie V i Att rätt värdera 90 talet. IUIs långtidsbedömning 1985 samt 1988, "Kapitalbildningens förutsättningar" i Räntan, ägandet och fördelningen, IUIs årsbok och verksamhetsberättelse 1987-1988, IUI, Stockholm.

Figur 2.6 Real räntabilitet på totalt kapital (R) och på eget kapital före (R_E) och efter (R_{ET}) skatt i svensk industri 1965-86
Procent



Källa: Se Figur 2.5.

2.6 Sammanfattande synpunkter

Vi har i detta kapitel beskrivit svensk industris fortgående internationalisering under en dryg 20-årsperiod. Bakom denna utveckling ligger en ganska liten grupp svenska multinationella företag, som dock väger tungt inom svensk industri. Trots den snabba expansionen i utlandet har dessa företag även uppvisat en hög tillväxt i Sverige jämfört med övrig svensk industri. Uppenbarligen är det delvis gemensamma faktorer, såsom en hög konkurrenskraft hos företagen, som förklarar tillväxten såväl hemma som i utlandet.

Internationaliseringsprocessen tycks fortgå i en ganska stadig takt. Den dramatiska ökningen av svenska direktinvesteringar i utlandet under 1980-talet, som vi beskrev inledningsvis, har ingen motsvarighet i en lika dramatisk ökning av antalet anställda i utlandet under samma period.

Både procentuellt och i antal växte sysselsättningen snabbare under åren före 1974. Under konjunkturedgången 1974-78 var utlandstillväxten låg, om än inte lika katastrofalt låg som den svenska. Åren 1978-86 präglas av den återhämtning som inleddes i flertalet industriländer i början av 1983. Den sysselsättningsökning i utlandet på 14 procent som registreras 1978-86 kontrasterar dock mot nedgången i svensk industrissysselsättning på 11 procent under samma period. Denna skillnad är särskilt anmärkningsvärd med tanke på att svenska devalveringar stärkte Sveriges internationella konkurrenskraft inför konjunkturuppgången.

Förändringar i tillväxttakten i utlandet kan till stor del återföras på konjunkturrella variationer i efterfrågan i utlandet. Men de beror sannolikt också på en allmän expansionskraft hos de svenska företagen som "spiller över" till utlandet och leder till en samtidig stark utbyggnad där. God lönsamhet och hög likviditet i den svenska verksamheten bidrar således till att göra det möjligt att investera i utlandet. I avsnittet om lönsamhetsjämförelser fann vi också att den utländska lönsamheten varit god under större delen av undersökningsperioden och vad som framför allt har hänt mellan 1978 och 1986 är att de svenska företagens lönsamhet har förbättrats.

I kommentarerna till 1978 års undersökning sades att tillväxten i utlandet sannolikt kommer att fortsätta att vara långsam tills balansen i svensk industri och konkurrenskraften hos svenska företag har återställts (Swedenborg 1982, s 65-66). Det är resultatet av att detta har skett som vi nu har kunnat avläsa i 1986 års siffror.

Till sist ett framtidsscenario och ett memento baserat på vad som här har beskrivits: Om utvecklingen under de kommande 20 åren fortsätter på samma sätt som under den gångna 20-årsperioden, kommer ett ännu mindre antal företag – ett tiotal kanske – att svara för den överväldigande delen av utlandsverksamheten. För Sverige och svenskt ekonomiskt välstånd kommer dessa företag fortfarande att ha stor betydelse. Men för dessa företag kommer inte bara den svenska hemmamarknaden utan även Sverige som produktionsland att spela en mycket underordnad roll. Sverige kommer att tvingas konkurrera med omvärlden för att få behålla dessa internationellt rörliga företag på svensk bas. Ju mindre del av företagens verksamhet som ligger i Sverige,

desto lättare är det att flytta den helt. De stora multinationella företagens utveckling går inte att vrida tillbaka – eller stoppa – men Sverige lever farligt om dess välstånd byggs upp alltför mycket kring denna grupp företag. Genom dem blir Sverige – vare sig vi vill det eller inte – mycket nära integrerat med omvärlden.

KAPITEL 3

Mer om tillväxten av olika slag av utlandsverksamhet

- Företagsköpen ökar och svarar för nästan hela tillväxten i utlandet
- Verkstadsindustrin dominerar fortfarande
- Explosionsartad tillväxt i USA, låg tillväxt i Sydostasien
- Tjänsteproducerande dotterbolag ökar mest

I kapitel 2 gavs en översiktlig bild av utvecklingen av olika slags utlandsverksamhet. Här skall beskrivningen göras fylligare. Vi skall visa hur utlandsföretagen fördelar sig på olika branscher och regioner, vilket, som vi skall se, ger en antydning om drivkrafterna bakom olika typer av utlandsverksamhet. Vi ägnar mest uppmärksamhet åt de producerande dotterbolagen utomlands. Inledningsvis beskrivs produktionsetableringarna i ett historiskt perspektiv för att sedan följas upp av en beskrivning av deras tillväxt 1965-86 bransch- och regionvis. Därefter ges en liknande men mer summarisk bild av övriga dotterbolag utomlands samt av minoritetsägda bolag.

3.1 Produktionsetableringarna i historiskt perspektiv

Svenska industriföretag har etablerat sig i utlandet under mer än ett sekel. De första produktionsetableringarna utomlands gjordes redan i den svenska industrialismens barndom i slutet av 1800-talet. Tradition och lång erfarenhet har gjort att svensk industri idag är en av världens mest internationella.

På 1960-talet växte utlandsetableringarna snabbt. Eftersom vi inte har någon statistik över denna verksamhet före 1960, vet vi inte om tillväxten efter 1960 var högre än under tidigare perioder. Men genom att se på när de utländska

KAPITEL 3

Mer om tillväxten av olika slag av utlandsverksamhet

- Företagsköpen ökar och svarar för nästan hela tillväxten i utlandet
- Verkstadsindustrin dominerar fortfarande
- Explosionsartad tillväxt i USA, låg tillväxt i Sydostasien
- Tjänsteproducerande dotterbolag ökar mest

I kapitel 2 gavs en översiktlig bild av utvecklingen av olika slags utlandsverksamhet. Här skall beskrivningen göras fylligare. Vi skall visa hur utlandsföretagen fördelar sig på olika branscher och regioner, vilket, som vi skall se, ger en antydning om drivkrafterna bakom olika typer av utlandsverksamhet. Vi ägnar mest uppmärksamhet åt de producerande dotterbolagen utomlands. Inledningsvis beskrivs produktionsetableringarna i ett historiskt perspektiv för att sedan följas upp av en beskrivning av deras tillväxt 1965-86 bransch- och regionvis. Därefter ges en liknande men mer summarisk bild av övriga dotterbolag utomlands samt av minoritetsägda bolag.

3.1 Produktionsetableringarna i historiskt perspektiv

Svenska industriföretag har etablerat sig i utlandet under mer än ett sekel. De första produktionsetableringarna utomlands gjordes redan i den svenska industrialismens barndom i slutet av 1800-talet. Tradition och lång erfarenhet har gjort att svensk industri idag är en av världens mest internationella.

På 1960-talet växte utlandsetableringarna snabbt. Eftersom vi inte har någon statistik över denna verksamhet före 1960, vet vi inte om tillväxten efter 1960 var högre än under tidigare perioder. Men genom att se på när de utländska

produktionsbolagen etablerades kan vi få en viss uppfattning om hur utlandsverksamheten utvecklats över en längre period. Etableringsverksamheten under senare år jämfört med tidigare överskattas naturligtvis genom att vi ser på etableringsdatum för de företag som har överlevt fram till nu. Nedläggelser av utländsföretag är vanliga och ju längre tid som har förflutit sedan etableringen, desto mera tid har funnits att lägga ned företaget. Detta är sannolikt en viktig förklaring till att etableringarna är så många fler under de senaste tre decennierna än under tidigare perioder, vilket framgår av tabell 3.1. Om ett tjugotal år, när många av dessa företag har hunnit läggas ned och ersättas av nya, ter sig skillnaden i utveckling jämfört med tidigare perioder kanske inte fullt så dramatisk.

Tabell 3.1 visar således hur utländska produktionsbolag som fanns 1986 fördelar sig på etableringsperiod och region. Vi kan konstatera att utlands-etableringarna går långt tillbaka i tiden: de äldsta produktionsbolagen kom till på 1800-talet och ett 30-tal tillkom före 1930. Så här i efterhand ser etableringsverksamheten mellan 1900 och 1960 ut att vara ganska jämnt fördelad med toppar under efterkrigsperioderna på 1920- och 50-talen. Den ser särskilt jämn ut i jämförelse med den oerhört starka ökningen efter 1960. Etableringsverksamheten under 1980-talet (299 företag) framstår som väsentligt livligare än under 1970-talet eller under 1960-talet (151 respektive 101 företag) men det beror huvudsakligen på att ett betydande antal företag etablerade under den tidigare perioden redan lagts ned.¹

De två sista kolumnerna visar etableringsfrekvensen för utländska produktionsbolag som fanns 1970 respektive 1978. Det visar sig att 30 procent av de drygt 400 utländska produktionsbolag som fanns 1970 av en eller annan anledning har försvunnit 1978, samt att 40 procent av de nära 600 företag som fanns 1978 försvunnit under de följande åtta åren. Detta tyder på att det sker en betydande och ständig förändring i populationen av utländsföretag och att det inte alls är samma företag vi följer, när vi studerar utvecklingen över en längre period.

¹ För en analys av den regionala inriktningen av etableringarna under olika perioder bör man för tidigare perioder jämföra med Swedenborg (1973), tabell 12, s 48 respektive (1982), tabell 4:1, s 69.

Tabell 3.1 Utländska produktionsbolag fördelade på etableringsperiod och region 1986

Etablerings- period	Region								Alla regioner		
	1	2	3	4	5	6	7	8	1986	1978	1970
1875-1919	4	2	5	–	3	–	–	–	14	17	20
1920-1929	6	1	–	2	1	1	–	4	15	31	37
1930-1939	3	2	5	–	–	3	2	3	18	19	31
1940-1949	3	–	1	–	1	2	1	6	14	23	30
1950-1959	9	4	3	–	2	2	1	10	31	46	57
1960-1970	32	15	15	6	9	5	5	14	101	162	252
1971-1978	49	29	30	5	15	5	5	13	151	269	
1979-1986	98	46	47	10	64	10	5	19	299		
Summa	204	99	106	23	95	28	19	69	643	567	427

Anm: Tabellen visar etableringstillfälle för dotterbolag som fanns 1986. De två sista kolumnerna visar motsvarande fördelning av dotterbolag som fanns 1978 respektive 1970.

Region	
1	Ursprungliga EG (EG 6)
2	Danmark, England, Irland (EG 3)
3	EFTA samt Portugal
4	Övriga Västeuropa
5	Nordamerika
6	Övriga i-länder
7	Afrika, Asien
8	Latinamerika

EG 6 = Belgien, Nederländerna, Luxemburg, Frankrike, Italien, Västtyskland.

EFTA = Norge, Finland, Österrike, Schweiz, Island.

Övriga i-länder = Sydafrika, Australien, Nya Zeeland, Japan.

Jämför vi etableringstakten under de tre senaste decennierna, som den framkommer i de tre sista kolumnerna, har den visserligen ökat men inte markant. Antalet nyetableringar under 1960-talet var 252, 1971-78 269 och 1979-86 var de 299 (enligt 1970 respektive 1978 och 1986 års undersökningar). Självfallet ger etablering av nya företag inte en god bild av utbyggnadstakten av produktionsverksamheten i utlandet, dels för att företagen är olika stora, dels för att nya anläggningar kommer till och gamla byggs ut inom ramen för existerande företag. Men tabell 3.1 ger oss i alla fall ett visst historiskt perspektiv inför redogörelsen av tillväxten i utlandsproduktionen efter 1960.

3.2 Utvecklingen 1960-86

3.2.1 Nyetableringar och företagsköp

Tillväxten i utländska produktionsföretag har under perioden 1960-86 varit, som vi sett, enastående. Sysselsättningen i de producerande dotterföretagen har ökat två och en halv gång sett över hela perioden (från 105 500 år 1960 till nästan 260 000 år 1986).

Det är anmärkningsvärt att denna tillväxt huvudsakligen skett genom att nya företag har etablerats i utlandet eller genom att utländska företag har förvärvats av svenska företag. Existerande utlandsföretag som grupp har således vuxit långsamt. Under 1970- och 80-talen har de t o m minskat sysselsättningen.

Tabell 3.2 visar hur stor del av sysselsättningstillväxten som kommer från befintliga företag (intern tillväxt) och från nyetablerade respektive förvärvade företag (extern tillväxt) 1960-86. Sysselsättningsbidraget från företag som tillkommit genom förvärv underskattar emellertid den "externa" tillväxten i utlandet, eftersom existerande företag också kan växa genom förvärv. Vi mäter således den externa tillväxten endast vid etableringstillfället. Avveckling eller försäljning av företag påverkar sysselsättningsutvecklingen för befintliga företag i negativ riktning. Av tabellen ser vi att det skett både stora försäljningar och stora förvärv under perioden 1978-86.

Den absolut största delen av utlandstillväxten har skett genom förvärv av utländska företag. Detta sätt att växa har dessutom blivit allt viktigare.

Tabell 3.2 **Producerande dotterföretags sysselsättningsförändring
1960-70, 1970-78 och 1978-86 fördelad på intern och
extern tillväxt**

	Förändring i % av antal anställda		
	1960-70	1970-78	1978-86
Alla dotterbolag	73	25	14
<u>däray:</u>			
befintliga	12	-12	-31
nystartade resp period	29	9	10
förvärvade resp period	32	28	35

Anm: Procentsiffrorna i varje kolumn är uttryckta i förhållande till samma bas.

Tabell 3.3 visar att förvärvens andel av antalet nyetableringar ökat kraftigt: från 22 procent av etableringarna före 1960 till 39 procent på 1960-talet, 61 procent på 70-talet och 71 procent på 80-talet.

Den ökande andelen förvärv är förmodligen en viktig förklaring till den snabba expansionen av utlandsverksamheten under de senaste decennierna. Köp av ett befintligt företag är ett snabbt sätt att växa. Befintliga företag har redan uppbyggda fabriker och försäljningsorganisationer, som ett nyetablerat företag skulle behöva lång tid för att bygga upp.

Men varför har tillväxt genom företagsköp blivit så mycket vanligare? En förklaring kan sökas i den allmänna tillväxten i ekonomin, en annan i hårdnad konkurrens. Under Europas återuppbyggnadsskede efter andra världskriget var den ekonomiska tillväxten enastående. Produktionskapaciteten i flertalet länder var sönderslagen och det fanns utrymme för många och växande företag. BNP-tillväxten i Sverige, till exempel, var under 1950-talet i genomsnitt drygt 3 procent per år och under 1960-talet i genomsnitt över 4 procent per år.

Tabell 3.3 Producerande dotterföretag i utlandet fördelade
 på etableringsform under olika perioder

Etablerings- form	Producerande dotterbolag etablerade			
	före 1960 ^a	1960-70 ^b	1971-78 ^b	1979-86 ^b
	%	%	%	%
Nystartade	46	41	20	20
F d försäljande dotterföretag	14	20	19	8
Förvärvade	22	39	61	71
Uppgift saknas	18	0	0	1
Samtliga dotter- företag				
procent	100	100	100	100
antal	223	254	267	290

^a Företag etablerade före 1960 utgörs av dotterföretag som fanns 1965 och/eller 1970.

^b Bland etableringar under 1960-talet har endast företag som fanns kvar 1970 inkluderats, bland etableringar under 1970-talet endast de som fanns kvar 1978 och bland etableringar under åren 1979-86 endast de som fanns kvar 1986.

Under 1970- och 80-talen har tillväxten varit lägre, ungefär 1,5 procent per år. Liknande skillnader i tillväxttakt gällde även andra europeiska länder.

När tillväxten mattades på 1970-talet, hårdnade konkurrensen mellan företag i olika länder och företagsförvärv blev kanske en form av strukturrationalisering, inte minst på "mogna" produktmarknader. Skillnader i tillväxttakt under olika perioder är nämligen inte i sig en tillräcklig förklaring till skillnader i förvärvsfrekvens. Om det hade varit så skulle förvärvsfrekvensen ha minskat när tillväxten återigen sköt fart i början av 1980-talet. 1983 markerade slutet på den längsta och svåraste lågkonjunkturen under efterkrigstiden och början på en stark och långvarig högkonjunktur. Men i stället för att avta

har uppköpsvågen under 1980-talet blomstrat som aldrig förr. Det gäller såväl på den svenska aktiebörsen som, att döma av tabell 3.3, i utlandet.

Strukturrationalisering till följd av ökad konkurrens är således en förklaring. Samtidigt leder förvärven till minskad konkurrens, eftersom köp av andra företag kan vara ett sätt att eliminera besvärliga konkurrenter.

Vilken roll spelar det om företagen växer genom förvärv? Skillnaden mellan att bygga en ny fabrik eller att köpa en befintlig är att det i det senare fallet inte händer någonting på utbudssidan i ekonomin, åtminstone inte på kort sikt. Produktionen ökar inte och det skapas inte fler arbetstillfällen totalt. Det enda som händer är att majoriteten av aktierna har bytt ägare, från en utländsk till en svensk ägare. Ofta är det uppköpta företaget verksamt i samma bransch som uppköparen, dvs de svenska företagen har ofta köpt upp konkurrenter inom sitt eget produktområde. Det utesluter emellertid inte att förvärv på sikt kan leda till ett ökat utbud på den produktmarknaden.

På a priori grunder skulle man kunna argumentera att det företag som köper upp ett annat företag förväntar sig en högre framtida inkomstström från detta företag än det säljande företaget gör och att detta förklarar transaktionen. Anledningen kan vara att det köpande företaget har resurser – företagsledning, marknadsorganisation eller dylikt – som när de kombineras med det uppköpta företags resurser kan höja avkastningen på det senares verksamhet. Om så är fallet borde det uppköpta företaget ha en bättre tillväxtpotential efter förvärvet än det annars skulle ha haft. Detta gäller endast under förutsättning att det köpande företaget inte tillskansar sig en monopolställning på marknaden genom uppköp av konkurrenter, för i så fall kan fusionen mycket väl leda till en produktionsminskning. Produktionsvolymen på monopolmarknader är i allmänhet mindre än på marknader med konkurrens. För öppna ekonomier är emellertid importkonkurrens ofta ett viktigt hinder för monopolbildning.

3.2.2 Utvecklingen branschvis

Branschmönstret i utlandsproduktionen skiljer sig markant från bransch-sammansättningen i svensk industri. Verkstadsindustrin är klart "överrepresenterad" i utlandet jämfört med i svensk industri. Verkstadsindustrin hade således omkring 70 procent av utlandsproduktionen 1986 jämfört med ca 50 procent av den svenska industriproduktionen. Den kemiska industrin har en något större andel i utlandet, medan det motsatta gäller för alla övriga branscher.

När vi jämför branschmönstret i utlandet med det i Sverige bör vi vara medvetna om vissa skillnader i inombranschspecialiseringen i utlandsverksamheten och i Sverige. Så t ex består textil- och beklädnadsindustrin i utlandet så gott som uteslutande av konfektionsföretag, medan textilproduktion, som sysselsatte hälften av antalet anställda i branschgruppen i Sverige 1986, inte förekommer vid utlandsföretagen. Järn-, stål- och metallverken har sammanförts med metallvaruindustrin i utlandet, beroende på att det är så få företag i dessa branscher att de med hänsyn till konfidentialiteten inte kan särredovisas. I Sverige har de drygt 40 procent av branschernas sammanlagda sysselsättning men i utlandet är de obetydliga. Branschens utländska dotterföretag är främst verksamma inom metallvaruindustrin, d v s i ett senare förädlingsled än moderföretagen i Sverige, om man ser till de sistnämndas huvudsakliga verksamhet. Detsamma gäller, om än i mindre grad, massa- och pappersindustrins utländska dotterföretag, som i stor utsträckning hör hemma i pappersvaruindustrin. Vi skall återkomma till orsakerna till dessa skillnader i inombranschspecialisering. Till sist kan nämnas att trävaruindustrin samt jord- och stenindustrin väger tungt i gruppen övrig industri i utlandet.

Branschfördelningen av de utländska produktionsföretagens anställda och tillgångar (bokförda värden) har förändrats en hel del sedan 1960.² Branscher med sedan gammalt omfattande utlandsproduktion, såsom kemisk industri

² Branschernas andel av sysselsättningen och av totala tillgångar sammanfaller inte helt beroende på skillnader i kapitalintensitet mellan branscher men också i ålder på anläggningarna i olika branscher. Användandet av bokförda värden av tillgångarna innebär nämligen en systematisk undervärdering av de äldre tillgångarna beroende på dels att bokföringsmässiga avskrivningar ofta är större än de som baseras på verklig ekonomisk livslängd, dels att anskaffning av äldre tillgångar skett vid en lägre prisnivå.

och maskinindustri, har minskat i betydelse medan "nya" utlandsinvesteringar i branscher, såsom främst massa- och pappersindustrin, järn- och stålindustrin samt transportmedelsindustrin, svarar för en ökande andel av utlandsverksamheten. Dessa förskjutningar har ägt rum ganska stadigt under hela 1960- och 70-talen, som framgår av tabell 3.4.

Ett undantag är värt att notera, nämligen maskinindustrins starkt minskade betydelse 1970-74 (från 43 till 36 procent av utlandssysselsättningen). Denna minskning, som även innebar en absolut minskning av antalet sysselsatta, sammanhängde till stor del med långtgående rationaliseringar inom ett av de största utlandsinvesteringar företagen. Den innebar inte en minskad försäljnings- och produktionstillväxt, eftersom rationaliseringen åtföljdes av en kraftig produktivitetstegring. Neddragningen var dessutom av engångskaraktär, vilket stöds av att branschens sysselsättningsandel inte har fortsatt att minska.

De branscher som framför allt ökat i betydelse 1978-86 är pappersvaruindustrin och den kemiska industrin. Båda har vuxit snabbare än andra branscher i genomsnitt. Vad gäller den förra är det en fortsättning på en tidigare trend. Vad gäller den senare kan vi notera ett trendbrott. Den kemiska industrin, som 1960 var en av de branscher som hade den största utlandsproduktionen, minskade stadigt i betydelse fram till 1978. Bakom detta ligger att denna bransch tidigare dominerades av gamla och föga expansiva kemiprodukter (tändstickor och gas), vars multinationella glansperiod låg ganska långt tillbaka i tiden. Nya och mer expansiva kemiföretag, inom framför allt läkemedelsindustrin, har under tiden vuxit i betydelse. Efter 1978 har deras högre tillväxt till sist uppvägt den nedåtgående utvecklingen för de "gamla" produkterna. Därmed stämmer utvecklingen också med den som gäller för andra länders utlandsinvesteringar, där kemisk industri varit en stor och expansiv bransch.

Vad är det då som bestämmer vilka branscher som förlägger sin produktion i utlandet? Delvis kan branschfördelningen sägas vara historiskt bestämd i den bemärkelsen att den i hög grad beror på gamla utlandsinvesteringar, som antytts ovan. Därmed inte sagt att samma faktorer, som ledde till utlandsproduktion då, inte är giltiga nu utan endast att det är vanskligt att med utgångspunkt från nuläget fastställa orsakerna till att dessa företag blev

Tabell 3.4 Antal anställda och totala tillgångar (bokförda värden) i producerande dotterföretag fördelade på branscher 1960, 1970, 1978 och 1986

Bransch	Antal anställda, %				Totala tillgångar, %			
	1960	1970	1978	1986	1960	1970	1978	1986
Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri		1	1	1		1	1	1
Textil-, beklädnads- och lädervaru- industri	0,5	2	2	1	0,7	1	0	0
Massa- och pappers- industri		2	4	3		7	6	3
Pappersvaru- och grafisk industri		2	5	8		3	5	11
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	21	14	7	11	14	8	7	10
Järn-, stål- och metallverk, samt metallvaru- industri	7	10	13	9	11	13	14	7
Maskin- industri	47	43	34	34	50	43	37	36
Elektro- industri	19	18	21	22	18	16	15	19
Transportmedels- industri	1	2	8	7	1	4	11	9
Övrig industri ^a	5	6	4	4	5	6	4	3
Summa ^b	100	100	100	100	100	100	100	100

a "Övrig industri" utgörs här av trävaruindustri, jord- och stenvaruindustri, industri för instrument, foto och optik samt annan tillverkningsindustri.

b Stämmer inte exakt med summan för alla branscher på grund av avrundning.

Anm: Branschklassificeringen har gjorts på grundval av dotterbolagens huvudsakliga branschtillhörighet.

multinationella. Framför allt kan det vara missvisande att tala om ett branschmönster i samband med de allra tidigaste utlandsinvesteringarna, eftersom endast ett eller ett par företag i Sverige svarade för utlandsetableringarna inom varje bransch och det knappast var faktorer gemensamma för branschen som ledde till etablering av utlandsproduktion. Ett gemensamt drag för dessa tidigare utlandsinvesteringar förefaller vara att deras internationella konkurrenskraft till stor del härrörde från någon svensk uppfinning och därmed förknippat kunnande (säkerhetsständer, fyrar, kullager, kylskåp, separatorer, telemateriel etc). Det är troligt att likartade faktorer ligger bakom såväl dessa som andra företags senare expansion i utlandet, även om det inte förklarar varför denna expansion sker via produktion i utlandet och inte genom export.

Givet att ett företag, eller en bransch, är internationellt konkurrenskraftigt, avgörs valet mellan export och utlandsproduktion av likartade överväganden som ligger bakom företagets lokalisering inom ett land. Produktionens lokalisering bestäms då av tillgången på produktionsfaktorer och deras relativa priser på olika ställen och skillnaden i kostnaderna att transportera råvaror samt andra insatsvaror respektive den färdiga produkten till avsättningsmarknaden. När det gäller produktionens lokalisering internationellt tillkommer ett antal handelshinder mellan länder.

Kostnadsskillnader av detta slag mellan branscher och länder kan förklara branschmönstret i både exporten och utlandsproduktionen liksom deras länderfördelning. Med andra ord: produktionens lokalisering och handeln bestäms samtidigt.

Branscher som gruvindustrin, järn- och metallverken och skogsindustrin är för en stor del av sin produktion beroende av närheten till råvarukällan och endast senare förädlingsled kan tänkas förläggas närmare marknaden. Råvaruberoende har för svenska företag än så länge betytt en bundenhet till svenska råvarutillgångar och de har endast i obetydlig utsträckning, i motsats till t ex amerikanska och engelska företag, etablerat sig i utlandet för att utnyttja tillgången på råvaror där. Denna bundenhet till Sverige har förstärkts av att produktionen kännetecknas av betydande skalekonomier, vilket är ett skäl till att koncentrera produktionen till en eller ett fåtal anläggningar. Andra branscher är i högre grad beroende av låga arbetskraftskostnader, som t ex

konfektionsindustrin och den grafiska industrin, varför lokalisering till regioner med låga löner inom ett land eller till låglöneländer blir attraktiv. Vissa branscher är typiska hemmamarknadsindustrier, vilket betyder att deras produkter inte alls eller i mindre utsträckning går i internationell handel på grund av prohibitiva transportkostnader. Hit hör en stor del av tjänsteproduktionen, som tex sjukvård, utbildningsväsende, personliga tjänster och byggnadsverksamhet. Dessa branschers produktion ligger vanligen i närheten av marknaden, vilket också kan vara ett skäl till utlands-etableringar.

3.2.3 Utvecklingen regionalt

De producerande dotterbolagen är i hög grad koncentrerade till Europa och då framförallt till EG-länderna. Detta framgår av tabell 3.5, som visar den regionala fördelningen av produktionsföretagens sysselsättning och totala tillgångar samt förändringen i dessa 1960-86.

Regionindelningen i tabellen behöver förklaras. Handelsområdena EG och EFTA har successivt ändrat sammansättning under perioden och för att möjliggöra meningsfulla jämförelser över tiden har vi valt följande regionindelning över hela perioden. EG 6 i tabellen utgörs av de ursprungliga sex medlemsländerna, Belgien, Nederländerna, Luxemburg, Frankrike, Italien och Västtyskland, vilka började sitt samarbete 1957. EG 3 i tabellen utgörs av England, Danmark och Irland, som anslöt sig till EG 1973. Danmark och England lämnade samtidigt samarbetet inom EFTA.

Sedan dess har Grekland beviljats EG-medlemskap 1981 och Spanien och Portugal 1986. Portugal lämnade samtidigt samarbetet inom EFTA. Numera har gemenskapen således tolv medlemsländer. I tabellen har Grekland dock inte urskilts ur "Övriga Västeuropa", dels därför att inträdet skedde så sent, dels därför att Grekland är en obetydlig mottagare av svenska utlandsinvesteringar. Spanien och Portugal har också på grund av att de först 1986 anslöts till EG hänförts till "Övriga Västeuropa" respektive EFTA, dit de faktiskt hörde under hela den undersökta perioden.

Tabell 3.5 Antal anställda och totala tillgångar (bokförda värden) i producerande dotterföretag fördelade på regioner 1960, 1970, 1978 och 1986

Region	Antal anställda, %				Totala tillgångar, %			
	1960	1970	1978	1986	1960	1970	1978	1986
<u>I-länder</u>								
Ursprungliga EG (EG 6)	46	45	41	36	42	47	48	36
Danmark, England, Irland (EG 3)	14	12	13	11	13	11	11	10
EFTA (inkl Portugal)	7	10	9	8	7	10	7	8
Övriga Västeuropa	1	1	3	3	0	1	2	2
USA	9	5	9	19	17	7	10	30
Kanada	3	2	2	2	4	5	3	3
Övriga i-länder	3	5	3	4	4	4	4	3
<u>U-länder</u>								
Afrika, Asien	10	8	3	5	4	3	1	1
Latinamerika	7	12	17	12	9	12	14	8
Alla länder	100	100	100	100	100	100	100	100

EG 6 = Belgien, Nederländerna, Luxemburg, Frankrike, Italien, Västtyskland.

EFTA = Norge, Finland, Österrike, Schweiz, Island.

Övriga i-länder = Sydafrika, Australien, Nya Zeeland, Japan.

EG 1986 består av tabellens EG 6 och EG 3 plus Grekland, Spanien och Portugal. EFTA 1986 utgörs av tabellens EFTA exkl Portugal. EFTA före 1973 utgjordes "i princip" av tabellens EFTA plus EG 3.

EFTA bildades 1959 av länderna Danmark, Norge, Portugal, Schweiz, Storbritannien, Österrike och Sverige. Av dessa har, som nämnts ovan, Danmark, Storbritannien och Portugal numera gått över till EG. I stället har Island och Finland tillkommit 1970 respektive 1985. Numera omfattar EFTA således sex länder: Norge, Finland, Schweiz, Österrike, Island och Sverige.

I tabellen definieras EFTA genomgående som det faktiskt var sammansatt 1986 så när som på att även Portugal inkluderas. Att även Finland inkluderas under hela perioden motiveras av att Finland före sitt formella medlemskap 1985 varit associerad medlem sedan 1961. EFTA före 1973 kan, utan att göra alltför mycket våld på verkligheten, beskrivas som EFTA plus EG 3.

I gruppen "Övriga i-länder" ingår Japan, Sydafrika, Australien och Nya Zeeland. Afrika redovisas således utan Sydafrika och Asien utan Japan.³

Den konsekventa regionindelningen gör det möjligt att belysa eventuella förändringar i svenska företags val av produktionsland. Den är också vald för att kunna belysa effekterna av handelspolitiska förändringar på detta val.

Tabell 3.5 visar hur produktionsverksamheten, mätt med produktionsbolagens sysselsättning och totala tillgångar, har fördelat sig på olika länderområden olika år. Den visar också att det skett betydande förskjutningar mellan regioner under den studerade perioden. Dessa förskjutningar speglar olikheter i utlandsproduktionens tillväxt i olika regioner. En minskad andel för en viss region visar således att utlandsverksamheten där vuxit långsammare än i andra regioner i genomsnitt. Men det kan vara värt att påminna om att det inte behöver betyda en absolut sett låg tillväxt, eftersom utlandssysselsättningen i genomsnitt ökat med 150 procent under perioden 1960-86.

De ursprungliga EG-länderna intar således en dominerande plats som produktionsländer för svenska företag mätt med deras andel av de utländska produktionsbolagens totala sysselsättning och tillgångar. EGs andel av utlandssysselsättningen har visserligen minskat successivt sett över hela perioden (från 46 procent 1960 till 36 procent 1986) men det har kompensrats av en stadig ökning av dess andel av totala tillgångar åtminstone fram till 1974. EG-före-

³ För en uppdelning på enskilda länder hänvisas till tabell C.3 i Appendix C.

tagen har således höjt sin kapitalintensitet jämfört med övriga utlandsföretag. I praktiken skedde en relativt snabb uppbyggnad av produktionskapacitet inom EG från kort efter handelsblockens bildande i slutet av 1950-talet ända fram till 1974. Därefter har tillväxttakten avtagit märkbart.

De ursprungliga EFTA-länderna, som fram till 1973 inkluderade Danmark och England, hade en jämförelsevis liten andel av svenska företags utlandsproduktion fram till 1974. Efter inträdet i EG noterar Danmark och England en viss ökad betydelse: 1974-78 ökade deras andel av produktionsföretagens sysselsättning och tillgångar, dvs tillväxten var högre där än på andra håll.

Den mest dramatiska förändringen sett över hela perioden svarar USA för med en oerhörd ökning av svenska företags utlandsproduktion. I början av perioden var utvecklingen ojämn. En kraftig nedgång under 1960-talet förbyttes i en lika stor uppgång under 70-talet. En viktig bidragande orsak var i det förra fallet försäljning av ett mycket stort amerikanskt dotterbolag och i det senare fallet förvärv av ett likaledes stort amerikanskt företag. Men dramatiken har inträffat 1978-86: USAs andel av produktionsföretagens totala tillgångar har ökat från 10 till 30 procent och dess andel av utlandssysselsättningen har ökat från 9 till 19 procent! Utvecklingen i USA är så sensationell – och de underliggande orsakerna på intet sätt uppenbara – att vi i ett särskilt avsnitt nedan återkommer till frågan om vad som förklarar den.

USAs starkt ökade betydelse som produktionsland har inneburit en motsvarande minskad relativ betydelse för flertalet andra länderområden. Fram till 1978 var annars den mest ihållande trenden den starka expansionen i Latinamerika. Regionens andel av produktionsföretagens sysselsättning ökade från 7 till 17 procent 1960-78. De latinamerikanska länderna kunde fram till dess med sina snabbt växande marknader innanför nära nog prohibitiva tullmurar attrahera en ökande andel av svenska utlandsinvesteringar. Tre länder – Argentina, Brasilien och Mexiko – svarade för 85 procent av produktionsföretagens tillgångar i området. Efter 1978 bröts utvecklingen när den internationella skuldkrisen ledde till att dessa skuldyngda länder inställde sina betalningar och av långivarna ålades att föra en hård åtstramningspolitik.

Fram till 1978 kontrasterade den starka tillväxten i Latinamerika skarpt mot utvecklingen i övriga u-länder i Afrika och Asien, som svarade för en ständigt

minskande andel av svensk utlandsverksamhet. Det är anmärkningsvärt att detta gällde även Asien och de framgångsrika NIC-länderna (Sydkorea, Taiwan och Singapore) som attraherat utlandsinvesteringar från andra länder – inte minst USA – i betydande utsträckning. Den ökade sysselsättningsandelen i Asien är inte heller början till en ny utveckling i detta område utan beror på ökad tändsticksproduktion i Bangladesh!

Som nämnts ovan skiljer sig bilden av produktionsverksamhetens fördelning något beroende på om vi mäter den med sysselsättningen eller med tillgångarna i utlandsbolagen. Delvis beror detta på skillnader i kapitalintensitet mellan regioner, där höglöneländer normalt har högre kapitalintensitet. Delvis beror den observerade skillnaden också på den genomsnittliga åldern på tillgångarna, eftersom bokförda värden på tillgångarna systematiskt undervärderar de äldre tillgångarna (beroende på att avskrivningarna är större än de som baseras på verklig livslängd). I länder där tillväxttakten är hög – som i USA 1978-86 – kommer en relativt stor del av produktionsbolagens tillgångar att bestå av nyförvärvad kapacitet vars bokförda värde därför ligger nära marknadsvärdet. (Det gäller naturligtvis oavsett om företaget är nystartat eller förvärvat genom köp.) Jämfört med andra regioner kommer tillgångarna att bli relativt högt värderade och avvikelsen från sysselsättningsmättet kommer också att bli stor. Detta – snarare än en kraftigt höjd kapitalintensitet – är skälet till att avvikelsen mellan de två måtten är så stor 1986 för USA.

Vad förklarar utlandsproduktionens regionala fördelning? Den motsvarar uppenbarligen inte utlandsmarknadernas storlek men stämmer bättre med utlandets efterfrågan på svenska produkter som den framkommer av svensk exportförsäljning. Exporten, som till drygt 70 procent avsattes på den europeiska marknaden, är emellertid i ännu högre grad koncentrerad till Europa än svenska företags utlandsproduktion. U-länderna – återigen med undantag för Latinamerika – har en något större andel av den svenska exporten än av utlandsproduktionen. Latinamerika har till följd av en medveten politik som syftar till importsubstitution en betydligt högre andel av utlandsproduktionen än av exporten.

En förklaring, som tidigare nämnts, till den regionala fördelningen av svenska företags utlandsproduktion och förändringarna i denna kan troligtvis sökas i

skillnaderna i handelshinder mellan länder. Trots att svenska företag redan tidigare i stor utsträckning förlagt produktionsföretag till de nuvarande EG-länderna, är det troligt att den kraftiga ökningen av investeringarna inom EG på 1960-talet beror på bildandet av de handelspolitiska blocken i slutet på 50-talet och de resulterande förändringarna i medlemsländernas tullstruktur. Mindre gynnsamma betingelser för svensk export, vilket höjda tullar eller tullsänkningar innanför en tullmur utgör exempel på, bör skapa ökade incitament att etablera produktion innanför tullmurarna. EGs andel av svensk export har också minskat parallellt med en ökad andel av svensk utlandsproduktion. Under samma period skedde en stark ökning av EFTA-ländernas andel av svensk export samtidigt som EFTA – utom de nordiska länderna – mottog en minskad andel av svenska utlandsinvesteringar.

Vi observerar en liknande tendens i samband med Storbritanniens och Danmarks inträde i EG 1973: mellan 1974 och 1978 tycks det ha skett en förskjutning mot en ökad andel lokal produktion i dessa länder. Men vi skall återkomma till den frågan i samband med att vi diskuterar betydelsen av bildandet av EGs inre marknad i kapitel 5. Vi kan dock notera att EGs beslut att genomföra den inre marknaden, som togs 1985, inte hunnit sätta något märkbart spår i siffrorna för 1986.

Den mest sensationella förändring som inträffat under hela den studerade perioden är den enorma tillväxten i USA 1978-86 och den återstår att försöka förklara.

3.2.4 Utvecklingen i USA 1978-86

Vad ligger bakom den explosionsartade utvecklingen i USA 1978-86? Perioden har delvis kännetecknats av en extrem marknadstillväxt i USA, som från 1983 fungerade som motorn i den internationella konjunkturuppgången. BNP-tillväxten i USA nådde nära 7 procent när den var som högst (1984). Importvolymökningen nådde över 20 procent när den var som högst (2:a halvåret 1983 och 1:a halvåret 1984). Bakom den starka importökningen låg en kraftig appreciering av dollarn, som brutalt urgröpte amerikanska företags internationella konkurrenskraft.

Den höga marknadstillväxten förklarar varför svensk export till USA ökat kraftigt under dessa år. Men den förklarar inte varför svenska företags investeringar och produktion i USA vuxit ännu snabbare. Medan svensk export till USA nästan fyrfaldigades i löpande priser (med 147 procent i fasta priser) 1978-86, ökade svenska företags produktion i USA nästan dubbelt så snabbt. Tvärtom borde den starka dollaruppgången, i kombination med en svensk devalvering på sammanlagt 26 procent 1981-82, kraftigt ha gynnat produktion i Sverige för export till USA på bekostnad av produktion i USA. Växelkursförändringarna ledde till att inte bara amerikanska varor utan även tillgångar i USA steg kraftigt i pris mätt i svenska kronor.

Bakom den kraftiga genomsnittliga apprecieringen av dollarkursen mellan 1978 och 1986 döljer sig emellertid starka årliga skillnader. I själva verket är det så att dollarkursen var i stort sett oförändrad 1978-80. Den kraftiga apprecieringen inleddes först under tredje kvartalet 1980, vid ca 4,5 SEK/USD och varade fram till mars 1985, då kursen var ca 9,8 SEK/USD. Därefter skedde ett snabbt fall i dollarkursen för att i slutet av 1986 nå en nivå av knappt 7 SEK/USD.

Om det förhåller sig så att huvuddelen av de svenska etableringarna i USA beslutades under de år då dollarn var svag eller på väg ned, dvs 1978-80 eller 1985-86, är utvecklingen kanske inte så uppseendeväckande. Därför har svenska företags etableringar i USA fördelats över åren i tabell 3.6. Vid slutet av 1986 fanns det 72 svenskägda producerande dotterbolag i USA. Sysselsättningen i företagen uppgick till ca 44 600 anställda. Av dessa företag hade 51 stycken, med 31 000 anställda, etablerats under 1980-86. Det betyder att drygt 2/3 av företagen, och en ungefär lika stor andel av de anställda, i USA kom till under åren 1978-86. Krymper vi perspektivet till att omfatta endast de fem sista åren av perioden blir resultatet än mer uppseendeväckande. Under åren 1981-86 tillkom 48 producerande dotterbolag i USA, vilket betyder att 2/3 av alla etableringar har skett under de sista fem åren av mätperioden.

Flest etableringar i USA skedde 1981 (12 st) då dollarkursen ännu inte hade hunnit stiga så kraftigt, och 1986 (11 st) då dollarn var på väg ner. Under de år då dollarn var som starkast, 1982-85, var det årliga antalet etableringar lägre (ca 6 per år). Vid en ytlig betraktelse skulle dessa resultat kunna tas

**Tabell 3.6 Svenska producerande dotterföretag i USA 1986:
etableringsår och antal anställda**

Etableringsår	Antal etableringar	Antal anställda
Före 1969	7	6 328
1970-1979	14	9 440
1980	3	281
1981	12	5 559
1982	3	428
1983	8	651
1984	7	1 004
1985	7	1 689
1986	11	21 246

som intäkt för att etableringsfrekvensen i viss mån har varit omvänt relaterad till dollarkursens utveckling. Flera reservationer för den slutsatsen måste dock göras.

För det första var antalet etableringar, i ett historiskt perspektiv, mycket stort även under de år då dollarkursen nådde sina högsta nivåer någonsin (1982-86). För det andra sker i allmänhet inte genomförandet av och beslutet om en utlandsinvestering under samma år. Med andra ord, de etableringar som genomfördes under t ex 1986 beslutades 1985 eller kanske ännu tidigare, då dollarkursen fortfarande var mycket hög och amerikanska tillgångar följaktligen relativt sett dyra. Det är således vanskligt att utifrån våra data dra slutsatsen att valutakursutvecklingen har styrt de svenska etableringarna i USA under perioden.

Om nu inte valutakursfluktuationer kan anses vara den direkta förklaringen till de ändrade investeringsmönstren för svenska internationella koncerner, vad kan då orsakerna vara? Som nämnts expanderade världshandeln mycket kraftigt under 1980-talet. Den amerikanska marknaden stod för en stor del av efterfrågeökningen. Dessutom ökade de svenska företagens försäljningsmargi-

naler på den amerikanska marknaden i och med devalveringarna och dollaruppgången. På marknader som kännetecknas av monopolistisk konkurrens eller oligopol existerar ofta betydande "inträdeskostnader" i form av kostnader för marknadsföring m m. Den förändrade situationen för svenska företag på den amerikanska marknaden kan ha gjort det möjligt att i högre grad än tidigare klara dessa inträdeskostnader.

Frågan är naturligtvis varför "inträdet" på den amerikanska marknaden måste ske genom etablering av produktion. En förklaring är att företagen genom lokal produktion kan reducera handelskostnader i vid mening och att detta blir lönsamt först när man kommer upp i relativt stora försäljningsvolymer. Vikten av att "ligga nära marknaden" innebär inte bara lägre transportkostnader och lägre formella handelshinder utan innefattar också att lära sig spelreglerna och knyta viktiga kontakter, t ex med underleverantörer på en marknad, att få möjligheter att konkurrera om offentlig upphandling osv. Enda sättet att uppnå detta kan vara att förlägga sin verksamhet till marknaden i fråga.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att den höga dollarkursen inte avskräckt svenska företag från att i ökande grad förse den amerikanska marknaden via lokal produktion. En möjlig förklaring är att amerikanska tillgångar trots den dyra dollarn framstod som lågt värderade i ett längre perspektiv.⁴ En annan är att man under perioder av valutakursosäkerhet – vilket i hög grad gällde under dessa år – så långt möjligt försöker skydda sig genom att ha kostnader och intäkter i samma valuta, d v s producera i det land där man säljer. En tredje är att man helt enkelt var beredd att betala ett högt pris för att snabbt komma in på den stora och växande amerikanska marknaden.

3.3 Övriga dotterbolag i utlandet

Svensk industris utlandsverksamhet består inte enbart av producerande dotterbolag utan också av försäljande och andra typer av dotterbolag, främst holdingbolag och servicebolag. Bland dessa övriga dotterbolag dominerar

⁴ Detta var även nödvändigt för att det amerikanska bytesbalansunderskottet skulle finansieras. Spegelbilden av bytesbalansunderskottet var ju ett stort kapitalinflöde av, främst, portföljinvesteringar men även direkta investeringar.

försäljningsföretagen. Uppgiften för dessa är att sälja koncernens produkter, främst svenska exportvaror men även i viss utsträckning de utländska produktionsföretagens produkter, samt i vissa branscher utföra service och installationsarbeten. 1986 hade de utlandsproducerande koncernerna drygt 1 200 sådana försäljningsföretag som tillsammans sysselsatte drygt 72 000 anställda. Därtill kommer ytterligare drygt 400 försäljningsföretag med ca 6 400 anställda, som är dotterbolag till de ca 150 koncerner som enbart har försäljande dotterbolag i utlandet. I det följande redovisas dessa tillsammans, men i Appendix C finns en uppdelning på de två grupperna av försäljningsföretag.

Till försäljningsföretag räknas här endast "rena" försäljningsföretag, dvs företag som ägnar sig åt enbart försäljning, eventuellt kombinerad med installations- och serviceverksamhet, men utan tillverkning. Om indelningen i producerande och försäljande företag hade grundats på företagens huvudsakliga verksamhet i stället, skulle antalet försäljningsföretag och antalet anställda i dessa ha varit betydligt större, eftersom ett relativt stort antal utlandsföretag har både tillverkning och ren försäljning.

Även bland de företag som i det följande redovisas som försäljande finns betydande skillnader. Här återfinns små företag med bara ett par anställda som endast förmedlar försäljning åt moderbolaget, oftast mot provision, och stora företag med egen fakturering, lagerhållning, service-, reparations- och installationsverksamhet.

De utländska försäljningsföretagens starka tillväxt 1965-86 – med en sysselsättningsökning på 160 procent – är inte enbart resultatet av en ökad svensk export under perioden. Den speglar även att en ökad andel av svensk export försålts genom egna dotterbolag i utlandet. Leveranser till försäljande dotterföretag i relation till de svenska moderkoncernernas export har ökat (från 20 procent 1965 till 32 procent 1986). Samtidigt bör sägas att betydelsen av de utländska koncernföretagen som återförsäljare av svenska varor givetvis underskattas genom vår snäva definition av försäljande dotterföretag.

Etablering av egna försäljningsföretag i utlandet hänger uppenbarligen samman med de svenska företagens exportförsäljning.⁵ En växande exportvolym eller en intensifierad satsning på utländska marknader förutsätter ofta en förstärkt försäljningsorganisation och gör det förmodligen mer angeläget att direkt kunna kontrollera denna. Det sistnämnda avgör då valet mellan försäljning genom en oberoende representant och genom ett eget företag i utlandet. För varje företag borde det följaktligen finnas ett samband mellan exportvolym och antalet egna försäljningsföretag i utlandet. Däremot gäller inte detta nödvändigtvis i en jämförelse mellan företag eller branscher beroende på att man använder olika omfattande eller specialiserad försäljning för olika produkter. En given försäljningsvolym kan vanligen uppnås med en mindre försäljningsinsats när det gäller standardiserade och okomplicerade produkter jämfört med märkesvaror och mer komplicerade produkter. Därtill kommer att installation och service ingår som ett led i försäljningsverksamheten för vissa produkter men inte för andra.

I tabell 3.7 ser vi att förekomsten av försäljningsföretag också uppvisar ett branschmönster som inte förklaras enbart av branschernas andel av den svenska exporten. Såväl antalet försäljningsföretag som deras genomsnittliga storlek är störst i verkstadsindustrin, vilket endast delvis förklaras av denna branschgrupps större exportvolym. Verkstadsindustrin svarade för över 80 procent av antalet anställda i utländska försäljningsföretag jämfört med drygt 40 procent av den svenska exporten 1986. Skillnaden beror på att verkstadsprodukter ofta är mindre homogena än andra branschers produkter samt att installation och service ingår i försäljningsföretagens verksamhet. Det sistnämnda är en viktig anledning till att maskin- och elektroindustrin har en så mycket större andel av sysselsättningen än av de svenska koncernernas leveranser till utländska försäljningsföretag. Skogsindustrin och järn- och stålindustrin har också en stor exportvolym men skiljer sig i övriga avseenden från verkstadsindustrin, vilket då skulle förklara det mindre antalet försäljningsföretag i dessa branscher. Beträffande övriga branscher förklaras det obetydliga antalet försäljningsföretag förmodligen huvudsakligen av deras låga exportvolym.

⁵ Hörnell, Vahlne och Wiedersheim-Paul (1973) liksom Nordström (1988) har analyserat detta samband.

Tabell 3.7 Försäljande dotterbolag i utlandet i olika branscher 1986

Region	Antal företag	Antal anställda	Antal anställda per företag	Fördelning, %	
				Anställda	Total svensk export
Livmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri	24	242	10	0	2
Textil-, beklädnads- och lädervaruindustri	28	125	4	0	3
Massa- och pappersindustri	83	1 546	19	2	13
Pappersvaru- och grafisk industri	41	1 233	30	2	1
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	223	4 467	20	6	12
Järn-, stål-, metallverk och metallvaruindustri	234	5 322	23	7	14
Maskinindustri	462	38 750	84	49	17
Elektroindustri	144	13 023	90	16	8
Transportmedelsindustri	122	9 182	75	12	18
Övrig industri	138	1 806	13	2	12
Blandad branschtillhörighet	144	3 340	23	4	–
Alla branscher	1 643	79 036	48	100	100

Anm: Försäljningsföretagen har branschklassificerats efter den svenska koncerndelens huvudsakliga branschtillhörighet.

Observera att tabellen omfattar försäljande dotterbolag till samtliga utlandsinvesteringar i koncerner, varför uppgifterna inte är direkt jämförbara med dem som redovisas i Swedeborg (1982, s 86).

Om den svenska exportens sammansättning inte skiljer sig alltför mycket på olika utlandsmarknader, borde antalet försäljningsföretag och deras storlek relativt väl sammanhånga med exportvolymen på samma marknader. En annorlunda produktsammansättning i exporten skulle innebära att det ovan påvisade branschmönstret störde denna bild. Om t ex verkstadsprodukter vägde tyngre i exporten till ett land än till ett annat, skulle antalet försäljningsföretag vara större i det förra landet, även om exportvolymen till de två länderna var densamma. Av tabell 3.8 framgår emellertid att försäljningsföretagens regionala fördelning i stort motsvarar exportens.

Förutom producerande och försäljande dotterföretag i utlandet hade industrin även knappt 130 dotterföretag med drygt 30 000 anställda verksamma inom andra näringsgrenar. I denna grupp ingår ett rätt stort antal holdingbolag och servicebolag i utlandet. Därtill kommer en handfull dotterbolag som huvudsakligen är verksamma inom handel (inköpsverksamhet i motsats till återförsäljningsverksamhet), transport samt forskning och utveckling. Det överväldigande antalet av de drygt 30 000 anställda i dessa dotterbolag (omkring 80 procent) är emellertid sysselsatta i så speciella verksamheter som telefondriftsbolag och städbolag.

Tabell 3.9 visar hur de "övriga rörelsedrivande" dotterföretagen fördelar sig på näringsgrenar och utvecklingen 1974-86. Uppgifter om dessa företag finns däremot inte för tidigare år.

Näringsgrensindelningen kan inte göras mer detaljerad beroende på att det stora flertalet dotterföretag förts till kategorin "övriga tjänster" och att en uppdelning inom den gruppen skulle innebära att enskilda företag identifierades. Vi kan emellertid konstatera att det inte har skett någon större utflyttning av FoU-verksamheten eller av koncernledningen i svenska företag till särskilda utlandsföretag 1974-86. Den utbyggnad av övriga rörelsedrivande företag som skett under perioden är i stället hänförlig till just "övrig tjänsteproduktion", en produktion som ofta kompletterar koncernernas övriga tillverkning både i Sverige och i utlandet.

Betydelsen av övriga rörelsedrivande dotterföretag jämfört med producerande och försäljande dotterföretag framgår något av att sysselsättningen i dessa motsvarade drygt 10 procent av antalet anställda i producerande dotterföretag och 40 procent av antalet anställda i försäljande dotterföretag.

Tabell 3.8 Försäljande dotterbolag i utlandet i olika regioner 1986

Företag	Antal företag	Antal anställda	Antal anställda per företag	Fördelning, %	
				Anställda	Total svensk export
<u>I-länder</u>					
Ursprungliga EG (EG 6)	470	22 789	48	29	29
Danmark, England Irland (EG 3)	354	12 796	36	16	19
EFTA (inkl Portugal)	397	14 418	55	18	21
Övriga Europa	42	1 974	47	2	5
Nordamerika	159	9 847	62	11	13
Övriga i-länder	68	5 993	88	8	3
<u>U-länder</u>					
Afrika, Asien	94	8 327	89	11	8
Latinamerika	59	2 866	49	4	2
Alla regioner	1 643	79 036	48	100	100

Anm: Se anmärkning till tabell 3.5.

Tabell 3.9 Övriga rörelsedrivande dotterföretag, fördelade på verksamhetstyp 1974, 1978 och 1986

Verksamhets- typ	Antal företag			Antal anställda			Svensk andel av eget kapital, mkr		
	1974	1978	1986	1974	1978	1986	1974	1978	1986
Handel, transport, forskning, koncern- ledning	14	6	43	685	460	6 900	64	61	*
Övriga tjänster ^a	50	62	85	14 835	19 230	24 000	332	701	*
Summa	64	68	128	15 520	19 690	30 900	396	762	(6324)^b

* Uppgift saknas.

^a Huvudsakligen holdingbolag och servicebolag av typen städbolag och telefondriftsbolag.

^b Uppgift om eget kapital är ofullständig.

3.4 Minoritetsägda företag i utlandet

Svenska industriföretag har i viss utsträckning investerat i utländska företag utan att tillförsäkra sig det kontrollerande inflytande som följer av en absolut aktiemajoritet i företagen. Dessa investeringar är emellertid blygsamma jämfört med investeringar i egna dotterbolag.

Sammanlagt hade de undersökta koncernerna ett minoritetsintresse – här definierat som minst 10 och högst 50 procent av det utländska företagets aktiekapital – i drygt 350 utländska företag. Å andra sidan har några stora koncerner endast uppgivit sina viktigare minoritetsintressen. En realistisk totalsiffra är därför kanske uppemot 400 företag.

Svarsbortfallet är stort när det gäller de minoritetsägda företagen. Det beror på att de svenska moderföretagen ofta saknar detaljerade uppgifter rörande företag som inte är koncernföretag och för vilka de inte har det administrativa ansvaret. Det har inte heller varit rimligt i vissa fall att begära att företagen skulle lägga ned ett stort arbete på att inhämta dessa uppgifter.

Det stora svarsbortfallet gör att det är mycket svårt att ge en tillförlitlig bild av utvecklingen över tiden. De enda uppgifter som är något så när heltäckande är antalet företag, i vilket land företagen är belägna samt den svenska ägarandelen. För övriga uppgifter är det betydligt sämre och varierande svarsfrekvens. T ex finns det uppgift om antal anställda för endast 137 företag. Dessa har tillsammans 68 000 anställda eller i genomsnitt ca 500 anställda per bolag.

Vare sig antal minoritetsägda företag eller sysselsättningen i dessa är ett särskilt bra mått på omfattningen av det svenska engagemanget i minoritetsägda företag. Företag är olika stora och det svenska ägarintresset i företagen är också olika stort. Ett mått som tar hänsyn till båda dessa faktorer är den svenska andelen av det egna kapitalet i de utländska företagen. Detta var 1986 4,8 mdr kr i de två tredjedelar av företagen för vilka vi har denna uppgift.

I tabell 3.10 visas hur de minoritetsägda företagen fördelade sig regionalt 1986. Här kan vi konstatera att mönstret skiljer sig från det som gäller för de majoritetsägda tillverkningsföretagen. En väsentligt lägre andel av minoritetsintressena finns t ex i EG-länderna och i USA och en relativt högre andel inom EFTA. Men uppgifterna är för ofullständiga för att de skall kunna tolkas. För en utförligare presentation och diskussion hänvisas till Swedenborg (1982, s 90-97), som baseras på ett fylligare material för tidigare år.

Vilka faktorer bestämmer då om ett företag går in med ett minoritetsintresse i ett utländskt företag i stället för att etablera egna dotterbolag i utlandet? Ofta är orsaken att de utländska medintressenterna kontrollerar andra resurser som kompletterar det svenska företagets satsning, t ex kunnande, råvarutillgångar, kapital eller distributionsnät. Ett annat skäl är ibland att det föreligger krav på inhemsk kontroll i värdlandet antingen av utvecklingspolitiska skäl som i u-länderna eller av försvars- eller industripolitiska skäl inom vissa verksamhetsområden. Sådana krav har lett till att aktiemajoriteten i flera tillverkande dotterbolag – i både i- och u-länder – har övergått till lokala intressenter under 1960- och 1970-talen. Det förklarar även varför minoritetsägda företag är relativt vanligare än majoritetsägda företag i u-länderna.

Tabell 3.10 De minoritetsägda företagens fördelning på olika regioner 1986

	Alla företag		Företag som besvarat frågan om antalet anställda			
	Antal företag	%	Antal företag	%	Antal anställda	%
<u>I-länder</u>						
Ursprungliga EG (EG 6)	66	19	28	20	20 047	29
Danmark, England, Irland (EG 3)	32	9	12	9	4 559	7
EFTA (inkl Portugal)	53	15	25	18	20 308	30
Övriga Europa	25	7	9	6	1 937	3
Nordamerika	34	10	14	10	3 559	5
Övriga i-länder	41	12	10	7	1 049	2
<u>U-länder</u>						
Afrika, Asien	68	19	30	22	13 626	20
Latinamerika	31	9	9	7	2 942	4
Alla regioner	350	100	137	100	68 027	100

Anm: Se anmärkning till tabell 3.5.

	Företag som besvarat frågan om eget kapital			
	Antal företag	%	Svensk andel av eget kapital	%
<u>I-länder</u>				
Ursprungliga EG (EG 6)	46	20	1 759	37
Danmark, England, Irland (EG 3)	21	9	312	7
EFTA (inkl Portugal)	40	18	862	18
Övriga Europa	18	8	50	1
Nordamerika	17	7	1 229	26
Övriga i-länder	25	11	92	2
<u>U-länder</u>				
Afrika, Asien	42	18	246	5
Latinamerika	19	8	218	5
Alla regioner	228	100	4 771	100

Tabell 3.11 Minoritetsägda företag i utlandet grupperade efter de svenska företagens ägarandel 1978 och 1986

Ägarandel, %	1978		1986	
	Antal företag	%	Antal företag	%
10–19	23	13	36	10
20–29	36	21	80	23
30–39	28	16	60	17
40–49	36	21	89	25
50	48	28	86	25
Summa	171	100	351	100

Avslutningsvis skall vi titta på hur de minoritetsägda bolagen fördelar sig efter den svenska ägarandelen 1978 och 1986. I tabell 3.11 ser vi att ägarandelen varierar mellan olika företag, men att nära hälften av företagen ägdes till mellan 40 och 50 procent av de svenska företagen. Anmärkningsvärt många av dessa – eller 25 procent – ägdes dessutom till exakt 50 procent från Sverige. Denna grupp företag intar en särställning ur ägarsynpunkt: de representerar inte minoritetsintressen i egentlig mening för de svenska företagen, men de är inte heller dotterföretag till dessa. Det kan nämnas att ägarbilden var nästan exakt densamma 1970. (Jfr Swedenborg 1973, tabell 35.) Det är också värt att notera att det inte finns något systematiskt samband mellan ägarandelen och storleken på det utländska företaget. Det förhåller sig således inte så – i genomsnitt – att företagen tenderar att ha en lägre ägarandel i mycket stora företag, vilket skulle kunna vara fallet om storleken på kapitalsatsningen var ett viktigt skäl till att man går in med ett minoritetsintresse i stället för ett majoritetsintresse.

KAPITEL 4

Utlandsproduktion och utrikeshandel

- Utlandsproduktionen växer snabbare än exporten
- Ökad specialisering mellan dotterbolag i olika länder
- "Effekter" på svensk export svårbedömbara
- Svensk FoU-intensitet högst i världen
- De multinationella företagen svarar för 90 procent av svensk FoU
- Produktion i utlandet finansierar FoU i Sverige

En viktig fråga, som debatterats mycket och som tidigare IUI-studier försökt besvara, är hur utlandsproduktionen påverkar den svenska ekonomin. Svaret beror till stor del på sambandet mellan produktion i utlandet och export från Sverige. Konkurrerar utlandsproduktionen med produktion i och export från Sverige? Eller utgör den tvärtom ett stöd för produktionen i Sverige genom att tillåta de svenska företagen att inrikta sig på sådan produktion som de är mest konkurrensmässiga i? Går utvecklingen mot en ökad specialisering mellan koncernernas svenska och utländska delar med ökad utrikeshandel som följd? Hur ser i så fall den specialiseringen ut? Behålls den mer kvalificerade produktionen i Sverige, medan den enklare tillverkningen förläggs till utlandet? Eller tvärtom? Finns det något fog för farhågor om att kunskapsintensiv verksamhet flyttas ut och att den svenska kunskapsbasen urholkas?

I detta kapitel skall vi belysa några av dessa frågor. Vi skall beskriva utlandsproduktionens karaktär och utveckling över tiden och belysa sambandet mellan utlandsproduktion och svensk export. Vi kommer också att diskutera innebörden av den ökade benägenheten till etableringar genom köp av utländska företag samt ta upp frågan om de internationella koncernernas lokali-

sering av FoU-verksamhet. För en stringent analys av utlandsproduktionens effekter hänvisas dock till Swedenborg (1982, kap 7-8).

4.1 Utlandsproduktion och utrikeshandel i olika regioner och branscher

De producerande dotterföretagen hade 1986 en sammanlagd försäljning på 182 miljarder kronor. Detta försäljningsvärde representerar inte saluvärdet av företagets produktion och kan bl a av det skälet inte jämföras med den svenska industrins salutillverkningsvärde (636 miljarder kronor) samma år. Det kan inte heller direkt kontrasteras mot värdet av den svenska exporten (258 miljarder kronor utanför öststaterna samma år). Anledningen är att i de producerande dotterföretagens försäljning ingår en betydande import från de svenska koncernföretagen bestående av såväl färdigvaror för återförsäljning som insatsvaror och komponenter för vidare bearbetning och sammansättning.

Vi definierar därför utlandsproduktionen som produktionsföretagens försäljning exklusive leveranser från de svenska koncernföretagen. Genom att lägga den till den svenska exporten erhåller vi den totala utlandsförsäljningen av "svenska" varor. Denna var 415 miljarder kronor 1986, varav 38 procent var produktionsvärdet i utlandet.

Utlandsproduktionens andel av den totala utlandsförsäljningen har därmed ökat ganska kraftigt från 1978, då den var 34 procent. Tabell 4.1 visar utvecklingen från 1965. Bakom siffrorna kan man skönja en trend mot en ökad andel utlandsproduktion. 1974 var ett osedvanligt gott exportår och då sjönk utlandsproduktionens andel. 1978 hade Sverige fått problem med konkurrenskraften och utlandsproduktionens andel steg märkbart. Jämfört med 1978 var den svenska konkurrenskraften mycket god 1986 och vi hade åtminstone fyra år av god exporttillväxt bakom oss p g a internationell högkonjunktur och svenska devalveringar. Ändå har utlandsproduktionen vuxit mycket snabbare än den svenska exporten och utlandsproduktionens andel har höjts.

I tabellen ser vi också att större delen av produktionsföretagens försäljning avsattes i de länder där de var belägna. Deras export uppgick i genomsnitt till 26 procent av omsättningen, en andel som ökat stadigt sedan 1965. Exporten

till Sverige har däremot varit oförändrat låg under hela perioden och var endast 5 procent av omsättningen 1986.

Produktionsföretagens import från Sverige var 13 procent av omsättningen 1986. Denna andel har inte heller uppvisat några dramatiska förändringar. Mellan 1965 och 1974 fanns en tendens till att importen från Sverige ökade i betydelse. Därefter har den minskat, så att den 1986 var lika låg som 1965. Vi återkommer till vad som ligger bakom detta.

Såväl dotterbolagens import från Sverige som deras export skiljer sig märkbart mellan regioner och branscher. I tabell 4.2 ser vi att dotterbolagen i Västeuropa, och speciellt i de ursprungliga EG-länderna, har den högsta exportandelen. Vi ser också att en relativt liten del av de ursprungliga EG-företagens export (17 procent) såldes till Sverige, medan en förhållandevis större del av EFTA-företagens export (32 procent) var avsedd för den svenska marknaden. Skillnaderna var dock mycket större tidigare år, vilket sannolikt beror på att skillnaderna mellan handelsblocken utsuddats sedan EFTA-länderna 1973 fick frihandelsavtal med EG. Före 1973 var det bara EFTA-företagen som undgick tull vid export till Sverige.

Tabell 4.1 Utlandsproduktion och utrikeshandel 1965-86
Procent

	1965	1970	1974	1978	1986
Utlandsproduktion/total svensk utlandsförsäljning	27	29	28	34	38
<u>Producerande dotterbolag:</u>					
Export/omsättning	12	17	23	24	26
Export till Sverige/omsättning	1	2	3	3	5
Import från Sverige/omsättning	13	15	17	16	13

Anm: Total "svensk" utlandsförsäljning utgörs av de utländska produktionsföretagens omsättning minus deras import från de svenska koncernföretagen plus total svensk export (utanför öststaterna).

Tabell 4.2 Producerande dotterbolags försäljning och utrikeshandel per region 1986
Milj kr

Region/land	Försäljning	Export	Export till Sverige	Import från Sverige	I % av försäljning		
					export	export till Sverige	import från Sverige
<u>I-länder</u>							
Ursprungliga EG (EG 6)	76 339	31 081	5 375	11 702	41	7	15
Danmark, England, Irland (EG 3)	18 803	5 140	1 259	2 938	27	7	16
EFTA (inkl Portugal)	14 233	4 180	1 340	1 934	29	9	14
Övriga Västeuropa	3 988	1 488	125	532	37	3	13
USA	43 757	2 347	77	2 548	5	0	6
Kanada	4 762	1 600	65	1 544	34	0	32
Övriga i-länder	6 785	309	10	1 537	5	0	23
<u>U-länder</u>							
Afrika, Asien	1 921	151	1	140	8	0	7
Latinamerika	11 136	1 389	43	1 607	12	0	14
Alla regioner	181 724	47 686	8 295	24 481	26	5	13

Anm: Se tabell 3.5.

Förutom hur mycket som exporteras till Sverige har vi inga uppgifter om hur dotterföretagens export fördelar sig på länder. Tidigare var det antagligen så att en stor del av exporten från åtminstone de ursprungliga EG-länderna var intra-EG export, d v s såldes inom tullområdet. Etablering av produktion i ett EG-land skedde ofta i syfte att sälja inom hela den gemensamma marknaden. Exportandelen fortfar också att vara högst i de mindre EG-länderna Belgien och Holland, där den låg på 82 respektive 51 procent 1986. Med utvidgad tullfrihet i Europa är det sannolikt att dotterföretagen börjat expandera till nya marknader. Vi avläser detta i minskade skillnader i exportmönster mellan dotterbolag i de olika europeiska handelsområdena.

Inom EFTA har dotterföretagen i Portugal den utan jämförelse högsta exporten i relation till omsättningen (80 procent). Om vi exkluderar ett stort och exportinriktat dotterföretag faller exportandelen något men i gengäld stiger andelen av omsättningen som exporteras till Sverige avsevärt. Dotterföretagen i Finland har också en relativt hög export som huvudsakligen är inriktad på Sverige (17 procent av försäljningen avsattes i Sverige). Inriktningen på den svenska marknaden hos produktionsföretagen i Portugal och Finland antyder betydelsen av produktionskostnader och tullfrihet för lokaliseringen till dessa länder. (Jfr kap 3.)

Utanför de europeiska handelsblocken är dotterföretagens export obetydlig med ett undantag, nämligen Kanada. En tredjedel av de kanadensiska dotterbolagens försäljning var export, förmodligen främst till USA. Dotterbolagen i USA är däremot nästan helt inriktade på sin stora hemmamarknad.

Benägenheten att importera från Sverige uppvisar knappast några regionala skillnader alls. Importandelen ligger runt 13 procent i flertalet regioner, högre i Kanada och lägre i USA och Asien. De skillnader som finns låter sig inte på något enkelt sätt förklaras av olikheter i handelshinder, produktionskostnader eller liknande mellan länder. Bilden är mest frapperande genom sin likformighet och genom att den inte har förändrats märkbart över tiden. I tabellen finner vi emellertid en viktig förklaring till att den genomsnittliga importandelen har sjunkit 1978-86 (från 16 till 13 procent), nämligen den låga importbenägenheten i USA samt den starkt ökade betydelsen av dotterbolagen där dessa år. Om USA exkluderas både 1978 och 1986 var importandelen 17 respektive 16, d v s visar knappast någon minskning.

Skillnaderna mellan regioner i dotterföretagens export- och importbenägenhet beror emellertid inte enbart på skillnader mellan länder i produktionskostnader och handelshinder. De beror även på att vissa branscher dominerar mer i en del regioner än i andra.

De branschvisa skillnaderna i produktionsföretagens försäljning och utrikeshandel framgår av tabell 4.3. Där ser vi en mycket större variation än i tabell 4.2. Två branscher har en väsentligt högre exportandel än genomsnittet för samtliga branscher: transportmedelsindustrin (47 procent) och konfektionsindustrin (85 procent). Vad beträffar transportmedelsindustrin härrör denna export till stor del från ett par företag i de små EG-länderna Belgien och Holland. Konfektionsindustrins stora export, och speciellt den stora del av exporten som går till Sverige, illustrerar de tidigare nämnda motiven för branschens utlandsproduktion.

Den volymmässigt största exporten kommer från maskinindustrin och transportmedelsindustrin. Båda branscherna har en både absolut och relativt sett betydande export. Men transportmedelsindustrin skiljer sig genom att också ha en ansevärd import från de svenska moderbolagen. Merparten av importen är halvfabrikat för vidare bearbetning. (Jfr tabell 4.4.) Uppenbarligen är dotterbolagen i denna bransch fortfarande mycket inriktade på sammansättning av i Sverige tillverkade delar. En intressant förändring är dock att en väsentligt större del av utlandsproduktionen nu även avsätts i Sverige: 13 procent 1986 jämfört med 5 procent 1978.

Näst transportmedelsindustrin uppvisar metallvaruindustrin den högsta importen i förhållande till omsättningen. Huvuddelen av denna branschs import bestod av färdiga varor för återförsäljning, vilket understryker branschens starka beroende av inte bara råvarutillgången utan även basproduktionen i Sverige. Försäljningsvärdet i utlandet överskattar därför utlandsproduktionens betydelse i denna bransch.

Fördelningen av produktionsföretagens import på varor för återförsäljning respektive för vidare bearbetning av dotterföretagen samt investeringsvaror i olika branscher 1986 framgår av tabell 4.4. Den sistnämnda kategorin fortsätter att vara helt försumbar. Färdigvaru- och insatsvaruimporten är i genomsnitt ungefär lika stor för alla branscher och svarar vardera för hälften

Tabell 4.3 Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per bransch 1986
Milj kr

Bransch	Försäljning	Export	Export till Sverige	Import från Sverige	I % av försäljningen		
					export	export till Sverige	import från Sverige
Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaks-industri	3 371	480	140	158	14	4	4
Textil-, beklädnads- och lädervaru-industri	531	454	257	71	85	48	13
Massa- och pappers-industri	5 125	1 638	76	472	26	1	12
Pappersvaru- och grafisk industri	17 548	3 941	438	1 288	22	2	7
Kemisk industri samt gummi- och plast-industri	17 748	2 673	435	1 421	15	2	8
Järn-, stål-, metallverk och metallvaru-industri	16 035	2 623	496	3 864	16	3	24
Maskin-industri	53 716	15 757	1 526	2 930	30	3	5
Elektro-industri	31 358	4 142	862	4 711	13	3	13
Transport-medels-industri	29 747	14 003	3 834	9 136	47	13	31
Övrig industri	6 545	1 975	232	429	30	4	7
Summa	181 724	47 686	8 295	24 481	26	5	13

Anm: Se anmärkning till tabell 3.4.

Tabell 4.4 Importen från de svenska koncernföretagen fördelad på färdigvaror och insatsvaror i olika branscher 1986

Bransch	Import milj kr	I % av import			Svars- bortfalla ^a
		färdig- varor	insats- varor	invest- erings- varor	
Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri	158	76	24	0	
Textil-, beklädnads-, och lädervaru- industri	71	33	64	0	3
Massa- och pappersindustri	472	1	87	0	12
Pappersvaru- och grafisk industri	1 288	10	45	0	45
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	1 421	39	55	5	1
Järn-, stål-, metallverk och metall- varuindustri	3 864	64	32	0	4
Maskinindustri	2 930	71	14	11	4
Elektroindustri	4 711	55	37	0	8
Transportmedels- industri	9 136	34	66	0	
Övrig industri	429	11	89	0	
Summa	24 481	45	48	2	5

^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.

av dotterbolagens import. De största avvikelserna från genomsnittet är, som nämnts, den relativt höga färdigvaruimporten i metallvaruindustrin och den relativt höga insatsvaruimporten i transportmedelsindustrin. Det är i huvudsak samma bild som gällt för tidigare år. Några större förändringar i dessa relationer tycks således inte ske över tiden.¹

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att de utländska produktionsföretagens exportandel har stigit trendmässigt under en 20-års period, medan deras benägenhet att importera från Sverige förblivit ganska oförändrad och först 1978-86 visat en tendens att sjunka. Vad är innebörden av detta och vad säger det om utlandsföretagens utveckling över tiden?

4.2 Specialiseringstendenser

Den höjda exportandelen betyder att de internationella koncernerna i ökad utsträckning förser marknader i tredje land från sina utländska produktionsanläggningar. Den andel av exporten som säljs till Sverige är ju försumbar. Detta i sin tur betyder att utlandsproduktionen potentiellt påverkar svensk exportförsäljning även till dessa marknader. Huruvida denna påverkan är positiv eller negativ beror bl a på om utlandsföretagen tillverkar samma produkter som de som exporteras från Sverige eller om de är specialiserade till sådan produktion som de svenska företagen av olika skäl inte är konkurrens-mässiga i.

En höjd exportandel har också vissa implikationer för orsakerna till utlandsproduktion. Ju mer betydelsefull sådan tredjelandsförsäljning är, desto mindre viktiga måste sådana motiv till utlandsproduktion som "marknadsnärhet" (i varje fall omedelbar sådan) och krav från mottagarländerna på lokal tillverkning vara. I den mån dotterbolagens export huvudsakligen sker till grannländer eller inom ett tullområde kan handelshinder ändå spela en viktig roll för produktionens lokalisering. En något annorlunda specialisering mellan

¹ Det är visserligen vanskligt att jämföra importens sammansättning olika år beroende på att uppgiftsmaterialet är av osäker kvalitet. Uppdelningen av importen på varor för återförsäljning respektive vidare bearbetning görs normalt inte i företagets egen redovisning, varför de lämnade uppgifterna ofta är uppskattningar. Det är därför anmärkningsvärt att denna relation tycks bestå.

dotterbolag i olika länder kan då vara ett sätt att tillgodose krav på lokal tillverkning och samtidigt dra nytta av stordrifts- och specialiseringsfördelar i varje land.

Det är sannolikt att den höjda exportandelen faktiskt speglar ökad specialisering mellan tillverkningsenheter i olika länder. Exportsiffrorna domineras av de europeiska dotterbolagen och där också av de större utlandsinvesteringande koncernerna. Eftersom dessa har producerande dotterbolag i flera, ibland flertalet, länder inom varje tullområde, kan vi utgå ifrån att det till stor del rör sig om handel mellan länder där respektive koncern bedriver produktion. Sådan handel kan i sin tur bara förklaras av att produktionsföretagen i dessa länder inte tillverkar samma varor. En ökad specialisering borde därför vara en del av förklaringen till den kraftigt höjda exportandelen inom främst de ursprungliga EG-länderna (från 17 till 41 procent 1965-86).

Den fram till 1978 oförändrade benägenheten att importera från de svenska koncernföretagen säger något om utlandsföretagens produktionsinriktning i relation till den svenska koncern delen. En oförändrad relation mellan produktionsvärdet i utlandet och insatsvaruimporten från Sverige kan tolkas så att utlandsföretagen inte övertar nya förädlingsled och produkter från de svenska företagen eller att, i den mån de gör det, dessa produkter ersätts av annan komplementär produktion i Sverige. Det skulle tyda på en annorlunda specialisering mellan koncernernas utländska och svenska delar.

Det är en ganska vanlig föreställning att förädlingsvärdeandelen i de utländska tillverkningsföretagen skulle öka över tiden på så sätt att de övertar nya förädlingsled eller tillverkning av nya produkter från moderbolaget. Man tänker sig då att dotterbolaget börjar med t ex enklare sammansättning av en produkt och sedan gradvis, allteftersom det utvecklar produktionskunnande och blir alltmer etablerat på utlandsmarknaden, övergår till att tillverka flera delar av produkten, delar som det tidigare importerat från det svenska moderbolaget. Om utlandsföretaget till sist tillverkar hela produkten upphör importen av insatsvaror från moderbolaget helt. Detta behöver inte betyda minskad specialisering och utrikeshandel så länge koncernföretag i olika länder tillverkar olika produkter inom koncernens sortiment. Men det kan naturligtvis betyda att produktionsföretagen förser hela den lokala marknaden med koncernens produkter.

Tidigare studier (se Swedenborg 1982, s 109-110) har undersökt huruvida benägenheten att importera från de svenska koncernföretagen minskat med tiden genom att se på utvecklingen för "genomgående" dotterbolag respektive för dotterbolag till "genomgående" koncerner. Något belägg för att så var fallet fanns inte. Tvärtom var det så att importbenägenheten för dotterbolag till genomgående koncerner snarare ökade mer än genomsnittet. För dessa koncerner som grupp har den växande utlandsproduktionen inneburit att exporten från Sverige till de utländska produktionsföretagen ökat relativt till utlandsproduktionen och medfört en ökad specialisering mellan koncernernas svenska och utländska delar.

Den relativt stora nedgången i importbenägenheten mellan 1978 och 1986 (från 16 till 13 procent) är således inte resultatet av någon fortgående trend. Den beror i stället, som nämnts ovan, på att en så stor del av tillväxten skett i USA, där importbenägenheten är låg. Den beror sannolikt också på att tillväxten i ökad grad skett genom köp av utländska företag. Nyligen förvärvade företag har nämligen, som vi skall se längre fram, en väsentligt lägre benägenhet att importera från de svenska moderbolagen.

Beskrivningen hittills har gällt de utländska produktionsföretagens utveckling. Som sådan ger den en mycket ofullständig bild av sambandet mellan svensk export och svenska företags utlandsproduktion. Den visar endast hur exporten till dotterbolagen har utvecklats. Eftersom export och utlandsproduktion är alternativa sätt att förse utlandsmarknaderna med "svenska" varor, finns det skäl att vänta sig att utlandsproduktionen skall ersätta exporten från Sverige. Orsaken är att de faktorer som kan förväntas driva fram en ökad utlandsproduktion – såsom relativt låga produktionskostnader i utlandet och höga handelshinder – samtidigt har en negativ effekt på exporten från Sverige. Detta betyder inte, som vi skall se nedan, att utlandsproduktionen i sig har en negativ effekt på exporten från Sverige.

4.3 Sambandet mellan svensk export och utlandsproduktion

Det finns ett uppenbart men i praktiken komplicerat samband mellan företagens produktionsetableringar i utlandet och utrikeshandeln. Det underliggande sambandet grundar sig på att produktionens lokalisering bestämmer

det möjliga handelsutbytet: Givet efterfrågan på svenska företags produkter både hemma och utomlands kan dessa produkter tillverkas antingen i Sverige eller i utlandet. Valet däremellan beror, som vi har sagt, på faktorer som påverkar produktionens lokalisering.

Det är med utgångspunkt från detta enkla samband som man förväntar sig att etablering av produktion i utlandet påverkar investerarlandets och mot-tagarlandets export och import. I verkligheten är de slutliga effekterna på utrikeshandeln betydligt mer komplicerade. Det är nämligen nödvändigt att ta hänsyn till vad som skulle ha hänt om inte företaget hade flyttat ut produktionen, eftersom det rimligtvis är effekten jämfört med detta alternativ som man är intresserad av. Vi skall återkomma till detta nedan. Vi börjar med att se på hur exporten och utlandsproduktionen faktiskt har utvecklats under perioden 1965-86.

Huvuddelen av svenska företags utlandsproduktion avsätts på utlandsmarknaderna och "ersätter" därigenom svensk export. Orsakerna till utlandsproduktionens framväxt borde därför stå att finna i faktorer som gynnar utlandsproduktionen på bekostnad av svensk export, nämligen lägre tillverkningskostnader i utlandet och höga handelshinder i form av tullar, transportkostnader, statliga krav på lokal tillverkning liksom avståndsberoende informations- och transaktionskostnader. Det betyder att om vi kunde konstanthålla olikheter i efterfrågan mellan t ex olika länder, borde vi finna ett negativt samband mellan utlandsproduktionens och exportens tillväxt i olika länder. Höga handelshinder innebär ju, vid i övrigt lika omständigheter, en lägre exporttillväxt och ökade incitament till lokal produktion.

Hur har den faktiska utvecklingen varit? Kan vi observera ett negativt samband mellan svensk export och svenska företags utlandsproduktion på olika marknader? Eller skymms detta samband av att t ex en stark efterfrågetillväxt på vissa marknader har lett till både en hög exporttillväxt och en hög tillväxt av utlandsproduktionen? I föregående avsnitt såg vi att exporten till producerande dotterföretag hållit jämna steg med utlandsproduktionens tillväxt. Ett negativt samband mellan tillväxten av den totala svenska exporten och produktionstillväxten i utlandet skulle då betyda att utlandsproduktionen främst har ersatt övrig svensk export till landet ifråga, antingen de utlands-

investerande företagens export till andra än producerande dotterföretag eller andra svenska företags export till landet.

I tabell 4.5 visas den procentuella tillväxten (i löpande priser) av de utländska dotterbolagens produktion (deras försäljning exklusive deras import från Sverige) och av hela den svenska exporten i olika länderområden 1965-78 och 1978-86. Under förutsättning att huvuddelen av dotterföretagens produktion avsåts inom respektive ländergrupp visar tabellen i vilken utsträckning svenska företag valt att försöka olika marknader genom produktion i utlandet respektive genom export från Sverige. Denna förutsättning uppfylls, som vi har sett, i länder utanför de europeiska handelsblocken, där dotterföretagens export är försumbar. Det är sannolikt att den i stort sett även uppfylls inom handelsblocken, åtminstone under den tidigare perioden, eftersom dotterbolagens export till stor del kan antas avsättas inom respektive frihandelsområde.

Tabellen uppvisar en något splittrad bild. Sett över hela perioden 1965-78 finns det ett mycket tydligt negativt samband mellan utlandsföretagens produktionstillväxt och den svenska exportens tillväxt på 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 Västeuropa och i Latinamerika – har den svenska exporten vuxit långsammare än i övriga regioner. Den synnerligen starka tillväxten för produktionsföretagen i övriga Västeuropa, d v s huvudsakligen Spanien, bör emellertid ses mot bakgrund av deras obetydliga storlek i periodens början.

Ser man på de olika delperioder för vilka vi har uppgifter visar det sig att det negativa sambandet helt är hänförligt till perioden 1965-70. För de senare perioderna finns inte ett sådant samband. (Jfr Swedenborg 1982, tab 5.5, s 113.) En möjlig förklaring är de extrema konjunkturvariationerna 1970-74 respektive 1974-78 och de annorlunda exportkonjunkturerna för svensk industri på olika marknader.

För 1978-86 ser bilden helt annorlunda ut. Den domineras av den extremt snabba tillväxten av både exporten till och produktionen i USA. Men även i övrigt tycks det snarare finnas ett positivt än ett negativt samband: såväl

Tabell 4.5 Tillväxten i dotterföretagens utlandsproduktion och i den svenska exporten i olika regioner 1965-86
Löpande priser

Region	Förändring i %			
	Produktion i utlandet		Svensk export ^a	
	1965-78	1978-86	1965-78	1978-86
<u>I-länder</u>				
Ursprungliga EG (EG 6)	591	173	311	191
Danmark, England, Irland (EG 3)	632	186	334	149
EFTA (inkl Portugal)	459	239	383	186
Övriga Västeuropa	3 508	291	196	187
Nordamerika	384	597	404	357
Övriga i-länder	569	206	341	173
<u>U-länder</u>				
Afrika, Asien	13	273	1 035	86
Latin-amerika	906	80	291	98
Alla regioner	545	230	373	177

^a Svensk export utanför öststaterna.

exporten som utlandsproduktionen har således vuxit relativt snabbt även i EFTA och i övriga Västeuropa. Det tycks som om efterfrågetillväxten på olika marknader har dominerat över sådana faktorer som påverkar export och utlandsproduktion i olika riktning.

I tabell 4.6 och figur 4.1 hålls den totala tillväxten på marknaden konstant och vi ser på hur stor andel av en given total försäljning som kommer från utländska produktionsföretag. Om vi kan utgå från att utlandsproduktionen avsätts inom respektive region, visar tabellen i vilken utsträckning svenska företag väljer att förse en viss marknad genom lokal produktion respektive genom export från Sverige. Detta val borde bero på faktorer som påverkar produktionens lokalisering.

Vi kan börja med att konstatera att det finns stora regionala olikheter i hur stor andel som kommer från utländska produktionsföretag. Denna andel var – med bred marginal – högst i Latinamerika, där så mycket som 63 procent av den totala svenska försäljningen 1986 utgjordes av lokal produktion. Därnäst uppvisar Nordamerika – främst USA – och de ursprungliga EG-länderna de högsta andelarna lokal produktion – 57 respektive 46 procent. De ursprungliga EFTA-länderna, som inkluderar Storbritannien och Danmark, har en jämförelsevis låg andel lokal produktion. Den lägsta andelen lokal produktion finner man i u-länderna i Afrika och Asien. Dessa för svenska företag ganska små marknader föredrar man uppenbarligen att förse via export från Sverige.

I praktiskt taget samtliga regioner har andelen lokalt tillverkade varor ökat. Men det finns intressanta skillnader mellan olika perioder. De är intressanta därför att de säger något om varför företagen väljer att "ersätta" export med produktion i utlandet. Under perioden 1965-74 skedde den snabbaste tillväxten i utlandsproduktionen relativt till exporten i de ursprungliga EG-länderna, där andelen lokal produktion ökade från 35 till 43 procent. (Egentligen gäller det ända från 1960, som vi sett i kapitel 2.) Åren 1974-78 skedde en lika stor förskjutning mot lokal produktion i de då nyblivna EG-länderna Danmark och Storbritannien. Båda dessa förhållanden tyder på att det är mer lönsamt för svenska företag att förse EG-marknaden genom lokal produktion än genom export. Men det tycks också vara så att ändrade handelshinder leder till en engångsanpassning mot förhöjd andel utlandsproduktion. Efter en

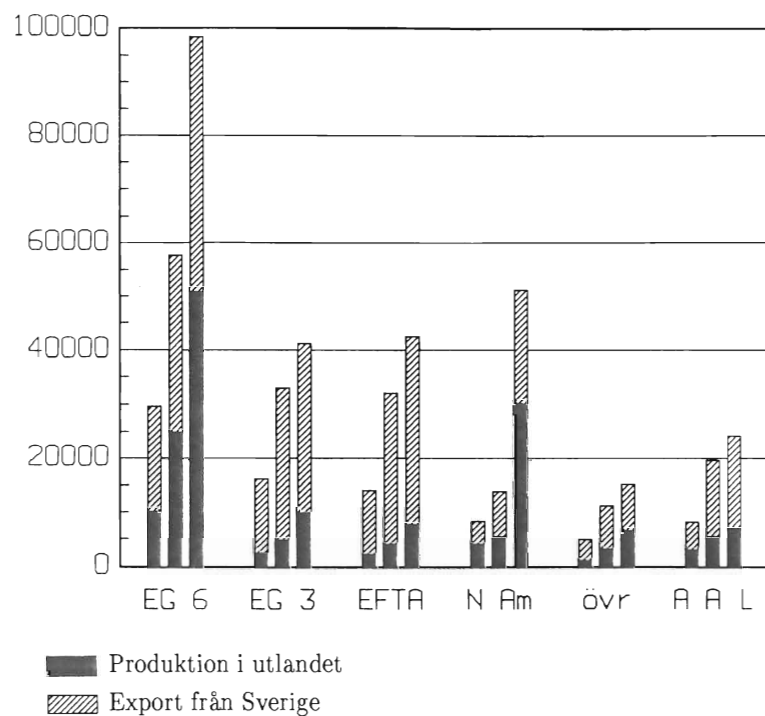
Tabell 4.6 **Dotterföretagens utlandsproduktion i relation till den totala svenska utlandsförsäljningen i olika regioner 1965-86**

Region	Produktion i utlandet i % av total utlandsförsäljning				
	1965	1970	1974	1978	1986
<u>I-länder</u>					
Ursprungliga EG (EG 6)	35	42	43	47	46
Danmark, England, Irland (EG 3)	14	15	14	22	24
EFTA (inkl Portugal)	14	14	12	16	18
Övriga Västeuropa	3	12	20	30	37
Nordamerika	47	37	38	46	57
Övriga i-länder	28	33	32	37	40
<u>U-länder</u>					
Afrika, Asien	29	18	11	4	8
Latinamerika	42	49	46	65	63
Alla regioner	27	29	28	34	38

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

Svensk export är exporten utanför öststaterna.

Figur 4.1 Total utlandsförsäljning per region 1965, 1974, 1986
Milj kr, 1980 års priser



Anm: Deflatering har skett med svenskt konsumentprisindex.

EG 6 = Belgien, Nederländerna, Luxemburg, Frankrike, Italien, Västtyskland.

EG 3 = Danmark, England, Irland

EFTA = Norge, Finland, Österrike, Schweiz, Island

Nordamerika = USA, Kanada

Övriga = Spanien, Grekland, Turkiet, Malta, Sydafrika, Australien, Nya Zeeland, Japan

A, A, L = Afrika, Asien, Latinamerika

viss anpassningsperiod har tillväxten i utlandsproduktionen i EG-länderna inte avvikit märkbart från tillväxten i andra länderområden. Detta förhållande har en klar relevans för vad vi kan vänta oss som ett resultat av att EGs inre marknad bildas, en fråga som vi skall ta upp i nästa kapitel.

Den lägsta andelen lokal produktion i i-länderna finner vi i EFTA-länderna. Det beror främst på den traditionellt omfattande exporten till våra nordiska grannländer Norge och Finland, en handel som också underlättas av tullfrihet.

Utvecklingen i USA och Latinamerika har vi redan berört i kapitel 2. Här ser vi hur andelen lokal produktion i USA 1978 hade återställts till den nivå som gällde 1965 och hur utvecklingen 1978-86 ledde till en internationellt sett kraftigt förhöjd andel – nästan lika hög som i Latinamerika.

Formella eller informella handelshinder är knappast – på samma sätt som i Latinamerika – orsaken till den höga andelen lokal produktion i USA. Men vad är förklaringen? Marknadens storlek – eller tillväxt – borde inte i sig påverka produktionens lokalisering utan primärt endast försäljningsvolymen. Å andra sidan, när skalekonomier i produktionen är viktiga (d v s styckkostnaderna i produktionen faller med ökad produktionsvolym) och handelshinder inte är försumbara, kan marknadens storlek ha en avgörande betydelse för produktionens lokalisering. Detta förutsätter att skalekonomier är en viktigare förklaring till produktionsspecialisering mellan länder än skillnader i komparativa fördelar. Skalekonomier leder till att produktionen koncentreras till så få tillverkningsenheter som möjligt. Dessa tillverkningsenheter kommer att förläggas till länder med den största hemmamarknaden, eftersom man då undviker handelskostnader (tullar, transportkostnader) på den största delen av försäljningen. Lägre handelskostnader vägs då mot eventuellt högre tillverkningskostnader på denna marknad.

Skalekonomier och handelshinder tycks också vara betydelsefulla i praktiken. I varje fall kan de förklara varför marknadens storlek faktiskt – i en empirisk orsaksanalys – har en större positiv effekt på företagens benägenhet att producera i ett land än på deras benägenhet att exportera till landet (Swedenborg 1982, kap 7). Det skulle också kunna förklara den kraftiga ökningen av andelen lokal produktion i USA under de senaste åren, då den amerikanska marknaden "öppnats upp" på ett tidigare okänt sätt för svenska företag.

Förklaringen har också, som vi skall se i nästa kapitel, relevans för bedömningen av förändringarna inom EG.

4.4 "Effekter" på svensk export av ökad utlandsproduktion

I vissa länderområden har det således skett en kraftig förskjutning mot ökad lokal produktion på bekostnad av svensk export under de senaste decennierna. Om vi dessutom tar hänsyn till att den del av den svenska exporten som går till de utländska produktionsföretagen har vuxit i ungefär samma takt som utlandsproduktionen, kan vi konstatera att övrig svensk export till dessa länder uppvisar en ännu långsammare tillväxt än den totala exporten.

Mot denna bakgrund får frågan om vilka effekterna är på svensk export av att svenska företag tillåts producera utomlands ökad tyngd. Håller utlandsproduktionen på att ersätta svensk exportförsäljning på flera av våra viktigaste marknader? Beror detta på bakomliggande faktorer som påverkar exporten och utlandsproduktionen i olika riktning eller är det åtminstone delvis en effekt av att företagen tillåts producera utomlands?

Vad den hittillsvarande beskrivningen inte visar – och inte kan visa – är vad som skulle ha hänt om inte utlandsproduktionen ökat. Det är fullt möjligt att exporttillväxten hade varit ännu mindre inom t ex EG och Latinamerika, men det motsatta kan lika gärna vara fallet. Det förhållandet att produktionsföretagen vuxit snabbast på marknader med relativt höga tullar och andra handelshinder mot svenska varor tyder på att handelshinder kan vara en viktig gemensam förklaringsfaktor. Den starka ökningen av utlandsproduktionen i USA 1978-86 kan, som nämnts ovan, bero på en kombination av skalekonomier i produktionen och handelshinder (i vid mening). Den relativt starka ökningen av utlandsproduktionen i Portugal och Spanien kan – av skäl som tidigare nämnts – vara ett utslag av betydelsen av låga lönekostnader för den tillverkning som förläggs dit. Den höga andel av total svensk utlandsförsäljning i övriga i-länder – Australien, Nya Zeeland och Sydafrika – som kommer från produktionsanläggningar i dessa länder i kombination med en relativt ringa export från Sverige till dessa marknader kan delvis bero på avståndsberoende transportkostnader. Till dessa faktorer får sedan läggas subventioner av olika slag (investeringsbidrag, skattelättnader etc), som

används av många länder – inte minst inom EG och Latinamerika – för att förmå företagen att förlägga sin tillverkning till landet eller till eftersatta regioner inom landet.

I den mån utlandsproduktionen motiveras av handelshinder eller skillnader i produktionskostnader mellan länder är det troligt att åtminstone en del av exportbortfallet hade ägt rum även utan etablering av utlandsproduktion. Svenska producenter hade i dessa fall haft svårigheter att konkurrera med export som inte belastades med tullar eller med lokalt tillverkade varor. Hur stort detta exportbortfall hade varit är omöjligt att säga utan vidare analys.

Vi har sett att de utländska produktionsföretagens verksamhet också ger upphov till en omfattande import från Sverige. Hela denna export kan emellertid inte räknas som en positiv effekt av utlandsproduktionen, eftersom en del med säkerhet hade kommit till stånd ändå. Det gäller framför allt produktionsföretagens import från de svenska koncernföretagen av färdiga produkter för återförsäljning eller installation i utlandet, dvs den del av deras import som inte är knuten till produktionen i utlandet. Import av färdigvaror utgjorde, enligt tabell 4.4, nästan hälften av produktionsföretagens import från de svenska moderföretagen 1986. I vissa fall kan även exporten av sådana varor – inte bara de svenska moderföretagens utan även andra svenska företags export – gynnas av de utländska dotterbolagens produktion, t ex om erhållandet av importlicenser enbart beror på om företaget har etablerat produktion i landet.

Produktionsföretagens import av varor för bearbetning eller sammansättning i utlandet hänger mer direkt samman med den utländska produktionsverksamheten. Denna typ av export från Sverige ökar troligen (åtminstone på kort sikt) till följd av utlandsetableringar. Men inte heller denna export utgör i sin helhet en positiv effekt av att svenska företag etablerar produktion i utlandet. Många insatsvaror är inte differentierade mellan företag (t ex stål, kablar) och säljs även till utomstående företag. Endast beträffande de insatsvaror (t ex maskindelar) som är speciella för det utlandsinvesterade företaget och som saknar en marknad utanför företaget kan hela exportökningen med säkerhet sägas vara effekten av den svenska utlandsetableringen.

Varken den negativa effekten på konkurrerande export eller den positiva effekten på exporten av insatsvaror som eventuellt uppstår till följd av att företagen tillåts producera utomlands kan bestämmas på teoretiska grunder eller på grundval av enkla tabellsammanställningar. För detta krävs en ingående empirisk analys där man söker fastställa effekten av ökad utlandsproduktion jämfört med alternativsituationen att utlandsproduktionen inte har ökat allt annat lika.

En sådan analys har gjorts i tidigare studier vid IUI (Swedenborg 1979, 1982). De visade att utlandsproduktionen hade en viss positiv "effekt" på exporten, d v s att exporten var något högre än den skulle ha varit om utlandsproduktionen inte hade tillåtits öka. Det fanns en svag negativ effekt på exporten av icke-komplementära varor (export till andra än producerande dotterföretag), men den uppvägdes av en större positiv effekt på komplementär export (export till producerande dotterbolag). Den skattade nettoeffekten visade att en ökning av utlandsproduktionen med 100 kronor möjliggjorde en exportökning på 10 kronor som inte annars hade kommit till stånd. Det viktiga att notera är dock inte den exakta storleken (som är osäker) utan att effekten sannolikt är liten och att den sannolikt är positiv. Innebörden är att den stora försäljningsökning i utlandet som utlandsproduktionen svarat för inte hade kunnat ersättas med export från Sverige och att utan utlandsproduktion hade denna marknad i huvudsak varit förlorad för svenska företag. (För en utförligare diskussion se Swedenborg 1982, kap 7 och 8.)

Avslutningsvis kan vi konstatera att den i detta kapitel beskrivna utvecklingen tyder på att utlandsproduktionen har ersatt svensk export på marknader där produktionskostnader, handelshinder och liknande faktorer har gynnat denna utveckling. Den visar även att utlandsproduktionen framför allt tycks ha ersatt export till andra än de utländska produktionsföretagen, eftersom exporten till de sistnämnda har hållit jämna steg med utlandsproduktionens tillväxt. Det sistnämnda gäller visserligen inte under perioden 1978-86, men enbart p g a att det framför allt är produktionen i USA som har ökat och de amerikanska företagen allmänt kännetecknas av en låg importbenägenhet.

4.5 Betydelsen av etableringssätt

Det har blivit allt vanligare att svenska företag etablerar sig i utlandet genom att de förvärvar utländska företag. I kapitel 3 såg vi att förvärvade företag utgjorde omkring 20 procent av etableringarna före 1960 för att sedan öka till närmare 40 procent under 1960-talet, till över 60 procent under 1970-talet och till 70 procent under 1980-talet. Sedan början på 1970-talet har förvärvade företag svarat för nästan hela sysselsättningsökningen i utlandet. Denna utveckling har ett visst intresse, eftersom såväl motiven för utlandsetablering som effekterna på bl a svensk export av svenska företags utlandsproduktion kan vara olika när etableringen sker genom att ett utländskt företag förvärvas jämfört med att ett helt nytt företag startas.

Producerande dotterbolag kan etableras även på andra sätt än genom förvärv eller genom att ett helt nytt produktionsbolag startas. Det kan t ex ske genom att produktion påbörjas vid ett tidigare rent försäljande dotterbolag. Distinktionen har i detta fall intresse bl a som en beskrivning av etableringsförloppet. En relativt vanlig beskrivning av detta är att tidigare försäljningsverksamhet i utlandet så småningom leder till etablering av produktion. Utlandsproduktionen ses då antingen som en följd av marknadens tillväxt eller av att det utlandsinvesterade företaget, som en biprodukt av den tidigare närvaron och verksamheten, fått ökad information om produktionsmöjligheter i landet. Naturligtvis innebär inte denna förklaring att just försäljningsföretaget övergår till att bli producerande utan endast att utlandsproduktionen följer en utveckling som börjat med försäljning. Det är emellertid relativt vanligt att produktionsföretaget faktiskt utvecklas ur ett tidigare rent försäljande dotterföretag, vilket är en orsak till att många producerande dotterföretag också bedriver ren återförsäljningsverksamhet.

Det ovan skisserade utvecklingsförloppet utesluter inte att produktionsföretaget kommer till genom köp av redan befintliga anläggningar i utlandet. Men många av de motiv som sannolikt finns för sådana förvärv är inte förenliga med en förklaring som främst bygger på marknadens tillväxt och ökad information om produktionsmöjligheter. Köp av utländska företag kan t ex förklaras av önskemålet att överta ett utländskt företags försäljningsnät eller nät av underleverantörer eller av att man vill införliva i det egna sortimentet en kompletterande produkt för vilken man inte har ett redan utvecklat

produktionskunnande. Vidare kan det motiveras av svårigheten att växa internt på en stagnerande marknad eller av försök att eliminera besvärande konkurrenter.

Rent allmänt skulle man då förklara trenden mot ökade företagsförvärv med att svenska företags konkurrensfördel gentemot utländska företag inte längre är så unik eller speciell att den inte kan utnyttjas genom att man bygger vidare på existerande utländska företag. Man skulle också kunna förklara den med att många svenska företag numera är så stora på utlandsmarknaderna att en fortsatt hög tillväxt förutsätter att de kan köpa marknadsandelar av konkurrenterna. Men det sistnämnda kan inte gälla mer än en handfull företag. Eftersom den ökade benägenheten att växa genom förvärv inte är begränsad till ett fåtal företag eller branscher, är kanske en mer generell förklaring den allmänt långsammare marknadstillväxten under i varje fall 1970-talet jämfört med 1960-talet.

Utlandsetableringen kan också förväntas ha annorlunda effekter beroende på om den sker genom att det svenska företaget bygger upp en helt ny produktionsanläggning i utlandet eller om det köper befintliga anläggningar från ett utländskt företag. Detta gäller i varje fall på kort sikt.

För det första kommer de finansiella betalningsflödena att skilja sig. När det gäller nyetableringar kan det dröja flera år från det att de första investeringarna görs tills dess produktion är i gång i full skala vid de nya anläggningarna och företaget kan börja remittera vinster till Sverige. Någon sådan tidsfördröjning behöver däremot inte förekomma vid övertagande av existerande företag.

För det andra kan effekterna på svensk export förväntas vara annorlunda. Vid en nyetablering har det svenska företaget möjlighet att bestämma anläggningens utformning, vilket skulle kunna betyda en större benägenhet att köpa maskinutrustning från Sverige. Vidare är det troligt att ett nystartat företag jämfört med ett existerande företag har en större benägenhet – åtminstone under ett initialske – att utnyttja det svenska moderbolagets underleverantörer. Om dessa finns i Sverige skulle också detta tendera att öka efterfrågan på svensk export. Förmodligen är emellertid båda dessa effekter blygsamma jämfört med effekterna på det svenska moderbolagets export. När det gäller

nystartade företag är det högst sannolikt att utlandsproduktionen medför ett tillskott av just den typ av produktion som bedrivs av det svenska företaget och därmed ökad konkurrens för exporten från Sverige av dessa varor. Mot denna potentiellt negativa effekt står att det nystartade företaget kan förväntas ha en större benägenhet att importera andra varor, som kompletterar den egna produktionen, från det svenska moderbolaget, t ex insatsvaror och halvfabrikat samt färdiga produkter som säljs tillsammans med dem som tillverkas i utlandet. Såväl "substitutionseffekten" som "komplementaritetseffekten" av utlandsproduktionen kan därför förväntas vara större när ett nytt företag startas jämfört med när ett svenskt företag övertar ett befintligt företag i utlandet. Detta gäller på kort sikt. På längre sikt kommer sannolikt de differentiella effekterna av de två etableringssätten att suddas ut.

Tabell 4.7 belyser skillnaderna mellan produktionsbolag som tillkommit genom att ett helt nytt produktionsbolag startats, genom att ett tidigare rent försäljande dotterföretag påbörjat produktion respektive genom att ett utländskt företag förvärvats. Tabellen omfattar endast företag som etablerats efter 1978 och visar hur antalet etableringar, sysselsättning, omsättning, import etc fördelar sig på de olika etableringskategorierna. Eftersom företag som etablerats efter 1978 svarar för hela tillväxten 1978-86, visar tabellupställningen även hur stor del av tillväxten som kommer från respektive företagsgrupp.

I tabellen ser vi att helt nystartade företag svarar för 20 procent av antalet etableringar under perioden men för en något mindre andel av de nytillkomna företagens sysselsättning och tillgångar. Förvärven, å andra sidan, svarar för ca 70 procent av antalet etableringar men för 75-80 procent av sysselsättningen och omsättningen i dessa företag. Skillnaderna speglar att förvärvade företag – av naturliga skäl – ofta är större än helt nystartade företag och att extern expansion kan ske snabbare än intern expansion. Men skillnaderna är inte särskilt markanta.

De producerande dotterbolagens omfattande import är främst hänförlig till nystartade företag och till dotterföretag som övergått från enbart försäljande verksamhet till att också bedriva produktion. Dessa företag svarade för närmare 60 procent av dotterbolagens import från de svenska koncernföre-

Tabell 4.7 Producerande dotterföretag i utlandet etablerade 1979-86:
totala tillgångar, anställda etc 1986, fördelade på etableringssätt

	Alla före- tag 1986	Fördelning i %			Summa
		Ny- startade företag	Fd för- säljande dotter- företag	Förvärv	
Antal företag	290	20	8	72	100
Antal anställda	97 412	19	4	77	100
Totala till- gångar, milj kr	55 357	16	4	80	100
Svenskt investerat kapital, milj kr	15 509	16	4	80	100
Omsättning, milj kr	70 937	26	5	69	100
Import från svenska koncernföretag, milj kr	6 335	50	7	43	100
<u>därav:</u>					
färdigvaror	2 022	32	10	58	100
insatsvaror	3 723	63	6	31	100
investeringsvaror	43	29	8	63	100
Export, milj kr	18 559	41	3	56	100

tagen jämfört med endast 30 procent av omsättningen. Andelen egen tillverkning i denna typ av företag är således förhållandevis låg.

De förväntade skillnaderna mellan nystartade produktionsföretag och förvärvade företag bekräftas i tabellen vad gäller deras benägenhet att importera insatsvaror och investeringsvaror från Sverige. Företag som tillkommit genom förvärv har en väsentligt lägre benägenhet att importera insatsvaror från de svenska koncernföretagen än helt nystartade företag, vilket framgår av att de förvärvade företagen svarar för en mycket lägre andel av insatsvaruimporten från Sverige än av dotterbolagens omsättning. Det finns en skillnad också när

det gäller investeringsvaror, men omfattningen av investeringsvaruimporten är nästan försumbar.

Samma tabelluppställning för dotterbolag etablerade under 1960- respektive 1970-talet uppvisar liknande, men mycket mer markanta, skillnader mellan de olika kategorierna företag (se Swedenborg 1973, tab 30 och 1982, tab 5.7). Sannolikt suddas en del av dessa skillnader ut med tiden allteftersom förädlingsvärdet i de nystartade företagen ökar, å ena sidan, och förvärvade företag blir mer integrerade med den svenska koncerndelen, å den andra. Tyvärr kan vi inte testa hypotesen att företagen blir mer lika med tiden beroende på svårigheten att ta fram uppgifter om "genomgående" dotterbolag i materialet. Om vi jämför dotterbolag etablerade under 1960-talet år 1970 respektive år 1978, jämför vi inte samma företag eftersom ett relativt stort antal företag försvunnit under perioden. Mer än en tredjedel av de företag som etablerats under 1960-talet hade lagts ned, sålts eller ombildats 1978. De företag som fanns kvar uppvisade emellertid likartade skillnader beroende på etablerings-sätt som kunnat konstateras åtta år tidigare. Den viktigaste slutsatsen av denna jämförelse är således att de skillnader som finns mellan de olika etableringsformerna består under ganska lång tid.

Trenden mot ökade företagsförvärv kan, som nämnts ovan, både spegla förändrade motiv till företagets utlandsproduktion och ha vissa implikationer för svensk export. Några skulle kanske beträffande utlandstillväxt genom förvärv av utländska företag vilja argumentera på samma sätt som görs när moderföretagen växer genom förvärv i Sverige. I det senare fallet har ju hävdats att den tillväxt som sker genom att andra svenska företag köps upp inte påverkar produktion och sysselsättning i landet. Om samma resonemang tillämpades på utlandsverksamheten skulle vi kunna utgå från att tillväxt genom förvärv i utlandet inte har några effekter på svensk export. Men så enkelt är det inte. I båda fallen har vi att jämföra den faktiska utvecklingen med den som skulle ha varit om företagen inte expanderat genom förvärv av andra företag.

För företag som etablerar produktion i utlandet genom förvärv av utländska företag har vi att jämföra effekten på svensk export av att ett utländskt företag förblir i utländsk ägo eller läggs ned i stället för att förvärvas av ett svenskt företag. Det är, av skäl som nämnts ovan, troligt att effekterna på svensk export ofta är mindre i detta fall än när företagen växer genom att

etablera nya anläggningar. Såväl den negativa effekten av konkurrerande produktion i utlandet (substitutionseffekten) som den positiva effekten på moderbolagets export av insatsvaror (komplementaritetseffekten) kan förväntas vara mindre om utlandsproduktionen i praktiken knappast ökar utan bara övergår i svensk ägo. En viktig implikation av den starkt ökade benägenheten att växa genom förvärv skulle då vara att utlandsproduktionen får en allt mindre effekt på exporten från Sverige (jfr avsnitt 4.4 ovan).

4.6 Lokalisering av FoU-verksamhet samt kostnader för och intäkter av patent och licens

En fråga som har diskuterats i samband med företagens utlandsinvesteringar är vilken typ av produktion som förläggs till utlandet. Från svensk synpunkt, sägs det, skulle det vara önskvärt att, givet att företagen producerar i utlandet, enklare tillverkning bedrivs i utlandet och mer avancerad tillverkning behålls i Sverige, eftersom den senare skulle generera högre inkomster inom landet och kanske också en större tillväxt. Huruvida detta faktiskt sker kan förväntas sammanhånga med sådana faktorer som Sveriges komparativa fördelar som produktionsland, olikheter i skattesystem mellan Sverige och utlandet, samt utformningen av handelshinder på utlandsmarknaderna. Om Sverige har komparativa fördelar i produktion som utnyttjar relativt högt kvalificerad arbetskraft och om det svenska skattesystemet inte snedvrider detta genom en relativt högre beskattning av denna produktionsfaktor jämfört med i utlandet och om omvärldens handelshinder inte utformas så att även de försöker dra till sig just denna typ av produktion, då är det sannolikt att den mer avancerade produktionen behålls i Sverige.

Vi skall inte fördjupa oss i denna fråga här utan endast se på i vilken utsträckning en speciell kategori av företagens mer kvalificerade produktion, nämligen deras FoU-verksamhet, sker i Sverige snarare än i utlandet. Vi skall också se på i vilken utsträckning de internationella koncernerna köper FoU-resultat utifrån och på deras intäkter från försäljning av egna FoU-resultat.²

Det första som måste framhållas är att de internationella koncernerna svarar för en betydande del av den svenska industrins totala FoU-verksamhet.

² Se Håkanson (1980) för en utförlig behandling av dessa frågor.

Tabell 4.8 FoU-kostnadernas fördelning mellan Sverige och utlandet i olika branscher 1986

Bransch	FoU-kostnader, mkr		Fördelning	
	Totalt (1)	Sverige (2)	(1) i %	(2) i % av (1)
Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri	119	105	1	88
Textil-, beklädnads-, läder- och läder- varuindustri	0	0	0	0
Massa- och pappersindustri	185	178	1	96
Pappersvaru- och grafisk industri	83	51	0	61
Kemisk industri, gummivaru- och plast- industri	2 722	2 075	15	76
Järn-, stål-, metallverk och metallvaruindustri	522	472	3	90
Maskinindustri	2 112	1 045	11	49
Elektroindustri	4 622	4 168	25	90
Transportmedels- industri	7 312	7 049	40	96
Övrig industri	117	68	1	58
Blandad bransch- tillhörighet	611	517	3	85
Alla branscher	18 405	15 728	100	85

Anm: FoU-kostnader har branschklassificerats efter den svenska koncerndelens huvudsakliga branschtillhörighet, varför branschfördelningen inte är direkt jämförbar med motsvarande uppgifter i SCBs FoU-statistik, som baseras på enskilda juridiska enheter. Det kan delvis förklara varför våra uppgifter överstiger dem som anges av SCB för stora branscher. Däremot tycks totalen i våra uppgifter alltför hög jämfört med den som anges av SCB (uppskattad till 16,5 under 1986). Vi har inte kunnat avgöra om det beror på att vårt material, som bygger på företagens egen redovisning, överskattar eller SCBs underskattar den faktiska nivån. Se "Svensk industri och industripolitik", Industridepartementet, 1988, s 61-64.

Denna andel var 1986 drygt 90 procent, vilket kan jämföras med samma koncerners andel av industrisysselsättningen i Sverige på 48 procent och deras andel av svensk export på 56 procent. Bland de internationella koncernerna finns således flertalet av de mest forskningsinriktade svenska industriföretagen. Det finns en orsak till detta, nämligen att just företag med stora FoU-kostnader kan förväntas vara särskilt benägna att växa över nationsgränserna. Dels kan det kunskapskapital som skapas genom FoU-investeringar utnyttjas oberoende av tillverkningens lokalisering, dels ökar avkastningen på gjorda FoU-investeringar med företagets försäljningsvolym.

Frågan om var denna omfattande forsknings- och utvecklingsverksamhet bedrivs är naturligtvis betydelsefull. Tabell 4.8 visar att den alldeles övervägande delen, 85 procent, av de internationella koncernernas FoU var bedriven i Sverige. Kostnaderna avser såväl egen FoU som FoU bedriven på uppdrag av företagen. Den branschvisa fördelningen avslöjar emellertid att flera branscher numera har en lägre andel av sin FoU i Sverige men att det framför allt är två stora branscher som drar ned genomsnittet för samtliga, nämligen maskinindustrin och den kemiska industrin.

Hur har utvecklingen varit? Finns det någon allmän tendens till utflyttning av företagens FoU-verksamhet? I tabell 4.9 visas utvecklingen för genom-

Tabell 4.9 FoU-kostnadernas fördelning mellan Sverige och utlandet 1965-86 för genomgående koncerner
Procent

	1965	1970	1974	1978	1986
FoU bedriven i Sverige i relation till total FoU	90,9	82,8	85,1	85,3	86,1

Anm: Den högre andelen i Sverige 1986 i tabell 4.9 jämfört med tabell 4.8 beror på att tabell 4.9 gäller genomgående koncerner, medan tabell 4.8 omfattar samtliga.

gående koncerner 1965-86.³ Vi ser där att andelen FoU i Sverige visserligen har minskat från 91 procent 1965 till 86 procent 1986, men att hela denna minskning inträffade mellan 1965 och 1970. Därefter har andelen FoU i Sverige varit anmärkningsvärt konstant. Den minskning som inträffade före 1970 berodde på att ett stort företag flyttade ut huvuddelen av sin FoU-verksamhet till ett europeiskt forskningscentrum.

Det har alltså inte skett någon utflyttning av företagens FoU-verksamhet under 1970- eller 1980-talet, i den meningen att en ökad andel av FoU-verksamheten förlagts till utlandet. FoU-kostnaderna har ökat i samma takt i Sverige och i utlandet. Huruvida riksbankens tillståndsgivning varit en återhållande faktor är omöjligt att säga. Bara det faktum att företagen känner till riksbankens negativa syn på sådan utflyttning gör förmodligen att de inte ens inkommer med någon ansökan. Mycket talar emellertid för att de allra flesta företagen även utan en sådan spärr skulle välja att bedriva forskningsverksamheten samlad och i anslutning till sin basproduktion i Sverige. Endast ett fåtal mycket stora företag, som har tyngdpunkten av sin produktion utanför Sverige, skulle kanske välja att förlägga den utanför Sverige om möjligheten gavs.

En hög FoU-intensitet, d v s höga FoU-kostnader relativt till företagens omsättning, kan vara inte bara en förklaring till multinationell verksamhet utan också en effekt av att företagen tillåts växa sig större genom produktion i utlandet. Det sistnämnda beror på att utlandsproduktion tillåter företagen att växa sig större inom sitt verksamhetsområde än de hade kunnat om de varit begränsade till produktion i Sverige och att ökad storlek tillåter företaget att investera mer i FoU. I tabell 4.10 redovisas tre olika mått på företagens FoU-intensitet. Enligt det första måttet sätts företagens totala FoU-kostnader i relation till deras totala koncernomsättning. Enligt det andra sätts samma FoU-kostnader i relation till de svenska koncernföretagens omsättning, d v s hemmamarknadsförsäljning plus export. Ett resultat av att företagen bedriver produktion i utlandet är då att FoU-intensiteten satt i relation till den svenska verksamheten är högre, vilket också illustreras av tabellen. Om vi antar, vilket är rimligt, att FoU bedrivs i utlandet är lika

³ Bilden är likartad om vi ser på samtliga koncerner i undersökningen respektive år, eftersom de genomgående koncernerna svarar för den överväldigande delen av FoU-kostnaderna: 90 procent 1986.

tillgänglig för den svenska koncerndelen som FoU bedriven i Sverige, är det senare måttet det som är – i någon mening – bestämmande för det svenska företagets konkurrenskraft. Det sistnämnda förutsätter naturligtvis att det finns ett samband mellan kostnader för FoU, å ena sidan, och intäkter från FoU, å den andra. Det är ju FoU-resultaten som förutsätts påverka företagets konkurrenskraft.

Det tredje måttet anger kostnader för FoU i Sverige i relation till de svenska företagens omsättning och tas med endast för att visa att FoU-intensiteten blir lägre om vi bortser från att företagen även har tillgång till den FoU som bedrivs av koncernen i utlandet.

Tabell 4.10 visar hur FoU-intensiteten enligt de tre alternativa måtten har utvecklats för genomgående företag 1965-86. Såväl den totala FoU-intensiteten (mått nr 1) som FoU-intensiteten för den svenska koncerndelen (mått nr 2) har ökat stadigt fram till 1978. Därefter har den höjts dramatiskt, så dramatiskt att det i förstone är svårt att fästa tilltro till siffrorna. Vi har nämligen att jämföra en höjning av den totala FoU-intensiteten (mått 1) 1965-78 på ca 0,5 procentenhet med en höjning 1978-86 på ca 1,8 procentenheter. Några av de företag som svarar för en stor del av denna ökning vidhåller dock att uppgifterna stämmer. Förklaringen de ger är att FoU-kostnaderna faktiskt har stigit, dels p g a en ökad satsning på FoU, dels p g a att den reala kostnaden för framtagandet av nya generationer produkter stigit.

Tabell 4.10 FOU-intensitet enligt alternativa mått 1965-86
för genomgående koncerner
Procent

	1965	1970	1974	1978	1986
Total FoU/total koncernomsättning	1,83	2,18	2,28	2,36	4,17
Total FoU/svenska koncernföretagens omsättning	2,55	3,17	3,39	3,90	7,82
Svensk FoU/svenska koncernföretagens omsättning	2,31	2,62	2,89	3,33	6,73

Delvis beror det förmodligen på en något vidare definition av utvecklingskostnader i företagens redovisning, men den vidare definitionen är inte nödvändigtvis fel jämfört med den tidigare använda.⁴ Även om man skulle försöka korrigera för sådana definitionsändringar skulle ändå en ansenlig höjning kvarstå.

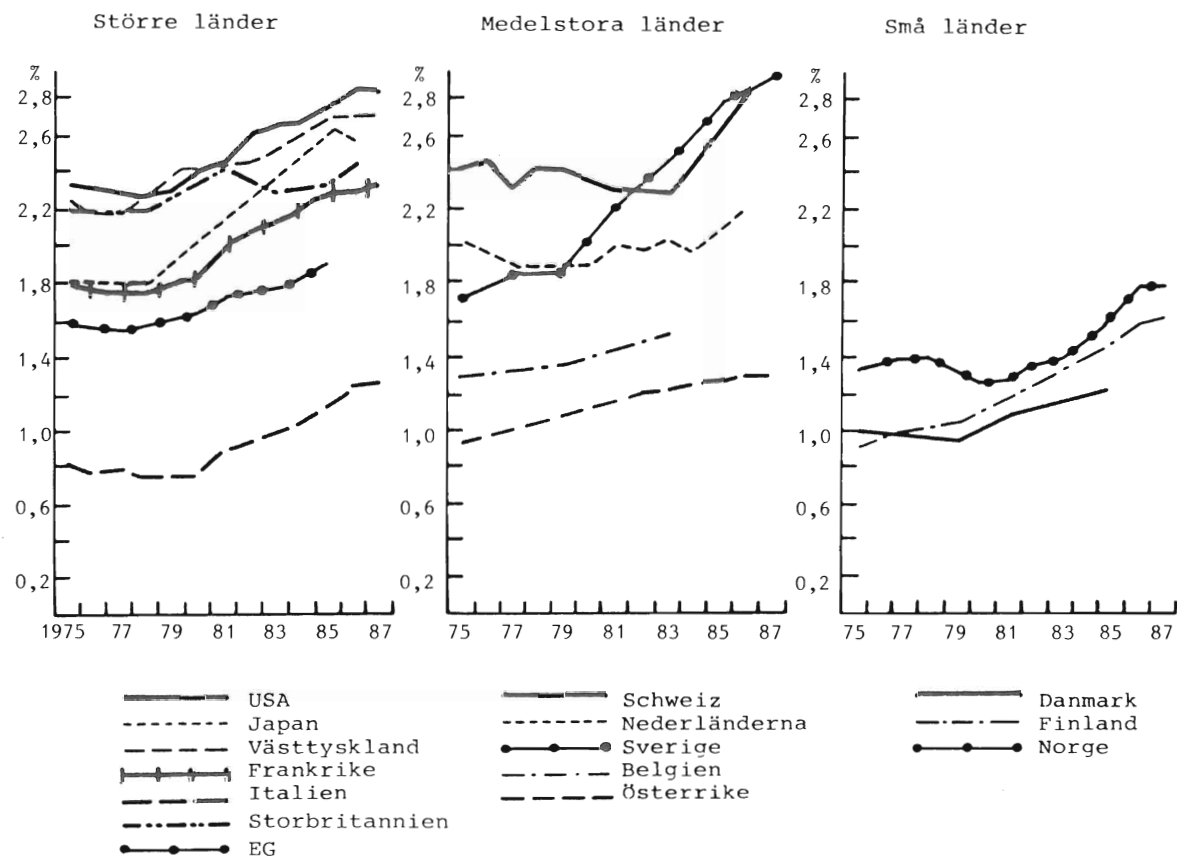
Den kraftiga höjningen av FoU-intensiteten har gjort att Sverige har hamnat på en internationellt sett mycket hög nivå, som framgår av figur 4.2.⁴ Här kan man verkligen fråga sig om svenska företag får avkastning på dessa investeringar i form av en högre tillväxt på högteknologiska produkter. Men då är det viktigt att ha i åtanke att denna FoU sker för inte bara koncernernas svenska utan även deras utländska delar. I den mån FoU-verksamheten ger avkastning i form av en högre tillväxt, bör den avläsas i en högre tillväxt av såväl export som utlandsproduktion. I själva verket finansieras FoU-verksamheten till stor del av de utländska koncerndelarna och en viktig förklaring till att Sverige toppar FoU-ligan är just att Sverige har en mer multinationell industri än de flesta andra länder. FoU-verksamheten ligger i Sverige, men den produktion som finansierar den ligger till stor del i utlandet.

Skillnaden mellan FoU-intensiteten för den svenska koncerndelen (mått 2) och den totala FoU-intensiteten (mått 1) illustrerar just detta. Denna skillnad nnpå 3,65 procentenheter – skulle kunna ses som en effekt av utlandsproduktionen på företagets FoU-intensitet under förutsättning att 1) FoU-kostnadernas storlek bestäms enbart av företagets absoluta storlek och 2) utlandsproduktionen utgör ett nettotillskott till företagets produktion, d v s att företagen i alternativsituationen utan utlandsproduktion inte hade varit större i Sverige. Det sistnämnda har vi redan konstaterat ovan. Utlandsproduktionen sker inte på bekostnad av produktionen i Sverige utan innebär att företagen är motsvarande större. Den högre FoU-intensiteten är därför åtminstone delvis en effekt av företagets internationalisering. Samtidigt vet vi (jfr

⁴ Så t ex inkluderar man numera i vissa företag även sådan produktutveckling som görs för att anpassa produkten till köparens specifikationer. Den tidigare skattesubventionen – avskaffad 1982 – har sannolikt bidragit till att man vidgat definitionen av FoU i företagen. Å andra sidan, enligt uppgift från vissa företag, är inte svenska företags definition vidare än den som används av konkurrentföretag i andra länder, utan tvärtom. I så fall är det inte definitionsskillnader som förklarar Sveriges internationella tättposition i FoU-satsningar.

Figur 4.2 FoU-kostnader i procent av BNP i några OECD-länder

Procent



Swedenborg 1982, och avsnitt 5.3 nedan) att en hög FoU-intensitet har en starkt positiv effekt på företagets internationella konkurrenskraft. Det betyder att utlandsproduktionen indirekt – via en högre FoU-intensitet – kan ha en betydande positiv effekt på svensk export.

Hittills har vi sett på de internationella koncernernas egen FoU-verksamhet. Men ett alternativ till att bedriva FoU i egen regi är att köpa FoU-resultat utifrån och ett alternativ till att utnyttja FoU-resultaten genom egen produktion hemma och utomlands är att sälja FoU-resultat till utomstående via licens och patent. I vilken utsträckning utnyttjar de utlandsinvesteringe företagen även dessa alternativ?

Tabell 4.11 visar de internationella koncernernas kostnader för köp av licenser, patent, royalties och "know-how" från utomstående. Det är mycket blygsamma belopp, endast 2 procent av koncernernas kostnader för egen FoU 1986, till exempel. Drygt hälften av dessa köp var från utlandet.

Koncernernas totala intäkter från försäljning av licenser, patent etc, vilka inkluderar intäkter från koncernbolag, framgår av tabell 4.12. De är beloppsmässigt större och genererar ett klart positivt tjänstenetto gentemot utlandet. Försäljningsintäkterna från utlandet är nästan fyra gånger så stora som kostnaderna för köp av licenser, patent etc. Huvuddelen av de totala intäkterna kom från utlandet, omkring 60 procent från utländska koncernföretag. En jämförelse med hela den svenska industrin visar att tjänstenettet är betydligt mer positivt för svenska utlandsinvesteringe än för övriga svenska företag, vilket speglar de internationella koncernernas starkare inriktning på FoU.⁵

De utländska koncernföretagens betalningar för licenser, patent etc tillsammans med den FoU som bedrivs i utlandet ger ett mått på de utländska koncernföretagens bidrag till koncernernas FoU-kostnader. Detta bidrag uppgick till 3 359 miljoner (682 miljoner plus 2 677 miljoner) 1986, vilket utgjorde 18 procent av koncernernas totala FoU-kostnader samma år. Det motsvarar långt ifrån de utländska koncernföretagens andel av koncernernas totala produktionsvärde, som var drygt 45 procent samma år. I genomsnitt

⁵ Tjänstenettet för utlandsägda företag är, förmodligen av liknande skäl, betydligt mer negativt än för svensk industri i övrigt. Jfr Promemorior från SCB 1978:7, Export av tjänster.

Tabell 4.11 De svenska internationella koncernernas kostnader för köp av licenser, patent, royalties och "know-how" 1965-86
Milj kr

	1965	1970	1974	1978	1986
Hela koncernens totala kostnader	50	99	128	177	330
<u>därav:</u>					
betalningar till utlandet	28	54	70	101	199

Tabell 4.12 De internationella koncernernas intäkter från försäljning av licenser, patent, royalties och "know-how" 1970-86
Milj kr

	1970	1974	1978	1986
De svenska koncernföretagens totala intäkter		316	573	1 202
<u>därav:</u>				
utländska koncernföretag	111 ^a	200	347	682
utländska minoritetsägdä företag		25	33	46
övriga utländska företag		64	152	453

^a Endast producerande koncernföretag.

kan därför utlandsföretagen inte sägas betala för "sin" andel av de internationella koncernernas totala FoU-kostnader. Men det bör understrykas att det finns stora variationer mellan enskilda företag i detta avseende. Flertalet företag tar inte direkt betalt för de FoU-resultat som kommer de utländska koncernföretagen till godo.

Till sist: En jämförelse av koncernernas totala kostnader för FoU och intäkter från försäljning av FoU-resultat och kunskap, i synnerhet om vi exkluderar den del som kommer från de utländska koncernföretagen som kanske inte är marknadsstörd, visar att försäljning av sådan kunskap inte är ett attraktivt alternativ till att utnyttja den själv. Försäljningsintäkterna (exkl från den utländska koncern delen) utgjorde endast 3 procent av koncernernas totala FoU-kostnader. En slutsats vi kan dra av detta är att om företagen inte tilläts producera utomlands skulle intäkterna från försäljning av FoU-resultat inte kunna uppväga intäktsbortfallet från den egna produktionen. De internationella koncernerna är helt enkelt ett effektivare instrument för internationell spridning av kunskap och genom sin internationella verksamhet har dessa koncerner möjlighet att investera mer i specialiserad forsknings- och utvecklingsverksamhet. Dessa slutsatser är helt i linje med teorin för drivkrafterna bakom och effekterna av företagets internationalisering.

KAPITEL 5

EGs inre marknad och svenska företags utlandsproduktion

- Svårt att bestämma effekterna av EGs inre marknad
- En effekt kan bli kraftigt ökad utlandsproduktion och minskad export från Sverige
- Genom svenska multinationella företag är Sverige delvis "medlem" i EG

EG-ländernas beslut 1985 att fullborda "den inre marknaden" har lett till ett intensivt intresse för EG-frågor i Sverige just nu. Beslutet innebär att integrationen inom EG på ett dramatiskt sätt fullföljs och fördjupas. Avsikten är att EG-länderna 1992 skall utgöra en enda marknad. I Sverige finns en naturlig oro för konsekvenserna av detta för ett icke-medlemsland som Sverige. Svenska företag befarar att de kommer att bli mindre konkurrenskraftiga på EG-marknaden och fler och fler tar saken i egna händer genom att etablera egna dotterbolag i EG och därmed själva åtminstone delvis bli medlemmar. Svenska direkta investeringar inom EG har ökat kraftigt från 1985.

Export- och utlandsproduktion hänger intimt samman och påverkas båda av förändrade handelshinder, som framhållits i föregående kapitel. Här skall vi ta upp detta specifikt med utgångspunkt från den aktuella EG-problematiken i syfte att belysa några potentiella effekter av EG för svensk industri. Vi kommer därvid att bygga på det empiriska material som presenterats i det föregående liksom på tidigare empirisk analys. I motsats till föregående kapitel handlar det således inte om att presentera ett nytt empiriskt material utan om att visa hur detta material – liksom tidigare analys – har relevans för en konkret och aktuell frågeställning. Denna utvidgning av rapportens främst deskriptiva syfte motiveras av att det är svårt att förbigå EG-frågans

nära sammankoppling med företagens utlandsinvesteringar och därmed de frågor som diskuteras i denna studie.

Det skadar inte heller att analysera dagens EG-problematik i ett längre historiskt perspektiv. Frågorna är ju inte nya – även om debatten stundtals förs som om de vore det. Den ekonomiska integrationen i Europa har genomförts i vågor sedan slutet av 1950-talet och svenska företag har anpassat sig till den även tidigare. Frågan är om genomförandet av den inre marknaden ställer Sverige inför något väsentligt annorlunda eller mer omvälvande än vad som tidigare varit fallet.

Den frågan är central men långt ifrån lätt att besvara. Vi börjar därför med att se på vad den inre marknaden konkret innebär och varför den överhuvud taget skulle påverka utanförstående länder som Sverige. Därefter tar vi upp följande frågor. Kommer EGs inre marknad att leda till ökad produktion inom EG av svenska multinationella företag? Kan vi säga något om storleksordningen av en sådan effekt? Kommer en sådan utflyttning att leda till en ännu större minskning av svensk produktion och export än utan utlandsinvesteringar?

5.1 Effekter av diskriminerande handelsliberalisering

Programmet för den inre marknaden syftar till att undanröja återstående hinder mellan EG-länderna för varurörlighet, tjänstehandel och rörlighet för arbetskraft och kapital. Tullar har redan eliminerats under tidigare integrationsperioder och vad som återstår är att eliminera icke-tariffära handels hinder inom EG.

Konkret omfattar programmet för den inre marknaden följande förändringar inom EG:

- 1) Borttagande av fysiska gränskontroller
- 2) Borttagande av tekniska handelshinder (t ex olika tekniska standard för produkter)
- 3) Undanröjande av diskriminering vid offentlig upphandling

- 4) Avreglering av handeln med tjänster (främst transporter, finansiella tjänster och telekommunikation)
- 5) Ytterligare liberalisering av EGs interna arbetsmarknad (bl a genom ömsesidigt erkännande av yrkeslicenser)

Nuvarande gränskontroller ger upphov till administrativa kostnader och tidsfördröjning. Borttagande förutsätter harmonisering av moms-kattesatser, eftersom momsåterbäring vid export är det viktigaste skälet för gränskontroll. Olika tekniska standard för produkter i olika länder leder till kostnader för företag i form av duplicering av FoU, minskat utnyttjande av skalekonomier i såväl produktion som distribution, samt minskad konkurrens på världsmarknaden. Diskriminering av icke-inhemska företag vid offentlig upphandling fungerar som en kvotering, som hindrar konkurrens och utnyttjande av stor-driftsfördelar. Regleringen av handeln med tjänster innebär en ineffektiv tjänsteproduktion och är konkurrenshämmande.

De viktigaste effekterna av samtliga förändringar förväntas uppstå på medel-lång sikt till följd av ökad specialisering och konkurrens samt ökade stor-driftsfördelar. Enligt EG-kommissionens egna analyser kommer föränd-ringarna sammantaget att möjliggöra en permanent höjning av EG-ländernas BNP på uppemot 7 procent. (Se "The Economics of 1992", The European Economy, No. 35 1988.) Om den inre marknaden "lyckas", blir effekterna förmodligen avsevärt större, eftersom de dynamiska effekter som då skulle uppstå är svåra att förutse och beräkna i traditionella prognosmodeller.

Ingen av de planerade förändringarna innebär (nödvändigtvis) höjda handels-hinder i absolut mening mot utomstående länder som Sverige. En del innebär t o m kostnads-sänkningar vid handel som även utomstående får del av. Men flertalet innebär större fördelar för EG-företag vid export till annat EG-land och därmed en kostnadsnackdel (försämrad konkurrenskraft) för svenska företag relativt EG-företag vid export till EG-länder. Effekten är handelssned-vridande i den meningen att den ökade handeln inom EG delvis ersätter tidigare handel med utomstående. En del åtgärder leder dessutom till lägre produktionskostnader vid produktion inom EG. Det betyder en allmän kostnadsnackdel vid produktion i Sverige, oavsett var den slutliga försäljningen kommer att ske.

De olika åtgärderna har inte bara olika effekter utan både de direkta och de indirekta effekterna är komplicerade och svåra att beräkna. För att ta ett exempel: Borttagandet av gränskontroller mellan EG-länderna kommer att gynna EG-handeln men det kommer också att gynna svensk transithandel i EG. Svenska transporter till EG kommer att utsättas för gränskontroll bara en gång (t ex i Danmark) i stället för flera. Å andra sidan förväntas inte den viktigaste effekten av borttagandet av gränskontroller vara den direkta resursbesparingen (administrativa rutiner, tidsfördröjning vid gränsen etc) utan den ökade konkurrensen över gränserna när prisjämförelser underlättas och handelskostnaderna reduceras. Det senare kommer inte att gälla producenter utanför EG, eftersom de avskärmas från sådan konkurrens av gränshinder.

Det skulle föra alltför långt att här söka ens översiktligt redogöra för de totala effekterna för Sverige av EGs inre marknad. Det är inte heller nödvändigt för att kvalitativt bedöma hur svenska företags produktion i utlandet påverkas. Det räcker att konstatera att svenska företag gynnas relativt mindre av de planerade förändringarna än EG-företag och att deras konkurrenskraft därför faktiskt försämras jämfört med EG-företagens. Den försämrade konkurrenskraften beror både på högre handelshinder och på högre produktionskostnader för svenska företag jämfört med EG-företag. Det kan tyckas paradoxalt, men utomstående länder som Sverige kan av det skälet förväntas få vidkännas en absolut försämring (i form av en real depreciering) p g a EGs interna liberalisering jämfört med om den inre marknaden inte hade kommit till stånd. (Se Krugman 1988.)

5.2 Vad bestämmer företagens val av produktionsland?

Hur påverkas produktionens lokalisering och handelsmönstren av de planerade förändringarna inom EG? Som framhållits tidigare bestäms produktionens lokalisering och handelsmönstren samtidigt och av samma faktorer. Enligt den neoklassiska utrikeshandelsteorin om komparativa fördelar bestäms båda av skillnader i produktionsförutsättningar mellan länder, som i sin tur baseras på skillnader i den relativa tillgången på produktionsfaktorer och därmed i relativa faktorpriser mellan länder. Innebörden är att t ex

relativt kapitalrika länder kan producera relativt kapitalintensiva varor relativt billigare och kommer att exportera sådana varor. De kommer att importera relativt arbetskraftsintensiva varor.

Men den neoklassiska teorin kan inte förklara varför en så stor del av handeln sker mellan länder som har likartade relativa faktortillgångar och faktorpriser, såsom t ex de europeiska länderna. I själva verket tycks det som om en stor del av handeln mellan industriländerna inte beror på komparativa fördelar utan på att företag i olika länder i olika grad uppnått skalekonomier till följd av en kanske godtycklig, historiskt bestämd specialisering. Modern utrikeshandelsteori betonar därför betydelsen av skalekonomier och följdföreteelsen imperfekt eller monopolistisk konkurrens som grund för utrikeshandel. (Se Helpman och Krugman 1985.)

Modern utrikeshandelsteori innebär att vinsterna av internationell handel kan bli mycket större och pekar på främst tre skäl till att länder tjänar på internationell handel. Det första är möjligheten för länder att specialisera sig i enlighet med sina (olika) komparativa fördelar. Det andra är möjligheten att genom specialisering dra nytta av stordriftsfördelar i produktionen. Det tredje är att öppnandet av gränser ökar konkurrensen. Samtliga leder till lägre priser och större produktionsvolym.

I vilken utsträckning handelsmönstret förklaras av komparativa fördelar respektive skalekonomier i produktionen har stor betydelse när det gäller att bedöma effekterna av "1992". EG-kommissionen har i sin egen analys av effekterna av den inre marknaden främst framhållit betydelsen av stordriftsfördelar och ökad konkurrens. När skalekonomier är viktiga blir marknadens storlek avgörande för vilka kostnadsfördelar som kan uppnås, och utvidgningen av EG-marknaden kan få mycket större effekter på effektivitet och inkomster. Den kan också få större effekter på produktionens lokalisering eller omlokalisering.

En handelsteori grundad på betydelsen av skalekonomier i produktionen har emellertid inte lika klara implikationer för produktionens lokalisering som teorin om komparativa fördelar. Skalekonomier uppnås av företag i ett land p g a en historiskt bestämd specialisering, d v s därför att produktionen råkade börja där. Sverige – eller svenska företag – har en konkurrensfördel i

produktionen av kullager eller separatorer, beroende på att dessa produkter uppfanns av svenska företag och produktionen kom i gång här först. Konkurrens fördelen består då i att svenska företag tidigare kommit upp i en stor produktionsvolym och p g a skalekonomier i tillverkningen fått lägre styckkostnader. Alternativt består den i att svenska företag p g a försprånget ackumulerat ett företagsspecifikt kunnande inom detta produktområde, vilket också leder till lägre kostnader. Det senare är sannolikt en viktigare förklaring.

En väsentlig fråga blir då om konkurrens fördelen är bunden till Sverige eller till företaget. I det förra fallet kan den inte flyttas, i det senare kan den det. Svaret beror på om skalekonomierna uppnås på anläggningsnivå eller på företagsnivå, eller på om de är "landspecifika" eller "företagsspecifika".

Skalekonomier på anläggningsnivå gäller själva tillverkningen och leder till att produktionen koncentreras till en eller ett fåtal anläggningar. Dessa kan – av "historiska skäl" – vara belägna i Sverige och därmed svåra att flytta. Men nya anläggningar skulle förläggas till länder med stora hemmamarknader, eftersom företaget då kan undvika tullar och andra handelskostnader på den största delen av sin försäljning.

Skalekonomier på företagsnivå gäller sådan verksamhet som företagsledning, FoU och finansiella tjänster, som produceras centralt för hela företaget och kan utnyttjas inom hela företaget oavsett var själva tillverkningen äger rum. Sådana skalekonomier påverkar företagens storlek men inte produktionsanläggningarnas storlek eller tillverkningens lokalisering. En företagsspecifik konkurrens fördel grundad på sådan verksamhet är i själva verket en förklaring till att företag blir multinationella. Det är också förenligt med tillverkning vid många anläggningar och med geografiskt rörliga multinationella företag som producerar i många länder. Om skalekonomier på företagsnivå skulle vara det enda som betyder något, finns det ingenting som bestämmer tillverkningens lokalisering.¹

De olika teorierna utesluter inte varandra. Sannolikt spelar alla en viss roll. Skalekonomier i tillverkningen förstärker smärre skillnader mellan länder i

¹ För en utförligare diskussion se Eliasson (1988).

komparativa fördelar, men de gör också att marknadens storlek spelar roll för produktionens lokalisering. Skalekonomier på företagsnivå förklarar förekomsten av multinationella företag, d v s varför produktionen i olika länder sker i ett multinationellt företags regi i stället för i ett nationellt företags.

Vad gäller effekterna av EGs inre marknad på produktionens lokalisering skulle slutsatserna vara följande. Ju viktigare (landspecifika) komparativa fördelar är för specialiseringsmönstret, desto mindre kommer förändringarna inom EG att påverka produktionens lokalisering. Ju viktigare företagsspecifika konkurrensfördelar (skalekonomier) är, desto rörligare är produktionen. Ju viktigare skalekonomier i tillverkningen, desto mer kommer marknadens storlek att betyda för produktionens lokalisering.

5.3 Den inre marknaden och svenska multinationella företag

Den inre marknaden, om den genomförs och blir framgångsrik, innebär att EG-företagens konkurrenskraft ökar gentemot företag utanför EG. Svenska företag med producerande dotterbolag i EG kommer att finna att dotterbolagens konkurrenskraft ökar gentemot de svenska moderbolagen. Hur kommer dessa förändringar att påverka svenska multinationella företags val av produktionsland?

Tre effekter på svenska multinationella företag kan urskiljas.

- 1) Den minskade fragmenteringen inom EG – inte minst när det gäller offentlig upphandling och tekniska standard – möjliggör ökad specialisering och utnyttjande av stordriftsfördelar samt framtvingar höjd effektivitet genom ökad konkurrens för dotterbolag i EG. Dotterbolag i olika EG-länder kommer att i större utsträckning kunna specialisera sig på olika produkter och exportera till varandra.
- 2) Lägre kostnader för EG-produktion – p g a lägre handelshinder, lägre kostnader för vissa intermediära tjänster och ökade skalekonomier – kommer att förmå svenska företag att i ökad utsträckning förse EG-marknaden via produktion i EG i stället för genom export från Sverige. Ju större kostnadsfördel för EG-företagen, desto större blir denna effekt.

3) Om och när EG-marknaden är större för svenska företag än den svenska marknaden – och om skalekonomier är viktigare än komparativa fördelar som en grund för handel – kan det löna sig att så småningom lägga hela produktionen inom EG och förse den svenska marknaden genom export. Men det förutsätter att man inte har "byggt sig fast" i svenska anläggningar och att liknande skalekonomier kan uppnås även om produktionen skulle flyttas till ett annat land. I så fall skulle inte skalekonomier i produktionen vara en särskilt stabil grund för kostnadsskillnader och specialiseringsmönster mellan länder.

Självklart kommer inte all produktion att flyttas från Sverige. Ovannämnda effekter är partiella. Om tendensen till utflyttning av produktion till EG är stark, kommer det antagligen att utlösa en real depreciering i Sverige som motverkar denna effekt och återställer balans i Sveriges internationella betalningar. Denna reala depreciering är en del av kostnaden för Sverige av bildandet av den inre marknaden.

Hur viktiga är dessa potentiella effekter empiriskt? I föregående kapitel har vi sett att en betydande del av svensk industri kan komma att beröras och att effekterna kan vara stora. För det första svarar svenska multinationella företag för omkring 50 procent av industrisysselsättningen i Sverige, 60 procent av industriinvesteringarna, lika mycket av svensk export och för så mycket som 90 procent av industrins FoU.

För det andra är svenska multinationella företag i hög grad internationellt inriktade. 1986 svarade den svenska hemmamarknaden för mindre än en fjärdedel av deras totala försäljning. Mer än hälften av de 3/4 som avsattes på utländska marknader hade producerats i utlandet. (Se tabell 2.5.)

För det tredje är EG den i särklass viktigaste marknaden för svensk industri. EG-länderna svarar för ganska precis hälften av såväl total svensk export som svenska företags utlandsproduktion (tabell 5.1). För svenska multinationella företag är EG i själva verket en viktigare marknad än den svenska hemmamarknaden: om deras export fördelar sig på samma sätt som den totala svenska exporten kan så mycket som 38 procent av deras totala försäljning (hälften av deras utlandsförsäljning i tabell 2.5) avsättas inom EG jämfört med 24 procent på den svenska hemmamarknaden.

Tabell 5.1 Exportens och utlandsproduktionens regionala fördelning 1965-86

	Produktion i utlandet					Export				
	1965	1970	1974	1978	1986	1965	1970	1974	1978	1986
EG 6	46	51	53	50	41	32	29	27	28	3
EG 3	10	11	10	12	10	24	24	24	22	1
EFTA	9	9	8	7	8	21	24	23	21	2
USA	15	9	9	11	26	6	6	6	7	1
Övriga länder	20	20	20	20	15	17	17	20	22	1
Summa	100	100	100	100	100	100	100	100	100	10

Anm: se tabell 3.5.

Det sistnämnda betyder att om det inte finns stora skillnader mellan Sverige och EG-länderna i komparativa fördelar, skulle det finnas starka incitament att förlägga en större del av tillverkningen inom EG än i Sverige.

Hur viktiga är då (landspecifika) komparativa fördelar för svenska företags internationella konkurrenskraft? För deras val av produktionsland? Vilken roll spelar företagsspecifika konkurrensfördelar? Skalekonomier i produktionen och marknadens storlek? Dessa frågor har analyserats i tidigare studier (Swedenborg 1979 och 1982) och till dess nya analyser har gjorts får vi, liksom i föregående kapitel, nöja oss med att hänvisa till dessa.²

I korthet pekar tidigare analys på att svenska multinationella företag har en internationell konkurrensfördel (baserad på bl a FoU och ackumulerat

² Resultaten bygger på en ekonometrisk analys av bestämningsfaktorerna till svenska multinationella företags benägenhet att exportera respektive producera i utlandet. Analysen är baserad på tvärsnittsdata för tidigare år (1965-78) och resultaten gäller därför som en historisk beskrivning. Se Swedenborg (1982, kap 7) för en utförligare redogörelse för variabler, analysmetod etc.

kunnande) som gör dem geografiskt mycket rörliga. Skillnader i komparativa fördelar mellan länder tycks inte ha en avgörande betydelse för valet av produktionsland, utom när det gäller de råvarubaserade branscherna (i Sverige: massa och papper och stål). Annars är benägenheten att producera utomlands större ju mer lika produktionskostnaderna är. Svenska företag tenderar nämligen att både sälja och producera mest i relativa höginkomstländer, dvs i länder som liknar Sverige i relativa faktortillgångar och faktorpriser. Marknadens storlek tycks också ha en stor betydelse för benägenheten att producera utomlands, vilket endast kan förklaras av handelshinder och skalekonomier i tillverkningen.³

Om dessa resultat står sig (och de motsägs inte av beskrivningen i kapitlen 3 och 4) är innebörden att den typ av förändringar som den interna marknaden medför skulle kunna ha stor betydelse för svenska företags val av produktionsland. EG-länderna är redan idag attraktiva produktionsländer för svenska multinationella företag. Utvidgningen av EG-marknaden och diskrimineringen av icke-EG-företag borde tillsammans göra EG-produktion till ett än mer lönsamt alternativ.

För att bestämma hur stor denna tendens till "utflyttning" av produktion kommer att bli krävs ytterligare analys. Men det finns skäl att jämföra med den anpassning som skett till tidigare marknadsförändringar, inte minst till den tidigare integrationen inom EG och kanske också till den dynamiska utvecklingen i USA under 1980-talet. Den inre marknaden förväntas ju innebära inte bara en eliminering av handelshinder utan också en betydande strukturomvandling och en högre marknadstillväxt.

Tabell 5.2 (en förkortad version av tabell 4.6) visar hur utlandsförsäljningen förskjutits mot en ökad andel utlandsproduktion under tidigare perioder. Under 1960-talet var denna förskjutning mest markant i EG-länderna, sannolikt på grund av den diskriminerande handelsliberalisering som då genomfördes inom EG. Tabellen visar bara 1960-talets andra hälft, men vi vet att tillväxten i dessa länder var hög även under 1960-talets första hälft. 1965-70 ökade andelen lokal produktion från 35 till 42 procent av den totala försäljningen i

³ Se även Swedenborg (1988).

Tabell 5.2 Utlandsproduktionen i relation till total utlands-
försäljning 1965-86
Procent

	1965	1970	1974	1978	1986
EG 6	35	42	43	47	46
EG 3	14	15	14	22	24
EFTA	14	14	12	16	18
USA	47	36	37	46	58
Alla länder	27	29	28	34	38

Anm: Se tabell 3.5 och anmärkning till tabell 4.6.

EG. Sedan Storbritannien och Danmark gått med i EG på 1970-talet observerar vi en liknande markant förskjutning mot utlandsproduktion i dessa länder (1974-78).

På 1980-talet sker den mest slående förskjutningen i USA. Trots att den inte hade att göra med förändringar i handelshinder kan den kanske tolkas i liknande termer. När den enorma USA-marknaden öppnades för utländsk konkurrens p g a den starka apprecieringen av dollarn ökade svenska företags produktion i USA ännu snabbare än deras export till denna marknad. En tolkning är att dollarapprecieringen underlättade utländska företags inträde på den amerikanska marknaden. Väl inne på marknaden kunde marknadens storlek och möjligheten att uppnå skalekonomier och reducera handelskostnader (i vid mening) mer än kompensera för den amerikanska kostnadsnackdelen p g a en "övervärderad" (i termer av köpkraftsparitet) dollar.

Om den interna marknaden får de omvälvande effekter på marknadens storlek och tillväxt som man eftersträvar, kan vi kanske förvänta oss att utlandsproduktion ersätter export från Sverige i åtminstone samma omfattning och i samma takt som skedde inom EG på 60-talet och i USA på 80-talet. Svenska

företags produktion i EG relativt till deras totala försäljning skulle då kunna öka från dagens 46 procent till närmare 60 procent under de kommande 5-10 åren. Det, i sin tur, kan innebära en relativt långsam tillväxt av den totala svenska exporten, eftersom hälften av denna avsätts inom EG. Det var fallet med svensk export till EG på 60-talet, då handelssnedvridningen till EG-företagens förmån inte tycks ha uppvägs av en efterfrågeökning till följd av en eventuellt högre marknadstillväxt.

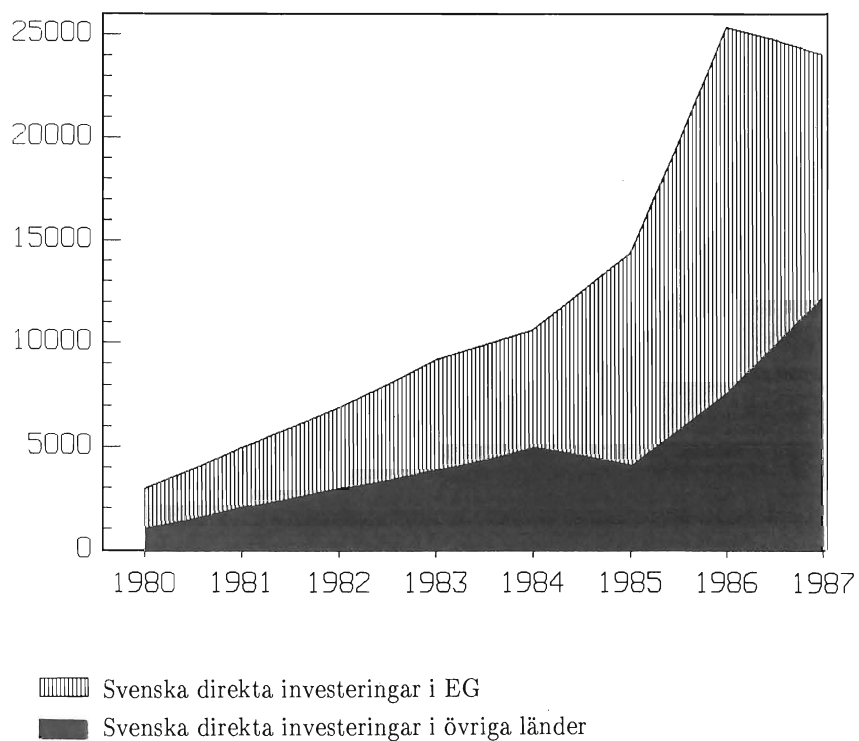
Detta framtidsscenario är naturligtvis hypotetiskt, eftersom det bygger på förändringar inom EG som vi ännu inte känner till och som, även om vi gjorde det, skulle vara svåra att kvantifiera. Är de åtgärder som genomförs nu mer eller mindre omvälvande än de tullavvecklingar som genomfördes under 1960-talet? Det är svårt att översätta dem i jämförbara termer. Den historiska utvecklingen ger oss ändå en föreställning om storleksordningen av en eventuell anpassning liksom den period under vilken den kan tänkas genomföras.

Anpassningen tycks också ha påbörjats. Sedan 1986 har investeringarna i USA minskat i betydelse och investeringarna i Europa skjutit ny fart (figur 5.1). Investeringarna i EG ökade med ca 80 procent under 1986 och med ca 70 procent 1987, eller trefaldigades (från 3,7 mdr 1985 till 11,4 mdr 1987) under de två åren efter EGs beslut om den inre marknaden. Ökningen har fortsatt under första halvåret 1988. Eftersom de totala direkta investeringarna även har ökat kraftigt dessa år, har EGs andel av det totala investeringsutflödet inte ökat lika dramatiskt. Av figur 5.2 framgår dock att även en väsentligt större andel av de totala investeringarna skedde inom EG dessa år än någonsin tidigare under 1980-talet. (Den höga andelen inom EFTA under första halvåret 1988 beror på ett enda företags investering i Schweiz – nämligen ASEAs samgående med Brown-Bovery – och förklaras antagligen av delvis andra faktorer än de som diskuteras här.)

5.4 Effekter av ökad EG-produktion

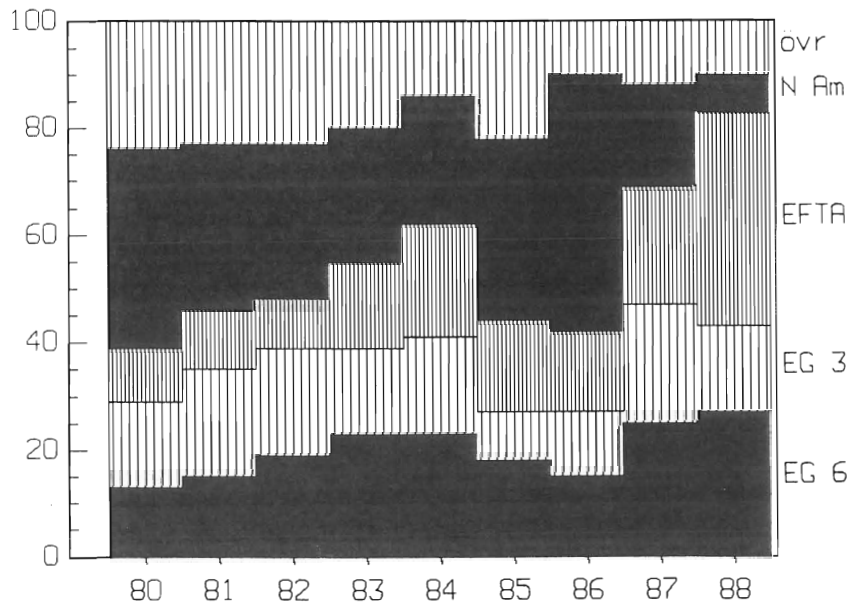
Den inre marknadens genomförande kan således förväntas missgynna svensk export och skapa ökade incitament att förlägga produktionen inom EG. Men

Figur 5.1 Svenska direkta investeringar i EG och totalt 1980-87
Milj kr



Anm: Utlandsinvesteringarna var 1:a halvåret 1988 19,7 miljarder, varav ca 9 miljarder inom EG.

Figur 5.2 Svenska direkta investeringar i utlandet fr o m 1980
t o m första halvåret 1988 fördelade på regioner
Procent



EG 6 = Belgien, Nederländerna, Luxemburg, Frankrike, Italien,
Västtyskland.

EG 3 = Danmark, England, Irland

EFTA = Norge, Finland, Österrike, Schweiz, Island

Nordamerika = USA, Kanada

Övriga = Spanien, Grekland, Turkiet, Malta, Sydafrika, Australien, Nya
Zeeland, Japan

kommer den ökade produktionen inom EG i sig att ha en negativ effekt på svensk export? Med andra ord, innebär möjligheten för svenska företag att förlägga produktion inom EG att exporten från Sverige blir ännu mindre än den annars skulle ha varit?

Vi har redan diskuterat den frågan i avsnitt 4.4 ovan och noterat att tidigare analys visat att utlandsproduktionen i sig har en ganska liten men sannolikt positiv effekt på exporten från Sverige. Här kan det finnas skäl att förklara varför effekterna är så små och varför det inte finns anledning att förvänta sig att de framgent kommer att bli väsentligt annorlunda.

Effekten på exporten uppstår därför att utlandsproduktionen innebär att priset på den utlandsproducerade varan blir lägre än det annars skulle ha varit. Det är ju själva motivet till utlandsproduktion. Ett lägre pris har en negativ effekt på exporten av samma eller konkurrerande varor från Sverige och en positiv effekt på varor som är komplementära till utlandsproduktionen. Det faktum att en viss, positiv effekt har kunnat fastställas empiriskt betyder att svenska företags utlandsproduktion faktiskt påverkar priset på utlandsmarknaderna men att denna påverkan inte är särskilt stark. Eftersom sådan prispåverkan endast kan uppstå på marknader som kännetecknas av imperfekt konkurrens är det ett ytterligare stöd för den moderna utrikeshandelsteorins betoning av imperfekt konkurrens som motiv för handel och utlandsproduktion.

Samtidigt – och det är kanske viktigare att understryka – tycks konkurrensen tillräckligt hård för att ge upphov till endast blygsamma effekter på exporten. Innebörden av detta är ju att om inte svenska företag hade etablerat produktion i utlandet, hade andra företag gjort det och effekten på svensk export hade blivit ungefär densamma. Alternativt, om inte svenska företag hade köpt befintliga företag i utlandet, hade de drivits vidare i någon annans regi (jfr avsnitt 4.5 ovan).

Slutsatsen av tidigare analys är således att vi inte behöver räkna med att ökad utlandsproduktion i sig har en negativ effekt på svensk export. De negativa effekter som drabbar svensk export uppstår p g a förändringarna inom den inre marknaden, inte p g a "utflyttningen" av produktion från

Sverige. Åtminstone borde det gälla så länge specialiseringsmönstret mellan Sverige och utlandet skiljer sig och företagen har kvar en betydande del komplementär produktion i Sverige. Och det kommer de att ha. Sverige kommer inte att gå i konkurs. Landets produktiva resurser kommer att användas, för oavsett vad som händer med våra absoluta fördelar (inkomster) kommer vi att ha komparativa fördelar i någon produktion.

Finns det andra effekter av företagens utlandsproduktion? Den kanske viktigaste positiva effekten för Sverige av företagens internationalisering sammanhänger med tidigare nämnda skalekonomier på företagsnivå. Utlandsproduktionen tillåter ju företagen att växa sig absolut sett mycket större. Det, i sin tur, gör det möjligt för dem att satsa mer på FoU, marknadsföring och distribution (t ex egna försäljningsbolag i utlandet), och liknande aktiviteter som ökar företagens konkurrenskraft och är oberoende av själva produktionens lokalisering. (Jfr avsnitt 4.6.) En omfattande FoU-verksamhet och ett internationellt förgrenat distributionsnät finansieras delvis av utlandsverksamheten men kommer även den svenska produktionen och exporten till godo. I själva verket är de kanske en förutsättning för de svenska koncerndelarnas internationella konkurrenskraft.

Därtill kommer att huvuddelen av bl a FoU-verksamheten ligger i Sverige. Så länge det specialiseringsmönstret består – och det har inte visat någon tendens till förändring hittills – ligger den kanske mest kvalificerade, och i hög grad komplementära, produktionen i Sverige och ger upphov till en omfattande tjänsteexport. Denna export syns visserligen inte direkt i statistiken över tjänsteexporten, eftersom företagen inte nödvändigtvis debiterar för dessa tjänster, men avkastningen torde finnas i form av högre vinster i såväl de svenska som de utländska koncerndelarna.

5.5 Sammanfattande synpunkter

Detta kapitel har mycket preliminärt och skissartat diskuterat hur genomförandet av EGs inre marknad kan tänkas påverka svenska internationella företags export och utlandsproduktion. Det är en väsentlig aspekt av den inre marknadens betydelse för Sverige, men det är bara en aspekt. En total

utvärdering av effekterna av den inre marknaden, eller av medlemskap eller icke-medlemskap i EG, måste självfallet ta hänsyn till många fler aspekter.

Även med denna begränsning är det oerhört svårt att kvantifiera effekterna av den inre marknaden. Men man kan fråga sig om den inre marknaden kommer att ställa svenska företag inför mer omvälvande förändringar än de som inträffat under tidigare, här studerade perioder. Handelssnedvridningen till Sveriges nackdel kan knappast bli större än den som uppstod på 1960-talet när EG internt avvecklade sina ofta mycket höga tullskydd. Marknadstillväxten kommer knappast att bli högre – eller marknadspotentialen större – än i USA under 1980-talet, i varje fall inte enligt EG-kommissionens egna beräkningar. Men vad betyder kombinationen av dessa förändringar?

En viktig skillnad gentemot EGs integration på 1960-talet är dessutom att EG idag omfattar flera för Sverige viktiga länder och kan omfatta än fler framöver (om Österrike och Norge blir medlemmar). På 60-talet motverkades diskrimineringen på EG-marknaden av de för Sverige gynnsamma effekterna av EFTA-ländernas tullavveckling. (Se Lundberg 1976.) Idag finns ingen sådan kompensation. Sverige riskerar att stå relativt ensamt utanför sin största marknad.

Det är svårt att överblicka konsekvenserna av dessa olika förändringar utan mer ingående analys. Tidigare förändringar i handelsmönster och utlandsproduktion borde ändå kunna ge oss en uppfattning om storleksordningen av den anpassning svensk industri kommer att genomgå som följd av den inre marknaden. Effekten av den inre marknadens genomförande skulle då vara en kraftigt ökad utlandsproduktion och, sannolikt, en minskad export från Sverige. Däremot skulle inte den ökade utlandsproduktionen i sig ha ytterligare negativa effekter på svensk export. Tidigare analyser tyder på att effekterna snarare skulle vara positiva.

Svenska företag med dotterbolag i EG blir dock i varierande grad delaktiga i vad som händer inom EG. Dotterbolagen gynnas av en effektivare tjänsteproduktion, av billigare internhandel inom EG och effektivare kapital- och arbetsmarknader. De gynnas eller drabbas av en hårdare konkurrens och strukturomvandling. Därigenom kan kanske de svenska moderbolagen också bli delaktiga i vad som händer i Europa.

I varje fall kommer svenska multinationella företag genom sitt indirekta EG-medlemskap och sin anpassning till vad som sker i Europa att drabbas mindre hårt av eventuella negativa effekter än övriga företag i Sverige. Försämrad lönsamhet i koncernernas svenska verksamhet kan något uppvägas av en förbättrad lönsamhet i deras EG-verksamhet. Stagnation i Sverige kan kompenseras av tillväxt inom EG. Indirekt kommer detta Sverige till godo. Svenska kapitalägare som inte får verka på en fri europeisk kapitalmarknad kan i stället investera i svenska multinationella företag som får investera och göra det. Vissa kategorier anställda, främst högre industritjänstemän, som inte kan utnyttja EGs fria arbetsmarknad är geografiskt rörliga genom anställning i svenska multinationella företag eller i deras europeiska dotterbolag. Genom svenska multinationella företag är Sverige – med eller utan formellt medlemskap – integrerat med Europa.

SAMMANFATTNING

Svensk industri har blivit allt mindre svensk, alltmer multinationell. Denna studie handlar om denna internationaliseringsprocess och är en uppföljning av tidigare IUI-studier som kartlagt och analyserat industrins utlandsinvesteringar och sambandet mellan företagets tillväxt i Sverige och i utlandet. Tidigare kartläggningar har omfattat perioden 1960-78. Denna studie beskriver utvecklingen t o m 1986. Det är en unik redovisning i så måtto att en liknande systematisk och detaljerad beskrivning av företagets internationaliseringsprocess under en så lång period knappast existerar någon annanstans, vare sig i Sverige eller i utlandet.

Fortgående internationalisering

Mellan 1978 och 1986 har svenska industriföretags sysselsättning i utlandet vuxit med 62 000 anställda samtidigt som industrins sysselsättning i Sverige har minskat med 97 000. Från 1960 till 1986 har antalet anställda i egna dotterbolag i utlandet nästan trefaldigats, från 128 500 år 1960 till ca 369 800 år 1986. Merparten av de utlandsanställda, eller 70 procent, finns i producerande dotterbolag. Antalet anställda i producerande dotterbolag har ökat från att motsvara 12 procent av industrissysselsättningen i Sverige 1960 till 33 procent 1986.

Det är ganska få företag i Sverige som svarar för denna utlandsexpansion. Sammanlagt rör det sig om bara ett hundratal koncerner inom den industri som bedriver produktion utomlands. Även inom denna grupp multinationella företag är koncentrationen hög. De 20 största utlandsinvesteringarna svarar för 90 procent av industrins sysselsättning och produktion i utlandet. De 10 största för drygt 75 procent. Flertalet av dessa är "gamla" utlandsinvesteringar och hade etablerat produktion utomlands före 1960, de äldsta går tillbaka till 1800-talet.

Gruppen multinationella företag väger emellertid tungt inom svensk industri med 48 procent av industrissysselsättningen, 56 procent av svensk export och uppemot 90 procent av forsknings- och utvecklingsverksamheten i svensk industri. Det rör sig således om mycket stora, exportinriktade och forskningsintensiva företag.

För dessa företag kan internationaliseringsprocessen avläsas i dramatiska förändringar. Under en dryg 20-årsperiod (1965-86) har den svenska hemmamarknaden nästan halverats i betydelse: från 47 till 24 procent av dess totala omsättning. Av de 76 procent som avsattes i utlandet 1986 kom 30 procentenheter från export och 46 procentenheter från produktion i utlandet. Utlandsproduktionen utgör därmed närmare hälften av dessa företags totala produktion.

Samtidigt har de multinationella företagen uppvisat en högre tillväxt i Sverige än svensk industri i övrigt vad gäller såväl sysselsättning som export. Utlandstillväxten har således inte på ett uppenbart sätt skett på bekostnad av moderbolagens tillväxt i Sverige. I stället tycks det vara en allmän expansionskraft hos dessa företag som "spiller över" till utlandet, dvs leder till tillväxt i Sverige och utlandet samtidigt.

Utlandstillväxten har varit olika stark under olika perioder till stor del beroende på konjunkturella variationer i efterfrågan i utlandet. Både procentuellt och i antal växte utlandssysselsättningen snabbare under åren före 1974. Under konjunkturedgången 1974-78 var utlandstillväxten låg, om än inte lika katastrofalt låg som den svenska. Åren 1978-86 präglas av den allmänna återhämtning som inleddes i början av 1983. En sysselsättningsökning i producerande dotterbolag i utlandet på 14 procent 1978-86 kontrasterar dock mot en nedgång i svensk industrissysselsättning på 11 procent under samma period. Denna skillnad är särskilt anmärkningsvärd med tanke på att svenska devalveringar på sammanlagt 26 procent stärkte Sveriges internationella konkurrenskraft inför konjunkturuppgången.

En jämförelse mellan Sverige och utlandet av lönsamheten visar att denna genomgående varit väsentligt högre i de utländska dotterbolagen än i de svenska moderbolagen, som i sin tur haft en högre lönsamhet än svensk industri i övrigt. Den visar också att lönsamheten utomlands varit mycket

jämnare och framför allt inte föll lika katastrofalt som i Sverige under lågkonjunkturåret 1978. I dessa lönsamhetsskillnader har vi en viktig förklaring till att företagen expanderar snabbare i utlandet.

Hur ser utlandstillväxten ut?

Den absolut största delen av utlandstillväxten har skett genom förvärv av utländska företag. Detta sätt att växa har dessutom blivit allt viktigare. Före 1960 svarade förvärv för ca 20 procent av alla produktionsetableringar. Därefter ökade de till ca 40 procent på 60-talet, ca 60 procent på 70-talet och ca 70 procent på 80-talet. Trenden mot ökade företagsförvärv kan kanske ses som en del av en intensivare strukturrationalisering.

Några större förändringar har inte skett vad gäller de branscher som investerar i utlandet. Utlandsverksamheten fortsätter att domineras av verkstadsindustrin och den kemiska industrin, som tillsammans svarar för ca 80 procent av utlandsproduktionen, vilket är väsentligt mer än deras andel av svensk industriproduktion. En del av förklaringen till dessa branschers multinationella inriktning är att deras internationella konkurrenskraft baseras på en kunskapsfördel – ett företagsspecifikt produkt- eller produktionskunnande – som företagen kan utnyttja oavsett var produktionen är lokaliserad och att de inte, i motsats till t ex stålindustrin och massa- och pappersindustrin, är bundna av närhet till svenska råvaror.

Länderinriktningen av svenska utlandsinvesteringar har varierat under olika perioder men koncentrationen till i-länderna och Europa har varit stabil. 1986 svarade i-länderna för ca 80 procent av utlandsproduktionen och de nuvarande EG-länderna för ganska precis 50 procent. Någon ökning i det snabbt växande Sydostasien har inte skett.

Perioden 1978-86 domineras av en närmast explosionsartad tillväxt i USA. USAs andel av produktionsföretagens totala tillgångar ökade dessa år från 10 till 30 procent, dess andel av sysselsättningen från 9 till 19 procent! Bakom detta ligger en extrem marknadstillväxt i USA, som från 1983 fungerade som motorn i den internationella konjunkturuppgången, samt en mycket kraftig

appreciering av dollarn, som brutalt urgröpte amerikanska företags konkurrenskraft.

Efterfrågeökningen i USA förklarar varför svensk export till USA ökat kraftigt under dessa år. Men den förklarar inte varför svenska företags investeringar och produktion i USA vuxit ännu snabbare. Medan svensk export till USA nästan fyrfaldigades i löpande priser 1978-86, ökade svenska företags produktion i USA nästan dubbelt så snabbt. Tvärtom borde den starka dollaruppgången, i kombination med Sveriges devalveringar, kraftigt ha gynnat produktion i Sverige för export på bekostnad av produktion i USA. Uppenbarligen har företagen varit beredda att betala ett högt pris för att i rätt tid komma in på den stora och växande amerikanska marknaden.

Betydelsen av EG i ett längre perspektiv

EGs beslut 1985 att fullborda "den inre marknaden" har lett till ett intensivt intresse för EG-frågor i Sverige just nu. Det har också – av förklarliga skäl – lett till en kraftig ökning av industrins investeringar i EG. Svenska direkta investeringar i EG har – enligt betalningsbalansstatistiken – trefaldigats 1985-87 (från 3,7 mdr 1985 till 11,4 mdr 1987) och ökningen har fortsatt under 1988. Orsaken är den oro man hyser för att den aviserade avvecklingen av återstående handelshinder inom EG kommer att innebära en kanske ansevärd kostnadsnackdel för svenska företag **relativt** EG-företag vid export till EG-länder och i viss mån även till tredje land. Genom att förlägga produktionen inom EG söker man undgå denna kostnadsnackdel.

Dessa effekter kan inte avläsas i våra siffror för 1986. Däremot kan vi avläsa sådana effekter av ändrade handelshinder under tidigare perioder. Som ett resultat av EGs interna tullavveckling på 60-talet uppvisade svensk export till EG en relativt långsam tillväxt samtidigt som svenska företags investeringar och produktion i EG växte kraftigt. Följden var att andelen lokal produktion i EG ökade väsentligt 1960-70.

Utvecklingen inom EFTA, där Sverige var medlem, var den motsatta. När sedan England och Danmark lämnade EFTA för medlemskap i EG 1973 kan

vi notera samma utveckling för dessa länder som för EG på 1960-talet. Mellan 1974 och 1978 ökade också andelen lokal produktion i dessa länder starkt.

Det är möjligt att den kraftiga förskjutningen mot lokal produktion i USA under 1980-talet kan tolkas i liknande termer. När den enorma USA-marknaden öppnades för utländsk konkurrens p g a den starka apprecieringen av dollarn, ökade svenska företags produktion i USA snabbare än deras export till denna marknad. En tolkning är att dollarapprecieringen underlättade utländska företags inträde på den amerikanska marknaden. Väl inne på marknaden kunde marknadens storlek och möjligheten att uppnå skalekonomier och reducera handelskostnader (i vid mening) mer än kompensera för den amerikanska kostnadsnackdelen p g a en "övervärderad" (i köpkraftsparitetstermer) dollar.

Om EGs interna marknad får de omvälvande effekter på marknadens storlek och tillväxt som man eftersträvar, kan vi kanske förvänta oss att utlandsproduktion ersätter export från Sverige i samma omfattning och i samma takt som skedde inom EG på 1960-talet och i USA på 80-talet. Svenska företags produktion i EG relativt till deras totala försäljning inom EG kommer då att öka från dagens 46 procent till närmare 60 procent under de kommande 5-10 åren. Det, i sin tur, kan innebära en relativt långsam tillväxt av den totala svenska exporten, eftersom hälften av denna avsätts inom EG.

Den negativa effekten på exporten beror då på förändringar inom EG. Den ökade utlandsproduktionen i sig har ingen ytterligare negativ effekt på svensk export. Tidigare analys av detta samband visar nämligen att företagens utlandsproduktion snarare innebär att svensk export är större än den annars skulle ha varit.

Växande FoU ligger kvar i Sverige

En fråga som har diskuterats i samband med företagens utlandsinvesteringar är vilken typ av produktion som förläggs till utlandet. Från svensk synpunkt, sägs det, skulle det vara önskvärt att, givet att företagen producerar i utlandet, enklare tillverkning bedrivs i utlandet och mer avancerad produk-

tion behålls i Sverige. Från samhällsekonomisk synpunkt är detta dock önskvärt endast om en sådan lokalisering är förenlig med Sveriges komparativa fördelar.

Forskning och utveckling är en sådan avancerad produktion och den bedrivs till överväldigande del – drygt 85 procent – i Sverige. Någon allmän tendens till utflyttning har heller inte kunnat noteras, trots att några större företag faktiskt har huvuddelen av sin FoU i utlandet.

En anmärkningsvärd förändring – speciellt 1978-86 – är däremot den dramatiskt höjda FoU-intensiteten i svensk industri i allmänhet och i de multinationella företagen i synnerhet. 1965-78 ökade FoU-intensiteten, mätt som totala FoU-kostnader relativt till total koncernomsättning, från 1,83 till 2,36 procent. 1978-86 har den ökat till 4,17 procent!

Denna ökning har gjort att Sverige nu ligger i topp bland industriländerna i satsningar på FoU och man kan därför fråga sig om Sverige får avkastning på denna satsning i form av en högre tillväxt inom högteknologiska produktområden. Men då är det viktigt att ha i åtanke att denna FoU sker för inte bara koncernernas svenska utan även deras utländska delar. I den mån FoU-verksamheten ger avkastning i form av en högre tillväxt, bör den avläsas i en högre tillväxt av såväl export som utlandsproduktion. I själva verket finansieras FoU-verksamheten till stor del av de utländska koncerndelarna och en viktig förklaring till att Sverige toppar FoU-ligan internationellt är just att Sverige har en mer multinationell industri än de flesta andra länder. FoU-verksamheten ligger i Sverige, men den produktion som finansierar den ligger till stor del utanför Sverige.

En viktig positiv effekt för Sverige av företagens internationalisering är således att den tillåter företagen att satsa mer på FoU, att det tycks förenligt med Sveriges komparativa fördelar att denna FoU till stor del bedrivs i Sverige och att den höjer de svenska koncerndelarnas internationella konkurrenskraft.

APPENDIX A

IUIs enkätundersökningar av den svenska industrins direkta investeringar i utlandet

IUIs enkätundersökningar av den svenska industrins utlandsverksamhet för åren 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986 är unika i så måtto att det inte finns jämförbar information någon annanstans i Sverige. En liknande kartläggning för åren 1960-65, som också täckte utlandsinvesteringar av andra näringsgrenar än industrin, utfördes av Lund (1967) på uppdrag av Svenska Arbetsgivareföreningen (SAF) och Sveriges Industriförbund (SI). En kartläggning av antalet anställda i svenska företags utländska dotterbolag år 1974 utfördes av Statistiska Centralbyrån (SCB) och samordnades med IUIs undersökning för samma år. Vidare har Sveriges Riksbank gjort en specialundersökning av stocken av svenska utlandsinvesteringar 1986. I Appendix B redogörs för hur IUIs undersökningar förhåller sig till dessa totalundersökningar.

IUI har fått tillgång till 1960 års data över direkta investeringar i utlandet och dessa har sammanställts på ett sådant sätt att de är jämförbara med IUIs data för senare år. (För en beskrivning av vilka korrigeringar som gjorts se Swedenborg 1973, Appendix B.) Flera av tabellerna i boken innehåller därför uppgifter om utlandsverksamheten under hela perioden 1960-86.

Birgitta Swedenborg har varit huvudansvarig för uppläggnings- och genomförandet av IUIs enkätundersökningar vid samtliga tillfällen. I 1965-70 års undersökning delades ansvaret med Eva Thiel. I 1974 års undersökning delades det med Bo Lindörn och Rolf Rundfelt. Rundfelt var huvudansvarig för insamling och analys av data rörande finansiella flöden mellan de svenska och utländska koncerndelarna. I 1978 års undersökning var Fredrik Bergholm ansvarig för insamling och kontroll av enkätsvaren. I 1986 års undersökning har Göran Johansson-Grahn och Mats Kinnwall varit ansvariga för insamling och kontroll av enkäten. Dessutom har Kjell Nordström deltagit i insamlandet av framförallt uppgifter från företag som enbart äger försäljande företag i utlandet.

A.1 Enkätundersökningarnas syfte och omfattning

Syftet med enkätundersökningarna har varit att erhålla information om främst den svenska industrins utländska produktionsverksamhet. Denna information var avsedd att ligga till grund för en analys av drivkrafterna bakom och effekterna på den svenska ekonomin av denna verksamhet. Data har samlats in vid fyra tillfällen, 1971, 1975, 1979 och 1987. Vid samtliga tillfällen var enkäten avsedd att täcka alla svenska industriföretag som hade producerande dotterföretag (koncernföretag) i utlandet respektive undersökningsår. Därutöver har urvalskriterierna varierat något. 1965-70 års undersökning täckte t ex samtliga producerande och försäljande dotterbolag till svenska industriföretag samt utländska produktionsföretag i vilka de svenska industriföretagen hade ett minoritetsintresse. 1974 års undersökning omfattade därutöver svenska industriföretags dotterbolag och minoritetsintressen i andra sektorer än industri och handel. 1978 års undersökning har uteslutit företag som endast hade andra utlandsintressen än producerande dotterföretag. Den omfattar således svenska industriföretag som bedrev produktion i utlandet 1978 samt deras utländska dotterbolag och minoritetsintressen i olika sektorer. I 1986 års undersökning var urvalskriterierna desamma som i 1970 års undersökning, dvs samtliga svenska industriföretag som hade producerande och/eller försäljande dotterbolag i utlandet ingick i populationen.

Med svenska industriföretag menas i undersökningarna företag som är registrerade i Sverige och inte är dotterbolag till utländska företag och vars huvudsakliga verksamhet faller inom industrin. Endast företag med fler än 50 anställda i Sverige omfattas. I princip betraktas hela koncernen som undersökningsenhet och hela den svenska koncern delen – moderbolag och svenska dotterbolag – som investerande företag eller "svenskt moderbolag". Moderbolagen i svenska koncerner har i enkätundersökningarna ombetts lämna uppgifter om hela koncernen, både i Sverige och i utlandet. Orsaken till att hela koncernen betraktas som en enhet är att koncernmoderbolaget är den slutliga beslutsenheten och att beslut fattas med hänsyn till deras effekter på den totala verksamheten. Vi har emellertid gjort vissa undantag från den allmänna regeln att inkludera hela koncernen om denna huvudsakligen är verksam inom industrin. Ett fåtal stora industriföretag, som är dotterbolag till företag i andra näringsgrenar (rederi och handel), har behandlats som

moderbolag och fristående från den del av koncernen vars verksamhet faller utanför industrin. Detta har ansetts som ett bättre alternativ än att helt utesluta dem. Vidare har vissa dotterbolag till holding- och investmentbolag betraktats som så fristående från övriga dotterbolag inom gruppen att de och deras dotterbolag kunnat behandlas som en fristående koncern.

Dotterbolag (koncernbolag) definieras i enlighet med § 21 i aktiebolagslagen som företag som direkt eller indirekt ägs till mer än 50 procent av moderbolaget och därför måste omfattas av koncernens redovisning. Minoritetsägda företag är företag i vilka det svenska företaget direkt eller indirekt äger minst 10 procent men högst 50 procent av aktiekapitalet. Dessa företag omfattas inte av koncernredovisningen, och det investerande företaget saknar vanligtvis detaljerad information om dessa företag.

Som producerande dotterbolag har räknats alla dotterbolag som överhuvudtaget bedriver någon form av varuproduktion (utvinning, tillverkning, sammansättning) i utlandet, även om detta inte är deras huvudsakliga verksamhet. Försäljande dotterbolag har definierats som företag som endast ägnar sig åt försäljning, eventuellt kombinerad med installations- och serviceverksamhet, men utan varuproduktion. Övriga dotterbolag utgörs av dotterbolag verksamma inom andra näringsgrenar än industri och handel.

Indelningen i producerande och försäljande dotterbolag har gjorts så att all produktionsverksamhet i utlandet skall omfattas. Det är viktigt att påpeka att denna indelning innebär att vad som i denna undersökning redovisas som produktionsföretag i utlandet utgörs av företag som i mycket varierande grad ägnar sig åt produktion.

Vi har i princip endast inhämtat uppgifter om utländska produktionsföretag i vilka verksamheten varit i gång under hela det år uppgifterna avser. Det betyder att nystartade företag respektive år normalt inte ingår. Vi har dock gjort vissa undantag för större förvärv under 1986 och då har uppgifterna räknats upp till årsvärden. Den principiella avgränsningen motiveras av syftet med analysen, nämligen att relatera den utländska verksamheten till den svenska respektive år.

De avgränsningar som gjorts innebär att utlandsinvesteringar företagna av små företag (mindre än 50 anställda i Sverige), icke industriföretag samt

industriföretag som saknar producerande eller försäljande dotterföretag (för år 1986) faller utanför undersökningen. Därmed faller ett ganska stort antal utlandsinvestorer utanför, men täckningen på utlandssidan påverkas relativt litet. Totalundersökningar, som Lunds (1967) och SCBs (1974), tyder på att omkring 90 procent av svenska företags utländska dotterbolag och minoritetsintressen inom alla näringsgrenar täcks av IUI-undersökningarna. Därtill kommer ett visst svarsbortfall på som högst 5 procent.

Datamaterialet utgörs av relativt detaljerad information om den svenska koncerndelen och om varje enskilt producerande koncernföretag i utlandet, information rörande försäljning, produktion och produktionsinriktning, handelsströmmar, tillgångar, sysselsättning, lönekostnader etc. Det omfattar mer begränsad information om andra utlandsintressen. Exakt vad som omfattas av 1986 års enkät framgår av de i slutet av detta appendix återgivna enkätformulären med tillhörande anvisningar. Tidigare enkätformulär finns återgivna i Swedenborg (1973), (1979) och (1982).

Uppgifterna har erhållits från företagen under löfte om konfidentialitet. Det betyder att de inte redovisas på sådant sätt att enskilda företag kan identifieras och att det inte förekommer företagsnamn i texten. Trots att en del av det presenterade materialet är publicerat för vissa företag, bl a i årsredovisningar, har denna princip tillämpats konsekvent för att undvika obalans i framställningen.

A.2 Datainsamling och svarsfrekvens

Information om de utlandsinvestorerande företagen har insamlats via en enkät som skickats till det svenska moderbolaget. Populationen av sådana företag som uppfyller undersökningens urvalskriterier har inte varit känd, utan den har vi vid varje tillfälle varit tvungna att själva fastställa. Svenska företag som önskar investera i utlandet måste ansöka om tillstånd för detta hos riksbanken. Från riksbanken har vi erhållit en förteckning över samtliga företag som beviljats sådant tillstånd mellan 1978 och 1986. Som komplement till riksbankens förteckning har vi använt ett utdrag ur SCBs koncernregister. Utdraget gjordes för alla företag inom SNI (Svensk Näringsgrens Indelning) 3, med fler än 50 anställda och ägande dotterbolag i utlandet. På detta sätt

erhöll vi en lista med adresser till de industriföretag som hade någon form av dotterbolag i utlandet. Med dessa två oberoende källor minskade risken att inte få med något företag som borde ingå i populationen. Med hjälp av extern information och efter direkta telefonsamtal kunde ett antal företag elimineras därför att de inte uppfyllde de kriterier som gällde för undersökningen.

Den population som vi har kunnat fastställa för 1986 utgörs av ca 280 koncerner. I enkätsvaren har 112 st av dessa angivit att de äger producerande dotterbolag i utlandet. Dessa koncerner har besvarat hela blankett A (se blankettdelen sist i detta appendix). Dessutom har de besvarat blankett B, som innehåller omfattande uppgifter rörande de producerande dotterbolagen utomlands, vilka tillsammans är ca 650 st. För 156 koncerner har vi endast efterfrågat en begränsad del av blankett A (frågorna 1-12), då de endast äger försäljningsbolag i utlandet. Ca 15 koncerner (varav 6 med producerande dotterbolag i utlandet) har vi inte erhållit svar ifrån trots upprepade påstötningar och dessa utgör därför vårt bortfall. Svarsfrekvensen är således 95 procent av totala antalet företag. Emellertid vet vi att bortfallet utgörs av relativt små koncerner. Om antalet svar vägs med storleken på företagen blir svarsfrekvensen således högre. I de tidigare undersökningarna har svarsprocenten varit så hög som 99 procent om antalet anställda utomlands i de svarande koncernerna vägts med totalt antal anställda utomlands. Svarsfrekvensen i 1986 års undersökning är lika hög mätt på detta sätt. Den höga svarsfrekvensen betyder att uppgiftsmaterialet torde tillåta en så gott som fullständig kartläggning av den typ av verksamhet som omfattas av undersökningen. En ytterligare reservation är emellertid nödvändig. Förutom svarsbortfallet är det möjligt att täckningen inte är fullständig på grund av att riksbankens förteckning och SCBs koncernregister av någon anledning inte omfattar alla företag som investerat i utlandet, eller på grund av att vi felaktigt eliminerat företag från dessa listor vid utarbetandet av utsändningslistan. Det finns sannolikt ett sådant bortfall, men även detta torde röra mindre utlandsinvesteringar.

Ofullständiga svar har varit relativt vanligare än inga svar alls. Den information som erhållits från flertalet företag är emellertid tillräcklig för att de deskriptiva tabellerna i denna studie skall vara praktiskt taget fullständiga. Däremot innebär avsaknaden av vissa uppgifter att tänkbara analysfrågor i kommande studier har lägre precision på grund av att många observationer

måste uteslutas. Trots att flertalet företag i allmänhet besvarat enkäten inom tre månader efter utsändningen, har arbetet med insamling, kontroll, komplettering och korrigerings av enkätmaterial tagit omkring ett år i anspråk för varje enkätundersökning. Uppföljande kontakter med företagen har huvudsakligen tagits per telefon med deras finans- och redovisningsavdelningar. I samband med 1986 års undersökning har vi dessutom besökt några stora koncerner och själva fyllt i delar av enkäten på grund av att företagen inte ansett sig själva haft tid att besvara den.

Ett stort arbete har lagts ned av de deltagande företagen för att lämna de uppgifter vi har begärt. Arbetet har varit direkt proportionellt till i första hand antalet producerande dotterföretag som företagen har i utlandet, men i viss mån även till antalet juridiska enheter inom den svenska koncern delen. Det senare beror på att den konsolidering över den svenska koncern delen som efterfrågas i enkäten inte normalt görs av företagen själva i deras egen redovisning. Spridda uppgifter som vi fått tyder på att de större företagen, med många producerande enheter utomlands, har lagt ned uppemot fyra arbetsveckor på besvarandet av enkäten. För företag med enbart försäljande enheter utomlands har tidsåtgången för besvarandet av enkäten varit någon eller några timmar. Ofta har det rört sig om en ansenlig kostnad för det enskilda företaget. Otvivelaktigt har detta arbete gett avkastning i form av genomsnittligt hög kvalitet på svaren, även om brister alltid kommer att kvarstå i ett sådant material.

Allmänt sett har det varit svårare att samla in uppgifterna i 1986 års undersökning än i tidigare. Det finns flera skäl till det. Ett är att företagen har vuxit sig mycket större och att uppgiftslämnandet därför blivit mer betungande. Istället för att lämna detaljerade uppgifter om kanske tio producerande dotterbolag i utlandet, som i 1970 års undersökning, har de kanske haft att lämna uppgift om ett trettiotal. Som en följd av att företagen har vuxit sig större har resultatansvar decentraliserats. Koncernmoderbolagen har därför inte längre lika lätt tillgång till detaljerad information om vare sig verksamheten i Sverige eller i utlandet. Datoriseringen av redovisningen, som borde underlätta framtagandet av uppgifter, har inte uppvägt detta. Svårigheten att centralt (i moderbolagen) ta fram de uppgifter vi efterfrågat är således ytterligare ett skäl till att det varit svårare att samla in uppgifter 1986. Ett tredje skäl, som mera är ett intryck, är att företagen tycks mindre

motiverade att samarbeta i denna typ av undersökning, kanske beroende på deras tilltagande internationalisering. Tillsammans taget pekar detta på växande svårigheter att i framtiden genomföra liknande undersökningar.

A.3 Frågornas svårighetsgrad och uppgifternas kvalitet

Enkätformulären har i möjligaste mån utformats så att de efterfrågar uppgifter som finns tillgängliga i företagens egen redovisning, eller med rimlig arbetsinsats kan tas fram av företagen. Vissa uppgifter har emellertid varit svårare att ta fram än andra och då har uppgiftskvaliteten vanligen också blivit sämre. Här skall nämnas några av de speciella svårigheter som har funnits i IUIs enkäter och som påverkat uppgifternas kvalitet.

1. Konsolidering av uppgifter om den svenska koncerndelen. En uppdelning av koncernerna på en svensk och en utländsk koncerndel är en central del av syftet med enkätundersökningen. Det är också en uppdelning som koncernerna sällan eller aldrig har anledning att göra i sin egen redovisning, där man vanligtvis endast redovisar det svenska moderbolaget för sig och konsoliderade uppgifter om hela koncernen. Underlaget för en konsolidering över den svenska och utländska koncerndelen finns naturligtvis i form av uppgifter om varje enskild juridisk enhet i Sverige och utlandet, men det kan vara ett betydande arbete att genomföra en konsolidering över dessa. I praktiken kan det vara liktydigt med att göra upp en helt ny koncernredovisning. De uppgifter som är svåra att konsolidera är de som inte är direkt summerbara över de juridiska enheterna på grund av att interna flöden måste avräknas. Antalet anställda och fasta anläggningstillgångar är därför lätt framräknade, medan extern omsättning, rörelsens resultat, export, eget kapital och totala tillgångar kan vara ganska svåra att konsolidera, i synnerhet om det finns många juridiska enheter såväl i Sverige som i utlandet. Bland de uppgifter på blankett A som särskilt berörs av detta är uppgifterna A:10-A:12, A:14-A:15 och A:20-A:23. Fråga A:14 – extern omsättning och export per land – kan förefalla anspråkslös och lätt men utgör utan tvivel en av de svåraste i enkäten. Flertalet företag tar inte själva fram dessa uppgifter i sin egen redovisning.

2. Uppgifter om producerande dotterbolag i utlandet som inte ingår i dotterföretagens balans- och resultaträkning. Hit hör främst uppgifter om dotterbolagens export och import samt fördelning av tillverkningen på produktgrupper. Uppgifter om dotterbolagens totala import från de svenska koncernföretagen ingår visserligen i underlaget för beräkning av koncernens konsoliderade omsättning och export från Sverige, men de kan vara svåra att få fram. Uppgifterna 5b-d i blankett B, uppdelningen på färdigvaror etc. tas däremot överhuvud taget inte fram. Här har de uppgiftslämnande personerna inom företaget tvingats förlita sig på sin kunskap om företagen.

3. Uppgifter om producerande dotterbolag i utlandet som ingår i företagets rapportering men där redovisningsprinciper varierar mellan länder eller där olika redovisningsprinciper tillämpas av det rapporterade företaget. Exempel på svårigheter här är uppgiften om medelantal årsanställda (i stället för t ex totalt antal anställda ett visst datum) och löner inklusive sociala kostnader (de sistnämnda bokförs på olika sätt i olika länder). Olika sätt att omräkna dotterbolagens tillgångar till svenska kronor (historiska eller aktuella växelkurser) påverkar värdet av såväl tillgångarna som avskrivningarna och därigenom också nettovinsten. Här har sannolikt varierande principer använts av de rapporterade företagen.

4. Uppgifter om minoritetsägda företag i utlandet. Här har företagen – förvånande nog – ofta mycket begränsad, ibland obefintlig, information. Svartbortfallet har varit betydande på denna fråga.



Industriens Utredningsinstitut

THE INDUSTRIAL INSTITUTE FOR ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH

Stockholm den 28 april 1987

Till Verkställande direktören

Svenska industriföretags verksamhet i utlandet

IUI har vid tre tidigare tillfällen (1971, 1975 och 1979) genomfört omfattande enkätundersökningar av svenska industriföretags utländska dotterbolag. Resultaten från dessa undersökningar har presenterats i flera publikationer, bl a i en internationellt prisbelönt doktorsavhandling och i expertbilagor till tre statliga utredningar (Valutakommittén, Direktinvesteringskommittén samt 1984 års Långtidsutredning). IUIs analyser har därvid sannolikt bidragit till en sakligare ekonomisk-politisk diskussion och en mer positiv syn på svenska företags internationalisering.

Intresset för industrins utlandsverksamhet är fortfarande mycket stort. Framför allt anses det i dag angeläget att följa upp IUIs tidigare kartläggningar av omfattningen och inriktningen av denna verksamhet. Institutets styrelse har därför beslutat att IUI skall genomföra en ny stor enkätundersökning omfattande samtliga svenska industriföretag med dotterbolag i utlandet.

Det är vår förhoppning att företagen kommer att medverka i detta arbete i samma utsträckning som vid de föregående undersökningarna. Uppgiftsmaterialet kommer att behandlas konfidentiellt. Det kommer inte att lämnas ut eller publiceras på sådant sätt att enskilda företag kan identifieras.

Inom institutet kommer fil. dr Birgitta Swedenborg samt Göran Johansson och Mats Kinnwall att ansvara för projektet.

Frågor beträffande undersökningen och ifyllandet av blanketterna besvaras av de på blanketterna namngivna handläggarna inom institutet.

Vi skulle vara tacksamma för att få de ifyllda blanketterna tillbaka före den 28 maj 1987.

Med utmärkt högaktning och med tack för vänlig medverkan

Gunnar Eliasson



INDUSTRIENS UTREDNINGSIKSTITUT
GREVGATAN 34, 5 TR, 114 53 STOCKHOLM
TELEFON 08 - 783 80 00
REF. GÖRAN JOHANSSON OCH MATS KINNWALL

BLANKETTERNA INSÄNDS FÖRE DEN 27 MAJ 1987

UPPLYSNINGAR OCH ANVISNINGAR ANGÅENDE ENKÄTEN OM SVENSKA INDUSTRIFÖRETAGS VERKSAMHET I UTLANDET

I. Vilka företag skall besvara enkäten?

Institutets undersökning omfattar samtliga **svenska industriföretag** som hade tillgångar i utländska koncernföretag och/eller minoritetsintressen i utländska företag 1986. Dessa företag ombeds lämna uppgifter om såväl den svenska koncerndelen som om utländska koncernföretag och minoritetsägda företag. Intresset koncentreras till de varuproducerande koncernföretagen i utlandet. Rent försäljande och övriga rörelsedrivande dotterföretag, liksom minoritetsägda företag omfattas i mer begränsad utsträckning.

Enkäten sänds i huvudsak till svenska industriföretag som erhållit tillstånd från riksbanken att företa direkta investeringar i utlandet. Företag som erhåller enkäten trots att de ej omfattas av undersökningens urvalskriterier ombeds att i svar ange om tillståndet avsåg utländska intressen av annat slag än sådana som berörs av undersökningen, om ett tidigare utlandsintresse avvecklats före 1986 eller om investeringstillståndet ännu ej utnyttjats detta år.

II. Definitioner

Som **svenskt industriföretag** betraktas företag som är registrerat i Sverige och som inte är dotterföretag till ett utländskt företag samt är verksamt huvudsakligen inom industrin.

Till **producerande företag** räknas här alla företag som utför någon form av varuproduktion, såsom utvinning, tillverkning eller sammansättning av varor. Även företag som huvudsakligen bedriver annan verksamhet, t ex försäljning, men därutöver utför någon produktion räknas i denna undersökning som producerande företag.

Till **försäljningsföretag** räknas här företag som endast ägnar sig åt försäljning, eventuellt kombinerad med installations- och serviceverksamhet. Försäljningen skall i inte obetydlig utsträckning utgöras av koncernens produkter. I de fall då sammansättning eller montering av varor är en så enkel process att den även kan utföras av kunden och av företaget inte betraktas som industriell tillverkning kan detta produktionsled innefattas i försäljningsföretagets verksamhet.

Övriga rörelsedrivande företag är företag som är verksamma inom andra näringsgrenar än industri och handel.

Koncernföretag eller **dotterföretag** och **dotterdotterföretag** utgörs av företag i vilka aktiekapitalet ägs till mer än 50% av ett eller flera koncernföretag. Sådana företag omfattas enligt aktiebolagslagen av koncernredovisningen.

Svenska koncernföretag eller den **svenska koncerndelen** utgörs av moderföretaget och övriga i Sverige belägna koncernföretag.

Utländska koncernföretag eller den **utländska koncerndelen** utgörs av koncernföretag belägna i utlandet.

Utländska minoritetsintressen definieras som företag i utlandet i vilka minst 10% och högst 50% av aktiekapitalet ägs av ett eller flera koncernföretag.

III. Undersökningens syfte

Denna enkät utgör en uppföljning av de enkätundersökningar angående svenska industriföretags direkta investeringar i utlandet som institutet företog 1971, 1975 och 1979. Syftet med föreliggande enkät, liksom med de tidigare, är att kartlägga omfattningen och inriktningen av svenska industriföretags utlandsverksamhet samt därmed sammanhängande betalningsflöden mellan Sverige och utlandet. I huvudsak är 1986 års enkät upplagd på samma sätt som de tidigare, vilket möjliggör detaljerade jämförelser mellan enkätåren 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986.

IV. Enkätens utformning

Det företag som ombeds besvara enkäten är moderföretaget i koncernen. Detta innebär att koncernens moderföretag ombeds lämna uppgifter även för indirekt ägda koncernföretag i utlandet. Om det väsentligen skulle underlätta besvarandet av enkäten kan emellertid annat svenskt koncernföretag än moderföretaget besvara enkäten beträffande sina utländska dotterföretag. I dessa fall bör separata frågeformulär ifyllas i tillämpliga delar såväl av koncernens moderföretag som av ifrågakörande dotterföretag, eftersom det är av vikt att vi erhåller uppgifter rörande hela koncernen.

Enkäten består av två formulär. **Blankett A** insänds i ett exemplar och avser uppgifter om företaget/koncernen i Sverige samt vissa uppgifter om dess intressen i utlandet. Företag som äger producerande dotterföretag i utlandet ombeds dessutom att besvara **Blankett B**. Blankett B ifylls i ett exemplar för vart och ett av de producerande utländska koncernföretagen.

Bifogade kopior av blanketterna kan behållas av företagen. Ytterligare exemplar av blanketterna kan erhållas från institutet.

V. Valutaomräkning

Alla belopp bör uttryckas i svenska kronor efter omräkning enligt de valutakurser som använts vid upprättandet av koncernboksutslutet 1986.

VI. Räkenskapsår

Uppgifterna bör avse kalenderåret 1986. I regel torde räkenskapsåret sammanfalla med kalenderåret, varför uppgifter direkt kan hämtas ur företagets redovisningshandlingar. Företag med brutet räkenskapsår kan dock i stället lämna uppgifter för det räkenskapsår som närmast sammanfaller med kalenderåret. Vid räkenskapsår 1 juli—30 juni anges uppgifter för räkenskapsåret 1985/86 osv. Om räkenskapsåret ej omfattar 12 månader skall detta anges.

VII. Exakthet i uppgiftslämnandet

En hel del av de begärda uppgifterna finns förhoppningsvis relativt lätt tillgängliga för de flesta företag. När så inte är fallet efterfrågas emellertid inte redovisningsmässig exakthet i svaren utan rimliga uppskattningar. Det är viktigt att sådana uppskattningar i möjligaste mån görs jämförbara mellan olika dotterföretag och länder. Om speciellt stor osäkerhet vidlåder en viss uppgift, var god ange detta under punkten "Kompletterande uppgifter" i respektive avdelning.

VIII. Särskilda anvisningar till frågorna

Hänvisning till nedanstående nummer görs i anslutning till den fråga på blanketterna som förklaringen avser.

1. I blanketterna skall anges företagets/koncernens **huvudsakliga branschtillhörighet** enligt nedanstående kodförteckning, som svarar mot 2- och 3-ställig SNI i svensk industristatistik. Om företagets/koncernens verksamhet fördelar sig på mer än en bransch anges således den bransch inom vilken den övervägande delen av verksamheten faller.

Bransch	Branschkod	Bransch	Branschkod
Gruvindustri	01	Järn-, stål- och metallverk	09
Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri	02	Metallvaruindustri	10
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	03	Maskinindustri	11
Trävaruindustri	04	Elektroindustri	12
Massa- och pappersindustri	05	Transportmedelsindustri	13
Grafisk och pappersvaruindustri	06	Varvsindustri	14
Kemisk, plast- och gummivaruindustri	07	Industri för instrument, foto- och optikvaror, ur	15
Jord- och stenvaruindustri	08	Annan tillverkningsindustri	16

2. För de utländska dotterföretag och minoritetsägda företag som inte är i huvudsak producerande skall **verksamhetstypen** anges enligt nedanstående kodförteckning:

- | | |
|------------------------|--------------------------------------|
| 1. Handel | 5. Forsknings- och utvecklingsarbete |
| 2. Jord- och skogsbruk | 6. Koncernledning |
| 3. Byggnadsindustri | 7. Transport |
| 4. Kraftverk | 8. Övriga tjänster |

3. Moderföretagets (i koncernen) **direkta** och **indirekta** andel av det utländska företagets aktiekapital beräknas på följande sätt: Antag att 80% av aktie- eller andelskapitalet i ett utländskt koncernföretag ägs av ett annat utländskt företag som i sin tur till 60% ägs av det svenska moderbolaget. Moderföretagets direkta och indirekta ägande i dotterdotterföretaget blir då $60\% \times 80\% = 48\%$. De svenska koncernföretagens direkta ägande i dotterdotterföretaget blir noll. Att dotterdotterföretaget klassificeras som koncernföretag bestäms av att det till mer än 50% — här 80% — ägs av ett annat koncernföretag.

4. Med bokfört värde på **eget kapital** avses totalt aktiekapital samt övrigt beskattat eget kapital såsom fonder, reserver, och balanserade vinster.

5. Antalet **anställda i minoritetsägda företag** i utlandet kan vara en svårtillgänglig uppgift. Även en grov uppskattning på denna punkt vore emellertid värdefull.

6. **Exporten** bör om möjligt värderas fob, dvs till det pris som erhålls när varorna lämnar landet. Om någon annan värderingsprincip använts för beräkning av de begärda exportsiffrorna, var god ange hur denna förhåller sig till fob-priserna.

7. Ett exempel kan förtydliga anvisningen för företag med utländska producerande dotterföretag i färre än 6 länder. Antag att ett företag har 3 producerande dotterföretag i utlandet 1978. Ett av dessa ligger i Västtyskland, ett i Storbritannien och ett i Colombia. De två förstnämnda länderna är upptagna separat i länderförteckningen i fråga 14 och företaget ombeds ange koncernens omsättning i och export till dessa länder. Colombia är däremot inte upptaget separat och någon uppgift behöver därför inte lämnas, vare sig för detta land eller för Latinamerika, i vilket det ingår.

8. De flesta företag gör en uppdelning av sin tillverkning och försäljning på divisioner, sektorer, huvudsakliga **produktgrupper** eller produkter. Aggregationsnivån bestäms av företagets egen indelning i huvudsakliga produkter. Grunden för denna indelning kan vara produkternas användningsområden, dvs försäljningsinriktad eller, vilket är vanligare, produktionsmetoder, dvs produktionstekniskt bestämd. Här vore det önskvärt att denna indelning kunde ske på grundval av produktionsmetoder eller av i produktionen använda material, dvs motsvara de klassificeringsprinciper som används i SNI och SITC. Vidare är det önskvärt att så långt möjligt samma indelningsgrunder används vid en produktuppdelning av de svenska koncernföretagens produktion och export som vid en produktuppdelning av de utländska dotterföretagens produktion, även om den sistnämnda görs mer finfördelad. Rimliga uppskattningar kan mycket väl godtas, om uppgifterna är svåra att beräkna på grundval av tillgänglig information inom företaget.

9. Om uppgift om **lönebidkostnader** i de utländska dotterbolagen saknas ombeds företaget göra ett uppskattat procentuellt påslag på lönesumman.

10. Statistiska centralbyråns (SCB) definition av **forskning** och **utvecklingsarbete** inom industrin omfattar grundforskning, tillämpad forskning och utvecklingsarbete inom naturvetenskap, teknologi, medicin, lantbruksvetenskap m m, men ej inom samhällsvetenskaplig humanistisk forskning (innefattande marknadsforskning, företagsekonomisk forskning etc). Vidare sägs att i allt arbete som hänförs till FoU skall finnas ett nyhetsmoment. Ett normalt konstruktionsarbete som helt följer utstakade banor och etablerade rutiner skall ej räknas till FoU. Kostnader för FoU omfattar driftskostnader och periodiserade kapitalkostnader för av företaget med egen personal bedrivet FoU-arbete samt utbetalda medel för FoU som på företagets uppdrag utförts av annan. Licensbetalningar bör däremot ej inkluderas som utgift för FoU. Uppgifter om FoU-kostnader bör finnas tillgängliga inom flertalet företag av skälet att företagen uppger FoU-kostnader överstigande 100 tkr till SCB vartannat år.

11. Skillnaden mellan total omsättning och värdet av varor tillverkade eller sammansatta vid dotterföretaget utgörs av varor som endast återförsäljs utan vidare förädling vid företaget. Återförsäljningen kan utgöras av varor som tillverkats vid andra koncernföretag eller av varor som inköpts från utomstående företag.

12. **Dotterbolagens import** värderas fob, dvs till de priser som erhålls när varorna lämnar Sverige. I de fall då de svenska koncernföretagens totala export till landet ifråga går via detta dotterföretag blir uppgifterna under 5) lika med de uppgifter som lämnas för ifrågavarande land under fråga 14) på blankett A.



BLANKETT A
KONFIDENTIELLT

SVENSKA INDUSTRIFÖRETAGS VERKSAMHET I UTLANDET

INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMGÅNG
GREVGATAN 34, 5 TR, 114 53 STOCKHOLM
TELEFON 08 · 783 80 00

REF. GÖRAN JOHANSSON OCH MATS KINNWALL
BLANKETTEN INSÄNDS FÖRE DEN 27 MAJ 1987 TILL INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMGÅNG

Blankett A: Uppgifter om företaget/koncernen i Sverige och dess intressen i utlandet

Före ifyllandet av frågeformulären var god se upplysningar och anvisningar angående enkäten och kontrollera noga i vilka avseenden företaget berörs av undersökningen.

AVD I.

	IUI:s kod (fylls av IUI)
1. Företags/moderföretags namn och adress: _____	
2. Kontaktperson: _____ Tel. ____/_____ ankn. _____	
3. Företags/de svenska koncernföretagens huvudsakliga branschtillhörighet Ange i svarkolumnen branschens siffra enligt branschkode i anvisningarna. VIII:1.	

		1 000 kr, 1986
9.	Hela koncernens externa omsättning dvs fakturerad försäljning plus övriga rörelseintäkter. All försäljning inom koncernen skall vara eliminerad.	
10.	Den svenska koncerndelens externa omsättning Extern försäljning i Sverige plus total export, dvs extern export plus försäljning till utländska koncernföretag.	
11.	(a) Total fakturerad export från den svenska koncerndelen Se anvisningarna VIII:7. varav	
	(b) Försäljning till utländska koncernföretag Inklusive försäljning till både försäljningsföretag och producerande företag.	
12.	Hela koncernens externa omsättning utomlands (Uppgifterna 9 — 10 + 11 a)	

13.	Kompletterande uppgifter.	
-----	---------------------------	--

A:6

AVD II

Nedanstående frågor besvaras endast av koncerner med producerande dotterföretag i utlandet.

<p>14. Hela koncernens externa omsättning utomlands och export från Sverige enligt uppgifterna 12 och 11 (a) ovan, fördelad på länder/länderområden.</p> <p>Omsättningssiffrorna avser total extern försäljning i respektive land inklusive import till och exklusive export från landet. All försäljning mellan koncernföretag i landet skall elimineras.</p> <p>Exporten från Sverige avser hela exporten, dvs såväl försäljning till koncernföretag som övrig export till landet ifråga.</p> <p>Koncerner med producerande koncernföretag i 6 eller flera länder (utom Sverige) ombeds ange omsättning i och export till samtliga nedan uppräknade länder/länderområden.</p> <p>Övriga företag ombeds lämna dessa uppgifter endast för de av de nedan uppräknade länderna i vilka de har producerande koncernföretag.</p> <p>Se anvisningarna VIII:7.</p>			
Länder/ländergrupper	IUI:s kod (ifylls av IUI)	1 000 kr, 1986	
		Omsätt- ning	Export från Sverige
Belgien			
Frankrike			
Italien			
Nederländerna			
Västtyskland			
Storbritannien			
Spanien			
Portugal			
Grekland			
Danmark			
Norge			
Finland			
Schweiz			
Österrike			
Övriga Västeuropa			
Östeuropa			
USA			
Kanada			
Syd- och Mellanamerika			
varav			
Argentina			
Brasilien			
Mexiko			
Afrika			
varav			
Sydafrika			
Asien			
varav			
Japan			
Indien			
Australien			
Nya Zeeland			
Summa*			
<p>* För koncerner med produktion i 6 eller flera länder (utom Sverige) skall omsättningskolumnen stämma överens med uppgift 12 ovan och exportkolumnen skall stämma överens med uppgift 11 (a) ovan. V g kontrollera detta.</p>			

15. De svenska koncernföretagens externa omsättning och export 1986 enligt uppgifterna 10 och 11 (a) ovan fördelade på produktgrupper 1986. Exklusive försäljning inom koncernens svenska delar men inklusive försäljning till utländska dotterföretag. Se anvisningarna VIII:9.			
Produkter/produktgrupper	IUI:s kod (ifylls av IUI)	Andel av omsätt- ningen, %	Andel av exporten, %

16. (a) De svenska koncernföretagens totala intäkter från licenser, patent, royalties, "know-how" och "management fees". Inklusive kostnadstäckande bidrag för FoU-arbete och central administration. Exklusive betalningar mellan svenska koncernföretag varav (b) intäkter från utländska koncernföretag (c) intäkter från utländska minoritetsägda företag (d) intäkter från övriga utländska företag	1 000 kr, 1986
17. (a) Hela koncernens kostnader för licenser, patent, royalties och "know-how" Exklusive betalningar mellan samtliga koncernföretag varav (b) betalningar till andra länder än Sverige	
18. (a) Hela koncernens kostnader för forsknings- och utvecklingsarbete (FoU). Exklusive betalningar mellan koncernföretag. Med kostnader för FoU avses såväl löpande utgifter som avskrivningar på kapitalutrustning för FoU enligt Statistiska centralbyråns definition. Både FoU som utförts vid det egna företaget och det som utförts av annan på uppdrag av företaget skall inkluderas. Se anvisningarna, VIII:10. varav (b) för FoU bedrivet i Sverige	

19. Värde av fasta anläggningstillgångar Härmed avses maskiner, inventarier och byggnader	1 000 kr, 1986	
	Koncernen totalt	därav Sverige
(a) bokfört värde Härmed avses planenligt restvärde enligt balansräkningens tillgångssida		
(b) uppskattat återanskaffningsvärde (alternativt brandförsäkringsvärde)		
20. Totalt eget kapital Härmed avses totalt aktiekapital samt övrigt beskattat eget kapital som fonder, reserver och balanserade vinster		
21. Total balansomslutning (bokfört värde)		

22. Investeringar i fasta anläggningstillgångar Härmed avses investeringar i maskiner, inventarier och byggnader		
---	--	--

23. Rörelseresultat före avskrivningar Härmed avses fakturerad omsättning minus tillverknings-, försäljnings- och administrationskostnader		
24. Totala lönekostnader (inklusive lönebikostnader) Se anvisningar VIII:9		

25. Antal anställda Beräknas lämpligen som medelantal anställda under året	Antal, 1986	

26. Lönekostnaderna enligt uppgift 24 ovan fördelade på		
(a) tillverkning	%	%
(b) produktutveckling	%	%
(c) försäljning	%	%
(d) administration	%	%
(e) övrigt	%	%



SVENSKA INDUSTRIFÖRETAGS VERKSAMHET I UTLANDET

INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMFÖRNING
GREVGATAN 34, 5 TR, 114 53 STOCKHOLM
TELEFON 08 - 783 80 00

REF. GÖRAN JOHANSSON OCH MATS KINNWALL

BLANKETTEN INSÄNDS FÖRE DEN 27 MAJ 1987 TILL INDUSTRIENS UTREDNINGSGENOMFÖRNING

Blankett B: Uppgifter om det producerande koncernföretaget i utlandet

Före ifyllandet av frågeformulären var god se **upplysningar och anvisningar angående enkäten**. En utförligare förklaring av enskilda frågor ges i anvisningen vars nummer anges i anslutning till frågan.

1. Företagets namn: _____ Land: _____ Moderföretaget i koncernen: _____	IUI:s kod (Ifylls av IUI)	
2. (a) Sedan när ingår företaget i koncernen som ett producerande koncernföretag? _____ år		
(b) Ingick företaget före ovannämnda år i koncernen som försäljningsföretag?	ja <input type="checkbox"/>	nej <input type="checkbox"/>
(c) Bedrev företaget före ovannämnda år produktion i annans ägo?	ja <input type="checkbox"/>	nej <input type="checkbox"/>

		1 000 kr, 1986
7.	Värdet av fasta anläggningstillgångar Härmed avses maskiner, inventarier och byggnader	
(a)	bokfört värde Härmed avses planenligt restvärde enligt balansräkningens tillgångssida	
(b)	uppskattat återanskaffningsvärde (alternativt brandförsäkringsvärde)	
8.	(a) Totala skulder (inklusive obeskattade reserver) varav	
(b)	långfristiga skulder till de svenska koncernföretagen	
9.	Totalt eget kapital Härmed avses totalt aktiekapital samt övrigt beskattat eget kapital som fonder, reserver och balanserade vinster	
10.	Total balansomslutning (bokfört värde)	
11.	Andel av aktiekapitalet som ägs	
(a)	direkt och indirekt av moderföretaget i koncernen	%
(b)	direkt av de svenska koncernföretagen Se anvisningarna VIII:3	%
12.	Rörelseresultat före avskrivningar Härmed avses fakturerad omsättning minus tillverknings-, försäljnings- och administrationskostnader	
13.	(a) Redovisad nettovinst varav	
(b)	total beslutad utdelning	
(c)	utdelning remitterad till de svenska koncernföretagen (exkl withholding tax) Härmed avses remittering av 1986 års utdelning oavsett när själva remitteringen ägt rum	
14.	Totala lönekostnader (inklusive lönebikostnader) Se anvisningarna VIII:9	
		Antal, 1986
15.	Antal anställda Beräknas lämpligen som medelantal anställda under året	

B:4

Kompletterande uppgifter.

APPENDIX B

Angående jämförbarheten mellan IUIs undersökningar och andra totalundersökningar

1987 års IUI-undersökning av industrins direktinvesteringar i utlandet är den fjärde i ordningen och avsåg året 1986. Den första gjordes 1971 och avsåg åren 1965 och 1970. Den andra gjordes 1975 och avsåg året 1974 och den tredje 1979 och avsåg året 1978. Vid samtliga dessa undersökningstillfällen har det varit av intresse att få veta hur mycket av de totala direktinvesteringarna utomlands som täcks in av IUI-studierna.

Den första undersökningen har kunnat jämföras med en studie som genomfördes av Harald Lund och gavs ut av Sveriges Industriförbund 1967. Lunds studie – som avsåg hela näringslivet – tyder på att industrins investeringar i producerande och försäljande dotterbolag täcker in inte mindre än 93 procent av totalt investerat kapital i utlandet 1965. Minoritetsinvesteringar och investeringar i andra branscher än industrin svarade således för endast 7 procent detta år. Antalet anställda i producerande dotterbolag utomlands 1965 var i Lunds undersökning 156 000. I IUIs undersökning för samma år, som gjordes med snävare urvalskriterier, var antalet anställda 147 000 vilket således motsvarar en täckningsgrad på 94 procent. Jämförelserna visar således att IUIs undersökning täcker in ungefär 90 procent av de totala direktinvesteringarna i utlandet detta år (94 procent av industrins utlandsinvesteringar, som i sin tur utgör 93 procent av de totala utlandsinvesteringarna). För en utförligare jämförelse av 1965 års material med Lunds hänvisas till Swedenborg (1973, Appendix B).

För 1974 har IUIs material jämförts med en undersökning som SCB genomfört av antalet anställda i svenska dotterbolag i utlandet detta år. Jämförelsen finns publicerad i Swedenborg (1976) och visar att IUIs undersökning

täcker in ca 90 procent av totala direktinvesteringar – denna gång mätt från sysselsättningsidan – i utlandet.

1978 var IUIs undersökning den enda som gjordes och det finns alltså inga uppgifter att jämföra med.

I 1987 års studie har vi jämfört IUIs uppgifter med två olika studier; dels riksbankens totalundersökning av stocken direktinvesteringar i utlandet fördelad på bl a branscher och länder, dels SCBs urvalsundersökning av antalet anställda utomlands i de största utlandsinvesteraende industriföretagen för åren 1979-85.

Riksbankens studie är den första omfattande kartläggning av direktinvesteringssstocken som gjorts i Sverige sedan Lunds (1967). Riksbanken har kartlagt hela näringslivet och alla verkställda direktinvesteringar som de själva lämnat tillstånd till. Skillnaden i populationen mellan IUIs och riksbankens undersökning är att riksbankens omfattar hela näringslivet och IUIs endast industrin. Vidare omfattar riksbankens undersökning alla företag belägna i Sverige som beviljats tillstånd till direkta investeringar, således även utlandsägda företag och företag med mindre än 50 anställda. Stocken direktinvesteringar den 31/12 1986 uppgår enligt riksbanken till ca 95 miljarder, varav ca 73 miljarder härrör från tillverkningsindustrin (se tabellerna B.1 och B.2). Således svarar industrin för 77 procent av alla direktinvesteringar i utlandet. Detta kan jämföras med 1965 då industrin svarade för inte mindre än 93 procent. Övriga verksamheter såsom varuhandel, samfärdsel, banker och försäkringsverksamhet är således relativt sett betydligt större utlandsinvesterares idag än för 20 år sedan.

Stocken av direkta investeringar definieras som svensk andel av eget kapital i dotterbolagen inklusive dotterbolagens långfristiga skulder till de svenska koncerndelarna. I IUIs undersökning uppgår direktinvesteringarna – mätta på detta sätt – i de producerande dotterbolagen till drygt 50 miljarder 1986. Detta motsvarar 69 procent av industrins direktinvesteringar enligt riksbanken. Till IUIs siffror måste man lägga investeringarna i försäljningsbolag, övriga rörelsedrivande bolag och minoritetsintressen. Dessa ingår visserligen i IUIs undersökning men vi saknar uppgift om investerat kapital i dem.

Antalet anställda i dessa industrins övriga dotterbolag och minoritetsintressen uppgick till 30 procent av industrins totala sysselsättning i utlandet. Om samma relation kan antas gälla för investerat kapital i dessa bolag som i producerande dotterbolag, skulle detta räknas upp med 21,5 mdr kr 1986, eller 30 procent av den totala stocken för industrin enligt riksbanken. IUIs undersökning skulle därmed täcka in nästan lika mycket av industrins utlandsinvesteringar som riksbankens, trots att IUI-undersökningen exkluderar utlandsägda företag.

SCBs undersökning av antalet anställda i industrins utländska dotterbolag har gjorts för ca 80 koncerner åren 1979-85. Denna undersökning finns publicerad i regeringsproposition 86/87:74 om industripolitiken. Där har man grovt uppskattat totalt antal anställda utomlands i industrins dotterbolag 1986 till 370 000. Denna uppskattning stämmer i stort sett med vad IUIs undersökning visar (se tabell 2.3). Enligt denna svarar producerande dotterbolag för ungefär 70 procent av dessa 370 000. Jämförelserna med riksbankens och SCBs undersökningar visar således att IUIs undersökning i stort sett täcker in hela tillverkningsindustrins investeringar i utlandet.

Av den population som avses att mätas är täckningen av IUI-undersökningen nära nog 100-procentig. Av totala direktinvesteringar utomlands omfattas däremot bara knappt 77 procent 1986 jämfört med 90 procent för tidigare år. Det är här som den största förändringen har inträffat jämfört med tidigare. Då stod industrin för i praktiken all investeringsverksamhet utomlands men detta mönster har nu av allt att döma ändrats. Kanske är det nu dags att göra en specialundersökning också av andra näringsgrenars direkta investeringar i utlandet.

Tabell B.1 Totala direkta investeringar i utlandet, stockuppgifter
31/12 1986
Fördelning på näringsgren, milj kr och procent

SNI	Bransch	Kapitalstock	%
1	Jordbruk, skogsbruk och fiske	121	0
2	Gruvor och mineralbrott	180	0
3	Tillverkningsindustri	72 598	77
5	Byggnadsindustri	463	0
6	Varuhandel, restaurang- och hotellrörelse	3 670	4
7	Samfärdsel, post- och televerk	2 584	3
8	Banker och försäkringsverksamhet samt fastighetsförvaltning	12 306	13
81	Banker och annan finansverksamhet	6 219	
82	Försäkringsverksamhet	3 590	
83	Fastighetsförvaltning	2 497	
	Övrigt inkl ej branschfördelat	2 467	3
Totalt		94 569	100

Källa: Sveriges Riksbank.

Tabell B.2 Industrins direkta investeringar i utlandet, stockuppgifter
31/12 1986
Fördelning på bransch, milj kr och procent

SNI	Bransch	Kapitalstock	%
30	Ofördelat, tillverknings- industrin	3 449	5
31	Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksvaruindustri	831	1
32	Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	157	0
33	Trävaruindustri	1 548	2
34	Massa-, pappers- och pappersvaru- industri samt grafisk industri	6 383	9
35	Kemisk industri, petroleum-, gummivaru-, plast- och plastvaru- industri	8 185	1
36	Jord- och stenvaruindustri	2 347	3
37	Järn-, stål- och metallverk	3 228	5
38	Verkstadsindustri	46 187	64
39	Annan tillverkning	283	0
Hela tillverkningsindustrin		72 598	100

Källa: Sveriges Riksbank.

APPENDIX C

Tabeller

Tabell	C.1	Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet per bransch 1960, 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986
	C.2A	Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per bransch 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Försäljning och export
	C.2B	Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per bransch 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Export till Sverige och import från svenska moderföretag
	C.3	Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet i olika länder och länderområden 1960, 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986
	C.4A	Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per region 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Försäljning och export
	C.4B	Producerande dotterbolags försäljning och utrikeshandel per region 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Export till Sverige och import från svenska moderbolag
	C.5	Försäljande dotterbolag i olika länder 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Samtliga försäljande dotterbolag
	C.6	Försäljande dotterbolag i olika länder 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Dotterbolag till koncerner med utlandsproduktion
	C.7	Svenska direktinvesteringar i utlandet och utländska direktinvesteringar i Sverige
	C.8	Total svensk export per region 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986

Tabell C.1 Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet per bransch 1960, 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986

Bransch	Antal företag 1986	Antal anställda					
		1960	1965	1970	1974	1978	1986
Livsmedels- industri samt dryckes- varu- och tobaksindustri	19	205	568	1 967	1 562	2 174	3 807
Textil- och beklädnads- industri samt lädervaru- industri	11	240	704	3 367	5 844	4 583	2 702
Massa- och pappers- industri	16	0	1 568	3 875	6494	8 707	6 721
Pappersvaru- och grafisk industri	50	111	1 508	3 820	6 684	12 314	20 792
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	123	21 908	24 056	24 832	23 236	17 031	28 735
Järn-, stål-, metallverk och metallvaru- industri	105	7 133	11 531	18 819	24 910	28 414	22 842
Maskin- industri	171	49 843	72 113	78 612	75 349	77 515	88 639
Elektro- industri	69	20 150	26 202	32 406	52 339	48 537	56 000
Transportmedels- industri	28	1 117	2 910	4 366	11 267	18 057	18 036
Övrig industri	54	4 804	6 132	10 023	13 426	9 817	11 547
Summa	646	105 511	147 292	182 087	211 111	227 149	259 821

Totala tillgångar, milj kr						Bransch
1960	1965	1970	1974	1978	1986	
12	28	137	198	354	2 386	Livsmedels- industri samt dryckes- varu- och tobaksindustri
5	13	79	158	206	277	Textil- och beklädnads- industri samt lädervaru- industri
0	291	1 036	2 072	2 982	4 361	Massa- och pappers- industri
11	88	416	1 124	2 531	16 004	Pappersvaru- och grafisk industri
534	873	1 287	1 690	3 168	14 717	Kemisk industri samt gummi- och plastindustri
418	920	2 015	3 493	6 575	9 796	Järn-, stål-, metallverk och metallvaru- industri
1 925	3 988	6 614	9 021	17 543	52 113	Maskin- industri
694	1 270	2 411	5 925	7 022	26 726	Elektro- industri
55	189	545	1 806	5 028	12 459	Transportmedels- industri
180	319	856	1 853	1 847	4 806	Övrig industri
3 834	7 979	15 396	27 342	47 257	143 646	Summa

Tabell C.2A **Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per bransch 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Försäljning och export. Milj kr**

Bransch	Försäljning				
	1965	1970	1974	1978	1986
Livsmedels- industri samt dryckes- varu- och tobaksindustri	25	170	218	630	3 371
Textil- och beklädnads- industri samt lädervaru- industri	21	102	300	443	531
Massa- och pappers- industri	172	531	1 830	2 848	5 125
Pappersvaru- och grafisk industri	125	526	1 545	3 178	17 548
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	1 072	1 397	2 148	4 166	17 747
Järn-, stål-, metallverk och metallvaru- industri	1 056	2 547	4 539	8 094	16 035
Maskin- industri	4 096	6 666	10 299	18 568	53 716
Elektro- industri	1 391	2 131	5 420	8 129	31 358
Transportmedels- industri	296	934	3 058	8 409	29 747
Övrig industri	301	865	1 984	2 525	6 545
Summa	8 489	15 869	31 342	56 989	181 724

Export 1965	1970	1974	1978	1986	Bransch
8	12	42	217	480	Livsmedels- industri samt dryckes- varu- och tobaksindustri
13	79	227	288	454	Textil- och beklädnads- industri samt lädervaru- industri
72	197	586	640	1 638	Massa- och pappers- industri
13	62	175	635	3 941	Pappersvaru- och grafisk industri
63	131	317	425	2 673	Kemisk industri samt gummi- och plastindustri
84	280	729	864	2 623	Järn-, stål-, metallverk och metallvaru- industri
563	1 322	2 922	5 426	15 757	Maskin- industri
53	132	467	565	4 142	Elektro- industri
56	369	1 286	4 155	14 003	Transportmedels- industri
88	189	506	485	1 975	Övrig industri
1 012	2 772	7 257	13 702	47 686	Summa

Tabell C.2B **Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per bransch 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Export till Sverige och import från svenska moderbolag. Milj kr**

Bransch	Export till Sverige				
	1965	1970	1974	1978	1986
Livsmedels- industri samt dryckes- varu- och tobaksindustri	8	8	4	22	140
Textil- och beklädnads- industri samt lädervaru- industri	9	62	161	172	257
Massa- och pappers- industri	0	15	0	6	76
Pappersvaru- och grafisk industri	0	9	34	139	438
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	7	27	58	135	435
Järn-, stål-, metallverk och metallvaru- industri	7	38	212	105	496
Maskin- industri	59	123	298	613	1 526
Elektro- industri	23	47	126	220	862
Transportmedels- industri	0	26	38	458	3 834
Övrig industri	5	41	79	79	231
Summa	118	395	1 010	1 949	8 295

Import från svenska moderföretag ^a					Bransch
1965	1970	1974	1978	1986	
0	15	9	22	158	Livsmedels- industri samt dryckes- varu- och tobaksindustri
3	17	21	56	71	Textil- och beklädnads- industri samt lädervaru- industri
5	45	187	190	472	Massa- och pappers- industri
12	59	202	294	1 288	Pappersvaru- och grafisk industri
37	91	217	520	1 421	Kemisk industri samt gummi- och plastindustri
398	910	1 360	2 297	3 864	Järn-, stål-, metallverk och metallvaru- industri
330	564	979	1 647	2 930	Maskin- industri
192	368	1 168	1 226	4 711	Elektro- industri
123	340	1 186	3 071	9 136	Transportmedels- industri
9	21	49	64	429	Övrig industri
1 160^b	2 572^b	5 378	9 387	24 481	Summa

^a Import från svenska koncernföretag är approximativt lika med total import från Sverige, eftersom de utländska dotterbolagens import från andra svenska företag är försumbar.

^b Summorna överskrider summorna av delposterna på grund av att de inkluderar uppskattade värden (50 resp 140 milj kr) för en koncern. Dessa värden har inte

Tabell C.3 Anställda och tillgångar i producerande dotterbolag i utlandet i olika länder och länderområden 1960, 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986

Region och land	Antal företag 1986 ^a	Antal anställda					
		1960	1965	1970	1974	1978	1986
I-länder	557	87 608	120 196	145 044	175 375	182 112	214 927
EG6^b	204	48 645	68 794	82 649	97 229	92 355	93 000
Belgien, Luxemburg	14	2 579	4 596	5 944	8 242	9 549	9 348
Frankrike	56	13 666	16 116	21 196	28 797	23 392	17 288
Italien	32	3 768	15 876	15 526	17 919	15 619	30 226
Holland	26	2 096	3 496	7 450	8 380	13 159	8 329
Västtyskland	76	26 536	28 710	32 533	33 891	30 636	27 809
EG3^b	99	14 533	17 496	20 873	23 805	30 209	27 743
Danmark	39	2 459	2 817	6 946	7 736	7 469	10 534
Storbritannien	55	12 074	14 679	13 927	15 583	21 761	16 167
Irland	5	—	—	—	486	979	1 042
EFTA^b	106	8 064	12 708	18 721	20 151	19 694	21 356
Norge	29	1 810	3 909	5 338	3 638	3 366	6 081
Finland	41	2 760	4 462	5 870	8 153	7 822	7 538
Schweiz	14	368	359	253	582	1 971	1 761
Österrike	14	1 947	2 555	3 301	2 873	2 659	2 684
Portugal	8	1 179	1 423	3 959	4 905	3 876	3 292
Övriga Väst Europa	23	722	1 094	2 470	6 671	7 133	8 468
Spanien	21	659	971	2 321	5 959	6 539	7 986
Grekland	—	63	63	63	240	140	—
Island, Turkiet, Malta	2	0	60	86	472	454	482
Nordamerika	95	12 368	14 638	12 316	17 024	24 940	53 676
USA	79	9 651	12 483	9 795	13 345	20 859	49 521
Kanada	16	2 717	2 155	2 521	3 679	4 081	4 155
Övriga i-länder	30	3 276	5 466	8 015	10 495	7 781	10 684
Australien	17	1 563	2 633	5 042	6 621	4 368	6 506
Nya Zeeland	5	—	343	330	318	393	1 530
Sydafrika	5	1 713	2 490	2 643	3 342	2 560	1 967
Japan	3	—	—	—	214	460	681
U-länder	89	17 903	27 096	37 043	45 736	45 037	44 894
Afrika	3	174	574	569	612	156	491
Tunisien	3	174	574	569	612	156	491
Marocko							
Zambia							
Zaire (Kongo)							

Totala tillgångar, milj kr						Region och land
1960	1965	1970	1974	1978	1986	
3 340	6 940	13 111	23 174	40 151	130 670	I-länder
1 593	3 799	7 306	13 636	22 564	51 856	EG6
146	314	821	1 766	2 611	5 439	{ Belgien, Luxemburg
437	819	1 608	3 391	4 819	9 406	{ Frankrike
152	969	1 426	2 422	2 958	16 991	{ Italien
93	259	685	1 287	3 860	5 362	{ Holland
765	1 438	2 767	4 770	8 316	14 658	{ Västtyskland
468	787	1 611	2 491	5 349	13 935	EG3
71	137	621	1 068	1 724	5 313	{ Danmark
397	649	990	1 396	3 541	8 217	{ Storbritannien
—	—	—	27	84	405	{ Irland
280	618	1 554	2 090	3 428	11 750	EFTA
74	220	499	472	811	4 023	{ Norge
98	218	343	790	1 192	3 809	{ Finland
11	16	16	72	434	1 113	{ Schweiz
75	132	266	275	494	1 423	{ Österrike
22	31	429	481	496	1 382	{ Portugal
15	50	205	679	943	2 950	Övriga Västeuropa
13	41	190	649	887	2 906	{ Spanien
21	5	5	19	29	—	{ Grekland
0	4	10	12	27	44	{ Island, Turkiet, Malta
813	1 320	1 801	2 847	6 047	45 974	Nordamerika
662	917	1 094	1 817	4 820	42 772	{ USA
151	403	706	1 030	1 228	3 202	{ Kanada
172	368	635	1 429	1 820	4 205	Övriga i-länder
100	206	376	926	1 083	2 575	{ Australien
—	15	17	21	30	421	{ Nya Zeeland
72	147	242	362	424	374	{ Sydafrika
—	—	—	121	283	835	{ Japan
494	1 039	2 281	4 168	7 109	12 975	U-länder
3	87	72	123	20	41	Afrika
3	87	72	123	20	41	{ Tunisien Marocko Zambia Zaire (Kongo)

Tabell C.3 forts

Region och land	Antal företag 1986	Antal anställda		1970	1974	1978	1986
		1960	1965				
Asien	16	10 051	13 565	13 982	15 590	5 907	13 222
Indien	4	7 985	11 419	12 219	12 498	3 298	4 674
Pakistan (Väst)	}	2 066	2 146	1 763	3 092	2 609	8 548
Burma							
Ceylon							
Thailand							
Filippinerna							
Malaysia, Singapore							
Libanon							
Indonesien							
Hong Kong							
Bangladesh							
Latinamerika	70	7 678	12 957	22 492	29 534	38 974	31 181
Argentina	8	1 241	1 377	2 674	2 559	3 674	2 896
Brasilien	23	4 764	8 065	12 981	19 892	24 019	15 012
Colombia	5	319	531	1 048	930	3 277	1 940
Mexiko	16	939	1 899	3 268	4 569	4 500	6 880
Peru	}	415	1 085	2 521	1 584	3 504	4 453
Chile							
Uruguay, Paraguay							
Venezuela							
Equador							
Dominikanska rep, Trinidad, Barbados							
Bermuda							
Bolivia							
Costa Rica							
Jamaica							
Alla länder	646	105 511	147 292	182 087	221 111	227 149	259 821

^a Motsvarar inte antal juridiska enheter, eftersom företag ofta konsoliderar över flera dotterbolag i samma land.

^b Beträffande EGs och EFTAs förändringar över tiden se avsnitt 3.2.3.

Totala tillgångar, milj kr						Region och land
1960	1965	1970	1974	1978	1986	
169	297	302	442	583	1 702	Asien
123	260	257	320	255	909	Indien
						Pakistan (Väst)
						Burma
						Ceylon
						Thailand
46	37	44	122	330	793	Filippinerna
						Malaysia, Singapore
						Libanon
						Indonesien
						Hong Kong
						Bangladesh
323	654	1 911	3 604	6 502	11 233	Latinamerika
43	80	281	288	606	995	Argentina
201	388	1 082	2 395	4 378	5 913	Brasilien
10	18	75	104	212	455	Colombia
46	107	277	519	520	2 671	Mexico
						Peru
						Chile
						Uruguay, Paraguay
						Venezuela
						Equador
23	63	192	297	787	1 199	Dominikanska rep, Trinidad, Barbados
						Bermuda
						Bolivia
						Costa Rica
						Jamaica
3 834	7 979	15 396	27 342	47 257	143 646	Alla länder

Tabell C.4A Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per region
1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Försäljning och export. Milj kr

Region och land	Försäljning		1974	1978	1986
	1965	1970			
I-länder	7 468	13 984	27 489	50 378	168 667
EG6	3 883	8 029	15 737	28 131	76 339
EG3	904	1 778	3 245	7 132	18 803
EFTA	741	1 532	2 764	4 383	14 233
Övriga Västeuropa	38	154	657	993	3 988
Nordamerika	1 520	1 847	3 462	7 505	48 519
Övriga i-länder	382	644	1 624	2 234	6 785
U-länder	1 022	1 885	3 853	6 611	13 057
Afrika	42	48	150	30	68
Asien	394	430	572	592	1 853
Latinamerika	586	1 407	3 131	5 988	11 136
Alla länder	8 489	15 869	31 342	56 989	181 724

Export 1965	1970	1974	1978	1986	Region och land
973	2 687	7 036	13 309	46 146	I-länder
645	1 796	4 870	9 833	31 081	EG6
111	270	735	1 350	5 140	EG3
96	403	844	1 251	4 180	EFTA
2	13	38	59	1 488	Övriga Västeuropa
117	196	405	751	3 948	Nordamerika
2	8	144	65	309	Övriga i-länder
39	85	221	393	1 540	U-länder
36	41	134	0	0	Afrika
0	9	2	41	151	Asien
3	35	85	352	1 389	Latinamerika
1 012	2 772	7 257	13 702	47 686	Alla länder

Tabell C.4B Producerande dotterföretags försäljning och utrikeshandel per region
1965, 1970, 1974, 1978 och 1986. Export till Sverige och import
från svenska moderbolag. Milj kr

Region och land	Export till Sverige		1974	1978	1986
	1965	1970			
I-länder	117	384	996	1 907	8 251
EG6	40	126	347	985	5 375
EG3	32	72	225	311	1 259
EFTA	39	161	367	534	1 340
Övriga Västeuropa	2	9	29	48	125
Nordamerika	4	14	16	23	142
Övriga i-länder	0	3	12	6	10
U-länder	1	10	14	42	44
Afrika	1	7	0	0	0
Asien	0	1	0	9	1
Latinamerika	0	2	14	33	43
Alla länder	118	395	1 010	1 949	8 295

Import från svenska moderbolaga					Region och land
1965	1970	1974	1978	1986	
1 036	2 216	4 453	8 538	22 735	I-länder
457	1 097	2 067	4 452	11 702	EG6
145	319	660	1 578	2 938	EG3
93	310	579	754	1 934	EFTA
12	43	138	110	532	Övriga Västeuropa
203	327	516	1 127	4 092	Nordamerika
125	120	493	516	1 537	Övriga i-länder
74	216	925	849	1 747	U-länder
0	2	1	5	10	Afrika
14	24	104	140	130	Asien
60	190	820	704	1 607	Latinamerika
1 160^b	2 572^b	5 378	9 387	24 481	Alla länder

^a Import från svenska koncernföretag är approximativt lika med total import från Sverige, eftersom de utländska dotterbolagens import från andra svenska företag är försumbar.

^b Summorna överskrider summorna av delposterna på grund av att de inkluderar uppskattade värdet (50 resp 140 milj kr) för en koncern. Dessa värden har inte kunnat fördelas på branscher.

Tabell C.5 Försäljande dotterbolag i olika länder 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986
Samtliga försäljande dotterbolag

Region	Antal företag ^a		1974	1978	1986
	1965	1970			
<u>I-länder</u>	<u>513</u>	<u>806</u>	<u>1 112</u>	<u>962</u>	<u>1 490</u>
EG6^b	156	263	379	329	470
Belgien, Luxemburg	20	37	42	40	49
Frankrike	30	55	99	86	100
Italien	14	26	34	31	56
Holland	22	38	52	51	79
Västtyskland	70	107	152	121	186
EG3^b	131	185	267	217	354
Danmark	54	77	124	96	143
Storbritannien	74	104	140	118	200
Irland	3	4	3	3	11
EFTA^b	127	223	293	255	397
Norge	53	90	121	97	169
Finland	27	41	65	59	103
Schweiz	28	61	62	56	61
Österrike	11	24	37	37	56
Portugal	8	7	8	6	8
Övriga Europa	20	24	29	35	42
Östeuropa	3	3	2	4	4
Spanien	11	12	20	20	25
Grekland	}	6	9	7	11
Turkiet					
Cypern					
Nordamerika	61	83	107	84	159
USA	45	63	83	58	123
Kanada	16	20	24	26	36
Övriga i-länder	18	28	37	42	68
Australien	}	12	19	20	22
Nya Zeeland					
Sydafrika	2	4	8	3	3
Japan	4	5	9	17	26
<u>U-länder</u>	<u>92</u>	<u>102</u>	<u>114</u>	<u>103</u>	<u>153</u>
Afrika	7	13	13	11	15
Marocko	}	7	13	13	11
Zambia					
Zaire (Kongo)					
Algeriet					
Kenya, Uganda, Tanzania					
Nigeria					

Antal anställda					Region
1965	1970	1974	1978	1986	
20 900	36 008	47 307	45 834	67 843	I-länder
7 954	13 386	20 883	18 800	22 789	EG6
834	1 117	1 281	1 524	2 259	Belgien, Luxemburg
1 498	2 819	3 747	3 920	5 323	Frankrike
3 248	4 591	6 523	5 658	5 139	Italien
527	1 082	1 981	1 745	2 987	Holland
1 847	3 777	7 351	5 953	7 081	Västtyskland
5 160	8 077	8 289	6 733	12 796	EG3
1 850	2 714	4 195	3 622	4 862	Danmark
3 139	5 172	4 003	2 997	7 764	Storbritannien
171	191	91	114	170	Irland
4 131	7 172	10 263	9 812	14 418	EFTA
1 472	2 653	3 755	3 961	5 346	Norge
1 323	1 900	2 730	2 614	4 692	Finland
693	1 359	1 926	1 634	2 310	Schweiz
305	587	1 124	1 067	1 510	Österrike
338	673	728	536	560	Portugal
826	1 044	1 366	1 384	1 974	Övriga Europa
75	69	102	129	84	Östeuropa
523	717	984	859	1 480	Spanien
					{ Grekland
					{ Turkiet
228	258	280	396	410	{ Cypern
1 520	2 786	3 889	4 425	9 873	Nordamerika
1 220	2 273	2 873	3 061	8 778	USA
300	513	1 016	1 364	1 095	Kanada
1 309	3 543	2 617	4 680	5 993	Övriga i-länder
598	1 742	893	2 282	3 669	{ Australien
					{ Nya Zeeland
592	1 479	1 253	472	281	Sydafrika
119	322	471	1 926	2 043	Japan
3 927	6 723	8 481	7 357	11 193	U-länder
122	229	269	544	496	Afrika
					{ Marocko
					{ Zambia
122	229	269	544	496	{ Zaire (Kongo)
					{ Algeriet
					{ Kenya, Uganda, Tanzania
					{ Nigeria

Tabell C.5 forts

Region	Antal företag				
	1965	1970	1974	1978	1986
Asien	17	26	31	30	79
Malaysia, Singapore	}	}	}	}	}
Hong Kong					
Sydkorea					
Taiwan					
Indien					
Pakistan (Väst)					
Burma					
Thailand					
Filippinerna					
Libanon					
Indonesien					
Saudarabien					
Iran					
Latinamerika					
Argentina	6	9	9	6	6
Brasilien	6	8	16	8	6
Chile	4	5	10	5	7
Colombia	7	7	4	2	4
Mexico	7	8	10	7	7
Peru	8	11	8	12	9
Venezuela	4	5	4	5	6
Uruguay, Paraguay	}	}	}	}	}
Equador					
Dominikanska rep, Trinidad, Barbados					
Panama					
Guatemala (Övr Sydamerika)					
Bolivia					
Costa Rica					
Alla länder					

^a Motsvarar inte antal juridiska enheter, eftersom företag ofta konsoliderar över flera dotterbolag i samma land.

^b Beträffande EGs och EFTAs förändringar över tiden se avsnitt 3.2.3.

Antal anställda					Region
1965	1970	1974	1978	1986	
877	1 351	1 778	2 233	7 831	Asien
					{ Malaysia, Singapore
					{ Hong Kong
					{ Sydkorea
					{ Taiwan
					{ Indien
					{ Pakistan (Väst)
877	1 351	1 778	2 233	7 831	{ Burma
					{ Thailand
					{ Filippinerna
					{ Libanon
					{ Indonesien
					{ Saudarabien
					{ Iran
2 928	5 143	6 434	4 580	2 866	Latinamerika
260	452	360	292	271	{ Argentina
311	542	981	745	53	{ Brasilien
187	256	345	159	335	{ Chile
714	990	988	68	158	{ Colombia
448	1 193	1 488	1 757	851	{ Mexico
398	384	428	679	469	{ Peru
123	1 045	1 358	221	267	{ Venezuela
					{ Uruguay, Paraguay
					{ Ecuador
					{ Dominikanska rep,
					{ Trinidad, Barbados
149	281	486	659	462	{ Panama
					{ Guatemala
					{ (Övr Sydamerika)
					{ Bolivia
					{ Costa Rica
<u>24 827</u>	<u>42 731</u>	<u>55 788</u>	<u>53 191</u>	<u>79 036</u>	<u>Alla länder</u>

Tabell C.6 Försäljande dotterbolag i olika länder 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986
Dotterbolag till koncerner med utlandsproduktion

Region	Antal företag ^a		1974	1978	1986
	1965	1970			
<u>I-länder</u>	<u>380</u>	<u>576</u>	<u>792</u>	<u>962</u>	<u>1 061</u>
EG6^b	118	198	292	329	354
Belgien, Luxemburg	18	37	34	40	41
Frankrike	27	47	81	86	77
Italien	13	21	30	31	51
Holland	19	30	41	51	56
Västtyskland	41	63	106	121	129
EG3^b	80	120	166	217	234
Danmark	28	47	72	96	95
Storbritannien	49	69	91	118	128
Irland	3	4	3	3	11
EFTA^b	104	155	197	255	264
Norge	33	52	67	97	92
Finland	21	30	42	59	69
Schweiz	22	46	49	56	50
Österrike	20	20	31	37	45
Portugal	8	7	8	6	8
Övriga Europa	18	23	27	35	38
Östeuropa	3	3	2	4	4
Spanien	10	12	16	20	21
Grekland	2	4	3	5	6
Turkiet	3	4	4	4	3
Cypern	—	—	—	1	1
Nordamerika	43	56	80	84	111
USA	30	42	61	58	86
Kanada	13	14	19	26	25
Övriga i-länder	17	24	30	42	60
Australien	8	12	14	18	26
Nya Zeeland	4	4	4	4	8
Sydafrika	2	4	7	3	3
Japan	3	4	5	17	23
<u>U-länder</u>	<u>84</u>	<u>97</u>	<u>105</u>	<u>103</u>	<u>147</u>
Afrika	7	13	13	11	15
Marocko	}	7	13	11	15
Zambia					
Zaire (Kongo)					
Algeriet					
Kenya, Uganda, Tanzania					
Nigeria					

Antal anställda					Region
1965	1970	1974	1978	1986	
16 846	32 704	41 649	45 834	61 479	I-länder
6 998	12 721	19 219	18 800	21 162	EG6
758	1 117	1 100	1 524	2 093	Belgien, Luxemburg
1 471	2 755	3 471	3 920	4 897	Frankrike
3 206	4 584	6 523	5 658	5 062	Italien
452	1 082	1 500	1 745	2 798	Holland
1 111	3 183	6 625	5 953	6 312	Västtyskland
3 467	7 405	6 957	6 733	10 952	EG3
1 543	2 570	3 662	3 622	4 356	Danmark
1 753	4 644	3 204	2 997	6 426	Storbritannien
171	191	91	114	170	Irland
3 123	6 593	9 430	9 812	12 711	EFTA
1 027	2 197	3 257	3 961	4 206	Norge
1 192	1 816	2 497	2 614	4 241	Finland
457	1 335	1 857	1 634	2 234	Schweiz
211	572	1 091	1 067	1 470	Österrike
236	673	728	536	560	Portugal
757	1 032	1 224	1 384	1 902	Övriga Europa
75	69	102	129	84	Östeuropa
506	717	811	859	1 408	Spanien
126	164	193	247	209	Grekland
50	82	118	130	84	Turkiet
—	—	—	19	3	Cypern
1 205	2 213	3 351	4 425	8 918	Nordamerika
966	1 823	2 491	3 061	8 006	USA
239	390	860	1 364	912	Kanada
1 296	2 740	1 468	4 680	5 834	Övriga i-länder
459	778	575	1 980	3 000	Australien
139	173	233	302	602	Nya Zeeland
592	1 479	366	472	281	Sydafrika
107	310	294	1 926	1 951	Japan
3 069	6 507	7 669	7 357	11 175	U-länder
122	229	269	544	496	Afrika
122	229	269	544	496	Marocko
					Zambia
					Zaire (Kongo)
					Algeriet
					Kenya, Uganda, Tanzania
					Nigeria

Tabell C.6 forts

Region	Antal företag		1974	1978	1986
	1965	1970			
Asien	12	24	29	30	73
Malaysia, Singapore	0	5	10	11	27
Hong Kong	0	4	3	2	19
Sydkorea					
Taiwan					
Indien					
Pakistan (Väst)	12	15	16	17	27
Burma					
Thailand					
Filippinerna					
Libanon					
Indonesien					
Saudarabien					
Iran					
Latinamerika	65	60	63	62	59
Argentina	5	8	9	6	6
Brasilien	5	6	13	8	6
Chile	4	5	9	5	7
Colombia	6	7	3	2	4
Mexico	7	8	9	7	7
Peru	8	11	7	12	9
Venezuela	4	5	4	5	6
Uruguay, Paraguay	26	10	9	16	14
Equador					
Dominikanska rep, Trinidad, Barbados					
Panama					
Guatemala (Övr Sydamerika)					
Bolivia					
Costa Rica					
Alla länder					

^a Motsvarar inte antal juridiska enheter, eftersom företag ofta konsoliderar över flera dotterbolag i samma land.

^b Beträffande EGs och EFTAs förändringar över tiden se avsnitt 3.2.3.

Antal anställda					Region
1965	1970	1974	1978	1986	
746	1 231	1 198	2 233	7 813	Asien
0	372	262	1 355	2 495	Malaysia, Singapore
0	48	23	66	1 762	{ Hong Kong
					{ Sydkorea
					{ Taiwan
					{ Indien
					{ Pakistan (Väst)
					{ Burma
746	811	913	812	3 556	{ Thailand
					{ Filippinerna
					{ Libanon
					{ Indonesien
					{ Saudarabien
					{ Iran
2 201	5 047	6 202	4 580	2 866	Latinamerika
253	443	360	292	271	Argentina
56	455	874	745	53	Brasilien
187	256	336	159	335	Chile
587	990	967	68	158	Colombia
448	1 193	1 408	1 757	851	Mexico
398	384	413	679	469	Peru
123	1 045	1 358	221	267	Venezuela
					{ Uruguay, Paraguay
					{ Ecuador
					{ Dominikanska rep,
					{ Trinidad, Barbados
149	281	486	659	462	{ Panama
					{ Guatemala
					{ (Övr Sydamerika)
					{ Bolivia
					{ Costa Rica
<u>19 915</u>	<u>39 211</u>	<u>49 318</u>	<u>53 191</u>	<u>72 654</u>	<u>Alla länder</u>

Tabell C.7 Svenska direktinvesteringar i utlandet och utländska direktinvesteringar i Sverige
Milj kr, löpande priser

År	Svenska direktinvesteringar i utlandet			Utländska direktinvesteringar i Sverige		
	Valuta-inflöde	Valuta-utflöde	Nettoutflöde	Valuta-inflöde	Valuta-utflöde	Nettointflöde
1960	—	148	148			
1961	42	196	154			
1962	23	333	310			
1963	22	360	338			
1964	37	520	483			
1965	109	637	528	517	67	450
1966	153	765	611	778	59	719
1967	161	730	569	706	97	609
1968	462	691	229	680	141	539
1969	203	1 428	1 225	956	157	799
1970	326	1 333	1 007	688	131	557
1971	235	1 131	896	559	139	420
1972	191	1 401	1 210	530	212	318
1973	195	1 475	1 280	533	268	265
1974	188	2 101	1 913	681	324	357
1975	174	1 991	1 812	530	207	323
1976	218	2 814	2 596	475	458	17
1977	516	3 823	3 307	715	350	365
1978	674	2 569	1 895	744	432	312
1979	374	2 471	2 097	701	229	472
1980	333	2 981	2 648	1 298	244	1 054
1981	607	4 617	4 010	1 094	179	915
1982	709	6 462	5 753	1 784	629	1 155
1983	847	8 748	7 901	1 377	954	423
1984	1 675	10 003	8 328	2 732	1 439	1 293
1985	3 078	13 861	10 783	5 375	3 067	2 308
1986	3 519	25 333	21 814	6 656	853	5 803
1987	4 512	24 526	20 014	4 322	2 153	2 169
1988 ^a	7 140	19 716	12 576	5 066	1 256	3 810

^a Avser 1a halvåret 1988.

Källa: Sveriges Riksbank.

Tabell C.8 Total svensk export per region 1965, 1970, 1974, 1978 och 1986
Milj kr, löpande priser

Region	Export 1965	1970	1974	1978	1986
I-länder	18 773	31 861	62 575	83 615	237 560
EG6	6 384	9 694	18 164	26 239	76 381
EG3	4 645	7 977	15 665	20 166	50 250
EFTA	4 057	7 780	15 578	19 593	56 036
Övriga Europa	1 562	2 740	5 993	7 310	13 091
Nordamerika	1 473	2 594	4 748	7 430	33 943
Övriga i-länder	652	1 076	2 427	2 877	7 859
U-länder	1 769	3 289	7 940	14 592	27 480
Afrika	412	941	2 194	4 028	5 686
Asien	620	1 104	2 993	7 684	16 098
Latinamerika	737	1 244	2 753	2 880	5 696
Alla länder	20 542	35 150	70 515	98 207	265 040

LITTERATUR

- Bergholm, F, 1983, Svenska företags investeringar i maskiner och byggnader i utlandet 1974–1978, IUI Forskningsrapport nr 19, Stockholm.
- Eliasson, G, 1984, De utlandsetablerade företagen och den svenska ekonomin, IUI Forskningsrapport nr 26, Stockholm.
- Eliasson, G, 1988, The International Firm: A Vehicle for Overcoming Barriers to Trade and a Global Intelligence Organization Diffusing the Notion of a Nation, IUI Working Paper No. 201, Stockholm.
- Helpman, E – Krugman, P, 1985, Market Structure and Foreign Trade, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Håkanson, L, 1980, "Multinationella företag: FoU-verksamhet, tekniköverföring och företagstillväxt, SIND 1980:4.
- Hörnell, E, Vahlne, J–E, Wiedersheim–Paul, F, 1973, Export och utlands-etableringar, Uppsala.
- Industridepartementet, 1988, Svensk industri och industripolitik.
- Krugman, P, 1988, "Efta and 1992", Occasional Paper No. 23, EFTA.
- Lund, H, 1967, Svenska företags investeringar i utlandet, Sveriges Industriförbund, Stockholm.
- Lundberg, L, 1976, Handelshinder och handelspolitik – Studier av verkningar på svensk ekonomi, IUI, Stockholm.
- Nordström, K A , 1988, The internationalization process of the firm in a new perspective, Institute of International Business, Stockholm School of Economics.
- SCB, promemorior 1987:7, Export av tjänster.
- SOU 1983:17, Näringspolitiska effekter av internationella investeringar, Betänkande från direktinvesteringskommittén.
- STI Indicator Newsletter No 11, OECD.
- Stillerud, K, 1988, "Företagens tillgångar i utlandet", Kredit- och valuta-översikt 1988:1.
- Swedenborg, B, 1973, Den svenska industrins investeringar i utlandet, IUI, Stockholm.

- Swedenborg, B, 1979, "Industrins utlandsproduktion och export" i Vägar till ökad välfärd. Expertbilaga. Ds Ju 1979:2.
- Swedenborg, B, 1979, The Multinational Operations of Swedish Firms. An Analysis of Determinants and Effects, IUI, Stockholm.
- Swedenborg, B, 1980, "Valutaregleringen och direkta investeringar", i Valutareglering och ekonomisk politik, SOU 1980:51.
- Swedenborg, B, 1982, Svensk industri i utlandet. En analys av drivkrafter och effekter, IUI, Stockholm.
- Swedenborg, B, 1988, The EG and the Locational Choice of Swedish Multinational Companies, IUI Working Paper No. 204, Stockholm.
- Södersten, J, 1985, "Industrins vinster, finansiering och tillgångsstruktur 1965-83", Specialstudie V i Att rätt värdera 90-talet. IUIs långtidsbedömning 1985, Stockholm.
- Södersten, J, 1988, "Kapitalbildningens förutsättningar", Räntan, ägandet och fördelningen. Årsbok och verksamhetsberättelse 1987-88, Stockholm.
- "The Economics of 1992", European Economy, No. 35, mars 1988.

Utgivna publikationer

Fullständig förteckning över utgivna skrifter kan erhållas på begäran.

Publikationer på engelska

1988

Factor Demand in Swedish Manufacturing: Econometric Analyses. Joyce Dargay. Research Report No. 34. 138 pp.

The Knowledge Base of an industrial Economy. Gunnar Eliasson. Research Report No. 33. 100 pp.

The Political Economy of the Welfare State. James Buchanan. 31 pp.

Publikationer på svenska

1988

Den svenska industrins utlandsinvesteringar 1960–1986. Birgitta Swedenborg, Göran Johansson-Grahn, Mats Kinnwall.

Finansiell integration – en studie av svenska marknadens internationella beroende. Lars Oxelheim. 387 s.

Expansion, avveckling och företagsvärdering i svensk industri – en studie av ägarformens och finansmarknadernas betydelse för strukturomvandlingen. Johan Örtengren m fl. 455 s.

DEN SVENSKA INDUSTRINS UTLANDSINVESTERINGAR 1960–1986

Svensk industri har blivit allt mindre svensk, alltmer multinationell. Boken handlar om denna internationaliseringsprocess och är en uppföljning av tidigare IUI-böcker som studerat industrins utlandsinvesteringar och sambandet mellan företagens tillväxt i Sverige och i utlandet. Tidigare kartläggningar har omfattat perioden 1960–78. Denna studie beskriver utvecklingen tom 1986. Det är en unik redovisning i så måtto att en liknande systematisk och detaljerad beskrivning av företagens internationaliseringsprocess under en så lång period inte existerar någon annanstans, vare sig i Sverige eller i utlandet.

Studien innehåller ett rikt tabellmaterial som redovisar omfattningen och inriktningen av industrins utlandsverksamhet; antal försäljande och producerande dotterbolag, sysselsättning, produktion, export etc, fördelade på branscher och regioner, samt jämförelser mellan industri i Sverige och i utlandet vad avser bla tillväxt, lönsamhet samt satsningar på FoU.

Distribution

Almqvist & Wiksell International, Stockholm