

Direktinvesteringar inom tjänstesektorn och offshoring av tjänster

Hur omfattande är direktinvesteringarna inom tjänstesektorn och hur har de utvecklats på senare år? Vilken inverkan har offshoring av tjänster på produktivitet och sysselsättning? Hur påverkas sysselsättningens yrkes- och utbildningsammansättning i de svenska moderföretagen, och följaktligen vilken typ av verksamhet blir kvar i Sverige, när svenska multinationella företag expanderar i sina dotterföretag utomlands? Detta är några av rapportens frågeställningar.

Dnr 2011/052
Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon 010 447 44 00
Telefax 010 447 44 01
E-post info@tillvaxtanalys.se
www.tillvaxtanalys.se

För ytterligare information kontakta Pär Hansson
Telefon 010-447 44 41
E-post par.hansson@tillvaxtanalys.se

Förord

Mot bakgrund av tjänstesektorns växande betydelse i den svenska ekonomin har Tillväxanalys fått i uppdrag att analysera den roll som den ökade internationaliseringen av denna spelar för produktivitet och sysselsättning. Direktinvesteringar har en särskilt framträdande ställning inom tjänstesektorn. Det beror på att det vanligtvis finns ett starkt behov av att producent och konsument befinner sig på samma ställe när tjänster ska tillhandahållas. Denna rapport är en del av Näringsdepartementets uppdrag till Tillväxanalys att bidra till kunskap kring den ökade internationaliseringen av tjänster och tjänsteinnovationer och dess effekter på svensk ekonomi.

Syftet med denna rapport är att diskutera hur direktinvesteringarna mäts i den officiella svenska statistiken samt att beskriva deras storlek, utveckling och betydelse inom tjänstesektorn.

Av rapporten framgår att det på senare tid har skett en förskjutning av direktinvesteringarna i världen från tillverkningsindustrin till tjänstesektorn. Inslaget av multinationella företag är dock fortfarande avsevärt större inom den svenska industrin än inom tjänstesektorn. Ökad offshoring av tjänster förefaller ha positiv inverkan på produktiviteten, medan effekterna på sysselsättningen tycks vara relativt små. Förskjutningar av sysselsättningen inom svenska multinationella företag i riktning mot dotterföretagen utomlands verkar medfört att andelen kvalificerad arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter har ökat i moderföretagen i Sverige.

Rapporten är skriven av Kent Eliasson, Pär Hansson och Markus Lindvert på Tillväxanalys.

Östersund, december 2011

Peter Vikström

Avdelningschef

Entreprenörskap och näringsliv

Innehåll

Sammanfattning	7
1 Inledning	9
2 Ingående och utgående utländska direktinvesteringar i tjänstesektorn	11
2.1 Hur mäts utländska direktinvesteringar?	11
2.2 Utländska direktinvesteringar inom tjänstesektorn internationellt och i Sverige	13
3 Offshoring av tjänster	22
3.1 Offshoring och outsourcing.....	22
3.2 Offshoring av tjänster och produktivitet	23
3.3 Offshoring av tjänster och sysselsättning	23
4 Offshoring och de multinationella företagen.....	25
4.1 Horisontella och vertikala direktinvesteringar	25
4.2 Offshoring och arbetskraftens utbildnings- och yrkessammansättning.....	26
5 Avslutande kommentarer	33
Referenser.....	37
Appendix.....	39

Sammanfattning

Rapporten diskuterar de utländska direktinvesteringarnas (kommersiell närvaro utomlands) betydelse inom tjänstesektorn. Direktinvesteringar förväntas spela en särskilt viktig roll där eftersom det ofta finns ett behov av att producent och konsument befinner sig på samma ställe när tjänster tillhandahålls (proximity burden).

I rapporten redogörs för den statistik som produceras i Sverige för att mäta direktinvesteringar och den diskuterar även fördelar och nackdelar med olika statistikkällor. Avgörande för vilken typ av statistik som är lämplig att använda sig av bestäms av för vilket ändamål den ska utnyttjas. Om syftet är att försöka beskriva omfattningen, särskilt på branschnivå, av de multinationella företagens verksamhet och den inverkan dessa företag har på sina värdländer och hemländer är den statistik som mera direkt beskriver dessa företags ekonomiska aktiviteter i moderföretagen i hemlandet och dotterföretagen utomlands att föredra framför den statistik på direktinvesteringar, bestående av kapitalflöden och tillgångar, som utgör underlag till betalningsbalansen. För den förra är Tillväxtanalys statistikansvarig myndighet och för den senare är det Riksbanken.

Under de senaste tjugo åren har det skett en förskjutning av direktinvesteringarna i världen från tillverkningsindustrin till tjänstesektorn. Kommersiell närvaro utomlands är vanligare än handel över gränser när tjänsteföretag ska tillhandahålla en produkt jämfört med industriföretag. Dessutom har den relativa betydelsen av kommersiell närvaro utomlands i förhållande till handel över gränser ökat på senare år och det gäller både inom tjänstesektorn och inom industrin.

De multinationella företagen spelar en avsevärt större roll inom den svenska industrin än inom svenska tjänstesektorn. Medan andelen sysselsatta som arbetar i multinationella företag har varit relativt konstant under senare år har utlandsägandet ökat på bekostnad av inslaget av svenska multinationella företag, mycket beroende på att tidigare svenskägda multinationella företag har blivit utlandsägda. I ett internationellt perspektiv är andelen sysselsatta i utlandsägda företag inom den svenska tjänstesektorn hög.

Om vi enbart betraktar de svenska multinationella företagen har sysselsättningsandelen i moderföretagen i Sverige fallit kraftigt och det gäller såväl för tjänstesektorn som för industrin. I tjänstesektorn har det skett en expansion av sysselsättningen i dotterföretagen i andra höglöneländer, vilket skulle kunna tolkas som att tjänsteföretagen söker sig till liknande marknader med stor efterfrågan (höga inkomster och löner). I industrin har sysselsättningsökningen framförallt ägt rum i dotterföretagen i låglöneländer. Detta indikerar att motivet till att etablera sig utomlands inom industrin i större utsträckning än inom tjänstesektorn har varit att försöka dra nytta av lägre kostnader för mindre kvalificerad personal.

I rapporten klargörs skillnaden mellan outsourcing och offshoring; outsourcing medför att en verksamhet förläggs utanför företaget, medan offshoring innebär att en aktivitet lokaliseras utomlands. Fallande kostnader för information och kommunikation har inneburit att potentialen för offshoring av tjänster har ökat. En genomgång av ett antal nyligen publicerade empiriska studier visar att offshoring av tjänster verkar ha haft positiv inverkan på produktiviteten och relativt små effekter på sysselsättningen.

En analys av svenska multinationella företag pekar på att förskjutningen av sysselsättningen inom dessa i riktning mot dotterföretagen utomlands har lett till att andelen kvalificerad arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter har ökat i moderföretagen i Sverige. Tjänsteföretagens offshoring tycks emellertid ha haft mindre inverkan på andelen icke-rutiniserade arbetsuppgifter som utförs i moderföretagen än industriföretagens offshoring. Resultaten ger således inga belägg för att förutsättningarna att bedriva kvalificerad verksamhet i Sverige under de senaste åren skulle ha varit särskilt ogynnsamma, något som den populära debatten ibland kanske har gett sken av.

1 Inledning

Utländska direktinvesteringar (kommersiell närvaro i andra länder) spelar en särskilt viktig roll inom tjänstesektorn och när det gäller att bedriva internationell handel i tjänster. Det beror på att egenskaperna hos tjänster jämfört med hos varor gör att det sätt på vilka tjänster tillhandahålls vid internationell handel i viss mån skiljer sig från hur den internationella handeln i varor går till; producenter och konsumenter tenderar därför ofta att behöva befinna sig på samma ställe vid tillhandahållandet av tjänster (proximity burden).¹ Det visar sig också att av de fyra olika sätt (modes), som världshandelsorganisationen WTO identifierat, på vilka internationell handel i tjänster kan förekomma är kommersiell närvaro utomlands (mode 3), mätt som försäljning i utländska dotterföretag utomlands, ungefär lika stor (41 procent) som handel över gränser (mode 1).²

Syftet med denna rapport är att diskutera direktinvesteringarnas storlek, utveckling och betydelse inom tjänstesektorn och i relation till direktinvesteringarna inom industrin. Vi beskriver också hur man i den officiella statistiken mäter storleken på direktinvesteringarna och den ekonomiska aktivitet som de multinationella företagen bedriver inom tjänstesektorn. Dessutom försöker vi bedöma vilka fördelar och nackdelar olika typer av data på direktinvesteringar och multinationella företag har.

Ett fenomen som rönt särskilt stort intresse på sistone, och som till viss del är kopplat till direktinvesteringar i tjänstesektorn, är ökad offshoring av tjänster, det vill säga att tjänster i större utsträckning köps in, antingen från egna dotterföretag i utlandet eller från fristående företag i utlandet. Offshoring av tjänster har underlättats av att kostnaderna för information och kommunikation har fallit kraftigt på senare år. Vi redogör för vilka effekter detta kan ha på produktivitet och sysselsättning och försöker uppskatta hur stora dessa har varit utifrån resultaten från de senaste empiriska studierna på området.

De visar sig att de multinationella företagen har en framträdande roll i det svenska näringslivet. Dessutom har Sverige internationellt sett synnerligen bra data över dessa företag. Det gör det särskilt intressant att studera hur ökad offshoring, som ett resultat av svenska multinationella företags direktinvesteringar utomlands, påverkar verksamheterna i moderföretagen i Sverige.

Beroende på om direktinvesteringarna är marknadssökande (horisontella), sker på stora marknader där inkomsterna är höga, eller är faktorsökande (vertikala), sker på marknader där produktionskostnaderna är låga, kan man få olika effekter på arbetskraftens sammansättning i moderföretagen i Sverige. Andelen kvalificerad arbetskraft förväntas öka i moderföretagen i Sverige vid vertikala investeringar eftersom verksamheter med stor andel mindre kvalificerad arbetskraft antas flytta till länder där denna är billig. När det gäller horisontella investeringar finns det däremot skäl att tro att dessa inte påverkar andelen kvalificerad arbetskraft i moderföretagen eftersom det i huvudsak är samma typ av verksamhet som finns i Sverige som etableras utomlands. Rimligen är vertikala investeringar mer vanligt förekommande i låglöneländer och inom tillverkningsindustrin,

¹ Francois och Hoekman (2010) s. 648-649.

² Hoekman och KostECKI (2009) tabell 7.1. Övriga sätt att tillhandahålla tjänster är konsumtion utomlands (mode 2) och temporär förflyttning av arbetskraft utomlands (mode 4). Andelen av tjänstehandeln för mode 2 uppskattas till 16 procent och för mode 4 till 2 procent.

medan horisontella direktinvesteringar mestadels sker i höglöneländer och i stor omfattning inom tjänstesektorn.

På senare år har det emellertid hävdats att det är karaktären på arbetsuppgifterna som utförs i ett jobb som avgör benägenheten för det ska försvinna utomlands. Rutinmässiga jobb och jobb som kräver lite kontakter öga-mot-öga med slutanvändaren antas vara sådana som relativt lätt går att flytta till andra länder.

I rapporten redovisar vi en del preliminära resultat där vi empiriskt försöker kvantifiera i vad mån den ökade sysselsättningen i svenska multinationella företags dotterföretag utomlands påverkar utbildnings- och yrkessammansättning i moderföretagen i Sverige. Av analysen framgår att de sysselsättningsförskjutningar som förkommit i svenska multinationella företag på senare år från moderföretagen i Sverige till dotterföretagen utomlands har medfört att andelen kvalificerad arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter har ökat i moderföretagen i Sverige.

Rapporten är disponerad enligt följande. I avsnitt 2 diskuterar vi hur utländska direktinvesteringar mäts i den officiella statistiken och, med särskilt fokus på tjänstesektorn, hur direktinvesteringarna och de multinationella företagen har utvecklats över tiden. I avsnitt 3 redogör vi för skillnaderna mellan outsourcing och offshoring samt diskuterar, mot bakgrund av de senaste publicerade empiriska studierna på området, vilken betydelse offshoring av tjänster har haft på produktivitet och sysselsättning. I avsnitt 4 presenterar vi några preliminära resultat från en egen empirisk studie där vi analyserar hur arbetskraftens sammansättning i moderföretagen i svenska multinationella företag påverkas av sysselsättningsförändringar i deras dotterföretag utomlands. Avsnitt 5 summerar och försöker sätta in delar av rapportens resultat i ett policyperspektiv.

2 Ingående och utgående utländska direktinvesteringar i tjänstesektorn

2.1 Hur mäts utländska direktinvesteringar?

Till skillnad från portföljinvesteringar innebär direktinvesteringar ett långsiktigt förhållande som avspeglar ett varaktigt intresse och kontroll hos investeraren. När det gäller data på utländska direktinvesteringar finns det i allmänhet två typer.

Den ena är finansiella data från betalningsbalansstatistiken.³ Dessa registrerar ingående och utgående flöden av direktinvesteringar och de stockar (tillgångar) som dessa flöden resulterar i. Stockarna utgör ackumulerade flöden av direktinvesteringar. Den ingående stocken av direktinvesteringar i Sverige är värdet på de direktinvesteringar som gjorts av utländska företag i Sverige och den utgående stocken är värdet på de direktinvesteringar svenska företag har genomfört i utlandet. Direktinvesteringar har 10 procent eller mer av röstvärdet i de företag i utlandet som de investerar i.

Den andra typen av data på direktinvesteringar är olika direkta mått på såväl den ekonomiska aktiviteten som utlandsägda dotterföretag bedriver i sina värdländer som på den verksamhet som moderföretagen utövar i sina hemländer. Det kan gälla försäljning, produktion, sysselsättning, investeringar i anläggningar och utrustning och utgifter för forskning och utveckling. Definitionen på ett utlandsägt företag i den svenska statistiken är att mer än hälften av aktiernas röstvärde innehåses av en utländsk ägare.⁴ Tillhör företaget en koncern i Sverige vars koncernmoder är utländsk räknas det också som utländskt. Vidare gäller att om företaget är ägt i flera led är det den yttersta ägaren, det vill säga det moderbolag som i sin tur inte kontrolleras till mer än hälften av något annat bolag, som bestämmer nationaliteten på alla ingående bolag. Som svenska moderföretag betraktas svenska koncerner som har minst en anställd i ett dotterbolag utomlands och att de är svenska innebär att svenska ägare har minst 50 procent av röstvärdet i koncernmoderbolaget.⁵ I Sverige baseras denna statistik på registerdata från koncernregistret och SCB undersökningen "Företagens ekonomi".

Fördelen med de direktinvesteringsstockar som hämtas från betalningsbalansstatistiken är att dessa omfattar många länder, medan de data som direkt mäter den ekonomiska aktiviteten hos multinationella företag i hem- och värdländer endast finns att tillgå för ett fåtal utvecklade länder, bland annat Sverige.⁶ Det gör att de förra har använts flitigt, exempelvis i analyser av hur verksamheterna hos multinationella företag från ett givet hemland fördelar sig mellan olika värdländer, hur denna fördelning påverkas av karakteristika hos hem- och värdländer, samt hur omfattningen av multinationella företag påverkar utvecklingen i värdländerna.

Nackdelen med att använda direktinvesteringsstockar är att dessa enbart mäter värdet av de finansiella insatser som moderföretagen har gjort i sina utländska dotterföretag. Enligt

³ SCB (2010) beskriver mera ingående hur direktinvesteringarna mäts i betalningsbalansen.

⁴ Tillväxtanalys (2011a) innehåller en fylligare beskrivning av den svenska statistiken över utländska företag.

⁵ Tillväxtanalys (2011b) ger en mera detaljerad redogörelse av statistiken över svenska koncerner med dotterföretag i utlandet.

⁶ Lipsey (2003) innehåller en utförligare diskussion om fördelar och nackdelar med olika typer data för att analysera de multinationella företagens roll i ekonomin.

IMF:s rekommendationer består direktinvesteringstillgångarna av eget kapital och alla finansiella skuld- och fordringsmellanhavanden mot utländsk motpart inom ett direktinvesteringsförhållande. De utländska direktinvesteringsflöden som registreras i betalningsbalansstatistiken är moderföretagets köp och försäljning av aktier av företag i utlandet, inkomster i de utländska dotterföretagen som återinvesteras samt kort- och långfristig ut- och upplåning mellan moder- och dotterföretag.

Det betyder att dessa data inte innehåller någon information om vad som kännetecknar moderföretagen och deras verksamhet; vilken bransch de tillhör, deras storlek, försäljning och sysselsättning, samt tillgångar och teknologiska aktiviteter. Det gör i sin tur att det är svårt att göra analyser av varför företag blir multinationella företag och hur de påverkas av att investera utomlands. Eftersom dessa finansiella data inte heller säger något om den ekonomiska aktiviteten i dotterföretagen blir det knepigt att studera hur dessa dotterföretags verksamhet påverkar deras värdländer och moderföretagen i deras hemländer.

Ett annat problem med betalningsbalansdata på utländska direktinvesteringar är att dessa baseras på den omedelbara källan och destinationen för en investering och inte som i den andra typen av statistik den yttersta källan och den slutgiltiga destinationen för en investering. Med betalningsbalansdata är det möjligt att ett holdingbolag i ett mellanliggande land rapporteras som källan eller destinationen för en investering som egentligen har sitt ursprung från ett industriföretag eller är avsedd för dotterföretag inom industriell verksamhet.

Beugelsdijk m.fl. (2010) visar också att det finns systematiska avvikelser som gör att stockar över direktinvesteringar är ett mindre lämpat mått på omfattningen av den ekonomiska aktiviteten i multinationella företag i olika länder. De finner att sådana stockar överskattar aktiviteten i skatteparadis, som tenderar att dra till sig finansiellt kapital utan att det bidrar till någon större ekonomisk aktivitet. Eftersom direktinvesteringsstockarna inte inkluderar kapital upplånat på den lokala marknaden, något som förekommer i högre utsträckning i länder med välutvecklade finansmarknader och stora rörelser i växelkurserna, underskattas den ekonomiska aktiviteten i dessa länder. Dessutom framgår av deras studie att stockarna underskattar dotterföretagens förädlingsvärden i länder med hög arbetsproduktivitet; ett givet kapitalinflöde till ett utländskt dotterföretag leder, allt annat lika, till högre förädlingsvärde i länder med högre arbetsproduktivitet. Det bör dock påpekas att även om flöden och stockar utgör bristfälliga indikatorer på omfattningen av den ekonomiska aktivitet som utförs av multinationella företag är de ändå passande mått för det de utformats för att mäta, nämligen in- och utflöden av finansiellt kapital och den kumulativa storleken på dessa flöden.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att den statistik som kommer från betalningsbalansstatistiken på direktinvesteringar inte förmår att på ett tillfredställande sätt mäta omfattningen av de multinationella företagens verksamhet i olika länder och särskilt inte på branschnivå.⁷ Det gör bland annat att den inte lämpar sig för analyser av de multinationella företagens inverkan på sina hemländer och värdländer. Detta understryker

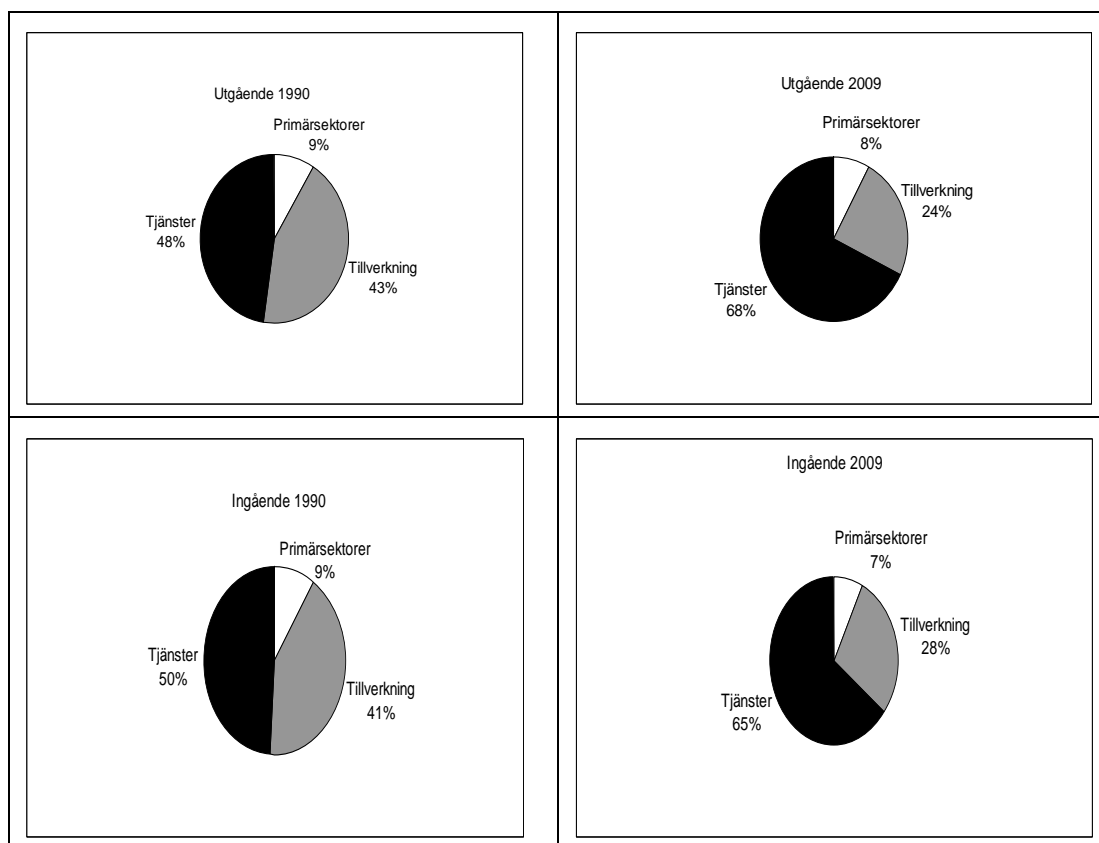
⁷ *Genom att jämföra betalningsbalansdata för direktinvesteringar med mera direkta mått på de multinationella företagens ekonomiska aktivitet för USA drar Lipsey (2007) slutsatsen att de förra fungerar hyfsat som approximationer på hur de multinationella företagens verksamheter fördelas över länder men däremot avsevärt sämre på fördelningen över branscher. Inte heller verkar de fungera särskilt bra som approximationer på förändringar över tiden både vad gäller fördelning över länder och över branscher.*

behovet av statistik som mera direkt beskriver dessa företags ekonomiska aktiviteter i moderföretagen i hemlandet och i dotterföretagen utomlands. När det gäller den svenska statistiken för de utlandsägda företagens verksamhet i Sverige och för moderföretagen i Sverige i de svenskägda koncerner som har verksamhet utomlands är denna relativt omfattande och av förhållandevis hög kvalitet. Däremot är uppgifterna betydligt sparsammare beträffande de utlandsägda företagens moderföretag och om dotterföretagen i de svenskägda koncerner som har verksamhet utomlands. När det gäller de förra känner man till ägarland och för de senare finns uppgifter på antal anställda i olika länder och numera också på försäljning och branschkod.

2.2 Utländska direktinvesteringar inom tjänstesektorn internationellt och i Sverige

Hur har direktinvesteringarna inom tjänstesektorn utvecklats jämfört med direktinvesteringarna inom industrin och primärsektorerna? För att ge en bild av den internationella utvecklingen använder vi, trots de påtalade bristerna, data på utgående och ingående stockar i världen eftersom endast den typen av data går att få tag på för de flesta länder i världen. Figur 2.1 illustrerar utvecklingen mellan 1990 och 2009

Figur 2.1 Skattade direktinvesteringsstockar (utgående och ingående) i världen på sektorsnivå 1990 och 2009.

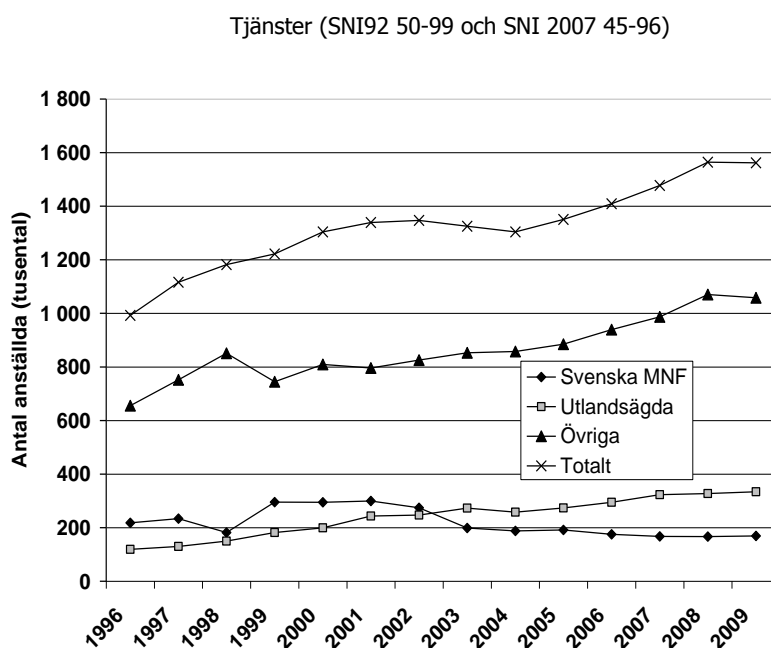


Källa: UNCTAD World Investment Report 2011 Web Tables 24 och 25.

Av figur 2.1 framgår att både de ingående och de utgående stockarnas andel för tjänstesektorn har vuxit på bekostnad av stockarnas andel för tillverkning. Andelen för tjänstesektorn har stigit från ungefär hälften 1990 till två tredjedelar 2009, vilket indikerar en förskjutning av direktinvesteringarna under denna period från industrin till tjänstesektorn.⁸ Denna förskjutning beror sannolikt på tjänstesektorns växande betydelse i många länder, men också på att hindren inom många tjänstesektorer för ingående direktinvesteringar var relativt höga (jämfört med industrin) omkring 1990 och att dessa har minskat kraftigt under perioden.⁹

När vi sedan tittar närmare på Sverige utnyttjar vi i stället data på den ekonomiska aktivitet, framförallt sysselsättning, som bedrivs i de multinationella företagen. I figur 2.2 har vi delat upp företagen i svenska multinationella företag, utlandsägda företag och övriga företag och studerar sysselsättningsutvecklingen i dessa grupper under perioden 1996 till 2009 inom tjänstesektorn och jämför denna med utvecklingen inom tillverkningsindustrin.

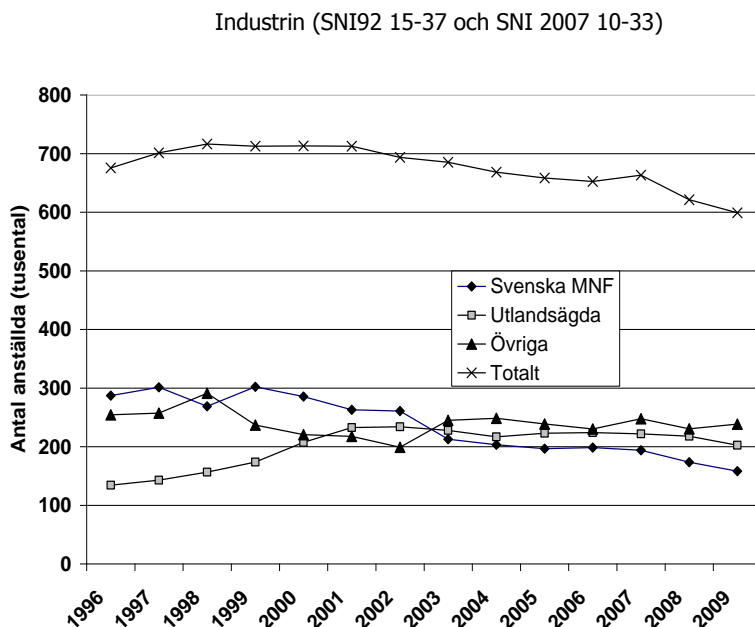
Figur 2.2 Anställda i svenska multinationella företag, utlandsägda företag och övriga företag 1996-2009.



⁸ Se även Kolstad och Villanger (2008) figur 1.

⁹ Se Golub (2003).

Figur 2.2 (forts).



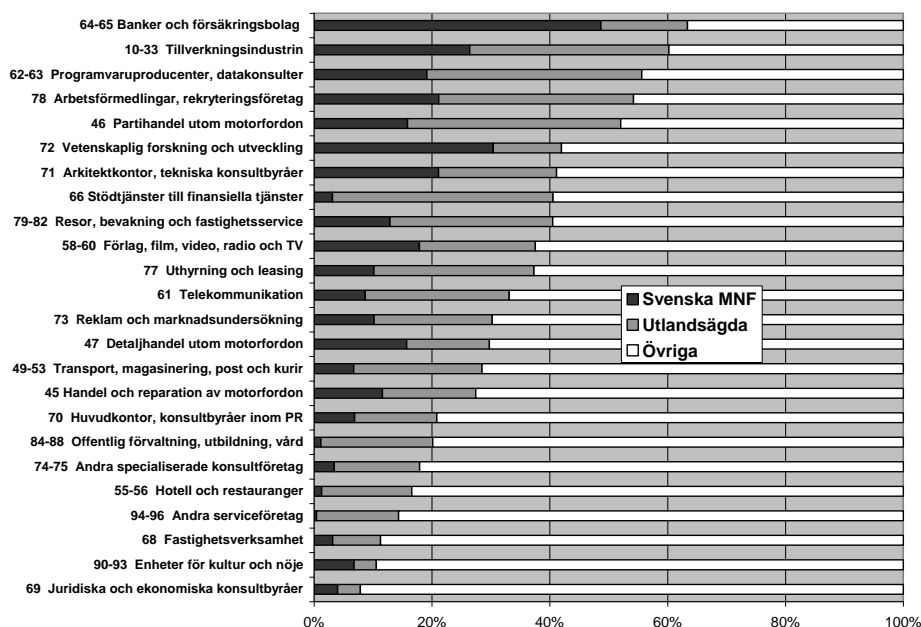
Källa: Tillväxtanalys Svenska koncerner med dotterbolag i utlandet och Utlandsägda företag samt SCB Företagens ekonomi.

Inte särskilt överraskande ser vi i figur 2.2 att sysselsättningen i tjänstesektorn har ökat under perioden 1996 till 2009 från 992 000 till 1 561 000, samtidigt som den under samma period har fallit i industrin från 675 000 till 599 000. Jämför vi inslaget av multinationella företag (svenska och utlandsägda) i tjänstesektorn med industrin finner vi att detta är betydligt mindre; andelen som arbetar i multinationella företag inom tjänstesektorn år 2009 är 32 procent, medan motsvarande andel inom industrin är hela 60 procent.¹⁰ Däremot verkar andelen sysselsatta som arbetar i multinationella företag — gäller både tjänstesektorn och industrin — ha varit i det närmaste konstant under perioden.

Betydelsen av multinationella företag är alltså i genomsnitt mycket större inom industrin än inom tjänstesektorn. Dessutom visar det sig i figur 2.3 att även om det råder stora variationer mellan olika delar av tjänstesektorn är det bara i en sektor som andelen anställda som arbetar i multinationella företag når upp i nivå med industrins genomsnitt, nämligen för ”Banker och försäkringsbolag” (63 procent). Lägst andel anställda i multinationella företag har ”Juridiska och ekonomiska konsultbyråer” (8 procent).

¹⁰ Värt att lägga märke till är att andelen för multinationella företag är högre både i tjänstesektorn (36 procent 2009) och i industrin (67 procent 2009) om den mäts i termer av förädlingsvärde än i termer av anställda. Skälet till detta är att multinationella företag generellt har högre produktivitet än övriga företag inom samma bransch.

Figur 2.3 Andel anställda i svenska multinationella företag, utlandsägda företag och övriga företag i olika branscher inom tjänstesektorn 2009.



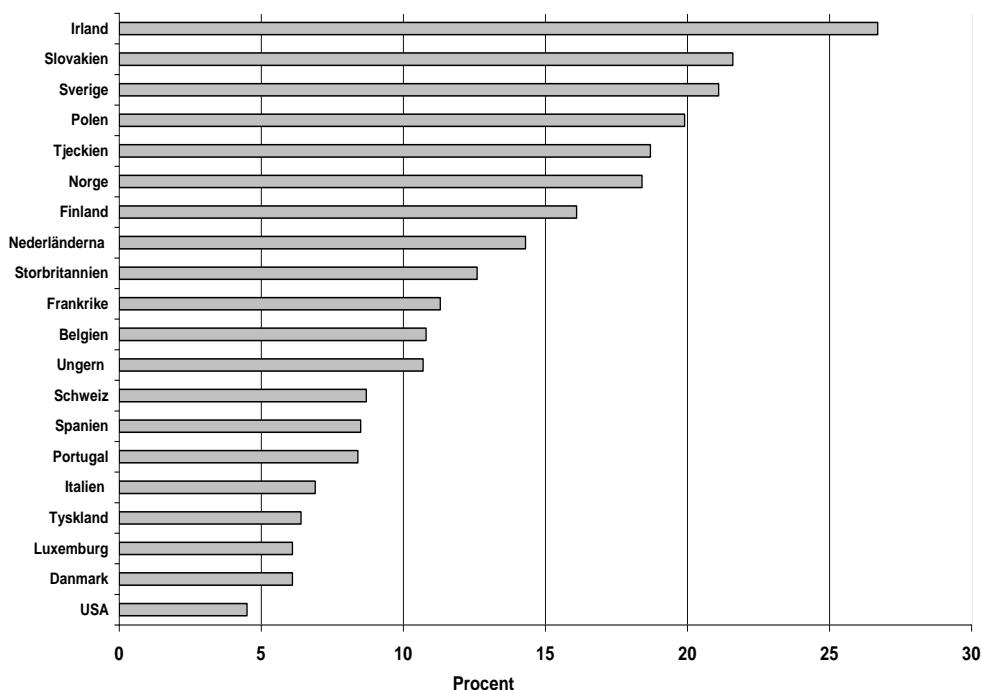
Källa: Se figur 2.2.

Noterbart är att utlandsägandet har ökat såväl inom industrin som inom tjänstesektorn. Andelen anställda i utlandsägda företag är dock avsevärt lägre inom tjänstesektorn (21 procent 2009) än inom industrin (34 procent 2009). På sistone har emellertid utlandsägandet inom industrin planat ut, medan det skett en trendmässig ökning inom tjänstesektorn över hela perioden. Av figur 2.4 framgår att andelen anställda i utlandsägda företag inom tjänstesektorn är förhållandevis hög i Sverige (21 procent) jämfört med andra OECD länder. Endast Irland och Slovakien har en högre andel 2006 och den genomsnittliga andelen bland de 20 OECD länderna är 13 procent. Om vi i stället ser på industrin hamnar Sverige på 7:e plats bland de 20 OECD länderna med 33 procent av de anställda i de utlandsägda företagen och där är den genomsnittliga andelen i OECD 27 procent.

För svenska multinationella företag finns förutom statistik över antalet anställda i moderföretagen i Sverige även uppgifter över antalet anställda i deras dotterföretag i olika länder. I figur 2.5 redovisas antalet anställda i svenska multinationella företag fördelade på moderföretagen och på dotterföretagen i hög- och låglöneländer¹¹ inom tjänstesektorn och inom industrin.

¹¹ Följande länder räknas till gruppen höglöneländer: Australien, Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Grekland, Irland, Island, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Nederländerna, Norge, Nya Zeeland, Portugal, Schweiz, Spanien, Storbritannien, Tyskland, USA och Österrike. Övriga länder betraktas som låglöneländer.

Figur 2.4 Andel anställda i utlandsägda företag inom tjänstesektorn i 20 OECD länder 2006.



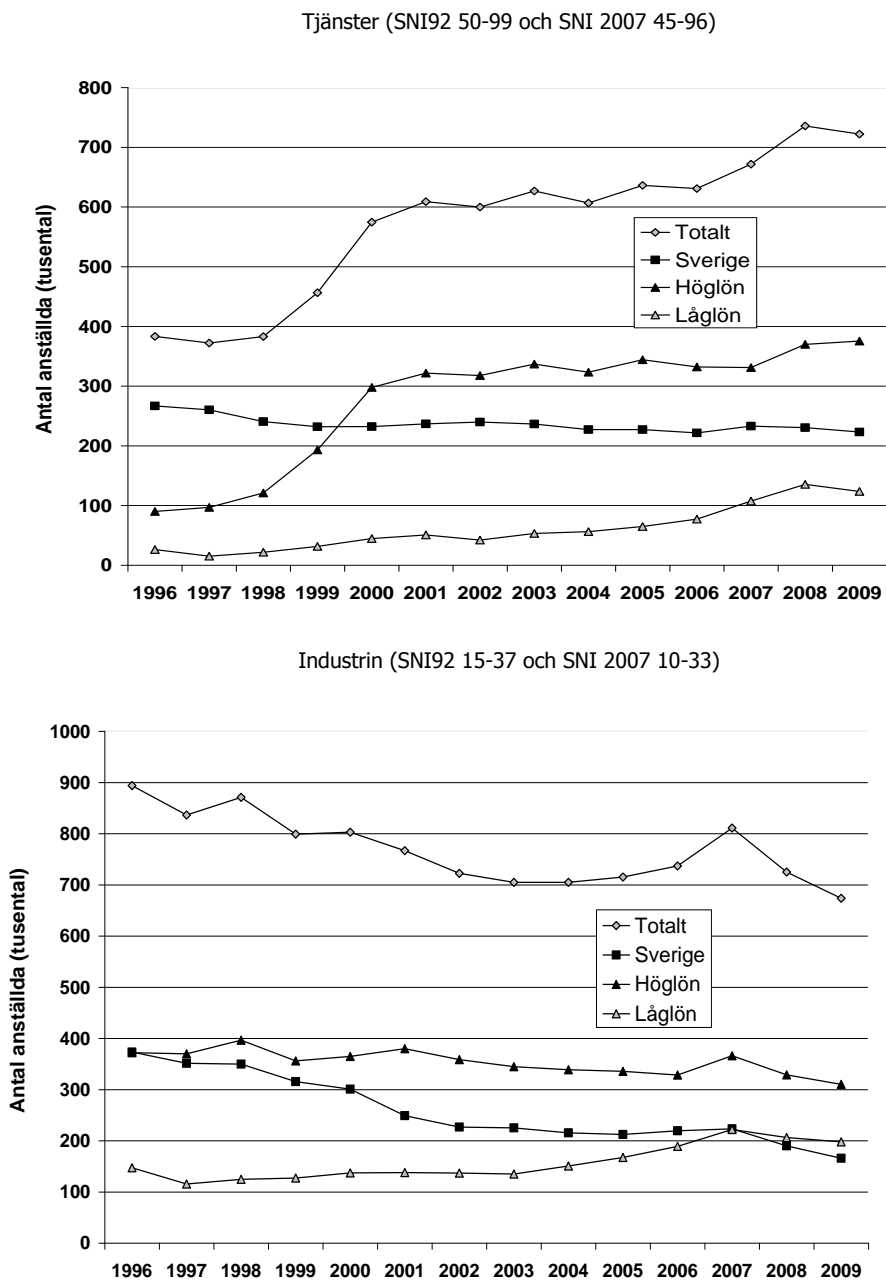
Anmärkning: Alla data är för 2006 utom för Finland, Nederländerna och Ungern som är för 2005.

Källa: OECD Factbook 2010: Economic, Environmental and Social Statistics.

Antalet anställda i svenska multinationella företag inom tjänstesektorn har under perioden 1996 till 2009 ökat från 383 000 till 722 000 under det att antalet anställda i svenska multinationella företag inom industrin har fallit från 894 000 till 674 000. Det betyder att år 2009 är antalet anställda i svenska multinationella företag inom tjänstesektorn större än inom industrin. Både inom tjänstesektorn och inte minst inom industrin minskar antalet anställda i moderföretagen i Sverige; sysselsättningsminskningen under perioden är hela 56 procent i svenska multinationella företag inom industrin medan den endast är 16 procent inom tjänstesektorn. När det gäller anställda i dotterföretagen i höglöneländer inom tjänstesektorn har det skett en kraftig ökning, särskilt under åren före år 2000,¹² samtidigt som antalet anställda i höglöneländer inom industrin har minskat. I dotterföretagen i låglöneländer har det däremot förekommit en ökning av antalet anställda både inom tjänstesektorn och inom industrin.

¹² Denna utveckling är till stor del avhängig ett antal större förvärv som ett svenskt multinationellt företag inom tjänstesektorn gjorde i USA under dessa år. Om man exkluderar denna koncern blir mönstret inte lika pregnant.

Figur 2.5 Anställda i svenska multinationella företag uppdelade på moderföretagen i Sverige och på dotterföretagen i hög- och låglöneländer 1996 till 2009.



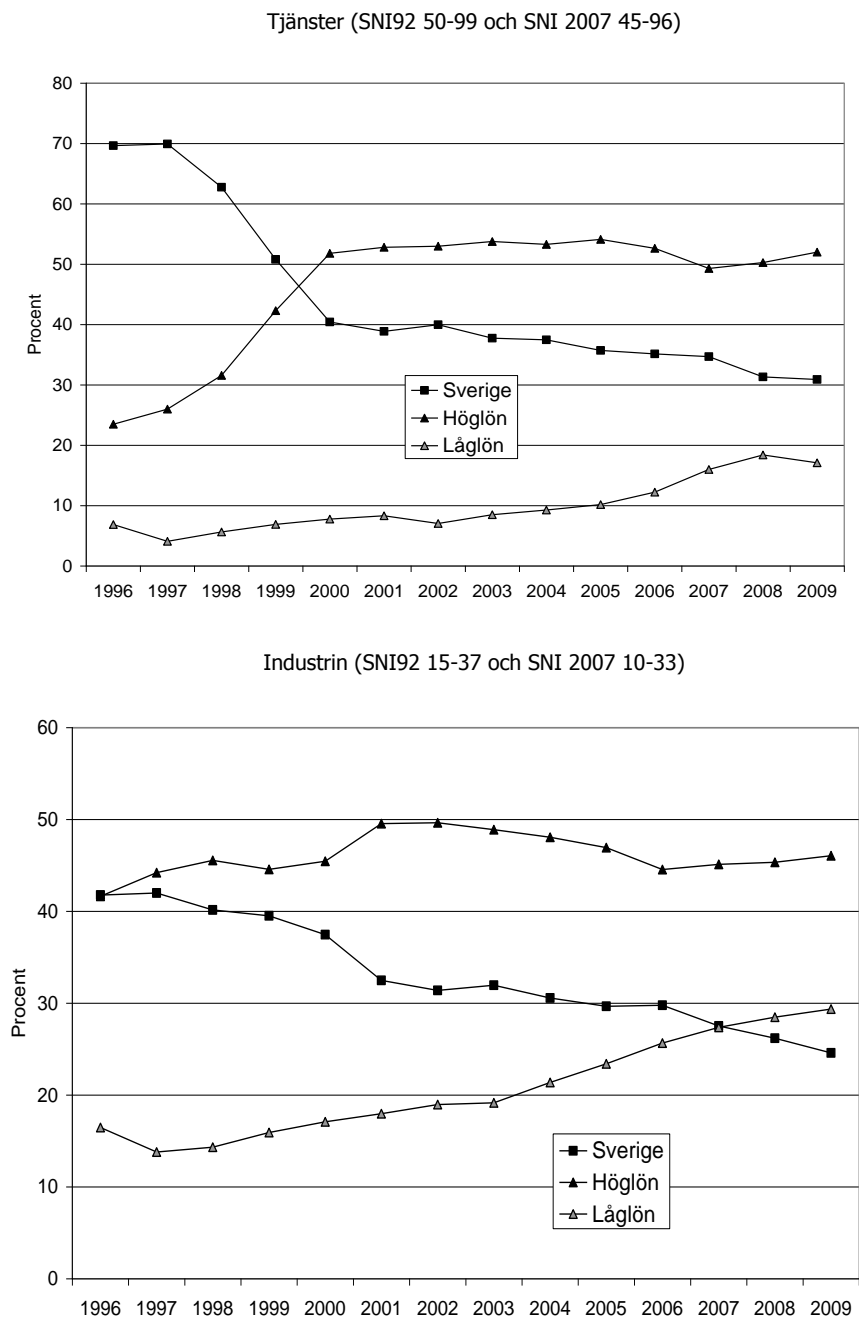
Anmärkning: Antalet anställda i svenska multinationella företag är mindre i figur 2.2 än i figur 2.5. Detta beror på att de anställda i den senare kommer direkt från koncernernas årsredovisningar medan data i den förra utgörs av anställda i företag inom svenska multinationella koncerner som har kunnat kopplas till SCB:s undersökning av företagens ekonomi.

Källa: Tillväxtanalys Svenska koncerner med dotterföretag utomlands.

Genom att antalet anställda i absoluta tal starkt påverkas av den kraftigt ökade sysselsättningen inom tjänstesektorn och den minskade sysselsättningen inom industrin har vi, för att illustrera de relativa förskjutningar som skett inom de multinationella företagen, i

figur 2.6 även beräknat hur andelarna i svenska multinationella företag och i dotterföretagen i hög- och låglöneländer har utvecklat sig under perioden.

Figur 2.6 Andel anställda i svenska multinationella företag uppdelade på moderföretagen i Sverige och på dotterföretagen i hög- och låglöneländer 1996 till 2009.



Källa: Tillväxtanalys Svenska koncerner med dotterföretag utomlands.

Ser vi till andelarna i Sverige, i hög- och i låglöneländer har andelen anställda i svenska multinationella företag i Sverige minskat kraftigt, och då särskilt i tjänstesektorn från 70 procent år 1996 till 31 procent år 2009, och i industrin från 42 procent till 25 procent. I

dotterföretagen i höglöneländer inom tjänstesektorn har andelen anställda ökat rejält från 23 procent år 1996 till 52 procent år 2009,¹³ under det att den inom industrin bara stigit något i höglöneländer, från 42 procent till 46 procent. I dotterföretagen i låglöneländer är ökningen något större inom industrin, från 17 procent år 1996 till 29 procent år 2009, att jämföras med en ökning inom tjänstesektorn från 7 procent till 17 procent. Med andra ord tycks den huvudsakliga expansionen i svenska multinationella företag inom tjänstesektorn ha skett i andra höglöneländer, samtidigt som svenska multinationella företag inom industrin på senare år främst förefaller ha utvidgat sina verksamheter i låglöneländer. En tolkning som ligger i linje med denna utveckling är att tjänsteföretagen framförallt söker sig till marknader med stor efterfrågan (höga inkomster och löner), medan ett huvudmotiv för industriföretagens expansion utomlands på senare år är att försöka dra nytta av lägre kostnader för mindre kvalificerad arbetskraft. Vi återkommer dessa frågor i avsnitt 3.

Att tjänster vanligen: (i) inte går att ta på — de är ”intangibles” — (ii) inte går att lagra, (iii) är relativt heterogena och att (iv) utbytet av tjänster kräver ett intimare samspel mellan producent och konsument än utbytet av varor gör att producenter och konsument ofta tenderar att behöva befinna sig på samma ställe vid tillhandahållandet av tjänster (proximity burden). Det gör att försäljning utomlands (mode 3) borde vara relativt sett vanligare än handel över gränser (mode 1) inom tjänstesektorn än inom industrin.

Vi undersöker detta genom att relatera svenska multinationella företags försäljning utomlands¹⁴ (mode 3) till det totala värdet på vad svenska företag tillhandahåller på utlandsmarknaden, det vill säga summan av svenska multinationella företags försäljning utomlands och svenska företags export av varor och tjänster (mode 3+mode 1), inom tjänstesektorn och inom industrin. Alternativt kan man titta på den svenska marknaden och värdet av vad de utlandsägda företagen i Sverige säljer på den svenska marknaden (mode 3) i relation till det totala värdet av vad utlänningar tillhandahåller på den svenska marknaden, det vill säga summan av utlandsägda företags försäljning i Sverige och importen av varor och tjänster till Sverige (mode 3+mode 1), inom tjänstesektorn och inom industrin.¹⁵

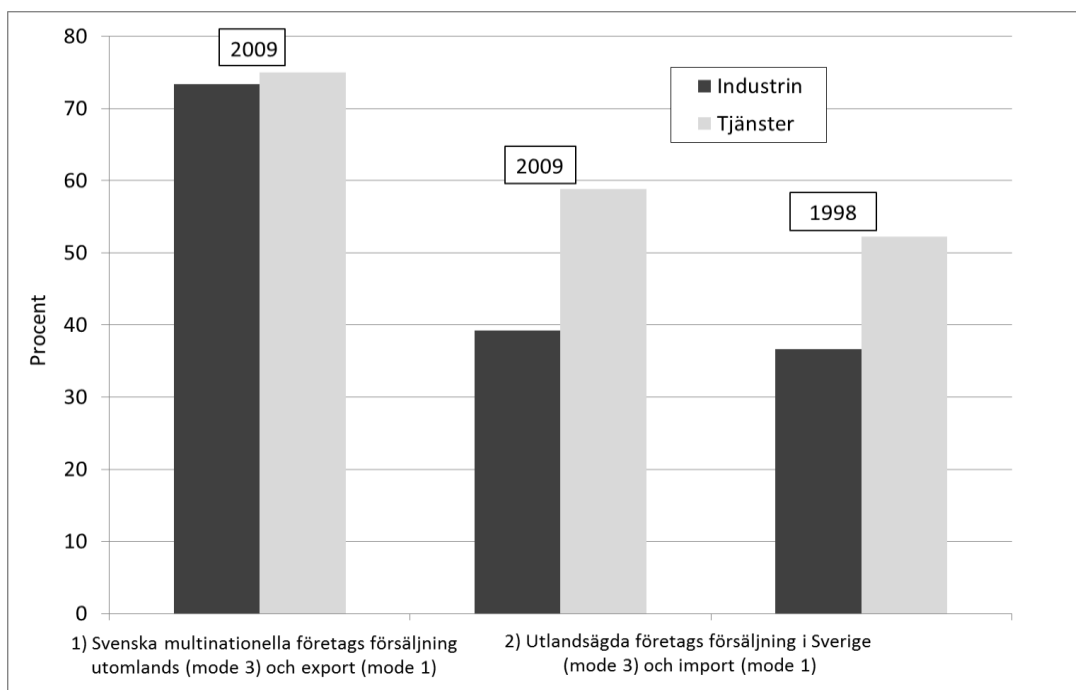
Figur 2.7 visar mode 3:s andel av summan av mode 3 och mode 1 baserat på: 1) svenska företags försäljning utomlands och export 2) utlandsägda företags försäljning i Sverige och importen till Sverige. Av figuren framgår att i båda fallen är mode 3:s andel större inom tjänstesektorn än inom industrin; år 2009 för 1) försäljning utomlands/export är dock skillnaden mellan tjänstesektorn och industrin relativt liten (4 procentenheter), medan den däremot är ganska betydande (20 procentenheter) för 2) utländska företags försäljning i Sverige/import. Det innebär att resultaten i figur 2.7 är förenliga med hypotesen att mode 3 är mer vanligt förekommande än mode 1 inom tjänstesektorn.

¹³ Se fotnot 12.

¹⁴ I Sverige har det, genom Tillväxtanalys och dess föregångare ITPS, sedan 1996 årligen samlats in och publicerats data över antalet anställda i svenskägda koncerners dotterföretag i utlandet. Som ett resultat av en EU-förordning finns även data för 2008 och framåt på dessa dotterföretags försäljning utomlands. Vi använder oss av dessa data för 2009, som vi bedömer vara av betydligt högre kvalitet än för 2008. Tillväxtanalys avser att publicera data på dotterföretagens försäljning utomlands för 2010 och framåt inom ramen för den officiella statistiken.

¹⁵ Vi anser att det senare måttet bättre fångar det vi avser att mäta. I det förra tvingas vi exkludera de utlandsägda företagen eftersom vi inte har några uppgifter på deras försäljning utomlands. Dessutom kommer försäljningen utomlands från 2009 medan exporten är från 2008. För det senare måttet kommer alla dess komponenter från samma år (2008).

Figur 2.7 Försäljning utomlands (mode 3) som andel av handel över gränser (mode 1) och kommersiell närvaro (mode 3) inom tjänstesektorn och inom industrin 2009 och 1998. Procent.



Anmärkning: Tjänstesektorn definieras som tidigare som SNI 2007 45-96 och industrin som SNI 2007 10-33. Finanssektorn (SNI 2007 64-66) ingår inte kalkylen av 2) eftersom vi inte har tillgång till data för att kunna beräkna de utlandsägda företagens försäljning. Vi räknar även ut 1) och 2) när vi lägger till byggsektorn (SNI 2007 41-43) och drar bort parti- och detaljhandeln (SNI 2007 45-47) från tjänstesektorn. I den förra sker en betydande internationell handel i byggtjänster och i den senare förekommer en omfattande internationell handel i varor, särskilt import av varor. Det visar sig att år 2009 för 2) är skillnaden mellan mode 3:s andel i tjänstesektorn och andel i industrin nu avsevärt större (69-39= 30 procentenheter) men också i 1) ökar skillnaden (80-73= 7 procentenheter).

Källa: SCB Utrikeshandel med varor och Utrikeshandel med tjänster samt Tillväxtanalys Svenska koncerner med dotterföretag utomlands.

Figur 2.7 ger också en uppfattning om hur den kommersiella närvaron (mode 3) har utvecklats sig i förhållande till handel över gränser (mode 1). För 2) utlandsägda företags försäljning i Sverige kan vi även beräkna andelen för mode 3 år 1998. Jämför vi med 2009 visar det sig att både inom tjänstesektorn och inom industrin har den kommersiella närvarons relativa betydelse ökat i förhållande till handel över gränser; inom tjänstesektorn ökade andelen mode 3 från 52 procent 1998 till 59 procent 2009 och inom industrin från 37 procent 1998 till 39 procent 2009.¹⁶ Resultatet är kanske inte överraskande mot bakgrund av det kraftigt ökade utlandsägandet som vi observerar i figur 2.2 både inom industrin och inom tjänstesektorn särskilt under slutet av 1990-talet.

¹⁶ Ett likande mönster finner man även i USA (Nordås och Kox 2009 figur 1).

3 Offshoring av tjänster

3.1 Offshoring och outsourcing

Ett företag behöver inte själv utföra alla de uppgifter som krävs för att skapa värde för sina kunder. Det kan ta hjälp av andra företag och lägga ut (outsource) en del av sådana aktiviteter till dessa. Företaget är inte heller begränsat att utföra alla värdeskapande uppgifter inom det egna landet utan några kan lokaliseras utomlands (offshore) där de kan utföras mera effektivt. Med andra ord sker för många företag ett flertal (och en växande andel) av dess värdeskapande aktiviteter utanför det egna företaget och/eller utanför landet där det huvudsakligen är lokaliserat.

I allmänhet ställs företaget inför två nyckelbeslut. De första gäller huruvida man ska utföra en uppgift själv eller köpa in den från ett annat företag. Det andra gäller var aktiviteten ska utföras: i hemlandet eller utomlands. Figur 3.1 illustrerar de beslutsalternativ som företaget står inför.

Figur 3.1 Outsourcing eller offshoring.

Geografisk lokalisering		
	Inhemsk	Utland
Utföra själv eller köpa in	Inom företaget (i) "In-house"	Utland (ii) "In-house" offshoring
Utanför företaget	(iii) Inhemsk outsourcing	(iv) Offshore outsourcing

Företaget kan alltså välja mellan att: (i) utföra aktiviteten lokalt inom företaget (in-house), (ii) bibehålla aktiviteten inom företaget men tillhandahålla den från utlandet (offshore), (iii) lägga ut (outsource) uppgiften till ett annat företag inom landet eller (iv) lägga ut aktiviteten till ett annat företag utomlands. Outsourcing innebär att aktiviteten kontrakteras ut till ett utomstående företag, medan offshoring medför att den sker i ett annat land än där verksamheten i huvudsak är lokaliserad.

Den snabba utvecklingen inom dator och kommunikationsteknologin har inneburit att informations- och kommunikationskostnaderna har fallit kraftigt på senare tid. Detta har medfört att produktionsprocesserna har blivit allt mera uppdelade och de olika delarna sker i allt större omfattning i olika länder. Inte minst för tjänster har dessa teknologiska framsteg betytt en ökad potential till offshoring. Vilka effekter har detta haft på produktivitet och sysselsättning?¹⁷

¹⁷ Vilken inverkan offshoring har på arbetsmarknaden debatterades flitigt i den amerikanska presidentvalskampanjen 2004. En intressant redogörelse för denna diskussion och en omfattande genomgång av empiriska studier på området ges i Mankiw och Swagel (2006). Deras slutsats är att

3.2 Offshoring av tjänster och produktivitet

Det finns ett antal vägar genom vilka offshoring kan påverka produktiviteten. Produktiviteten kan öka i ett företag genom den kompositionseffekt som uppkommer om det omlokaliserar de delar av produktionsprocessen där det är relativt ineffektivt till ett annat land, där kostnaderna för dessa är lägre, och expanderar de delar av produktionsprocessen där företaget har sina komparativa fördelar. Importen av nya varianter av tjänster gör att företaget blir produktivare liksom att arbetskraften blir effektivare genom de omstruktureringar eller det lärande som exempelvis importen av ett nytt datasystem kan ge upphov till.

Amiti och Wei (2009a) finner att offshoring av tjänster har en positiv effekt på produktiviteten. Under perioden 1992 till 2000 svarar offshoring av tjänster för 10 procent av tillväxten i arbetsproduktiviteten inom tillverkningsindustrin i USA medan offshoring av insatsvaror för 5 procent. Begränsningar i data, som att endast data på branschnivå funnits att tillgå och svårigheter att skilja på import av insatser och inhemsk input, gör att det är svårt att exakt identifiera genom vilka kanaler offshoring av tjänster påverkar produktiviteten. Även Winkler (2010) hittar positiva produktivitetseffekter av offshoring av tjänster i tysk tillverkningsindustri mellan 1995 och 2006 på totalt mellan 10 och 20 procent.

3.3 Offshoring av tjänster och sysselsättning

Man kan tänka sig tre sätt på vilka offshoring kan påverka efterfrågan på arbetskraft. För det första genom en substitutionseffekt där importerade tjänster ersätter arbetskraft i de inhemska företagen. För det andra om offshoring leder till förbättrad produktivitet, vilket gör att företagen kan producera samma mängd med mindre insats av exempelvis arbetskraft. För det tredje genom en skaleffekt, där produktivetsförbättringar gör det möjligt för företagen att sänka priset på sina produkter. Den ökade efterfrågan på företagets produkter som detta ger upphov till leder även till ökad efterfrågan på arbetskraft. Följaktligen kan offshoring ha en positiv eller en negativ effekt på sysselsättningen beroende på om den positiva skaleffekten uppväger de negativa substitutions- och produktivitetseffekterna eller inte.

När det gäller effekten av offshoring av tjänster på sysselsättningen finner Amiti och Wei (2009b) endast små negativa effekter på den totala sysselsättningen i USA under slutet av 1990-talet. De menar att detta kan ha att göra med att olika branscher och yrkesgrupper påverkas väldigt olika. I vissa växer sysselsättningen kraftigt medan i andra sker stora minskningar, vilket gör att den totala effekten i slutändan blir relativt liten.¹⁸

Att offshoring av tjänster påverkar olika tjänstemannajobb olika bekräftas av Crino (2010). Han finner att de med de mest kvalificerade jobben, mätt i termer av den utbildningsnivå som krävs för jobbet, klarar sig bäst medan de med mindre kvalificerade jobb löper större risk att bli av med jobben vid offshoring av tjänster. Givet utbildningsnivån spelar också graden av utsatthet för internationell handel (tradability) — avgörs av hur rutiniserade arbetsuppgifterna är och i hur stor omfattning personliga kontakter förekommer i jobbet —

den ökade graden av offshoring (fortfarande inte särskilt omfattande) ännu inte påverkat den amerikanska arbetsmarknaden i nämnvärd utsträckning. Många av de studier som behandlas där börjar emellertid ha en del år på nacken.

¹⁸ Den positiva skaleffekten av offshoring av tjänster tycks inte heller ha uppvägt de negativa substitutions- och produktivitetseffekterna i Tyskland mellan 1995 och 2006. Winkler (2010) skattar till genomsnittliga sysselsättningsminskningen till mellan 0,8 och 2,6 procent.

en roll för vilken effekt på sysselsättningen offshoring av tjänster har på olika tjänstemannajobb.

4 Offshoring och de multinationella företagen

Av särskilt stort intresse när det gäller att studera effekterna av offshoring är att analysera de multinationella företagen och hur verksamheterna i moderföretagen i hemlandet påverkas när dessa expanderar utomlands. Sverige är särskilt intressant att studera i det avseendet av två skäl. För det första har de multinationella företagen, som framgår av avsnitt 2, en dominerande roll i det svenska näringslivet och för det andra finns det i ett internationellt perspektiv mycket bra data för dessa i Sverige. Innan vi går in på den empiriska analysen redogör vi för olika motiv till direktinvesteringar och vilka implikationer de har för verksamheterna i hemlandet.

4.1 Horisontella och vertikala direktinvesteringar

I direktinvesteringsslitteraturen har man traditionellt identifierat två huvudsakliga motiv för utländska direktinvesteringar: marknadssökande (horisontella) motiv och faktorsökande (vertikala) motiv. Horisontella multinationella företag (MNF) producerar, grovt sett, samma vara eller tjänst på olika platser, medan vertikala MNF gör en geografisk uppdelning av produktionsprocessen i olika stadier. Horisontella MNF uppkommer om det finns skalfördelar på arbetsställenivå i kombination med kostnader för internationell handel. Givet handelskostnaderna, ju större skalfördelarna är desto större är sannolikheten för export. Omvänt gäller, givet skalfördelarna, ju högre handelskostnaderna är desto större är sannolikheten för etablering av produktion utomlands, det vill säga för direktinvesteringar. Skalfördelar på arbetsställenivå innebär också att marknaden i värdlandet måste ha en viss storlek för att det ska förekomma direktinvesteringar. Om marknaden är för liten kommer det att vara mera lönsamt att tillfredsställa den marknads behov med export än att etablera produktion lokalt. Horisontella direktinvesteringar uppkommer således genom den avvägning som finns mellan att koncentrera produktionen till ett ställe och att öka närheten till marknaden genom lokal produktion (proximity-concentration tradeoff).¹⁹ En överföring av produktion från moderföretag till dotterföretag i utlandet inom ett horisontellt MNF förväntas inte ha någon inverkan på relativ faktorefterfrågan i hemlandet; horisontella direktinvesteringar antas inte påverka andelen kvalificerad arbetskraft i moderföretaget.²⁰

I vertikala MNF antas faktorintensiteterna variera mellan olika stadier i produktionsprocessen.²¹ Drivkraften bakom att skapa vertikala MNF är en vilja att dra nytta av faktorprisskillnader mellan länder. Det blir möjligt om man exempelvis lokaliserar verksamheter som är intensiva i användningen av kvalificerad arbetskraft till länder som har relativt gott om kvalificerad arbetskraft. Verksamheter som kräver relativt stor insats av mindre kvalificerad arbetskraft förläggs till länder med relativt riklig tillgång på mindre kvalificerad arbetskraft.

Ett exempel på ett vertikalt MNF skulle kunna vara ett företag som producerar huvudkontorstjänster (företagsledning, design, forskning och utveckling m.m.) i hemlandet

¹⁹ Modellen har sitt ursprung i Markusen (1984) och en beaktansvärd empirisk tillämpning på amerikanska data finns i Brainard (1997).

²⁰ Möjligen kan det finnas vissa positiva effekter på andelen kvalificerad arbetskraft i hemlandet genom att verksamheterna på huvudkontoret i hemlandet, som vanligen har en högre andel välutbildade än i genomsnittet för koncernen, också ökar när ett MNF expanderar utomlands.

²¹ Exempel på modeller med vertikala MNF är Helpman (1984) och Feenstra och Hanson (1996).

och som kan utnyttjas på flera ställen samtidigt inom företaget. Dessa tjänster, som i framställningen kräver relativt hög andel kvalificerad arbetskraft, exporteras till dotterföretag i andra länder där själva produktionen av företagets produkter sker. I denna tillverkning är andelen kvalificerad arbetskraft klart mindre. Från dotterföretagen skeppas den färdiga produkten tillbaka till hemlandet eller exporteras till ett tredje land. Det betyder att i motsats till horisontella direktinvesteringar gynnas vertikala direktinvesteringar av lägre transportkostnader.²² En annan viktig skillnad är att om produktion inom vertikala MNF som har relativt låg andel kvalificerad arbetskraft flyttas från moderföretag till dotterföretag i länder med relativt gott om mindre kvalificerad arbetskraft kommer andelen kvalificerad arbetskraft i moderföretaget att öka.

Empiriskt skulle detta för ett land som Sverige, med relativt god tillgång på kvalificerad arbetskraft, betyda att horisontella direktinvesteringar som mestadels sker i länder med liknande relativa faktortillgångar, det vill säga i andra utvecklade länder, inte har någon, eller ganska liten, effekt på andelen kvalificerad arbetskraft i moderföretagen i Sverige. Vertikala direktinvesteringar, som företrädesvis förekommer i mindre utvecklade länder, skulle däremot ha en signifikant positiv inverkan på andelen kvalificerad arbetskraft i de svenska moderföretagen när verksamheter som huvudsakligen använder mindre kvalificerad arbetskraft flyttas ut till dessa länder.

För många tjänster gäller emellertid att det är mycket kostsamt att bedriva internationell handel i traditionell mening (cross-border trade) beroende på att de kräver närhet mellan producent och konsument (proximity burden). Det gör att för många av dessa verksamheter förefaller vertikala direktinvesteringar ha mindre relevans, eftersom dessa bygger på att det finns ett avstånd mellan producent och användare, och det innebär att det dominerande motivet inom stora delar av tjänstesektorn tycks vara marknadssökande eller horisontellt.

4.2 Offshoring och arbetskraftens utbildnings- och yrkessammansättning

På senare tid har ett flertal forskare, t.ex. Blinder (2006), hävdade att det snarare är karaktären på de arbetsuppgifter som utförs i ett jobb än den utbildningsnivå som krävs för att utföra det som avgör benägenheten för att det ska flytta utomlands (offshorability). Det är framför allt två egenskaper hos ett yrke som påverkar benägenheten att det ska flyttas ut. För det första att inslaget av rutinmässiga arbetsuppgifter ska vara betydande; att de är kodifierbara i enkla instruktioner som är lätta att lära ut utan att missförstås. För det andra att yrket till stor del producerar icke-personliga tjänster som kräver lite kontakt öga-mot-öga med slutanvändaren. Dessa egenskaper skulle i och för sig kunna vara starkt korrelerade med den utbildningsnivå som ett yrke kräver men det finns inget a priori som säger att detta bör vara fallet.

För att undersöka hur det ökade inslaget av offshoring påverkar arbetskraftens utbildnings- och yrkessammansättning i Sverige har vi utnyttjat data över svenska MNF och deras sysselsättning i dotterföretagen utomlands och i moderföretagen i Sverige under perioden 2001 till 2008. Vi tillämpar en ansats som på senare år använts för att studera förändringar i relativ arbetskraftsefterfrågan där arbetskraften har olika kvalifikationsnivå

²² Däremot finns det anledning att förvänta sig att all multinationell produktion gynnas av fallande kommunikations- och informationskostnader; det underlättar att bedriva produktion på flera ställen samtidigt.

(utbildningsnivå) eller utför olika arbetsuppgifter (tasks).²³ Förutom att fokusera både på arbetskraftens kvalifikationsnivå och på de anställdas arbetsuppgifter är ett bidrag jämfört med tidigare studier inom området att vi analyserar MNF verksamma både inom tillverkningsindustrin och inom tjänstesektorn. Analysen omfattar dessutom betydligt fler MNF och spänner över en längre tidsperiod jämfört med tidigare svenska studier inom området.

Utgångspunkten för analysen är följande regressionsmodell som beskriver förhållandet mellan offshoring i termer av förändrad sysselsättning i svenska MNF:s dotterföretag utomlands och förändrad relativ arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen i Sverige:

$$WB_{ijt} = \gamma_c OE_{jct} + \beta_1 \ln(K_{jt}/Y_{jt}) + \beta_2 \ln Y_{jt} + \delta_t (TD)_t + \alpha_j + \varepsilon_{ijt} \quad (1)$$

där WB_{ijt} är löneandelen för arbetskraftskategori i (definierad i termer av arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter eller i termer av kvalificerad arbetskraft) av den totala (onshore) lönesumman i moderföretag j i tidpunkten t ; OE_{jct} är andelen anställda i dotterföretag utomlands i ländergrupp c (där c utgörs av samtliga länder utanför Sverige= WW , höginkomstländer= HI eller låginkomstländer= LI) i förhållande till det totala antalet anställda i företag j (onshore och offshore); K_{jt}/Y_{jt} är kvoten mellan fysiskt kapital och förädlingsvärde; Y_{jt} är förädlingsvärde; TD_t är en uppsättning dummyvariabler för år; α_j är företagspecifika effekter; ε_{ijt} är en slumpterm.

En positiv koefficient på variabeln $\ln(K_{jt}/Y_{jt})$, det vill säga $\beta_1 > 0$ antyder komplementaritet mellan investeringar i fysiskt kapital och relativ efterfrågan på arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter (alternativt på kvalificerad arbetskraft). Variabeln $\ln Y_{jt}$ kontrollerar för skaleffekter i produktionen och koefficienten β_2 indikerar hur förändringar i förädlingsvärde påverkar löneandelen för de aktuella arbetskraftskategorierna. Dummyvariablerna för år, TD_t , fångar förändringar över tid i arbetskraftssammansättningen som är gemensamma för alla företag. De företagspecifika effekterna, α_j , kontrollerar för icke-observerbara företagsattribut som är konstanta över tid. I skattningarna kommer vi att testa om de företagspecifika effekterna ska behandlas som fixa eller som slumpmässiga.

I analysen fokuserar vi framför allt på koefficienten γ_c som alltså indikerar hur offshoring i termer av förändrad sysselsättning i svenska MNF:s dotterföretag utomlands, OE_{jct} , påverkar relativ arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen i Sverige, WB_{ijt} . I första hand undersöker vi effekterna av offshoring på löneandelen för arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter. För att beräkna denna löneandel använder vi ett mått som föreslagits av Goos m.fl. (2010). I måttets täljare har vi en viktad lönesumma för sysselsatta i moderföretaget fördelade på 21 olika yrkesgrupper, där vikterna utgörs av andelen icke-rutiniserade arbetsuppgifter för respektive yrkesgrupp.²⁴ I nämnaren har vi den totala lönesumman för sysselsatta i moderföretaget. Tidigare studier har framförallt

²³ Se Slaughter (2000), Head och Ries (2002), Hansson (2005) och Becker m.fl. (2009) för liknande tillämpningar. Hijzen, Jean och Mayer (2011) är en nyligen publicerad studie på franska MNF med snarlika frågeställningar som dessa där man emellertid använder sig av en annorlunda ansats (matchningsteknik med "difference-in-difference" skattningar).

²⁴ De 21 grupperna utgörs av yrken på 2-siffernivå enligt Standard för svensk yrkesklassificering, SSK 96. Se tabell A1 i appendix för detaljer om yrkesgrupper och vikter.

fokuserat på effekterna av offshoring på löneandelen för kvalificerad arbetskraft. Som komplement till löneandelen för arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter använder vi därför löneandelen för kvalificerad arbetskraft, där täljaren utgörs av lönesumman för sysselsatta med eftergymnasial utbildning i moderföretaget och där nämnaren som tidigare utgörs av den totala lönesumman för sysselsatta i moderföretaget.

I analysen undersöker vi både effekten av offshoring generellt och effekten av offshoring till hög- respektive låginkomstländer.²⁵ Vidare analyserar vi utfallet för hela det privata näringslivet och för tillverkningsindustrin respektive tjänstesektorn separat. Mot bakgrund av den tidigare diskussionen om horisontella och vertikala direktinvesteringar formulerar vi följande hypoteser. Vi antar att en generell ökning av andelen anställda i svenska MNF:s dotterföretag utomlands leder till en ökning av löneandelen för arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter (alternativt för kvalificerad arbetskraft) i moderföretagen i Sverige, det vill säga, att $\gamma_{WW} > 0$. Ett argument för denna hypotes är att för ett utvecklat land som Sverige, med relativt god tillgång på kvalificerad arbetskraft, torde inslaget av vertikala direktinvesteringar, där verksamheter som företrädevis använder mindre kvalificerad arbetskraft flyttas ut till mindre utvecklade länder, vara betydande. Vi antar vidare att effekten är mer uttalad för tillverkningsindustrin jämfört med tjänstesektorn. Detta hänger samman med att inslaget av horisontella eller marknadssökande direktinvesteringar sannolikt är större inom vissa delar av tjänstesektorn till följd av behovet av närhet mellan producent och konsument. När det gäller effekter på de aktuella löneandelarna av en ökning av andelen anställda i svenska MNF:s dotterföretag utomlands uppdelat på låg- respektive höginkomstländer antar vi att $\gamma_{LI} > \gamma_{HI} = 0$. Vi betraktar således en ökning av andelen anställda i låginkomstländer primärt som en indikation på vertikala direktinvesteringar, där verksamheter som företrädevis använder mindre kvalificerad arbetskraft flyttas ut, varvid löneandelen för arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter (alternativt för kvalificerad arbetskraft) i moderföretagen i Sverige stiger. På motsvarande sätt uppfattar vi en ökning av andelen anställda i höginkomstländer i första hand som ett tecken på horisontella direktinvesteringar som äger rum i länder med liknande relativa faktortillgångar, varför effekten på löneandelen i moderföretagen i Sverige blir förhållandevis liten eller helt uteblir.²⁶ Återigen finns det anledning att anta att de beskrivna effekterna är mer utpräglade för tillverkningsindustrin jämfört med tjänstesektorn.

Analysen baseras på en balanserad panel bestående av 225 svenska MNF, för vilka data finns att tillgå för perioden 2001-2008.²⁷ Uppgifter om anställda i moderföretagen i Sverige och i dotterföretagen utomlands kommer från Tillväxtanalys statistik över internationella företag. Dessa data har kopplats ihop med SCB:s undersökning av företagens ekonomi, där vi hämtat information om kapitalstockar och förädlingsvärden. Vidare har vi matchat på uppgifter från SCB:s yrkesregister och från SCB:s registerbaserade arbetsmarknadsstatistik för att beräkna löneandelen för olika arbetskraftskategorier i moderföretagen.

²⁵ Se fotnot 11 för en definition av vilka länder som räknas till grupperna höginkomst- och låginkomstländer.

²⁶ Att fånga vertikala och horisontella direktinvesteringar med utgångspunkt från öknings av andelen anställda i låg- respektive höginkomstländer kan naturligtvis uppfattas som väl trubbigt och något godtyckligt. Head och Ries (2002) undviker till viss del detta problem genom att introducera en interaktionsvariabel mellan sysselsättningsandelen i ett givet mottagarland och relativinkomsten i landet i fråga.

²⁷ 2001 är det första referensåret för det nya yrkesregistret.

Ekvation (1) har skattats både med företagsspecifika fixa och slumpmässiga effekter. Resultaten är tämligen likartade för båda dessa specifikationer.²⁸ Formella test visar dock att specifikationer med företagsspecifika fixa effekter är att föredra.²⁹ Redovisningen i tabellerna 4.1 och 4.2 är därför begränsad till dessa skattningar. I båda tabellerna kolumn (iii)-(vi) särredovisar vi effekterna för MNF verksamma inom industrin respektive tjänstesektorn.

Resultaten i tabell 4.1 för industriföretagen pekar på att den relativa arbetskraftsefterfrågan påverkas på ett signifikant och positivt sätt av offshoring till låginkomstländer. Vi finner således ett visst stöd för vår hypotes att offshoring till låginkomstländer i första hand utgör en indikation på vertikala direktinvesteringar, där mindre kvalificerade verksamheter flyttas ut ur landet, vilket för med sig att löneandelen för arbetskraft med icke-rutiniserade arbetsuppgifter i moderföretagen i Sverige stiger. Parametern för offshoring till höginkomstländer är betydligt mindre och endast signifikant på 10-procentsnivån. Detta tyder på att offshoring till höginkomstländer i större utsträckning avspeglar horisontella direktinvesteringar som påverkar den relativa arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen i Sverige i mindre grad.

När det gäller tjänsteföretagen kan vi konstatera att de skattade parametrarna är betydligt mindre. I jämförelse med industriföretagen har alltså tjänsteföretagens offshoring mindre betydelse för den relativa arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen i Sverige. Även detta resultat är i enlighet med förväntningarna och avspeglar sannolikt ett större inslag av marknadssökande horisontella direktinvesteringar bland tjänsteföretagen. Men även om effekten är mindre tycks offshoring till både hög- och låginkomstländer vara förknippat med ökade löneandelar för arbetskraft med icke-rutiniserade arbetsuppgifter.

²⁸ I en liknande studie konstaterar också Becker m.fl. (2009) att skillnaderna är små mellan skattningar baserade på företagsspecifika fixa eller slumpmässiga effekter.

²⁹ För att testa om vanlig så kallad polad OLS är att föredra framför en specifikation med fixa respektive slumpmässiga företagsspecifika effekter använder vi ett vanligt F-test och Breusch&Pagans LM-test. I båda fallen förkastas nollhypotesen att polad OLS bör användas. För att undersöka om företagsspecifika slumpmässiga effekter är att föredra framför en specifikation med fixa effekter använder vi Hausmans Wald-test. Testet förkastar nollhypotesen att företagsspecifika slumpmässiga bör användas.

Tabell 4.1. Skattade effekter av offshoring på efterfrågan på arbetskraft som utför av icke-rutiniserade arbetsuppgifter.

	Industri och tjänster		Industri		Tjänster	
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(v)	(vi)
OE_{WW}	8,440*** (1,372)		7,906*** (2,156)		4,654*** (1,642)	
OE_{HI}		7,919*** (1,504)		4,893* (2,626)		4,438** (1,728)
OE_{LI}		9,400*** (1,782)		10,60*** (2,539)		5,286** (2,270)
$\ln(K/Y)$	-0,659*** (0,175)	-0,673*** (0,176)	-0,529 (0,410)	-0,463 (0,411)	0,0110 (0,194)	0,00286 (0,195)
$\ln Y$	-2,375*** (0,257)	-2,396*** (0,258)	-1,966*** (0,497)	-1,919*** (0,497)	-0,275 (0,333)	-0,285 (0,334)
2002	-0,218 (0,406)	-0,228 (0,407)	-0,0291 (0,546)	-0,0394 (0,545)	0,0460 (0,526)	0,0379 (0,527)
2003	0,341 (0,408)	0,335 (0,408)	0,899 (0,548)	0,874 (0,547)	-0,0384 (0,526)	-0,0428 (0,527)
2004	0,650 (0,409)	0,635 (0,409)	1,752*** (0,550)	1,731*** (0,549)	-0,126 (0,526)	-0,138 (0,528)
2005	1,047** (0,412)	1,017** (0,414)	2,995*** (0,559)	2,923*** (0,559)	-0,406 (0,532)	-0,431 (0,536)
2006	1,269*** (0,417)	1,233*** (0,419)	2,958*** (0,570)	2,858*** (0,571)	-0,189 (0,535)	-0,213 (0,538)
2007	1,418*** (0,427)	1,394*** (0,428)	3,208*** (0,590)	3,085*** (0,592)	-0,542 (0,546)	-0,549 (0,546)
2008	1,899*** (0,429)	1,868*** (0,431)	3,777*** (0,591)	3,615*** (0,595)	-0,120 (0,552)	-0,128 (0,552)
R^2	0,118	0,119	0,164	0,168	0,013	0,014
Antal obs.	1 800	1 800	872	872	928	928

Anmärkning: Skattningar med företagsspecifika fixa effekter. Standardfel i parentes. ***, **, och * indikerar signifikans på 1-, 5- respektive 10-procentsnivån.

Tabell 4.2 redovisar effekten av offshoring på löneandelen för kvalificerad arbetskraft (här definierad som sysselsatta med eftergymnasial utbildning), alltså den utfallsvariabel som varit vanligast förekommande i tidigare studier inom området. Tabellen avslöjar två skillnader jämfört med det tidigare måttet på relativ arbetskraftsefterfrågan. För det första tycks effekten av offshoring till höginkomstländer vara något större än effekten av offshoring till låginkomstländer. För det andra verkar löneandelen för kvalificerad arbetskraft påverkas mer av offshoring i tjänsteföretagen jämfört med offshoring i industriföretagen. Även om skillnaderna är förhållandevis små, och därför inte bör övertolkas, finner vi alltså att stödet för våra mer specifika hypoteser är något mindre när vi fokuserar på löneandelen för kvalificerad arbetskraft. Huvudresultatet, att offshoring

generellt tycks vara förknippat med ökade löneandelar för kvalificerad arbetskraft, står sig dock.

Tabell 4.2 Skattade effekter av offshoring på efterfrågan på kvalificerad arbetskraft.

	Industri och tjänster		Industri		Tjänster	
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(v)	(vi)
OE_{WW}	8,459*** (1,889)		7,686*** (1,912)		8,997*** (2,952)	
OE_{HT}		9,203*** (2,072)		8,512*** (2,335)		9,375*** (3,108)
OE_{LT}		7,089*** (2,454)		6,947*** (2,257)		7,895* (4,082)
$\ln(K/Y)$	0,803*** (0,241)	0,823*** (0,242)	0,163 (0,364)	0,145 (0,365)	0,446 (0,349)	0,460 (0,352)
$\ln Y$	-0,188 (0,353)	-0,158 (0,355)	-0,885** (0,441)	-0,898** (0,442)	0,536 (0,599)	0,552 (0,600)
2002	1,410** (0,560)	1,425** (0,560)	1,168** (0,484)	1,171** (0,484)	1,759* (0,946)	1,774* (0,947)
2003	2,837*** (0,562)	2,846*** (0,562)	2,062*** (0,486)	2,069*** (0,486)	3,325*** (0,947)	3,332*** (0,947)
2004	3,850*** (0,563)	3,871*** (0,564)	2,990*** (0,488)	2,995*** (0,488)	4,503*** (0,947)	4,524*** (0,949)
2005	5,286*** (0,568)	5,329*** (0,570)	4,281*** (0,496)	4,301*** (0,497)	5,417*** (0,957)	5,460*** (0,964)
2006	5,974*** (0,574)	6,025*** (0,577)	5,013*** (0,505)	5,040*** (0,507)	5,941*** (0,961)	5,983*** (0,968)
2007	6,831*** (0,588)	6,864*** (0,589)	5,457*** (0,523)	5,491*** (0,526)	6,991*** (0,981)	7,004*** (0,983)
2008	7,560*** (0,591)	7,603*** (0,593)	6,513*** (0,524)	6,557*** (0,529)	7,425*** (0,992)	7,439*** (0,993)
R^2	0,199	0,199	0,321	0,321	0,147	0,147
Antal obs.	1 800	1 800	872	872	928	928

Anmärkning: Skattningar med företagsspecifika fixa effekter. Standardfel i parentes. ***, ** och * indikerar signifikans på 1-, 5- respektive 10-procentsnivån.

Vi kan vidare konstatera att dummyvariablerna för år avslöjar ett intressant mönster över tiden. Av tabell 4.1 framgår att löneandelen för arbetskraft med icke-rutiniserade arbetsuppgifter tycks öka över tiden i industriföretagen. För tjänsteföretagen kan vi inte skönja något likartat mönster. När vi däremot fokuserar på löneandelen för kvalificerad arbetskraft finner vi att löneandelen ökar över tiden i både industri- och tjänsteföretagen, vilket framgår av tabell 4.2. Den allmänna tendensen tycks alltså vara att de svenska moderföretagen i allt större utsträckning efterfrågar kvalificerad arbetskraft.

När det gäller effekter av investeringar i fysiskt kapital ($\ln(K/Y)$) och förädlingsvärde ($\ln(Y)$) varierar resultaten beroende på vilken utfallsvariabel vi fokuserar på och i vilken

sektor företagen är verksamma. Det enda robusta resultatet är ett signifikant och negativt samband mellan löneandelen för arbetskraft med icke-rutiniserade arbetsuppgifter (alternativt för kvalificerad arbetskraft) och förädlingsvärde i industriföretagen.

Sammanfattningsvis konstatera att det finns ett tämligen robust samband mellan offshoring och relativ arbetskraftsefterfrågan. En ökning av andelen sysselsatta i svenska MNF:s dotterföretag utomlands tycks sammanfalla med ökade löneandelar för arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter, eller för kvalificerad arbetskraft, i moderföretagen i Sverige. Detta resultat gäller generellt och för företag verksamma inom både industrin och tjänstesektorn. När vi går vidare och undersöker eventuella skillnader mellan offshoring till låg- och höginkomstländer blir resultaten mindre entydiga. För industriföretagen är effekten på den relativa arbetskraftsefterfrågan särskilt stor vid offshoring till låginkomstländer, vilket vi tolkar som en indikation på att det i första hand rör sig om vertikala direktinvesteringar där mindre kvalificerad produktion flyttas ut ur landet. För tjänsteföretagen är skillnaden i effekten på relativ arbetskraftsefterfrågan i allmänhet något mindre beroende på om det rör sig om offshoring till låg- eller höginkomstländer. I detta sammanhang finns det anledning att understryka att tjänstesektorn omfattar en tämligen heterogen uppsättning företag. Både motiv till och effekter av direktinvesteringar kan därför antas variera beroende på vilken typ av tjänsteproduktion det rör sig om. En branschmässigt mer dissaggregerad analys skulle således kunna resultera i andra, och möjligen mer distinkta, slutsatser. Utöver effekten av offshoring på relativ arbetskraftsefterfrågan finner vi också att de svenska moderföretagen över tiden i allt större omfattning efterfrågar mer kvalificerad arbetskraft. Tendensen mot ökad kvalifikationsintensitet (efter eng. *skill intensity*) i produktionen är något mer uttalad bland industriföretagen jämfört med tjänsteföretagen.

Avslutningsvis vill vi än en gång betona att våra resultat bygger på preliminära skattningar. Vi kommer emellertid under det närmaste året att utveckla analysen inom ett kommande uppdrag kring globala värdekedjor. Bland annat planerar vi att estimerar en rikare ekonometrisk modell, där vi lägger till variabler som mäter relativlöneförändringar på branschnivå, teknisk utveckling och import av varor och tjänster på företagsnivå. Vi avser också att försöka uppskatta den ekonomiska relevansen av olika variabler.

5 Avslutande kommentarer

I rapporten går vi igenom hur den officiella statistiken över direktinvesteringarnas omfattning och den ekonomiska aktivitet som bedrivs av de multinationella företagen är uppbyggd. En slutsats av denna genomgång är att den statistik som kommer från betalningsbalansen inte alltid är särskilt lämpad om syftet är att försöka beskriva omfattningen, särskilt på branschnivå, av de multinationella företagens verksamhet och den inverkan dessa företag har på sina värdländer och hemländer. Snarare finns det skäl att föredra och försöka utveckla den statistik som mera direkt beskriver dessa företags ekonomiska aktiviteter i moderföretagen i hemlandet och i dotterföretagen utomlands.

När det gäller de utlandsägda företagens verksamhet i Sverige vet vi redan idag förhållandevis mycket. Däremot är våra kunskaper betydligt sämre om dessa företags moderföretag. Beträffande de svenskägda koncernerna med verksamhet utomlands gäller det omvända; vi har relativt goda kunskaper om moderföretagen i Sverige men få uppgifter om verksamheten i dotterföretagen utomlands. Sedan länge (officiell statistik årligen från 1996) finns data på antalet anställda i dotterföretagen uppdelade på länder och på sistone har även uppgifter samlats in på försäljning i och branschkod för dessa dotterföretag. Här kunde man kanske överväga om man skulle göra som i USA, där man vart femte år genomför ”benchmark” undersökningar där data på ersättningar till de anställda i dotterföretagen och andra data samlas in som krävs för att kunna beräkna förädlingsvärden i dotterföretagen. Fördelen med förädlingsvärden jämfört med försäljningsvärden är att dessa mäter värdet av produktionen när kostnaden för inköpta insatser har dragits bort, vilket ger en bättre uppfattning om var de värdeskapande processerna sker inom de multinationella koncernerna.

Vi noterar att det under de senaste tjugo åren har skett en förskjutning av direktinvesteringarna i världen från tillverkningsindustrin till tjänstesektorn. Karaktären hos tjänster i jämförelse med hos varor gör att konsumenter och producenter i större utsträckning behöver befinna på samma ställe när en tjänst ska tillhandahållas (proximity burden). Att försäljning utomlands (mode 3) är vanligare än export (mode 1) när svenska tjänsteföretag ska tillhandahålla sin produkt jämfört med svenska industriföretag utgör ett belegg för detta. Ett annat är att utländska företags försäljning i Sverige (mode 3) är mera betydelsefull än import till Sverige (mode 1) inom tjänstesektorn än inom tillverkningsindustrin. Ett intressant faktum är också att kommersiell närvaro utomlands (mode 3) i ökad utsträckning verkar vara det sätt på vilket tjänster tillhandahålls på utlandsmarknaden. Detta trots att kostnaderna för handel över gränser (mode 1) uppenbarligen har fallit kraftigt på senare år. Ett möjligt skäl till detta skulle kunna vara att kostnaderna för att etablera sig utomlands har reducerats än mer än kostnaderna för handel över gränser och det är den *relativa* kostnaden som har betydelse för på vilket sätt tjänster tillhandahålls på utlandsmarknaden.

Försäljningen av tjänster utomlands är vanligtvis mera reglerad än försäljningen av varor bland annat för att säkerställa kvaliteten på de tjänster som levereras och på de som tillhandahåller tjänsterna.³⁰ Att det ofta uppstår variationer i dessa regleringar mellan länder är rimligt mot bakgrund av att de målsättningar de sätter upp för tjänsternas kvalitet och säkerhet skiftar mellan länder. Eftersom det är förenat med kostnader för företagen att

³⁰ Francois och Hoekman (2010) s. 652-653.

tillmötesgå de krav som ställs gör att inte bara nivån på dessa regleringar utan även att skillnader i regleringar mellan länder har betydelse för tjänstehandels storlek och på vilket sätt utländska marknader tillgodoses, exempelvis genom handel över gränser (mode 1) eller genom kommersiell närvaro utomlands (mode 3). Av Nordås och Kox (2009) framgår att heterogenitet i regleringar mellan länder kan utgöra väsentliga hinder för den internationella handel i tjänster som sker genom kommersiell närvaro. Kommersiell närvaro utomlands förefaller med andra ord vara känsligare än handel över gränser för heterogenitet i regleringar mellan länder beroende på att kostnaderna för att uppfylla dessa krav blir högre och gör avkastningen på direktinvesteringar osäkrare. Strikta inhemska regleringar som skiljer sig avsevärt från regleringar i stora potentiella handelspartners kan därför utgöra en betydande restriktion på ingående direktinvesteringar och detta borde inte minst gälla för mindre ekonomier som Sverige. Det gäller också för utgående direktinvesteringar eftersom inhemska företag upplever det svårare att etablera sig på utlandsmarknaden ju mer kringskurna de är på hemmamarknaden.³¹

Värt att notera från Nordås och Kox (2009) är också att inom tjänstesektorn tycks kommersiell närvaro utomlands och handel över gränser i många fall vara komplement till varandra. Det innebär att hinder för utländska direktinvesteringar även har negativ inverkan på handel över gränser och omvänt att restriktioner på handeln över gränser påverkar de utländska direktinvesteringarna negativt. Det innebär att en liberalisering av handeln över gränser inte nödvändigtvis leder till att mer tjänster tillhandahålls av utländska producenter såvida inte möjligheterna till kommersiell närvaro förbättras samtidigt.

Genom att utnyttja Tillväxtanalys statistik för ”Internationella företag” finner vi att inslaget av multinationella företag (svenskägda och utlandsägda) är betydligt större inom industrin än inom tjänstesektorn; hela 60 procent av de sysselsatta inom industrin arbetar i multinationella företag medan motsvarande andel för tjänstesektorn är 32 procent. Andelen som arbetar i multinationella företag tycks dock ha varit relativt konstant över de senaste femton åren. Det mest slående är att utlandsägandet har ökat på bekostnad av inslaget av svenska multinationella företag, mycket beroende på att tidigare svenskägda multinationella företag har blivit utlandsägda. Noterbart är också att andelen sysselsatta i utlandsägda företag i Sverige inom tjänstesektorn är relativt hög i jämförelse med andra OECD-länder (gäller även för den svenska industrin).

Empiriska studier av uppköp som leder till ökat utlandsägande antyder att det finns en positiv inverkan på produktiviteten i de uppköpta företagen, även om beläggen inte alltid är entydiga.³² En orsak till detta skulle kunna vara teknologi- och kunskapsöverföringar

³¹ Det har å andra sidan hävdats att strängare regleringar än andra länder, exempelvis på miljöområdet, skulle kunna stimulera fram innovationer och förbättra den framtida konkurrenskraften i branscher där sådana faktorer spelar en stor roll (Porter och van der Linde 1995).

³² Ett exempel på en studie på svenska data som hittar positiva effekter är Karpaty (2007). Detta är direkta effekter på produktiviteten av ett ökat utlandsägande. Det kan också finnas indirekta produktivitetseffekter av utlandsägande och dessa avser kunskaps- och teknologiöverföring inom samma bransch eller region. Det kan röra sig om avsiktlig kunskapsöverföring som exempelvis uppkommer som ett resultat av organiserat samarbete mellan utländska och inhemska företag. Det kan också vara oavsiktlig kunskapsöverföring, det vill säga när arbetskraft flyttar från utlandsägda företag till inhemska företag och tar kunskapen med sig till den nya arbetsgivaren. Närvaro av utlandsägda företag ger dessutom de inhemska företagen möjligheter att imitera utlandsägda företags teknologi.

från förvärvande till uppköpta företag. De förvärvande företagen är multinationella företag som i allmänhet har högre produktivitet än andra företag inom samma bransch. Av samma skäl förefaller även sysselsättningens sammansättning påverkas; andelen kvalificerad arbetskraft ökar i de uppköpta företagen såvida de uppköpta företagen inte är multinationella.³³ Samtidigt bör man ha i åtanke att det alltid finns en risk vid dessa uppköp att konkurrensen begränsas inte minst om detta är det faktiska motivet bakom förvärvet. Det gör att det finns anledning för konkurrensövervakande institutioner att vara vaksamma vid större utländska uppköp.

Ser vi till de svenska multinationella företagen har sysselsättningsandelen fallit kraftigt i de svenska moderföretagen och det gäller såväl för tjänstesektorn som för industrin. I tjänstesektorn har det skett en expansion av sysselsättningen i dotterföretagen i andra höglöneländer, medan de svenska multinationella företagen inom industrin har ökat sysselsättningsandelen i låglöneländer. Detta skulle kunna tolkas som att investeringarna inom tjänstesektorn i större omfattning är av horisontell karaktär; tjänsteföretagen söker sig till liknande marknader med stor efterfrågan (höga inkomster och löner). När det gäller industriföretagen verkar inslaget av vertikala investeringar vara större där, det vill säga att motivet inom industrin är i större utsträckning än inom tjänstesektorn att försöka dra nytta av lägre kostnader för mindre kvalificerad arbetskraft.

Fallande kostnader för information och kommunikation har inneburit att potentialen för offshoring av tjänster har ökat. Omfattningen av offshoring av tjänster är ännu relativt liten. En genomgång av de empiriska studier som gjorts av hur produktiviteten har påverkats antyder att det förekommit en positiv inverkan på denna. När det gäller effekterna på sysselsättningen av offshoring av tjänster verkar det i de studier som hittills har genomförts som om dessa har varit ganska små. Det förefaller emellertid som om de med de mest kvalificerade tjänstjobbena har klarat sig bäst, medan de med mindre kvalificerade jobb har varit mer utsatta. Det tycks också som om graden av utsatthet för internationell handel i ett jobb spelar en viss roll för hur sysselsättningen påverkas.

En närmare analys av svenska MNF visar att förskjutningen av sysselsättningen inom dessa i riktning mot dotterföretagen utomlands har lett till att andelen kvalificerad arbetskraft som utför icke-rutiniserade arbetsuppgifter har ökat i moderföretagen i Sverige. Tjänsteföretagens offshoring tycks ha haft mindre inverkan på andelen icke-rutiniserade arbetsuppgifter som utförs i moderföretagen än industriföretagens offshoring. Detta skulle kunna tolkas som att inslaget av marknadssökande, horisontella direktinvesteringar är större inom tjänstesektorn än inom industrin. När det gäller industrin visar det sig att en ökad andel av sysselsättningen i dotterföretagen i låglöneländer för med sig att löneandelen för arbetskraft med icke-rutiniserade arbetsuppgifter stiger i moderföretagen. Av detta skulle man kunna dra slutsatsen att faktorsökande, vertikala direktinvesteringar är av större betydelse inom industrin än inom tjänstesektorn.

Det har ibland i den ekonomiska debatten hävdats att förutsättningarna att bedriva kvalificerad verksamhet, som forskning och utveckling och avancerad produktion, inte skulle vara särskilt bra i Sverige. Detta borde i så fall fått till följd att svenska MNF skulle ha flyttat ut sådan verksamhet till andra länder. Som framgår ovan kan vi inte hitta några belägg för att så har varit fallet hittills.³⁴ Positionen som ett land där det bedrivs

³³ Se Bandick och Hansson (2009).

³⁴ Våra resultat ligger i linje med de sysselsättningsförändringar som vi i en tidigare studie, Eliasson m.fl. (2011), har observerat inom de delar av svensk ekonomi som är (eller potentiellt är) exponerade för internationell handel. Där har sysselsättningen mellan 1990 och 2005 i de

kvalificerade verksamheter i stor omfattning är emellertid inte given utan kräver att förutsättningarna för att utföra den typen av aktiviteter ständigt utvecklas och förbättras.

exponerade delarna av tjänstesektorn (tradable service), där andelen kvalificerad arbetskraft visar sig vara relativt hög, expanderat, medan sysselsättningen har minskat inom tillverkningsindustrin, där hela sektorn är exponerad för internationell handel och andelen med högskoleutbildning är avsevärt lägre. Noterbart är också att inom tillverkningsindustrin har sysselsättningen av högskoleutbildade ökat, medan sysselsättningen av arbetskraft med lägre utbildning har fallit kraftigt. Detta tyder med andra ord på att inom den för internationell handel exponerade delen av det svenska näringslivet förefaller kvalificerad verksamhet ha vuxit på bekostnad av mindre kvalificerade aktiviteter.

Referenser

- Amiti, M. och S-J. Wei (2009a), Service offshoring and productivity: Evidence from the US, *The World Economy*, 32, 203-220.
- Amiti, M. och S-J. Wei (2009b), Does service offshoring lead to job losses? Evidence from the United States. I Reinsdorf, M. och M. Slaughter (red) *International trade in services and intangibles in the era of globalization*. University of Chicago Press: Chicago.
- Bandick, R. och P. Hansson (2009), Inward FDI and demand for skills in manufacturing firms in Sweden, *Review of World Economics*, 145, 111-131.
- Becker, S., K. Ekholm och M-A. Muendler (2009), Offshoring and the onshore composition of tasks and skills, *CEPR Discussion Paper no 7391*.
- Beugelsdijk, S., J-F. Hennart, A. Slangen och R. Smeets (2010), Why and how FDI stocks are biased measure of MNE affiliate activity, *Journal of International Business Studies*, 41, 1444-1459.
- Blinder, A. (2006), Offshoring: The next industrial revolution? *Foreign Affairs*, 85, 113-128.
- Brainard, L. (1997), An empirical assessment of proximity-concentration tradeoff between multinational sale and trade, *American Economic Review*, 87, 520-544.
- Crino, R. (2010), Service offshoring and white-collar employment, *Review of Economics Studies*, 77, 595-632.
- Eliasson, K., P. Hansson och M. Lindvert (2011), Jobs and exposure to international trade within the service sector in Sweden. Under utgivning i *The World Economy*.
- Feenstra, R. och G. Hanson (1996), Foreign investment, outsourcing, and relative wages. I Feenstra, R., G. Grossman and D. Irwin (red) *The political economy of trade policy: Papers in honor of Jagdish Bhagwati*. MIT press: Cambridge.
- Francois, J. och B. Hoekman (2010), Services trade and policy, *Journal of Economic Literature*, 48, 642-692.
- Goos, M., A. Manning och A. Salomons (2010), Explaining job polarization in Europe: the role of technology, globalization and institutions, *CEP Discussion Paper no 1026*.
- Golub, S. (2003), Measures of restrictions on inward foreign direct investment for OECD countries. *OECD Economics Studies*, 36, 86-116.
- Hansson, P. (2005), Skill upgrading and production transfer within Swedish multinationals, *Scandinavian Journal of Economics*, 107, 673-692.
- Head, K. och J. Ries (2002), Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms, *Journal of International Economics*, 58, 81-105.
- Helpman, E. (1984), A simple theory of international trade with multinational corporations, *Journal of Political Economy*, 92, 451-471.

- Hijzen, A., S. Jean och T. Mayer (2011), The effects at home of initiating production abroad: evidence from matched French firms, *Review of World Economics*, 147, 457-483.
- Hoekman, B. och M. Kostecki (2009), *The political economy of the world trading system. The WTO and beyond*. Third edition. Oxford university press: Oxford.
- Karpaty, P. (2007), Productivity effects of foreign acquisitions in Swedish manufacturing: The FDI productivity issue revisited. *International Journal of Economic Business*, 14, 241-60
- Kolstad, I., och E. Villanger (2008), Determinants of foreign direct investment in services, *European Journal of Political Economy*, 24, 518-533.
- Lipsey, R. (2003), Foreign direct investment and the operations of multinational firms: concepts, history, and data. I Choi, K. och J. Harrigan (red) *Handbook of international trade*. Blackwell: Oxford.
- Lipsey, R. (2007), Defining and measuring the location of FDI output. *NBER Working Paper no 12 996*.
- Mankiw, G. och P. Swagel (2006), The politics and economics of offshore outsourcing. *Journal of Monetary Economics*, 53, 1027-1056.
- Markusen, J. (1984), Multinationals, multi-plant economies and the gain from trade, *Journal of International Economics*, 16, 205-216.
- Nordås, H. och H. Kox (2009), Quantifying regulatory barriers to service trade, *OECD Trade Policy Working Paper no 85*.
- Porter, M. och C. van der Linde (1995), Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship, *Journal of Economic Perspective*, 9, 97-118.
- SCB (2010), Direktinvesteringar. Tillgångar och avkastning 2009.
- Slaughter, M. (2000), Production transfer within multinational enterprises and American wages, *Journal of International Economics*, 50, 449-472.
- Tillväxtanalys (2011a), Utländska företag 2010. *Statistik 2011:05*.
- Tillväxtanalys (2011b), Svenska koncerner med dotterföretag i utlandet 2009. *Statistik 2011:06*.
- UNCTAD (2004), *World investment report The shift towards services*. United Nations, New York.
- Winkler, D. (2010), Services offshoring and its impact on productivity and employment: Evidence from Germany, 1995-2006. *The World Economy*, 33, 1672-1701.

Appendix

Tabell A1 Andel icke-rutiniserade arbetsuppgifter i olika yrkesgrupper. Procent.

ISCO kod	Yrkesgrupp	Andel icke-rutiniserade uppgifter
12	Ledningsarbete i stora och medelstora företag, myndigheter m.m.	90,2
13	Ledningsarbete i mindre företag, myndigheter m.m.	93,2
21	Arbete som kräver teoretisk specialistkompetens inom teknik och datavetenskap m.m.	78,8
22	Arbete som kräver teoretisk specialistkompetens inom biologi och hälsovård m.m.	79,1
24	Annat arbete som kräver specialistkompetens	93,2
31	Tekniker- och ingenjörarbete m.m.	50,8
32	Arbete inom biologi, hälso- och sjukvård som kräver kortare högskoleutbildning	60,3
34	Annat arbete som kräver kortare högskoleutbildning	89,4
41	Kontorsarbete	81,3
42	Kundservicearbete	77,3
51	Service-, omsorgs- och säkerhetsarbete	63,7
52	Försäljningsarbete inom detaljhandel m.m.	80,5
71	Gruv-, bygg-, och anläggningsarbete	20,6
72	Metallhantverk, reparatörsarbete m.m.	25,8
73	Finmekaniskt och grafiskt hantverk, konsthantverk m.m.	6,6
74	Annat hantverksarbete	11,9
81	Processoperatör	8,4
82	Maskinoperatörs- och monteringsarbete	7,9
83	Transport- och maskinförararbete	18,4
91	Servicearbete utan krav på särskild yrkesutbildning	39,0
93	Annat arbete utan krav på särskild yrkesutbildning	26,1

Anmärkning: Beräkningarna av andelen icke-rutiniserade arbetsuppgifter i olika yrkesgrupper bygger på Goos m.fl. (2010). De har exkluderat yrkesgrupperna 11 Politiker, högre ämbetsmän och chefstjänstemän i intresseorganisationer, 23 Lärararbete inom universitet, gymnasie- och grundskola, 33 Lärararbete som kräver kortare högskoleutbildning, 61 Arbete inom jordbruk, trädgård och skogsbruk samt 92 Arbete inom lantbruk m.m. utan krav på särskild yrkesutbildning.

Tillväxtanalys, myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, är en gränsöverskridande organisation med 60 anställda. Huvudkontoret ligger i Östersund och vi har verksamhet i Stockholm, Brasilia, Bryssel, New Delhi, Peking, Tokyo och Washington D.C.

Tillväxtanalys ansvarar för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser och därigenom medverkar vi till:

- stärkt svensk konkurrenskraft och skapande av förutsättningar för fler jobb i fler och växande företag
- utvecklingskraft i alla delar av landet med stärkt lokal och regional konkurrenskraft, hållbar tillväxt och hållbar regional utveckling

Utgångspunkten är att forma en politik där tillväxt och hållbar utveckling går hand i hand. Huvuduppdraget preciseras i instruktionen och i regleringsbrevet. Där framgår bland annat att myndigheten ska:

- arbeta med omvärldsbevakning och policyspaning och sprida kunskap om trender och tillväxtpolitik
- genomföra analyser och utvärderingar som bidrar till att riva tillväxthinder
- göra systemutvärderingar som underlättar prioritering och effektivisering av tillväxtpolitikens inriktning och utformning
- svara för produktion, utveckling och spridning av officiell statistik, fakta från databaser och tillgänglighetsanalyser

Om Working paper/PM-serien: Exempel på publikationer i serien är metodresonemang, delrapporter och underlagsrapporter.

Övriga serier:

Rapportserien – Tillväxtanalys huvudsakliga kanal för publikationer.

Statistikserien – löpande statistikproduktion.

Svar Direkt – uppdrag som ska redovisas med kort varsel.