

9. *Internationell handel och utlandsinvesteringar*

Att Sveriges ekonomi präglas av ett stort internationellt beroende har väl knappast undgått någon. De stora svenska industriföretagen säljer en stor del av sin tillverkning på utländska marknader och är därigenom beroende av utvecklingen på de utländska marknaderna för sin egen överlevnad. Förändringar i utlandets köpkraft och i utländska konkurrenters priser och produkter påverkar lönsamheten i de svenska företagen. Dessutom bedriver de stora industriföretagen numera en väsentlig del av sin tillverkning utomlands. Det innebär att förändringar i produktionskostnader i både Sverige och utlandet snabbt kan få effekter på vad företagen väljer att producera i Sverige och vad de väljer att producera i utlandet. Vidare utgörs en stor del av den svenska konsumtionen av import från utlandet. Detta medför att vår köpkraft är starkt beroende av importpriserna samt av kronans växelkurs. Att förändringar i världsmarknadspriset på importerade varor som olja och kaffe ofta hamnar på tidningarnas löpsedlar är ett uttryck för att sådana förändringar direkt får konsekvenser för de svenska hushållens köpkraft.

Sverige är således starkt beroende av omvärlden genom sin utrikeshandel. Det finns emellertid också andra transaktioner som skapar ett beroende gentemot omvärlden. Inte minst på kapitalmarknaderna försiggår transaktioner som binder samman den svenska ekonomin med utlandet. Att försöken att försvara den fasta kronkursen i början av 1990-talet visade sig fruktlösa är ett av de mest uppenbara exemplen på situationer där kapitalets rörlighet över nationsgränserna fått fundamentala konsekvenser för den svenska ekonomin. Idag ser vi också andra konsekvenser av internationella kapitalrörelser. Utländska företag köper eller slås samman med svenska företag samtidigt som de svenska företagen fortsätter att expandera sin verksamhet utomlands.

Hur ser Sveriges utrikeshandel och internationella investeringar ut? Hur påverkas den svenska ekonomin av sådana internationella transaktioner? Detta är frågor som vi skall besvara i detta kapitel. Till att börja med skall vi undersöka vad som karakteriserar svensk handel. Vilka länder handlar Sverige med och i vilka branscher är vi betydande exportörer respektive importörer är exempel på frågor som vi skall besvara. Därefter skall vi förklara det svenska handelsmönstret med utgångspunkt från utrikeshandelsteori. Först

skall vi tillämpa begreppet komparativa fördelar för att analysera Sveriges specialiseringsmönster så som det kommer till uttryck i vår nettohandel gentemot omvärlden. Därefter övergår vi till att analysera företagslivet inom branschhandel, dvs. samtidig export och import inom branscher. Här utgår vi från nyare teorier där företagen antas vara verksamma på marknader som kännetecknas av ofullständig konkurrens. Slutligen behandlar vi frågan om vilka faktorer som avgör hur mycket länder handlar med varandra.

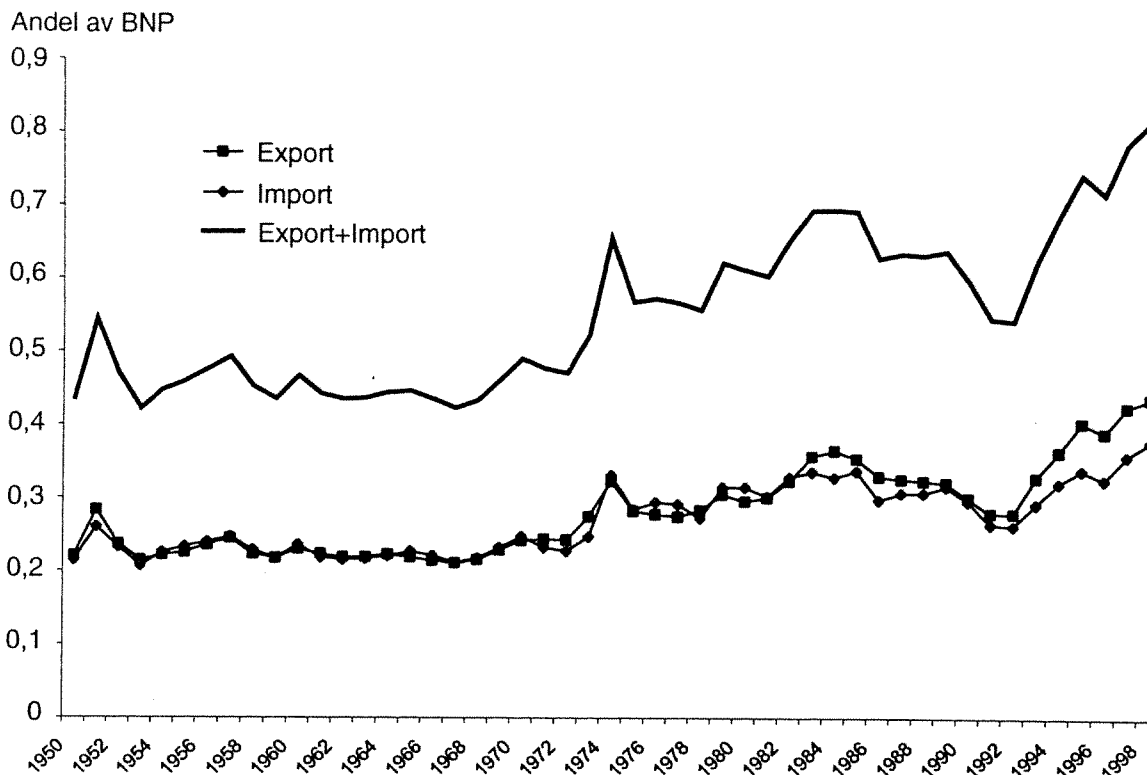
Efter att ha analyserat det svenska handelsmönstret går vi över till att studera de internationella investeringarna. Vi börjar med att studera den svenska betalningsbalansen, vilken är en sammanställning av samtliga internationella transaktioner under en viss tidsperiod. Vi fokuserar sedan mer i detalj på utvecklingen av de svenska direktinvesteringarna och de multinationella företagens verksamhet. Denna analys leder sedan in på frågan om vad som avgör var företag väljer att lokalisera sin verksamhet. I kapitlets sista del tar vi upp en fråga som diskuterats ingående i nationalekonomisk litteratur under senare år, nämligen i vilken utsträckning ökad importkonkurrens från låglöneländer kan förklara en ökning av lönegapet mellan högutbildad och lågutbildad arbetskraft i Sverige.

Svenskt handelsmönster

Figur 9.1 visar den svenska handelns utveckling 1950–1998. Som framgår av figuren har det skett en trendmässig ökning av utrikeshandelns andel av BNP under efterkrigstiden, från ca 45 procent kring 1950 till ca 80 procent i slutet av tidsperioden. Ökningen under de allra senaste åren har varit särskilt markant. Figuren visar också att utvecklingen har varit mycket likartad för importen och exporten, vilket innebär att handeln varit förhållandevis balanserad under tidsperioden. Under de senaste åren, liksom under några år i mitten av 1980-talet, har dock exporten varit högre än importen. Under denna tid har Sverige således haft ett överskott i handeln med omvärlden. Att exporten ökat så kraftigt under senare år förklaras av att svensktillverkade varor blivit relativt sett billigare på utländska marknader efter fallet i kronans kurs i början av 1990-talet.

Tabell 9.1 visar varuhandelns fördelning på de viktigaste mottagar- respektive avsändarländerna. Tabellen visar två fenomen som återfinns i handelsmönstret för de flesta länder. För det första är de länder som vi har en omfattande export till samma länder som vi har en omfattande import ifrån. För det andra är de länder som det handlar om i princip sådana länder som utgör stora ekonomier och/eller ligger geografiskt sett nära. Tyskland, Storbritannien (och Nordirland), Norge, Danmark och USA står för knappt hälften av både Sveriges totala export och Sveriges totala import.

Figur 9.1. Export och import som andel av BNP 1950–1998.



Källa: SCB.

Tabell 9.1. Sveriges viktigaste handelspartner 1998.

Land	Export Mkr	Andel av total, procent	Import Mkr	Andel av total, procent
Tyskland	73 617	11	96 661	19
Storbritannien och Nordirland	59 914	9	52 088	10
Norge	57 556	9	38 810	8
Danmark	39 322	6	33 226	7
USA	57 740	9	31 723	6
Nederländerna	38 546	6	41 431	8
Frankrike	33 344	5	31 939	6
Finland	34 942	5	26 770	5
Belgien och Luxemburg	30 333	5	20 420	4
Italien	24 123	4	17 198	3
Japan	14 160	2	13 262	3
Spanien	17 649	3	8 926	2
Övriga länder	174 127	27	97 418	19
Alla länder	655 371	100	509 873	100

Källa: SCB.

I tabell 9.2 visas Sveriges varuhandel fördelad på olika produktgrupper. Denna tabell visar att maskiner, bilar och kemiska produkter är betydande både som exportprodukter och importprodukter. I dessa branscher sker det omfattande handel i båda riktningar. Vidare ser vi att Sveriges export av skogsprodukter samt av järn och stål är förhållandevis hög, och att detsamma gäller för importen av livsmedel, bränslen samt skor och kläder. I dessa branscher finner vi således en betydande nettoexport respektive nettoimport. Att Sverige är en betydande nettoexportör av skogsprodukter samt av järn och stål är lätt att förklara med utgångspunkt från det faktum att Sverige jämfört med andra länder har relativt gott om skogsråvara och järnmalm. Att Sverige är en betydande nettoimportör av bränsle kan förklaras på liknande sätt, dvs. med utgångspunkt från det faktum att Sverige inte har några nämnvärda tillgångar av viktiga bränslen som olja och naturgas.

Tabell 9.2. Svensk export och import i olika branscher 1998.

Bransch	Export Mkr	Import Mkr	Exp/Imp (normerat)
Skogsindustri	91 159	16 711	4,24
Bilar och andra transportmedel	96 852	57 792	1,30
Icke-elektriska maskiner	104 402	63 546	1,28
Järn och stål	31 560	19 583	1,25
Möbler	10 659	6 728	1,23
Elektriska maskiner	130 513	107 734	0,94
Metallindustri (utom järn och stål)	28 867	25 566	0,88
Kemiska produkter	60 534	53 951	0,87
Övriga varor (ej branschklassificerade)	51 287	56 190	0,71
Råvaror (utom trä och papper)	8 922	9 951	0,70
Läder- och gummivaror	5 683	6 829	0,65
Oljor och fetter	1 032	1 460	0,55
Drycker	2 099	3 709	0,44
Livsmedel	14 177	30 602	0,36
Bränslen	12 313	28 217	0,34
Tobak	206	811	0,20
Kläder och skor	5 107	20 491	0,19
Totalt	655 371	50 9873	

Anm.: Sista kolumnen visar kvoten mellan exporten och importen, där exporten justerats genom att den multiplicerats med kvoten mellan total import och total export.

Källa: SCB.

Ett mer systematiskt sätt att avgöra inom vilka branscher Sverige är en mer betydande exportör än importör är att se på kvoten mellan exporten och importen. Eftersom den totala exporten är betydligt högre än den totala importen får vi dock en tendens till en relativt hög kvot för alla produktgrupper om vi inte justerar kvoten på något sätt. I den sista kolumnen i tabell 9.2 visas kvoten mellan exporten och importen när vi har multiplicerat exporten med kvoten mellan den totala importen och den totala exporten. Vi får då den kvot som hypotetiskt hade gällt om handeln vore helt balanserad. Som tabell 9.2 visar är denna normerade kvot mellan exporten och importen större än ett för skogsprodukter, bilar och andra transportmedel, icke-elektriska maskiner, järn och stål samt möbler. Sverige kan sägas vara specialiserad i dessa branscher, eftersom landet hade varit nettoexportör i dem om handeln vore balanserad. I samtliga andra branscher hade Sverige varit nettoimportör. Som framgår av tabell 9.2 är den normerade kvoten allra lägst för livsmedel, bränslen, tobak samt kläder och skor.

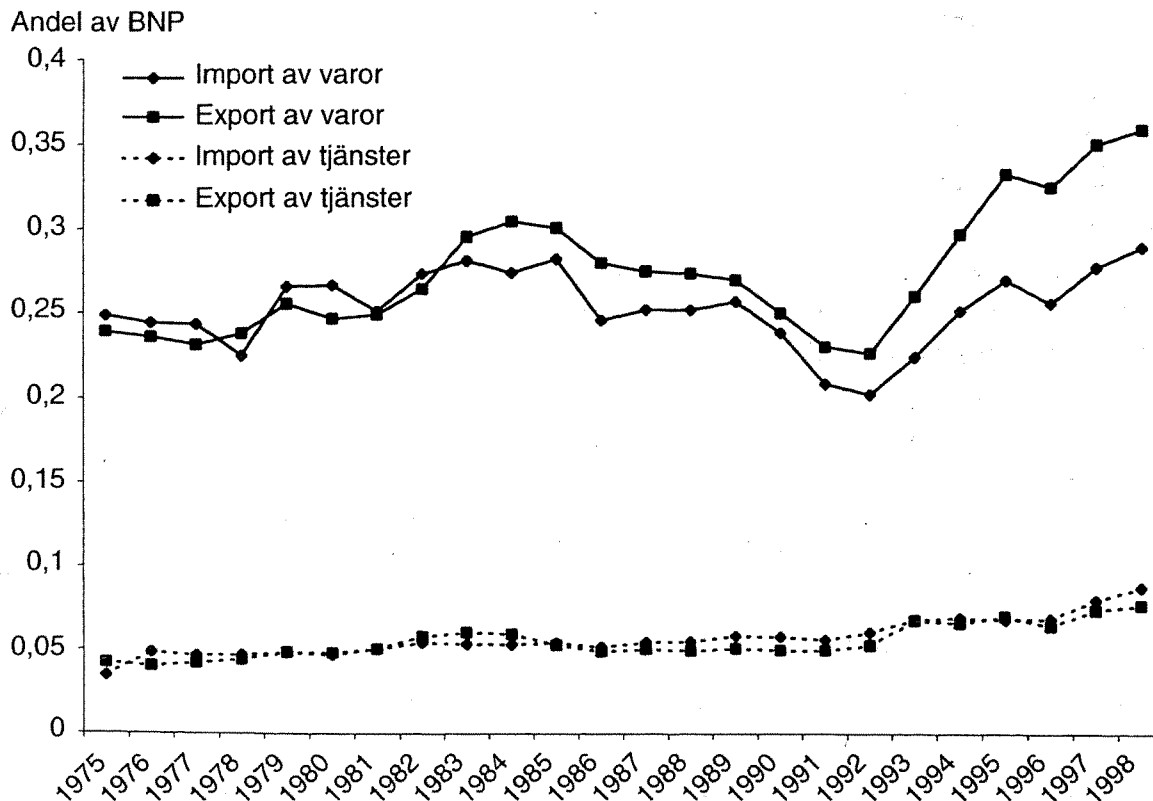
Det handelsmönster som framträder när vi studerar den geografiska och branschmässiga fördelningen uppvisar följande karakteristika: (1) Vi handlar mest med länder som är stora ekonomier och/eller ligger nära. (2) Vissa branscher präglas av att det mesta av handeln går i båda riktningar, dvs. exporten är ungefär lika stor som importen. (3) Andra branscher präglas av att Sverige antingen är nettoexportör eller nettoimportör. För att kunna förklara handelsmönstret behöver vi således en eller flera teorier som kan förklara vart och ett av dessa särdrag.

Tabell 9.1 och 9.2 visar den geografiska och branschmässiga fördelningen av den del av den totala handeln som bedrivs i varor. En icke oväsentlig del av den totala handeln utgörs emellertid av tjänstehandel. Eftersom tjänstemarknaderna präglas av mer omfattande handelshinder än varumarknaderna är tjänstehandeln dock en mindre del av den totala handeln. Tjänstemarknaderna präglas både av naturliga handelshinder och sådana som skapats av regleringar av olika slag. Många tjänster måste utföras där konsumenten finns och därmed kan tjänsterna endast handlas om antingen konsumenterna kommer till producenten eller vice versa. Hotell- och restaurangtjänster kan handlas på det förra sättet, dvs. genom att människor som reser utomlands köper tjänsterna i det land de vistas i. Bygg-, bank- och försäkringstjänster kan handlas på det senare sättet, dvs. genom att producenterna bedriver sin verksamhet i utlandet. För att sådana tjänster skall kunna handlas krävs att producenterna har möjlighet att etablera sig med verksamhet i utlandet. Tills nyligen har dock tjänstesektorer som bank- och försäkringssektorn varit skyddade från utländsk konkurrens genom att sådana etableringar inte varit tillåtna (Krafft, 1991).

Tjänstehandeln har vuxit snabbt under senare år, inte minst på grund av att många av de regleringar som tidigare skyddade tjänstesektorn tagits bort. Studerar vi varu- respektive tjänstehandelns andel av BNP finner vi dock att

den stora ökningen av svensk handel ändå härrör från handeln med varor. Som framgår av figur 9.2 ökade varuexportens andel av BNP med ca 12 procentenheter mellan 1975 och 1998, medan tjänsteexportens andel under samma tid endast ökade med drygt 3 procentenheter. På importsidan har ökningen i förhållande till BNP varit ungefär densamma för varu- och tjänstehandeln om vi ser till hela tidsperioden. Som framgår av diagrammet har varuhandeln varierat mycket mer över konjunkturen än vad tjänstehandeln har gjort.

Figur 9.2. Varu- respektive tjänstehandeln utveckling 1975–1998.



Källa: SCB.

Datatillgången för tjänstehandeln är mycket sämre än för varuhandeln, vilket medför att det är svårt att analysera mönstret för tjänstehandeln i detalj. En studie av Lundberg (1999) visar emellertid att det endast är två av de svenska tjänstesektorerna som uppvisar någon exportorientering att tala om: företagstjänster och telekommunikation. I dessa båda sektorer utgör exporten omkring 10 procent av den inhemska produktionen.

I nästa avsnitt skall vi förklara Sveriges handelsmönster med utgångspunkt från olika teorier för utrikeshandel. Till att börja med skall vi analysera frågan om vad som förklarar ett lands nettohandelsmönster. Detta är den fråga som analyseras i traditionell handelsteori, en teori som bygger på det centrala begreppet komparativa fördelar. Vi skall sedan gå över till att analy-

sera varför vi i många branscher finner ungefär lika mycket export som import. Sådana branscher karakteriseras av en hög andel inombranschhandel, dvs. samtidig import och export inom en och samma produktgrupp. Frågan om vad som förklarar inombranschhandel är central i den s.k. nya handelsteorin, en teori som framför allt tar sin utgångspunkt i att företagen har stordriftsfördelar i produktionen och agerar på marknader med ofullständig konkurrens. Vi skall också beröra frågan om vad som bestämmer omfattningen av handel mellan olika länder.

Nettohandelsmönstret

I handelsteorin förklaras ett lands nettohandelsmönster med förekomsten av komparativa fördelar. Länder har olika goda förutsättningar att producera de varor som efterfrågas. Genom att ett land koncentrerar sina resurser till de sektorer där man har relativt sett bäst produktionsförutsättningar (eller relativt sett minst dåliga produktionsförutsättningar) och sedan byter varor på världsmarknaden uppstår samhällsekonomiska vinster. Dessa vinster består i ökade konsumtionsmöjligheter för de länder som deltar i den internationella handeln.

Handelsteorin fokuserar på två olika drivkrafter bakom uppkomsten av komparativa fördelar: teknologiskillnader samt skillnader i tillgången på resurser mellan länder.

Teknologiskillnader

Enligt den s.k. ricardianska teorin för handel skapas vinster av handel när länder med olika teknologier handlar med varandra.¹ I den enklaste formuleringen av teorin avspeglas skillnaden i teknologi i skillnader i produktivitet hos den enda insatsfaktorn, arbetskraft. Låt oss t.ex. anta att det finns två sektorer i ekonomin, industri och jordbruk, och att två länder, som vi kallar i-land och u-land, har möjlighet att handla med varandra. I-landet har betydligt högre arbetsproduktivitet än u-landet i både industri- och jordbrukssektorn. Skillnaden i arbetsproduktivitet är dock allra störst i industrisektorn. För att konkretisera exemplet kan vi anta att det i i-landet krävs en arbetstimme för att producera antingen en enhet industrivara eller en enhet jordbruksvara. I u-landet krävs det fyra arbetstimmar att producera en enhet industrivara, medan det endast tar två arbetstimmar att producera en enhet jordbruksvara. Om vi med dessa förutsättningar låter i-landet specialisera sig på att producera industrivaror medan u-landet specialiserar sig på att producera jordbruksvaror, kommer de två länderna tillsammans att kunna konsumera mer av båda varorna. Att så är fallet kan vi inse genom att göra tankeexperimentet att vi för över resurser från jordbrukssektorn till industrisek-

torn i i-landet, medan vi för över resurser i den andra riktningen i u-landet. Genom att föra över en arbetstimme från jordbrukssektorn till industrisektorn i i-landet ökar produktionen av industrivaror med en enhet samtidigt som produktionen av jordbruksvaror minskar med en enhet. I u-landet för vi över fyra arbetstimmar från industrisektorn till jordbrukssektorn. Detta leder till en minskning av industriproduktionen med en enhet samtidigt som jordbruksproduktionen ökar med två enheter. Totalt sett har dessa omallokeringar av resurser lett till att båda länderna tillsammans nu producerar en enhet jordbruksvaror mer än de gjorde tidigare.

Detta illustrerar de samhällsekonomiska vinster som kan erhållas genom att länder specialiserar sig utifrån sina komparativa fördelar. Huruvida dessa vinster verkligen kommer till stånd genom att länder handlar med varandra är dock en annan fråga. För att så skall vara fallet, måste handel medföra att länderna verkligen omallokererar sina resurser utifrån sina komparativa fördelar. Med fullständig konkurrens på alla marknader och frihandel kommer vinstmaximerande producenter att dra arbetskraft till de sektorer i vilka landet har relativt sett bäst produktionsförutsättningar. Handel medför då just en sådan omallokering (se t.ex. Krugman och Obstfeld, 1997, kapitel 2).

Den ricardianska teorin preciserar inte närmare varför det uppstår skillnader i arbetsproduktivitet mellan länder. Vi kan dock tänka oss i princip två olika förklaringar: dels att insatserna av arbetskraft kombineras med olika mängder av kapital och andra insatsfaktorer, dels att länderna inte har tillgång till samma teknologiska kunskap.² Om skillnaden i arbetsproduktivitet bottnar i att kapitalintensiteten eller insatserna av andra produktionsfaktorer skiljer sig åt mellan länder och sektorer, skulle vi emellertid förvänta oss att arbetsproduktiviteten förändrades när resurser omallokeras i ekonomin. Enligt lagen om avtagande marginalavkastning faller arbetsproduktiviteten i den sektor som expanderar och stiger i den sektor som krymper. Om produktivitetsskillnaderna i stället bottnar i olika tillgång till teknologisk kunskap är det mer realistiskt att anta att dessa skillnader är oberoende av sektorernas storlek. Hypotesen att teknologiskillnader skapar komparativa fördelar fångas då bättre av antagandet att det råder en skillnad i produktivitet hos alla insatsfaktorer, inte bara arbetskraften. I den moderna handelsteorin tolkas teknologiskillnader just på detta sätt, dvs. med utgångspunkt från en modell där länder har olika tillgång till teknologisk kunskap, vilket skapar skillnader i faktorproduktivitet.

Kan det svenska nettohandelsmönstret tolkas i ljuset av den ricardianska teorin? De branscher i vilka Sverige har en betydande nettoexport är också sådana branscher där arbetsproduktiviteten är relativt hög jämfört med andra länder. I de flesta fall kan emellertid dessa produktivitetsskillnader huvudsakligen förklaras med skillnader i insatserna av kapital och/eller arbetskraftens kompetensnivå snarare än rena skillnader i teknologi. Flera studier av svensk handel visar dock att teknologiskillnader utgör en av flera vik-

tiga förklaringsfaktorer till det handelsmönster som vi observerar (t.ex. Lundberg, 1988, Hansson och Lundberg, 1995 och Torstensson, 1996). Det finns också studier av handeln mellan ett stort antal länder som visar att teknologiskillnader spelar en betydande roll för att förklara handelsmönstret (t.ex. Trefler, 1995, Davis och Weinstein, 1998, Gustavsson m.fl., 1999).

På ett konceptuellt plan är begreppet teknologiskillnader inte helt tillfredsställande. Teknologisk kunskap uppstår vanligtvis inte ur tomma intet, utan är för det mesta konsekvensen av företagens medvetna investeringar i forskning och utveckling (FoU). Ett sätt att studera betydelsen av teknologiskillnader för handelsmönstret är att just fokusera på frågan om skillnader i FoU-satsningar kan förklara nettohandelsmönstret. I en studie av svenskt specialiseringsmönster 1986–1993 visar Lundberg (1999) att specialiseringen är positivt korrelerad med storleken på de svenska FoU-utgifterna i förhållande till övriga OECD-länder. Detta kan tolkas som stöd för hypotesen att teknologiskillnader bidrar till att förklara specialiseringsmönstret.

Heckscher–Ohlin-teorin

Den s.k. Heckscher–Ohlin-teorin är den mest grundläggande teorin för utrikeshandel. Enligt denna teori bottnar komparativa fördelar i att länder har olika tillgång på produktionsfaktorer, samtidigt som varor produceras med olika faktorintensiteter. Antag att industrivaror är mer kapitalintensiva än jordbruksvaror, dvs. det används mer kapital per arbetare i industrisektorn än i jordbrukssektorn för alla möjliga relativpriser på kapital och arbete. Antag vidare att i-landet har relativt gott om kapital, medan u-landet har relativt gott om arbetskraft. Utan handel mellan länderna kommer då kapital att vara relativt billigt i i-landet, samtidigt som arbetskraft kommer att vara relativt billigt i u-landet. Detta innebär i sin tur att industrivaror blir relativt billiga i i-landet, medan jordbruksvaror blir relativt billiga i u-landet. När länderna har möjlighet att handla med varandra kommer därför industrivaror att exporteras från i-landet och jordbruksvaror från u-landet. I i-landet kommer producenterna i industrisektorn att dra till sig resurser från jordbrukssektorn, vilket leder till att landet blir specialiserat på industritillverkning. I u-landet sker en omallokering av resurser i andra riktningen, vilket leder till en specialisering på jordbruksproduktion. Specialiseringen kommer dock inte att vara fullständig såvida länderna inte skiljer sig åt mycket vad gäller de relativa faktortillgångarna. I-landet kommer fortfarande att producera en del jordbruksvaror, samtidigt som u-landet fortfarande kommer att producera en del industrivaror (för en lättillgänglig framställning av Heckscher–Ohlin-teorin, se Södersten och Reed, 1993).

Enligt den enklaste formuleringen av Heckscher–Ohlin-teorin, som utgår ifrån att länder producerar två varor med två produktionsfaktorer, kommer således ett land att exportera den vara som är intensiv i den faktor man har

relativt gott om och importera den andra varan. Mer generella formuleringar av teorin utgår ifrån att länder producerar ett stort antal varor med insatser av fler produktionsfaktorer än två. Under dessa antaganden kommer det fortfarande finnas en tendens till att ett land exporterar sådana varor som är intensiva i de produktionsfaktorer man har relativt gott om, även om det är svårare att säga med bestämdhet vilka varor ett land kommer att exportera.

Om vi applicerar Heckscher–Ohlin-teorin på svenskt handelsmönster finner vi att nettohandelsmönstret i stort sett tycks förenligt med teorin. Till att börja med har vi det närmast triviala förhållandet att vår relativt rikliga tillgång på skog och järnmalm avspeglas i nettohandelsmönstret för skogsprodukter samt stål och järn. Samtidigt avspeglas vår relativa knapphet på bränslen och det faktum att det svenska klimatet inte lämpar sig för att odla en mängd grödor i nettohandelsmönstret för bränslen, livsmedel och tobak. Vi kan emellertid även förklara nettohandeln i andra produktgrupper med utgångspunkt från Heckscher–Ohlin-teorin. Jämfört med de flesta andra länder kan Sverige sägas ha relativt gott om högutbildad arbetskraft och realkapital, dvs. byggnader och maskiner. Sverige kan sägas ha relativt ont om lågutbildad arbetskraft. Enligt Heckscher–Ohlin-teorin skulle vi därmed förvänta oss att Sverige exporterar varor vars tillverkning kräver betydande insatser av högutbildad arbetskraft och realkapital, som bilar och maskiner. Vi skulle också förvänta oss att Sverige importerar varor vars tillverkning kräver betydande insatser av arbetskraft, utan att denna arbetskraft behöver ha särskild kompetens. Produkter som kläder och skor är typiska exempel på varor som är arbetsintensiva på detta sätt.

Frågan om vilka resurser Sverige har relativt gott om respektive relativt ont om kräver dock en något grundligare analys. Som visades i föregående avsnitt handlar Sverige mest med andra industrialiserade länder, länder som också har förhållandevis gott om realkapital och högutbildad arbetskraft. Det är inte säkert att Sverige jämfört med sina mest betydande handelspartner kan betraktas som relativt rikt på dessa produktionsfaktorer.

Ett sätt att analysera vilka resurstillgångar som tycks generera komparativa fördelar för Sverige är att studera sambandet mellan Sveriges branschmässiga specialisering och förbrukningsintensiteten för olika typer av resurser. Hansson och Lundberg (1995) och Lundberg (1999) visar att Sveriges branschmässiga specialisering är positivt korrelerad med förbrukning av skogsråvara, energi och humankapital, definierat utifrån arbetskraftens utbildningsnivå. Varken realkapitalintensitet eller FoU-intensitet tycks dock ha en påverkan på specialiseringsmönstret. Detta tyder på att Sverige har komparativa fördelar i energi- och humankapitalintensiva branscher samt i branscher som har stor förbrukning av skogsråvara. Resultaten tyder också på att Sverige inte har komparativa fördelar i realkapitalintensiva eller högteknologiska branscher. När det gäller realkapitalintensiva branscher borde vi knappast förvänta oss en positiv korrelation, eftersom Sverige inte framstår som

ett kapitalrikt land inom gruppen av OECD-länder. Specialiseringen i energiintensiva branscher kan förklaras av att Sverige haft förhållandevis god tillgång på billig elektrisk energi (Hansson och Lundberg, 1995, Lundberg och Torstensson, 1996).

En fråga som inställer sig vid en analys av Sveriges specialiseringsmönster är huruvida detta mönster är förmånligt eller ej (jämför Lundberg 1999). Teorin om komparativa fördelar lär oss att det finns samhällsekonomiska vinster att hämta av att tillåta en specialisering utifrån dessa fördelar. Samtidigt är det uppenbart att det är mer fördelaktigt att ha komparativa fördelar i vissa branscher snarare än i andra. En ekonomi som är specialiserad på tillverkning med högt förädlingsvärde kommer att ha en högre inkomst per capita än en ekonomi som är specialiserad på tillverkning med lågt förädlingsvärde. Högt förädlingsvärde finner vi i branscher med hög kapitalintensitet och hög faktorproduktivitet. Vad krävs då för att en ekonomi skall förvärva komparativa fördelar i sådana branscher? För att bygga upp en riklig tillgång på realkapital krävs en hög kapitalackumulation, vilket i sin tur underlättas av ett högt inhemskt sparande. En riklig tillgång på humankapital förutsätter omfattande investeringar i utbildning och kompetenshöjning samt ett välfungerande utbildningssystem. En internationellt sett hög nivå på företagens tekniska, organisatoriska och kommersiella kunnande underlättas av en snabb innovationstakt, och en ekonomi som förmår att snabbt omallokera resurser från stagnerande till expanderande företag och sektorer. I en värld där det finansiella kapitalet och den högutbildade arbetskraften blir alltmer rörliga blir det dessutom viktigt att kunna attrahera företag och kompetens. Annars kommer inhemskt finansierade investeringar i realkapital och utbildning att generera produktion med högt förädlingsvärde i utlandet snarare än i det egna landet.

Har det svenska specialiseringsmönstret blivit mer eller mindre förmånligt under senare tid? Enligt den tidigare nämnda studien av Lundberg (1999) är förändringen i den branschmässiga specialiseringen i Sverige 1985–1994 positivt korrelerad med humankapitalintensitet och FoU-satsningar i förhållande till andra OECD-länder. Enligt dessa resultat skulle således Sveriges komparativa fördelar ha förskjutits från råvarubaserad och energiintensiv produktion till kunskapsbaserad produktion med hög kompetensnivå hos arbetskraften samt högt teknologiskt kunnande hos företagen. Med en annan metod finner emellertid Lundberg att humankapitalintensiteten i den svenska exporten sjunkit i förhållande till humankapitalintensiteten i importen, vilket snarast skulle tyda på att specialiseringen i humankapitalintensiva branscher minskat. Därför får dessa resultat tolkas med viss försiktighet.

Inombranschhandel

Som vi såg inledningsvis utgörs en stor del av handeln av samtidig import och export i en och samma produktgrupp. Denna typ av handel är svår att förklara med utgångspunkt från begreppet komparativa fördelar. Visserligen är inombranschhandel delvis ett rent statistiskt fenomen som uppstår genom att det som klassificeras som en vara i handelsstatistiken inte motsvarar det som utgör en vara enligt teorin. Enligt handelsteorin definieras varor med utgångspunkt från den produktionsteknik som krävs för att producera varan. I handelsstatistiken finner vi emellertid inom en och samma produktgrupp varor som produceras med vitt skilda produktionstekniker. Till viss del kan således inombranschhandeln förklaras av att det som ser ut att vara samtidig export och import av en och samma vara egentligen är export av varor som produceras med en teknik och import av varor som produceras med en helt annan teknik. Det tycks dock som om detta inte kan utgöra den fullständiga förklaringen. Även när man använder den allra mest finfördelade handelsstatistiken kvarstår en ansevärd mängd inombranschhandel (Grubel och Lloyd, 1975).

I tabell 9.3 visas andelen inombranschhandel för ett antal branscher i Sverige. Andelen har räknats fram genom att ta ett viktat medelvärde över alla produktgrupper som återfinns i en bransch. Detta medelvärde påverkas dock av vilken aggregeringsnivå vi har valt att definiera produktgrupper på (vilket i tabellen är tresiffrig nivå av SITC, Standard International Trade Classifications). Ju högre aggregeringsnivå, desto högre andel uppmätt inombranschhandel. Vi har också räknat fram ett genomsnitt för Sveriges totala handel genom att ta ett medelvärde för samtliga produktgrupper på den valda aggregeringsnivån. För 1998 ligger detta genomsnitt på 65 procent. Vi ser emellertid att andelen inombranschhandel varierar en hel del mellan de olika branscherna. Över 80 procent är den i möbel- och bilindustrin, under 20 procent i järn och stålindustrin.

Hur skall man förklara att länder exporterar och importerar samma varor? Den huvudförklaring som handelsteorin ger är att detta beror på att det finns stordriftsfördelar i produktionen av differentierade varor. Om det finns avsevärda fasta kostnader förknippade med att börja producera en viss typ av bil kommer denna bil endast att produceras vid en eller ett fåtal anläggningar. Samtidigt kan det vara så att bilen efterfrågas i ett flertal länder, på grund av att det finns konsumenter där som föredrar just denna biltyp. Det uppstår då export av biltypen samtidigt som andra biltyper importeras från anläggningar som ligger i andra länder (se Helpman och Krugman, 1985).

Även denna handel ger upphov till samhällsekonomiska vinster. Om det finns stordriftsfördelar i produktionen samtidigt som konsumenterna efterfrågar produktvariation, måste man göra en avvägning mellan att pressa genomsnittskostnaderna genom att koncentrera produktionen till ett fåtal vari-

Tabell 9.3. Andel inombranschhandel för olika branscher, 1998.

Bransch	
Möbler	0,90
Bilar och andra transportmedel	0,82
Läder- och gummivaror	0,78
Icke-elektriska maskiner	0,77
Metallindustri (utom järn och stål)	0,74
Kemiska produkter	0,65
Elektriska maskiner	0,62
Drycker	0,61
Oljor och fetter	0,58
Bränslen	0,50
Teko och skor	0,47
Livsmedel	0,43
Tobak	0,33
Råvaror (utom trä och papper)	0,32
Skogsindustri	0,30
Järn och stål	0,12
Samtliga branscher (genomsnitt)	0,65

Anm.: Andelen inombranschhandel har beräknats genom att vikta exporten med kvoten mellan total import och total export.

Källa: SCB.

anter och att tillhandahålla ett brett produktsortiment genom att producera ett stort antal varianter. Handel medför att denna avvägning underlättas, så tillvida att varje land kan koncentrera sig på att producera ett fåtal varianter samtidigt som konsumenterna får tillgång till ett brett produktsortiment genom att de varianter som landet inte producerar själv importerats. De samhällsekonomiska vinster som uppstår tar formen av minskade genomsnittskostnader och eventuellt lägre priser samt ökad produktvariation.

Teorin för handel med differentierade varor genererar också utsagor om vilka länderkaraktistika som kan förväntas påverka omfattningen av inombranschhandeln. Framför allt kommer inombranschhandeln att vara större mellan länder som är "lika" än mellan länder som är "olika" i de teoretiska modellerna. Likhet handlar här om relativa tillgångar på produktionsfaktorer samt inkomstnivåer. Detta tycks stämma väl med det faktum att den uppmätta inombranschhandeln är särskilt hög mellan de industrialiserade länderna och framför allt mellan de västeuropeiska länderna.

Det finns emellertid även andra förklaringar till uppkomsten av inombranschhandel och det faktum att den är störst mellan länder som är lika. Burenstam Linder (1961) argumenterade tidigt för att efterfrågan spelar stor roll för handelsmönstret. Han hävdade att länder med likartad efterfråge-

struktur utvecklar likartade produkter, därför att företagen inledningsvis koncentrerar försäljningen till hemmamarknaden. När produkterna så småningom börjar exporteras uppstår inombranschhandel mellan länder där hushållen har likartade inkomstnivåer och preferenser.

Är Sveriges inombranschhandel särskilt stor i branscher som karakteriseras av stordriftsfördelar och produktdifferentiering? Bilindustrin är ett typiskt exempel på en bransch där det finns betydande stordriftsfördelar i produktionen, samtidigt som olika konsumenter söker olika egenskaper i den vara som produceras. Även möbler, läder- och gummivaror samt maskiner är varugrupper som innehåller starkt differentierade produkter. Vi kan också notera att de varugrupper som har lägst andel inombranschhandel, dvs. livsmedel, tobak, råvaror, skogsindustri samt järn och stål, samtliga har karaktären av homogena varor. Flera studier av svensk handel bekräftar också att produktdifferentiering tycks ha stor betydelse för andelen inombranschhandel i en bransch (se t.ex. Hansson, 1991, Lundberg, 1988, 1992).³

När man talar om produktdifferentiering skiljer man ibland mellan horisontell och vertikal produktdifferentiering. Med horisontell produktdifferentiering menas differentiering med avseende på egenskaper som i sig inte värderas olika. När det gäller bilar kan t.ex. en modell vara stor och säker, medan en annan är snabb och elegant. Beroende på individens specifika önsningar och behov kommer han eller hon att välja den ena eller den andra, men det finns inget sätt att på ett objektivt plan avgöra huruvida den ena modellen är bättre eller sämre än den andra. Det kan man dock med vertikal produktdifferentiering, som innebär att produkterna skiljer sig med avseende på kvalitet. De flesta är säkert överens om att en BMW har högre kvalitet än en Skoda och skulle föredra den förra i det fall bilarna såldes för samma pris. Därmed finns det ett element av både horisontell och vertikal produktdifferentiering vad gäller bilar.

En betydande del av den inombranschhandel som vi observerar sker egentligen i vertikalt differentierade produkter (se t.ex. Greenaway och Torstensson, 1997). Denna inombranschhandel kan emellertid förklaras inom ramen för Heckscher–Ohlin-teorin. Falvey (1981) antar att högkvalitativa varianter av en differentierad vara är mer kapitalintensiva än lågkvalitativa varianter och visar att inombranschhandel uppstår när ett relativt kapitalrikt land exporterar högkvalitativa varianter i utbyte mot lågkvalitativa varianter från det relativt arbetskraftsrika landet. Torstensson (1991, 1996) har testat denna teori på svenska data och funnit att teorin har stort förklaringsvärde för den svenska handeln. Han visar att kvaliteten på importerade produkter är positivt korrelerad med avsändarländernas relativa kapitaltillgångar.

Handelsvolym

Vi såg i början av kapitlet att när det gäller handelns volym så är den störst för handeln med stora ekonomier och länder som ligger nära oss rent geografiskt. I den empiriska litteraturen om utrikeshandel brukar detta förhållande fångas i en s.k. gravitationsmodell. En gravitationsmodell uttrycker vanligtvis den bilaterala handeln mellan två länder som en funktion av ländernas inkomstnivåer, befolkningar samt det geografiska avståndet mellan dem. Tanken är att den ekonomiska storleken hos ekonomierna påverkar handeln positivt genom att ett stort land har både en stor produktion, av vilket en del exporteras, och en stor konsumtion, av vilket en del importeras. Geografiskt avstånd antas i första hand fånga skillnader i transportkostnader mellan länder, men det kan också fånga mer subtila handelshinder som kulturella och språkliga barriärer. I en gravitationsanalys tas ofta explicit hänsyn till huruvida länder gränsar till varandra, huruvida de talar samma språk samt huruvida de ingår i samma tullunioner eller frihandelsområden.

Gravitationsmodeller för handel lyckas ofta förklara en stor del av variationen i de bilaterala handelsflödena och är genom detta ett effektivt verktyg i empirisk analys av handel. De studier som har genomförts har funnit att en 10-procentig ökning av det geografiska avståndet minskar den bilaterala handeln med ca 6 procent (se Leamer och Levinsohn, 1995).⁴ Effekten av geografiskt avstånd på handelsvolym tycks inte ha förändrats nämnvärt över tiden, trots att kommunikationerna förbättrats kraftigt på många områden. Vi upplever vår värld som en där det geografiska avståndet krymper, inte minst genom att vi handlar mer och mer med länder som ligger långt ifrån oss. I början av 1970-talet utgjorde exempelvis Sveriges handel med Asien ca 2 procent av BNP. I mitten av 1990-talet var motsvarande siffra ca 7 procent. Man skulle kunna tro att denna ökning av handeln med länder som ligger mycket långt bort ifrån oss är ett uttryck för att det geografiska avståndets betydelse för handeln har minskat. I själva verket är emellertid denna ökning snarare ett uttryck för det faktum att länderna i Asien vuxit starkt under de senaste decennierna. I och med att de asiatiska länderna kommit att bli mer betydande producenter och konsumenter i världsekonomin har också handeln mellan dessa länder och omvärlden ökat.

Ett problem med gravitationsmodellen för handel är att den inte har ett gediget teoretiskt fundament. Modellerna för handel med differentierade produkter kan visserligen ge en förklaring till det faktum att ekonomiernas storlek har stor betydelse för handelsvolymen. I dessa modeller produceras en viss variant av en vara i ett land, men konsumeras i samtliga länder. Omfattningen av ett lands export av differentierade varor till ett annat land kommer därmed att bestämmas dels av hur betydande det exporterande landet är som producent av differentierade varor, dels hur betydande det importerande landet är som konsument av differentierade varor.

Geografiskt avstånd, däremot, är en aspekt som överhuvudtaget inte har behandlats inom handelsteorin, utom möjligen under den allra senaste tiden inom ramen för den litteratur som ibland kallas för den nya ekonomiska geografin (se t.ex. Krugman, 1991, Ottaviano och Puga, 1998, Fujita m.fl., 1999). Det vanliga perspektivet inom handelsteorin är att helt bortse från den rumsliga aspekten av internationella transaktioner. Det som emellertid är slående i alla de studier som utgått från en gravitationsansats är att den rumsliga aspekten är mycket viktig för den internationella handel som vi observerar. Att det förefaller som om inombranschhandeln är särskilt hög mellan länder som har likartad inkomstnivå kan vara en effekt av att sådana länder tenderar att gränsa till varandra snarare än att likhet i per-capita-inkomster i sig befrämjar inombranschhandel (se Hoftyzer, 1984).

Kapitalrörelser

Ett lands specialiseringsmönster kommer inte bara att påverkas av inhemskt genererade tillgångar på kapital och arbetskraft, utan även av i vilken utsträckning kapital och arbetskraft attraheras från omvärlden. Arbetskraftsrörligheten har hittills varit förhållandevis begränsad när det gäller de europeiska länderna, medan det finansiella kapitalet har blivit mycket lätttröligt under de senaste decennierna. Det har visserligen uppmärksammats att ett stort antal högutbildade unga flyttat från Sverige under senare tid, vilket skapat oro för en "brain drain" där humankapitalet försvinner ut ur landet. Omfattningen av denna emigration är dock fortfarande ganska liten. Kapitalrörelserna mellan Sverige och omvärlden har däremot varit omfattande under en längre tid, särskilt efter den avreglering av valutamarknaden som skedde i slutet av 1980-talet och början av 1990-talet. Detta avsnitt kommer därför att ägnas åt en analys av kapitalrörelsernas roll i den svenska ekonomin.

Internationella kapitalrörelser uppstår när aktörer i ett land väljer att placera i utländska tillgångar. Således uppstår ett kapitalutflöde när svenskar placerar i utländska aktier eller statspapper, medan ett kapitalinflöde uppstår när utländska aktörer placerar i svenska aktier eller statspapper.

När det gäller kapitalrörelser skiljer man vanligen mellan portföljinvesteringar och direktinvesteringar. Den avgörande skillnaden mellan dessa båda typer av investeringar är att en direktinvestering antas vara förknippad med utövandet av kontroll över investeringsprojektet, medan portföljinvesteringar inte förknippas med sådan kontroll. Eftersom direktinvesteringar sker i syfte att kontrollera verksamhet som är förlagd utomlands, är de intimt förknippade med de multinationella företagens expansion. Portföljinvesteringar, å andra sidan, är förknippade med placerares önskningar att söka den bästa kombinationen av förväntad avkastning och risk i sin förmögenhetsportfölj.

Betalningsbalansen

Innan vi går in på vilken betydelse de internationella investeringarna har för den svenska ekonomin skall vi studera utvecklingen av den svenska betalningsbalansen. Tabell 9.4 visar olika poster i betalningsbalansen 1991–98. Vi har redan tidigare sett att handelsbalansen, dvs. skillnaden mellan värdet av exporten och värdet av importen, kommit att bli starkt positiv under senare år. En liknande utveckling finner vi för hela bytesbalansen, som omfattar alla löpande transaktioner i varor och tjänster, avkastningen på finansiella tillgångar/skulder samt löpande transfereringar. Den svenska bytesbalansen visade däremot betydande underskott under större delen av 1970- och 80-talen.

Tabell 9.4. Betalningsbalansen 1991–1998 (flöden, miljarder kronor).

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
A. Finansiellt								
nettosparande	-28,8	-48,5	-25,3	10,8	47,4	43,3	57,1	64,8
a) Bytesbalans	-28,8	-42,9	-20,1	18,4	51,2	48,2	57,4	58,2
Handelsbalans	30,6	36,5	56,8	72,2	120,6	125,6	140,9	135,2
Tjänstebalans	-8,2	-13,1	1,0	1,6	-3,8	-8,2	-14,0	-15,7
Löner	-1,3	-1,1	-1,2	-0,9	-1,4	-1,8	-1,7	-2,5
Kapitalavkastning	-37,5	-57,2	-66,9	-45,0	-45,0	-48,8	-43,0	-31,5
Löpande								
transfereringar	-12,4	-7,9	-9,8	-9,5	-19,2	-18,6	-24,8	-27,3
b) Kapitaltrans-								
fereringar m.m.		-5,6	-5,2	-7,5	-3,7	-4,9	-0,3	6,6
B. Finansiell balans	-1,8	67,9	5,0	26,4	-24,6	-26,6	13,3	-4,2
Direkta investeringar	-4,2	-2,6	19,4	-2,7	23,1	2,8	-12,8	-37,9
Portföljinvesteringar	40,3	30,7	71,0	-104,1	-16,6	-83,2	-89,5	-123,4
Finansiella derivat	0,0	0,0	0,0	0,0	-6,0	10,0	16,0	-10,5
Övrigt kapital	-42,2	25,8	-9,9	151,4	-35,0	2,0	49,7	193,7
Valutareservens trans-								
aktionsförändring	4,4	14,0	-75,5	-18,1	9,9	41,9	50,0	-26,2
C. Restpost	30,5	-19,5	20,4	-37,3	-22,8	-16,7	-70,4	-60,6

Källa: Riksbanken.

Utvecklingen av bytesbalansen är mycket central för en öppen ekonomi, eftersom den tillsammans med kapitaltransfereringarna visar huruvida landet som helhet ökar eller minskar sin skuldsättning gentemot omvärlden. Ett annat sätt att uttrycka detta är att bytesbalansen tillsammans med kapitaltransfereringarna visar landets finansiella nettosparande.

När det finansiella nettosparandet är negativt innebär det att landets invånare netto säljer tillgångar till utlandet. Den inhemska förbrukningen av varor och tjänster är högre än den inhemska produktionen och skillnaden utgörs av utländsk upplåning. När det finansiella nettosparandet är positivt köper landets invånare netto tillgångar i utlandet. Den inhemska produktionen är i denna situation högre än den inhemska förbrukningen och överskottet utgörs av vad man lånar ut till utlandet.

Det finansiella nettosparandet avspeglar en form av handel över tiden, s.k. intertemporal handel. Länder med lågt sparande finansierar inhemska investeringsprojekt med utländskt kapital, samtidigt som länder med högt sparande placerar i investeringsprojekt som genererar högre avkastning än vad potentiella inhemska investeringsprojekt gör. Konsekvensen blir att den förra typen av land byter till sig varor som tillverkas i år mot varor som tillverkas i framtiden, medan den senare typen av land byter till sig varor som tillverkas i framtiden mot varor som tillverkas i år. Sådan intertemporal handel skapar samhällsekonomiska vinster genom att det totala sparandet fördelas bättre på olika potentiella investeringsprojekt. Att ett land under lång tid har betydande underskott i bytesbalansen behöver således inte vara ett uttryck för en misskött ekonomi. Tvärtom är det så att snabbt växande länder vanligen har underskott i bytesbalansen just därför att utlandet är med och finansierar de kapitalinvesteringar som sker. Ett långvarigt underskott i bytesbalansen i en ekonomi med så pass låg tillväxt som den svenska uppvisade under 1970- och 80-talen, kan däremot vara ett tecken på att hushållen lever över sina tillgångar.

Att den svenska bytesbalansen gått ifrån att ha varit negativ under lång tid till att vara positiv under senare år, innebär att vi nu betalar av på en skuld som vi byggt upp under 1970- och 80-talen. Enligt den officiella statistiken är Sverige ett av de mest skuldsatta länderna i världen. Utlandsskulden uppgick vid utgången av 1998 till ca 38 procent av BNP. Denna siffra är emellertid sannolikt överdriven, eftersom den inte är beräknad utifrån en marknadsvärdering av de svenska direktinvesteringstillgångarna i utlandet (se Blomberg och Östberg, 1999). Med en marknadsvärdering av direktinvesteringstillgångarna uppgår den svenska nettoskulden till ca 20 procent av BNP, en nivå som knappast framstår som alarmerande hög.

Det finansiella nettosparandet avspeglas i den finansiella balansen, vilken är en sammanställning över de kapitalrörelser som sker. Den visar transaktionsförändringar vad gäller svenska tillgångar i och skulder gentemot utlandet. Poster som registreras med minustecken motsvarar ett utflöde av kapital från Sverige, medan poster som registreras som positiva tal motsvarar ett inflöde. Som framgår av tabell 9.4 varierar riktningen på de olika posternas nettoflöden från år till år. Under senare år har vi haft ett nettoutflöde av portföljinvesteringar, vilket till stor del förklaras av de fusioner som skett mellan svenska och utländska företag.⁵ För direktinvesteringarna är det emellertid svårt att se någon trend i nettoflödena under 1990-talet.⁶

I den finansiella balansen ingår också valutareserven. Ett underskott i bytesbalansen kan finansieras antingen genom ett inflöde av kapital eller en minskning av valutareserven. Ett överskott kan placeras antingen genom ett utflöde av kapital eller en ökning av valutareserven.⁷

Som framgår av tabell 9.4 finns det även en restpost i betalningsbalansen. Denna post korrigerar för diverse statistiska mätfel i de andra posterna. Den definieras som summan av bytesbalansen, kapitaltransfereringarna samt den finansiella balansen, fast med omvänt tecken. Som vi ser har restposten varit negativ och mycket stor i förhållande till de andra posterna i betalningsbalansen under senare år. Detta innebär att inflödet överskattats och/eller utflödet underskattats. Det har viss betydelse för hur vi skall tolka utvecklingen av betalningsbalansen huruvida nettoinflödet i bytesbalansen överskattats eller nettoutflödet i den finansiella balansen underskattats. Om felkällan i första hand härrör från bytesbalansen innebär det att Sverige knappast minskat sin skuldsättning gentemot utlandet. Om felet i stället härrör från den finansiella balansen kvarstår slutsatsen att Sverige under senare år minskat denna skuldsättning avsevärt. Det är emellertid rimligt att anta att felkällorna är större i den finansiella balansen än i bytesbalansen, vilket gör den senare tolkningen mest sannolik.

Direktinvesteringar

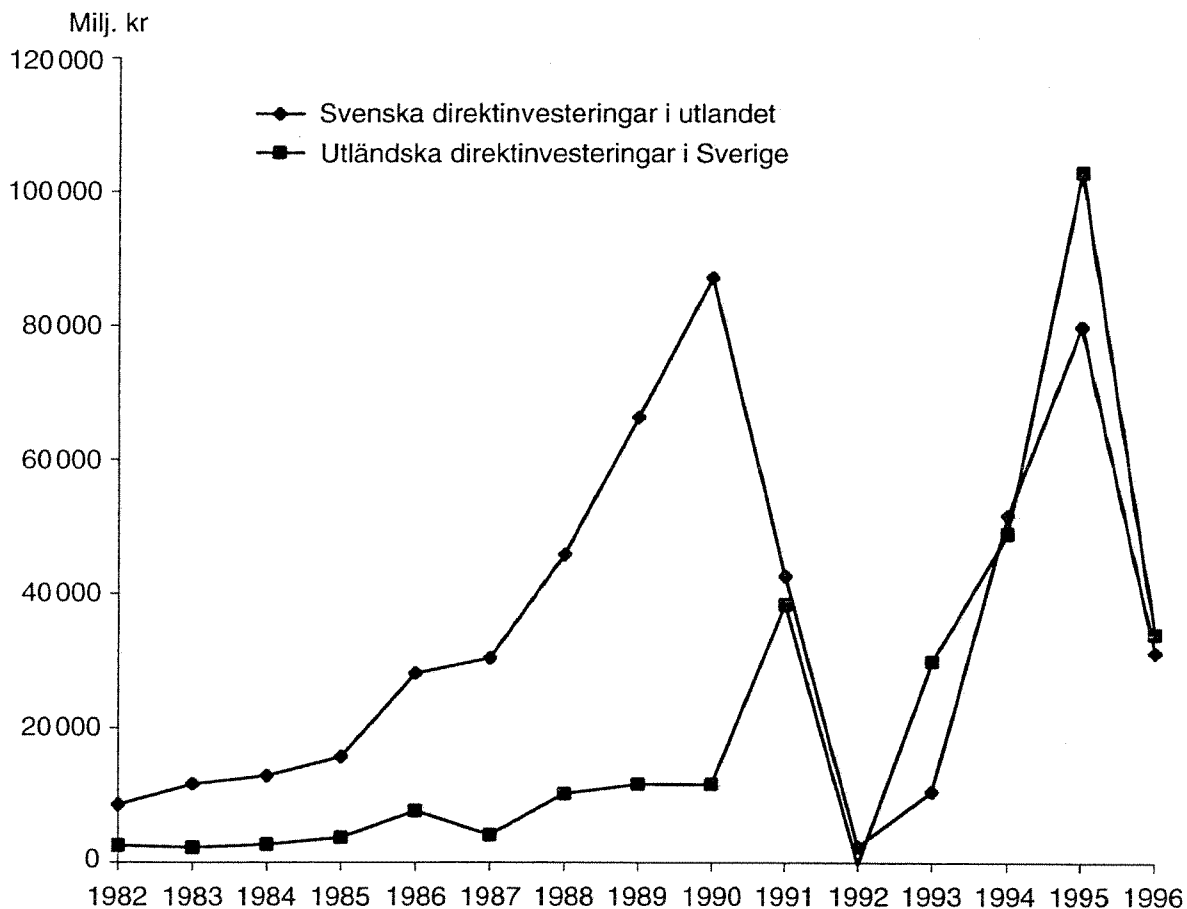
De kapitalrörelser som har den mest direkta effekten på ett lands specialiseringsmönster är direktinvesteringarna. Som tidigare nämnts är dessa förknippade med de multinationella företagens verksamhet. De multinationella företagen har stor betydelse för ekonomin inte bara på grund av att de sysselsätter en stor del av resurserna i den privata sektorn, utan också för att de tenderar att vara de mest kunskapsintensiva företagen i ekonomin. De svenska multinationella företagen står för merparten av den privata sektorns investeringar i FoU. När multinationella företag expanderar över nationsgränserna för de med sig tekniskt och kommersiellt kunnande som på så sätt sprids internationellt. Det faktum att de multinationella företagen kan fragmentera produktionsprocessen och förlägga olika delar till olika länder skapar också förutsättningar för en mer långtgående internationell specialisering utifrån länders komparativa fördelar (se kapitel 11 i denna bok).

Det råder emellertid inget fullständigt entydigt samband mellan ett lands utländska direktinvesteringar och de inhemska företagens verksamhet i utlandet. En direktinvestering utgör ett flöde av finansiellt kapital. Ett svenskt företag kan expandera i utlandet utan att skapa ett sådant flöde, exempelvis genom att låna resurser i värdlandet. Samtidigt kommer finansiella flöden som enbart syftar till att omallokera finansiella resurser inom multinationella företag att registreras som direktinvesteringar.

Om vi studerar utvecklingen av de svenska direktinvesteringarna finner vi

att de utgående direktinvesteringarna var större än de ingående under hela 1980-talet, men att detta mönster bröts i början av 1990-talet, då de ingående direktinvesteringarna ökade väsentligt (se figur 9.3). Under de allra senaste åren har direktinvesteringsflödena i båda riktningar ökat markant (på grund av en definitionsändring är direktinvesteringsflödena från 1997 och framåt inte fullt jämförbara med tidigare siffror). En förklaring till detta mönster är att de senaste årens fusioner mellan svenska och utländska företag genererat lika stora inflöden som utflöden i betalningsbalansstatistiken. Detta tenderar att "blåsa upp" siffrorna för direktinvesteringsflöden.

Figur 9.3. Direktinvesteringar 1982–1996, miljoner kronor.

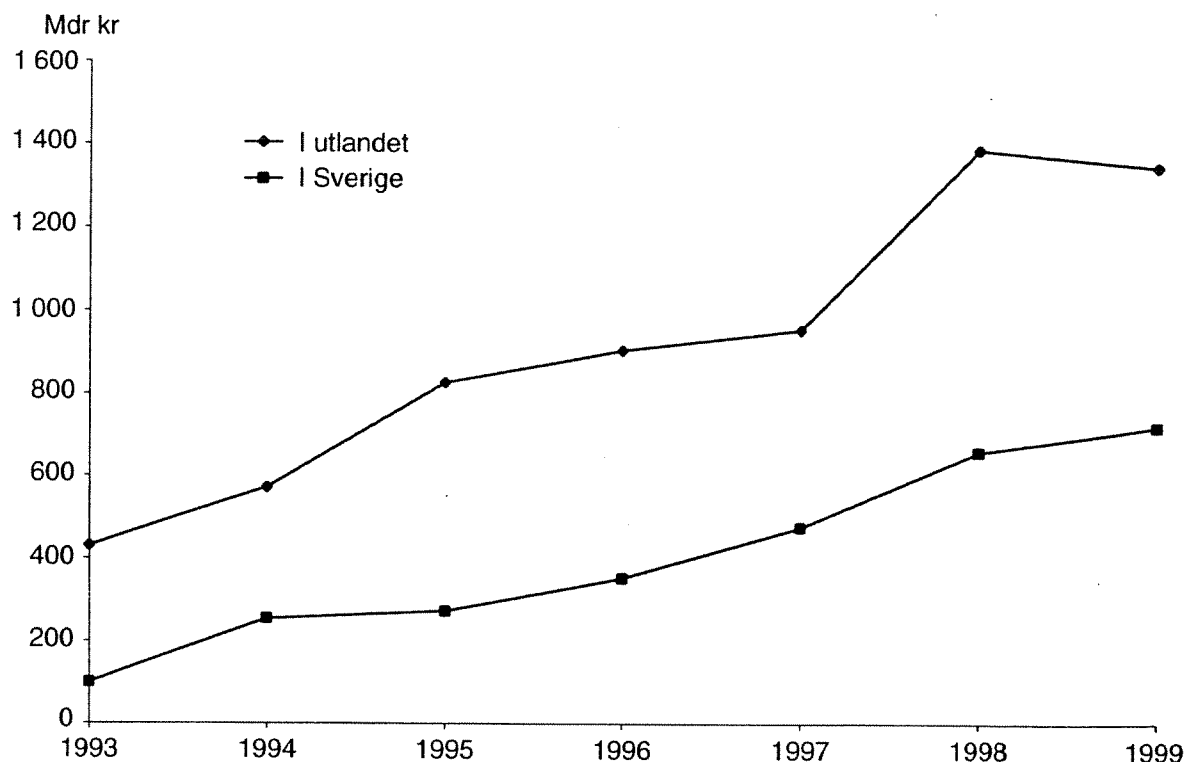


Källa: Riksbanken.

Ett bättre sätt att med hjälp av direktinvesteringsstatistik studera utvecklingen av svenska företags tillgångar i utlandet och utländska företags tillgångar i Sverige är att följa direktinvesteringstillgångarna över tiden. Dessa siffror mäter de tillgångar som byggts upp genom de direktinvesteringar som skett. Som framgår av figur 9.4 har både de svenska direktinvesteringstillgångarna i utlandet och de utländska direktinvesteringstillgångarna i Sverige ökat väsentligt under 1990-talet. Mellan slutet av 1992 och slutet av 1998 tredubb-

lades de svenska direktinvesteringstillgångarna i utlandet, medan de utländska direktinvesteringstillgångarna i Sverige sjufaldigades under samma tid. Vi ser emellertid också att de svenska direktinvesteringstillgångarna i utlandet är betydligt högre än de utländska direktinvesteringstillgångarna i Sverige, vilket är en konsekvens av att utflödet av direktinvesteringar under lång tid var högre än inflödet.

Figur 9.4. Direktinvesteringstillgångar 1993–1999, miljarder kronor.

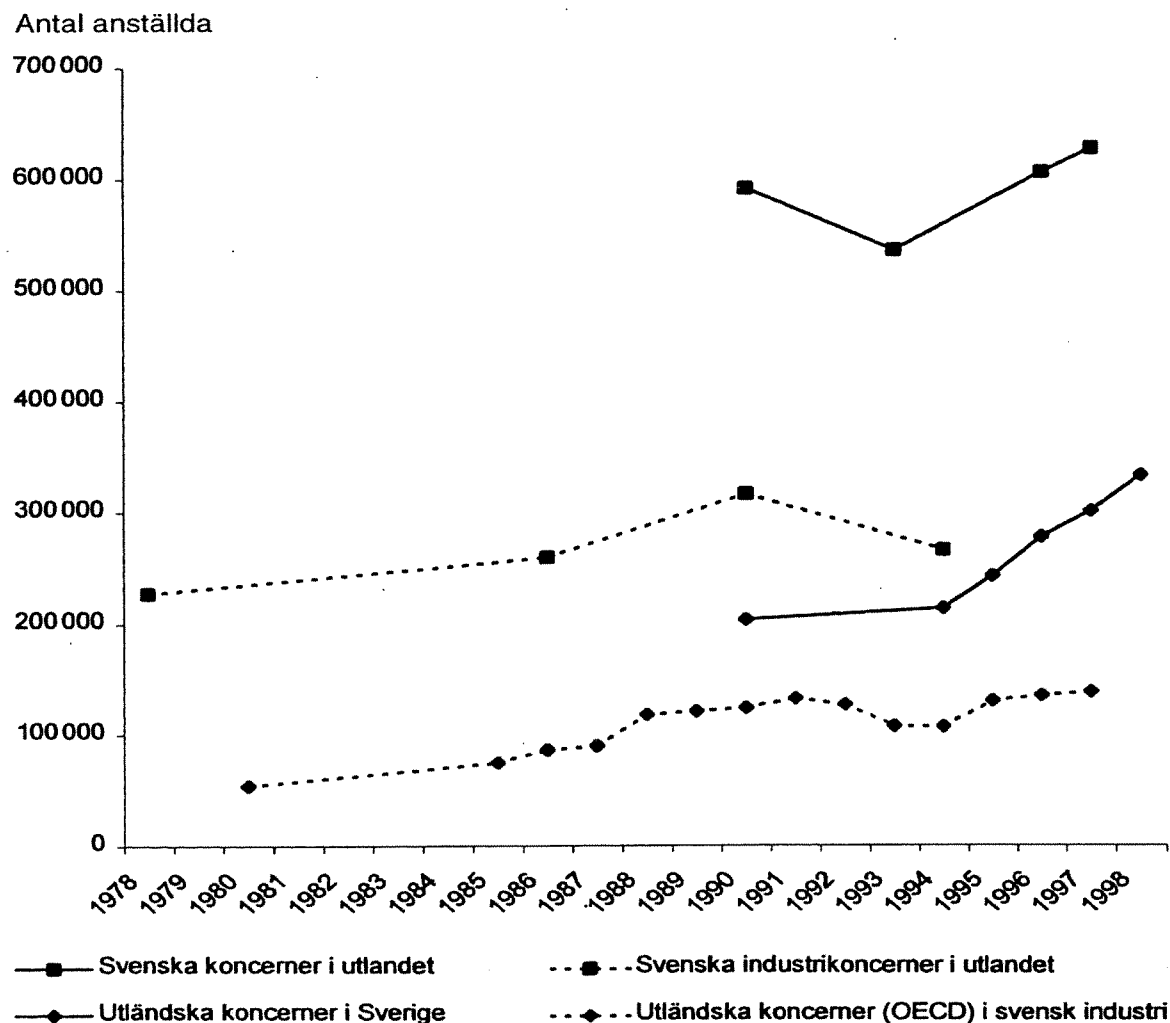


Källa: Riksbanken.

Ett ännu mer direkt sätt att avgöra omfattningen av de multinationella företagens verksamhet är att direkt fokusera på de multinationella företagens sysselsättning eller produktion. Datatillgången vad gäller multinationella företag är dock mycket begränsad, vilket gör det svårt att följa deras utlandsverksamhet över tiden. De svenska multinationella industriföretagens verksamhet kan vi följa från början av 1970-talet,⁸ men de utländska företagens verksamhet i Sverige samt de svenska multinationella tjänsteföretagens verksamhet har vi endast information om från senare år. I figur 9.5 visas information från olika källor om de multinationella företagens sysselsättning. De streckade kurvorna visar sysselsättningen i enbart industrikoncerner, medan de heldragna kurvorna visar sysselsättningen i både industri- och tjänstekoncerner. De två övre kurvorna visar de svenska multinationella företagens sysselsättning i utlandet, medan de två undre kurvorna visar de utlandsägda företagens sysselsättning i Sverige. Den bild som framträder överensstämmer

i stort sett med vad vi sett i figur 9.4. Det har skett en trendmässig ökning både i de svenska koncernernas utländska sysselsättning och i de utländska koncernernas sysselsättning i Sverige. Samtidigt är omfattningen på de svenska koncernernas utlandsverksamhet betydligt större än omfattningen på de utländska koncernernas verksamhet i Sverige.

Figur 9.5. Multinationella företags sysselsättning, antal anställda.



Källa: IUI:s databas och NUTEK.

Vad som kan vara intressant att notera är att ökningen av de utländska koncernernas sysselsättning i Sverige under de senaste åren är mycket högre när vi tittar på både industri- och tjänsteföretag än när vi enbart tittar på industriföretag. Det tycks således som om en stor del av expansionen av de utländska koncernernas verksamhet i Sverige skett i tjänstesektorn. Figur 9.5 visar också ett annat intressant fenomen, nämligen att de svenska multinationella företagens utlandssysselsättning föll i början av 1990-talet. Den troligaste förklaringen till denna utveckling är att osäkerheten kring Sveriges roll inom den Europeiska unionen drev flera av de svenska företagen att expan-

dera i de dåvarande medlemsländerna, men att detta motiv för utlandsexpansion försvann när det blev klart att Sverige skulle komma att bli en fullvärdig medlem i unionen.

Våra data pekar entydigt på att de multinationella företagen blivit allt viktigare aktörer i den svenska ekonomin. Vad beror detta på? De multinationella företagens expansion har med all sannolikhet underlättats av de genomgripande förbättringar som skett vad gäller kommunikation och infrastruktur. Att kommunicera med enheter som ligger i vitt skilda världsdelar är förknäat med betydligt mindre svårigheter idag än för bara något decennium sedan. Det faktum att många länder tagit bort restriktioner för utländskt ägande av företag har säkerligen också bidragit till att öka direktinvesteringarna. Den våg av internationella företagsfusioner och uppköp som vi sett inte bara i Sverige utan även i andra länder, tycks dessutom vara uttryck för en mer generell tendens till att företag i vissa branscher föredrar att vara stora framför små. Detta skulle kunna förklaras med att de fasta kostnaderna för att bedriva verksamhet i branscher som bil- och läkemedelsindustrin har blivit så stora att det krävs mycket stora försäljningsvolymmer för att täcka dessa kostnader. Att företagssammanslagningar i sådana fall leder till att exempelvis FoU-enheter läggs ned är en naturlig konsekvens av att företagen gör sig av med de fasta kostnader som inte längre är nödvändiga när två företag har gått samman till ett.

Varför har det svenska inflödet av utländska direktinvesteringar ökat just under 1990-talet? Ett skäl kan vara att det fram till början av 1990-talet fanns restriktioner för utländska medborgare när det gällde att investera i Sverige. Merparten av det inflöde som skett avser uppköp av och fusioner med existerande svenska företag snarare än investeringar i nya företag. Det är alltså inte fråga om omfattande nyinvesteringar i den svenska ekonomin, utan snarast om en förändring i ägandet av svenska företag. Två faktorer kan ha bidragit till att denna förändring i ägandet skett under just 1990-talet. Till att börja med kan det svenska inträdet i EU ha medfört att utländska företag nu uppfattar Sverige som mer intressant från lokaliseringsynpunkt. Vidare verkar det troligt att den mycket stora deprecieringen av den svenska kronan hösten 1992 har påverkat direktinvesteringsflödena. I en värld där alternativkostnaden för företags interna resurser är lägre än för resurser som lånas upp på kapitalmarknaderna leder växelkursförändringar till förändringar i utländska företags betalningsvilja för inhemska företag (se Froot och Stein, 1991). När den svenska kronan deprecierar kommer värdet på de utländska företagens interna resurser att stiga i relation till de svenska ägarnas reservationspris för att sälja sina tillgångar. De utländska företagen kommer då att erbjuda högre priser för svenska företag än vad andra svenska företag är villiga att göra, vilket kan skapa en våg av företagsuppköp av det slag som vi observerat.

Konsekvenserna av de multinationella företagens expansion för den svenska ekonomin diskuteras mer i detalj i kapitel 11 i denna bok. Här skall vi en-

dast kortfattat diskutera vad företagens ökade möjligheter att förlägga verksamhet i olika delar av världen kan få för konsekvenser för ekonomin. Som nämnts tidigare skapar de multinationella företagens utlandsverksamhet förutsättningar för en mer långtgående internationell specialisering. Därmed blir det sannolikt ännu viktigare att skapa förutsättningar för investeringar i kapital och utbildning samt en hög innovationstakt för att uppnå ett fördelaktigt specialiseringsmönster. Sådana förutsättningar föreligger när incitamenten för investeringar och innovationer är starka. Företagens möjligheter att snabbt omallokera verksamhet från länder där produktionen fördyrats till länder där produktionskostnaderna är låga kan också påverka förutsättningarna för lönebildningen i ekonomin. Löneökningar som inte motsvaras av produktivitetsökningar kan komma att leda till arbetslöshet snabbare än när företagen är hänvisade till att bedriva verksamhet inom landets gränser.

Företagslokalisering

Frågan om företagens utlandsexpansion leder in på frågan om vad som bestämmer företagens lokalisering. Vad avgör om ett företag kommer att välja att lokalisera hela eller delar av verksamheten till Sverige eller inte? Frågan om företagslokalisering har rönt alltmer uppmärksamhet under senare år. I ett europeiskt perspektiv hänger detta samman med oron för att fördjupningen och breddningen av den europeiska integrationen skall påverka företagslokaliseringen på ett sätt som gör vissa länder till förlorare.

Antag att vi studerar en bransch där företagen producerar med stordriftsfördelar samtidigt som det finns kostnader förknippade med internationell handel i den vara som produceras. Ett företag som står inför beslutet om vart verksamheten skall lokaliseras kommer att göra en avvägning mellan tre olika faktorer: hur höga produktionskostnaderna är i olika länder, hur stor hemmamarknaden är i olika länder samt hur stark konkurrens företaget skulle komma att möta från andra företag i de olika länderna. När handelskostnaderna är höga kommer varje lands hemmamarknad att vara skyddad från utländsk konkurrens. Ett perifert land, i betydelsen ett land som har en liten hemmamarknad, kan då attrahera företag trots att hemmamarknaden är liten. Om vi sänker handelskostnaderna kommer emellertid fördelarna med att vara lokaliserad till ett perifert land att minska. Företag i det perifera landet kommer att möta allt hårdare konkurrens från exporterande utländska företag. Detta kan leda till att företagen i stället väljer att lokalisera sin verksamhet till länder med stora hemmamarknader, för att sedan förse de perifera ländernas marknader genom export. När handelskostnaderna är mycket låga kommer emellertid inte en stor hemmamarknad att utgöra någon lokaliseringsfördel för företagen. Det innebär att perifera länder återigen kan attrahera företag om deras produktionskostnader är förmånliga.

Enligt ovanstående resonemang skulle det finnas ett u-format samband mellan storleken på handelskostnaderna och de perifera ländernas andel av produktionen. Ett sådant u-format samband är ett centralt resultat i den teori-bildning som kallas ny ekonomisk geografi, men som kanske allra bäst karakteriseras av det något mer omständliga begreppet "handelsteori med stor-driftsfördelar och handelskostnader" (se t.ex. avsnitt 14.2 i Fujita m.fl., 1999).

Vad har då detta för relevans för den europeiska integrationen? En viktig aspekt av den europeiska integrationen är att reducera handelskostnader. Detta gäller inte bara formella handelshinder, som tullar, utan även mer osynliga hinder, som skillnader i produktnormer och byråkrati förknippad med gränshandel. Om de mekanismer för företagslokalisering som behandlas inom den nya ekonomiska geografien är empiriskt relevanta spelar det stor roll för de perifera regionernas framtidsutsikter från vilken nivå dessa handelshinder reduceras. Sker det från en nivå där handelskostnaderna är tillräckligt höga för att ha attraherat företag till de perifera regionerna, eller sker det från en nivå där handelskostnaderna är så pass låga att företagen har samlats till de regioner som utgör stora marknader? I det förra fallet riskerar de perifera länderna att förlora industriproduktion till mer centralt belägna länder, medan de i det senare fallet kommer att kunna attrahera industriföretag genom att ha mer förmånliga produktionskostnader.

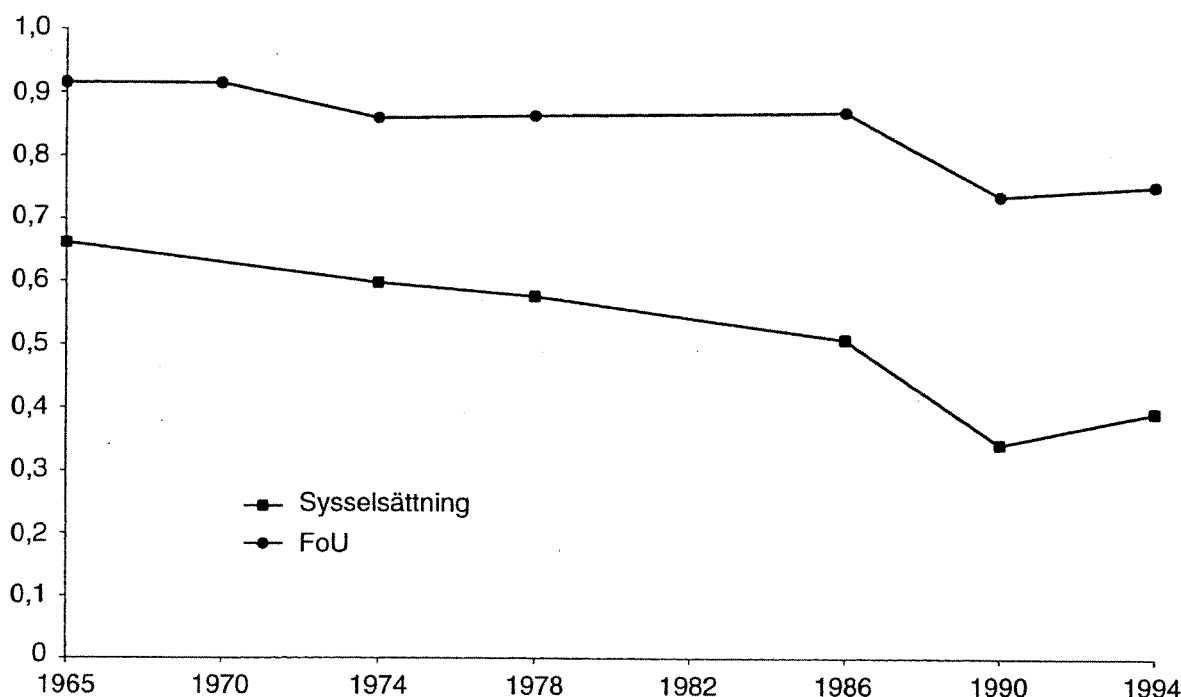
I vilken utsträckning den nya ekonomiska geografien genererar förutsägelser som är konsistenta med vad vi empiriskt observerar är alltför tidigt att säga. För en sådan utvärdering krävs mer av empiriska studier (se Davis och Weinstein, 1996). Huruvida den fortsatta integrationen av de europeiska ländernas ekonomier kommer att göra de perifera länderna till mer eller mindre attraktiva regioner för företagslokalisering är en ännu svårare fråga att besvara. En simuleringsstudie av Forslid m.fl. (1999) finner att vi borde förvänta oss att de perifera länderna snarare blir mer än mindre attraktiva för företagen, men dessa resultat bör tolkas med stor försiktighet.

En annan aspekt av företagslokalisering är frågan om vilka faktorer som avgör huruvida multinationella företag väljer att lokalisera delar av sin verksamhet till ett visst land eller inte. Vi har redan tidigare berört denna fråga, såtillvida att en ökad internationell specialisering inom företagen borde leda till att de i större utsträckning väljer att lokalisera sin verksamhet till de länder som har bäst produktionsförutsättningar vad gäller just den verksamheten. Liksom svensk export är emellertid de svenska multinationella företagens utlandsverksamhet koncentrerad till länder som utgör stora marknader och/eller ligger nära (se Ekholm, 1998). De svenska multinationella företagens verksamhet i typiska låglöneländer utgör en mycket liten andel av den totala utlandsverksamheten. Detta hänger samman med att marknadstillgång tycks vara en mycket stark drivkraft bakom de multinationella företagens beslut att lokalisera verksamhet till utlandet (se t.ex. Brainard, 1998).

Liksom det är bättre att vara specialiserad i vissa branscher än i andra, är

det bättre att vara specialiserad på vissa verksamheter inom företagen än andra. Ur svensk synvinkel är det bättre att företagens FoU-verksamhet och produktion med högt förädlingsvärde lokaliseras till Sverige, medan de delar av produktionsprocessen som har lågt förädlingsvärde lokaliseras till utlandet, än tvärtom. Under senare tid har det faktum att vissa av de svenska multinationella företagen flyttat delar av sin huvudkontorsverksamhet debatterats livligt. Ett skäl till att denna utveckling skapat oro är att huvudkontorsverksamhet antas vara just den typ av verksamhet som det ur samhällsekonomisk synvinkel är fördelaktigt att ha i Sverige. Huruvida detta är sant eller ej är svårt att avgöra (se Braunerhjelm och Lindqvist, 1999).

Figur 9.6. Sveriges andel av svenska multinationella industriföretags sysselsättning och FoU 1965–1994.



Källa: IUI:s databas.

Vissa har hävdats att en utlokalisering av huvudkontor kan dra med sig verksamhet med starka positiva externaliteter, som FoU-verksamhet. Relevansen i detta argument är också svårt att bedöma. Vi kan dock med hjälp av tillgängliga data över de svenska multinationella industriföretagens verksamhet studera i vilken utsträckning lokaliseringen av FoU-verksamhet historiskt sett har tenderat att vara kopplat till huvudkontorens lokalisering. Figur 9.6 visar utvecklingen av den svenska andelen av de svenska multinationella industriföretagens sysselsättning respektive FoU-verksamhet. Vi ser omedelbart att den svenska andelen av FoU-verksamheten ligger betydligt högre än den svenska andelen av den totala sysselsättningen. Vi finner dessutom att den

svenska andelen trendmässigt sjunkit under den studerade tidsperioden för både sysselsättning och FoU. Medan Sveriges andel av företagens sysselsättning har sjunkit med drygt 25 procentenheter, har samma andel för företagens FoU endast sjunkit med drygt 15 procentenheter. Utifrån dessa data kan vi således dra slutsatsen att FoU-verksamhet historiskt sett tycks ha en koppling till företagens huvudkontor genom att den andel av verksamheten som ligger i samma land som huvudkontoren är högre än samma andel för övrig verksamhet. Denna andel har dessutom minskat i långsammare takt över tiden jämfört med motsvarande andel för övrig verksamhet. Samtidigt har dock den svenska andelen av företagens FoU-verksamhet minskat, vilket innebär att kopplingen till huvudkontoren försvagats över tiden.

Handel och löner

Handelsteorin lär oss att handel skapar vinster för ekonomin på ett aggregat plan. Den lär oss emellertid också att handel påverkar inkomstfördelningen i en ekonomi och att det finns både de som vinner och de som förlorar på handeln.

Denna insikt har fått förnyad aktualitet under 1990-talet genom att flera studier visat att lönegapet mellan hög- och lågutbildade ökat i de industrialiserade länderna, något som bidragit till en ökad inkomstspridning.⁹ I Sverige krympte lönegapet mellan hög- och lågutbildade under 1970-talet och början av 1980-talet, medan det tycks ha stigit något från mitten av 1980-talet (Edin och Holmlund, 1995, Hansson, 1999). Samtidigt har arbetslösheten under 1990-talet drabbat de lågutbildade särskilt hårt, något som kan tolkas som ett tecken på samma underliggande förändring på arbetsmarknaden, nämligen att den högutbildade arbetskraften blivit relativt sett mer eftertraktad.

Vissa hävdar att den mest troliga orsaken till denna utveckling är den ökade importkonkurrensen från låglöneländer som de industrialiserade länderna mött under senare tid. Inte minst de stora exportframgångar som vissa av de asiatiska länderna uppnått har uppfattats som en möjlig förklaring i sammanhanget. Till viss del är dessa exportframgångar en konsekvens av att multinationella företag förlagt arbetsintensiv produktion till låglöneländerna. De multinationella företagen uppfattas därför som potentiellt viktiga aktörer i denna utveckling.

Utgångspunkten för resonemanget kring importkonkurrens och relativlöner kan sägas vara det s.k. faktorprisutjämnningsteoremet, vilket säger att handel tenderar att utjämna faktorpriserna mellan länder. När länder med olika relativa tillgångar på hög- och lågutbildad arbetskraft handlar fritt med varandra, kommer de länder som har relativt gott om högutbildad arbetskraft att specialisera sig på och exportera varor intensiva i högutbildad arbetskraft, medan länder som har relativt gott om lågutbildad arbetskraft spe-

cialiserar sig på och exporterar varor intensiva i lågutbildad arbetskraft. I de förra länderna leder denna specialisering till en ökning av relativpriset på högutbildad arbetskraft, medan det i de senare länderna leder till en ökning av relativpriset på lågutbildad arbetskraft. Med fullt integrerade varumarknader kan denna process gå så långt att lönerna utjämnas helt mellan länderna.

Det har genomförts många studier som har försökt uppskatta hur mycket av den observerade minskningen i den relativa efterfrågan på lågutbildad arbetskraft som kan förklaras av ökad importkonkurrens från låglöneländer (för en översikt, se Wood, 1998). Vad gäller den svenska ekonomin har denna fråga studerats av Hansson (1999). Liksom de flesta internationella studier som genomförts tilldelar han emellertid handeln en förhållandevis blygsam roll. Hansson (1999) dokumenterar en företeelse som går igen i studier baserade på data för andra länder, nämligen att den ökade användningen av högutbildad arbetskraft som vi finner för tillverkningsindustrin totalt sett härrör från en ökad användning inom varje enskild bransch snarare än en ökad specialisering på branscher som använder högutbildad arbetskraft intensivt. Många har argumenterat emot hypotesen att denna utveckling kan förklaras av ökad importkonkurrens på grundval av att handel borde påverka specialiseringen i ekonomin snarare än den genomsnittliga kompetensnivån hos arbetskraften inom branscher.

Hansson (1999) drar slutsatsen att ökningen av den svenska tillverkningsindustrins relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft främst förklaras av den ökade kunskapsintensiteten i och datoriseringen av svenska industribranscher. Genom att det råder komplementaritet mellan den typ av teknisk kunskap som skapas av investeringar i FoU och arbetskraftens kompetens har de omfattande FoU-satsningar som svenska företag genomfört under senare tid lett till en ökad efterfrågan på högutbildad arbetskraft. Samma komplementära förhållande tycks råda mellan användningen av datorer och arbetskraftens kompetensnivå. Hansson (1999) noterar att användningen av datorer bland anställda i Sverige har fördubblats mellan 1984 och 1995. Detta har också bidragit till att öka efterfrågan på högutbildad arbetskraft.

Den internationella litteraturen ger inte heller något särskilt starkt stöd för tesen att den ökade importkonkurrensen från låglöneländer har haft en negativ effekt på inkomstfördelningen i de industrialiserade länderna. De flesta studier tilldelar den tekniska utvecklingen en mer betydande roll. På grund av att den tekniska utvecklingen ökat de högutbildades produktivitet mer än de lågutbildades har högutbildade blivit mer eftertraktade. Det verkar dock rimligt att anta att de tekniska framstegens omfattning och inriktning kan påverkas av hur stark den internationella konkurrensen är. Därmed är inte distinktionen mellan handel och teknisk utveckling helt entydig (se t.ex. Haskel och Slaughter, 1999). Hur sambandet mellan handel, teknologi och inkomstfördelning egentligen ser ut kommer förmodligen även fortsättningsvis att vara ett livligt forskningsområde inom nationalekonomi.

Sammanfattning och avslutande kommentarer

I detta kapitel har vi studerat omfattningen och betydelsen av svensk utrikeshandel och de svenska kapitalrörelserna. Vi har sett att det svenska handelsmönstret förklaras förhållandevis väl av de två huvudmekanismer som handelsteorin bygger på: specialisering utifrån komparativa fördelar och specialisering baserad på stordriftsfördelar hos företagen. Vi har också sett att den rumsliga aspekten av handel är viktig, vilket innebär att internationell handel på ett sätt endast är ett specialfall av regional handel. Internationell handel uppstår helt enkelt när de regioner som deltar i handeln råkar ligga i olika länder. Handel mellan länder skiljer sig dock från handel mellan regioner i några avseenden. Produktionsfaktorernas rörlighet är vanligtvis betydligt lägre mellan länder än mellan regioner i ett och samma land, i synnerhet vad gäller arbetskraft. Detta innebär att skillnader i relativa faktortillgångar kan vara en stark drivkraft bakom handel mellan länder, medan det kanske snarare utgör en drivkraft bakom faktorrörlighet mellan regionerna i ett land. Dessutom ligger många av de hinder som fortfarande finns för handeln på en nationell nivå snarare än på en regional nivå. Det gör att det finns mer av trögheter för internationell handel än för regional handel.

Genomgången i detta kapitel visar att både svensk utrikeshandel och Sveriges internationella investeringar har ökat väsentligt under senare tid. Denna utveckling avspeglar en tilltagande integration av den svenska ekonomin i världsekonomin. Medan det finns betydande samhällsekonomiska vinster förknippade med en sådan utveckling, skapar den samtidigt farhågor att Sverige skall förlora företag och kompetens till utlandet. Vi har i detta kapitel berört flera av de förändringar i svensk ekonomi som debatterats livligast utifrån ett sådant perspektiv. En sådan är det kraftigt ökade utländska ägandet av tidigare svenska företag. En annan är de svenska företagens fortsatta expansion i utlandet där till och med sådan verksamhet som tidigare varit starkt knuten till hemlandet kommit att förläggas till utlandet.

Finns det då fog för dessa farhågor? Genomgången i detta kapitel kan egentligen inte ge något entydigt svar på denna fråga. Däremot kan vi slå fast att det egentligen inte spelar någon större roll huruvida den senaste tidens förändringar tyder på att vi står inför en massflykt av företag och högutbildad arbetskraft eller ej, för att vi skall vilja verka för reformer som stärker den svenska ekonomins förmåga att bygga upp kapital och kompetens. Ur samhällsekonomisk synvinkel är det önskvärt att sådana reformer framför allt inriktas på att förbättra incitamenten för investeringar i realkapital och kunskap samt för att resurser omallokeras snabbt från stagnerande till expanderande företag och branscher.

Att försöka påverka företagens lokalisering och investeringsströmmar genom att särbehandla företag eller bedriva en politik som syftar till att direkt påverka investerings- och handelsflödena är däremot inte att rekommendera.

En sådan politik leder vanligen till samhällsekonomiska förluster genom att den skapar onödiga snedvridningar i ekonomin. Det är alltså inte genom att lägga hinder i vägen för svenska företags utlandslokalisering eller utländska företags ägande i svenskt näringsliv som vi bäst gynnar svensk ekonomi. En sådan politik försämrar de svenska företagens möjligheter att konkurrera med utländska företag. Inte heller är det en särskilt bra strategi att försöka behålla de svenska företagens verksamhet eller locka till sig utländska nyinvesteringar med hjälp av skattelättnader och andra förmåner som enbart riktar till vissa företag. En sådan politik är ett slöseri med svenska skattemedel. Det är i stället genom att påverka ekonomins förutsättningar i form av resurstillgångar, kunskap och anpassningsförmåga som vi kan förbättra våra möjligheter att dra fördelar av Sveriges ökade integration med omvärlden.

Noter

¹ Teorin formulerades ursprungligen av den brittiske ekonomen David Ricardo i början av 1800-talet.

² Det förra innebär att länderna producerar på olika punkter längs en och samma isokvant, medan det senare innebär att isokvanternas läge skiljer sig mellan länderna.

³ Enligt Torstensson (1996) är dock dessa resultat inte helt robusta.

⁴ Ekholm (1998) finner att den svenska exporten är något mer känslig för geografiskt avstånd. En analys av 1994 års export ger vid handen att en 10-procentig ökning av det geografiska avståndet minskar exporten med ca 10 procent.

⁵ Portföljinvesteringar avser förvärv och avyttring av aktier/andelar och räntebärande skuldebrev. Även köp och försäljning av andelar i fonder betraktas som portföljinvesteringar.

⁶ Definitionen av direkta investeringar utgår från begreppet "direktinvesteringsförhållande", som innebär att det finns ett direkt eller indirekt ägande mellan två företag på minst 10 procent av aktiekapital eller röster. Alla finansiella transaktioner mellan sådana företag ses som direkta investeringar.

⁷ Även här registreras ett utflöde med plustecken och ett inflöde med minustecken. Detta innebär att en positiv transaktionsförändring motsvaras av en minskning av valutareserven, medan en negativ transaktionsförändring motsvaras av en ökning av valutareserven.

⁸ Data för de svenska multinationella företagens utlandsverksamhet har samlats in av Industriens Utredningsinstitut. För en beskrivning av denna databas, se Braunerhjelm och Ekholm (1998).

⁹ Särskilt tycks detta gälla USA och Storbritannien (Nickell och Bell, 1996).

Referenser

- Berman, E., Bound, J. och Griliches, Z. (1994), "Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufactures", *Quarterly Journal of Economics*, 113:1 169–1 213.
- Blomberg, G. och Östberg, J. (1999), "Marknadsvärderad utlandsställning – en ny bild av Sveriges utlandsberoende", *Penning- och valutapolitik*, 99:2, s. 29–42.

- Brainard, L. (1997), "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-Off Between Multinationals Sales and Trade", *American Economic Review*, 87:520–544.
- Braunerhjelm, P. och Ekholm, K. (1998), *The Geography of Multinational Firms*. Kluwer Academic Press, Boston.
- Braunerhjelm, P. och Lindqvist, T. (1999), "Utvandrarna – effekter och drivkrafter bakom huvudkontorsflytten", *Ekonomisk Debatt*, 27:483–496.
- Burenstam Linder, S. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*. Wiley, New York.
- Davis, D. och Weinstein, D. (1996), "Does Economic Geography Matter for International Specialization?", *NBER Working Paper*, nr 5 786.
- Davis, D. och Weinstein, D. (1998), "An Account of Global Factor Trade", *NBER Working Paper*, nr 6 785.
- Edin, P.-A. och Holmlund, B. (1995), "The Swedish Wage Structure: The Rise and Fall of Solidarity Wage Policy", i R. Freeman och L. Katz (red.), *Differences and Changes in Wage Structures*. University of Chicago Press, Chicago.
- Ekholm, K. (1998), "Proximity Advantages, Scale Economies, and the Location of Production", i P. Braunerhjelm och K. Ekholm (red.), *The Geography of Multinational Firms*. Kluwer Academic Press, Boston.
- Falvey, R. (1981), "Commercial Policy and Intra-Industry Trade", *Journal of International Economics*, 11:495–511.
- Forslid, R., Haaland, J. och Midelfart Knarvik, K.H. (1999), "A U-Shaped Europe? A Simulation Study of Industrial Location". *CEPR Working Paper*, nr 2 247.
- Froot, K.A. och Stein, J. (1991), "Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Market Approach", *Quarterly Journal of Economics*, 106:119–207.
- Fujita, M., Krugman, P.R. och Venables, A.J. (1998), *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- Greenaway, D. och Torstensson, J. (1997), "Back to the Future: Taking Stock on Intra-industry Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133:249–269.
- Grubel, H. och Lloyd, P. (1976), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Wiley, New York.
- Gustavsson, P., Hansson, P. och Lundberg, L. (1999), "Technology, Resource Endowments and International Competitiveness", *European Economic Review*, 43:1 501–1 530.
- Hansson, P. (1991), "Determinants of Intra-Industry Specialisation in Swedish Foreign Trade", *Scandinavian Journal of Economics*, 93:391–406.
- Hansson, P. (1999), "Relative Demand for Skills in Swedish Manufacturing: Technology or Trade?", *FIEF Working Paper*, nr 152.
- Hansson, P. och Lundberg, L. (1995), *Från basindustri till högteknologi? Svensk näringsstruktur och strukturpolitik*. SNS Förlag, Stockholm.
- Haskel, J. och Slaughter, M. (1999), "Trade, Technology and U.K. Wage Inequality", *CEPR Discussion Paper*, nr 2 091.
- Helpman, E. och Krugman, P. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- Hoftyzer, J. (1984), "A Further Analysis of the Linder Trade Thesis", *Quarterly Review of Economics and Business*, 24:57–90.
- Krafft, K. (1991), "Handelshinder och internationaliseringsgrad inom tjänstesektorn", i P. Hansson m.fl., *Internationalisering och produktivitet*. Expertrapport nr 8 till Produktivitetsdelegationen.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge, Mass.
- Krugman, P. och Obstfeld, M. (1997), *International Economics: Theory and Policy*, 4:e uppl., Addison-Wesley, Reading, Massachusetts.
- Leamer, E. och Levinsohn, J. (1995), "International Trade Theory: The Evidence", kapitel

- 26 i G. Grossman och E. Helpman (red.), *Handbook in International Economics Vol. III*. North-Holland, Amsterdam.
- Lundberg, L. (1988), "Technology, Factor Proportions and Competitiveness", *Scandinavian Journal of Economics*, 94: 173–188.
- Lundberg, L. (1992), "Economic Integration, Inter- and Intra-Industry Trade: The Case of Sweden and the EC", *Scandinavian Journal of Economics*, 94:393–408.
- Lundberg, L. (1999), *Sveriges internationella konkurrenskraft*. Bilaga 5 till Långtidsutredningen 1999. Finansdepartementet, Stockholm.
- Lundberg, L. och Torstensson, J. (1996), *Skatteväxling och internationell konkurrenskraft*, kap. 5 i SOU 1996:117. Expertrapporter från Skatteväxlingskommittén.
- Machin, S. (1996), "Changes in the Relative Demand for Skills in the UK", i A. Booth och D. Snower (red.), *Acquiring Skills*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Nickell, S. och Bell, B. (1996), "Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries", *American Economic Review*, 86:302–308.
- Ottaviano, G.I.P. och Puga, D. (1998), "Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the 'New Economic Geography'", *World Economy*, 21:707–731.
- Södersten, B. och Reed, G. (1993), *International Economics*, 3:e uppl., Macmillan, London.
- Torstensson, J. (1991), "Quality Differentiation and Factor Proportions in International Trade: An Empirical Test of the Swedish Case", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 152:183–194.
- Torstensson, J. (1996), "Technical Differences and Inter-Industry Trade in the Nordic Countries", *Scandinavian Journal of Economics*, 98: 93–110.
- Trefler, D. (1995), "The Case of the Missing Trade and Other Mysteries", *American Economic Review*, 85:1 029–1 046.
- Wood, A. (1998), "Globalisation and the Rise in Economic Inequalities", *Economic Journal*, 108:1 463–1 482.