



**Birgitta Swedenborg**

**Industrins utlandsproduktion  
och export**

Småtryck från



nr 102

Särtryck ur

Ds Ju 1979:2

INDUSTRIENS

UTREDNINGS-

INSTITUT

STOCKHOLM



## 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.

Vid sidan om det långsiktiga forskningsarbetet utför institutet smärre utredningar rörande speciella problem samt ger viss service åt industriföretag, organisationer, statliga myndigheter etc.

### Styrelse

Tekn. dr Herr Wallenberg, hedersordf.

Direktör Erland Waldenström, ordf.

Tekn. dr Ingmar Eidem

Direktör Nils Holgerson

Direktör Rune Höglund

Direktör Axel Iveroth

Docent Nils Landqvist

Direktör Olof Ljunggren

Direktör Lars Nabseth

Tekn. dr Curt Nicolin

Direktör Alde Nilsson

Direktör Åke Palm

Direktör Hans Stahle

Direktör Sven-Olov Träff

Direktör K. Arne Wegerfelt

Disponent Karl Erik Önnestjerna

Docent Gunnar Eliasson, chef

### Adress

Industriens Utredningsinstitut  
Grevgatan 34, 5 tr, 114 53 Stockholm  
Tel. 08-63 50 20

## INDUSTRINS UTLANDSPRODUKTION OCH EXPORT

av fil kand Birgitta Swedenborg

Svenska industriföretag har i växande utsträckning byggt ut sin produktion utanför landet. Under perioden 1960-74 när industrissysselsättningen i Sverige var praktiskt taget oförändrad mer än fördubblades sysselsättningen i den svenska industrins producerande dotterbolag i utlandet. År 1974 uppgick sysselsättningen i utländska produktionsbolag till 24 procent av industrissysselsättningen i Sverige.

Vad är orsakerna till denna utveckling? Varför förlägger svenska företag sin produktion till andra länder i stället för att förse utlandsmarknaderna via export från Sverige? I vilka aktiviteter kan svenska företag konkurrera med produktion i Sverige och i vilka aktiviteter måste de konkurrera med produktion utomlands, dvs vad visar utlandsverksamheten om Sveriges komparativa fördelar? Vilket fog finns det för de farhågor som ofta framförs i debatten om att sysselsättningen i Sverige hotas genom att företagen "flyttar ut" produktionen?

I det följande skall jag något belysa dessa frågor.

Framställningen bygger på mina studier vid IUI om den svenska industrins utlandsverksamhet. (Swedenborg 1973, 1976 och 1978.) Uppgifter rörande denna verksamhet har samlats in via enkätundersökningar och omfattar alla svenska industriföretag som bedrev produktion i utlandet de år uppgifterna avser.

Denna bilaga är disponerad på följande sätt. Det första avsnittet beskriver produktionstillväxten i utlandet och industrins ökade internationalisering från början av 1960-talet fram till 1974. Det andra avsnittet behandlar orsakerna till utlandsproduktion och redovisar resultaten från en empirisk analys av dessa, där inverkan av vissa företags-, bransch- och landkaraktistika

undersökts. Det tredje avsnittet behandlar effekterna av utlandsproduktionen på exporten och presenterar vissa empiriska resultat rörande detta samband. Det fjärde avsnittet ger några sammanfattande synpunkter.

## 1 Produktionstillväxt i utlandet och den svenska industris internationalisering

### 1.1 Utlandsproduktionens tillväxt 1960-74

Sedan början av 1960-talet har det skett en stark utbyggnad av svensk industris produktion utanför Sverige. Någon kartläggning av denna verksamhet finns inte för tidigare år så vi kan inte säga om detta representerar en oförändrad eller höjd tillväxttakt jämfört med tidigare. Svensk industri har ju sedan gammalt varit inriktad på försäljning i utlandet och flera svenska industriföretag bedrev produktion vid utländska dotterföretag redan vid sekelskiftet.

Utlandsproduktionens tillväxt har ändå varit iögonfallande under de sista 14 åren. Sysselsättningen i de producerande dotterföretagen har mer än fördubblats och deras totala tillgångar (i löpande priser) har nästan sexfaldigats. Tillväxten var relativt starkast i början på perioden, men den har varit hög under hela perioden jämfört med industris tillväxt i Sverige.

Industrissysselsättningen i Sverige ökade endast med 5 procent under hela perioden. Ökningen inföll helt under första hälften av 1960-talet, varefter sysselsättningen minskat något.

Olika branscher har uppvisat olika hög tillväxt, vilket lett till rätt stora förändringar i utlandsproduktionens branschammansättning under perioden 1960-74. I början av 1960-talet svarade tre branscher - kemisk industri, maskinindustri och elektroindustri - för nära 90 procent av sysselsättningen i industris utländska produktionsföretag. I mitten på 1970-talet är bilden väsentligt

Tabell 1: Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag och industrins sysselsättning i Sverige 1974 samt genomsnittlig procentuell förändring per år 1960-1974.

	1974	Procentuell förändring per år			
		1960-65	1965-70	1970-74	1960-74
<u>Industrin i Sverige</u>					
Antal anställda	923 700	1,3	-0,4	0,1	0,3
<u>Producerande dotterföretag i utlandet</u>					
Antal anställda	219 700	7	4	5	5
Totala tillgångar, <sup>a</sup> Mkr	27 050	16	14	15	15

<sup>a</sup> Dvs total balansomslutning, bokfört värde.

annorlunda. Fortfarande svarar dessa tre branscher för en dominerande del av svensk utlandsverksamhet. Men de har minskat i betydelse vartefter andra branscher, såsom främst massa- och pappersindustri, järn- och stålindustri samt transportmedelsindustri, i ökad utsträckning börjat etablera produktion utomlands.

Maskin- och elektroindustrins och den kemiska industrins stora utlandsengagemang går långt tillbaka i tiden och i dessa branscher återfinns de första, och fortfarande några av de största, utlandsinvesteringar av svenska företagen. Utvecklingen mellan 1960 och 1974 har inneburit att dessa företags dominerande roll har minskat. Den har samtidigt inneburit att branschmönstret i utlandsproduktionen har blivit mindre extremt jämfört med branschmönstret i t ex industriproduktion eller industrivaruexport. Ändå kan inte det branschmönster, eller förändringen i det, som framgår av tabell 2 förklaras utan hänvisning till ett fåtal tidiga utlandsinvesteringars dominerande roll. Hit hör företag som STAR och AGA i den kemiska industrin, SKF, Electrolux och Alfa Laval i maskinindustrin och LMF i elektroindustrin.

Tabell 2: Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på branscher 1960, 1970 och 1974. Procent.

	Antal anställda			Totala tillgångar		
	1960	1970	1974	1960	1970	1974
Livsmedels- samt dryckes- varu- och tobaksindustri		1	1		1	1
Textil- och beklädnadsin- dustri samt läder- och läder- varuindustri	0,5	2	3	0,7	1	1
Massa- och pappersindustri		2	2		7	6
Pappersvaru- och grafisk industri		2	3		3	4
Kemisk industri samt gummi- varu- och plastindustri	21	14	11	14	8	8
Järn-, stål- och metallverk Metallvaruindustri	7	10	12	11	14	13
Maskinindustri	47	43	33	50	43	32
Elektroindustri	19	18	24	18	15	22
Transportmedelsindustri (inklusive varvsindustri)	1	2	5	1	3	7
Övrig industri <sup>a</sup>	5	6	6	5	5	6
Alla branscher	100	100	100	100	100	100

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

Den relativt långsamma tillväxten av den svenska kemiska industrins utlandsverksamhet kontrasterar mot den starka utvecklingen av t ex den amerikanska och engelska kemiska industrin i utlandet men beror på att den svenska kemiska industrin i utlandet historiskt domineras av långsamt växande verksamheter (tändstickor och gas). Maskinindustrins relativa nedgång i utlandet får ses mot bakgrund av dess oerhört starka dominans. Denna bransch

svarar för en väsentligt större del av svenska företags utlandsproduktion än av andra länders utlandsproduktion, även sedan hänsyn tagits till specialiseringsmönstret i svensk industriproduktion eller industrivaruexport. Det är naturligt att denna dominans, som beror på ett fåtal tidiga utlandsinvesteringar, minskar med tilltagande utlandsverksamhet för flera företag. Den dramatiska nedgången under 1970-talets första år beror emellertid inte enbart på en sådan trendmässig utveckling utan även på en omstrukturering och rationalisering inom ett större företags utlandsverksamhet.

I tabell 3 visas hur fördelningen av de producerande dotterföretagen på olika länderområden har förändrat sig 1960-74. För att möjliggöra jämförelser med motsvarande uppgifter för 1960-talet redovisas i tabellen de båda handelsblocken EEC och EFTA 1974 så som de var sammansatta under 1960-talet. De viktigaste förändringarna jämfört med då är ju att Storbritannien och Danmark lämnat EFTA och ingår i ett utvidgat EEC. Utvecklingen i dessa länder kommenteras därför särskilt.

Utlandsproduktionen är starkt koncentrerad till Västeuropa och där främst de gamla EEC-länderna med omkring 70 procent respektive 45 procent av antalet anställda i svenskägda produktionsföretag och något högre andelar av tillgångarna i dessa företag. Denna regionala fördelning motsvarar uppenbarligen inte utlandsmarknadernas storlek men stämmer bättre med utlandets efterfrågan på svenska produkter som den framkommer av svensk exportförsäljning. Exporten, som till 80 procent avsattes på den europeiska marknaden, är emellertid i ännu högre grad koncentrerad till Europa än svenska företags utlandsproduktion. U-länderna däremot -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.

Tabell 3: Antal anställda och totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på regioner 1960, 1970 och 1974. Procent.

	Antal anställda			Totala tillgångar		
	1960	1970	1974	1960	1970	1974
EEC	46	46	44	42	48	50
EFTA	21	22	20	20	21	17
öfrav Norden	7	10	9	6	10	9
Övriga Europa	1	1	3	0	1	3
Nordamerika	12	7	8	21	12	11
Australien, Nya Zeeland, Sydafrika och Japan	3	4	4	4	4	4
Äfrika exkl Sydafrika Asien exkl Japan	10	8	7	4	2	2
Latinamerika	7	12	14	9	12	13
Alla regioner	100	100	100	100	100	100

Anm: EEC och EFTA omfattar i tabellen för jämförbarhet med tidigare år även 1974 samma länder som 1970, trots att de tidigare EFTA-länderna Storbritannien och Danmark numera ingår i ett utvidgat EEC.

De mest anmärkningsvärda förändringarna i den regionala fördelningen av utlandsproduktionen under perioden 1960-74 är den starka tillväxten inom EEC och Latinamerika och den svaga tillväxten i EFTA-länderna. En förklaring till detta får vi när vi noterar att den relativt snabba produktionstillväxten inom EEC har motsvarats av en relativt svag exportökning, medan det omvända har gällt inom EFTA. De gamla EEC-ländernas andel av svensk export (utanför öststaterna) har fallit från 33 procent till 27 procent 1974, medan de gamla EFTA-länderna



ökat sin andel från 41 procent till 46 procent mellan samma år. Detta tyder på att bildandet av handelsblocken, som väntat, har påverkat exporten och utlandsproduktionen i motsatt riktning: mindre gynnsamma betingelser för svensk export till EEC-länderna har skapat ökade incitament för etablerande av produktion innanför tullmurarna, medan det motsatta har gällt för EFTA.

Storbritanniens och Danmarks inträde i EEC har emellertid inte ännu lett till någon märkbar förändring i svenska företags benägenhet att etablera produktion i dessa länder. Sysselsättningsförändringen 1970-74 i producerande dotterföretag i dessa länder har varit densamma som för de gamla EFTA-länderna som grupp, dvs omkring 2 procent per år.

Den kraftiga expansionen av utlandsproduktionen i Latinamerika under hela 14-årsperioden avviker skarpt mot utvecklingen i övriga u-länder. Med sin snabbt växande marknad och med starka incitament för etablerande av lokal produktion innanför nära nog prohibitiva tullmurar har de latinamerikanska länderna attraherat en ökande andel av svenska företags utlandsinvesteringar - samtidigt som de mottagit en sjunkande andel av svensk export. Tre länder, Argentina, Brasilien och Mexiko, svarar för över 80 procent av produktionsföretagens tillgångar i området.

## 1.2 Industrins internationalisering och tillväxt

Den kraftiga sysselsättningsökningen i industrins utländska produktionsföretag jämfört med industrin i Sverige återspeglar att en ökad andel av företagens produktion och försäljning sker i utlandet. Antalet anställda i producerande dotterföretag i utlandet har, som nämndes inledningsvis, ökat från 12 procent av industrissysselsättningen i Sverige 1960 till 24 procent 1974. Utlandsproduktionen - mätt som förädlingsvärdet i de producerande dotterföretagen - i förhållande till den svenska industriproduktionen är relativt mindre till följd av en lägre arbets-

produktivitet i utlandet än i Sverige, men har genomgått en liknande ökning (från 10 % 1965 och 13 % 1970 till 16 % 1974). Den uppgick 1974 till 11 930 Mkr.

Genom att mäta utlandsproduktionen som saluvärdet i de producerande dotterföretagen minus dotterföretagens import från de svenska koncernföretagen erhåller vi ett produktionsmått som kan jämföras med svensk export.<sup>1</sup> Utlandsproduktionen mätt på detta sätt uppgick till 25 830 Mkr 1974. Detta motsvarade 39 procent av den svenska industrivaruexporten samma år (66 200 Mkr), vilket är exakt samma andel som fyra år tidigare. Detta kan, med hänsyn till att såväl sysselsättningen som förädlingsvärdet ökat relativt mer i utlandet än inom svensk industri, förklaras med antingen en höjd förädlingsvärdeandel i utlandet eller helt enkelt en snabb exporttillväxt för hela den svenska industrin 1970-74. Beräkningar tyder på att det främst speglar att den svenska exporten hållit jämna steg med utlandsproduktionens tillväxt. Bilden var densamma för perioden 1965-70. Industrins ökade internationalisering har således manifesterats som en starkt ökad försäljning i utlandet, men andelen av denna försäljningsökning som försetts via export från Sverige tycks ha varit oförändrad.

---

<sup>1</sup> Genom att dra dotterföretagens import från de svenska koncernföretagens undviker vi en dubbelräkning av svensk export i jämförelsen.

---

Ett drygt hundratal svenska företag svarar för den ovan beskrivna utvecklingen. Dessa svenska "multinationella företag" representerar en ansevärd del av svensk industri förutom att de bedriver en omfattande utlandsverksamhet. Det är därför betydelsefullt att notera att det inte bara är i utlandet som dessa företag uppvisar en jämförelsevis snabb tillväxt. Även i Sverige växer de betydligt snabbare än industrin i övrigt. Så t ex ökade koncerner med produktion i utlandet sysselsättningen i Sverige med 6 pro-

cent 1965-70 och med 8 procent t 1970-74, då industrisysselsättningen totalt var i stort sett oförändrad. (Förändringstalen avser genomgående företag.) Med hänsyn till att dessa företag svarar för uppemot 45 procent av den totala industrisysselsättningen i Sverige måste sådana olikheter i tillväxt förklaras med att dessa koncerners expansion till stor del skett genom köp av andra företag. Sådana företagsförvärv innebär ju ingen nettoökning av sysselsättningen för industrin som helhet - åtminstone inte på kort sikt.

De utlandsproducerande företagen återfinns i hög grad inom exportindustrin och svarar därför för en högre andel av svensk industrivaruexport (55 procent 1974) än av industrisysselsättningen. Deras exporttillväxt jämfört med industrin i övrigt var klart högre under perioden 1965-70 (84 procent jämfört med 72 procent för hela industrivaruexporten). Däremot var den lägre 1970-74 trots den relativt snabbare sysselsättningsökningen i Sverige under denna period (90 procent jämfört med 93 procent för hela exporten). Huruvida det är samma företag som har vuxit snabbt i utlandet som också har vuxit snabbt i Sverige och huruvida tillväxten i Sverige skulle ha varit högre eller lägre, om företagen inte hade expanderat i utlandet, är emellertid öppna frågor.

För att förstå vad som driver fram den ökade internationaliseringen och vilka återverkningar det har på den svenska industrin måste vi gå bakom enkla tabellsammanställningar och se på de faktorer som bestämmer företagens tillväxt över nationsgränserna. Dessa bestämningsfaktorer finns både på företags-, bransch- och landnivå och en fullständig förklaring kräver att vi tar hänsyn till samtliga.

## 2 Utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens bestämningsfaktorer

### 2.1 Orsaker till utlandsproduktion

En förklaring till att nationella företag producerar i olika länder måste ta hänsyn såväl till olikheter i produktionsbetingelser mellan länder och möjligheterna till handelsutbyte mellan dem som till enskilda företags konkurrensförutsättningar. Något schematiskt kan de förra sägas bestämma produktionens lokalisering internationellt, medan de senare bestämmer vilka företag som står för denna produktion.

Skillnader i konkurrenskraft mellan företag sammanhänger med konkurrensfördelar, vanligen baserade på en immateriell tillgång såsom ett överlägset kunnande, som är specifika för enskilda företag. De är specifika i den bemärkelsen att det är mer lönsamt för företaget att självt utnyttja sin unika tillgång än att sälja den till andra företag, t ex via licens, patent, konsult- eller managementkontrakt. Sådana företagsspecifika konkurrensfördelar förklarar olikheter i storlek och tillväxt mellan företag inom samma bransch i ett land och kan även förklara deras tillväxt över nationsgränserna.

Ett företag som växer i snabbare takt än hemmamarknaden för dess ursprungliga produkt kommer förr eller senare att diversifiera till andra produktmarknader i hemlandet eller till utländska marknader eller välja en kombination av dessa tillväxtvägar. Det är sannolikt att tidpunkten för diversifiering beror av företagets storlek i relation till den ursprungliga hemmamarknaden. Huruvida företaget väljer att förse utlandsmarknaderna via export från hemlandet eller produktion i utlandet sammanhänger med skillnader i tillverkningskostnader mellan länder, betydelsen av skalfördelar, marknads- respektive råvarunärhet, transportkostnader samt förekomsten av tariffära och andra handelshinder.

Det vanligaste mönstret är att utlandsproduktion etableras först efter det att företaget börjat sälja utomlands. Men det behöver naturligtvis inte vara så. Utlandsproduktion kan motiveras av kostnadsskäl även när företaget endast säljer på hemmamarknaden. I det senare fallet är företagets speciella konkurrensfördel troligtvis främst knutet till dess kunskap om hemmamarknaden. Den svenska konfektionsindustrin är ett exempel.

Men hur och var genereras företagsspecifikt kunnande? Och vad bestämmer ett lands kostnadsfördel gentemot andra länder? Om inte den ovan givna beskrivningen av företagets tillväxt och internationalisering kompletteras med svaret på dessa frågor är den inte bara ganska självklar utan även innehållslös. Den säger nämligen ingenting om inom vilka branscher t ex svenska företag har en konkurrensfördel gentemot företag i andra länder vid export eller utlandsproduktion. Den säger inte heller något om i vilka branscher och länder som investeringarna görs.

Kunnande inom företagen kan komma till på flera sätt. Det kan komma till genom slumpartade innovationer. Men det kan också skapas genom investeringar i t ex forskning och utveckling (FoU). Och det kan vara en biprodukt av företagets verksamhet som den erfarenhet och det kunnande som uppstår inom företaget till följd av "inlärning genom utövning". I de båda senare fallen beror mängden kunskap som genereras på produktionsvolymen (eller den under föregående perioder ackumulerade produktionsvolymen). Ju större produktionsvolym, ju mer investeringar kan göras i FoU eftersom FoU-kostnaderna kan slås ut över en större försäljningsvolym, och ju mer erfarenhet och kunskap erhålls genom "inlärning".

För svenskt vidkommande illustreras betydelsen av innovationer för företagets konkurrenskraft och tillväxt av de allra tidigaste utlandsinvesteringarna. Ett gemensamt drag för dessa företag, när de först etablerade produktion utomlands, var att deras konkurrensfördel till stor del härrörde från någon svensk uppfinning

och därmed förknippat kunnande. Välkända exempel är säkerhetständstickor, fyrar, kullager, kylskåp, separatorer och telemateriel, där varje produkt i dag svarar mot ett stort svenskt multinationellt företag.

Som exempel på en kunskapsfördel baserad på ackumulerat kunnande inom en bransch till följd av specialisering och lång produktionserfarenhet kan nämnas de relativt omfattande utlandsinvesteringar som gjorts under senare år av svenska massa- och pappersföretag. Trots att branschens internationella konkurrenskraft traditionellt varit bunden till svenska råvarutillgångar har det kunnande som skapats genom produktionen i Sverige kunnat utnyttjas när det av olika skäl blivit lönsamt att även förlägga produktion till utlandet.

Kunnande skapas således i alla branscher och inte enbart i sådana som kännetecknas av exempelvis en hög FoU-intensitet jämfört med andra branscher. En följsats är att ett land kommer att ha en kunskapsfördel (en relativ teknologisk överlägsenhet) i de branscher där det har en komparativ fördel i produktionen gentemot andra länder, eftersom relativt mer kunnande skapas i branscher där landet specialiserar sig. Därmed är det möjligt att förklara olika länders utlandsinvesteringar som resultatet av en kunskapsfördel hos företagen, trots att branschmönstret i olika länders utlandsinvesteringar skiljer sig starkt.

De stora skillnaderna mellan länder i utlandsinvesteringarnas branschammansättning framgår av tabell 4, som visar branschmönstret i USA:s, Englands och Sveriges utestående direkta investeringar 1970. Jämfört med övriga länder har således USA relativt omfattande investeringar inom kemisk industri och transportmedelsindustrin; England har relativt omfattande utlandsinvesteringar inom livsmedelsindustrin och kemisk industri och Sverige inom maskinindustrin och massa- och pappersindustrin samt metall- och metallvaruindustrin. Av dessa olikheter kan man dra slutsatsen att enbart olika branschkaraktäristika såsom

Tabell 4: USA:s, Englands och Sveriges industriinvesteringar  
i utlandet och export per bransch.  
Procent.

Bransch	Direkta investeringar <sup>a</sup>			Export 1970		
	USA 1970	England 1974	Sverige 1970	USA	England	Sverige
Livsmedels- samt dryc- kesvaru- och tobaks- industri	6	26	1	14	7	2
Textil- och beklädnads- industri samt läder- och lädervaruindustri	2	7	0	4	8	4
Massa- och pappers- industri, pappersvaru- och grafisk industri	6	7	11	4	2	18
Kemisk industri samt gummivaru- och plastindustri	22	22	10	15	14	6
Järn-, stål- och metallverk, metall- varuindustri	8	5	13	10	13	19
Maskinindustri	15	8	43	21	22	18
Elektroindustri	11	11	12	8	8	8
Transportmedels- industri (inklusive varvsindustri)	16	3	5	16	14	15
Övrig industri	14	11	5	8	12	10
Alla branscher	100	100	100	100	100	100

<sup>a</sup>Bokfört värde av stocken av utestående direkta investeringar.

Källa: Swedenborg (1978).

produktionsteknik, transportkostnader, marknadsförhållanden, som ju är gemensamma för en bransch i olika länder, är otillräckliga för att förklara varför utlandsinvesteringar äger rum. I stället, vilket framgår av exportens branschfördelning för samma länder, sammanhänger dessa skillnader med olikheter i komparativa fördelar, eller i specialiseringsmönstret mellan länder.<sup>2</sup> Undantaget är Englands historiskt omfattande investeringar inom livsmedelsindustrin.

---

<sup>2</sup>Denna slutsats skiljer sig från den gängse uppfattningen att vissa branscher - t ex FoU-intensiva branscher - i alla länder skulle ha en hög benägenhet att investera utomlands. För en utförligare diskussion, se Swedenborg (1978).

---

Olikheter i relativa kostnadsfördelar mellan länder svarar mot ländernas komparativa fördelar. Ett lands komparativa fördel bestäms av (i) dess tillgång (och därigenom pris) på produktionsfaktorer jämfört med andra länder, (ii) efterfrågemönstret och (iii) tekniskt kunnande och institutionella förhållanden som påverkar produktionsfaktorernas produktivitet. Landets komparativa fördel utgör en absolut kostnadsfördel för företagen i landet.

Produktionens lokalisering internationellt och därmed handelsinriktning och omfattning beror på relativa produktionskostnader mellan länder och på handelskostnader. När några produktionsfaktorer är internationellt rörliga - såsom finansiellt kapital och kunskapskapital - beror relativa kostnadsskillnader mellan länder på den relativa tillgången (priset) på relativt orörliga produktionsfaktorer - främst arbetskraft och naturtillgångar. Således kan kapital förväntas strömma från t ex industriländerna till utvecklingsländerna för att utnyttja naturtillgångar eller relativt låga löner för okvalificerad arbetskraft. Det kan också förväntas strömma till länder med stora hemmamarknader om dessa skyddas av höga handelshinder. Det är sannolikt att utlandsproduktionen i det förra fallet exporteras från produktions-



landet, medan den i det senare fallet säljs inom det område där transport- och tullkostnader sänkts.

Inverkan av bl a handelshinder och olikheter i kostnadsläge mellan Sverige och utlandet på etablering av utlandsproduktion kan också utläsas ur olika branschers lokalisering till speciella regioner, som visas i tabell 5.

Flera branscher har produktion nästan uteslutande i Europa, nämligen livsmedels- samt textil- och konfektionsindustrierna, pappersvaru- och övrig industri. Den senare består huvudsakligen av byggnadsmaterialindustrin. Samtliga av dessa tillhör de "nya" utlandsinvesteringarna under 1960-talet. Textil- och konfektionsindustrin, som kännetecknas av en hög arbetskraftsintensitet, är koncentrerad till EFTA-länderna, främst låglöneländerna Portugal och Finland. Eftersom utlandsetableringen ofta sker i avsikt att öka konkurrenskraften på den svenska marknaden är tullfrihet en viktig aspekt. Pappersvaruindustrin, som särskilt drabbats av EEC:s tullhöjningar, har förlagt huvuddelen av sin utlandsproduktion inom den gemensamma marknaden. Detsamma gäller flertalet företag inom massa- och pappersindustrin, men denna bransch utlandsproduktion domineras av ett par stora massaproducenter i Nordamerika och inom EFTA, där råvarutillgången varit bestämmande för produktionens lokalisering. För branschen i övrigt gäller emellertid att den är koncentrerad till EEC. Transportmedelsindustrins utlandsetableringar, också de praktiskt taget helt tillkomna efter 1960, ger exempel på en ännu mer koncentrerad satsning på att komma innanför tullmurarna. Såväl EEC som Latinamerika och Nordamerika är stora marknader som skyddas med högre tullar mot import av färdiga transportmedel än mot omonterade delar, vilket gör det lönsamt att i första hand sätta upp sammansättningsfabriker i dessa områden.

Tabell 5: Totala tillgångar i producerande dotterföretag fördelade på branscher och regioner 1970.

390

	Fördelning i %										Summa totala tillgångar Milj.kr.
	Livs-medels-industri	Textil- och be-klädnads-industri	Massa- och pappers-industri	Pappers-varu-industri	Kemisk industri	Järn- verk, metall- verk	Maskin-industri	Elektro-industri	Trans-port-industri	Övrig industri	
EEC	54	9	20	64	32	47	57	33	48	69	7 465
EFTA	46	91	38	32	20	24	16	19		29	3 211
därav:											
Norden	6	34	1	16	14	15	4	18		20	1 481
Övriga Europa				1	2	1	1	5			20
Nordamerika			41		7	12	14	1	8	1	1 804
Övriga i-länder					1	6	2	14			635
Afrika, Asien					15	2	2				374
Latinamerika				3	23	8	8	28	44	1	1 911
Alla regioner	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Totala tillgångar, Milj. kr.	137	79	1 036	416	1 287	2 185	6 655	2 411	545	856	15 607

Den kemiska industrin och den övriga verkstadsindustrin är de enda branscherna med en verklig geografisk spridning. En så stor del av dessa branschers utlandsinvesteringar gjordes före 1960 att deras länderfördelning knappast kan förklaras med hjälp av förändringar i relativa kostnadslägen eller handelshinder som inträtt sedan dess. Speciellt den kemiska industrins stora engagemang i Asien och Latinamerika hänger samman med rätt speciella historiska faktorer. I övrigt gäller att, eftersom dessa branscher svarar för den överväldigande delen av utlandsinvesteringarna, deras regionala fördelning och förändringen i denna sedan 1960 är ungefär densamma som har noterats för alla branscher tillsammans.

Men hur betydelsefulla är de ovan antydda faktorerna för en förklaring av omfattningen av svenska företags export och utlandsproduktion? Har svenska företag en konkurrensfördel vid försäljning och produktion utomlands som baseras på olika former av kunnande? Hur viktiga är faktorer som arbetskraftsintensitet, skalekonomier i produktionen och råvarunärhet för produktionens lokalisering? Hur påverkas export och utlandsproduktion av tullfrihet? Av löneläget i Sverige jämfört med omvärlden? För att få svar på dessa frågor har multipel regressionsanalys använts på tvärsnittsdata för svenska företag med produktion utomlands. I tvärsnittet ingår ett hundratal svenska koncerner i olika branscher och omkring 300 producerande dotterbolag i olika länder. I det följande redovisas några resultat från denna analys. Först visas inverkan av vissa företags- och branschkaraktäristika på företagens totala benägenhet att sälja respektive producera utomlands. Därefter görs samma analys uppdelad på produktionsländer för att belysa inverkan av länderkaraktäristika på valet mellan utlandsproduktion och export.

## 2.2 Bestämningsfaktorer till svenska företags försäljning och produktion utomlands

Den första fråga vi ställer är i vad mån vissa företags- och branschkaraktäristika förklarar skillnader mellan svenska företag vad

gäller (1) omfattningen av utlandsförsäljningen (export och utlandsproduktion) relativt till försäljningen i Sverige och (2) omfattningen av utlandsproduktionen relativt till produktionen i Sverige. Skillnader i företagsstorlek hålls konstanta i båda fallen, och vi försöker förklara skillnader mellan företag i benägenheten att sälja respektive producera utomlands. Därigenom rensar vi bort inflyandet av faktorer som gör att företagen är stora både hemma och utomlands, vilket är motiverat bl a med hänsyn till att företag i olika branscher jämförs.

De faktorer som förväntas förklara olikheter mellan företag i den relativa omfattningen av utlandsförsäljning och utlandsproduktion är mått på en företagsspecifik konkurrensfördel, produktionskaraktistika som påverkar relativa produktionskostnader i Sverige och utlandet samt åldern på företagets utlandsproduktion. Som ett grovt mått på en företagsspecifik kunskapsfördel används företagets relativa satsning på forsknings- och utvecklingsverksamhet (FoU) och den genomsnittliga skickligheten hos arbetskraften (mätt som lön per anställd). FoU-kostnader antas därvid vara relaterade till FoU-resultat, som i sin tur antas kunna utnyttjas oberoende av var produktionen är förlagd. Det kunnande som innefattas i måttet på arbetskraftens skicklighet antas också, åtminstone delvis, kunna överföras till koncernens utländska delar.

Empiriska mått på faktorer som påverkar produktionens lokalisering, dvs valet mellan export och utlandsproduktion, utgörs av kapitalintensiteten i produktionen, betydelsen av skalekonomier (mätt som genomsnittlig anläggningsstorlek) och av närheten till svenska råvarutillgångar (en variabel som särskiljer massa- och pappersindustrin och järn- och stålindustrin). Dessa förväntas påverka exportbenägenheten och benägenheten att producera i utlandet i olika riktning av följande skäl. Företag som kännetecknas av en låg kapitalintensitet (hög arbetskraftsintensitet) bör vara mer känsliga för skillnader i lönekostnader mellan länder

och därför förlägga en större del av produktionen utanför Sverige.<sup>3</sup> Betydande skalfördelar i produktionen bör göra det lönsamt att i första hand förse utlandsmarknader via export från Sverige. Närheten till svenska råvarutillgångar bör innebära att företag inom massa- och pappersindustrin och järn- och stålindustrin för en stor del av sin produktion väljer att producera i Sverige för export.

---

<sup>3</sup>Eftersom vi redan tagit hänsyn till skillnader i arbetskraftens skicklighet (genom den ovannämnda lönevariabeln) antas kapitalintensiteten visa (det partiella) inflytandet av just relationen kapital och arbetskraft, oavsett skicklighets- eller utbildningsnivå. Annars kan ju Sverige förmodas ha komparativa fördelar i produktion som kräver relativt mycket yrkesskicklig arbetskraft. (Se Ohlsson 1976).

---

En tidsdimension införs även i analysen genom att hänsyn tas till hur länge företaget producerat i utlandet. Denna åldersfaktor förväntas fånga upp inverkan av dynamisk-historiska faktorer på skillnader mellan företag i utlandsproduktionens omfattning vid en given tidpunkt, såsom det förhållandet att tillväxt i Sverige och utomlands förmodligen inte äger rum parallellt över tiden och att det tar tid att bygga upp produktionskapacitet. Företag som är lika i alla övriga avseenden kan således skilja sig vad gäller utlandsverksamhetens relativa omfattning enbart på grund av att de är olika gamla.

Resultaten av regressionsanalysen visar att alla dessa variabler faktiskt på ett signifikant sätt påverkar svenska företags benägenhet att exportera och producera i utlandet. En hög FoU-intensitet och en hög genomsnittlig kvalitet hos arbetskraften är således förenad med en relativt omfattande försäljning utomlands. FoU-intensitet förefaller emellertid vara viktigare för en förklaring av exporten än av utlandsproduktionen, medan det omvända gäller för arbetskraftens skicklighet. Det finns en intressant förklaring till denna skillnad som vi skall ta upp senare.

En hög arbetskraftsintensitet (låg kapitalintensitet), genomsnittligt små anläggningar och en låg "råvaruintensitet" ökar benägenheten att producera utomlands och, med undantag av arbetskraftsintensiteten, har motsatt effekt på benägenheten att exportera.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup>Den höga inbördes korrelationen mellan dessa variabler, som beror på att massa- och pappersindustrin liksom järn- och stålindustrin kännetecknas både av en hög kapitalintensitet och stora anläggningar, gör emellertid att inte alla är signifikanta samtidigt.

---

Den variabel som förklarar mest av skillnaderna mellan företag i utlandsproduktionens omfattning är åldern på utlandsverksamheten. Den visar att ju längre företagen producerat utomlands, desto större är utlandsproduktionen i relation till produktionen i Sverige. Vare sig den vanliga tillväxtsekvensen är en där inhemsk produktion som byggs ut innan utlandsproduktion startas eller där produktionsutbyggnaden i Sverige och utlandet sker parallellt, betyder detta att när företagen en gång etablerat produktion utomlands så växer utlandsproduktionen i snabbare takt än hemmamarknaden.

Tillsammans förklarar dessa faktorer en ganska stor del av variationer mellan företag i främst utlandsproduktionens relativa omfattning. Ett förklaringsvärde i det senare fallet på 53 procent är högt inte minst med hänsyn till de grova mått vi arbetar med och de många faktorer som påverkar produktionens lokalisering som inte inkluderats i analysen - såsom tullar, transportkostnader och nationella krav på lokal produktion.<sup>5</sup> Det är troligt att ålders-

---

<sup>5</sup>Låga förklaringsvärden är att vänta i tvärsnittsanalys, kanske speciellt när analysen baseras på data för enskilda företag där många, ofta unika, faktorer spelar in.

variabeln delvis fångar upp betydelsen av dessa faktorer. Men främst understryker denna variabel vikten av att ta hänsyn till dynamisk-historiska faktorer i en tvärsnittsanalys. Den bekräftar vår tidigare observation att det nuvarande branschmönstret i svenska företags utlandsinvesteringar inte kan förklaras utan hänvisning till de första utlandsinvesteringarnas tidiga tillväxt.

Men hur ser företagens tillväxtförlopp och internationaliseringsprocess ut? Vad bestämmer när företagen etablerar produktion utomlands? Vad är sambandet mellan företagens tillväxt i Sverige och utomlands sedan produktion i utlandet startats? Och vilka faktorer, utom att det tar tid att växa sig stor, fångas upp av åldersvariabeln?

Dessa frågor har analyserats genom att se på (i) inverkan av företagens storlek på huruvida det producerar utomlands eller ej; (ii) sambandet mellan företagens storlek på hemmamarknaden och benägenheten att exportera respektive producera utomlands; (iii) skillnaden mellan "gamla" och "nya" utlandsinvesteringar, där de förra representeras av företag som bedrev produktion i utlandet före 1960 och de senare indelats i de som etablerade utlandsproduktion först under 1960- talet respektive under 1970-talets första hälft.

Resultaten är svåra att sammanfatta på ett överskådligt sätt, men de pekar i grova drag på följande slutsatser.<sup>6</sup> Företagens storlek inom den bransch eller de branscher där företaget är verksamt påverkar tidpunkten för utlandsetablering. Ju större företaget är på hemmamarknaden, desto högre är sannolikheten för att det startat produktion i utlandet.

---

<sup>6</sup>För en mer detaljerad redogörelse hänvisas till Swedenborg (1978).

---

Troligtvis är det inte den absoluta storleken som bestämmer när företaget etablerar sig utomlands utan företagets storlek på dess ursprungliga produktmarknad och hur lönsamt det är att vidga verksamheten på den svenska marknaden jämfört med att diversifiera genom försäljning i utlandet. Denna tolkning är förenlig med ett annat resultat, nämligen att företag som är stora på hemmamarknaden inte har en mer omfattande export eller utlandsproduktion relativt till sin storlek än mindre företag. Tvärtom finns det ett starkt negativt samband mellan storlek på hemmamarknaden och benägenheten att sälja eller producera utomlands, dvs ju mer företaget vuxit på hemmamarknaden, desto mindre har deras tillväxt varit på utlandsmarknaderna relativt till hemmamarknaden. Detta resultat motsäger den vanliga föreställningen att det finns ett positivt samband mellan företagsstorlek och graden av multinationalitet. Eller uttryckt på ett annat sätt: det motsäger att stora företag, på grund av storföretagsfördelar eller oligopolistiska förhållanden, skulle ha en högre benägenhet att etablera sig utomlands. Tolkat som en utveckling över tiden skulle dessa tvärsnittsresultat tyda på att det finns ett substitutionsförhållande mellan tillväxt i Sverige och i utlandet. På samma sätt skulle, som nämnts tidigare, det starkt positiva inflyandet av åldern på företagens utlandsverksamhet relativt till deras verksamhet i Sverige visa att när väl produktion etablerats utomlands så växer utlandsproduktionen i snabbare takt än hemmaproduktionen.

En jämförelse mellan "gamla" och "nya" utlandsinvestorer ger ytterligare stöd för den ovan gjorda tolkningen av åldersvariabeln. Men en sådan jämförelse visar att åldersvariabeln även fångar upp vissa skillnader mellan företag som är etablerade utomlands sedan gammalt och de som relativt nyligen etablerat sig utomlands. Exempelvis tycks de äldre utlandsinvesterarnas konkurrensfördel vid försäljning och produktion utomlands vara baserad på en hög skicklighet hos arbetskraften, medan motsvarande konkurrensfördel för de nyare utlandsinvesterarna tycks vara knuten till en hög FoU-intensitet.



Skillnaden i betydelsen av FoU-intensitet mellan gamla och nya utlandsinvestorer samt det förhållandet att FoU-intensitet endast förklarar skillnader i exportbenägenheten och inte i benägenheten att producera utomlands för dessa företag, kan tolkas i termer av den så kallade produktcykelteorin. Innovativa företag är, enligt denna teori, främst inriktade på försäljning på hemmamarknaden på ett tidigt stadium av produkt- eller processutveckling. Eftersom FoU-verksamheten och tillverkningen är nära sammanbundna på detta stadium kommer de att i första hand söka förse utlandsmarknaderna via export. De kan göra det eftersom deras konkurrensfördel främst är en unik produkt, inte ett lägre pris på denna produkt. Först när produkten eller produktionsprocessen är mer standardiserad kan det bli lönsamt att förlägga produktionen till utlandet. Företagets konkurrensfördel vid produktion av den nu standardiserade produkten beror på den erfarenhet och det kunnande som ackumulerats inom företaget under den tidigare perioden.

Resonemanget är mycket löst förankrat i de analytiska resultaten, men det stämmer med (likaledes) lösa iakttagelser. Som nämnts ovan grundades samtliga av de mycket gamla och mycket stora utlandsinvesterade svenska företagen på basis av en svensk uppfinning. Men de har inte alla lyckats upprätthålla innovations-takten, varför deras fortsatta verksamhet i utlandet i stället måste bero på ackumulerat kunnande inom denna verksamhet.

### 2.3 Bestämningsfaktorer till svenska företags försäljning och produktion i olika länder

För att utröna vilka länderkaraktistika som påverkar valet mellan export och utlandsproduktion måste vi utvidga analysen till att gälla export till och produktion i olika länder. Det som skall förklaras är nu skillnader mellan svenska företag i den relativa omfattningen av försäljning respektive produktion i olika länder. Förklaringsvariabler är företags- och branschkaraktistika, liksom tidigare, samt länderkaraktistika.

De länderegenskaper vi tar hänsyn till i analysen är avsedda att fånga såväl efterfråge- som kostnadsskillnader mellan länder. Landets bruttonationalprodukt (BNP) utgör ett mått på marknadens storlek. BNP per capita är avsedd som en efterfrågefaktor och som sådan förväntas visa om efterfrågan på svenska varor är särskilt stor i höginkomstländer. Men eftersom skillnader i per capitainkomst mellan länder är korrelerade med löne- och produktivitetsskillnader kan den också utgöra en faktor som påverkar produktionens lokalisering. En dummyvariabel identifierar medlemskap i EFTA och används som ett mått på inflytandet av handelspolitik. Genomsnittslönen för arbetare i företagets utländska produktionsbolag relativt till lönen i den svenska koncerndelen visar inflytandet av löneskillnader. Den visar inte nödvändigtvis effekten av olika kostnader för arbetskraften, eftersom löneskillnader mellan länder mycket väl kan svara mot produktivitetsskillnader.<sup>7</sup> Vår tentativa hypotes är ändå att det skall vara ett negativt samband mellan det relativa löneläget i ett visst land och benägenheten att producera i samma land.

---

<sup>7</sup> Löneskillnader inom Sverige antogs huvudsakligen spegla skillnader i arbetskraftens kvalitet när genomsnittslönen användes som ett mått på arbetskraftens skicklighet. Det finns emellertid större skäl att vänta sig att löneskillnader mellan länder kan spegla kostnadsskillnader, dvs att det inte finns fullständig faktorprisutjämnning mellan länder.

---

Hur påverkar då dessa länderkaraktistika svenska företags försäljning och produktion i olika länder? Analysresultaten visar, inte oväntat, att svenska företag tenderar att sälja mer på stora utlandsmarknader och inom det egna handelsblocket EFTA. Där- emot har de inte en lägre benägenhet att producera inom det tullfria området än i andra länder, som man kunde ha väntat.

EFTA-medlemskap ä. naturligtvis ett grovt mått på betydelsen av handelshinder. Samtidigt är den mer än ett mått på handelspolitik. EFTA inkluderar ju bland sina medlemmar (och associerade) de nordiska grannländerna med vilka svenska företag har starka handelsförbindelser sedan gammalt. Vare sig exporten till eller produktionen i dessa länder kan förklaras utan hänvisning till inverkan av geografisk närhet och "kulturella-historiska" faktorer. Om dessa effekter kunde särskiljas är det troligt att EFTA-medlemskap som ett mått enbart på handelspolitik skulle ha en negativ effekt på utlandsproduktionens relativa storlek.

Marknadens storlek har ett positivt inflytande på benägenheten att producera i ett visst land, vilket tyder på att marknadsnärhet påverkar lokaliseringen av produktionen. Även detta kan då ses som ett uttryck för betydelsen av avståndsberoende handelskostnader och tullar.

Inflytandet av BNP per capita och relativa löner är svårtolkat. Dessa variabler är sinsemellan högt korrelerade, som väntat.<sup>8</sup> Lönen i utlandet relativt till i Sverige har en positiv inverkan på utlandsproduktionens omfattning i ett visst land, i motsats till vår ursprungliga hypotes. BNP per capita, å andra sidan, har en positiv effekt på exporten och en negativ effekt på utlandsproduktionen. Med hänsyn till den höga multicollineariteten mellan dessa variabler är det svårt att tolka deras differentiel- la effekt när båda är i regressionen. Det är emellertid klart att var och en för sig har en positiv effekt på utlandsförsäljningens och utlandsproduktionens relativa omfattning.

---

<sup>8</sup> Den enkla korrelationen är .65.

---

Resultaten tyder således på att svenska företag tenderar att både sälja till och producera i höglöneländer. De visar otvetydigt att svenska företag i medeltal inte har en benägenhet att producera i låglöneländer. Men materialet tillåter oss inte att diskriminera för en möjlig låglöneeffekt. Vi kan endast konstatera att företagen inom t ex tekoindustrin, vars utlandsproduktion uppenbarligen motiverats av lönekostnader, inte väger tillräckligt tungt i analysen och att låga löner inte kan vara en viktig bevekelsegrund för flertalet övriga svenska utlandsproducerande företag. För dessa övriga företag tycks i stället höga löner mer än väl kompenseras av andra faktorer i höglöneländer, såsom en hög produktivitet hos arbetskraften eller den ekonomiska infrastrukturen i sådana länder och, på efterfrågesidan, höginkomstländernas sofistikerade marknader för industrivaror.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Med hänsyn till att effekten av relativa löner på produktionens lokalisering har ett uppenbart intresse ur ekonomisk-politisk synpunkt och att det ovan redovisade sambandet går emot det a priori förväntade har det gjorts föremål för ytterligare analys. Denna kompletterande analys har innefattat tvärsnittsanalys över länder för enskilda företag för ett tiotal stora utlandsinvesteringar. Genom att hålla företaget konstant isoleras ju inverkan av länderkaraktäristika på produktionens lokalisering. Den har också innefattat en analys av tvärsnittsförändringar, där förändringar i utlandsproduktionens relativa storlek relaterats till förändringar i relativa löner. Relativa löner eller BNP per capita är inte alltid signifikanta i dessa alternativa formuleringar, men när en av dessa variabler är signifikant har den med få undantag en positiv effekt på utlandsproduktionen. Således: ju högre lönen i ett visst land (eller ju mer lönen i ett dotterbolag i ett visst land ökat) relativt till i Sverige, desto mer produceras i landet (eller desto mer har produktionen ökat i landet) relativt till Sverige. Resultaten av denna kompletterande analys pekar således i samma riktning som de som redan redovisats. I den mån relativa löner över huvud taget har någon effekt på produktionen i olika länder, är den mestadels positiv.

De slutsatser vi drar av den föregående analysen är att svenska utlandsproducerande företag har en konkurrensfördel, såväl vid export som vid produktion utomlands, som baseras på en hög kvalitet på eller skicklighet hos arbetskraften. Detta, i sin tur, kan förklara varför låga löner i utlandet inte är en riktig orsak till utlandsetableringen och att företagen i stället väljer att producera relativt mer i länder där arbetskraftens kvalitet är mest lik den i Sverige.

Trots att en hög kapitalintensitet inte förklarar skillnader mellan svenska företag i exportens relativa omfattning, har den ändå den förväntade negativa effekten på benägenheten att producera utomlands. Ju lägre kapitalintensitet (ju högre arbetskraftsintensitet) i produktionen, desto mer tenderar företagen att producera utomlands relativt till i Sverige. Detta är förenligt med hypotesen att arbetskraftsintensiva företag har en större benägenhet att etablera produktion i utlandet för att dra nytta av lägre löner. Men för att vara förenligt med vår tidigare slutsats om betydelsen av skillnader i arbetskraftens produktivitet mellan länder måste detta tolkas som att det främst är fråga om företag som inte kännetecknas enbart av en hög arbetskraftsintensitet utan även av ett intensivt unyttjande av högt utbildad eller yrkesskicklig arbetskraft.

Skalekonomier i produktionen innebär emellertid både en hög benägenhet att exportera från Sverige och en låg benägenhet att producera utomlands. De svenska råvarubaserade branscherna - massa- och pappersindustrin och järn- och stålindustrin - har en speciellt hög benägenhet att exportera jämfört med företag i andra branscher men de har också en relativt hög benägenhet att producera utomlands. Det sistnämnda visar på att dessa branschers konkurrensfördel inte helt är knuten till råvarunärhet, eller närhet till svenska råvarukällor. Sannolikt speglar

det, som tidigare nämnts, också inflytandet av det kunnande som ackumulerats inom dessa branscher genom produktion i Sverige och som kan utnyttjas även vid produktion i utlandet.

### 3 Effekten av utlandsproduktionen på exporten

En av de mest intensivt diskuterade aspekterna av att företagen producerar utomlands är vilka effekter utlandsproduktionen har på exporten från investeringslandet. Ersätter produktion i utlandet exporten från hemlandet eller befrämjar den exporten? En hög export är naturligtvis inte ett mål i sig men frågan är central för sådana större frågor som implikationerna av utlandsinvesteringarna för betalningsbalansen och för inkomstnivå och inkomstfördelning, eller sysselsättningens fördelning, i investerarslandet.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Under 1960-talet var intresset för utlandsinvesteringar främst knutet till effekterna på betalningsbalansen. Reddaways undersökning för England (1968) och Hufbauers och Adlers undersökning för USA (1968) klargjorde att effekterna av utlandsinvesteringarna på betalningsbalansen var helt beroende av vad man antog om utlandsproduktionens effekt på exporten. Under senare år har diskussionen främst gällt effekterna på sysselsättningen i hemlandet när företagen "flyttar ut" produktionen. Diskussionen förs emellertid i samma termer som tidigare, dvs den gäller i vilken utsträckning utlandsmarknaderna hade kunnat förses via export från hemlandet i stället för via produktion i utlandet.

---

Den föregående analysen har lagt grunden för den analys av utlandsproduktionens effekt på exporten, som jag här skall redovisa. Analysen är fortfarande partiell, dvs den begränsas till effekten på exporten från det företag som producerar utomlands. Utan tvivel är det där de största effekterna kan förväntas uppstå. Innan de empiriska resultaten redovisas är det emellertid viktigt att klargöra vad som menas med "effekt" i det här sammanhanget.

### 3.1 Olika effekter på exporten

Export och utlandsproduktion bestäms simultant och av i huvudsak samma faktorer, nämligen, som framgått ovan, av företagets konkurrenskraft och faktorer som påverkar produktionens lokalisering. En ökad konkurrenskraft innebär både ökad export och ökad utlandsproduktion. Höjda handelshinder i importlandet eller ökade kostnader i exportlandet leder till minskad export och ökad utlandsproduktion. Utlandsproduktionen ersätter således exporten när den senare förlorar i konkurrenskraft till följd av ändrade relativa kostnader. I den bemärkelsen är export och utlandsproduktion alltid substitut. Vad vi vill veta är emellertid om exportminskningen blir mindre eller större till följd av att utlandsproduktionen tillåts öka än den annars skulle ha varit. Detta är den ur ekonomisk-politisk synpunkt relevanta "effekten" av utlandsinvesteringar.

Utlandsproduktionens effekt på exporten kan delas upp i en direkt och en indirekt effekt. Den direkta effekten är en renodlad partiell effekt, dvs den förändring i exporten som beror på en förändring i utlandsproduktionen när alla andra faktorer hålls konstanta (konkurrenskraft, handelshinder, produktionskostnader, etc). Den består av en substitutionseffekt och en komplementaritetseffekt. Båda effekterna beror på att utlandsproduktionen ökar elasticiteten i utbudet på utlandsmarknaderna, vilket innebär att prishöjningen utomlands till följd av exempelvis höjda handelshinder blir mindre än den skulle ha varit utan utlandsproduktion. Det lägre priset i sin tur betyder en lägre export av substitutvaror och en högre export av komplementära varor jämfört med alternativet utan utlandsproduktion. Vilken av dessa effekter som överväger för ett flerproduktföretag går inte att säga på a priori grunder.

Den ekonomiska politiken kan också skapa en komplementaritet mellan export och utlandsproduktion. Som ett viktigt exempel kan nämnas de fall då mottagarlandet kräver lokal tillverkning

för att företaget över huvud taget skall få sälja i landet. Till följd av handelshindrens utformning beror då exporten positivt av utlandsproduktionen. Detta gäller många u-länder och är även vanligt i vissa branscher, såsom farmaceutisk industri och försvarsmaterielindustri.

En viktigare effekt, åtminstone i ett längre perspektiv, än de ovan nämnda är den indirekta effekten av utlandsproduktion på hela företags konkurrenskraft. Utlandsproduktion tillåter företaget att växa sig större totalt sett och ökad storlek ger företaget möjlighet att utnyttja storföretags fördelar. Aktiviteter där skal fördelar är framträdande är t ex FoU-verksamhet, marknadsföring, utbyggnad av försäljning och service i utlandet, där den fasta kostnadsdelen är betydande och aktiviteterna mer lönsamma om kostnaderna kan slås ut över en stor försäljningsvolym. Utan utlandsproduktion skulle företaget inte kunna upprätthålla samma nivå på FoU etc, och den högre nivån på dessa aktiviteter ökar konkurrensförmågan vid export.

### 3.2 Hur stor är exporteffekten?

Utlandsproduktionens effekt på exporten utgör skillnaden mellan exportens faktiska utveckling, givet att företagen faktiskt producerar utomlands, och den exportutveckling som skulle ha varit om, allt annat lika, utlandsproduktionen av något skäl inte hade tillåtits öka eller inte tillåtits öka lika mycket. Den faktiska utvecklingen kan vi observera, men hur kan vi fastställa jämförelsenormen, dvs den hypotetiska utvecklingen? Innan vi ger oss i kast med detta problem kan vi se på hur den faktiska utvecklingen har varit.

Tabell 6 visar tillväxten av svensk export och av svenska företags utlandsproduktion på olika utlandsmarknader 1965-70 och 1970-74. Den bekräftar våra iakttagelser i anslutning till tabell 3, nämligen att produktionstillväxten för de svenska företagen utomlands har varit relativt stor i främst EEC, i Europa utanför



Tabell 5: Svenska företags utlandsproduktion relativt till svensk export (utanför öststaterna) i olika regioner 1970 och förändringen 1965-70, 1970-74

	Utlands- produktion <sup>a</sup>	Förändring i %		Svensk export <sup>c</sup>	
	Total ut- landsförsäljning <sup>b</sup>	1965-70	1970-74	1965-70	1970-74
<u>Ö-länder</u>	<u>29</u>	<u>83</u>	<u>93</u>	<u>66</u>	<u>96</u>
EC	42	103	96	52	87
FTA	15	92	78	79	97
därav Norden	12	120	94	79	93
Övriga Europa	11	327	368	39	175
Nordamerika	37	16	94	76	83
därav U.S.	36	9	89	70	79
Övriga i-länder <sup>d</sup>	<u>42</u>	<u>104</u>	<u>74</u>	<u>40</u>	<u>124</u>
<u>Ö-länder</u>	<u>31</u>	<u>76</u>	<u>78</u>	<u>92</u>	<u>140</u>
Asien	5	10	224	128	74
Asien	22	7	26	94	162
Latinamerika	49	131	90	69	121
Alla regioner	<u>29</u>	<u>82</u>	<u>91</u>	<u>69</u>	<u>101</u>

<sup>a</sup>Producerande dotterbolags försäljning minus import från den svenska koncern delen.

<sup>b</sup>Utlandsproduktion plus total svensk export (exkl exporten till öststaterna).

<sup>c</sup>Exklusive exporten till öststaterna.

<sup>d</sup>Australien, Nya Zeeland, Sydafrika.

handelsblocken (främst Spanien) och i Latinamerika och att, åtminstone under perioden 1965-70, exporttillväxten på samma marknader har varit klart mindre. Under den tidigare perioden finns det i själva verket en signifikant negativ korrelation mellan produktionstillväxt och exporttillväxt på olika marknader, vilket man också skulle vänta med hänsyn till att utlandsproduktion och export är alternativa sätt att förse utlandsmarknaderna

med svenska varor.<sup>11</sup> Under den senare perioden är bilden emellertid mer komplicerad. Korrelationen mellan produktionstillväxt och exporttillväxt är fortfarande negativ men mycket svagare och inte signifikant.<sup>12</sup> Här störs uppenbarligen det förväntade substitutionsförhållandet av andra faktorer.

---

<sup>11</sup>Spearman's rangkorrelation är -.65 och signifikant på 5 %-nivå.

<sup>12</sup>Spearman's rangkorrelation är -.20 och inte signifikant på 10 %-nivå.

---

Ett negativt samband mellan export och utlandsproduktion i tabell 6 kan mycket väl vara förenligt med att utlandsproduktionen partiellt har en positiv effekt på exporten. Vi vet ju inte i vilken utsträckning detta samband beror på att utlandsproduktionen påverkar exporten (eller vice versa) eller om det speglar inverkan av faktorer, t ex handelshinder, som påverkar exporten i negativ riktning och utlandsproduktionen i positiv riktning.

Det enkla sambandet mellan enskilda företags export och utlandsproduktion (1974), normaliserade för olikheter i företagsstorlek och i logaritmisk form som i den tidigare analysen, är emellertid starkt positivt.<sup>13</sup> I en jämförelse över företag dominerar uppenbarligen faktorer som påverkar både exporten och utlandsproduktionen i positiv riktning, t ex skillnader i företagens internationella konkurrenskraft, över det förväntade substitutionsförhållandet. Inte heller detta säger något om effekten av utlandsproduktionen på exporten.

---

<sup>13</sup>Dvs den relativa storleken av exporten respektive av utlandsproduktionen, som var beroende variabler i den tidigare orsaksanalysen.

---

För att skatta den partiella effekten av utlandsproduktionen på exporten när ett antal andra förklaringsfaktorer hålls konstanta använder vi oss av multipel regressionsanalys liksom tidigare. Vi kan då analysera variationen i företagens export totalt och över länder och konstanthålla de företags-, bransch- och landkaraktäristika som vi tidigare funnit påverkade exporten och se hur stor del av den återstående variationen som förklaras av företagens utlandsproduktion. Skattningen kompliceras emellertid av att utlandsproduktionen och exporten bestäms samtidigt och av i huvudsak samma faktorer, vilket ger upphov till simultanitetsbias i skattningarna.<sup>14</sup> Dessutom kan det inte uteslutas att utlandsproduktionen fångar upp inverkan av förklaringsfaktorer som inte har kunnat inkluderas i analysen och som påverkar både exporten och utlandsproduktionen. Ett negativt samband mellan utlandsproduktion och export i en multipel regressionsanalys skulle då kunna bero på att man tagit otillräcklig hänsyn till handelshinder eller skillnader i relativa kostnader. Ett positivt samband, å andra sidan, skulle kunna bero på att man tagit otillräcklig hänsyn till skillnader mellan företag i konkurrenskraft eller mellan länder med avseende på den typ av handelsrestriktioner som gör exporten positivt beroende av utlandsproduktion. Att vi inte har kunnat inkludera alla betydelsefulla förklaringsfaktorer i den tidigare analysen framgår ju av att regressionerna långt ifrån förklarar hela variationen i exporten.

---

<sup>14</sup> Både exporten och utlandsproduktionen är endogena variabler i ett simultant system.

---

Det finns olika statistiska metoder att isolera effekten av två simultant bestämda variabler på varandra. En sådan är att använda en tvåstegsskattning (two stage least squares, 2SLS) i stället för den tidigare enstegsskattningen (ordinary least squares, OLS). I vårt fall betyder det att man i första steget statistiskt

skattar utlandsproduktionens relativa omfattning för varje företag med avseende på en uppsättning exogena variabler. I det andra steget låter man det på detta sätt kalkylerade värdet av utlandsproduktionen vara förklaringsfaktor (i stället för det faktiska värdet) i den regression där exporten är beroende variabel. Genom detta förfaringssätt får man estimat som visar den renodlade effekten av utlandsproduktionen på exporten. Den störs mindre av simultanitetsbias och påverkas ej av utelämnade förklaringsfaktorer.

Den renodlade effekten utgörs av den ovan nämnda direkta exporteffekten, dvs nettoeffekten av substitutions- och komplementaritetförhållanden. De andra, sannolikt viktiga, effekterna av utlandsproduktion, som beror av mottagarländernas handelspolitik eller indirekt, via storföretagsfördelar, av företagets konkurrenskraft, måste emellertid analyseras på annat sätt. Viss information om dem kan man, som vi skall se, utläsa från den estimerade effekten i enstegsskattningen. Vi redovisar därför resultaten både från enstegs- och tvåstegsskattningar.

Den effekt man empiriskt fastställer visar sig vara i hög grad beroende av vilken skattningsmetod man använder. Multipel regressionsanalys över företag med enstegsmetoden (OLS), där vi konstanthåller de företags- och branschkaraktäristika som vi funnit delvis förklarade olikheter mellan företag i exportens relativa omfattning, visar att utlandsproduktionens partiella effekt på exporten (regressionskoefficienterna i log form) är .23, dvs att 1 procent ökning av utlandsproduktionen är förenad med .23 procent ökning av exporten. Om vi i stället använder det ovannämnda tvåstegsförfarandet, då det gemensamma inflytandet på exporten och utlandsproduktionen av alla utelämnade faktorer rensats bort, finner vi att det inte finns någon statistiskt signifikant effekt av utlandsproduktionen på exporten!

De värden som erhålls i en enstegsskattning har i andra studier tolkats som utlandsproduktionens effekt på exporten. Mot detta kan invändas att det är behäftat med simultanitetsbias och även kan förväntas spegla inverkan av utelämnade faktorer. Några av dessa utelämnade faktorer kan emellertid ha samband med utlandsproduktionens effekt på exporten. Så t ex kan i den skattade positiva effekten antas ligga inverkan av olikheter mellan företag i konkurrenskraft, som inte fångas upp av de variabler vi har kunnat kvantifiera (FoU-intensitet och arbetskraftens skicklighet) och som i sin tur är indirekt beroende av utlandsproduktion. I det kan även ligga olikheter mellan länder i den speciella typ av handelspolitik som skapar ett positivt samband mellan export och utlandsproduktion. Det är då möjligt att det positiva partiella samband som erhålls med denna metod till en del visar utlandsproduktionens effekt på exporten.

Vi kan granska hypotesen att det positiva sambandet i enstegsskattningen beror på mottagarländernas handelspolitik genom att göra en separat analys för i- och u-länderna. Eftersom en sådan handelspolitik är särskilt vanlig i u-länderna skulle hypotesen få stöd om sambandet mellan export och utlandsproduktion är starkare positivt för u-länderna än för i-länderna. Så är också fallet. Utlandsproduktionens partiella effekt på exporten är .7 för de förra och .1 för de senare, vilket kan jämföras med .2 för alla länder. Vi borde följaktligen kunna tolka en del av detta positiva samband som följderna av en handelspolitik som gör exporten positivt beroende av utlandsproduktion.

Tvåstegsskattningen visar emellertid att det inte finns någon renodlad effekt av utlandsproduktionen på exporten, dvs att en stor utlandsproduktion i sig skulle ersätta export från Sverige eller leda till ökad export av insatsvaror eller andra komplementära varor. En anledning till detta resultat kan vara att den effekt vi söker utgör nettointflytandet av två motsatta effekter, nämligen en (negativ) substitutionseffekt och en (positiv) komplementaritetseffekt. För att utröna om så är fallet kan vi dela

upp exporten i varor som kan tänkas utgöra substitut för respektive vara komplementära till det som produceras i utlandet.

Vi definierar komplementär export som all export till producerande dotterbolag i utlandet vare sig för vidare bearbetning av dotterbolagen eller för återförsäljning. All övrig export definieras som substitut. Det är en ganska vid definition av komplementära varor, som kan innebära en överskattning av den komplementära exporten. (Det är också en ganska vid definition av substitut). Varor som säljs till de utländska dotterbolagen för vidare bearbetning är definitivt att betrakta som komplementära, men varorna som återförsäljs av dotterbolagen behöver inte vara det. Men i praktiken är de ofta det. Så t ex har producerande dotterföretag inom verkstadsindustrin ofta en omfattande import från moderbolaget av färdiga varor för återförsäljning, som installeras tillsammans med de i utlandet tillverkade produkterna i större system eller anläggningar.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Den snävare definitionen av komplementär export som innefattande endast export av varor för vidare bearbetning av dotterbolagen har också prövats. Riktningseffekten är därvid densamma som den som redovisas här.

---

Med en uppdelning av exporten på komplementär och icke-komplementär export är inte längre effekten av utlandsproduktionen i tvåstegsskattningen insignifikant. I stället finner vi en klart signifikant positiv effekt på exporten av komplementära varor, som visar att en ökning av utlandsproduktionen med 1 procent i ett land ger upphov till en ökning av komplementär export med .7 procent i samma land. Vidare finner vi en mindre signifikant men dock negativ effekt av utlandsproduktionen på exporten av substitut, som visar att en ökning av utlandsproduktionen med 1 procent i ett land leder till en minskning av "konkurrerande" export med .3 procent i samma land. I ljuset av dessa resultat skulle den tidigare insignifikanta effekten av utlandspro-

duktionen på exporten kunna förklaras med att vi aggregerade komplementär och icke-komplementär export och därmed effekter som i praktiken tenderar att ta ut varandra. Men med hänsyn till att (den negativa) effekten på icke-komplementär export är så pass svag (knappt signifikant på 10 procent nivå) är en försiktigare formulering motiverad: Utlandsproduktionen har visserligen en positiv effekt på exporten av insatsvaror och andra komplementära varor men denna effekt är inte tillräckligt stark för att ge utslag på företagets totala export.

Vi kan sammanfatta analysresultaten på följande sätt. Trots en a priori förväntan om att sambandet mellan export och utlandsproduktion skulle domineras av deras inbördes substitutionsförhållande har vi, i likhet med tidigare amerikanska undersökningar, inte funnit belägg för att utlandsproduktion i sig skulle påverka företagets export i negativ riktning.<sup>16</sup> Det enkla sambandet mellan de svenska företagens export och utlandsproduktionen är starkt positivt, men detta förklaras av andra faktorer, som påverkar både exporten och utlandsproduktionen i positiv riktning. När dessa andra faktorer konstanthålls i multipla regressionsanalyser finner vi att den renodlade partiella effekten av utlandsproduktionen på exporten netto inte är signifikant skild från noll. Det finns visserligen en positiv effekt på exporten till de utländska dotterbolagen av halvfabrikat och andra varor, men den förmår inte uppväga att effekten på övrig export är obetydlig eller negativ.

---

<sup>16</sup> Tex Horst (ibid) och Lipsey (ibid).

---

Utlandsproduktionens renodlade effekt visar emellertid endast den direkta effekten av substitutions- och komplementaritetförhållanden på exporten. Det finns även indirekta effekter att ta hänsyn till. Och indirekt, t ex via faktorer som påverkar före-

tagens konkurrenskraft och via mottagarlandernas handelspolitik, finns ett starkt positivt samband mellan export och utlandsproduktion. Det är troligt att detta samband åtminstone delvis speglar en indirekt effekt av utlandsproduktionen på exporten i den bemärkelsen att företagets export skulle ha varit mindre om utlandsproduktionen av något skäl inte hade tillåtits äga rum.

#### 4 Sammanfattande synpunkter

Tillväxten av svenska företags produktion utomlands är ett led i företagets fortgående internationalisering. Det troliga tillväxtförloppet ser ut på följande sätt. Företagen börjar med produktion och försäljning på hemmamarknaden. Men förr eller senare blir hemmamarknaden för liten för ett snabbt växande företag och företaget söker sig då ut på utländska marknader. Ju mindre lönsamt företaget finner diversifiering till andra produktmarknader i Sverige, desto förr kommer det att välja diversifiering till utländska marknader.

Utländsmarknaderna kan förses via antingen export från Sverige eller produktion i utlandet. Skalfördelar i produktionen främjar exportalternativet i ett tidigt skede av företagets tillväxt, låga produktionskostnader i Sverige och låga handelskostnader främjar det även fortsättningsvis. Betydelsen av marknadsnärhet, bl a för snabba och billiga leveranser, för kundkontakt och för service och reparation, verkar i motsatt riktning.

Förutom att en förändrad lokalisering av produktionen kan drivas fram av förändringar i relativa produktionskostnader (komparativa fördelar) mellan länder och i hinder för varu- och faktorrörlighet kan den även orsakas av stigande inkomstnivåer i alla länder över tiden. Detta sammanhänger med tillkomsten av nya produkter och produktionsprocesser och den ändrade varusammansättning som följer därav. Nya produkter och processer anpassas således till stigande inkomstnivåer genom att vara rela-



litt mer kapitalkrävande (både i fysiskt kapital och i kunskapskapital) än äldre produkter och processer. Produkterna själva kan också förändras på så sätt att de går igenom olika utvecklingsstadier, från ett FoU-intensivt utvecklingskede till ett "moget" skede utan FoU-insatser. Båda mekanismerna innebär att produktion ständigt flyttas ut från ett land som har komparativa fördelar i produktionen av nya, FoU-intensiva produkter eller i relativt kapitalkrävande produktion. Vartefter produktionen av vissa produkter blir mindre FoU- eller kapitalkrävande kommer denna produktion att slås ut för att ge plats för ny, mer FoU- och kapitalintensiv produktion.

Den förändrade lokaliseringen av produktionen sker genom en omfördelning av resurser antingen inom varje land eller mellan länder. Antagandet att produktionsfaktorer är mindre rörliga mellan länder än inom ett land har gjort att man i första hand utgått ifrån att förändringen äger rum inom ett land. Men när produktionsresurser är företagsspecifika i stället för länderspecifika är de mer rörliga inom ett företag över nationsgränserna än mellan företag i samma land. I och med att företagen har producerat för hemmamarknaden och för export har de samlat (företagsspecifik) kunskap rörande produktion och försäljning av sina produkter, som sedan kan utnyttjas även om produktionen flyttas utomlands.

Den empiriska analys av de svenska företagens utlandsproduktion som redovisats i det föregående stöder i stora drag det ovan skisserade utvecklingsförloppet. Den svenska industrins ständigt stigande produktion i utlandet kan ses som den kombinerade effekten av ovannämnda faktorer. Den speglar således den ändrade betydelsen av handelskostnader och marknadsnärhet när en allt större del av försäljningen avsätts på utländska marknader; den speglar också den omvandling som sker i produktionens sammansättning med stigande industriellt kunnande och kanske även att skillnaden mellan Sveriges och andra länders komparativa fördelar minskat allteftersom andra länder knappt in på det försprång Sverige anses ha haft tidigare.

Däremot ger inte analysen stöd för att utlandsproduktionen skulle ha de negativa effekter på exporten från Sverige, och därigenom ogynnsamt påverka den inhemska sysselsättningen, som ofta befaras. Tvärtom: i den mån någon statistiskt signifikant effekt på exporten har kunnat påvisas så har den varit positiv. Det betyder inte att utlandsproduktion inte är ett substitut för export från Sverige i den meningen att de är alternativa sätt att förse utlandsmarknaderna med "svenska" varor. Förändrade konkurrensförhållanden mellan länder kan leda till ökade produktionsetableringar utomlands och minskad export. Vad analysresultaten visar är att, givet sådana konkurrenspåverkande faktorer, så innebär utlandsproduktion att exporten från Sverige är, om något, större än den skulle ha varit om utlandsproduktionen inte hade tillåtits äga rum.

En ökad utlandsproduktion kan sägas vara ett symptom på ändrade betingelser för svensk export. Det är därför väsentligt att fråga sig vad som driver fram den ökade utlandsproduktionen och inte bara vilken effekt utlandsproduktionen i sig har på exporten. En kraftig ökning av svenska företags utlandsproduktion jämfört med svensk export eller jämfört med utländska företags produktion i Sverige kan således spegla en obalans i Sveriges totala konkurrenskraft (vid fasta växelkurser) gentemot omvärlden. Den typ av produktion som av produktionskostnads-skal förläggs till utlandet jämfört med den som sker i Sverige kan säga något om förändringen i Sveriges komparativa fördelar gentemot andra länder.

Referenser:

Horst, Thomas, 1974, American Exports and Foreign Direct Investments, Harvard Institute of Economic Research, Harvard University, Discussion Paper No. 362.

Hufbauer, Gary C. & Adler, F.M., 1968, Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, Tax Policy Research Study No. 1, U.S. Treasury Department, Washington, D.C.

Lipsey, Robert E. & Weiss, Merle Yahr, 1976a, Exports and Foreign Investment in the Pharmaceutical Industry, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 87.

Dito, 1976b, Exports and Foreign Investment in Manufacturing Industry, National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 131.

Reddaway, W.B., in collaboration with Potter, J.S., and Taylor, C.T., 1968, Effects of U.K. Direct Investment Overseas, Final Report, University of Cambridge, Department of Applied Economics, Occasional Paper 15.

Swedenborg, Birgitta, 1973, Den svenska industrins investeringar i utlandet, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm.

Swedenborg, Birgitta, under medverkan av Bo Lindörn, 1976, Den svenska industrins investeringar i utlandet 1970-74. En preliminär rapport. Industriens Utredningsinstitut. Forskningsrapport nr 5.

Swedenborg, Birgitta, 1978, International Production and Exports. The Case of Sweden. Opublicerat manuskript. Industriens Utredningsinstitut.



## Utgivna publikationer

Fullständig förteckning över utgivna skrifter kan erhållas på begäran.

### Publikationer på engelska 1979

**A Comparative Study of Complete Systems of Demand Functions.** Anders Klevmarcken. Booklet No. 101. 27 pp.

**Frontier Production Functions and Technical Progress.** A Study of General Milk Processing in Swedish Dairy Plants. Finn R. Førsund and Lennart Hjalmarsson. Booklet No. 100. 18 pp.

**Nominal and Real Profit in Swedish Industry.** Villy Bergström and Jan Södersten. Booklet No. 99. 11 pp.

**A Look at Capacity Utilization in Swedish Industry.** Jim Albrecht. Booklet No. 95. 13 pp.

### Publikationer på svenska 1979

**Industrins utlandsproduktion och export.** Birgitta Swedenborg. Småtryck nr 102. 41 s.

**Att välja 80-tal.** IUI:s långtidsbedömning 1979. G. Eliasson, B. Carlsson, B.-C. Ysander m. fl. 393 s.

**Fem avgiftsargument.** Några principiella synpunkter på finansieringsalternativ för den offentliga sektorn. Bengt-Christer Ysander. Småtryck nr 98. 40 s.

**Om kvantitativa makromodellers roll i skatteforskningen.** Göran Normann. Småtryck nr 97. 31 s.

**Våra skatter 1950–2000.** – Ett långsiktigt perspektiv på offentliga finansieringsproblem och skatteforskningsuppgifter. Bengt-Christer Ysander. Småtryck nr 96. 41 s.

**Om behovet av en allmän produktionsfaktorskatt.** Göran Normann. Småtryck nr 94. 10 s.

