

A2004:014

Näringslivets internationalisering

Effekter på sysselsättning, produktivitet och FoU

Näringslivets internationalisering

Effekter på sysselsättning, produktivitet och FoU

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon 063 16 66 00
Telefax 063 16 66 01
E-post info@itps.se
www.itps.se
ISSN 1652-0483
Elanders Gotab, Stockholm 2004

För ytterligare information kontakta Philip Löf
Telefon 08 456 67 38
E-post philip.lof@itps.se

Förord

I regleringsbrevet för år 2003 fick Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) i uppdrag att kartlägga förändringar i näringslivets ägandestruktur mot bakgrund av näringslivets internationalisering (del I) samt att analysera skillnader mellan utlandsägda och svenskägda företags produktivitet, sysselsättning och FoU-intensitet (del II). Kartläggningen överlämnades till regeringen i september 2003 och studien kring skillnader mellan utlandsägda och svenskägda företag i april 2004. Denna rapport är en sammanslagning av dessa två uppdrag.

ITPS arbetsgrupp som ansvarat för denna rapport har bestått av Anne-Christine Strandell (projektledare del I), Mats Granér (projektledare del II) och Philip Löf. Kapitel 3 har författats av Pär Hansson, kapitel 4 av Patrik Karpaty och Lars Lundberg och kapitel 5 av Patrik Gustavsson. De författare som inte ingår i arbetsgruppen ansvarar enbart för sina egna bidrag.

Östersund, juni 2004

Sture Öberg,
Generaldirektör

Innehåll

Sammanfattning	7
Inledning	11
1 Kartläggning av förändringar i näringslivets ägandestruktur	15
1.1 Definitioner	15
1.2 Begränsade kunskaper om utländskt ägande	21
1.2.1 Ägande och inflytande	22
1.3 Ökad global närvaro	23
1.4 Kraftig ökning av utländskt ägande i Sverige	24
1.4.1 Störst andel anställda i kemisk industri	24
1.5 Det utländska ägandet har även ökat i andra OECD-länder	28
1.6 Svenskägda koncerner växer kraftigt utomlands	30
1.6.1 Flest anställda i EU	31
1.6.2 Störst andel anställda inom företagstjänster	32
1.6.3 Svenska koncerner har fler anställda i utlandet än utlandsägda företag i Sverige	33
1.7 Stora företags sysselsättningsplaner	34
1.7.1 Nedläggning och omlokalisering	36
1.8 Förvärv allt vanligare etableringsform	37
1.8.1 Förvärv respektive nyetablering	37
1.8.2 Förvärv populärast inom EU och USA	38
1.8.3 Mindre och färre företagsförvärv i världen	40
1.8.4 Stora förvärv i Sverige relativt andra OECD-länder	40
1.8.5 Tjänsteföretagen dominerar internationella förvärv	41
1.8.6 Etableringsformer i Sverige	42
1.9 Ägarförändringar i näringslivet	45
1.9.1 Förändringar i ägande och inflytande	47
1.10 Slutsatser	49
2 Motiv till internationalisering och företagsförvärv	51
2.1 Internationaliseringsteori	51
2.2 Motiv till förvärv	54
2.2.1 Olika typer av förvärv	54
2.3 De 20 största svenska internationella koncernernas motiv till expansion utomlands	55
2.4 De 20 största utlandsägda koncernerna i Sverige 2001	59
2.5 Trender och tendenser	64
2.6 Slutsatser	67
Referenser	71
3 Utländska direktinvesteringar och sysselsättning	73
3.1 Inledning	73
3.2 Multinationella företag – en kort teoretisk översikt	75
3.3 Sysselsättningsutvecklingen i internationella företag	76
3.4 Utgående direktinvesteringar och sysselsättning	81
3.4.1 Ökade direktinvesteringar utomlands: substitut eller komplement?	81
3.4.2 Utgående direktinvesteringar och relativ arbetskraftsefterfrågan	83
3.5 Ingående direktinvesteringar och sysselsättning	90
3.6 Slutsatser och sammanfattande kommentarer	94
Appendix	97
Referenser	99

4	Utländska direktinvesteringar och produktivitet i svensk tillverkningsindustri 1990–2000	103
4.1	Bakgrund, teoriram och avgränsning	103
4.1.1	Internationella direktinvesteringar och näringspolitik	103
4.1.2	Direkta och indirekta produktivitetseffekter av internationella investeringar	104
4.1.3	Frågeställningar och upplägg på analysen	106
4.1.4	Begrepp, definitioner och analysmetoder	107
4.2	Har utlandsägda företag högre produktivitet?	109
4.2.1	En litteraturöversikt	109
4.2.2	En jämförelse av svenskägda och utlandsägda industriföretag	109
4.2.3	Produktivitetens bestämningsfaktorer: vilken roll spelar utlandsägandet?	111
4.2.4	Var de utlandsägda företagen mer produktiva även före uppköpet?	115
4.3	Påverkas produktiviteten i svenskägda företag av förekomsten av utlandsägda företag?	117
4.3.1	Spridningseffekter av utlandsägande: en litteraturöversikt	117
4.3.2	Påverkas produktiviteten i svenskägda företag positivt av spridningseffekter från utlandsägda företag i branschen och regionen?	119
4.3.3	Beror spridningseffektens storlek på nationaliteten hos de utlandsägda företagen och på mottagarkapaciteten i de svenskägda företagen?	121
4.3.4	Tenderar utländska företag att etablera sig i högproduktiva branscher och regioner?	124
4.4	Sammanfattning och slutsatser	127
	Referenser	131
5	Effekten av näringslivets internationalisering på forskning och utveckling	135
5.1	Litteratur om multinationella företag, FoU och kunskapsöverföring	137
5.2	Data	138
5.3	Deskription: Var finns de multinationella företagen och i vilken omfattning?	139
5.4	Hur påverkas företagens FoU av utländskt ägande?	145
5.5	Kunskapsspridning och FoU	146
5.5.1	Utlandsägda företags inverkan på svenska nationella företag	147
5.5.2	Multinationella företags inverkan på svenska nationella företags FoU	149
5.5.3	Utlandsägda företags inverkan på svenska multinationella företags FoU	151
5.5.4	Övriga variabelers effekt på FoU	151
5.6	Sammanfattande diskussion	154
	Referenser	165
6	Rapporten i sammandrag och slutsatser	169
6.1	Kartläggning av förändringar i näringslivets ägandestruktur	169
6.2	Motiv till internationalisering	170
6.3	Effekter på sysselsättning	171
6.4	Effekter på produktiviteten	173
6.5	Effekter på forskning och utveckling	174
	Referenser	177

Sammanfattning

Rapporten inleds med en kartläggning av förändringar i näringslivets ägandestruktur för att sedan diskutera orsaker till såväl det ökade utlandsägandet i Sverige som det ökade svenska ägandet i utlandet. Vi belyser sysselsättningseffekterna i Sverige av näringslivets internationalisering, genom att studera om svenska företags verksamhet i utlandet medför färre arbetstillfällen i Sverige samt i vilken mån internationaliseringen påverkat företagens efterfrågan av hög- respektive lågutbildad arbetskraft i Sverige. Vi analyserar även vilken effekt det ökade utländska ägandet i Sverige har haft på näringslivets produktivitet. Slutligen analyseras hur näringslivets internationalisering påverkar FoU-investeringarna i Sverige. Nedan återges de viktigaste resultaten i punktform. I kapitel 6 ges ett mer heltäckande sammandrag av rapporten.

Kartläggning av förändringar i näringslivets ägandestruktur

- Företagens internationalisering följer ungefär samma mönster i Sverige som i andra industrialiserade länder.
- Förvärv dominerar som etableringsform.
- Tjänsteföretagen har ökat sin globala närvaro mellan 1996 och 2000.
- Det utländska ägandet tycks ha ökat kraftigare i Sverige än i andra OECD-länder under senare delen av 1990-talet.

Motiv till internationalisering

- De 20 största svenskägda internationella koncernerna har huvudsakligen vuxit genom företagsförvärv.
- Koncernernas huvudsakliga motiv tycks ha varit att öka sina marknadsandelar på stora växande marknader.
- Historiskt tycks inte låga löner eller tillgång till råvaror varit dominerande motiv för svenska företag att etablera sig utomlands. Det finns emellertid tecken på att svenska företags intresse för att investera i låglöneländer har ökat de senaste åren.
- Höga utvecklingskostnader inom läkemedels- och transportmedelsindustrierna har drivit fram att utlandsägandet ökat i dessa branscher.
- För de största svenska företagen är stabila regler, växande marknad och personal med rätt kompetens viktiga faktorer vid beslut om var nyinvesteringar görs i framtiden.

Effekter på sysselsättning

- Det finns inga övertygande belägg för att de svenska multinationella företag som ökar sin utlandsnärvaro gör det på bekostnad av produktion och arbetstillfällena i Sverige.
- Svenskägda industriföretag som ökade antalet anställda i låglöneländer under 1990-talet ökade som följd av detta den inhemska efterfrågan på högutbildad arbetskraft.
- Studien finner inga belägg för att efterfrågan på högutbildad arbetskraft i Sverige har påverkats av att svenskägda internationella koncerner ökat sysselsättningen i rika OECD-länder.
- Studien finner inga belägg för att det ökade utlandsägandet i Sverige under 1990-talet har minskat industrins efterfrågan på högutbildad arbetskraft i Sverige.

Effekter på produktivitet

- Utlandsägda företag i tillverkningsindustrin har högre produktivitet än svenskägda företag.
- Den högre produktiviteten bland utlandsägda företag kan bara delvis förklaras av att utlandsägda och svenskägda företag systematiskt skiljer sig åt vad gäller t.ex. branschtillhörighet, företagsstorlek, kapitalintensitet, utbildningsnivå och FoU-intensitet.
- Den högre produktiviteten bland utlandsägda företag kan inte förklaras av att utlandsägda företag köper upp de mest produktiva företagen, utan förklaras troligen av att produktiviteten förbättras i företag som förvärvats.
- Produktiviteten i svenskägda företag i tillverkningsindustrin tenderar att vara högre ju större andel som är sysselsatta i utländska företag i den bransch eller region som företaget tillhör.

Effekter på forskning och utveckling

- Utlandsägda och svenskägda multinationella företag är FoU-intensivare än svenskägda nationella företag.
- Den högre FoU-intensiteten bland multinationella företag kan bara delvis förklaras av att multinationella och svenskägda nationella företag systematiskt skiljer sig åt vad gäller t.ex. branschtillhörighet, företagsstorlek och arbetskraftens utbildningsnivå.
- Studien finner inga belägg för att forsknings- och utvecklingsverksamheten i Sverige påverkas av att ett nationellt företag övergår i utländsk ägo.
- Närvaron av multinationella företag ger positiva spridningseffekter på FoU-intensiteten i nationella företag tillhörande samma bransch.

Sammantaget finner vi inga belägg för att utvecklingen mot en allt mer omfattande internationalisering av näringslivet medfört att kvalificerad verksamhet flyttat från Sverige. Vi finner däremot tydliga tecken på att näringslivets internationalisering medför ökad produktivitet och FoU-intensitet i Sverige.

Svenska direktinvesteringar i låglöneländer under 1990-talet tycks ha medfört att enklare industriproduktion flyttats från Sverige. Att företag av kostnadsskäl förlägger mindre kvalificerad produktion till låglöneländer är en följd av en pågående strukturomvandling, där produktion med lågt förädlingsvärde ersätts med kunskapsintensiv, högfördlad produktion. I grunden är detta en positiv utveckling där arbetskraftens allt högre utbildningsnivå bättre tillvaratas och möjliggör högre löner och välfärd.

Denna utveckling gynnar även länderna dit produktionen förflyttas. Där skapas nya arbetstillfällen och de moderna produktionstekniker som används i industriländerna sprids till andra länder. Det medför i sin tur ökad produktivitet, högre löner och en teknik- och kunskapsspridning som skapar förutsättningar för utveckling.

Det finns, enligt vad som framkommit här, ingen anledning att försöka motverka denna utveckling. Däremot har samhället och näringslivet ansvar för att omställningskostnaderna för individer och orter inte blir alltför stora. De som förlorar sina arbeten bör snabbt kunna finna nya arbeten i andra delar av ekonomin för att fördelarna med internationalisering och strukturomvandling ska kunna realiseras fullt ut.

Inledning

I regleringsbrevet för år 2003 fick Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) i uppdrag att kartlägga förändringar i näringslivets ägandestruktur mot bakgrund av näringslivets internationalisering samt att analysera skillnader mellan utlandsägda och svenskägda företags produktivitet, sysselsättning och FoU-intensitet. Kartläggningen överlämnades till regeringen i september 2003 och effektstudien kring skillnader mellan utlandsägda och svenskägda företag i mars 2004. I denna rapport redovisas båda delrapporteringarna.

Bakgrund

Globaliseringen förändrar den traditionella bilden av näringslivets geografi. Det blir allt vanligare att svenska företag fusioneras med eller köps upp av utländska företag. Både antalet utlandsägda företag och antalet anställda i utlandsägda företag ökade kraftigt under 1990-talet. Samtidigt ökar svenska företags direktinvesteringar i andra länder. Trots den kraftiga ökningen av det utländska ägandet hade utlandsägandet år 2001 inte nått samma nivå som det svenska ägandet i utlandet.

Såväl ingående som utgående direktinvesteringar har ökat kraftigt även i övriga OECD-länder, men när det gäller utvecklingen av ingående direktinvesteringar intar Sverige en särposition. Under perioden 1996–2001 var det enbart i Luxemburg som värdet av utländska förvärv och fusioner i förhållande till BNP varit högre än i Sverige.

I den politiska debatten och i medierna uttrycks ofta oro i samband med näringslivets tilltagande internationalisering. Under senare år har det främst varit det ökade utlandsägandet i Sverige och dess betydelse för huvudkontorens lokalisering som debatterats. Vid ett fullständigt övertagande av ägandet (uppköp eller fusion) ökar risken att det svenska huvudkontoret flyttas ut ur landet. Utflyttningen riskerar enligt vissa bedömare att leda till att Sverige tappar unik kompetens inom styrning och ledning av storföretag. Även andra specialistfunktioner som efterfrågas av huvudkontoren, som t.ex. revisorer och jurister, antas följa med huvudkontoren ut ur landet. På sikt befaras även nationella underleverantörer drabbas av att ledningen av företagen flyttas utomlands.¹

På senare tid har det även framkommit en oro över att svenska multinationella företag flyttar ut alltmer avancerade verksamheter till utlandet. Hittills har det främst rört sig om programmering och andra IT-tjänster som lagts ut till låglöneländer. Trenden tycks vara att även andra mer avancerade verksamheter i allt större utsträckning förläggs i låglöneländer. Huruvida vi i Sverige ska oro oss för detta är ännu för tidigt att uttala sig om. I ett globalt perspektiv är det givetvis gynnsamt att alltmer högförädlad produktion och tjänster förläggs i utvecklingsländer.

¹ Se Jonung, L. (2002), red., Vem skall äga Sverige? För en utförligare diskussion kring internationaliseringens påverkan på underleverantörer.

Syfte

Rapporten syftar till att kartlägga näringslivets internationalisering ur svensk synvinkel samt öka kunskapen om direktinvesteringarnas samhällsekonomiska effekter. Effektstudierna skall, så långt det är möjligt, besvara vilka effekter det utländska ägandet i Sverige och det svenska ägandet i utlandet har på sysselsättningsstruktur, produktivitet samt på forsknings- och utvecklingsverksamhet i Sverige.

Metod

Ambitionen i denna rapport är att kartlägga utvecklingen inom området samt att i möjligaste mån mäta *effekter* av utländska direktinvesteringar. Både direktinvesteringar och de faktorer som vi enligt uppdraget skall mäta effekter på kan mätas med kvantitativa mått. Det är därför naturligt att i dessa avsnitt använda kvantitativa metoder. Den kvantitativa analysen grundas på s.k. multivariat regressionsanalys. Med en sådan metod är det möjligt att isolera effekten av t.ex. direktinvesteringar, samtidigt som det konstanthålles för andra faktorer.

Avgränsning

Kartläggningen av omfattning och förändringar i ägandet baseras i huvudsak på existerande statistik för tiden 1996 till 2001/2002. Den huvudsakliga tiden för jämförelser beror på att kvaliteten är bättre för data från 1996 och dessutom har de största förändringarna i företagets internationalisering inträffat sedan mitten på 1990-talet. Av dataskäl begränsas även analyserna i kapitel 3, 4 och 5 i ett antal avseenden. För det första är analysen av sysselsättningseffekter och produktivitet begränsad till tillverkningsindustrin. Med tanke på att det är inom tjänstesektorn som såväl det utländska ägandet i Sverige som det svenska ägandet i utlandet ökar snabbast, är det olyckligt att tjänstesektorn saknas i en betydande del av vår analys. Ytterligare en avgränsning är att tillgång till företagsdata saknas efter år 2000. Detta gör att vi inte kan fånga upp de senaste trenderna. Slutligen avgränsas den statistiska analysen till data på företag med minst 50 anställda. Detta medför att majoriteten av de internationella företagen verksamma i Sverige saknas i analysen. Av företagen med färre än 50 anställda är emellertid endast drygt två procent svenska multinationella företag eller utlandsägda företag. Av företagen med fler än 50 anställda tillhör fler än hälften denna grupp. Att utesluta de små företagen påverkar därför troligen inte resultat och slutsatser.

Disposition

Rapporten disponeras på följande sätt. I kapitel 1 redovisas en kartläggning av förändringar i näringslivets ägandestruktur. Kapitel 2 diskuterar motiven bakom internationaliseringen och internationella företagsförvärv. Vi studerar internationaliseringens effekter på sysselsättningen i kapitel 3. I kapitel 4 analyseras vilken effekt det ökade utländska ägandet i Sverige har haft på företagens produktivitet. I kapitel 5 analyseras hur näringslivets internationalisering påverkar FoU-investeringarna i Sverige. Kapitel 6 innehåller ett sammandrag av rapporten samt sammanfattande slutsatser. ITPS arbetsgrupp som ansvarat för denna rapport har bestått av Mats Granér, Philip Löf och Anne-Christine Strandell. Kapitel 3 har författats av Pär Hansson, kapitel 4 av Patrik Karpaty och Lars Lundberg och kapitel 5 av Patrik Gustavsson. De författare som inte ingår i arbetsgruppen ansvarar enbart för sina egna bidrag.

1 Kartläggning av förändringar i näringslivets ägandestruktur

Bristande kunskaper om hur ägandet av företag påverkar tillväxt och sysselsättning ger ett stort utrymme för spekulationer. Frågan om statens möjligheter att kunna påverka fortsatta investeringar i Sverige kan inte besvaras förrän omfattande analyser genomförts. Varje bidrag till ökad kunskap, kan nyansera debatten och därmed bidra till en sakligare diskussion om företagens villkor för att behålla och utveckla långsiktigt produktiva verksamheter i Sverige.

Analysen av omfattning och förändringar i ägandet baseras i huvudsak på existerande statistik, dvs. den officiella statistiken *Internationella företag*² för tiden 1996 till 2001/2002. För de utlandsägda företagen studeras förändringar i ägandet efter etableringsform och bransch/ägarland. Sådana data saknas för svenskägda koncerner med dotterbolag i utlandet. För de svenskägda koncernerna kan endast antal anställda per land efter koncernens bransch i Sverige redovisas. Internationella jämförelser kan endast göras i begränsad omfattning och har gjorts med hjälp av statistik från EU och OECD. Källor till förvärv och fusioner i andra länder är i huvudsak det privata konsultföretaget, Thomson Financial Corporation samt UNCTADs årliga rapporter, World Investment Report. ITPS och NUTEKs studie av näringsklimatet samt andra tidigare studier av direktinvesteringar och ägarförändringar har också använts i detta kapitel.

1.1 Definitioner

Det finns många begrepp som är förknippade med statistik och analyser av ägande, företag och internationalisering. För att underlätta förståelsen av innehållet i detta kapitel redovisas först definitioner av centrala begrepp. Dessutom kommenteras skillnader i definitioner mellan data från olika källor. Som huvudprincip används definitioner som rekommenderats av OECD respektive EU.

Företagens globalisering

Företagens globalisering används inom EU och OECD som ett uttryck för nya och mer komplexa relationer mellan handel och direktinvesteringar samt ett ökat beroende mellan företagens verksamheter i olika länder. Det är framförallt integrationen av ett företags verksamheter i olika länder som avses. Dessutom relateras globalisering till trenden med kraftigt ökande direktinvesteringar. Dessa beror i sin tur på att förvärv och fusioner ökat kraftigt i EU-länderna och USA sedan 1990-talet. En expertgrupp, Globalisation Reflection Group vid Europeiska unionens direktorat för statistik Eurostat definierade globalisering på följande sätt: *The existence of interactions between enterprises residing in different countries which are related than mere market, trade and their socioeconomic consequences.*

² Statistikrapporter finns på ITPS hemsida, www.itps.se

Internationalisering är ett gammalt begrepp som använts för att analysera omfattningen av och på vilket sätt företagen bedriver verksamheter i olika länder, dvs. i form av export eller genom egna dotterbolag. Till skillnad från globalisering innebär inte internationalisering att företagen samordnar sina verksamheter globalt.

Omfattningen av företagens internationella verksamhet mäts i ITPS statistik främst med variabeln antalet anställda i företag, koncerner, branscher eller länder. Detta beror på att det endast är denna variabel som täcker samtliga internationella företag, oavsett bransch eller storlek. Dessutom har den bäst aktualitet. Däremot förekommer olika definitioner av antalet anställda i olika undersökningar. Detta har fått till följd att antalet anställda definieras olika i statistiken utlandsägda företag och svenska koncerner med verksamhet i utlandet.

Utlandsägda företag

Huvudprincipen är att ett företag definieras som utlandsägt om mer än hälften av aktiernas röstvärde innehas av en utländsk ägare. Om företaget tillhör en koncern i Sverige vars koncernmoder är utlandsägd räknas det också som utlandsägt. Är företaget ägt i flera led är det den yttersta ägaren, dvs. det moderbolag som i sin tur inte ägs till mer än hälften av något annat bolag, som bestämmer nationaliteten på alla ingående bolag i koncernen.

När två eller flera utländska ägare med olika nationalitet tillsammans innehar aktier med ett röstvärde som överstiger 50 procent redovisas de i en separat kategori, delat ägande. Företag som ägs till hälften från Sverige räknas som svenskägda.

Nedan presenteras ytterligare definitioner av centrala begrepp i detta kapitel.

Aktivt företag: Det är endast aktiva företag som redovisas i statistiken och därmed i detta kapitel. Ett utlandsägt företag betraktas som aktivt om det är registrerat för moms och/eller arbetsgivareavgift eller är F-skatteregistrerat i momsbefriad bransch. Detta beror på att samkörningar görs med SCBs företagsdatabas där denna definition tillämpas. Enligt MM Partner som används som källa till svenska internationella koncerner är definitionen vidare. EU-länderna har hittills inte kunnat enas om en konkret definition av aktiva företag. ITPS har emellertid en ambition att framöver tillämpa en enda definition inom sina statistikområden.

Antal anställda: I statistiken utlandsägda företag avses antal personer som arbetar i ett företag vid årets slut och *ej* medeltalet anställda, medan statistiken svenskägda koncerner med verksamhet i utlandet avser medelantalet anställda under räkenskapsåret.

Arbetsställen: Alla aktiva företag har minst ett arbetsställe. Med arbetsställe avses varje adress, fastighet eller grupp av fastigheter där företaget bedriver verksamhet. Arbetsställen per län används för att få en bättre regional fördelning av verksamheter i Sverige. Nedanstående kriterier används vid definition av arbetsställen:

- Det ska förekomma någon typ av verksamhet (näringsgren)
- Det skall finnas en plats där verksamheten bedrivs (geografiskt avgränsad)
- Verksamheten skall bedrivas under en längre tid (minst ett halvår)

Direktinvesteringar: Enligt OECD är kriteriet för en direktinvestering att minst tio procent av aktierna eller röstvärdet innehåses av en utländsk investerare. En lägre andel räknas som portföljinvestering (finansiell placering). En direktinvestering kan avse utländsk finansiering av fusioner, förvärv, nyetableringar och lån till bolag. Finansiering av liknande aktiviteter som görs i värdlandet ingår inte i värdet på en direktinvestering.

Centralbankerna i världen, dvs. Sveriges Riksbank och dess motsvarighet i andra länder, framställer statistik över kapitalflöden, dvs. betalningsbalansstatistik som omfattar den del av finansieringen av direktinvesteringar respektive portföljinvesteringar som görs över nationella gränser. Denna statistik är avsedd för att redovisa in- och utgående kapitalflöden som underlag till respektive lands kapitalbalans. Dessa siffror finns för många länder och har i regel hög aktualitet. Liksom vid andra internationella jämförelser finns problem med jämförbarhet. Tillgången och aktualiteten innebär att dessa siffror ofta används i fel sammanhang, dvs. för att redovisa omfattningen på direktinvesteringar. I verkligheten finansieras direktinvesteringar både lokalt i aktuellt land och genom aktiebyten och inte enbart genom kapitaltillskott från ägarlandet till värdlandet. Av denna anledning används inte betalningsbalansstatistik i detta kapitel som ett mått på förvärv och nyetableringar.

Etableringsland: Ett land där en svensk koncern har ett dotterbolag med minst en anställd.

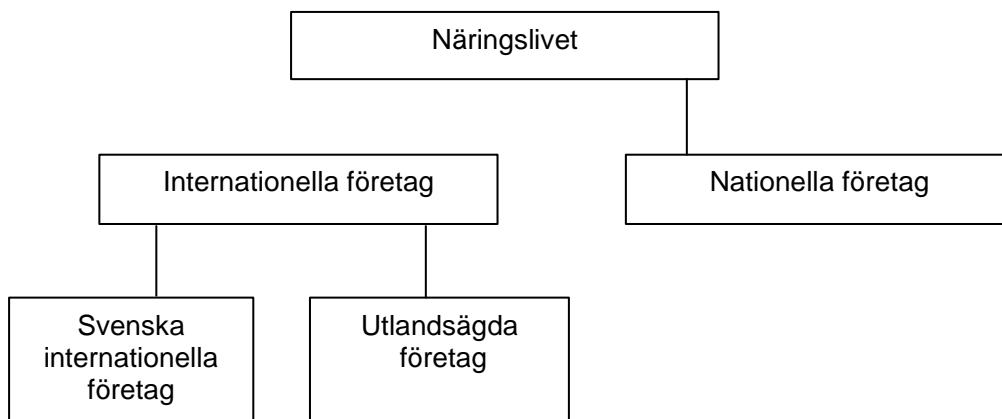
Internationaliseringsgrad är antalet anställda utomlands i förhållande till totalt antal anställda. Detta mått används för att visa omfattningen av internationell verksamhet i statistiken över svenska internationella koncerner med verksamhet i utlandet.

Internationella företag består av svenskägda företag med minst ett dotterbolag i utlandet och utlandsägda företag och filialer i Sverige. Således är internationella företag sådana företag som har bolag i minst två länder.

Nationella företag består av svenskägda företag utan dotterbolag i utlandet.

Nedan har näringslivet delats in i olika typer av företag efter grad av internationell verksamhet. En samlad redovisning av dessa företags verksamhet publiceras årligen i rapporten *En strukturstudie av näringslivet*. För de internationella företagen gör ITPS också separata årliga undersökningar.

Näringslivets struktur efter olika typer av företag och grad av internationell verksamhet.



Källa: ITPS, *Internationella företag*.

I samtliga typer av företag oavsett grad av internationell verksamhet dominerar små företag till antalet. Svenska internationella företag består till 81 procent av företag med färre än 50 anställda och utlandsägda företag till 78 procent. Nästan alla nationella företag (99,6 procent) är små.

Internationella företag finns främst inom bolagssektorn (juridiska personer), varav de flesta är aktiebolag. Bland de nationella företagen dominerar enskilda näringsidkare (fysiska personer).

Tabell 1-1 Antal företag efter bolagsform 2000

Bolagsformer	Totalt	Internationella svensk- ägda företag	Utlandsägda företag	Nationella företag
Totalt	526 816	9 297	5 137	512 382
Varav				
Enskilda näringsidkare	225 266	0	0	225 266
Aktiebolag	218 387	8 491	4 817	205 079
Handelsbolag/Kommanditbolag	75 052	779	119	74 154
Ekonomiska föreningar	4 646	19	0	4 627
Ideella föreningar, stiftelser, övrigt	3 465	8	201	3 256

Anm. Sista raden i tabell omfattar endast filialer i de utlandsägda företagen. Antalet internationella företag är underskattat, eftersom siffrorna baseras på de företag som ingår i SCB:s företagsstatistik, där uppgifter saknas om vissa företag.

Källa: ITPS, Internationella företag.

Koncernbransch fastställs enligt ett så kallat mestkriterium. Den bransch där det arbetar flest personer inom en koncern i Sverige blir koncernens branschbeteckning. Att en koncern klassificeras enbart efter dess svenska verksamhet följer av att det saknas information om koncernernas bransch i utlandet. Mestkriterium används också för fastställande av bransch på företagsnivå.

Industrikoncerner definieras som tillhörande huvudgrupperna 15–37 enligt SNI 92.

Tjänstekoncerner innefattar alla koncerner tillhörande huvudgrupperna 50–99 enligt SNI 92.

Företag: Juridisk enhet eller bokslutsenhet. I utlandsägda företag ingår filialer (icke-juridiska personer) i antalet företag utom beträffande etableringsformer.

Filial: En filial är ett utländskt företags avdelningskontor med självständig förvaltning i Sverige. Ett och samma företag får bara ha en filial i Sverige. Ett utländskt företag som vill driva näringsverksamhet i Sverige utan att registrera ett dotterbolag, skall normalt registrera en filial.

Några typiska drag för en filial är:

- Filialen är inte en separat juridisk person utan en del av det utländska företaget.
- Filialen lyder under svensk lag och svenska myndigheters beslut, när det gäller rättsförhållanden som uppkommer i samband med verksamheten i Sverige.
- Filialen har inget aktiekapital, utan dess tillgångar och skulder är en del av det utländska företagens totala förmögenhetskassa.
- Filialen ska ha en egen bokföring. Bokföringen ska vara skild från det utländska företaget, bland annat för att en särskild årsredovisning ska kunna lämnas för filialen.

Koncern: En koncern består av minst två företag, ett moderbolag och ett dotterbolag. Varje bolag är en egen juridisk person och har ett huvudkontor (egen ledning och säte). En stor koncern har förutom moderbolag även ett koncernmoderbolag, som vanligen är den yttersta ägaren i koncernen. Olika verksamhetsområden kan ha olika moderbolag som ansvarar för ett antal dotterbolag. I stora globala koncerner kan en koncernmoder ha egna moderbolag som i sin tur har dotterbolag i olika länder. Alternativt är dotterbolagen organiserade direkt under en koncernmoder.

En koncern definieras som *svenskäg*d om bolagets yttersta ägare, koncernmodern, är en svensk juridisk person registrerad i Sverige.

Koncernmoder är den yttersta ägaren i en koncern, det vill säga ett moderbolag som inte är dotterbolag till något annat bolag. Ett *moderbolag* är ett bolag som äger en eller flera dotterbolag och ett *dotterbolag* är ett bolag, där mer än 50 procent av aktieinnehavet eller röstvärdet finns i ett annat bolag eller där ett annat bolag har ett dominerande inflytande.

Outsourcing uppkommer när ett företag anlitar en leverantör att utföra en aktivitet som tidigare utförts i egen regi.

Största företagen: I ITPS statistik definieras störst efter antal anställda. De största utlandsägda företagen är de som har flest anställda i Sverige och de största svenska internationella företagen/koncernerna är de som har flest anställda i utlandet. I rapporten *Näringsklimatet i Sverige 2003* är de största företagen de som har störst omsättning i Sverige.

Ägare: I ITPS statistik och i detta kapitel avses med ägare, den som kontrollerar ett företags verksamhet. Det kan också förekomma att två eller flera tillsammans utövar ett inflytande över ett företags styrning och sådana fall ingår också i statistiken utlandsägda företag. Eftersom det ibland finns stora röstskillnader mellan A och B-aktier i Sverige, tillämpar ITPS röstvärdet vid definition av kontroll alternativt konsolidering av dotterbolag i moderbolagets årsredovisning.

Ägarland: Koncernmoderns eller den yttersta ägarens hemvist.

1.2 Begränsade kunskaper om utländskt ägande

Den första stora kartläggningen av utlandsägda företag i Sverige gjordes 1968³. År 1977 tillsatte regeringen en kommitté (direktinvesteringskommittén) för att utreda de näringspolitiska effekterna av företagens internationella investeringar. Därefter har ett antal utredningar behandlat utländskt ägande som en del i andra uppdrag eller analyserat olika aspekter på utländskt ägande baserat på ett begränsat material. Svensk forskning har sedan lång tid tillbaka varit inriktad på internationaliseringen av svenska stora företag och i mindre utsträckning på utlandsägda företag i Sverige. Vidare har flertalet analyser begränsats till industriföretag. Även svensk officiell statistik inom området internationella företag har länge haft ett fokus på svensk-ägda företag. Det var först i början på 1990-talet som svensk statistik utvecklades avseende utlandsägda företag. Detta berodde främst på det internationella samarbetet inom OECD och EU. Flertalet OECD-länder hade endast statistik om utlandsägda företag i början på 1990-talet. Även 2003 är det få länder som tar fram statistik över de nationella företagens verksamheter utanför hemlandet. EU-kommissionen förbereder en förordning för att utveckla och förbättra statistiken om internationella företag i EU-länderna. OECD har det senaste decenniet arbetat med en manual för att harmonisera definitioner och underlätta produktion av statistik avseende företagets globalisering. Planerna är att denna manual offentliggörs i början på 2004.

Senaste större offentliga utvärderingen av utländska förvärv i Sverige publicerades 1989⁴. NUTEK publicerade 1999 en genomgång av de analyser som gjorts av utländskt ägande i Sverige under 1900-talet.⁵

I flertalet studier görs analyser av direktinvesteringar oavsett etableringsform eller enbart av företagsförvärv. Detta beror på att en relativt stor och växande andel av de utlandsägda företagen i Sverige har etablerats genom företagsförvärv. I studierna från 1968 respektive 1989 finns viss information om olika etableringsformer. Sedan referensåret 1997 undersöks årligen etableringsformer för utlandsägda företag inom ramen för den officiella statistiken, *Internationella företag*.

Detta regeringsuppdrag innebär således att det är första gången som ITPS gör en fördjupad analys av det utländska ägandet respektive de svenska företagens ägande av dotterbolag utomlands samt deras bidrag till produktivitet och sysselsättning respektive forskning och utveckling i Sverige.

I medierna ges ibland uttryck för en oro över att svenskt näringsliv och i synnerhet att ”svenska kronjuveler” i allt större omfattning ägs av utländska intressen. Fords köp av Volvo Personvagnar 1999 fick exempelvis stor uppmärksamhet i medierna. Tidigare var ett vanligt argument att andelen aktier som innehas av utländska ägare på Stockholmsbörsen har ökat kraftigt och att svenska näringslivet styrs alltmer från utlandet. Denna debatt började 1995 då utländska ägare innehade ca en tredjedel av aktierna i de noterade företagen. Detta var en kraftig ökning jämfört med

³ Johansson H, Utländsk företagsetablering i Sverige, SNS 1968.

⁴ SOU 1989:37, Utländska förvärv av svenska företag – en studie av utvecklingen.

⁵ Strandell A-C, Vad betyder direktinvesteringarna för Sverige? NUTEK B 1999:1

1985 då dessa ägare svarade för åtta procent av aktieinnehavet på börsen. De som oroas över ökat utländskt ägande har även därefter refererat till finansiella placeringar i börsföretagen, vilka fortsatt att öka under 1990-talet. Vanligtvis summeras olika ägargruppers andel av aktiekapital respektive rösträtter utan analys av huruvida dessa ägare agerar samfällt och utnyttjar sitt ägande respektive röstandelar för att påverka ledningen av ett företag.

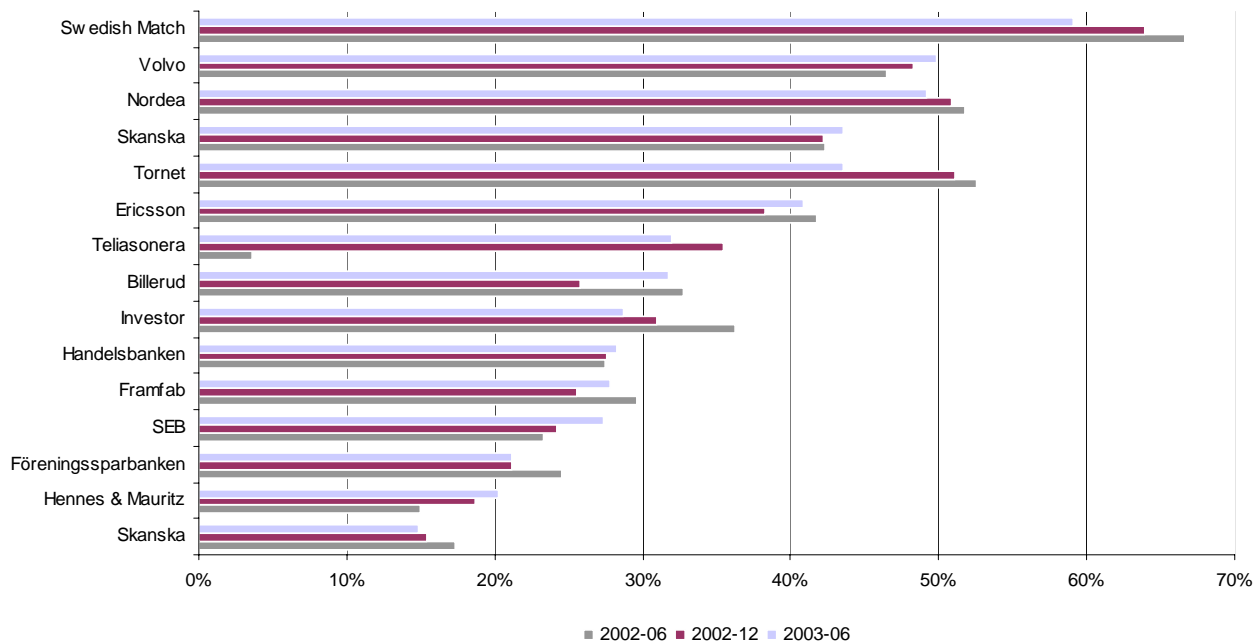
Både utländska finansiella placeringar, s.k. portföljinvesteringar, och direktinvesteringar som förknippas med ett långsiktigt inflytande har ökat kraftigt i Sverige under 1990-talet. I denna rapport diskuteras enbart direktinvesteringarnas konsekvenser för sysselsättning och produktivitet i Sverige, dvs. företag där ägarna kontrollerar verksamheten.

1.2.1 Ägande och inflytande

Det är viktigt att skilja mellan ägande och inflytande över företagets utveckling. Det kan vara en stor skillnad mellan ägande av ett antal aktier och möjligheter att utöva inflytande över verksamheten i företag som har fler än en ägare. När en ägare innehar mer än 50 procent av aktiernas röstvärde har den entydigt ett dominerande inflytande och kan därför kontrollera verksamheten. I de fall då ägare har en mindre andel av röstvärdet är det betydligt svårare att fastställa hur omfattande inflytande de har eller utövar i praktiken. Vid ett spritt ägande på många små aktieägare, vilket är vanligt i större börsnoterade företag, krävs att flera ägare agerar gemensamt för att utöva inflytande över företagets verksamhet, t.ex. förändra styrelsens sammansättning.

I Figur 1-1 framgår andelen utländskt aktieinnehav i de femton aktiebolag som har flest aktieägare i Sverige. Detta innebär inte att de utländska ägarna har inflytande över verksamheten, inte ens om röstvärdet skulle överstiga 50 procent. Detta beror på att många små aktieägares andelar summerats utan att konstatera huruvida de agerar på ett samordnat sätt, s.k. *concerted action*.

Figur 1-1 Andel utländskt ägande i ett urval företag 2002–06–2003–06, summerat efter andelen aktieinnehav.



Anm. Andel utländskt aktieinnehav är inte detsamma som inflytande över verksamheten. I figuren finns de 15 bolag som har flest aktieägare.

Källa: VPC.

1.3 Ökad global närvaro

Sedan 1990-talet har tjänsteföretag och små företag med färre än 50 anställda ökat sin globala närvaro.

Hälften av antalet anställda i utlandsägda företag, sammanlagt 258 000 personer, var anställda i utlandsägda tjänsteföretag år 2002. Partihandel och företagstjänster var största utlandsägda branscherna både 2001 och 2002, mätt i antal anställda i Sverige.

Svenska internationella tjänstekoncerner hade 372 000 anställda utomlands 2001, vilket motsvarar 38 procent av alla anställda utomlands i svenska koncerner. Antalet anställda i utlandet har ökat mest inom företagstjänster och denna bransch hade flest anställda i utlandet 2001. Näst största bransch mätt i antalet anställda utomlands var tillverkning av maskiner.

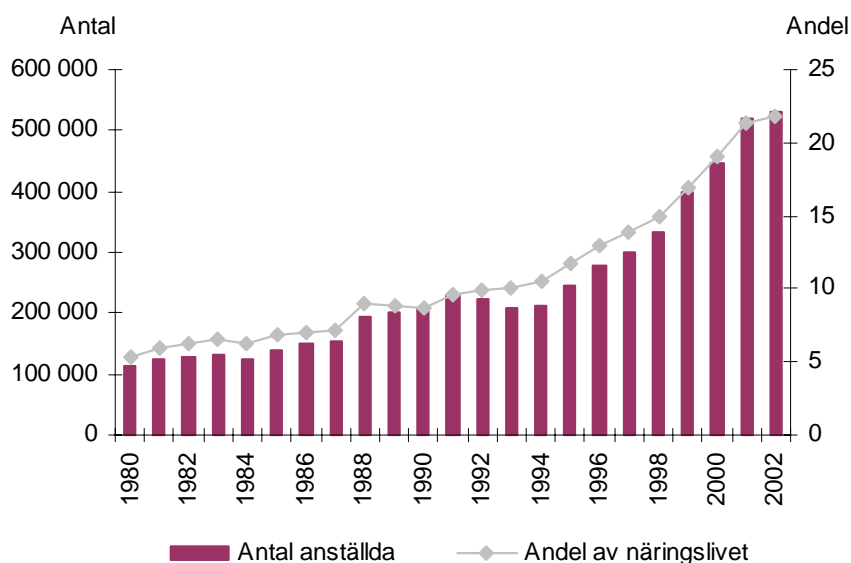
Även i andra OECD-länder har tjänsteföretag ökat omfattningen på sin internationella verksamhet sedan mitten av 1990-talet.

År 2000 hade ungefär 80 procent av alla utlandsägda företag i Sverige och svenska internationella företag färre än 50 anställda, dvs. små företag dominerar företagens internationalisering. Storleken på företag med internationell verksamhet kan inte jämföras med andra länder, eftersom flertalet länder inte producerar sådan statistik. Dessutom förekommer en mängd olika avgränsningar i statistiska undersökningar, vilka både varierar bland variabler i samma land och mellan länder. I Sverige är det vanligt att avgränsa undersökningar efter antal anställda, exempelvis undersöks bara företag med fler än 50 anställda i FoU-statistiken. I andra länder är det vanligt att använda en minsta nivå på företagets omsättning.

1.4 Kraftig ökning av utländskt ägande i Sverige

Sedan mitten av 1990-talet har det utländska ägandet ökat kraftigt i Sverige. Antalet anställda i utlandsägda företag och andelen anställda i utlandsägda företag har mer än fördubblats mellan 1995 och 2002. I slutet av 2002 fanns 8 501 utlandsägda företag med 530 738 anställda i Sverige. Dessa företag svarade för 22 procent av alla anställda i näringslivet 2002.

Figur 1-2 Antal anställda i utlandsägda företag och deras andel av alla anställda i näringslivet 1980–2002.



Källa: ITPS, Internationella företag.

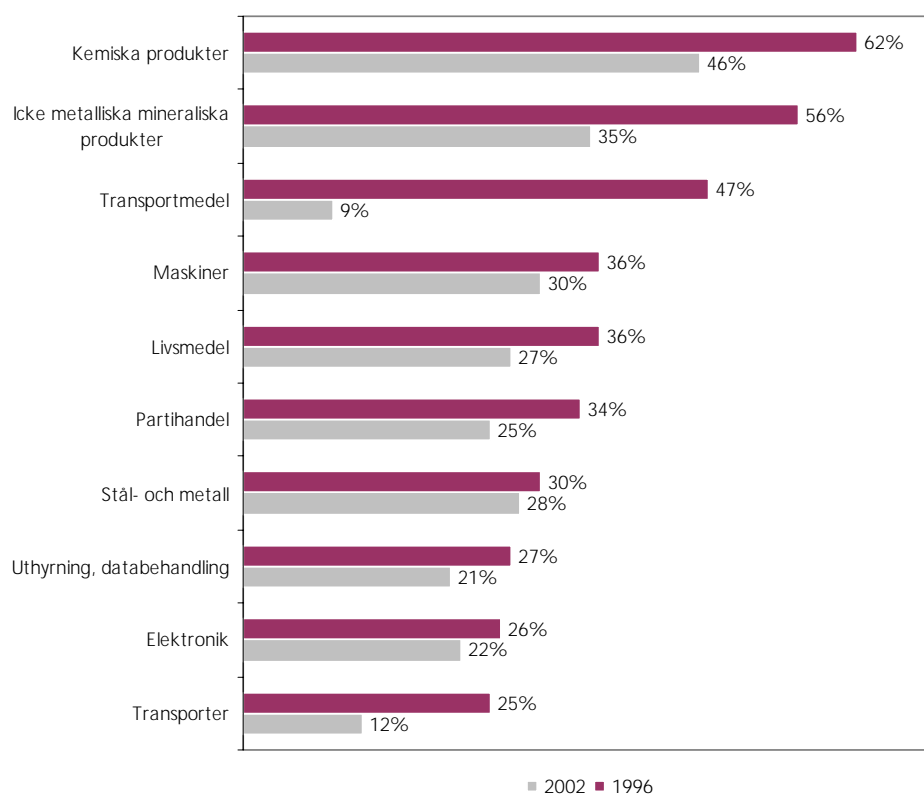
1.4.1 Störst andel anställda i kemisk industri

I vissa branscher var det utländska ägandet dock av betydligt större omfattning än 22 procent. Kemisk industri inklusive läkemedel hade störst andel anställda i utlandsägda företag, 62 procent 2002. Detta beror bland annat på att läkemedelsindustrin till stora delar blivit utlandsägd under senare år.

Transportmedelsindustrin hade den kraftigaste ökningen av andelen anställda i utlandsägda företag mellan 1996 och 2002. Även denna förändring beror mest på stora företagsförvärv. I branschen icke metalliska mineraliska produkter, som bland annat tillverkar isolering och glas, hade en hög andel anställda utlandsägda företag redan 1996 men betydligt färre antal anställda än läkemedels- respektive transportmedelsindustrierna år 2002, 9 700, 19 100 respektive 40 200 anställda.

Partihandel och företagstjänster var de största utlandsägda branscherna mätt i antal anställda år 2002, 61 300 respektive 58 200 anställda.

Figur 1-3 Andelen anställda i utlandsägda företag av alla anställda i respektive bransch 2002 och 1996.



Källa: ITPS, Internationella företag.

Andra mått visar också att det utländska ägandet ökat i omfattning. Utlandsägda företag har fortsatt att öka sina andelar av näringslivets export av varor och tjänster, förädlingsvärde per anställd och nettoomsättning i Sverige. Deras andelar av nettoinvesteringarna samt forskning och utveckling var i stort sett oförändrade mellan 1999 och 2000. De svarade för 42 procent av exporten och ungefär en tredjedel av utgifterna för forskning och utveckling i Sverige 2000. Deras andelar av näringslivets nettoomsättning och investeringar var 24 respektive 16 procent.

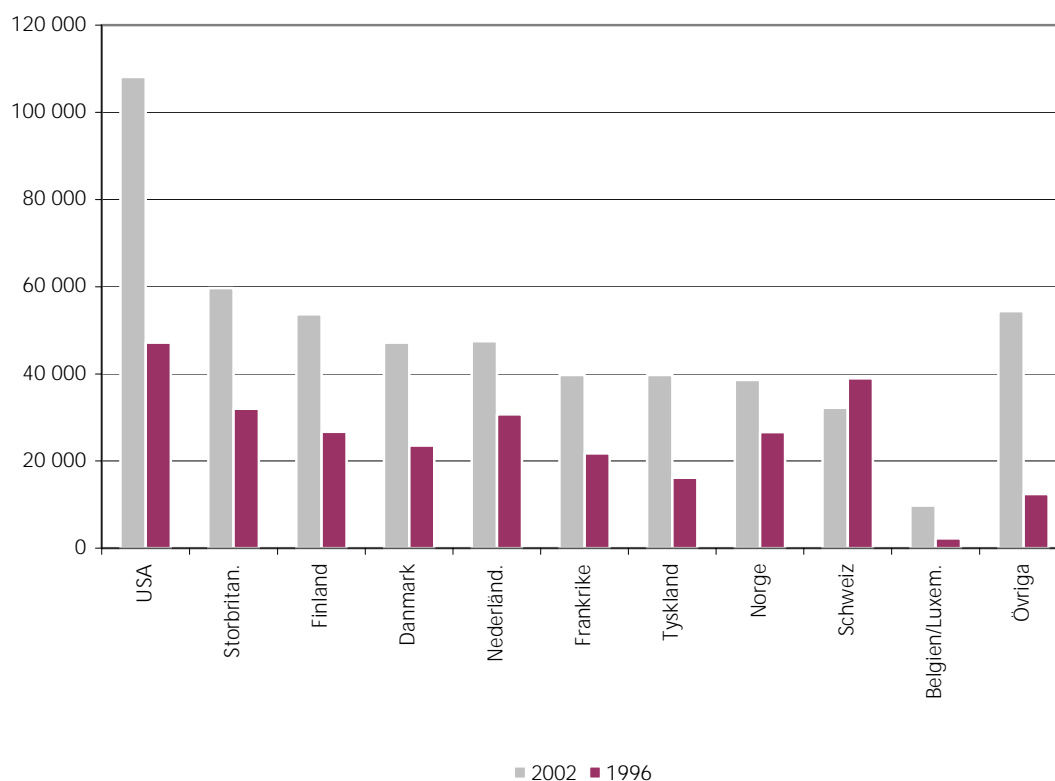
Tillverkning av läkemedel och motorfordon domineras numera av utlandsägda företag beroende på stora förvärv i Sverige under 1990-talet. Exempelvis svarade utlandsägda företag för nästan alla utgifter för forskning och utveckling och export inom läkemedelsindustrin samt ungefär 60 procent av motsvarande värden inom tillverkning av motorfordon år 2000.

Antalet anställda ökade mest i USA-kontrollerade företag

Mellan 1996 och 2002 ökade antalet anställda mest i företag kontrollerade från USA. Därefter ökade antalet anställda mest i företag som kontrollerades av ägare i Storbritannien, Finland, Tyskland, och Danmark. Endast företag kontrollerade från Schweiz minskade antalet anställda i Sverige under denna period.

USA hade det största utländska ägandet i Sverige 2002 (108 126 anställda), följt av Storbritannien med 59 708 och Finland med 53 676 anställda. Detta innebär att var femte anställd i utlandsägda företag fanns i ett företag ägt från USA.

Figur 1-4 Antalet anställda i utlandsägda företag efter ägarland 2002 och 1996

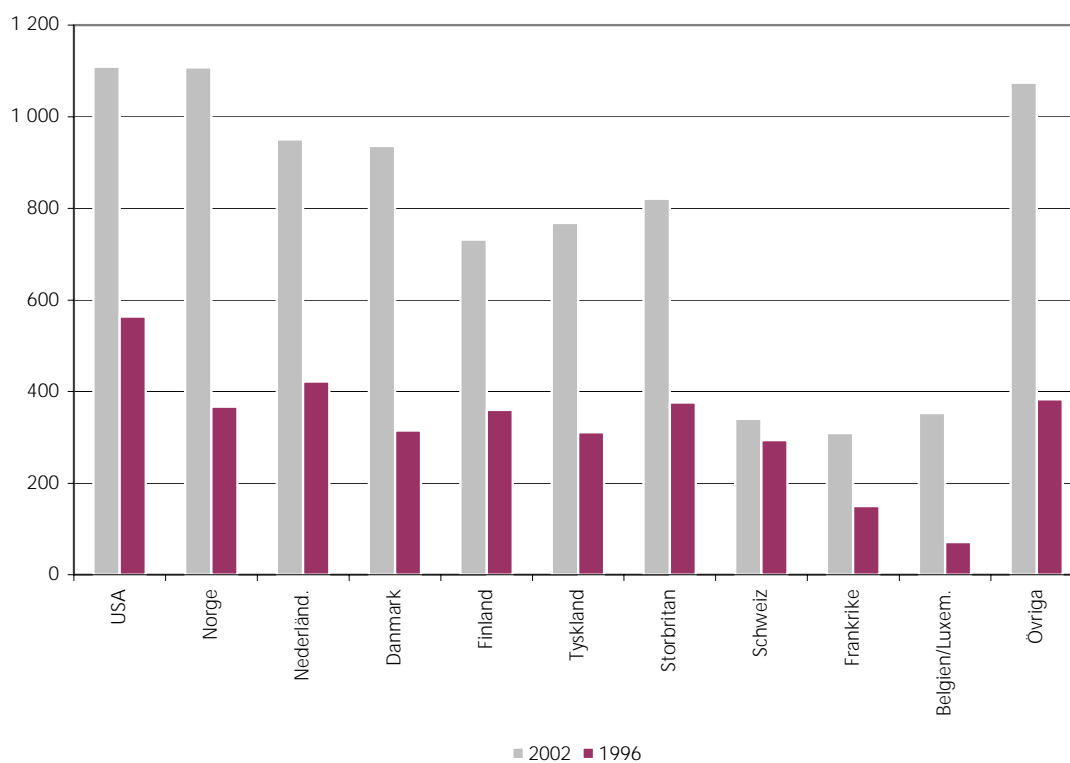


Källa: ITPS, Internationella företag.

Antalet norska företag har ökat mest

Vid en jämförelse av antalet företag som kontrolleras av utländska ägare, har Norge ökat mest. Men USA och Norge kontrollerade nästan lika många företag i Sverige 2002, drygt 1 000 företag vardera. Även Danmark och Nederländerna har ökat ägandet av företag kraftigt mellan 1996 och 2002. De kontrollerade 940 respektive 950 företag i Sverige 2002.

Figur 1-5 Antalet utlandsägda företag efter ägarland 2002 och 1996



Källa: ITPS, Internationella företag.

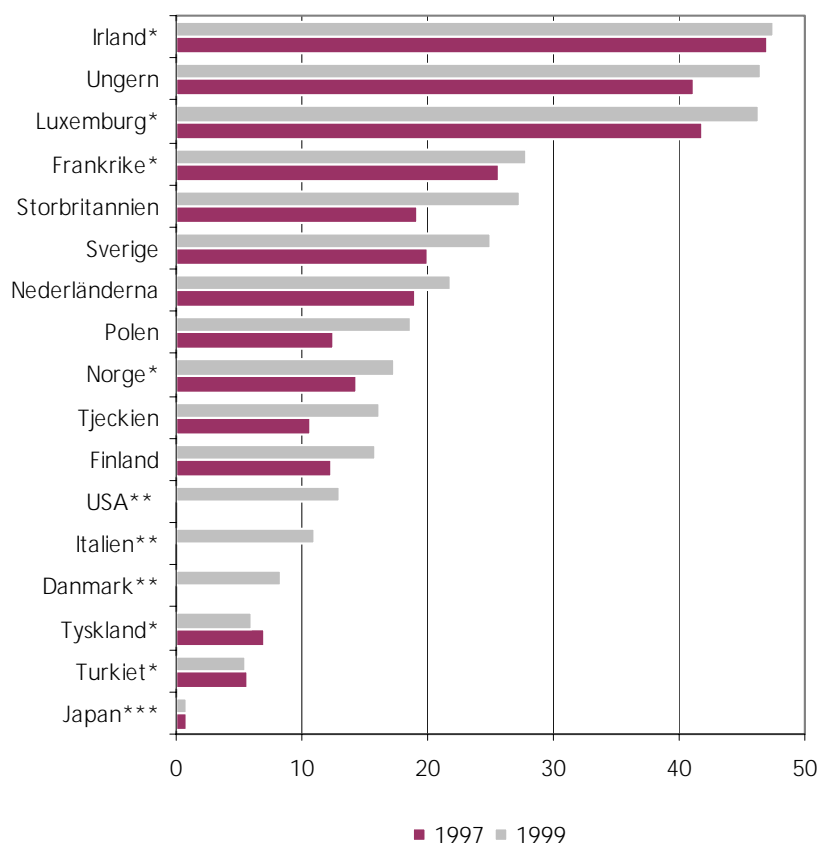
1.5 Det utländska ägandet har även ökat i andra OECD-länder

En jämförelse mellan andelen anställda i utlandsägda industriföretag i några OECD-länder visar att Sverige tillhör de fem länder med högst andel anställda i utlandsägda industriföretag. Siffrorna gäller 1997 respektive 1999 och var de senaste tillgängliga uppgifterna i september 2003.

Troligtvis har inte relationerna mellan länderna förändrats särskilt mycket. Irland har exempelvis under många år haft högst andel anställda i utlandsägda industriföretag jämfört med de OECD-länder som har statistik på området. Irlands position beror främst på att investeringsfrämjande varit ett prioriterat område inom näringspolitiken sedan 1950-talet. Japan har troligen lägst utländskt ägande bland OECD-länderna även senare år.

Det utländska ägandet i tillverkningsindustrin, mätt i andelen anställda, har ökat kraftigast i Storbritannien (8 procent), följt av Tjeckien och Polen (6 procent) samt Sverige, Luxemburg och Ungern (5 procent).

Figur 1-6 Utlandsägda industriföretags andel av antalet anställda i tillverkningsindustrin i några OECD-länder 1997/1999. Procent.

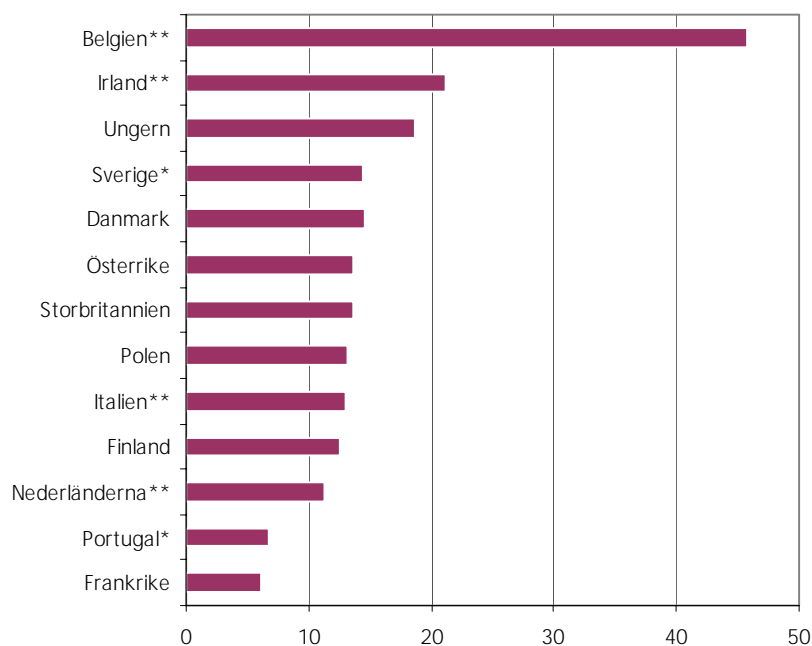


Anm. * år 1996 och 1998, ** endast år 1998, *** år 1994 och 1996.

Källa: OECD, *Measuring Globalisation, the Role of Multinationals 2001, Volume I: Manufacturing sector.*

Det är svårare att hitta jämförbar statistik över det utländska ägandet inom tjänstesektorn. I tabellen nedan har därför det utländska ägandet i Sverige jämförts med andra OECD-länder inom parti- och detaljhandeln 1998. I många länder är det utländska ägandet störst i dessa branscher. Belgien hade störst andel utländskt ägande inom parti- och detaljhandeln, följt av Irland, Ungern och Sverige.

Figur 1-7 Andelen anställda i utlandsägda företag inom parti- och detaljhandeln av alla anställda i dessa branscher i några OECD-länder 1998. Procent.



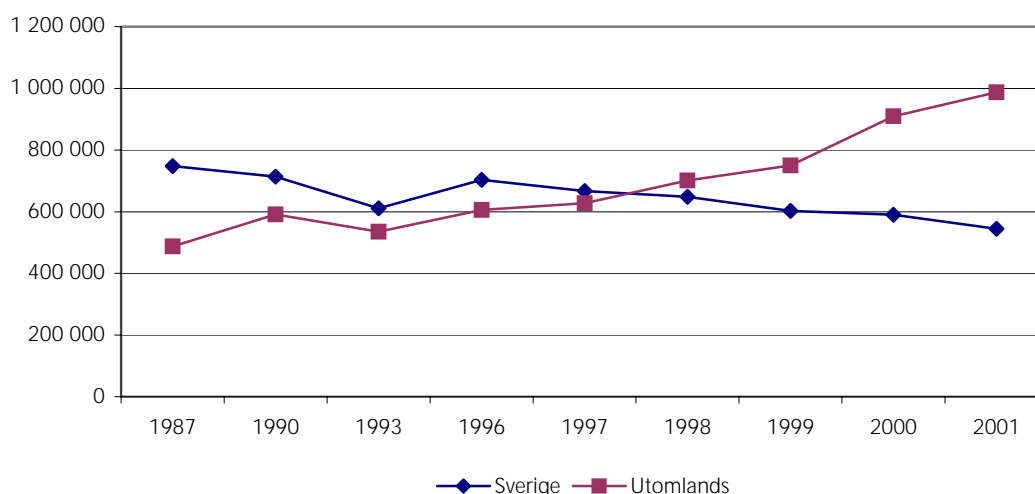
Anm. * år 1999, ** år 1997. Parti- och detaljhandel SNI 50-52. Data för Italien och Irland avser 1997.

Källa: OECD, *Measuring Globalisation, the Role of Multinationals 2001, Volume II: Services*. Källan för Danmark och Storbritannien är Eurostat, *Foreign owned enterprises, Statistics in Focus Theme 4, 20/2001* och för Sverige ITPS, *Utlandsägda företag 2000*.

1.6 Svenskägda koncerner växer kraftigt utomlands

År 2001 hade 854 svenskägda koncerner minst en anställd i utlandet. Sedan lågkonjunkturen i början av 1990-talet har antalet anställda ökat i utlandet och nådde sin högsta nivå 2001, 987 500 anställda. Sedan 1998 har svenska internationella koncerner haft fler anställda i utlandet än i Sverige. Minskningen av antalet anställda i Sverige beror till stor del på ägarförändringar, dvs. att före detta svenska koncerner blivit utlandsägda. Vanligen beror stora förändringar av antalet anställda på förändringar i koncernernas struktur, dvs. köp, försäljning eller nedläggning av bolag. Troligtvis är sysselsättningsförändringar inom befintlig verksamhet av mindre omfattning totalt sett.

Figur 1-8 Antalet anställda i svenska internationella koncerner 1987–2001



Anm. Minskningen av antalet anställda i Sverige 1999 beror till stor del på att stora svenska koncerner blev utlandsägda, medan minskningen 2001 berodde på små förändringar i flera koncerner.

Källa: ITPS, Internationella företag.

Det är viktigt att komma ihåg att enstaka stora fusioner eller förvärv kan få stort genomslag i statistiken. Minskningen av antalet anställda i Sverige mellan 1987 och 1988 beror till största delen på att ABB blev definierat som utlandsägt företag efter fusionen mellan Asea och Brown Boveri. Den kraftiga ökningen av antalet anställda i utlandet år 1990 förklaras till stor del av de stora förvärven inom skogsindustrin, Feldmühle i Tyskland och Reedpack i Storbritannien, som gjordes av STORA respektive SCA. Den kraftiga nedgången i antalet anställda 1991–1994 kan delvis förklaras av omstruktureringar i de tidigare förvärvade företagen. År 1999 blev Volvo PV och Astra utlandsägda, vilket fick ett stort genomslag i statistiken. Antalet anställda i svenskägda koncerner minskade kraftigt på grund av dessa ägarförändringar. Samtidigt blev läkemedels- och transportmedelsbranscherna stora utlandsägda branscher.

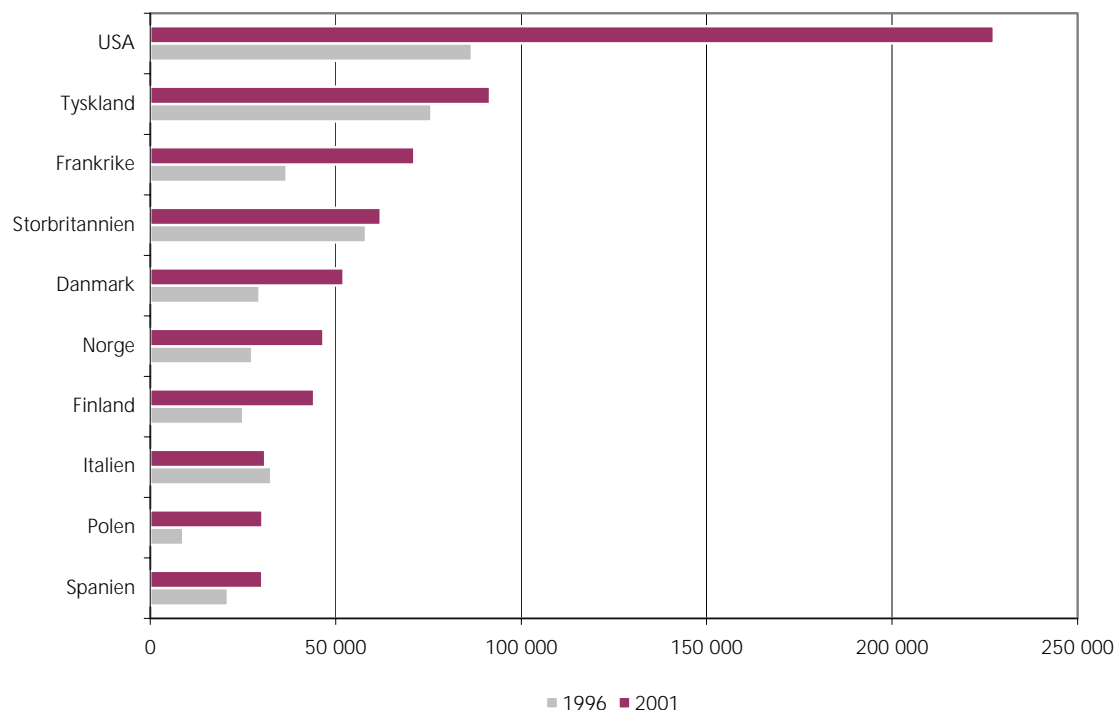
1.6.1 Flest anställda i EU

Svenska internationella koncerner har flest anställda i USA och EU-länderna. De har också ökat antalet anställda mest i dessa områden. Nästan en fjärdedel av alla anställda i utlandet fanns i USA 2001. Svenska koncerner hade också många anställda i Tyskland, Frankrike och Storbritannien. De hade sammanlagt 45 procent av alla anställda i EU-länderna, varav 33 procent i Euro-länderna. Sammanlagt hade de svenska internationella koncernerna 84 procent av alla sina anställda i OECD-länderna. I övriga större länder såsom Indien, Kina, Brasilien och Ryssland var andelen anställda i svenska koncerner ungefär två procent i respektive land av alla anställda i utlandet.

Mellan 1999 och 2000 mer än fördubblades antalet anställda i Polen, vilket innebar att Polen blev nionde största etableringsland för svenska koncerner. Orsaken till denna förändring var främst två mycket stora förvärv. Under 1990-talet har den kraftigaste ökningen av antalet anställda ägt rum i Central- och Östeuropa (inklusive Ryssland), från 651 anställda 1990 till 94 952 personer 2001. Detta motsvarade tio procent av alla anställda i utlandet 2001.

År 2001 var nästan 70 procent av alla anställda i utlandet anställda i de tio största länderna.

Figur 1-9 Antal anställda i svenska koncerners tio största etableringsländer 2001 och 1996.



Källa: ITPS, Internationella företag.

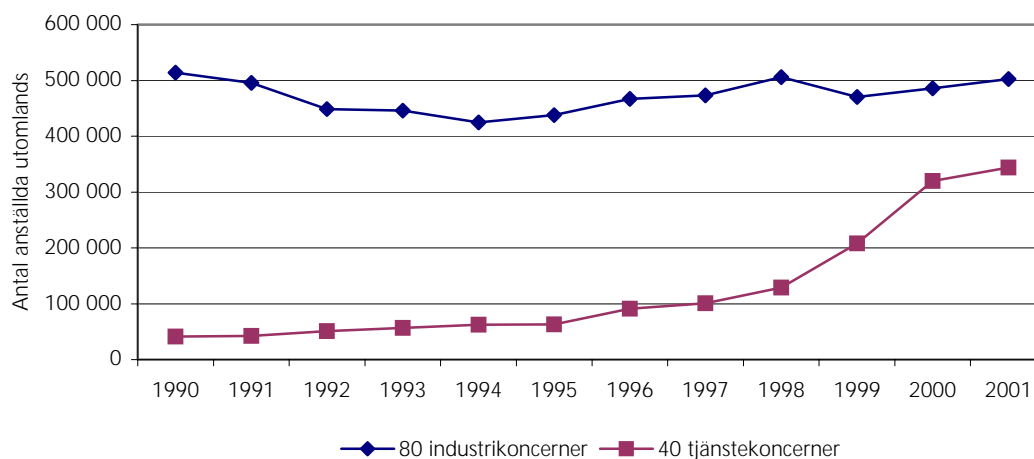
Både USA och EU-länderna har länge varit Sveriges största exportmarknader i världen. De tre största exportländerna för svenska internationella koncerner var USA, följt av Tyskland och Storbritannien. Koncernerna importerade också mest från dessa länder, fast betydligt mera från Tyskland än från USA och Storbritannien. Av koncernernas varuexport gick tio procent till USA och 51 procent till EU-länderna 2001. Importen var något högre från EU-länderna, 60 procent av koncernernas totala varuimport. Andelen import från USA var ungefär lika stor som andelen av deras export dit, nio procent.

De svenska internationella koncernerna hade ett handelsöverskott på 161 miljarder kronor 2001. Industrikoncernernas överskott var 180 miljarder och tjänstekoncernerna hade ett underskott på 22 miljarder kronor. Dessa koncerner svarade för 39 procent av Sveriges varuexport och drygt 22 procent av varuimporten.

1.6.2 Störst andel anställda inom företagstjänster

Svenska koncerners expansion i utlandet har dominerats av 80 stora koncerner inom industrin och 40 koncerner inom tjänstesektorn. De har svarat för merparten av ökningen i antal anställda under perioden 1990 till 2001. De 40 största tjänstekoncernerna har ökat antalet anställda kraftigare i utlandet än industrikoncernerna sedan 1995.

Figur 1-10 Antalet anställda utomlands i de 80 största svenskägda industri- och 40 tjänstekoncernerna, 1990–2001



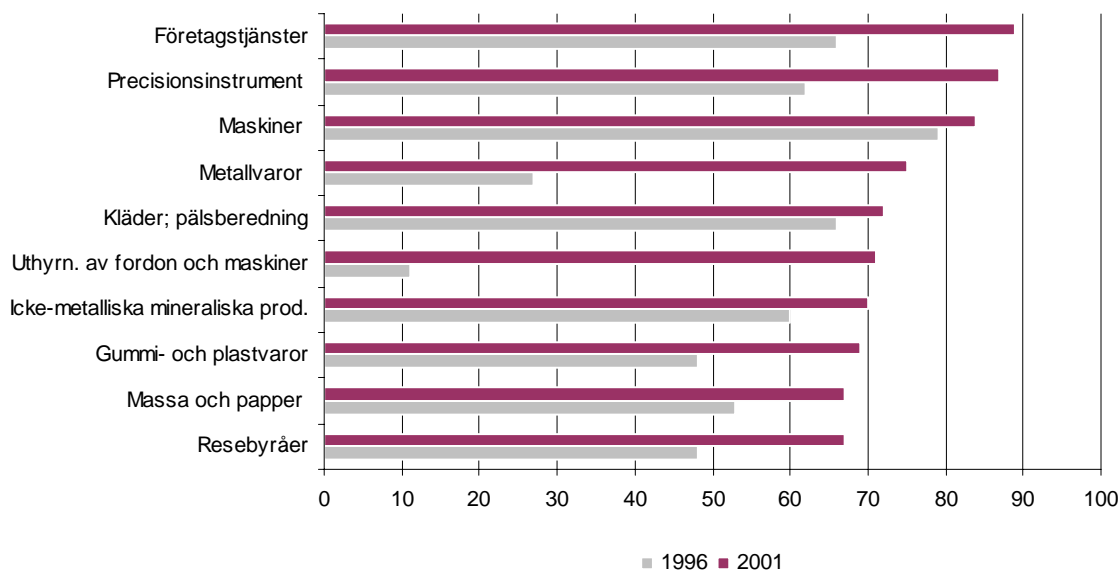
Anm. Med störst avses de koncerner som har flest anställda i utlandet respektive år.

Källa: ITPS, Internationella företag.

Antalet anställda har ökat mest inom företagstjänster och denna bransch har därmed blivit störst, mätt i antal anställda utomlands. Näst största bransch är tillverkning av maskiner.

Vid en beräkning av internationaliseringsgraden har företagstjänster högst andel anställda utomlands av alla anställda i koncernerna, följt av instrument och tillverkning av maskiner.

Figur 1-11 Andelen anställda i svenska koncerners dotterbolag utomlands av alla anställda i dessa koncerner 2001 och 1996.



Källa: ITPS, Internationella företag.

1.6.3 Svenska koncerner har fler anställda i utlandet än utlandsägda företag i Sverige

Det utländska ägandet har ökat kraftigt i Sverige, men hade 2001 ändå inte nått samma nivå som det svenska ägandet i utlandet. Svenskägda internationella koncerner har under lång tid haft mer än dubbelt så många anställda i utlandet än vad utlandsägda företag haft i Sverige. Skillnaderna har dock minskat mellan 1996 och 2001. År 2001 hade svenskägda koncerner 988 000 anställda utomlands och utlandsägda företag hade 520 000 anställda i Sverige.

Tabell 1-2 Antalet anställda i svenskägda koncerner utomlands och i utlandsägda företag i Sverige 2001 och 1996.

Svenskägda koncerner utomlands			Utlandsägda företag i Sverige		
Land	2001	1996	Land	2001	1996
USA	227 397	86 643	USA	108 891	47 147
Tyskland	91 516	75 786	Storbritannien	57 825	31 961
Frankrike	71 111	36 731	Finland	53 580	26 648
Storbritannien	62 116	58 097	Danmark	47 879	23 515
Danmark	52 108	29 418	Nederländerna	44 495	30 668
Norge	46 684	27 464	Frankrike	39 466	21 727
Finland	44 179	25 009	Tyskland	39 098	16 099
Italien	30 998	32 641	Norge	38 974	26 588
Polen	30 280	8 824	Schweiz	32 836	38 995
Spanien	30 178	20 855	Belgien/Luxemburg	6 604	2 249
Indien	18 385	9 553	Japan	6 545	3 242
Nederländerna	18 303	19 264	Singapore	4 990	72
Belgien	17 704	17 882	Kanada	4 530	488
Kina	16 837	7 315	Cypern	2 580	2 363
Brasilien	15 833	19 564	Österrike	2 473	2 004
Övriga	200 751	127 353	Övriga	26 238	3 364
Ospecificerat	13 119	3 204	Ospecificerat	3 077	886
Totalt	987 499	605 603	Totalt	520 081	278 016

Källa: ITPS, Internationella företag.

1.7 Stora företags sysselsättningsplaner

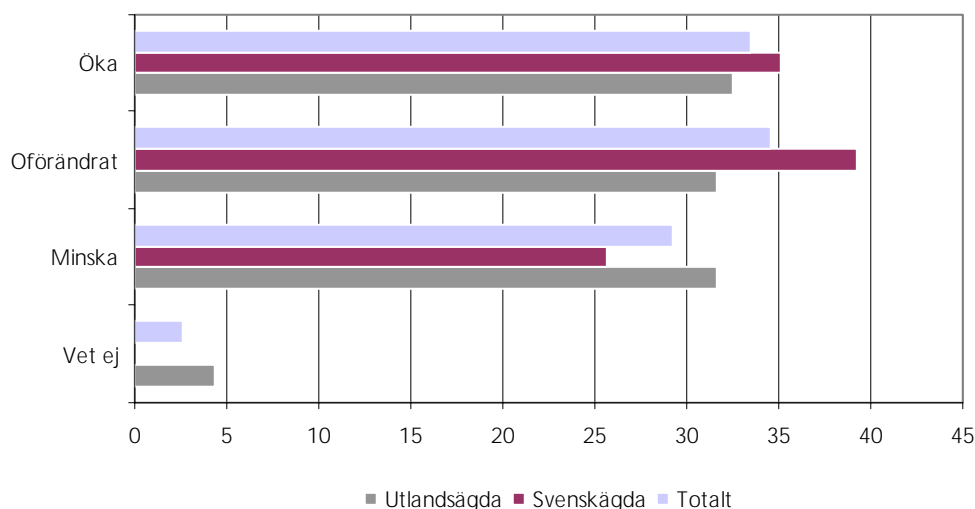
I den sjunde utredningen av näringsklimatet i Sverige⁶ som publicerades 2003 har ITPS och NUTEK analyserat knappt 200 av de omsättningsmässigt största företagens attityder till att bedriva verksamhet i Sverige och företagens framtidsplaner. En av deras framtidsplaner gäller sysselsättningsförändringar i Sverige respektive utlandet.

Sammanfattningsvis har en stor förändring skett i företagens sysselsättningsplaner under 1990-talet. Sedan 1992 har successivt fler företag planerat att öka sysselsättningen i Sverige, en ökning från 18 till 34 procent år 2003. År 1992 planerade cirka hälften av företagen att minska sysselsättningen. Denna andel minskade till 22 procent 2000 och ökade till 29 procent 2003. I den senaste undersökningen 2003, liksom tidigare år, är det betydligt fler som avser att öka produktionen än sysselsättningen. Två av tre företag räknar med att öka produktionen och en tredjedel planerar att anställa fler de kommande fem åren. Detta tyder på fortsatta strävanden att öka effektiviteten i företagen. En något högre andel räknar med att minska antalet anställda än produktionen, 29 respektive 20 procent.

⁶ Axelsson S, Löf P, Strandell A-C, Näringsklimatet i Sverige 2003. ITPS och NUTEK.

Företagens planer tyder i genomsnitt på en i stort sett oförändrad total sysselsättning i Sverige. Men det är en något högre andel som planerar att öka än att minska antalet anställda i Sverige, 34 respektive 29 procent av alla intervjuade. Det finns skillnader mellan svenskägda och utlandsägda företag. De utlandsägda företagen räknar i något högre grad än de svenskägda med att minska antalet anställda i Sverige.

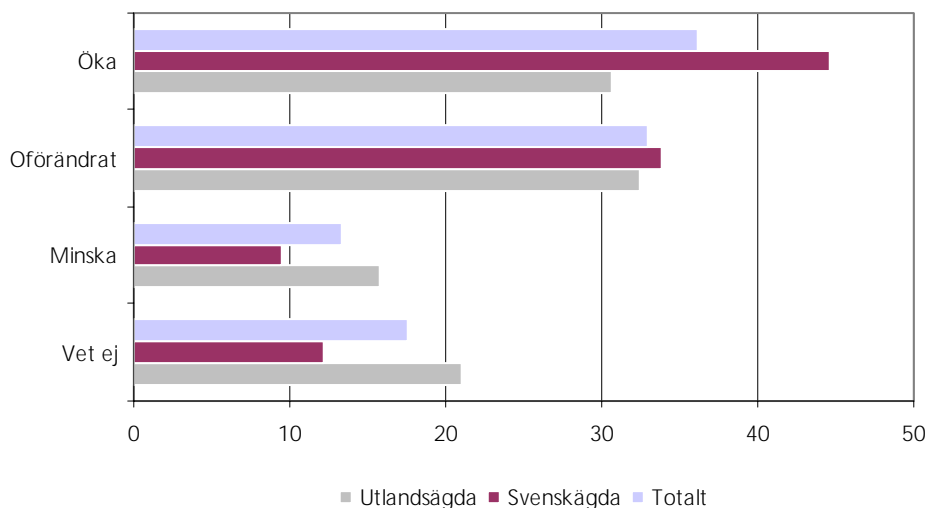
Figur 1-12 Planerar ditt företag att nettoöka eller nettominnska antalet anställda i Sverige totalt sett eller kommer antalet att vara oförändrat om fem år?



Källa: ITPS, NUTEK.

Fler svenskägda företag planerar att expandera utomlands, istället för i Sverige. Fler företag, såväl svenskägda som utlandsägda, planerar att minska antalet anställda i Sverige än i utlandet. Detta kan innebära att neddragningarna av personal bli större i Sverige än i utlandet. Speciellt påtagligt är detta inom handels- och verkstadsföretag där omkring hälften av företagen planerar att öka antalet anställda i utlandet och samtidigt kommer att svara för nästan hälften av neddragningarna i Sverige. Det är främst inom verkstadsindustrin som expansionen verkar ske i utlandet och minskningen av anställda i Sverige. Bland handelsföretag är det ungefär lika många som planerar ökning i Sverige som i utlandet.

Figur 1-13 Planerar ditt företag att nettoöka eller nettominnska antalet anställda i utlandet totalt sett eller kommer antalet att vara oförändrat om fem år?



Källa: ITPS, NUTEK.

De företag som planerar att minska sysselsättningen i Sverige anger i huvudsak tre orsaker. Den främsta orsaken förefaller vara möjligheten att rationalisera och effektivisera produktionen som en följd av bland annat teknikutvecklingen. De andra orsakerna är kostnadsläget samt låg eller vikande efterfrågan i Sverige.

1.7.1 Nedläggning och omlokalisering

Nedläggning tycks bli en vanligare konsekvens när antalet anställda minskar. Omlokalisering av verksamheter från Sverige till utlandet eller inom Sverige är något mindre förekommande. Av undersökningens 188 företag planerar 30 företag att lägga ner eller omlokalisera verksamheter till utlandet eller inom Sverige i samband med neddragningar. Dessa fördelar sig på följande sätt:

- Nedläggning av verksamhet i Sverige 13 företag
- Omlokalisering inom Sverige 9 företag
- Omlokalisering till utlandet 8 företag

Enligt denna undersökning är det få företag som räknar med nedläggning eller omlokalisering av verksamheter. Detta tyder på att flertalet av de företag som minskar antalet anställda gör det inom ramen för en kvarvarande verksamhet.

1.8 Förvärv allt vanligare etableringsform

Samtidigt som direktinvesteringarna har ökat kraftigt har också formerna för internationell expansion ändrats. Fusioner, förvärv, allianser och joint venture har mer och mer ersatt nyetableringar som sätt att etablera en ny eller expandera en existerande verksamhet.

1.8.1 Förvärv respektive nyetablering

Fortfarande speglas i debatten om direktinvesteringar en uppfattning av att etablering är det samma som nyetablering – att bygga upp en verksamhet från grunden. Det stämde också med företagets huvudsakliga internationella expansionsmönster fram till början av 1980-talet. Därefter har andra former av etableringar blivit vanligare. Som beskrivs i detta avsnitt, finns ett flertal olika etableringsformer.

En etablering kan ske genom olika former av ägande, t.ex. förvärv, fusion, nyetablering eller joint venture. Det finns också olika typer av samarbeten utan ägarinslag. De senare kan avse olika former av allianser, licensavtal och franchising.

Olika etableringsformer

Förvärv innebär vanligen att ett företag köper aktiemajoriteten/aktier motsvarande mer än 50 procent av röstvärdet i ett annat företag. Även köp av minoritetsposter kan kallas för förvärv. Ett förvärv av mer än hälften av röstvärdet i ett annat företag innebär att köparen kontrollerar det köpta företaget, vilket blir dotterbolag till köparens företag. Innehar ett företag minst 20 procent av röstvärdet i ett annat företag som inte är dotterbolag innebär detta ett varaktigt och betydande inflytande över verksamheten och företaget där aktier förvärvats kallas för intressebolag.

Fusioner är en typ av förvärv som innebär att två eller flera tidigare självständiga företag sammanför sina samtliga tillgångar och skulder till ett nytt eller ombildat företag. Begreppet fusion tycks föredras framför förvärv när det gäller ett samgående mellan lika stora företag för att markera att inget av företagen övertar det andra, dvs. en sammanslagning på lika villkor.

Nyetablering är synonymt med att starta en ny verksamhet/bilda ett nytt företag.

Joint venture innebär vanligen att två eller flera företag startar ett gemensamt dotterbolag, dvs. ett gemensamt ägande.

Allianser brukar användas som benämning på olika former av samarbeten mellan juridiskt självständiga personer och behöver inte innebära ägande av aktier.

Licensiering innebär att ett företag ger ett annat rätt att använda viss teknologi eller tillverka produkter som designats av licensgivaren.

Franchising innebär att en franchisegivare och en franchisetagare tecknar avtal som ger den senare rätt att använda ett varumärke och affärskoncept mot betalning.

Expansion av befintlig verksamhet innebär liksom nyetablering en investering i ny verksamhet genom intern/organisk utveckling. Detta innebär inga ägarförändringar, men är viktigt för tillväxten. Storbritannien har exempelvis lagt stor vikt vid s.k. *after care* i sitt investeringsfrämjande. *After care* innebär att motivera redan etablerade utlandsägda företag att stanna kvar i landet och utvidga sin verksamhet. I Skottland har satsningar gjorts på specialiserad utbildning och forskning för att skapa en attraktivare miljö för de utlandsägda företagen.

Företagsförvärv betraktas av företagsledare som ett snabbare och billigare sätt att växa än nyetablering. Möjligheten att välja etableringsform beror i stor utsträckning på näringslivets struktur i olika länder. Nyetableringar är exempelvis vanligare i utvecklingsländer och i mindre industriellt utvecklade områden i de industrialiserade länderna, eftersom det där finns en brist på lämpliga företag att köpa. Irland och Skottland har exempelvis lyckats bra att med hjälp av regionala stöd attrahera utländska företag att starta och utveckla verksamheter i mindre industriellt utvecklade områden. Det finns också kulturella skillnader i synen på etableringsformer. Företag i västvärlden har länge haft en positivare syn på företagsförvärv än t.ex. japanska företag. Sedan 1980-talet har även japanska företag etablerat sig i USA och Västeuropa genom förvärv och fusioner, speciellt inom kemisk- och livsmedelsindustri eller i branscher med överkapacitet.

1.8.2 Förvärv populärast inom EU och USA

På engelska används begreppet *merger and acquisition* (M&A) för fusioner och förvärv, men internationella fusioner utgör en mycket liten andel av fusioner och förvärv. Andelen fusioner var mindre än 3 procent av samtliga identifierade förvärv och fusioner år 2000 enligt UNCTAD.⁷ Även i Sverige är andelen fusioner marginell i förhållande till andelen förvärv, räknat som andel av samtliga etableringar. Dessutom är det vanligt att företagsledare talar om *merger of equals*, dvs. fusion mellan lika stor parter. I verkligheten är många av dessa fusioner egentligen förvärv, eftersom ena parten fortsättningsvis kontrollerar den andra.

Förvärv har ökat kraftigt som etableringsform i EU och USA under senare delen av 1900-talet och nådde rekordnivåer 1999 och 2000. Vidare var det stora företag som gjorde mycket stora förvärv. Därefter har dessa aktiviteter minskat i omfattning i EU och USA. Däremot har förvärven fortsatt att öka i Central- och Östeuropa. Även nationella regleringar kan förhindra utländska etableringar oavsett form. Fler-talet industrialiserade länder har liberaliserat sin lagstiftning sedan början av 1990-talet, men det finns fortfarande länder och framförallt utvecklingsländer som har restriktioner för utländskt ägande.

⁷ UNCTAD, World Investment Report 2000.

Enligt UNCTAD⁸ förblir USA och Västeuropa största värdländer för utländska investeringar även perioden 2002 till 2005. UNCTADs undersökning av 129 stora transnationella företag visar också att de planerar fortsatt internationell expansion. För dessa företag kommer internationella fusioner och förvärv att dominera som etableringsform i utvecklade länder och nyetableringar i utvecklingsländer. USA är attraktivast för etableringar av samtliga utvecklade länder. I Europa är Tyskland, Storbritannien och Frankrike populäraste länder för framtida förvärv. Kina är attraktivast i Asien, Brasilien i Latinamerika och Sydafrika i Afrika.

Enligt tabellen nedan verkar Sverige vara attraktivt i förhållande till sin storlek, dvs. först av små utvecklade länder.

Tabell 1-3 Populäraste värdländerna för lokalisering 2002–2005. Procent av svar.

Utveck- ladeländer	%	Asien	%	Latin-amerika	%	Central- & Öst-europa	%	Afrika, Väst- asien	%
USA	27	Kina	27	Brasilien	3	Polen	33	Sydafrika	1
					1				7
Tyskland	16	Indonesien	10	Argentina	1	Ungern	20	Egypten	1
					5				2
Storbritan- nien	12	Thailand	10	Argentina	1	Tjeckien	18	Turkiet	8
					5				
Frankrike	10	Malaysia	9	Chile	1	Ryssland	11	Marocko	8
					0				
Italien	6	Indien	9	Colombia	5	Rumänien	4	Nigeria	6
Japan	5	Korea	7	Peru	4	Bulgarien	4	Saudiarabien	6
Spanien	5	Taiwan	7	Bolivia	3	Ukraina	2	Förenade	5
								Arabemiraten	
Sverige	3	Vietnamn	5	Venezuela	3			Israel	2
Kanada	3	Hongkong	4					Angola	2
Irland	2	Filippinerna	4						
		Singapore	4						
Övriga	13	Övriga	4	Övriga	8	Övriga	7	Övriga	4
Summa	100	Summa	100	Summa	1	Summa	100	Summa	1
					0				0
					0				0

Anm. 129 stora transnationella företag har intervjuats.

Källa: UNCTAD, WIR 2002.

⁸ UNCTAD, Note to correspondents No 27:2001, *Transnational Corporations expected to continue worldwide expansion, but full impact of economic slowdown still unknown*

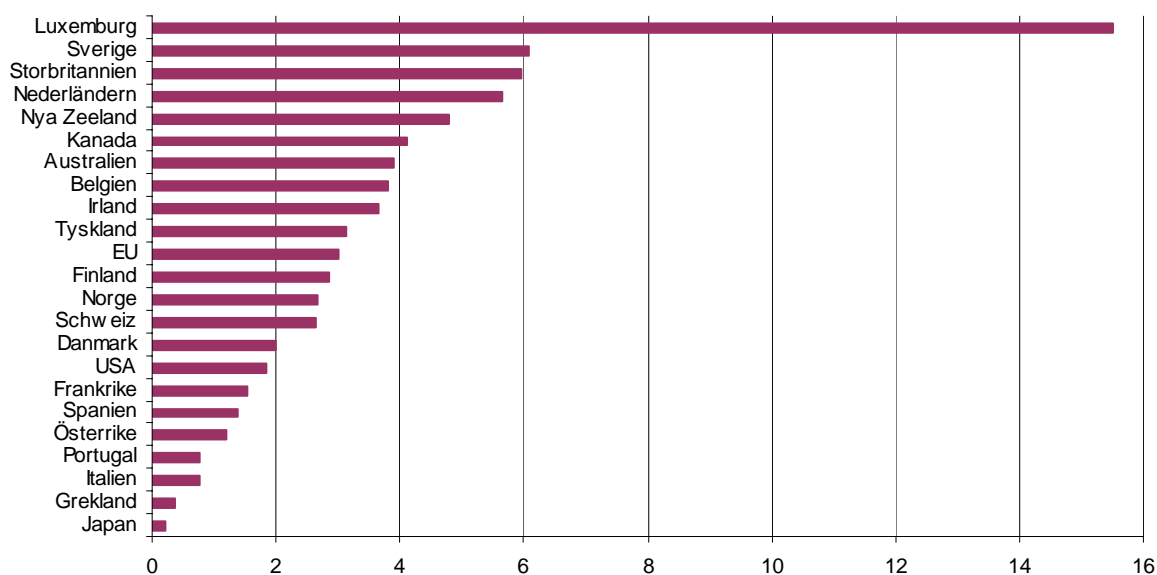
1.8.3 Mindre och färre företagsförvärv i världen

Enligt UNCTAD⁹ minskade antalet företagsförvärv mellan 2000 och 2002. De flesta och största förvärven ägde rum 1999 – 2000 och antalet uppgick till 7 900 år 2000. Därefter minskade antalet förvärv till 6 000 år 2001 och till 4 500 år 2002. Även det genomsnittliga värdet på förvärven minskade mellan 2001 och 2002. Minskad lönsamhet och fallande börskurser har bidragit till en lägre nivå på företagsförvärven. Enligt UNCTAD¹⁰ har förvärven finansierats till drygt 40 procent genom aktieöverlåtelse och resten genom lån eller kontant betalning.

1.8.4 Stora förvärv i Sverige relativt andra OECD-länder

Sverige hade näst högsta omfattningen på företagsförvärv i OECD-länderna under perioden 1996 till 2002. För att mäta omfattningen på utlandsägda förvärv i relation till landets storlek, har värdet på företagsförvärv och fusioner relaterats till bruttonationalprodukten, BNP. Luxemburg hade betydligt större andel av företagsförvärv än övriga OECD-länder. Även i Storbritannien och Nederländerna översteg värdet på utländska förvärv fem procent av BNP.

Figur 1-14 Värdet av företagsförvärv och fusioner i procent av BNP efter säljarland 1996–2002.



Anm. Kvoten avser värden i USD (löpande priser) på förvärv i relation till BNP i genomsnitt för 1996 till 2002.

Källa: UNCTAD, M&A database. BNP: OECD, National Accounts, bearbetning av ITPS.

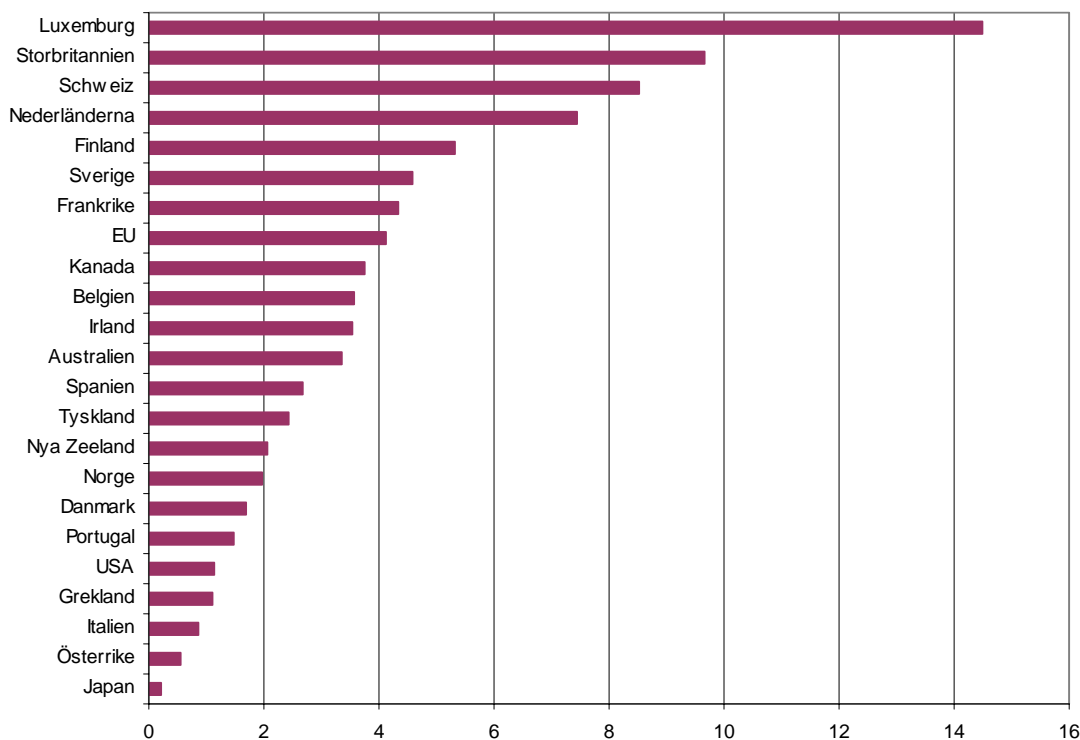
⁹ UNCTAD, WIR 2003.

¹⁰ UNCTAD, WIR 2001.

Svenska förvärv i utlandet

Svenska företagsförvärv i utlandet var av något mindre omfattning (knappt fem procent) än de utländska förvärven i Sverige mellan 1996 och 2002. Luxemburg och Storbritannien svarade för de största förvärven (nästan 15 respektive 10 procent av BNP) i relation till respektive lands storlek denna period.

Figur 1-15 Värdet av företagsförvärv och fusioner i procent av BNP efter köparland 1996–2002.



Anm. Kvoten avser värden i USD (löpande priser) på förvärv i relation till BNP i genomsnitt för 1996 till 2002.

Källa: UNCTAD, M&A database. BNP: OECD, National Accounts, bearbetning av ITPS.

1.8.5 Tjänsteföretagen dominerar internationella förvärv

Från 1995 är det tjänsteföretag, som svarat för en allt större del av de internationella förvärven i världen. Mellan 1987 och 1994 var värdet på internationella förvärv högst för industriföretagen. År 2001 svarade finansiella företag för det högsta värdet, följt av transport- och kommunikationsföretag samt företagstjänster.¹¹

¹¹ UNCTAD, WIR 2002.

Tabell 1-4 Internationella förvärv och fusioner i världen efter säljarens bransch. Miljoner USD.

Bransch	2001	2004
Finansiell verksamhet	122 005	10 568
Transporter, kommunikationer	121 490	13 540
Företagstjänster	54 490	8 406
Livsmedelstillverkning	34 628	13 528
Petroleum	31 167	4 216
Gruvor, olja	27 964	4 568
Handel	27 668	8 753
Kemisk industri	26 462	20 061
Elektronik	25 732	3 432
El, gas & vatten	21 047	2 510

Källa: UNCTAD, M&A database. År 1994 ägde största förvärven rum i kemisk industri.

1.8.6 Etableringsformer i Sverige

Av de företag som etablerats före 1945 hade åtta procent tillkommit genom köp av existerande företag. För de bolag som etablerades 1945–1959 var denna siffra dubbelt så hög. Mellan 1960–1962 hade andelen förvärv ökat till 25 procent av samtliga etableringar¹². Under perioden 1970–1987 berodde den utlandsägda företagssektorns expansion i Sverige i huvudsak på utländska uppköp av svenska företag¹³. Eftersom företagens dominerande strategier sedan 1980-talet varit att växa genom förvärv har denna etableringsform varit av betydligt större omfattning än nyetableringar även under senare år, speciellt för större etableringar. Av samtliga utlandsägda företag 2001 var 45 procent förvärvade, 22 procent nyetablerade och tre procent blev utlandsägda genom fusioner. Motsvarande siffror för 2002 var 48, 25 respektive tre procent. Fusioner är således mindre vanligt än nyetableringar.

¹² Johansson H, Utländsk företagsetablering i Sverige. SNS 1968.

¹³ SOU 1989:37, Utländska förvärv av svenska företag - en studie av utvecklingen.

Tabell 1-5 Antal utlandsägda företag efter etableringsår och etableringsform i Sverige.

År	Förvärv	Fusion	Joint Venture	Nyeta- blering	Annat	Okänd	Vet ej	Totalt
Före 1991	459	14	15	542	5	6	46	1 087
91–92	174	3	5	109	3	2	11	307
93–94	283	14	2	154	5	6	5	469
95–96	396	17	2	183	0	8	16	622
97–98	643	31	2	302	14	16	17	1 025
99–00	1 114	94	12	442	13	25	32	1 732
01–02	636	27	6	172	19	15	5	880
Totalt	3 705	200	44	1 904	59	78	132	6 122

Källa: ITPS, Internationella företag.

Förvärv inklusive fusioner dominerar således som etableringsform för de utlandsägda företagen i Sverige. Av de största utlandsägda koncernerna är det bara ett fåtal som nyetablerats och dessa etableringar ägde rum i slutet av 1800-talet och i början av 1990-talet. Även Unilever som startade sin verksamhet i Sverige 1926 genom en nyetablering, för att tillverka margarin, har fortsatt att växa i Sverige genom att förvärva svenska livsmedelsföretag. Coca-Cola är ett av få exempel på nyetablering i stor skala under 1990-talet. En växande marknad för läskedrycker i Sverige ledde till att Coca-Cola, som tidigare låtit Pripps licenstillverka läskedryck, sade upp detta avtal för att bygga en egen fabrik i Sverige.

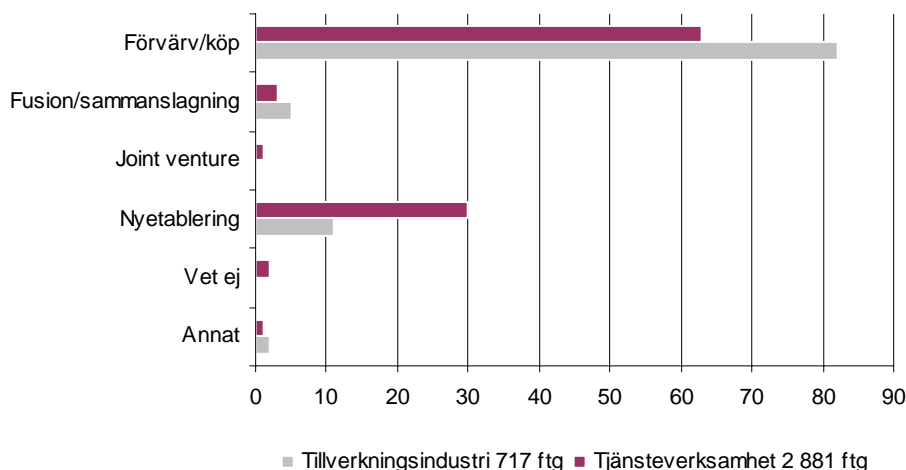
Av tabellen nedan framgår också att nyetableringar är ovanligt bland samtliga stora utlandsägda företag, sammanlagt 18 nyetableringar har ägt rum i företag med minst 250 anställda under perioden 1996–2002.

Tabell 1-6 Antal utlandsägda företag efter företagsstorlek och etableringsform 1996–2002.

Företags- storlek	Etableringsform					
	Förvärv	Fusion	Joint ven- ture	Nyeta- blering	Vet ej	Annat
Antal anställda						
0	750	36	5	304	23	8
1–9	527	16		468	20	12
10–49	710	42	5	191	11	15
50–249	444	40	9	41	7	9
250–499	109	8		10		
500–	86	19		8		
Summa	2 626	161	14	1 022	61	44

Källa: ITPS, Internationella företag. Anm. Etableringsform avser antal utlandsägda företag.

Figur 1-16 Etableringsformer för utlandsägda företag i tillverkningsindustrin respektive tjänstesektorn under perioden 1996–2002. Procent av antalet etableringar.



Källa: ITPS, Internationella företag.

Även svenska koncerner växer genom förvärv

Det finns ingen statistik över svenska internationella koncerners etableringsformer i utlandet, men enligt olika offentliga uppgifter framgår att de största koncernerna växt mest genom förvärv. Det finns också en förvärvstradition i Sverige.

Electrolux som började tillämpa en strategi att växa redan i slutet av 1960-talet blev en förebild för många andra svenska företags sätt att växa, både utomlands och i Sverige.

Electroluxstrategin

Förvärvsstrategin tillämpades för att snabbt nå volym och höga marknadsandelar. Electrolux förvärvade företag på strategiskt viktiga marknader, med början i Norden och sedan i övriga Europa och USA. Under den mest expansiva perioden 1967-1986 förvärvades ca 430 bolag i ett 40-tal länder. Detta innebar att antalet anställda i utlandet ökade från ca 15 000 till drygt 100 000. De tidigaste förvärven avsåg främst problemföretag som bedömts utvecklingsbara och med realiserbara tillgångar för att kunna finansiera en omstrukturering. De ursprungliga motiven till förvärven var komplettering av existerande verksamheter för att förbättra marknadspositionerna eller att öka riskspridningen och satsa på produkter med hög tillväxt. Förvärven följdes av omstruktureringar och försäljning av artskilda verksamheter, som sin tur skapade ytterligare förutsättningar att finansiera nya förvärv. Electrolux hade vid sitt 75-års jubileum 1994 totalt 109 470 anställda, varav 94 469 utomlands.¹⁴

¹⁴ NUTEK, Svenskt näringsliv och näringspolitik 1995.

1.9 Ägarförändringar i näringslivet

Analys av ägande och tillväxt har gjorts tidigare, men inga generella samband har kunnat konstateras. Som nämnts tidigare är kunskaperna om utländskt ägande och tillväxt begränsade. NUTEK fick ett regeringsuppdrag 1997 att bedöma möjligheten att studera samband mellan ägande och tillväxt¹⁵. Ägarutredningen¹⁶ konstaterade att forskningen rörande ägande och effektivitet inte hade kommit särskilt långt och att några generella slutsatser om hur näringslivet påverkats av förändringar av börsbolagens ägarstruktur inte kunde dras. NUTEK bedömde även 1997 att forskningen inte kommit så mycket längre då jämfört med slutet av 1980-talet, när det gäller att finna entydiga samband mellan ägarkoncentration, ägarkategorier och näringslivets tillväxt.

Bakom denna ståndpunkt låg förutom en genomgång av tidigare och då pågående utredningar inom området även samtal med experter på dessa frågor. Bland annat tillfrågades de experter som var involverade i Ägarutredningen¹⁷, den hittills mest omfattade utredningen, om möjligheterna att finna samband mellan ägande och tillväxt.

Andelen anställda i utlandsägda företag i Sverige har ökat kraftigt sedan mitten på 1990-talet. Kunskaperna om hur utlandsägda företag utvecklas jämfört med svenskägda är begränsade. Många utländska etableringar sker i form av förvärv av redan existerande bolag. NUTEK föreslog därför redan 1997 att denna utveckling borde analyseras mer ingående.

Olika typer av ägare

Många analyser av ägare har i praktiken avgränsats till stora börsföretag. Vidare har olika ägarkategoriernas innehav av aktier studerats. Exempel på sådana ägarkategorier är hushåll, företag, institutioner samt utländska ägare och deras samlade andel av aktierna på börsen.

Traditionellt anses olika ägarkategorier ha olika benägenhet att agera aktivt på bolagsstämmor och de anses ha olika voice- respektive exit-benägenhet¹⁸. En annan benämning på detta är aktiva och passiva ägare. De institutionella ägarna kan antingen inrikta sig på portföljförvaltning och har då en hög exit-benägenhet eller på ett mer aktivt ägarskap med en hög voice-benägenhet. Försäkringsbolag och aktiefonder har hittills främst uppvisat en hög exit-benägenhet medan investmentbolag och en del icke-finansiella företag samt riskkapitalbolag främst haft en hög voice-benägenhet. Tendenserna de senaste åren tyder dock på att denna klassificering kan komma att bli mindre relevant i framtiden.

¹⁵ Dicander C, Strandell A-C, Kartläggning av förändringar av ägandet i näringslivet, en förstudie, NUTEK 1997:41.

¹⁶ SOU 1988:38, Ägande och inflytande i svenskt näringsliv.

¹⁷ Rolf Skog, Ragnar Boman, Mats Isaksson, Barbro Sköldebrand och Ingemund Hagg.

¹⁸ Begreppen "exit" och "voice" härstammar från Hirschman, Alfred O, Exit, Voice and Loyalty, Cambridge, Mass 1970.

Ägarutredningens slutsatser

Ägarutredningen konstaterade att en ökning av det institutionella ägandet på bekostnad av fysiska personers direktägande hade ägt rum under 1980-talet. Den kategori som uppvisade den största förändringen var de skattesubventionerade aktiefonderna. En särskild kategori ägare var löntagarfonderna och fjärde AP-fonden. En annan kategori som kraftigt ökat sin andel av börsvärdet var de utländska ägarerna. Dessa fördubblade sin andel som uppgick till åtta procent 1985.

En av de centrala slutsatser som Ägarutredningen kom fram till var att olika typer av ägarkategorier fyller olika funktioner. Ett brett direktägande av aktier ansågs vara viktigt för att kapitalmarknaden skulle fungera tillfredsställande, vilket gynnar näringslivets kapitalförsörjning. Det ansågs som önskvärt att en bättre balans förelåg i villkoren för direkt och indirekt ägande. Samtidigt konstaterades att det inte var realistiskt att basera hela näringslivets kapitalförsörjning på fysiska personers direktägande av aktier. *En fungerande kapitalförsörjning kräver såväl enskilt som institutionellt ägande av näringslivet.*

Den mest markanta förskjutningen ur ett inflytandeperspektiv var emellertid inte förskjutningen mot ett ökat institutionellt ägande utan de icke-finansiella börsföretagens innehav av aktier i andra börsföretag. Som nya och mycket stora ägare framträdde under 1980-talet bland annat Skanska och Volvo, som saknade egna kontrollerande ägare till följd av omfattande ömsesidiga och cirkulära ägarsamband. Flera industriföretag utvecklades till betydande mellanhandsägare på aktiemarknaden, vilket medförde att investeringsbeslut som skulle kunnat fattats av enskilda aktieägare övertogs av företagen. Denna utveckling var möjlig beroende på en kraftig ökad lönsamhet i det svenska näringslivet under 1980-talets första hälft. De ökade vinsterna stannade i betydande utsträckning kvar i företagen och investerades till stor del i finansiella tillgångar, däribland aktier. Att vinstmedlen kvarhölls i bolagen var troligtvis till en del beroende på bolagsbeskattningen, medan inriktningen mot finansiella placeringar delvis förklaras av en förskjutning i relativ avkastning på reala och finansiella investeringar.

Är institutionerna på väg in i styrelserummen?

Olika institutioner äger en växande andel av det svenska börskapitalet. Detta är en trend som pågått under en längre tid. Under 1990-talet var det främst det utländska kapitalet som ökade. 1995 uppgick den utländska andelen av börskapitalet till knappt 30 procent, vilket kan jämföras med åtta procent 1985. En stor del av detta kapital kan hänföras till utländska institutionella placerare som i likhet med de svenska motsvarigheterna söker sig till olika marknader för att öka avkastningen och sprida riskerna i sina placeringar. Detta ägande är inte förknippat med inflytande över företagets verksamhet.

Ägarutredningen konstaterade, vilket redan påpekats, att den viktigaste förskjutningen ur ett inflytandeperspektiv inte var förskjutningen mot ett ökat institutionellt ägande som oftast är relativt begränsat i enskilda företag, utan de icke-finansiella företagens ökande inflytande. Bruket av röstdifferentierade aktier i kombination med ett väl utvecklat ask-i-ask ägande gjorde detta möjligt.

Genom diversifiering skulle företagen sprida riskerna och utjämna intäkterna över konjunkturcyklerna. Samtidigt som diversifieringen innebar ett mindre risktagande blev det svårare att hålla en hög lönsamhet över hela linjen. I takt med att företagen bytt strategi från diversifiering till renodling av verksamheten till kärnområdet har korsägandet luckrats upp. Ett tydligt exempel på detta är Volvo, vars koncentration på fordonsrörelsen från 1994 innebar att Volvo-Skanska sfären, med investmentbolaget Custos som viktigt element, monterades ned.

Volvo-Renaultaffären var startskottet för den nya och mer aktiva roll som institutionerna framöver skulle tvingas axla på bolagsstämmorna. Utvecklingen därefter tyder dock på att dessa skyndar långsamt i att utveckla sin ägarroll. Börsstyrelserna har i huvudsak befolkats av de svenska maktsfärerna, trots att dessa i regel representerar ett minoritetsägande. De utländska förvaltarna har kommit betydligt längre när det gäller att bedriva en aktiv ägarpolitik.

Med ett allt större utländskt institutionellt börsägande ökar trycket på de svenska intermediärerna att ta ett större ägaransvar. Flera större aktiefonder och försäkringsbolag har upprättat dokument över sin ”ägarpolicy”, dvs. hur de skall agera i ägarfrågor. I praktiken handlar ett mer aktivt beteende från institutionernas sida främst om att påverka sammansättningen av börsbolagens styrelser och principerna för förfarandet vid bolagsstämmorna. Vissa institutionella placerare har även tagit plats i större bolagsstyrelser.

Kraven på företagen att renodla sina verksamheter och tydliggöra bolagsstrukturen är ett tecken på att ägarstyrningen i börsföretagen börjat fungera bättre. Ett annat är alla utskiftningsprogram som tvingats fram där bolagen genom inlösning av egna aktier ger tillbaka vinstmedel till aktieägarna. Ett tidigt exempel var Sandvik som skyddats av korsägandet mellan Volvo och Skanska. De frigjorda resurserna kunde därmed återinvesteras där avkastningen förväntades bli högst, vilket underlättar struktururomvandlingen. Frågan är om institutionerna har den rätta viljan och möjligheterna att ägna sig åt ”Corporate Governance” med kvalitet.

1.9.1 Förändringar i ägande och inflytande

Hushållens direkta ägande i aktier ersattes i stor utsträckning av ett indirekt ägande via olika fonder. Från att år 1978 uppgå till endast en procent av börsvärdet uppgick aktiefondernas andel av börsstocken till sex procent år 1985. Bakom denna utveckling låg tillkomsten av det skattemässigt subventionerade fondsparandet via aktiespar- och allemansfonderna.

Det utländska inslaget ökade dels till följd av liberaliseringar av förvärvslagstiftningen och valutaregleringen dels till följd av en allmän likviditetsökning i världsekonomin under 1980-talets första hälft. Till detta skall läggas företagens egna ambitioner att erhålla riskkapital från utlandet som i vissa fall berodde på att kapitalanskaffningskostnaden var lägre i utlandet och i vissa fall på att direktinvesteringar utomlands finansierades genom riktade emissioner till utlandet.

Valutaregleringen krävde fram till 1986 att direktinvesteringar i utlandet även skulle finansieras utomlands. Från och med 1983 godtogs nyemissioner i utlandet som finansieringskälla. För de stora svenska företagen som har en betydande andel av sin produktion förlagd till utlandet är det dessutom naturligt att finansiera en del av verksamheten nära marknaden.

Ägarutredningens sammanfattade bedömning var att förskjutningen mot ett ökat institutionellt ägande i betydande utsträckning kunde förklaras av skillnader i de allmänna betingelserna för olika ägarkategoriernas ackumulering av kapital samt de regler som gäller för placering av detta kapital i olika tillgångsslag. Olika skatte regler för olika ägarkategorier har inneburit att avkastningen på samma investeringsalternativ kan variera mellan olika ägarkategorier och att valet mellan olika alternativ därför kan skilja sig åt mellan kategorierna.

I vissa fall har statsmakterna främjat uppkomsten och tillväxten av helt nya institutionella ägare i näringslivet, t.ex. fjärde AP-fonden och löntagarfonder vilka genom politiska beslut garanterats visst kapitalflöde och ålagts att placera detta huvudsakligen i aktier. Samtidigt har möjligheterna att förvärva större delen av aktiestocken i enskilda företag begränsats för dessa skattegynnade ägarkategorier. Aktie-, aktiespar- och allemansfonder, försäkringsbolag, fjärde- och femte AP-fonden är exempel på detta. Möjligheten för individer att placera en del av sina pensioner i olika fonder, har ytterligare bidragit till en större andel institutionella ägare. *En ökande andel av börsaktiestocken ägs således av ägarkategorier som i praktiken saknar möjligheter att uppnå ett kontrollerande inflytande i företagen.*

Alla ägarkategorier är viktiga

Ägarutredningens sammanfattade bedömning var att alla ägarkategorier fyllde en funktion och att det var viktigt med en diversifierad ägarstruktur.

En förutsättning för en effektiv strukturuomvandling är att resurser kanaliseras på ett effektivt sätt till områden där de gör mest nytta. Den förmåga till förnyelse som kännetecknar näringslivet måste motsvaras av en flexibilitet i riskutbudet. Det är nödvändigt att befintliga riskkapitalkällor uppvisar en inbördes variation i fråga om kompetensområde, placeringsinriktning, tidshorisont och riskbenägenhet. Det är även viktigt att nya källor till riskkapital kan etableras.

”Olika typer av företag, liksom ett och samma företag i olika utvecklingsstadier, behöver olika ägarstrukturer. Ägarstrukturen i ett växande företag bör genomgå en utveckling från övervägande voice till övervägande exit och olika institutioner har olika betydelse i denna utveckling. Det är därför viktigt att förändringar i ägarstrukturer inte förhindras.”¹⁹

¹⁹ Hedlund G. m.fl. Institutioner som aktieägare, SNS, Stockholm 1995.

För att tekniska och organisatoriska förändringar skall komma till stånd krävs en fungerande kapitalmarknad genom vilken sparandet kanaliseras till investeringar i näringslivet. Kapitalmarknaden består av kreditmarknaden och aktiemarknaden. Aktiemarknaden kan betraktas som en marknad där ägarna skjuter till riskkapital till företagen och därmed fortlöpande utvärderar och omprövar den rådande fördelningen av resurser mellan företag och branscher. På en väl fungerande aktiemarknad kan priset sägas spegla hur väl ett företag förväntas förvalta givna resurser. En aktie vars kurs utvecklas sämre än marknaden i övrigt ger en signal till företagsledningen att se över resursutnyttjandet. Aktiemarknaden möjliggör även ett kontrollägarskifte om någon annan aktör anser att de skulle kunna utnyttja resurserna effektivare än den befintliga ledningen gjort. Själva hotet om kontrollägarskifte innebär en kontroll över företagets resursutnyttjande och även potentiella ägare bidrar härmed till prövningen.

För att även de passiva ägarna skall kunna utöva en effektiv kontroll över företagsledningen måste aktiemarknaden fungera effektivt, vilket kräver att handeln med aktier sker mellan ett någorlunda stort antal aktörer som är oberoende av varandra. I detta hänseende fyller det enskilda ägandet i aktier en viktig funktion. Ägarutredningen ansåg att aktiemarknadens funktionssätt och därigenom även näringslivets kapitalförsörjning gynnas av ett brett enskilt direktägarande av aktier. Det ansågs därför viktigt att den minskning i de fysiska personernas andel av aktiestocken som noterats inte fortsatte.

1.10 Slutsatser

Företagens internationalisering följer ungefär samma mönster i Sverige som i andra industrialiserade länder. Förvärv dominerar som etableringsform i USA och EU-länderna. Tjänsteföretagen har ökat sin globala närvaro. Ett fåtal stora företag har blivit större. Flertalet internationella företag har dock färre än 50 anställda. Den ökande internationaliseringen bland små företag i Sverige kan tyvärr inte jämföras med andra länder, eftersom sådan statistik saknas i flertalet länder.

Den stora skillnaden mellan Sverige och andra länder handlar mest om fokus på statistik och forskning. I Sverige har intresset sedan lång tid tillbaka varit koncentrerat till stora svenska industriföretags expansion i utlandet, medan andra länder intresserat sig mest för det utländska ägandet och hur ytterligare utlandsägda företag kan attraheras att investera eller öka investeringarna i landet. I Sverige har det också förekommit en debatt som visat oro för utländskt ägande, vilken inte verkar ha haft samma motsvarighet i andra länder.

Det finns stora svårigheter att göra internationella jämförelser både på grund av brist på data men även på grund av olikheter i definitioner och innehåll i olika länders statistik. Dessutom är eftersläpningarna stora i internationell statistik. Men utifrån tillgängliga uppgifter verkar det utländska ägandet ha ökat kraftigare i Sverige än i andra OECD-länder.

2 Motiv till internationalisering och företagsförvärv

I detta kapitel diskuteras orsaker och motiv till att utländska företag etablerar verksamhet i Sverige företag samt till att svenska företag etablerar verksamhet utomlands. Syftet med kapitlet är att öka förståelsen om varför företagen växer över nationella gränser. I följande avsnitt ges en kortfattad översikt av hur den traditionella internationaliseringsteorin förklarar motiv och drivkrafter bakom direktinvesteringar. I avsnitt 2.2 diskuteras vilka motiv som ligger bakom att företag förvärvar andra företag, oavsett om det är inom landets gränser eller ej. Orsaker och motiv till de 20 största svenska internationella koncernernas expansion i utlandet diskuteras i avsnitt 2.3. I avsnitt 2.4 beskrivs utvecklingen av 20 största utlandsägda koncernernas verksamhet i Sverige. I avsnitt 2.5 belyses framtida tendenser i företagens investeringsplaner finns. I sista avsnittet återfinns en avslutande diskussion.

2.1 Internationaliseringsteori

I litteraturen kring direktinvesteringar har Dunning's förklaringsmodell (Dunning 1977) fått stort genomslag. Hans modell bygger på att tre kriterier (fördelar) ska vara upp fyllda för att ett företag ska investera i ett främmande land. Dessa tre huvudkriterier är:

- ägarspecifika fördelar
- internalisering
- lokaliseringsspecifika fördelar

De *ägarspecifika* fördelarna är företagsspecifika egenskaper hos det förvärvade företaget. Det kan röra sig om en viss produkt, ett patent eller produktionsledning och innovationskapacitet.

Begreppet *internalisering* innebär att det måste finnas ett motiv för företaget att behålla produktionen internt (internalisera) i stället för att låta ett annat företag på marknaden producera på licens. Viljan att internalisera kommer av att företaget inte vill riskera att patent och annan kunskap läcker till konkurrenter. Företagen kan även inneha specifika organisatoriska fördelar eller effektiva produktionsprocesser som gör att det blir mer kostnadseffektivt att bedriva produktionen internt.

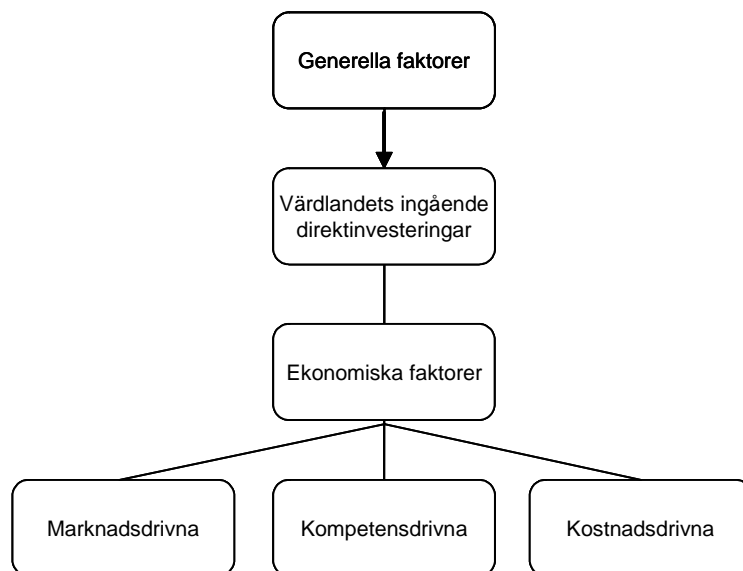
Ett ökat konkurrenstryck har i t.ex. bilindustrin och elektronikindustrin lett till en trend mot ökad koncentration på den så kallade "kärnverksamheten". Outsourcing innebär en omprövning av vilken verksamhet som ska bedrivas i egen regi eller överlåtas till ett annat företag²⁰.

²⁰ Metall (1998b), 15 storföretag 1997/1998, Tema Outsourcing, Stockholm 1998.

Lokalisering fördelar utgörs av fördelar som finns i ett specifikt värdland. Exempel på sådana kan vara attraktiva faktorpriser, attraktivt näringsklimat och tillgång till stora marknader. De lokaliseringsspecifika fördelarnas effekter på ett företags internationalisering varierar beroende på om ett företag har horisontella eller vertikala investeringsstrategier. Ett företag med horisontella investeringsstrategier bedriver samma typ av produktion på olika platser medan en vertikal strategi innebär att företaget delar upp olika stadier i produktionen på olika geografiska områden. De horisontella företagets viktigaste motiv bakom direktinvesteringar är att lägga produktionen så nära marknaden som möjligt. De vertikala företagets viktigaste motiv är att utnyttja olika faktorprisskillnader mellan länder. Exempel på detta kan vara att utnyttja att löner på hög- eller lågutbildad arbetskraft skiljer sig mellan länder och allokera olika typer av produktion till länder där den efterfrågade arbetskraften är relativt sett billigare.

Dunning (1993) diskuterade även olika motiv, dvs. drivkrafter för företagen att lokalisera verksamheter utanför värdlandet. Dessa motiv kan vara att antingen hitta nya marknader (marknadsdrivna lokaliseringsfaktorer) eller hitta nya resurser och kompetenser (kompetensdrivna). Företagen kan även utnyttja skillnader i faktorpriser mellan olika länder (kostnadsdrivna). Förutom de ekonomiska faktorerna finns det även enligt Dunning generella faktorer som påverkar investeringsbesluten. Exempel på sådana kan vara ränte- och valutarisker, finansiella avregleringar samt olika avstånds- och integrationsfaktorer. Denna teori går att beskriva med Figur 2-1 nedan.

Figur 2-1 Dunnings teoretiska drivkrafter



Anm. En liknade modell redovisas i: World Investment report "Transnational Corporations and Export Competitiveness", UNCTAD 2003.

Företagens internationalisering är på olika sätt förknippad med försäljning över gränserna och behovet av att vara fysiskt närvarande. De *marknadsdrivna* motiven syftar till att det köpande företaget är intresserat av att komma åt en viss marknadsstorlek (samt närliggande regioners marknader) och dessa marknaders potentiella tillväxt. För produkter som kräver lokal anpassning är det t.ex. nödvändigt att finnas nära kunden. Många tjänster kan bara säljas i andra länder genom lokal närvaro. H&M:s etablering av butiker och Securitas förvärv av säkerhetsföretag är exempel på behov av lokal närvaro inom tjänstesektorn. För tillverkande företag är direktinvesteringar ofta en följd av handel. Exempelvis har svenska internationella företag flest anställda i de länder som de säljer mest till. Det vanligaste motivet för stora svenska företag tycks vara att öka sina marknadsandelar genom att förvärva företag med liknande verksamhet på stora och/eller växande marknader.

En vanlig *kostnadsdriven* faktor är arbetskraftskostnader. Multinationella koncerner kan vara intresserade av att lägga produktion i länder där lönekostnaderna är låga. Ett exempel nämndes redan av direktinvesteringskommittén, nämligen svensk konfektionsindustri som expanderade i låglöneländer (Swedenborg 1979). Även under 1990-talet har textiltillverkning omlokaliseras. Exempelvis har Borås Wäveri förlagt en stor del av sin produktion till Estland och samtidigt minskat tillverkningsvolymen i Sverige. Flextronics, som övertog produktionsenheter från Ericsson, har också haft som strategi att förlägga enklare produktion till länder med låga löner, bland annat till Kina. Electrolux beslut att stänga en fabrik i USA och flytta tillverkningsenheten till Mexiko har väckt stort intresse för omfattningen av kostnadsdrivna motiv till internationalisering. Samma sak gäller företagens information om att även produktionen i Västervik kan omlokaliseras till Ungern.

Tillverkning av motorfordon och läkemedel påverkas också av kostnader, men det gäller främst höga utvecklingskostnader. Detta har lett till en ökad förvärvs- och fusionsaktivitet bland stora företag i dessa branscher.

Kompetens- och resursdrivna motiv bygger på att multinationella företag etablerar verksamhet i ett land för att få tillgång till högutbildad arbetskraft, avancerad teknik, god infrastruktur eller för att komma åt en specifik råvara.

De generella faktorerna rymmer finansiella avregleringar, liberalisering av handel och investeringar. Utvecklingen inom området informationsteknik har också bidragit till kraftigt ökade flöden av kapital och information över gränserna. Avregleringar inom exempelvis telekommunikation och elförsörjning har skapat nya förutsättningar för företag att växa internationellt. Ett exempel på det är att Vodafone blev världens största globala företag sedan företaget köpt tyska Mannesman.

Även kulturella faktorer är viktiga. Storbritanniens och USA:s omfattande direktinvesteringar i respektive land beror i stor utsträckning på kulturella likheter och det gemensamma språket.

2.2 Motiv till förvärv

Samtidigt som direktinvesteringarna har ökat kraftigt har också formerna för internationell expansion ändrats. Förvärv har mer och mer ersatt nyetableringar som ett sätt att etablera en ny eller expandera en existerande verksamhet.

Eftersom direktinvesteringar i hög grad sker genom företagsförvärv har förekomsten av utvecklingsbara företag blivit en allt viktigare faktor.

Motiven till förvärv är en viktig utgångspunkt för analyser av deras effekter. Dessutom är det viktigt att definiera vad som är ett positivt respektive negativt resultat av ett förvärv, samt för vem det är positivt eller negativt. Flera analyser av motiv till och effekter av förvärv har endast avsett de inblandade företagen, dvs. det företag som köper och det företag som blir köpt. Däremot saknas kunskaper i stor utsträckning om hur förvärv påverkar omgivningen, exempelvis ett lands tillväxt, sysselsättning eller konkurrensförhållanden. Tidsaspekten är också viktig. Många forskare har studerat mycket kortsiktiga effekter för inblandade företag och i regel hur börskurserna förändrats i samband med själva ägarförändringen.

2.2.1 Olika typer av förvärv

Det har varit vanligt att kategorisera förvärv som relaterade och icke-relaterade, i relation till förvärvarens kärnverksamhet, vid studier av effekter²¹. Troligtvis beror detta på trenden under 1970- respektive 1980-talen att diversifiera verksamheten och att de flesta analyserna avser dessa decennier. Sedan 1990-talet har allt fler stora internationella företag koncentrerat sig på sin kärnverksamhet genom att sälja verksamheter som uppfattas som perifera.

I praktiken är det svårt för utomstående att identifiera ett företags kärnverksamhet. Olika företag definierar sin kärnverksamhet på olika sätt och dessutom kan definitionen hos samma företag variera över tiden. Exempelvis har Ericsson sålt flera led i produktionen till bland annat Flextronics, medan Scania behållit kontrollen över hela förädlingskedjan och dessutom koncentrerat produktionen ytterligare till Södertälje.

Relaterade förvärv

Relaterade förvärv har ett marknadsmässigt, kunskapsmässigt eller tekniskt samband med förvärvarens ursprungliga verksamhet. Kombinationen av två företags verksamheter syftar till att uppnå ett högre värde än innan förvärvet ägde rum. Detta kan ske genom att man uppnår stordriftsfördelar (scale), fler funktioner (scope) eller genom att marknadspositionen (market power) stärks.

Stordriftsfördelar innebär ett bättre utnyttjande av existerande resurser genom att öka produktionen av en produkt. Följande funktioner kan effektiveras på detta sätt: tillverkning, forskning och utveckling, försäljning och distribution samt finansiell verksamhet.

²¹ Buckley J. Porter, Ghauri N. Pervez, eds. *International Mergers and Acquisitions*. Thomson, London 2002.

Begreppet vertikala förvärv brukar användas då förvärvet avser olika led i en förädlingskedja. Vertikala förvärv kan innebära att vissa delar i verksamheten förläggs till länder med bäst förutsättningar. Detta kan exempelvis innebära att enklare produktion av industriprodukter lokaliseras till länder med lägre kostnader.

”Scope” kan avse bättre användande av gemensamma resurser av två eller flera produkter.

En stärkt marknadsposition kan innebära möjlighet att påverka pris, kvantitet och typ av produkt. Sedan 1990-talet har stora företag i regel ökat sin marknadsposition genom horisontella förvärv. Även utvidgning av produktsortiment och marknader med ett nära samband till kärnverksamheten har varit motiv till att uppnå en relativt större storlek (marknadsandel) än konkurrenterna.

Icke-relaterade förvärv

Icke-relaterade förvärv avser verksamheter som inte har något tekniskt eller produktmässigt samband. Ett vanligt motiv till denna typ av förvärv har varit möjligheten till riskspridning eller komplettering av en mogen verksamhet med en annan som växer mer. Förvärv av denna typ har minskat i omfattning de senaste decennierna, troligtvis beroende på svårigheterna att styra och utveckla artschilda verksamheter. Fördelar med icke-relaterade förvärv kan också vara möjligheter till lägre finansieringskostnader. Tillgång på kvalificerad, generell kompetens eller ökad administrativ effektivitet kan vara andra motiv. Även icke-relaterade förvärv kan vara ett led i att stärka företagets marknadsposition.

2.3 De 20 största svenska internationella koncernernas motiv till expansion utomlands

Det finns ingen statistik över de svenska internationella koncernernas etableringsformer i utlandet. Enligt olika offentliga uppgifter framgår dock att de största koncernerna växt mest genom förvärv för att öka sina marknadspositioner. Bakgrunden är att den svenska marknaden är liten. I detta avsnitt redovisas motiven till de största svenska internationella koncernernas expansion i utlandet. Den främsta informationskällan har varit respektive koncerns hemsida²².

Det finns en förvärvstradition bland svenska företag. Electrolux som redan i slutet av 1960-talet började tillämpa en strategi att växa genom förvärv, blev förebild för många andra svenska företag.

²² Se även, *Metall (1998a), 15 storföretag 1997/1998 Tema Östeuropa, Stockholm 1998.*

De 20 största svenskägda koncernerna, mätt i antal anställda, hade 2001 mer än fyra gånger så många anställda i utlandet än i Sverige. Deras internationaliseringsgrad (andelen anställda i utlandet av alla anställda) var i genomsnitt 81 procent. Mellan 1996 och 2001 fördubblade de nästan antalet anställda utomlands (drygt 300 000 anställda), medan antalet anställda i Sverige minskade med 27 000 anställda. Denna jämförelse baseras på de 20 koncerner som hade flest anställda i utlandet respektive år. Sedan 1996 har det skett flera ägarförändringar varför jämförelsen inte avser samma koncerner. Sju koncerner har blivit utlandsägda och tre koncerner har sålt delar av verksamheten till utländska ägare. En koncern sålde sina dotterbolag i utlandet och bedrev därefter enbart verksamhet i Sverige.

Tabell 2-1 Antalet anställda i de 20 största svenska internationella koncernerna 2001

Koncern	Antal anställda	Antal anställda	Internationali- seringsgrad %
	i utlandet	i Sverige	
Securitas AB	201 510	6 289	97
Electrolux AB	79 865	7 272	92
Skanska AB	64 159	15 765	80
Telefonaktiebolaget LM Ericsson	56 284	39 135	59
Volvo AB	47 463	24 568	66
Svenska Cellulosa AB (SCA)	35 773	6 276	85
SKF AB	35 752	4 884	87
Nordea AB	30 625	6 930	82
Sandvik AB	24 934	9 874	72
Atlas Copco AB	23 675	2 532	90
Assa Abloy AB	23 124	1 087	96
Stefan Persson Placering AB (H&M)	19 421	3 524	85
Gambro AB	18 534	1 000	95
Vattenfall AB	15 667	8 147	66
Scania AB	15 038	11 943	56
Trelleborg AB	14 125	2 054	87
NCC AB	14 096	14 074	50
Swedish Match AB	13 377	966	93
Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ)	11 038	9 816	53
Baltic Beverages Holding AB	10 059	31	100
Summa	751 519	176 167	81
Totalt	987 499	544 678	64

Anm. Med störst avses de koncerner som hade flest anställda i utlandet. Internationaliseringsgraden är andelen anställda i utlandet av alla anställda. Ägarförändringar i Baltic Beverages Holding innebär att detta företags nationalitet omdefinierats och räknas som utlandsägt. Övriga koncerner var svenskägda även år 2003.

Källa: ITPS, Internationella företag.

Tjänsteföretagen växer kraftigast

Sedan mitten av 1990-talet har tjänsteföretagen vuxit kraftigast utomlands. Securitas och H&M tillhör de företag som ökat antalet anställda mest.

De senaste åren har Securitas vuxit snabbast utomlands genom ett stort antal förvärv, framförallt i USA och Europa. Securitas var 2001 den största svenskägda koncernen i utlandet. Under 2002 förvärvade Securitas företag i Nederländerna och Kanada. Även 2003 fortsatte Securitas att växa genom förvärv av säkerhetsföretag i Tyskland, USA och Spanien. Dessutom har Securitas som avsikt att köpa Svenska Pengar från Riksbanken 2004 om affären godkänns av Konkurrensverket.

Enligt Securitas var företaget 2003 världsledande inom säkerhet, väktartjänster (exklusive konsult- och undersökningstjänster) larm och värdehantering. Securitas har beräknat sin marknadsandel till sju procent av världsmarknaden för säkerhet.

Även H&M har vuxit kraftigt utomlands för att erövra nya marknader, mest genom nyetableringar av butiker. I början av 2004 hade H&M 945 butiker i fler än 18 länder. Tyskland är den största marknaden följt av Sverige, Storbritannien och Norge. Dessutom har H&M 21 produktionskontor utomlands, varav tio vardera i Europa och Asien samt ett i Afrika. Företaget äger inga fabriker utan egna designers arbetar med ca 750 leverantörer. Ungefär hälften av produktionen sker i Europa och resterande i Asien. Sedan 2001 har antalet anställda nästan fördubblats och i början av 2004 uppgick de till drygt 40 000 personer. Under 2003 etablerades de första butikerna i Portugal, Tjeckien, Polen samt Italien och under 2004 planeras 140 butiker att öppnas, bland annat i Kanada och i Slovenien.

Industrikoncernerna omstrukturerar verksamheterna

Industriföretagen har den längsta traditionen av att bedriva verksamhet globalt. De hade även 2001 fler anställda utomlands än tjänsteföretagen. Mellan 2000 och 2001 var det främst inom tillverkning av metaller och motorfordon som antalet anställda ökade utomlands. Däremot minskade antalet anställda inom tillverkning av maskiner och teleprodukter både utomlands och i Sverige. Antalet anställda i Sverige minskade också inom massa- och papperstillverkningen samt inom livsmedelstillverkningen. Minskningarna i Sverige var betydligt större än ökningarna utomlands inom tillverkningsindustrin, 50 000 respektive 18 000 anställda.

År 2001 var Electrolux den näst största svenska internationella koncernen. Däremot har Electrolux länge varit den största svenska internationella koncernen och expanderat kraftigt utomlands genom förvärv. År 1996 hade Electrolux exempelvis mer än tre gånger så många anställda utomlands som Securitas, som vuxit mest utomlands de senaste åren.

Förvärvsstrategin tillämpades för att snabbt nå volym och höga marknadsandelar. Electrolux förvärvade företag på strategiskt viktiga marknader, med början i Norden och sedan i övriga Europa och USA. Under den mest expansiva perioden 1967–1986 förvärvades ca 430 bolag i ett 40-tal länder.

Under 1990-talet växte företaget på nya marknader (Östeuropa, Latinamerika och Asien) och koncentrerade sig på sin kärnverksamhet. Antalet affärsområden minskade från sex till tre. Electrolux har fortsatt att koncentrera sig på sin kärnverksamhet och sålt en mängd verksamheter. Under perioden 1997–1998 minskade antalet anställda med ca 12 000 personer och 25 fabriker lades ned. Det medförde att antalet anställda i koncernen minskade både i utlandet och i Sverige. Syftet var att uppnå långsiktiga lönsamhetsmål, en rörelsemarginal på 6,5–7 procent och 15 procent avkastning på eget kapital. År 2004 beslutade Electrolux att stänga en fabrik i USA med 2 700 anställda och flytta produktionen till Mexiko. Denna åtgärd beräknas spara 81 miljoner USD per år. Även Sverige kan drabbas av nedläggningar. Electrolux informerade 2004 om att en fabrik i Västervik eventuellt läggs ner och att produktionen då lokaliserar till företagets fabrik i Ungern.

Nedläggningarna inom Electrolux avser olika led i förädlingskedjan och är ett exempel på vertikala förändringar som motiveras av kostnadsskäl. Förvärven har i huvudsak varit marknadsdrivna, att bli störst inom hushållsprodukter.

Byggverksamhet allt mer internationell

Mellan 2000 och 2001 ökade byggföretagen antalet anställda utomlands med knappt 20 000 personer och minskade med cirka 400 i Sverige. De svarade för den kraftigaste ökningen av antalet anställda i svenskägda koncerners dotterbolag i Tjeckien och Polen mellan 1997 och 2001.

Skanska var tredje största svenskägda internationella koncernen 2001, räknat i antal anställda utomlands. Koncernens mål är att bli etta eller två avseende storlek och lönsamhet på alla de byggande affärsenheternas marknader inom byggverksamhet. AB Skanska Cementgjuteriet (nu Skanska) grundades 1887 och tillverkade cementprodukter. Verksamheten breddades och företaget blev ett byggföretag. Tio år senare fick företaget sin första utländska order. Första satsningen utomlands, tillverkning av betongrör, gjordes i S:t Petersburg 1902. Tillväxten i Sverige följdes av en internationell expansion i mitten av 1950-talet. Mellanöstern och Afrika bearbetades på 1960-talet och f.d. Sovjetunionen samt Polen på 1970-talet. Företaget bytte namn till Skanska 1984.

År 2003 var huvudmarknaderna Sverige, USA, Storbritannien, Danmark, Finland, Norge, Polen, Tjeckien, Argentina, Hongkong och Indien. Skanska har rationaliserat verksamheten för att uppnå lönsamhet och fortsätter att renodla sin verksamhet. Koncernen planerar att sälja ett antal företag under 2004 och 2005 som inte anses strategiskt viktiga.

Skogsbolagen växer mest i Europa

De svenska koncerner som tillverkar massa och papper minskade antalet anställda med ungefär 3 000 personer både i utlandet och Sverige mellan 2000 och 2001. SCA är den största svenskägda tillverkaren inom massa- och pappersindustrin.

SCA, grundades av Ivar Kreuger 1929 som ett holdingbolag för ett tiotal skogsbolag som producerade sågat virke och pappersmassa i norra Sverige. I slutet av 1950-talet startade SCA två bruk som tillverkade tidningspapper och kraftliner.

Detta var början till en storskalig tillverkning av förädlade produkter. På 1960-talet integrerades produktionen av liner med wellpapp genom både nyetableringar och företagsförvärv i södra Sverige, Danmark, Frankrike, Spanien och Tyskland. Under 1970-talet fortsatte den internationella expansionen genom att SCA blev delägare i företag i Tyskland, Storbritannien och Irland.

År 1975 breddade SCA verksamheten till att omfatta engångsprodukter inom hygienområdet genom köpet av Mölnlycke, Västeuropas ledande tillverkare. Expansionen i Europa fortsatte genom förvärvet av brittiska Reedpack 1990. Detta innebar en ledande ställning i Europa inom transportförpackningar. SCA förvärvade PWA, ett tyskt företag inom papper och förpackningar, och blev därefter Europas största skogsindustriföretag. I slutet av 1990-talet fortsatte expansionen i Central- och Östeuropa, Asien och Amerika genom joint ventures och förvärv av ett stort antal hygien- och förpackningsföretag. Under 2000 köpte SCA det amerikanska hygienföretaget Johnson & Johnsons inkontinensrörelse och finska Metsä-Serlas wellpappdivision. Finpappersbolaget Modo Paper avyttrades.

Förvärven 2001 av Georgia-Pacific Tissue och Tuscarora ansågs viktiga för ett genombrott på den nordamerikanska marknaden. År 2003 köpte SCA en tillverkare av hygienprodukter i Chile och ett förpackningsföretag i USA. I början av 2004 köptes ett företag i Malaysia som tillverkar blöjor och är marknadsledande även i Singapore.

Sedan SCA ökat förädlingsgraden i verksamheten genom att förvärva företag som tillverkar förpackningar och hygienprodukter har expansionen fortsatt utomlands. Huvudstrategin är att köpa marknadsandelar genom horisontella företagsförvärv.

Svenska stora koncerner har växt mest genom förvärv

Sammanfattningsvis har de 20 största koncernerna vuxit mest genom företagsförvärv, med undantag av detaljhandelskedjan H&M som främst expanderat genom nyetablering av butiker. Koncernernas huvudsakliga motiv har varit att öka sina marknadsandelar på stora och växande marknader. Tjänsteföretagen har ökat kraftigast, men industrin har fortfarande fler anställda utomlands. Även byggföretagen har ökat sin närvaro utomlands.

2.4 De 20 största utlandsägda koncernerna i Sverige 2001

Det utländska ägandet har ökat kraftigt i Sverige sedan mitten av 1990-talet. Ökningen av antalet anställda i utlandsägda företag beror till stor del på att ett antal stora svenskägda koncerner fått utländska ägare. Flertalet av de största utlandsägda koncernerna har etablerat sig i Sverige genom förvärv av eller fusion med ett svenskt företag.

Hälften av antalet anställda i alla utlandsägda företag, sammanlagt 258 000 personer, var anställda i tjänsteföretag år 2002. Partihandel och företagstjänster var största utlandsägda branscherna både 2001 och 2002, mätt i antal anställda i Sverige. Den främsta informationskällan till företagsexemplen har varit respektive koncerns hemsida.

Förvärv vanligare än nyetablering

Eftersom företagens dominerande strategier sedan 1980-talet varit att växa genom förvärv har denna etableringsform varit av betydligt större omfattning än nyetableringar, speciellt för större etableringar. Av samtliga utlandsägda företag 2001 var 45 procent förvärvade, 22 procent nyetablerade och tre procent blev utlandsägda genom fusioner. Motsvarande siffror för 2002 var 48, 25 respektive tre procent. Det är således mindre vanligt med fusioner än nyetableringar. Däremot har fusioner ägt rum i relativt stora företag, varför antalet anställda per etablering varit störst vid fusioner.

Tabell 2-2 Antal utlandsägda företag och antal anställda efter etableringsform 2002

Etableringsform	Antal företag	Antal anställda	Antal anställda per företag
Förvärv	3 772	353 568	94
Nyetablering	1 963	71 435	36
Fusion	201	54 504	271
Övrigt	268	15 851	59
Uppgift saknas	1 688	27 820	16
Totalt	7 892	523 878	66

Källa: ITPS, Internationella företag.

Förvärv inklusive fusioner dominerar således som etableringsform för de utlandsägda företagen i Sverige och i synnerhet för de 20 största utlandsägda koncernerna.

Tabell 2-3 Antal anställda i de 20 största utlandsägda koncernerna 2001

Koncern	Etableringsform	Antal anställda i Sverige
Ford VHC AB (Volvo PV)	Förvärv	20678
ABB Norden Holding AB	Fusion	19841
AstraZeneca AB	Fusion	13521
Scandinavian Airlines System, SAS	Fusion	11043
ISS Sverige AB	Förvärv	10098
Stora Kopparbergs Bergslags AB	Fusion	8567
Manpower Sverige AB	Förvärv	8404
Saab Automobile AB	Förvärv	7901
CGEA Transport AB (Connex)	Förvärv	7064
Concordia Bus Holding AB (Swebus)	Förvärv	7050
ICA Ahold AB	Förvärv	5940
Sodexo Scandinavian Holding AB	Förvärv	5940
Bravida AB	Förvärv	5727
Schenker International AB	Förvärv	5297
Flextronics Group Sweden AB	Förvärv	4919
Arla Foods AB	Förvärv	4777
Falck Sverige AB	Förvärv	4691
Akzo Nobel AB	Förvärv	4385
IKEA AB	*	4062
Tetra Pak Nordic Holding AB	*	3799
Summa		163 704
Totalt		520 081

Anm. * IKEA och Tetra Pak har ändrat ägandet från Sverige till Nederländerna och definieras därför som utlandsägda. Med störst avses här de koncerner som har flest anställda i Sverige.

Källa: ITPS, Internationella företag.

Antalet anställda i tjänstesektorn större än i industrin

Antalet anställda i utlandsägda företag i Sverige har ökat både i industrin och i tjänsteföretagen, fast något mer i tjänsteföretagen sedan 1997. Det utländska ägandet är störst inom partihandel följt av företagstjänster. Däremot är det fler koncerner inom företagstjänster än inom partihandel som tillhör de 20 största utlandsägda koncernerna i Sverige. Förutom ICA Ahold består partihandeln av fler och mindre företag. De största utlandsägda koncernerna inom företagstjänster var ISS, Manpower, Sodexo och Falck år 2001.

Inom industrin fanns 2002 flest anställda inom tillverkning av motorfordon och kemisk industri inklusive läkemedel. Inom kemisk industri var antalet anställda i stort sett oförändrat mellan 2001 och 2002, medan antalet anställda inom transportmedels sektorn minskade med ungefär 1 000 personer. Astra Zeneca och Akzo Nobel är de största utlandsägda företagen inom kemisk industri, medan Volvo Personvagnar och Saab Automobile har flest anställda inom tillverkning av transportmedel.

Företagstjänster

Manpower som förvärvades 1996 har vuxit kraftigt sedan företaget blev en del i en stor global koncern. Även en kraftigt ökad efterfrågan på personaluthyrning har bidragit till att Manpower Sverige tillhörde de 20 största utlandsägda koncernerna 2001. Antalet anställda ökade från 70 till 11 000 mellan slutet av 1980 och 2000. Under den efterföljande lågkonjunkturen minskade antalet anställda till drygt 8 000 i Sverige. Förutom en växande efterfrågan, har även avregleringen inom arbetsförmedling underlättat expansionen. Verksamheten har breddats från att endast erbjuda sekreterartjänster till en mängd olika tjänster samt rekrytering. Manpowers mål är att förnya näringslivet och vara det ledande tjänsteföretaget i Norden. Företaget anser sig vara marknadsledande i Sverige och har beräknat sin marknadsandel till 35 procent.

Färre och större biltillverkare

Tempot att utveckla nya modeller har ökat, inte minst beroende på ökad konkurrens från Japan. Detta har lett till omstruktureringar, samarbeten och ägarförändringar inom bilindustrin. Tillverkningen har koncentrerats till stora globalt verksamma företag. GM köpte hälften av Saabs personbiltillverkning 1990 och resterande 2000. Ford övertog Volvo Personvagnar 1999 och blev därigenom den största utlandsägda koncernen i Sverige.

Fords köp av Volvo fick stor uppmärksamhet i medierna, eftersom Volvo betraktades som en nationalklenod. Den svenska hemmamarknaden var för liten och företaget hade därför behov av att gå samman med ett större globalt företag. Annars skulle Volvo inte klara utvecklingskostnaderna av nya modeller eller kunna ha en tillräckligt stor marknadsorganisation i världen.

Volvo Personvagnars fyra största marknader 2003 var USA, Sverige, Tyskland och Storbritannien. Tillverkningen sker främst i Sverige och Belgien. Tillverkningen av betydelsefulla komponenter, som motorer, växellådor och karossdelar tillverkas i Sverige. I Nederländerna sker tillverkningen i ett numera oberoende företag, NedCar. Mindre sammansättningsenheter finns också i Thailand, Malaysia och Sydafrika.

Sedan Ford köpte företaget ingår Volvo i en division med högklassiga bilmärken tillsammans med Aston Martin, Jaguar och Land Rover. Volvo Personvagnar har blivit huvudansvarig för avancerade säkerhetslösningar i Fordkoncernen.

År 2002 öppnades en motorfabrik i Gent, Belgien. Volvo Personvagnars ledning och huvudkontor finns kvar i Göteborg.

ABB ett exempel på omfattande omstruktureringar

ABB var den näst största utlandsägda koncernen i Sverige 2001 och detta beror till stor del på att koncernen blev mer än dubbelt så stor efter fusionen mellan Asea och BBC Brown Boveri. ABB var den första stora fusionen mellan ett svenskt och utländskt företag.

I augusti 1987 offentliggjorde Asea och schweiziska BBC Brown Boveri att företagen fusionerats under namnet Asea Brown Boveri, ABB.

ABB började sin verksamhet 1988 och hade då 100 miljarder kronor i omsättning och 160 000 anställda över hela världen. Flertalet av Aseas dotterbolag i utlandet blev därefter omorganiserade och fick sitt moderbolag i Schweiz.

ABB växte kraftigt genom förvärv av företag i olika länder. Under 1989 förvärvades ett 40-tal företag inklusive Westinghouse Electric Corporation. Efter järnridåns fall inledde ABB ett storskaligt expansionsprogram i Östeuropa. ABB fortsatte att växa i Europa, Asien och Amerika genom ett antal strategiska investeringar, samriskbolag och förvärv. Köpet av Elsag Bailey Process var det största förvärvet i företagets historia och innebar att ABB blev marknadsledande inom automation.

Från slutet av 1990-talet började ABB fokusera på sin kärnverksamhet genom att bland annat sälja kärnkrafts-, kraftgenererings- och tågverksamheterna. Under 2002 sålde ABB större delen av sin finansiella verksamhet.

ABB, liksom många andra stora företag, började växa genom en breddning av verksamheten och har sedan 1990-talet sålt av en mängd verksamheter i samband med koncentration till sin kärnverksamhet. ABB har minskat antalet anställda i Sverige genom omstruktureringar, framförallt genom att koncentrera sig på sin kärnverksamhet och sälja verksamheter som inte uppfattas som strategiska.

Läkemedelsindustrin nästan helt utlandsägd

Sedan fusionen mellan Astra och Zeneca genomfördes, är merparten av läkemedelsindustrin i Sverige utlandsägd. Pharmacia fusionerades redan 1995 med amerikanska Upjohn och övertogs senare av amerikanska Pfizer. Även läkemedelsföretag i andra länder har vuxit kraftigt genom förvärv och fusioner. Bakgrunden är främst de höga kostnaderna för att utveckla nya läkemedel.

År 1999 fusionerades Astra och brittiska Zeneca (f.d. ICI). Den nya koncernens mål är att uppnå en stark utveckling i USA, som är världens största läkemedelsmarknad. Huvudkontoret ligger i London men forskning och utveckling leds från Sverige. Under 2003 sålde företaget i över 100 länder, hade produktion i 20 länder och sysselsatte 58 000 personer, varav drygt 12 000 i Sverige.

Det utländska ägandet har ökat mest genom förvärv

Förvärv är vanligaste sättet för utländska företag att etablera sig i Sverige. Det är svårare att bedöma motiven för utlandsägda företags intresse att investera i Sverige än de svenska företagens i utlandet. Trots att den svenska marknaden är liten, kan en växande efterfrågan vara tillräckligt motiv för etableringen. Samtidigt tycks det finnas vissa skillnader i motiven mellan industri- och tjänsteföretag. Förvärv av stora internationella industrikoncerner innebär både tillgång till den svenska marknaden och marknader i många andra länder. Även höga utvecklingskostnader inom läkemedels- och transportmedelsindustrierna har drivit fram ägarförändringar. Förvärv av tjänsteföretag verkar däremot motiveras främst av möjligheten att kunna växa snabbt i Sverige.

2.5 Trender och tendenser

Intervjuer i stora företag visar att stabila regler, växande marknad och personal med rätt kompetens är viktigaste faktorerna vid beslut om var stora nyinvesteringar görs i framtiden. Här finns inga större skillnader mellan svenskägda och utlandsägda företag. Däremot lägger utlandsägda företag något större vikt på faktorer som löneläget och låga skatter än vad de svenskägda företagen gör. ITPS statistik används för att visa trender var svenska koncerner växer mest. Ökningen av antalet anställda har mellan 1997 och 2001 varit kraftig i Östeuropa, framförallt i Tjeckien och Polen.

Viktigaste lokaliseringsfaktorerna för stora företag i Sverige 2003 till 2007

ITPS har med hjälp av SCB frågat drygt 250 företag med flest anställda i respektive branscher i Sverige om vad som är viktigast vid beslut om större nyinvesteringar. Intervjuerna genomfördes i oktober 2002 och frågorna avsåg de kommande fem åren.

Fakta om undersökningen

Undersökningen omfattar de 18 största företagen i varje bransch som bedriver affärsverksamhet, mätt i antal anställda. Urvalet uppgick till 306 företag, vilka svarade för ca 28 procent av alla anställda i näringslivet 2002. Drygt en tredjedel av företagen i urvalet var utlandsägda. Svarefrekvensen uppgick till 83 procent. Detta innebär att 254 företag deltagit i undersökningen.

Stabila regler, växande marknad och personal med rätt kompetens ansågs viktigast vid beslut om lokalisering av stora nyinvesteringar. Det var inga större skillnader i uppfattningarna hos svenskägda respektive utlandsägda företag i Sverige. Även närhet till kunder ansågs som en viktig lokaliseringsfaktor. Minst vikt lades vid låga skatter och löneläget i de aktuella länderna. Det finns dock vissa skillnader mellan olika branscher. Det är högst andel företag inom elförsörjning som anser att låga skatter är viktigt, medan löneläget har högre prioritet hos företagen inom företagstjänster och livsmedelsindustri. Inom övrig industri anser ungefär en tredjedel av företagen att löneläget är viktigt.

Tabell 2-4 Faktorer med störst betydelse för beslut om var företag förlägger större nyinvesteringar 2003–2007, andel svar i procent

Viktiga lokaliseringsfaktorer	Alla intervjuade	Svenska privata företag	Utlandsägda företag	
Stabila lagar och regler	76	76	76	74
En växande marknad	74	74	79	74
Personal med rätt utbildning och kompetens	74	74	75	74
Närheten till kunder	71	71	71	67
Företagsklimatet i aktuella länder	59	59	59	64
Löneläget i aktuella länder	24	24	19	31
Låga skatter	22	22	21	25

Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2002, bearbetning av ITPS. Procentuell fördelning av svar i kategorierna viktigt och mycket viktigt. Flera svarsalternativ kunde lämnas.

Flest framtida nyinvesteringar i Sverige

De största företagen i varje bransch kommer främst att investera i Sverige. Av de intervjuade företagen räknade 63 procent med att enbart investera i Sverige de närmaste fem åren. Störst benägenhet att förlägga större nyinvesteringar till utlandet hade företagen inom skogs- och kemisk industri inklusive läkemedel. Det är ungefär 60 procent av företagen i dessa branscher som tänker investera i utlandet. Hälften av företagen i verkstadsindustrin samt inom stål- och metallverk planerar också större nyinvesteringar utomlands.

Tabell 2-5 Länder där företagets större nyinvesteringar främst kommer att ske 2003–2007, andel svar i procent

Lokalisering av investeringar	Alla företag	Svenskägda företag	Utlandsägda företag
Endast i Sverige	63	56	64
Både i Sverige och andra länder	31	39	26
Enbart utomlands	2	1	4
Inga investeringar/vet ej	4	4	6
Summa	100	100	100
Av de som investerar i utlandet:			
Norden	52	58	33
Övriga EU-länder	40	45	33
Östeuropa	17	16	11
Nordamerika	12	11	15
Kina	7	7	7
Japan	7	2	19
Övriga Asien	5	2	11
Sydamerika	2	0	7

Anm. Varje företag kan nämna flera länder. Totalt har 254 företag i Sverige intervjuats, varav 85 planerar större nyinvesteringar utomlands. Även svenska offentligt ägda företag har intervjuats och de planerar endast att nyinvestera utomlands i Norden (4 procent) och Östeuropa (2 procent).

Källa: SCB:s Företagsbuss oktober 2002, bearbetning ITPS.

I tabellen ovan framgår var de intervjuade företagen räknar med att göra stora nyinvesteringar efter andelen svar. Stora nyinvesteringar kan variera i värde och en rangordning efter investeringsvolym kan därför bli annorlunda än i tabellen ovan.

I undersökningen av näringsklimatet 2003²³, som baseras på knappt 200 omsättningsmässigt stora företag, räknade företagen med att öka försäljningen mest i Sverige, följt av övriga Norden och övriga EU-länderna. Sammanfattningsvis verkar planerna på lokalisering av investeringar och framtida förväntad försäljning sammanfalla i länderinriktning. Detta tyder på att efterfrågan är avgörande för var framtida investeringar görs.

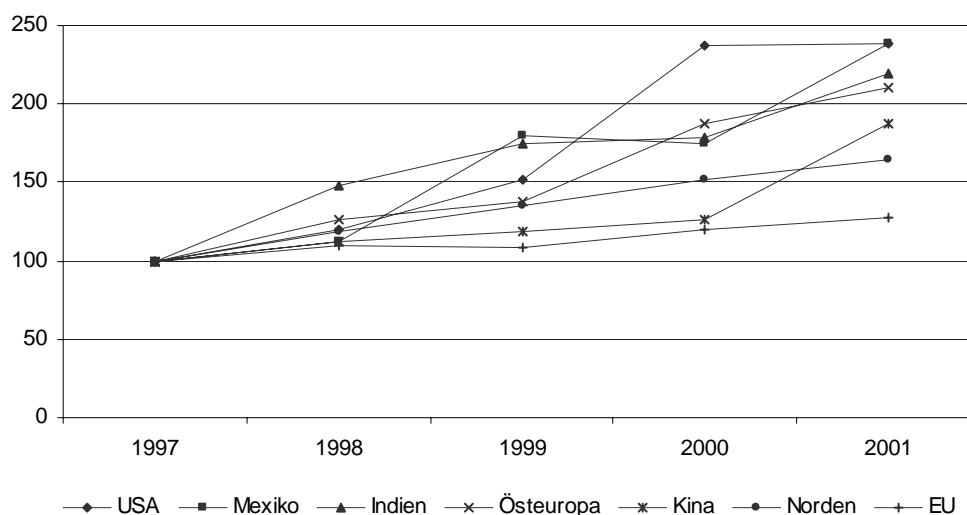
²³ Axelsson, Löf och Strandell (2003)

Svenska koncerner växer mest i Östeuropa och Asien

Intervjuerna om var stora nyinvesteringar kommer att göras är baserade på antalet svar och visar inte någon omfattning. Därför har ITPS statistik använts för att visa omfattningen på förändringar i antalet anställda under perioden 1997 till 2001. Beräkningen av förändringarna avser samtliga svenska internationella koncerner med minst en anställd utomlands.

Utomlands har svenska koncerner flest anställda inom EU-länderna och USA, men en kraftig ökning av antalet anställda har skett i Mexiko, Indien, Östeuropa och Kina mellan 1997 och 2001. Nästan hela ökningen i USA mellan 1999 och 2000 beror på stora förvärv som gjorts av Securitas. I Figur 2-2 framgår i vilka länder svenska internationella koncerner har vuxit snabbast, mätt i antal anställda. Endast de länder där koncernerna har minst 10 000 anställda ingår i jämförelsen.

Figur 2-2 Kraftigaste ökningen av antalet anställda i svenska koncerner 1997–2001



Källa: ITPS, Internationella företag.

Den kraftigaste ökningen av antalet anställda i Östeuropa har ägt rum i Tjeckien och Polen, främst i byggbranschen. Polen blev nionde största marknad för svenska koncerner 2000. Detta berodde främst på stora förvärv inom företagstjänster och elförsörjning. Antalet anställda inom industrin i Polen har varit relativt stabilt mellan 1997 och 2001. Tillverkning av motorfordon är den största industribransch som investerat i Polen. I Ryssland, Mexiko och USA har ökningen skett främst inom företagstjänster. Tillverkningsindustrin dominerar ökningen av antalet anställda i Indien och Kina.

Genomgående verkar det huvudsakliga motivet till expansion i länder med lägre löner än i Sverige ha varit att öka marknadsandelarna på stora och växande marknader. Den största ökningen av antalet anställda har skett inom byggverksamhet och företagstjänster. Även i Kina och Indien kan marknadsmotiven vara viktigast, eftersom marknadspotentialen är mycket stor. I Kina har svenska koncerner flest anställda inom tillverkning av maskiner, följt av teleprodukter och metallvaror. Även i Indien finns flest anställda inom tillverkning av maskiner. Näst största bransch i Indien är tillverkning av tobak, följt av metallvarutillverkning. Det fördelaktiga kostnadsläget samt EU-utvidgningen kan bidra till ytterligare expansion i Central- och Östeuropa.

Tabell 2-6 Förändring och omfattning av antalet anställda i svenska internationella koncerner på deras största marknader

Land	Förändring 1997–2001 (%)	Andel anställda av alla utomlands	Antal anställda 2001
Tjeckien	286	1,4	14 300
Polen	172	3,1	30 300
Ryssland	157	1,5	15 000
Mexiko	140	1,5	15 200
USA	140	23	227 400
Indien	120	1,9	18 400
Östeuropa	110	9,5	95 546
Kina	90	1,7	16 800
Norden	65	14,5	142 995
EU	32	44,8	442 724
Utlandet	57	100	987 500
Sverige	-18	-	544 700
Totalt	18	-	1 532 200

Anm. De procentuella förändringarna avser ett genomsnitt av det ökade antalet anställda under fyra år. Beräkningen baseras på de länder där svenska koncerner hade minst 10 000 anställda 2001.

Källa: ITPS Internationella företag.

2.6 Slutsatser

Det vanligaste motivet för var stora svenska och utlandsägda företag planerar större nyinvesteringar tycks vara att öka sina marknadsandelar genom att förvärva företag med liknande verksamhet på stora och/eller växande marknader. Detta framgår bland annat från intervjuerna med stora företag om vilka faktorer som är viktigast för beslut om var de förlägger större nyinvesteringar 2003 till 2007. Förutom växande marknad är stabila regler och möjlighet att rekrytera personal med rätt kompetens viktigast. Även närhet till kunder anser de vara viktigt. Det finns inga stora skillnader mellan svenskägda och utlandsägda företag. Minst vikt lades vid låga skatter och löneläget. Förutom i Norden och övriga EU-länder, planerar flest av dessa företag att investera i Asien och Norden.

Förvärv är vanligaste sättet för utländska företag att etablera sig i Sverige. Det är svårare att bedöma motiven för utlandsägda företags intresse att investera i Sverige än de svenska företagens i utlandet. Trots att den svenska marknaden är liten, kan en växande efterfrågan vara tillräckligt motiv för etableringen. Samtidigt tycks det finnas vissa skillnader i motiven mellan industri- och tjänsteföretag. Förvärv av stora internationella industrikoncerner innebär både tillgång till den svenska marknaden och marknader i många andra länder. Förvärv av tjänsteföretag verkar däremot motiveras främst av möjligheten att kunna växa snabbt i Sverige.

Svenska koncerner har flest anställda inom EU-länderna och USA, men en kraftig ökning har skett i Östeuropa och Asien mellan 1997 och 2001. Den största ökningen av antalet anställda i Östeuropa har skett inom byggverksamhet och företagstjänster. Polen blev nionde största marknad för svenska koncerner 2000. Detta berodde främst på två stora förvärv inom företagstjänster och elförsörjning. Även den kraftiga ökningen av antalet anställda i USA beror på enstaka stora företagsförvärv.

Historiskt har inte låga löner eller tillgång till råvaror varit något dominerande motiv för svenska företag att etablera verksamheter utomlands. Ett undantag har gällt textil och konfektion, som omlokaliserats till länder med lägre löner. Under 1990-talet har direktinvesteringarna varit mest omfattande inom OECD-länderna, dvs. på stora köpstarka marknader. Detta kan bero på att länder med låga lönenivåer också haft sämre produktivitet och lägre efterfrågan.

Finansiella avregleringar, liberalisering av handel och investeringar samt utvecklingen inom informationsteknikområdet har också bidragit till kraftigt ökade direktinvesteringar. Avregleringar inom exempelvis telekommunikationer och elförsörjning har skapat nya förutsättningar för företag att växa internationellt. Exempelvis blev Vodafone världens största globala företag efter köpet av tyska Mannesmanns mobiltelefonföretag. Avregleringarna i Sverige har även bidragit till etableringar av en mängd olika utländska telefonoperatörer. Även inom elförsörjning har det utländska ägandet ökat kraftigt i Sverige.

Svenska internationella koncerner har under lång tid haft flest anställda inom EU och USA, och är dessutom de största ägarländerna i Sverige.

Däremot finns det tecken på att detta mönster kan ändras. Svenska företags intresse att investera i låglöneländer har ökat, samtidigt som stora industrikoncerner omstrukturerar sin verksamhet i USA och EU. Länder som tidigare tillverkade produkter till låga priser, har gått från låg till hög kvalitet. Exempelvis tillhör numera Samsung och LG Electronics från Korea de stora globala företagen. I Indien har satsningar på utbildning och forskning i framförallt Bangalore attraherat ett ökat antal företag att förlägga kvalificerade IT- och konsulttjänster dit. Motsvarande utveckling har också ägt rum i Mexiko. Hittills är det främst företag från USA som flyttat tjänstejobb till dessa länder.

Många länder som historiskt räknats som mindre utvecklade länder har närmat sig de mest industrialiserade länderna. Det framgår bland annat av ett ökat antal medlemmar i OECD. Denna ekonomiska samarbetsorganisation för industrialiserade länder bildades av 20 länder 1960. År 2003 hade antalet medlemsstater ökat till 30. De nya medlemmarna sedan 1994 är: Mexiko, Tjeckien, Ungern, Polen, Korea och Slovakien. Det finns tendenser till en kraftig produktivitetsökning bland OECD:s nya medlemmar. Även Kina som blev medlem i WTO 2001 har haft en mycket hög tillväxt. OECD:s nya medlemsländer är ett exempel på förändringar i omvärlden, där mindre industrialiserade länder numera tillhör de mest industrialiserade.

Från den 1 maj 2004 utvidgas europeiska unionen med tio nya medlemsstater. Detta kan bidra till ett ökat intresse att investera där. Enligt en omfattande intervjuundersökning med 1 453 företagsledare i sju europeiska länder ansåg de att en större intern marknad var viktigast²⁴. Även minskat administrativt krångel och slopande av tullar, liksom tillgång till billig arbetskraft uppfattas också som fördelar med utvidgningen av EU. Polen, följt av Tjeckien och Ungern förväntas ge störst affärsmöjligheter. Men tre av tio företagsledare uppfattar inga nya affärsmöjligheter och ungefär lika många oroar sig för företagets förmåga att klara konkurrens från låglöneländer.²⁵

Att allt fler länder kan konkurrera på samma villkor som exempelvis EU och USA, fast med lägre priser, innebär en hårdare konkurrens framöver.

Det finns tendenser till att även svenska företag flyttar tjänstejobb till låglöneländer. Enligt TT har exempelvis AstraZeneca, SAS, SonyEricsson, Volvo och Telia Sonera lagt ut IT-, forsknings- och administrationsjobb till Asien och Östeuropa. Volvo har 200 av sina 900 IT-konsulter i Indien och Polen. Volvos outsourcing berodde på att arbetsmarknaden i Sverige var överhettad och det var svårt att hitta arbetskraft. SAS har flyttat administration av flygbiljetter från Danmark till Indien och lastplaneringen till Bangkok istället för i Helsingfors, London och New York. AstraZeneca utför kliniska studier i Ungern och Tele2 har ett call-center i Indien.

De trender och tendenser som beskrivits tyder på fortsatt intresse bland företagen att investera i Sverige, men också i andra länder. Det ökade intresset för att investera bland annat i Östeuropa kan bidra till en ny arbetsfördelning mellan Sverige och länder med lägre löner, framförallt inom arbetsintensiv produktion av varor och tjänster.

²⁴ *Dagens Nyheter* 17 mars 2004. Undersökningen har gjorts av UPS.

²⁵ *Dagens Nyheter* 17 mars 2004.

Referenser

- Axelsson, S., P. Lof och A-C. Strandell (2003), *Näringsklimatet i Sverige 2003*, ITPS och NUTEK.
- Buckley J. Porter, Ghauri N. Pervez, eds. *International Mergers and Acquisitions*. Thomson, London 2002.
- Dunning, J. (1977), Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. I Ohlin, B, Hesselborn P.O. & Wijkman, P-M (red.) *The international allocation of economic activity*. London: Macmillan.
- Dunning (1993), *Multinational enterprises and the global economy*, London: Addison- Wesley Publishers Ltd.
- Metall (1998a), 15 storföretag 1997/1998 Tema Östeuropa, Stockholm 1998.
- Metall (1998b), 15 storföretag 1997/1998, Tema Outsourcing, Stockholm 1998.
- Swedenborg (1979), *Industrins utlandsproduktion och export*, Stockholm: Industrins utredningsinstitut.

3 Utländska direktinvesteringar och sysselsättning*

Pär Hansson

3.1 Inledning

Under de senaste åren har de utländska direktinvesteringarna ökat kraftigt. Företag som gör utländska direktinvesteringar förvärvar en betydande kontrollpost i ett utländskt företag eller startar ett dotterföretag i utlandet. Utländska direktinvesteringar skiljer sig från portföljinvesteringar där investeringen är en ren kapitalplacering. Företag som genomför utländska direktinvesteringar brukar betecknas som multinationella företag.

De multinationella företagens inverkan på hem- och värdländerns ekonomier har ofta varit föremål för heta politiska diskussioner. Det har också intresserat många forskare. I detta kapitel kommer vi att koncentrera oss på hur utländska direktinvesteringar påverkar sysselsättningen. Framför allt kommer vi att undersöka de internationella företagens betydelse och inverkan på sysselsättningen i svensk industri. Med internationella företag avses här svenskägda företag med sysselsättning i utlandet eller utlandsägda företag verksamma i Sverige. Ett företag definieras som utlandsägt om mer än hälften av aktiernas röstvärde innehas av en utländsk ägare.

Svenska multinationella företag har länge varit dominerande arbetsgivare, åtminstone inom tillverkningsindustrin. Till att börja med kom därför debatten till stor del att kretsa kring ifall ökad sysselsättning i dessa företag utomlands leder till att ”svenska jobb” försvinner till andra länder. Kapitlet går igenom litteraturen på området, det diskuterar kortfattat några metodproblem som förekommer i de empiriska studier som gjorts, och sammanfattar dessa studiers huvudresultat.

Under senare år har emellertid fokus i diskussionerna alltmer förskjutits till att gälla vilken typ av arbeten som utlokaliseras när svenska multinationella företag expanderar utomlands. Det har hävdats att dessa kommit att förlägga delar av den mer kvalificerade produktionen utomlands, medan de behållit och utökat den mindre kvalificerade produktionen i Sverige.²⁶ I kapitlet granskas vilka belägg det finns för dessa påståenden. Dessutom redovisas resultaten av en ekonometrisk studie som analyserar hur produktionsförskjutningar inom svenska multinationella industriföretag har påverkat efterfrågan på högutbildad arbetskraft i de svenska moderföretagen under 1990-talet.

* Författaren är verksam vid Fackföreningarnas institut för ekonomisk forskning (FIEF) och Örebro universitet. En betydande del av forskningsarbetet som ligger till grund för detta kapitel har möjliggjorts genom stöd från FIEF:s lönebildningsprojekt och Jacob Wallenbergs fond. Avsnitt 3.5 bygger huvudsakligen på forskning som utförts tillsammans med Roger Bandick vid Örebro universitet.

²⁶ Blomström, Fors & Lipsey (1997), Jakobsson (1999) och Blomström & Kokko (2000).

Till skillnad från utvecklingen under 1980-talet, då sysselsättningen utomlands ökade i svenska dotterföretag i höglöneländer, kom under 1990-talet sysselsättningsökningen utomlands att ske i dotterföretag i låglöneländer. En viktig orsak till detta var övergången från planekonomi till marknadsekonomi i länderna i Central- och Östeuropa, som ledde till stora svenska direktinvesteringar i dessa länder. Hur påverkades relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft i de svenska moderföretagen av denna utveckling? Det finns skäl att tro att svenska multinationella företag försökt dra nytta av det stora utbudet av billig arbetskraft genom att förlägga delar av sin mindre kvalificerade verksamhet till dessa länder. I vilken omfattning detta verkligen har skett, studeras också i studien av produktionsförskjutningar inom svenskägda multinationella företag.

Ytterligare ett kännetecken för 1990-talet är det kraftigt ökade utlandsägandet inom svensk industri (och näringsliv). Utvecklingen beror till stor del på att ett flertal svenskägda multinationella företag har blivit utlandsägda genom sammanslagningar eller uppköp av utländska multinationella företag. I debatten har framförts oro för att det ökande utlandsägandet ska få effekter på sysselsättningen av högutbildad arbetskraft i samband med att huvudkontor och andra strategiska funktioner försvinner från Sverige.²⁷ I kapitlet genomförs en ekonometrisk studie av om det ökade utlandsägandet har haft negativ inverkan på efterfrågan på kvalificerad arbetskraft inom svensk industri.

Kapitlet disponeras på följande sätt. I avsnitt 3.2 ges en kort översikt av teorin för multinationella företags uppkomst och distinktionen mellan horisontella och vertikala multinationella företag. Avsnitt 3.3 beskriver sysselsättningsutvecklingen i de internationella företagen i Sverige, dvs. i svenskägda multinationella företag och i utlandsägda företag. I avsnitt 3.4 diskuteras studier som analyserat hur utgående direktinvesteringar påverkar sysselsättningen i moderföretagen i Sverige. Avsnitt 3.4.1 behandlar frågan om utgående direktinvesteringar (ökad sysselsättning i dotterföretagen utomlands) är substitut eller komplement till sysselsättningen i moderföretagen i Sverige. Avsnitt 3.4.2 tar upp frågan vilken effekt utgående direktinvesteringar har på relativ arbetskraftsefterfrågan. Hur påverkas efterfrågan på högutbildade i moderföretagen när sysselsättningen i dotterföretagen i hög- och låglöneländer förändras? Avsnitt 3.5 analyserar om ingående direktinvesteringar (ökad utlandsägande) påverkar relativ arbetskraftsefterfrågan. Är efterfrågan på kvalificerad arbetskraft lägre i utlandsägda företag än i jämförbara svenskägda företag? Avsnitt 3.6 innehåller slutsatser och några sammanfattande kommentarer.

²⁷ Detta är tes som drivs i ett flertal av bidragen i Jonung (2002).

3.2 Multinationella företag – en kort teoretisk översikt

De teorier som förklarar multinationella företags uppkomst och lokalisering-mönster har på senare år utvecklats betydligt. Framför allt har det skett en formalisering och integrering av multinationella företag i allmänna jämviktsmodeller i internationell handel. Dessa modeller tycks också kunna generera handels- och lokalisering-mönster som överensstämmer med dem vi observerar i verkligheten.²⁸

En bra och pedagogisk utgångspunkt för att förstå varför multinationella företag uppstår, utgörs fortfarande av John Dunning (1977) OLI-ramverk (*ownership, localisation, internalisation*). Enligt detta är tre villkor nödvändiga för att ett företag ska göra utländska direktinvesteringar. För det första krävs att företaget har en företagsspecifik tillgång (*ownership*). Det kan röra sig om en produkt eller produktionsprocess som andra företag inte har, men det kan också vara ett varumärke eller ett anseende att tillhandahålla god kvalitet. Denna företagsspecifika tillgång ger företaget en fördel som ska kompensera för nackdelen som det har i förhållande till inhemska företag när det ska bedriva verksamhet utomlands. Mestadels är dessa tillgångar kunskapsbaserade. De kan finnas nedlagda i personalens kompetens, i patent eller i annan unik teknisk kunskap som företaget förfogar över. En viktig egenskap hos dessa kunskapsbaserade tillgångar är att de visserligen är kostsamma att skapa, men de har karaktären av kollektiv vara, vilket gör att de kan utnyttjas i flera produktionsenheter i olika länder samtidigt till relativt låg kostnad. I en värld med handelskostnader ger detta skalfördelar på företagsnivå i företag med flera arbetsställen, och innebär en drivkraft för multinationella företag att exportera tjänster från sina kunskapsbaserade tillgångar.

Det andra villkor som måste vara uppfyllt är att den utländska marknaden erbjuder någon lokaliseringfördel (*localisation*). Med andra ord måste det vara mera lönsamt att ha produktionen utomlands än att producera i hemlandet och exportera. Slutligen det tredje villkor som måste gälla för att ett multinationellt företag ska uppstå. Det behöver finnas ett motiv för företaget att exploatera sin produkt eller produktionsprocess internt i stället för att låta ett utländskt företag tillverka produkten eller utnyttja produktionsprocessen på licens (*internalisation*).

De lokaliseringfördelar som uppstår av att etablera produktionsenheter i olika länder beror i de teoretiska modellerna på om företaget är ett horisontellt eller ett vertikalt multinationellt företag. Horisontella multinationella företag producerar, grovt sett, samma produkt eller tjänst på olika platser, medan vertikala multinationella företag gör en geografisk uppdelning av produktionens olika stadier. Horisontella multinationella företag uppkommer om det finns skalfördelar på arbetsställenivå i kombination med kostnader för internationell handel. Utan handelskostnader skulle produktionen lokaliseras till ett enstaka arbetsställe, varifrån företaget skulle exportera sina varor. Skalfördelar på arbetsställenivå innebär att marknaden i värdlandet måste ha en viss storlek. Om marknaden är för liten kommer det att vara mera lönsamt att tillfredställa den marknads behov med export än att etablera

²⁸ Markusen (2002) innehåller en uttömmande beskrivning av dessa modeller. Där sammanfattas även resultaten från empiriska studier som undersökt hur väl dessa modellers förutsägelser sammanfaller med de multinationella företagens faktiska lokalisering-mönster.

produktion lokalt. I allmänhet utgår man från att de horisontella multinationella företagen startar nya dotterföretag i länder som har liknande relativa faktortillgångar som moderföretagets hemland. En överföring av produktion från moderföretag till dotterföretag i utlandet inom ett horisontellt multinationellt företag förväntas inte ha någon inverkan på relativ faktorefterfrågan i hemlandet; horisontella direktinvesteringar påverkar inte andelen kvalificerad arbetskraft i moderföretaget.

I vertikala multinationella företag antas faktorintensiteterna variera mellan olika stadier av produktionen. Drivkraften bakom att skapa vertikala multinationella företag är en vilja att dra nytta av faktorprisskillnader mellan länder. Det blir möjligt genom att man 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.

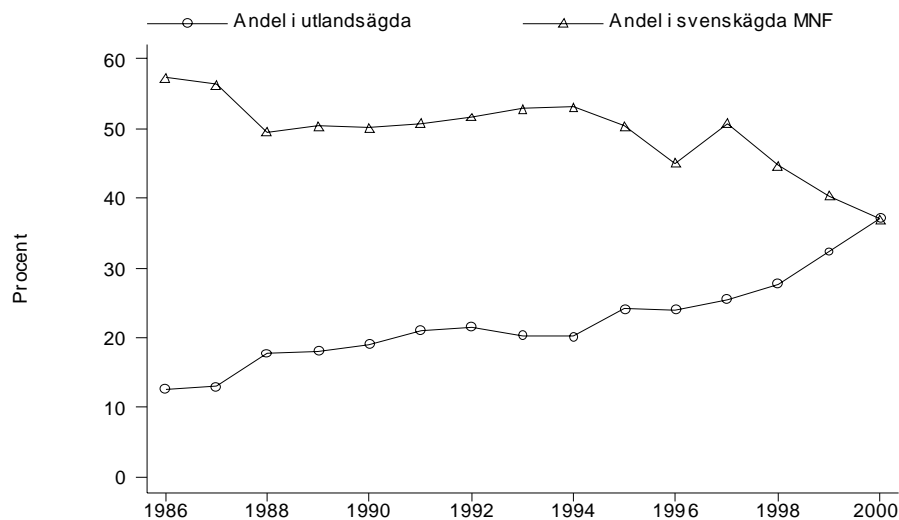
Ett exempel på ett vertikalt multinationellt företag skulle kunna vara ett företag som exporterar kunskapskapitaltjänster och insatsvaror som produceras med hög andel kvalificerad arbetskraft till ett land med riklig tillgång på mindre kvalificerad arbetskraft. Den slutgiltiga sammansättningen, som inte antas kräva särskilt mycket kvalificerad arbetskraft, sker i värdlandet. Därefter skeppas den färdiga produkten tillbaka till hemlandet eller exporteras till ett tredje land. Det betyder att i motsats till horisontella multinationella företag gynnas vertikala multinationella företag av lägre transportkostnader. En annan viktig skillnad är att om produktion inom vertikala multinationella företag flyttas från moderföretag till dotterföretag i länder med relativt gott om okvalificerad arbetskraft kommer andelen kvalificerad arbetskraft i moderföretaget att öka.

De varierande effekter på relativ arbetskraftsefterfrågan som olika typer av direktinvesteringar – horisontella eller vertikala – förväntas ha, är en viktig utgångspunkt i de empiriska analyser som diskuteras längre fram. Innan vi går in på dessa kan det vara lämpligt att ge en bild av de multinationella företagens betydelse och utveckling inom svensk industri under de senaste 15–20 åren.

3.3 Sysselsättningsutvecklingen i internationella företag

En betydande del av dem som är sysselsatta inom svensk industri arbetar inom de s.k. internationella företagen. Med internationella företag avses svenskägda företag med sysselsättning i utlandet eller utlandsägda företag verksamma i Sverige. I Figur 3-1 visas hur stor andel av den totala sysselsättningen inom svensk industri som finns i svenskägda multinationella företag respektive i utlandsägda företag och hur dessa företagsgruppers relativa betydelse har utvecklats under perioden 1986–2000. Övriga svenskägda företag redovisas inte i figuren eftersom det inte skett någon trendmässig förändring i deras andel av sysselsättningen, utan den har varierat omkring 25–30 procent. Det innebär att en avsevärd del av sysselsättningen i svensk tillverkningsindustri finns i de internationella företagen. I genomsnitt var 72 procent sysselsatta inom dessa företag under den studerade perioden.

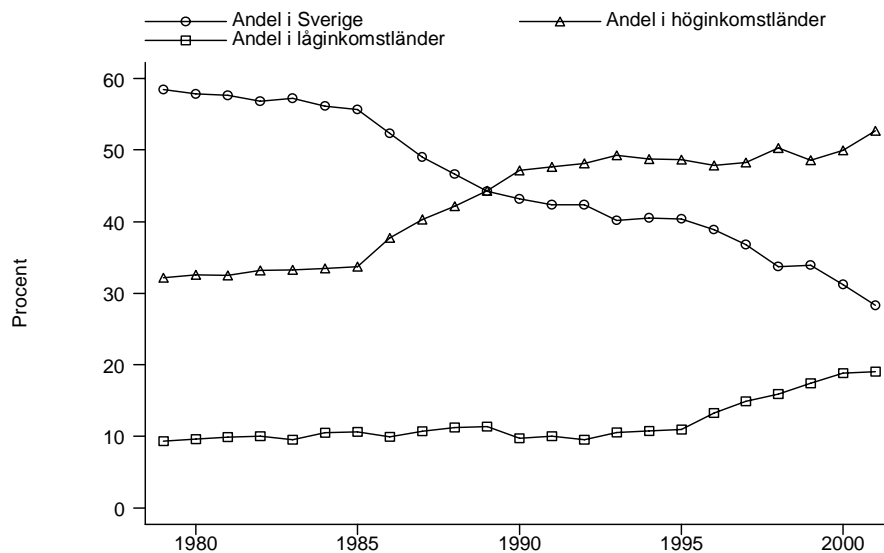
Figur 3-1 Sysselsättningen inom svensk industri (i företag > 50 anställda) i svenskägda multinationella företag (MNF) och i utlandsägda företag, 1986–2000, i procent



Källa: FIEF:s företags- och arbetsställedatabas

Av figuren framgår att andelsutvecklingen för svenska multinationella företag och för utlandsägda företag i stort sett speglar varandra. Efter att ha minskat i slutet av 1980-talet förblev andelen sysselsatta i svenska multinationella företag i det närmaste konstant fram till 1994, för att därefter minska kraftigt. De utlandsägda företagens andel ökade i slutet av 1980-talet, därefter ökade den endast svagt fram till 1994, varefter en kraftig ökning ägde rum under slutet av 1990-talet. Mönstret kan till stor del förklaras av att ett flertal svenskägda multinationella företag blivit utlandsägda genom sammanslagningar med utländska multinationella företag. Dit hör, t.ex. Asea och Brown Boveri 1987, Pharmacia och Upjohn 1995 samt Ford och Volvo Personvagnar 1999.

Figur 3-2 Sysselsättningen i svenskägda multinationella företag (de 80 största industrikoncernerna) i de svenska moderföretagen, i dotterföretag i hög- och i låginkomstländer, 1979–2001, i procent



Källa: ITPS Internationella företag

En invändning som tidigt anfördes mot den ökade internationaliseringen av företagen var att ”svenska jobb” skulle försvinna utomlands, dvs. att ökad produktion (sysselsättning) utomlands skulle leda till minskad sysselsättning i Sverige. Eftersom de utlandsägda företagens andel vid den tidpunkten var relativt liten, var det utvecklingen i svenskägda multinationella företag som debatten gällde. I Figur 3-2 ovan beskrivs utvecklingen av sysselsättningen i Sverige och utomlands i de 80 största industrikoncernerna under perioden 1979-2001. Figuren visar att andelen sysselsatta i Sverige har fallit kontinuerligt sedan slutet av 1970-talet, från 58 procent 1979 till 28 procent 2001. Under 1980-talet ökade sysselsättningen främst i andra höginkomstländer, medan vi på 1990-talet kunnat observera en ökning särskilt i låginkomstländer. Mellan 1990 och 2001 ökade sysselsättningsandelen i låginkomstländer från 10 procent till 19 procent. Det kan därför vara av intresse att studera i vilka låginkomstländer det skett en ökning under 1990-talet.

Tabell 3-1 Sysselsättningen i dotterföretag till svenskägda multinationella industriföretag i låginkomstländer fördelad på olika ländergrupper, 1990 och 2001

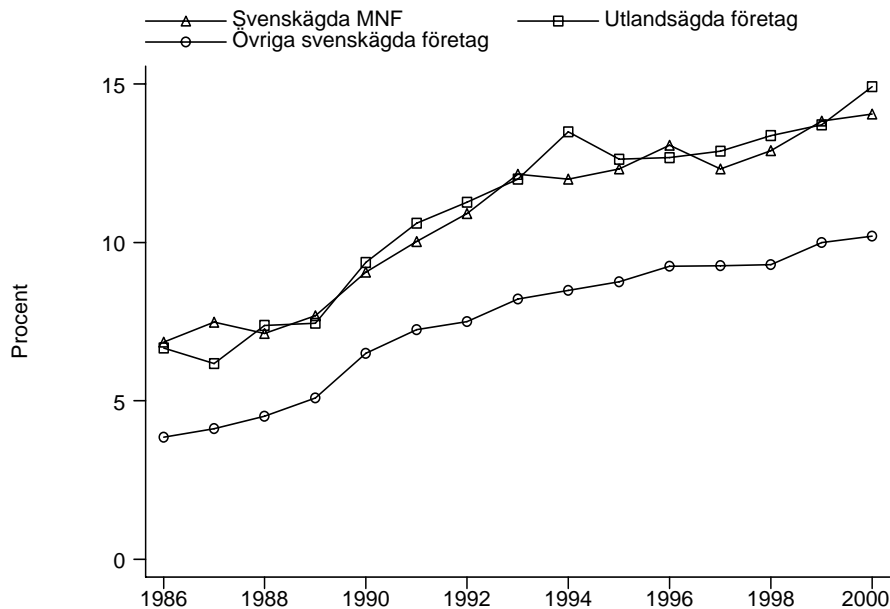
Ländergrupp	1990		2001		1990–2001	
	Tusental	Procent	Tusental	Procent	Tusental	Procent- enheter
Central- och Östeuropa	0,2	0,3	38,1	29,5	37,9	29,2
Latinamerika	51,5	59,8	35,2	27,3	-16,3	-32,5
Asien	31,3	36,4	49,6	38,4	18,3	2,0
Övriga	3,0	3,5	6,1	4,7	3,1	-0,4
Totalt	86,0	100,0	129,0	100,0	43,0	

Källa: ITPS Internationella företag

I Tabell 3-1 ovan redovisas hur sysselsättningen i svenskägda multinationella företag fördelar sig på olika grupper av låginkomstländer under 1990 och 2001. En närmare granskning av tabellen ger vid handen att det i synnerhet är i Central- och Östeuropa som sysselsättningen har ökat, både i absoluta tal och i relativa termer. I Latinamerika har sysselsättningen däremot minskat. I Asien kan vi observera en viss ökning; det är väsentligen Kina som står för denna. I resten av världen (Afrika och Oceanien) har läget inte förändrats nämnvärt under 1990-talet.

Inledningsvis kom alltså debatten om direktinvesteringarnas effekter på sysselsättningen att handla om hur dessa påverkade sysselsättningen i stort. På sistone har diskussionen mer och mer kommit att glida över till att gälla vilken inverkan de har på olika delar av arbetskraften. Ökar eller minskar andelen kvalificerade jobb i Sverige när svenska multinationella företag investerar utomlands eller när utlandsägandet i Sverige ökar? Som utgångspunkt för den analys som genomförs i avsnitten 3.4 och 3.5 visas i Figur 3-3 på sidan 80 hur andelen högutbildade har utvecklats i svenskägda multinationella företag, i utlandsägda företag och i övriga svenskägda företag. Som högutbildade betecknas de som har eftergymnasial utbildning.

Figur 3-3 Andel högutbildade i svenskägda multinationella företag, i utlandsägda företag och i övriga svenskägda företag inom industrin 1986–2000, medianvärden, i procent



Källa: FIEF:s företags- och arbetsställedatabas

Tabell 3-2 Skillnad i andel högutbildade i svenska multinationella företag och i utlandsägda företag i förhållande till övriga svenskägda företag 1986, 1990, 1995 och 2000, i procent

Typ av företag	1986	1990	1995	2000
Svenska MNF	2,89	2,73	3,23	2,92
β_1^{MNF}	(6,56)	(6,15)	(5,59)	(4,56)
Utlandsägda	1,93	3,76	3,29	2,17
β_2^{Utland}	(3,46)	(6,94)	(5,29)	(3,24)

Anmärkning: Följande regressionsekvation har skattats:

$$s_{ji} = \beta_0 + \beta_1^{MNF} + \beta_2^{Utland} + \beta_3 \ln(\text{storlek})_j + \text{Industry}_i + \varepsilon_{ji}$$

s_{ji} är andelen högutbildade i företag j i branschen i . Storleken mäts i antal anställda. Branscherna är SNI69 på 4-siffrnivån 1986 och SNI92 på 3-siffrnivån under 1990-talet. Inom parenteserna anges t -kvoter

I samtliga grupper har andelen högutbildade ökat trendmässigt. År 2000 är medianen strax under 15 procent i de internationella företagen medan den i övriga svenskägda företag är drygt 10 procent.²⁹ Under hela perioden ligger medianen klart högre i de internationella företagen än i övriga svenskägda företag. Samma mönster kvarstår när vi i Tabell 3-2 på sidan 80 kontrollerar för företagsstorlek – vanligtvis positivt korrelerad med andel högutbildade – och att andelen högutbildade varierar kraftigt mellan branscher. Vid samtliga tidpunkter är andelen högutbildade signifikant högre i svenska multinationella företag och i utlandsägda företag än i övriga svenskägda företag. Skillnaden förefaller dessutom ligga konstant omkring 2–3 procentenheter högre i de internationella företagen. Däremot tycks det inte finnas några skillnader mellan svenska multinationella företag och utlandsägda företag. Av detta drar vi slutsatsen att de internationella företagen sysselsätter en högre andel kvalificerad arbetskraft än övriga svenskägda företag.

3.4 Utgående direktinvesteringar och sysselsättning

Debatten om de utgående direktinvesteringarnas effekter på sysselsättningen gäller till att börja med om det sker ”export av jobb” från Sverige. Den hämtade sin näring i den sysselsättningsutveckling som under lång tid kunnat observeras inom svenska multinationella företag – som beskrivs i Figur 3-2 på sidan 78 – med en stadigt minskande sysselsättningsandel i moderföretagen i Sverige. I avsnitt 3.4.1 behandlas studier som har analyserat effekterna på den totala sysselsättningen i moderföretagen i Sverige när produktionen ökar i dotterföretagen utomlands. Det tar också upp hur sysselsättningen i moderföretagen har påverkats av skillnader i löneutvecklingen i Sverige jämfört med löneutvecklingen utomlands. På senare år har uppmärksamheten kommit att förskjutits till att undersöka vilken typ av verksamhet det är som flyttar ut, och vilka delar som, i samband med utgående direktinvesteringar, blir kvar i Sverige. I avsnitt 3.4.2 diskuteras några sådana undersökningar av särskilt intresse för Sverige.

3.4.1 Ökade direktinvesteringar utomlands: substitut eller komplement?

En fråga som under flera decennier varit föremål för debatt, både i Sverige och utomlands, och som dessutom väckt många forskares intresse, är vilka effekterna blir på exporten (och indirekt på sysselsättningen) i hemlandet när multinationella företag ökar sin produktion (sysselsättning) utomlands. Leder ökade direktinvesteringar utomlands till minskad export i hemlandet (substitut) eller ökar exporten, av exempelvis insatsvaror, från hemlandet vid en expansion utomlands (komplement).³⁰ I Sverige är det särskilt Birgitta Swedenborg, som med IUI:s unika databas över svenska multinationella företag, har studerat denna fråga.³¹

²⁹ *En viss skevhet i fördelningarna gör att medelvärdena är något högre.*

³⁰ *Terminologin substitut och komplement kan vara något förvirrande eftersom det inte, som i traditionell efterfrågeanalys, rör sig om hur en kvantitet förändras när ett pris ändras, utan hur en kvantitet påverkar en annan kvantitet.*

³¹ *Den senaste, Swedenborg (2001), sträcker sig över perioden 1965 till 1994.*

En svårighet i den här typen av studier är att det sannolikt är samma faktorer som bestämmer ett företags export som påverkar dess utländska direktinvesteringar. Det är de mest framgångsrika företagen som är exportörer,³² men det är också dessa företag som tenderar att investera utomlands. Ett besvärande problem i studier där man försöker fastställa sambandet mellan export från hemlandet och produktion utomlands är alltså att dessa variabler bestäms simultant.³³

Beträffande vilken nettoeffekt ökad utländsk produktion har på exporten i svenska multinationella företag drar Swedenborg slutsatsen att den sannolikt har legat nära noll.³⁴ Internationellt finns en uppsjö av liknande studier. Lipsey (2002) innehåller en sammanfattning av dessa och han kommer till samma resultat.³⁵ Han menar dessutom att det av allt att döma inte finns något allmängiltigt samband mellan ett företags produktion utomlands och dess export från hemlandet. Det kan bl.a. bero på om direktinvesteringarna är horisontella eller vertikala. Som framgick av avsnitt 3.2 var den huvudsakliga drivkraften bakom horisontella direktinvesteringar marknadstillträde. Därför är det rimligt att tro att dessa direktinvesteringar är substitut till exporten. Vertikala direktinvesteringar leder å andra sidan sannolikt till ökad export av insatsvaror till dotterföretagen i utlandet, och är därför komplement till exporten.³⁶

I stället för att koncentrera sig på exporten i multinationella företag utnyttjar Braconier & Ekholm (2000) en metod som direkt studerar effekterna på sysselsättningen i moderföretagen i Sverige.³⁷ De skattar efterfrågan på arbetskraft i moderföretagen där sysselsättningsförändringar relateras till löneutvecklingen i hög- och låglöneländer. Tolkningen i termer av substitut och komplement är således mera i linje med traditionell efterfrågeanalys. Det betyder att sysselsättningen i dotterföretagen i höglöneländer är substitut till sysselsättningen i moderföretagen om den minskar när lönerna ökar snabbare i hemlandet än i andra höglöneländer. Braconier & Ekholm finner stöd för att sysselsättningen i dotterföretagen i andra höglönelän-

³² *I en studie av svenska företag inom tillverkningsindustrin finner Hansson & Lundin (2003) att exporterande företag har högre produktivitet än icke-exporterande företag, och att detta gäller även när hänsyn tas till storlek, branschtillhörighet, etc.*

³³ *För att komma runt detta har man försökt instrumentera produktionen utomlands (Swedenborg 1979) eller i panelstudier använt sig av produktion vid tidigare tidpunkter för att bestämma storleken på exporten idag (Head & Ries 2001).*

³⁴ *Svensson (1996) finner t.o.m. ett negativt samband. Han menar att de utländska dotterföretagens ökade export till tredje land minskar moderbolagens export till dessa länder. Om man beaktar detta blir effekten av ökad utlandsproduktion negativ på moderbolagens export.*

³⁵ *"While there are some examples of negative associations, they are not frequent, and positive associations are more common. What is noticeable in a review of past studies, but not commented on so often, is the frequency of results indicating no association in either direction" (s.12).*

³⁶ *Blonigen (2001) visar att om man använder data på produktnivå går det att hitta både substitutionseffekter och komplementära effekter beroende på vilken typ av produkter som studeras. Hans studie gäller japansk produktion inom bilindustrin i USA och export från Japan till USA. Ökad produktion av japanska bilar i USA leder till ökad export av bildelar från Japan, medan ökad produktion av bildelar i USA medför minskad export av bildelar från Japan.*

³⁷ *Metoden användes ursprungligen i Brainard & Riker (1997) som tillämpade den på sysselsättningen i amerikanska moderföretag.*

der är substitut till sysselsättningen i moderföretagen i Sverige.³⁸ Däremot hittar de inget samband mellan löneutvecklingen i låglöneländer och sysselsättningen i moderföretagen i Sverige; sysselsättningen i dotterföretagen i låglöneländer är varken substitut eller komplement till sysselsättningen i moderföretagen. En tolkning av deras resultat skulle kunna vara att svenska multinationella företags etableringar i låglöneländer inte har någon inverkan på sysselsättningen i moderföretagen i Sverige. Värt att notera i det sammanhanget är att deras studie avser den totala sysselsättningen i moderföretagen. De har nämligen ingen möjlighet att i sitt datamaterial dela upp de sysselsatta på kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft.

Sammanfattningsvis verkar de mer framträdande forskarna på området vara eniga om att ökad produktion i dotterföretagen utomlands har en obetydlig effekt på exporten från hemlandet, och därmed indirekt på sysselsättningen i moderföretagen. Ett annat intressant resultat är att om lönerna stiger snabbare i Sverige än i andra höglöneländer tycks sysselsättningen i de svenska moderföretagen påverkas negativt. Det antyder att de multinationella företagen tenderar att anpassa sig till förändringar i relativa arbetskraftskostnader genom att omlokalisera produktion och sysselsättning mellan länder.

3.4.2 Utgående direktinvesteringar och relativ arbetskraftsefterfrågan

Även om utgående direktinvesteringar inte har några effekter på den totala sysselsättningen (och exporten) i hemlandet kan de ändå påverka den relativa arbetskraftsefterfrågan i hemlandet, dvs. relationen mellan kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft i moderföretagen. Det kan inträffa om produktionsstadiet som utnyttjar arbetskraft med olika kvalifikationer i varierande proportioner omfördelas inom företaget mellan länder.

En av de första analyser som behandlar den frågan är Blomström, Fors & Lipsey (1997). Det är en jämförande studie av amerikanska och svenska multinationella företag som väckt stor uppmärksamhet. Blomström, Fors & Lipsey skattar ett antal beskrivande tvärsnittsekvationer av sambandet inom svenska multinationella företag mellan produktion utomlands och sysselsättning i moderföretaget vid olika tidpunkter under perioden 1970–94. De finner att de svenska företagen har högre sysselsättning i moderföretaget, givet storleken på produktionen i hemlandet, när de producerar mera utomlands. Deras tolkning av detta är att när produktionen ökar utomlands tycks det finnas ett behov av att öka den personal som har understödjande och övervakande uppgifter i moderföretaget för att koordinera verksamheterna inom hela företaget

³⁸ Hatzius (1998) erhåller, inte överraskande, samma resultat när han skattar en liknande modell på samma datamaterial, dvs. IUI:s databas. En skillnad är att han inte tillåter löneutvecklingen i hög- och låglöneländer att ha olika effekt på sysselsättningen i de svenska moderföretagen.

Blomström, Fors & Lipsey delar även upp sysselsättningen i de svenska moderföretagen på tjänstemän (white-collar workers) och arbetare (blue-collar workers). De skiljer dessutom på dotterbolagsproduktion i utvecklade och i mindre utvecklade länder. Helt i enlighet med hypotesen att ökad verksamhet i mindre utvecklade länder skulle kräva mera av övervakande och understödande funktioner i moderföretagen finner Blomström, Fors & Lipsey att större produktion i dessa länder är förknippad med högre sysselsättning av tjänstemän i moderföretagen. Noterbart är att även sysselsättningen av arbetare tycks vara högre. Ifall detta påverkat andelen kvalificerad arbetskraft i moderföretagen diskuteras inte av Blomström, Fors & Lipsey, men vi återkommer till den frågan senare.³⁹

Blomström, Fors & Lipsey hittar inget (eller ett negativt) samband mellan produktionen i dotterföretag i utvecklade länder och sysselsättningen av tjänstemän i moderföretagen. Å andra sidan är sysselsättningen av arbetare positivt relaterad till produktionen i utvecklade länder. De menar att detta kan ses som ett tecken på att kvalificerad produktion inom svenskägda multinationella företag i ökad utsträckning har förlagts utomlands, medan mindre kvalificerad produktion har behållits och expanderat i Sverige.

På grundval av detta resultat och data som visar att reallönerna har ökat snabbare i dotterföretagen i andra höglöneländer än i de svenska moderföretagen har en del starka policyslutsatser dragits.⁴⁰ Det senare har nämligen uppfattats som ännu en indikator på att mer kvalificerad produktion inom svenska multinationella företag i högre grad tenderat att utföras i andra höglöneländer än i Sverige. Krav har därför rests på sänkta löneskatter och ökade lönespridning.⁴¹ Att den långsammare produktivitetstillväxten i Sverige jämfört med andra OECD-länder, åtminstone fram till början av 1990-talet,⁴² har bidragit till sämre reallöneutveckling i moderföretagen är nog de flesta överens om. Frågan är om det bara är den relativt svaga produktivitetstillväxten som ligger bakom detta eller om utflyttning av kvalificerad produktion till dotterföretagen i höglöneländer utgör ytterligare en förklaring. För att besvara den frågan krävs antagligen mera direkta test på om svenska multinationella företag har ersatt kvalificerad arbetskraft i moderföretagen med kvalificerad arbetskraft i dotterföretagen i andra höglöneländer.

³⁹ I litteraturen är det vanligt att göra det tämligen grova antagandet att tjänstemän (white-collar eller non-production workers) är kvalificerad arbetskraft, medan (blue-collar eller production workers) är mindre kvalificerad arbetskraft. En bättre indelning, som är möjlig tack vare att den omfattande svenska utbildningsstatistiken, är att göra denna klassificering utifrån arbetskraftens utbildningsnivå.

⁴⁰ Se Blomström (1999) och Jakobsson (1999)

⁴¹ "Löneskatterna måste ner och nyckelgrupper (personer) måste tillåtas att få rejäla lönelöften utan att övriga delar av kollektivet kompenseras för detta." (Blomström 1999 s.369)

⁴² Hansson & Lundberg (1991) fann i sin rapport till Produktivitetsdelegationen att produktivitetstillväxten i Sverige 1970-85 var signifikant lägre än för ett genomsnitt av 13 andra OECD länder (tabell 6.1). Henrekson (1996) visar att den jämförelsevis låga tillväxten i Sverige fortsatte åtminstone fram till början av 1990-talet.

En allmän invändning mot studien av Blomström, Fors & Lipsey är att det förmodligen hade varit lämpligare att använda sig av en paneldataansats än att skatta ett antal tvärsnittsregressioner. Det är ändå en dynamisk process som studeras, dvs. hur förändringar i produktionen i dotterföretagen påverkar sysselsättningen i moderföretagen. Dessutom hade det givit mer struktur och stadga åt analysen, och underlättat tolkningen av resultaten, om den modell Blomström, Fors & Lipsey skattar hade tagit avstamp i någon produktionsfunktion (kostnadsfunktion).

Förändringar i relativ arbetskraftsefterfrågan

En sådan ansats, som på senare år flitigt utnyttjas för att studera förändringar i relativ arbetskraftsefterfrågan, är en metod som första gången tillämpades av Berman, Bound & Griliches (1994).⁴³ Här används den för att analysera hur förflyttningar av produktionen inom svenskägda multinationella företag har påverkat relativ arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen i Sverige.⁴⁴ Den regressionsmodell som skattas utgår från en kostnadsfunktion med produktionsfaktorerna: fysiskt kapital, högutbildad och lågutbildad arbetskraft.⁴⁵

Den beroende variabeln i denna modell – variationer i löneandelen för högutbildade – antas fånga upp förändringar i relativ arbetskraftsefterfrågan. En ökning av denna innebär stigande efterfrågan på högutbildad arbetskraft, dvs. att sysselsättningsandelen för högutbildade ökar och/eller relativlönen för högutbildade stiger.

Ett positivt samband mellan förändringar i löneandelen för högutbildade och förändringar i kapitalstocken indikerar att högutbildad arbetskraft är komplement till fysiskt kapital i produktionen; ökade investeringar i maskiner och anläggningar medför ökad relativ efterfrågan på högutbildad arbetskraft.

Den tekniska utvecklingens inverkan på relativ arbetskraftsefterfrågan avspeglas i relationen mellan FoU intensiteten – utgifterna för forskning och utveckling (FoU) som andel av förädlingsvärdet (produktionen) – och förändringen i löneandelen för högutbildade. Ju högre FoU intensiteten är i ett företag (i en bransch), desto snabbare antas den tekniska utvecklingen vara. En positiv korrelation mellan förändringen i löneandelen för högutbildade och FoU intensiteten vittnar om att tekniska framsteg förskjuter efterfrågan i riktning mot bättre utbildad arbetskraft.

⁴³ I första hand har man studerat effekterna av ökad konkurrens från låglöneländer och av en snabbare teknisk utveckling (i synnerhet den ökade datoranvändningen) på relativ arbetskraftsefterfrågan (de högutbildades andel av den totala lönesumman). Se t.ex. Autor m.fl. (1998) och Machin & Van Renssen (1998) och för Sverige Hansson (2000) och Anderton m.fl. (2002).

⁴⁴ Studien redovisas mera utförligt i Hansson (2001) och en betydande revidering har gjorts under 2003. Liknande analyser av multinationella företag i USA har genomförts av Slaughter (2000) och i Japan av Head & Ries (2002).

⁴⁵ Härledningen av denna beskrivs i appendix, där ekvation (A2) är den modell som estimeras.

Effekten av förflyttningar av produktionen inom de svenskägda multinationella företagen på relativ arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen studeras med hjälp av variabler som mäter förändringar i andelen sysselsatta i dotterföretagen i olika ländergrupper. En ökad sysselsättningsandel i dotterföretagen utanför OECD utgör en indikator på vertikala direktinvesteringar. I enlighet med diskussionen i avsnitt 4.2 räknar vi med att ju större de vertikala direktinvesteringarna är, desto mer ökar den relativa efterfrågan på högutbildade i moderföretagen. Däremot förväntas inte horisontella direktinvesteringar ha någon effekt på relativ arbetskraftsefterfrågan. Det betyder att det inte bör finnas något samband mellan förändringar i sysselsättningsandelen i dotterföretagen i OECD och förändringar i löneandelen för högutbildade i moderföretagen. Om det å andra sidan har förekommit en utflyttning av kvalificerad verksamhet till andra OECD länder borde vi emellertid kunna observera en negativ korrelation.

Analysen genomförs både på bransch- och företagsnivå. Data för tre olika år används 1990, 1993 och 1997, vilket gör att det går att beräkna genomsnittliga årliga förändringar för perioderna 1990–93 och 1993–97. I analysen på brachsnivå har data på företagsnivå aggregerats till 15 branscher som täcker hela tillverkningsindustrin. Analysen utförs även på företagsnivå och då utökas antalet observationer. Här skattas modellen för ett balanserat och ett obalanserat urval av svenska multinationella företag inom industrin. I det balanserade urvalet ingår enbart svenska multinationella företag som finns med under hela perioden 1990–97, medan det obalanserade urvalet innehåller företag som återfinns under åtminstone någon av perioderna. Tabell 3-3 på sidan 87 visar resultaten från analysen på brachsnivå i kolumn (i), på företagsnivå för det balanserade urvalet i kolumnerna (ii) och (iii), samt för det obalanserade urvalet i kolumn (iv).⁴⁶

⁴⁶ I den reviderade versionen av Hansson (2001) genomförs ett antal känslighetsanalyser för att se hur robusta resultaten är och om de samband som upptäcks är "falska" (spurious correlations). Det visar sig att de resultat som presenteras i tabell 3.3 är stabila och det finns inget som tyder på sambanden skulle vara "falska".

Tabell 3-3 Effekter på relativ arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen av produktionsförskjutningar inom svenska multinationella industriföretag (utgående direktinvesteringar), 1990–97. Beroende variabel: förändringar i löneandelen för högutbildade.

Förklarande variabel	(i) Bransch	(ii) Företag balanserat	(iii) Företag balanserat	(iv) Företag obalanserat
Förändringar i kapitalstock	0,061	-0,027	-0,003	-0,008
$\Delta \ln K$	[1,52]	[-0,76]	[-0,07]	[-0,40]
Produktionsförändringar	-0,032	-0,013	-0,018	-0,007
$\Delta \ln Y$	[-2,62]	[-1,30]	[-1,84]	[-0,71]
FoU-intensitet (RD/Y)	0,027 [3,56]	0,020 [4,63]	0,017 [3,90]	0,012 [2,29]
Horisontella direktinvesteringar $\Delta(MNF)^{OECD}$	-0,011 [-0,21]	0,057 [0,96]	0,081 [1,46]	0,024 [0,45]
Vertikala direktinvesteringar $\Delta(MNF)^{Icke-OECD}$	0,212 [2,11]	0,072 [0,67]		
Vertikala direktinvesteringar 1990–93			-0,144 [-1,24]	-0,086 [-0,93]
Vertikala direktinvesteringar 1993–97			0,376 [4,90]	0,379 [3,55]
Dummy variabel för period TD	Ja	Ja	Ja	Ja
\bar{R}^2	0,386	0,280	0,405	0,128
Antal observationer	30	54	54	100

Anmärkning: Regressionerna är skattade med minsta-kvadratmetoden och är vägda med branschens (kolumn i) eller företagets (kolumnerna ii-iv) genomsnittliga andel av den totala löneandelen för alla multinationella företag inom industrin. Inom hakparenteserna anges Whites heteroskedasticitetskorrigerade t-kvoter

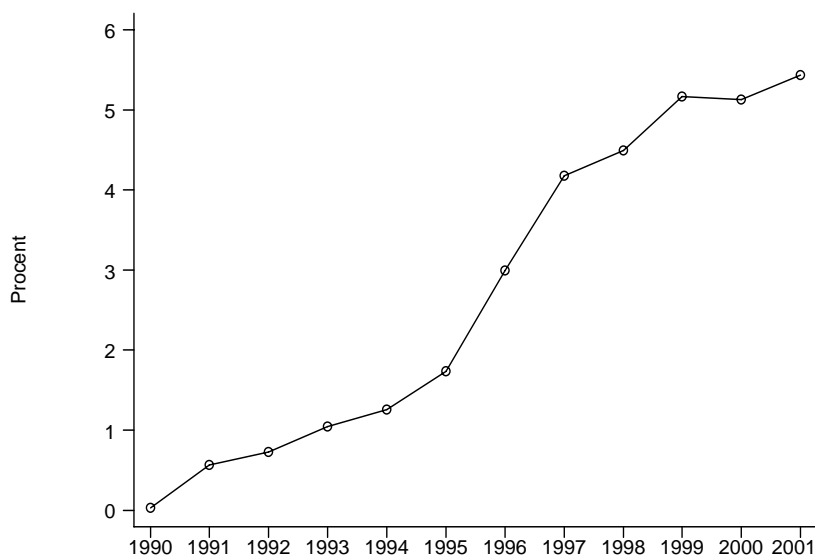
Som förväntat tycks inte de horisontella direktinvesteringarna ha någon inverkan på relativ efterfrågan av högutbildade i moderföretagen. Koefficienten för förändringar i andelen sysselsatta i OECD är insignifikant både på bransch- och på företagsnivå, såväl i det balanserade som i det obalanserade urvalet. Det finns alltså heller inga tecken på att svenska multinationella företag under 1990-talet skulle ha flyttat ut aktiviteter som använder mycket högutbildad personal till andra OECD-länder.

De vertikala direktinvesteringarna har på branschnivå, i kolumn (i), den emotsedda positiva effekten på andelen högutbildade i moderföretagen. Om vi försöker bedöma deras ekonomiska betydelse förklarar de en inte obetydlig del (15 procent) av den totala ökningen i löneandelen för högutbildade hos moderföretagen i svenska multinationella företag på branschnivå.⁴⁷

⁴⁷ Denna beräkning görs genom att multiplicera medelvärdet för den förklarande variabeln $\Delta(MNF)^{Icke-OECD}$ med regressionskoefficienten för denna och som sedan divideras med medelvärdet för den beroende variabeln.

Vi noterar att i analysen av det balanserade urvalet på företagsnivå, i kolumn (ii), tycks de vertikala direktinvesteringarna inte ha någon inverkan på den relativa efterfrågan på högutbildade.⁴⁸ Av Tabell 3-1 på sidan 79 framgick emellertid att den ökade sysselsättningen i dotterföretagen i låginkomstländer framför allt berodde på att sysselsättningen i Central- och Östeuropa hade ökat. Ett närmare studium av hur sysselsättningen i de svenska dotterföretagen i Central- och Östeuropa har utvecklats mellan 1990 och 2001 visar att det är först omkring 1994 som denna verkligen tar fart (Figur 3-4 på sidan 88). Det kan därför vara rimligt att anta att det i synnerhet är under perioden 1993–97 vi ska observera en signifikant effekt av vertikala direktinvesteringar på relativ arbetskraftsefterfrågan i moderföretagen. I kolumn (iii), för det balanserade urvalet, och i kolumn (iv), för det obalanserade urvalet, tillåts därför koefficienten för vertikala direktinvesteringar variera mellan perioderna 1990–93 och 1993–97.⁴⁹ Det visar sig då att, såväl för det balanserade som för det obalanserade urvalet, är koefficienten för vertikala direktinvesteringar positiv och starkt signifikant för perioden 1993–1997, medan den är insignifikant för perioden 1990–1993.

Figur 3-4 Andel sysselsatta i svenska multinationella industriföretag i Central- och Östeuropa, 1990–2001, i procent



Anmärkning: Beräkningarna är gjorda för de 80 största industrikoncernerna. Central och Östeuropa är Albanien, Bosnien-Hercegovina, Bulgarien, Estland, Georgien, Kroatien, Lettland, Litauen, Makedonien, Polen, Rumänien, Ryssland, Serbien, Slovakien, Slovenien, Tjeckien, Ukraina, Ungern och Vitryssland.

Källa: ITPS Internationella företag

⁴⁸ Samma resultat erhålls för det obalanserade urvalet (se Hansson 2001 tabell 5).

⁴⁹ Variabeln $\Delta(MNF)^{Icke-OECD}$ tillåts påverkas av en dummyvariabel för tidsperiod.

Kort sagt verkar det som om vertikala direktinvesteringar har bidragit till att öka den relativa efterfrågan på högutbildade i moderföretagen i svenska multinationella företag inom industrin. Det gäller särskilt för perioden 1993–97 när direktinvesteringarna i Central- och Östeuropa tog fart. Under denna period ökade andelen sysselsatta i svenska multinationella företag i Central- och Östeuropa med 0,8 procent per år, till skillnad från perioden 1990–93 då ökningstakten var 0,3 procent per år. Av Figur 3-4 förefaller det dock som om takten i sysselsättningsökningen klingade av under slutet av 1990-talet och i början av 2000-talet; mellan 1997 och 2001 var ökningstakten återigen omkring 0,3 procent per år. Det finns således anledning att tro att effekten på relativ arbetskraftsefterfrågan i svenska multinationella företag inte har varit lika stark runt millennieskiftet som den var under mitten av 1990-talet.

I övrigt konstaterar vi att löneandelen för högutbildade har ökat snabbare i FoU intensiva företag; koefficienten för FoU intensiteten är positiv och starkt signifikant. En snabb teknisk utveckling tenderar att gynna mer välutbildad arbetskraft. Däremot tycks inte ökade investeringar i maskiner och byggnader påverka den relativa arbetskraftsefterfrågan. Koefficienten för produktionstillväxt är negativ och signifikant på branschnivå, men insignifikant på företagsnivå.

Det har ibland hävdats, senast i Gustavsson & Kokko (2003),⁵⁰ att svenska multinationella företag under det sena 1980-talet skulle ha flyttat ut mer högförädlade verksamhet från Sverige. Som stöd för detta baserar man sig på beräkningar som Hakkala & Kokko (2000) gjort av lönestrukturen i de 30 största svenska multinationella industrikoncernernas verksamhet i Sverige. De visar att under åren 1986–1988 var genomsnittslönen i arbetsställen med neddragningar högre än både i svensk industri i genomsnitt och i arbetsställen med nyskapade jobb. Gustavsson & Kokko (2003) ser detta som ett tecken på att det under dessa år har förekommit neddragningar och utlokalisering av avancerad verksamhet från Sverige. Kopplingen till utflyttning av högförädlade verksamhet är väl långsökt för att man ska kunna dra några sådana slutsatser. För det första säger beräkningarna inget om lönerna i de jobb som har försvunnit (eller har kommit till). En möjlig förklaring till att lönerna är högre i arbetsställen med neddragningar skulle t.o.m. kunna vara att det är lågt kvalificerade (lågbetalda) jobb som har försvunnit (utlokaliserats) och att jobben med höga löner finns kvar. För det andra är varken tillkomsten eller förlusten av jobb i dessa beräkningar på något sätt relaterade till de multinationella koncernernas verksamhet i utlandet. Med andra ord måste det fortfarande betraktas som en öppen fråga huruvida någon utflyttning av avancerad verksamhet ägde rum i någon nämnvärd omfattning under slutet av 1980-talet.

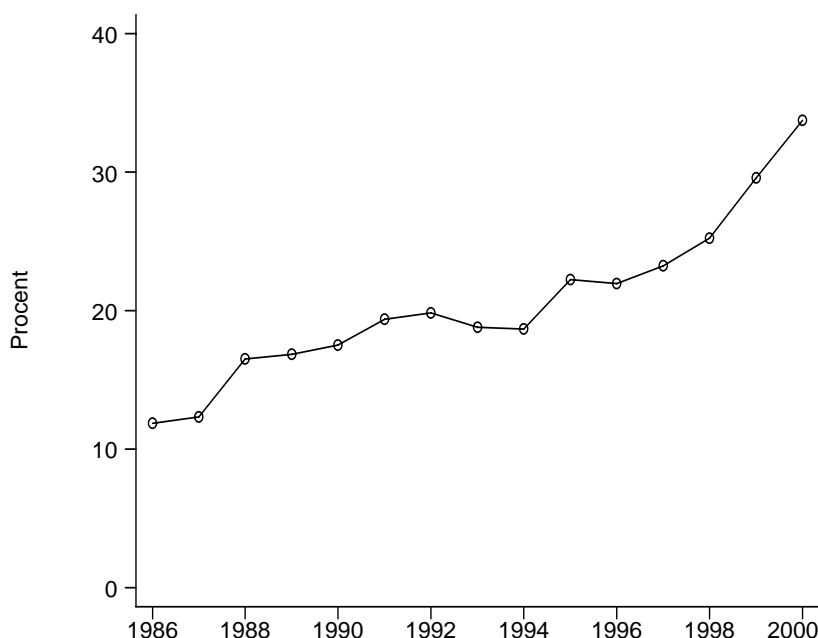
Ett utmärkande drag under 1990-talet är att svenskägda multinationella företag har kommit att spela en allt mindre roll inom svensk industri parallellt med att de utlandsägda företagen har fått allt större betydelse (Figur 3-1, sidan 77). Vilken inverkan har detta haft på sysselsättning och relativ arbetskraftsefterfrågan?

⁵⁰ Se Gustavsson & Kokko s.85-86 och Blomström & Kokko (2000) s.84.

3.5 Ingående direktinvesteringar och sysselsättning⁵¹

Alltsedan mitten av 1980-talet har, som framgår av Figur 3-5,⁵² utlandsägandet inom svensk industri (och i näringslivet som helhet) ökat kontinuerligt. År 1986 arbetade 12 procent av de sysselsatta inom industrin i utlandsägda företag och 2000 hade den siffran stigit till knappt 34 procent. I synnerhet efter 1994, i samband med att Sverige blev medlem i Europeiska unionen (EU), verkar en särskilt kraftig ökning av utlandsägandet inom industrin ha ägt rum. Mellan 1994 och 2000 steg andelen sysselsatta inom utlandsägda företag med 15 procentenheter.

Figur 3-5 Andel sysselsatta i utlandsägda företag i svensk industri (i företag > 20 anställda), 1986–2000, i procent.



Källa: FIEF:s Företags- och arbetsställedatabas

Det begränsade utlandsägandet fram till mitten av 1980-talet kan till stor del förklaras av de juridiska hinder som fanns vid den tiden för utlänningar att äga svenska företag och svensk egendom. Bakom regleringarna låg i vissa fall rent protektionistiska motiv, ”kontrollen över svenska företag bevaras åt svenska intressen”.⁵³ Under slutet av 1980-talet och i början av 1990-talet avvecklades hindren för ut-

⁵¹ Detta avsnitt baseras till stor del på en undersökning där resultaten fortfarande är preliminära. En vetenskaplig uppsats väntas utkomma under 2004.

⁵² Figur 3.5 skiljer sig från figur 3.1 genom att alla företag inom industrin som har fler än 20 anställda ingår. Andelen sysselsatta i utlandsägda företag är något lägre i figur 3.5, men mönstret är i huvudsak detsamma.

⁵³ Citatet är hämtat från en statlig utredning SOU 1986:23, s.143. Se även Henrekson & Jacobsson (2002) s. 41.

länningar att förvärva svenska företag. Det, kombinerat med en allmän trend i de flesta industriländer mot allt fler internationella fusioner och förvärv, är huvudförklaringarna till det ökande utlandsägandet i svenskt näringsliv. Andra faktorer är: att det svenska skattesystemet gynnar utländskt ägande på bekostnad av privat svenskt ägande, att deprecieringen av den svenska kronan i början av 1990-talet gjorde svenska företag särskilt billiga att köpa, att det svenska ”näringslivsklimatet” förbättrades under 1990-talet jämfört med under 1980-talet, samt att svenska företag blivit mera attraktiva i och med medlemskapet i EU.⁵⁴

Finns det någon anledning att oroa sig över denna utveckling? Jonung (2002) hävdar att det ökade utlandsägandet i samband med att svenska multinationella företag köps upp av utländska företag, och att huvudkontoren flyttar utomlands, har klara effekter på sysselsättningen av högt utbildad arbetskraft. När man flyttar huvudkontoret försvinner många kvalificerade funktioner utomlands och det finns risk att forskning och utveckling (FoU) och andra strategiska funktioner så småningom följer efter.⁵⁵ Jakobsson (1999) menar att FoU och andra strategiska funktioner är starkt koncentrerade till Sverige av historiska skäl. Han låter därmed påskina att en stor del av den FoU som bedrivs i Sverige har hamnat här, inte på grund av att Sverige har goda förutsättningar för forskningsverksamhet, utan av tradition. Om det är så, vilket i sig kan diskuteras,⁵⁶ finns det anledning att vara bekymrad, såvida inte Sveriges förutsättningar för kvalificerad industriell verksamhet är goda. Varför skulle de utlandsägda företagen välja att lokalisera den typen av verksamhet till Sverige? Som en följd av detta borde vi observera mindre efterfrågan på kvalificerad arbetskraft, allt annat lika, i företag som är utlandsägda, eller minskad efterfrågan på högt utbildade när ett företag blir utlandsägt.

För att studera effekten av det ökade utlandsägandet på relativ arbetskraftsefterfrågan utnyttjas i huvudsak samma modell som i avsnitt 3.4.2.⁵⁷ Den ekonometriska analysen genomförs som tidigare på företags- och branschnivå. I analysen ingår alla företag med mer än 50 anställda inom tillverkningsindustrin under perioden 1986 till 2000. I analysen på branschnivå har data på företagsnivå aggregerats till SNI69 4-siffernivå för perioden 1986–90 (75 branscher) och SNI92 3-siffernivå för perioden 1990–2000 (100 branscher).

Som mått på förändringar i utlandsägandet används på branschnivå förändringen i andelen sysselsatta i utlandsägda företag i branschen. På företagsnivå ersätts denna, dels med en dummyvariabel som antar värdet 1 om företaget under den studerade perioden är utlandsägt, och dels med ytterligare en dummyvariabel som har värdet 1 om företaget under perioden byter från att vara svenskägt till att vara utlandsägt.

⁵⁴ Skattesystemets roll betonas särskilt hårt i Jonung (2002), medan övriga förklaringar har framförts t.ex. i Malmberg & Sölvell (1998).

⁵⁵ Jonung (2002) går t.o.m. så långt att han påstår att utflyttningen skulle leda till en typ av ”brain-drain” och att på sikt hotas även sysselsättningen av vanliga löntagare (s.166).

⁵⁶ Varför skulle företag som verkar under hård internationell konkurrens ta nationella hänsyn vid lokaliseringen av sin verksamhet?

⁵⁷ Den regressionsmodell som skattas beskrivs i appendix, ekvation (A.3).

Förutom de mått som avser att fånga in effekter av utlandsägandet ingår samma variabler som i modellen i avsnitt 3.4.2. Dessutom tillkommer förändringen i den andel av förbrukningen som importen från icke-OECD länder har på branschnivå.⁵⁸ Variabeln har i tidigare studier använts för att studera den inverkan ökad importkonkurrens från låglöneländer har på relativ arbetskraftsefterfrågan.⁵⁹ Den skulle dels kunna plocka upp effekter av vertikala direktinvesteringar, men också att svenska konsumenter och producenter ersätter inhemskt producerade konsumtions- och insatsvaror, som tillverkas med relativt stor insats av mindre kvalificerad arbetskraft, med import från producenter i låglöneländer. I båda fallen förväntas variabeln påverka relativ efterfrågan på högutbildade positivt.

I analysen används data för åren 1986, 1990, 1993, 1996 och 2000. Det betyder att årliga genomsnittliga förändringar för fyra tidsperioder kan beräknas. Tabell 3-4 presenterar resultaten av skattningarna på branschnivå i kolumn (i) och på företagsnivå i kolumn (ii).

Tabell 3-4 Effekter på relativ arbetskraftsefterfrågan i svensk industri av utlandsägande (ingående direktinvesteringar), 1986–2000. Beroende variabel: förändringar i löneandelen för högutbildade

Förklarande variabel	(i) Bransch	(ii) Företag
Förändringar i kapitalstocken	0,015	–0,009
$\Delta \ln K$	[2,02]	[–1,75]
Produktionsförändringar	0,013	–0,011
$\Delta \ln Y$	[1,55]	[–2,33]
FoU-intensitet (RD/Y)	0,008 [2,01]	0,023 [3,19]
Förändringar i importkonkurrensen från låglöneländer	0,215	0,162
$\Delta(M/C)^{Icke-OECD}$	[2,62]	[1,83]
Förändringar i andelen sysselsatta i utlandsägda företag	–0,002 [–0,22]	
Dummy variabel: Utlandsägt = 1 $UTL1$		–0,002 [–1,60]
Dummy variabel: Blir utlandsägt = 1 $UTL2$		–0,002 [–1,48]
Dummy variabler för perioder TD	Ja	Ja
\bar{R}^2	0,196	0,096
Antal observationer	309	4619

Anmärkning: Regressionerna är skattade med minsta-kvadratmetoden och är vägda med branschens (kolumn i) eller företagets (kolumn ii) genomsnittliga andel av den totala löneandelen för alla företag inom industrin som är större 50 anställda. Inom hakparenteserna anges Whites heteroskedasticitetskorrigerade t-kvoter.

⁵⁸ Observera att denna variabel endast förekommer på branschnivå och att icke-OECD-länder är låginkomstländerna som definieras i figur 3.2.

⁵⁹ Se t.ex. Machin & Van Renssen (1998) och Hansson (2000).

Av resultaten i Tabell 3-4 att döma finns det inget som tyder på att det kraftigt ökade utlandsägandet under 1990-talet har haft någon effekt på den relativa efterfrågan på kvalificerad arbetskraft. Koefficienten för förändringen i andelen sysselsatta i utlandsägda företag på branschnivå är visserligen negativ, men långt ifrån signifikant.⁶⁰ På företagsnivå är varken den dummyvariabel som indikerar om ett företag är utlandsägt eller dummyvariabeln som visar om ett företag har blivit utlandsägt under en period signifikanta. Det verkar således inte finnas fog för den oro som framförts att det ökade utlandsägande skulle medföra att kvalificerade verksamheter flyttar ut från Sverige.

Det ges heller inga belägg för att de kunskapsöverföringar som ofta förknippas med ökat utlandsägande skulle ha påverkat den relativa efterfrågan på högutbildade. Motivet är att ett ökat utlandsägande förmodas påskynda den tekniska utvecklingen i branschen (företaget) och att den tekniska utvecklingen i sin tur antas öka efterfrågan på kvalificerad arbetskraft (skilled-biased technical change). Om detta har varit fallet borde koefficienterna för förändringar i andelen sysselsatta i utlandsägda företag i branschanalysen och för dummyvariablerna om ett företag är utlandsägt eller om det blir utlandsägt i analysen på företagsnivå ha varit positiva.

En ökad importandel från låglöneländer tycks däremot ha den förväntat positiva effekten på den relativa efterfrågan på högutbildade. Resultatet är intressant mot bakgrund av att tidigare studier har haft svårt att hitta några klara effekter av denna. Hansson (2000) finner förvisso också att ökad import från låglöneländer har ökat efterfrågan på högutbildad arbetskraft under perioden 1970–93, men här drivs resultaten väsentligen av branscherna inom textilindustrin under perioden 1970–85. Eftersom ökad import från låglöneländer delvis kan fånga in effekter av vertikala direktinvesteringar är resultat också i linje med vad som framkom i avsnitt 3.4.2. Att effekten endast är signifikant på 10-procentsnivån i företagsanalysen förklaras troligen av att förändringar i importandelen på branschnivå har varierande inverkan på olika företag inom en bransch, beroende på den heterogenitet som i regel råder mellan företagen inom en bransch. Slutligen noterar vi, liksom i Tabell 3-3 (sidan 87) för de svenskägda multinationella företagen, att den relativa efterfrågan på högutbildade verkar ha varit särskilt stark i FoU intensiva företag, dvs. i företag där den tekniska utvecklingen är snabb.

⁶⁰ Ett liknande resultat fick Blonigen & Slaughter (2001) när de studerade effekten av ingående direktinvesteringar på relativ arbetskraftsefterfrågan i amerikanska branscher inom industrin mellan 1977 och 1994.

3.6 Slutsatser och sammanfattande kommentarer

De internationella företagen – svenskägda multinationella företag och utlandsägda företag – har en dominerande ställning som arbetsgivare inom den svenska industrin. Under de senaste 15 åren har det emellertid skett en förskjutning från att en klar majoritet av de sysselsatta arbetade i svenskägda multinationella företag till att sysselsättningsandelarna idag är i stort sett lika för båda dessa grupper. Andelen sysselsatta i övriga svenska företag har däremot varit relativt konstant. Det kraftigt ökade utlandsägandet inom svensk industri tycks alltså i avgörande utsträckning vara ett resultat av sammanslagningar och uppköp av svenskägda multinationella företag av utlandsägda företag.

Den ”gamla” debatten huruvida produktionen (sysselsättningen) i dotterföretagen till svenska multinationella företag utomlands är substitut eller komplement till export från (sysselsättning i) moderföretagen i Sverige förefaller idag inte särskilt intressant ur policysynpunkt. De flesta inser att det inte är fruktbart att försöka hindra multinationella företags expansion utomlands. Dessa företag måste ges möjlighet att dra nytta av relativa faktorprisskillnader mellan länder (vertikala direktinvesteringar) eller tillåtas etablera produktion där deras huvudsakliga marknader finns (horisontella direktinvesteringar). Annars leder det oundvikligen till förlust av marknadsandelar och minskad sysselsättning, såväl i Sverige som utomlands. Bortsett från detta verkar dessutom uppfattningen numera bland ledande forskare på området vara att ökad utländsk produktion har en försumbar inverkan på exporten, och indirekt på sysselsättningen, i hemlandet.

Vissa av de studier som redovisas i kapitlet antyder att de multinationella företagen har en benägenhet att reagera på skillnader i lönekostnadsutveckling. De omlokaliserar produktionen och sysselsättningen mellan länder baserat på dessa skillnader. Ett sådant beteende har förmodligen underlättats av den på senare år i allmänhet välvilligare inställningen till utländska direktinvesteringar samt lägre transport och kommunikationskostnader. För att belysa denna fråga ytterligare skulle man kunna undersöka om arbetskraftsefterfrågan är mer elastisk i de internationella företagen än i övriga svenska företag och om elasticiteten i arbetskraftsefterfrågan har ökat över tiden. De vore också intressant att veta om nedläggningssannolikheten, allt annat lika, är större för arbetsställen som ingår i de internationella företagen än i övriga svenska företag.

På sistone har det förekommit en diskussion om vilka effekter utländska direktinvesteringar har på produktionsstruktur och relativ arbetskraftsefterfrågan i hemlandet. De senaste årens liberalisering av handeln i varor och tjänster i kombination med fallande kostnader för transporter och kommunikation har sannolikt påskyndat fragmenteringen av produktionsprocessen. Produktionskedjan kan i ökad utsträckning delas upp där varje enskild länk lokaliseras dit det är mest lönsamt att bedriva verksamheten. De farhågor som uttalats för att detta skulle ha medfört att den mest avancerade produktionen har hamnat utanför Sverige finner dock inget stöd i detta kapitel.

En viktig skillnad mellan svenskägda multinationella företag och utlandsägda företag, å ena sidan, och övriga svenska företag, å andra sidan, är att de internationella företagen sysselsätter en signifikant högre andel kvalificerad arbetskraft (högutbildade). Den trendmässiga utvecklingen av andelen högutbildade är emellertid densamma i samtliga grupper, vilket tyder på att både i svenskägda multinationella företag och i utlandsägda företag har efterfrågan på kvalificerad arbetskraft varit fortsatt hög under 1990-talet. I de ekonometriska analyser som genomförs i kapitlet finns inga tecken på att den relativa efterfrågan på högutbildad arbetskraft har minskat när svenskägda multinationella företag ökar sysselsättningen i andra OECD-länder. Inte heller finns det något som tyder på att utlandsägda företag har lägre efterfrågan på högutbildade än svenskägda företag, eller att företag som blir utlandsägda minskar sin efterfrågan på högutbildade. I kapitlet granskas även de belägg som tidigare framförts för att kvalificerad produktion har utlokaliseras från Sverige. Intrycket är att det är ytterst tveksamt om det på grundval av dessa går att dra några slutsatser i den riktningen.

I svenskägda multinationella företag har sysselsättningsandelen i Sverige minskat trendmässigt sedan slutet av 1970-talet. Under 1980-talet ökade sysselsättningen utomlands, framför allt i andra höglöneländer, medan sysselsättningsökningen under 1990-talet har skett i låglöneländer, främst i länderna i Central- och Östeuropa. Resultaten i en av kapitlets ekonometriska studier indikerar att under 1990-talet har svenskägda multinationella företag minskat efterfrågan på mindre kvalificerad arbetskraft i moderföretagen i Sverige när man investerar i låglöneländer. Med andra ord har det förekommit en utlokalisering av delar som använder relativt mycket lågkvalificerad arbetskraft. Särskilt de ökade investeringarna i Central- och Östeuropa under mitten av 1990-talet verkar ha haft den effekten. Noterbart är att sysselsättningsökningen i dotterföretagen i Central- och Östeuropa inte har varit lika stark under slutet av 1990-talet och i början av 2000-talet som under mitten av 1990-talet. Det finns därför skäl att anta att utflyttningen av verksamheter som använder relativt stor andel lågkvalificerad arbetskraft från de svenska moderföretagen har varit något mindre under de senaste åren.

Det förbättrade resursutnyttjande som en ökad fragmentering innebär bör leda till lägre priser på produkter och tjänster. Sannolikt kommer utlokaliseringen av mindre kvalificerade arbeten att fortsätta även i framtiden. Möjligen kommer den också i ökad omfattning att innefatta delar av servicesektorn.⁶¹ Det finns ingen anledning att försöka motverka denna utveckling, utan den måste ses som ett naturligt inslag i en dynamisk ekonomi. Däremot har näringspolitiken en uppgift i att se till att omställningskostnaderna inte blir alltför stora. De som förlorar sina arbeten bör snabbt finna nya, och förhoppningsvis, bättre betalda arbeten i andra delar av ekonomin.

⁶¹ *The Economist* (2003) beskriver den ökade utlokaliseringen av jobb inom service, t.ex. inom bank och finans och dataprogrammering, från USA och Storbritannien till Indien.

Även om det inte går att finna något stöd för att den mer kvalificerade produktionen har flyttats ut från Sverige finns det anledning att ständigt diskutera näringspolitikens utformning. Det finns nämligen starka skäl att anta att i takt med en ökad internationalisering kommer villkoren för kvalificerad produktion att bli en allt viktigare lokaliseringsfaktor för var de internationella företagen förlägger dessa verksamheter. God tillgång på kvalificerad arbetskraft måste tillgodoses genom ett väl utbyggt utbildningssystem av hög kvalitet, och att det finns incitament att investera i utbildning. Skattesystemets utformning är förmodligen en annan central faktor i sammanhanget. Detta är dock frågor som ligger utanför ramen för detta kapitel.

Appendix

Härledning av förändringar i relativ arbetskraftsefterfrågan

Härledningen av de ekonometriska modellerna i avsnitt 3.4.2 och i avsnitt 3.5, för vilka skattningarna presenteras i tabellerna 3.3 och 3.4, utgår från en kostnadsfunktion (translog) där högutbildad (kvalificerad) och lågutbildad (mindre kvalificerad) arbetskraft är variabla produktionsfaktorer och fysiskt kapital betraktas som en "fixed" faktor.⁶² Genom att anta kostnadsminimerande företag erhålls löneandelen för högutbildad arbetskraft P^W som en funktion av relativlönen mellan hög- och lågutbildad arbetskraft (w_s/w_u), storleken på kapitalstocken K och produktionen Y samt den teknologiska nivån T . Eftersom det är förändringar i relativ arbetskraftsefterfrågan vi är intresserade av, estimeras följande regressionsekvation på företags- eller branschnivå:

$$\Delta P_{it}^W = \delta + \alpha \Delta \ln(w_s/w_u)_{it} + \beta_1 \Delta \ln K_{it} + \beta_2 \Delta \ln Y_{it} + \beta_3 \Delta T_{it} + \varepsilon_{it} \quad (\text{A.1})$$

Variationer i löneandelen för högutbildade ΔP_{it}^W i företag (bransch) i under perioden t beror på ändrade relativlöner $\Delta \ln(w_s/w_u)_{it}$, förändringar i kapitalstock ΔK_{it} och förädlingsvärde ΔY_{it} i fasta priser, samt den tekniska utvecklingen ΔT_{it} . δ är ett intercept och ε_{it} är en slumpterm.

Det har visat sig vara svårt att få tag i exogena relativlöneförändringar på branschnivå $\Delta \ln(w_s/w_u)_{it}$. Därför brukar man ibland göra ett antagande om fullständig arbetskraftsrörlighet mellan branscher. Det innebär att företagen, oavsett i vilken bransch de befinner sig i, vid en och samma tidpunkt har samma relativlön (w_s/w_u). Det betyder i sin tur att det inte finns någon tvärsnittsvariation i relativlöneförändringarna, dvs. $\Delta \ln(w_s/w_u)_{it}$ är en konstant som kan plockas upp av dummyvariabler för perioder $(TD)_t$.

Till den grundläggande regressionsmodellen i ekvation (A.1) läggs sedan i den modell som skattas i avsnitt 3.4.2 variabler som avser att mäta produktionsförflyttningar inom svenskägda multinationella företag till ländergrupp j under perioden t , $\Delta(MNF)_{it}^j$ där $j = OECD, Icke-OECD$.⁶³ MNF_{it}^j är kvoten mellan sysselsättningen i utländska dotterföretag i ländergrupp j och den totala sysselsättningen i moderföretag och dotterföretag, och $\Delta(MNF)_{it}^j$ är följaktligen förändringen i andelen sysselsatta i ländergrupp j under tidsperiod t . Den regressionsmodell som slutligen estimeras på bransch- och på företagsnivå är:

$$\Delta P_{it}^W = \delta_t \Delta(TD)_t + \beta_1 \Delta \ln K_{it} + \beta_2 \Delta \ln Y_{it} + \beta_3 \Delta T_{it} + \gamma_j \Delta(MNF)_{it}^j + \varepsilon_{it} \quad (\text{A.2})$$

⁶² För en intresserad läsare beskrivs härledningen mera utförligt i Berndt (1991) s. 469-470.

⁶³ Icke-OECD utgörs av låginkomstländerna i figur 3.2 och OECD av höginkomstländerna.

Den regressionsmodell som i avsnitt 3.5 skattas på bransch- och på företagsnivå är:

$$\begin{aligned} \Delta P_{it}^W = & \delta_t \Delta(TD)_t + \beta_1 \Delta \ln K_{it} + \beta_2 \Delta \ln Y_{it} + \beta_3 \Delta T_{it} + \\ & + \Delta(M/C)_{it}^{Icke-OECD} + \left[\begin{array}{c} \gamma \Delta FDI_{it} \\ \gamma_1 UTL1_{it} + \gamma_2 UTL2_{it} \end{array} \right] + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (A.3)$$

Utöver basmodellen i ekvation (A.1) inkluderas här variabler vars uppgift är att fånga upp eventuella effekter av ett ökat utlandsäggande: förändringar i andelen sysselsatta i utlandsägda företag i branschen i under perioden t ΔFDI_{it} och dummyvariabler som indikerar om ett företag i är utlandsägt $UTL1_{it}$ eller om det har blivit utlandsägt $UTL2_{it}$ under period t . Dessutom ingår i ekvation (A.3) en variabel som antyder om konkurrensen från låglöneländer har förändrats inom branschen i under perioden t $\Delta(M/C)_{it}^{Icke-OECD}$.

Referenser

- Anderton, R, Brenton, P. & Oscarsson, E. (2002), What's trade got to do with it? Relative demand for skills within Swedish manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138, 629–651.
- Autor, D, Katz, L. & Krueger, A. (1998), Computing inequality: have computers changed the labor market. *Quarterly Journal of Economics*, 113, 1169–1213.
- Berman, E, Bound, J. & Grilliches, 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, 367–398.
- Berndt, E. (1991), *The practice of econometrics. Classic and contemporary*. Reading: Addison Wesley.
- Blomström, M, Fors, G. & Lipsey, R. (1997), Foreign direct investment and employment: Home country experience in the United States and Sweden. *Economic Journal*, 107, 1787–1797.
- Blomström, M. (1999), Internationalisering och tillväxt. I Calmfors, L. & Persson, M. (red).
- Blomström, M. & Kokko, A. (2000), Outward investment, employment, and wages in Swedish multinationals. *Oxford Review of Economic Policy*, 16, 76–89.
- Blonigen, B. (2001), In search of substitution between foreign production exports. *Journal of International Economics*, 53, 81–104.
- Blonigen, B. & Slaughter, M. (2001), Foreign-affiliate activity and U.S. skill upgrading. *Review of Economics and Statistics*, 83, 362–376.
- Braconier, H. & Ekholm, K. (2000), Swedish multinationals and competition from high- and low-wage locations. *Review of International Economics*, 8, 448–461.
- Brainard, L. & Riker D. (1997), Are U.S. multinationals exporting U.S. jobs. *NBER working paper no 5958*.
- Calmfors, L. & Persson, M. (red.) (1999), *Tillväxt och ekonomisk politik*. Lund: Studentlitteratur.
- Dunning, J. (1977), Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. I Ohlin, B, Hesselborn P.O. & Wijkman, P-M (red.) *The international allocation of economic activity*. London: Macmillan.
- Gustavsson, P. & Kokko, A. (2003), Sveriges konkurrensfördelar för export och multinationell produktion. *Bilaga 6 till LU 2003. SOU 2003:45*.
- Hakkala, K. & Kokko, A. (2000), Sverige i en globaliserad ekonomi. I Södersten, B. (red.) *Marknad och politik*. Stockholm: SNS-förlag.
- Hansson, P. & Lundberg, L. (1991), Internationalisering och produktivitet. *Expert-rapport nr 8 till Produktivitätsdelegationen*. Stockholm: Allmänna Förlaget.

- Hansson, P. (2000), Relative demand for skills in Swedish manufacturing: Technology or trade? *Review of International Economics*, 8, 533–555.
- Hansson, P. (2001), Skill upgrading and production transfer within Swedish multinationals in the 1990s. *FIEF working paper no 166*. (En omfattande revidering har gjorts under hösten 2003)
- Hansson, P. & Lundin, N. (2003), Exports as an indicator on or promoter of successful Swedish manufacturing firms in the 1990s. *FIEF working paper no 189*. (Under utgivning i *Review of World Economics*).
- Hatzius, J. (1998), Domestic jobs and foreign wages. *Scandinavian Journal of Economics*, 733–746.
- Head, K. & Ries, J. (2001), Overseas investment and firm exports. *Review of International Economics*, 9, 108–122.
- Head, K. & Ries J. (2002), Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms. *Journal of International Economics*, 58, 81–105.
- Henrekson, M. (1996), Sweden's relative economic performance: Lagging behind or staying on top? *Economic Journal*, 106, 1747–1759.
- Henrekson, M. & Jakobsson, U. (2002), Ägarpolitik och ägarstruktur i efterkrigstidens Sverige. I Jonung (red.).
- Jakobsson, U. (1999), Storföretagen och den ekonomiska tillväxten. I Calmfors, L. & Persson, M. (red.).
- Jonung, L. (red.) (2002), *Vem skall äga Sverige?* Stockholm: SNS förlag.
- Lipsey, R. (2002), Home and host country effects of FDI. *NBER working paper 9293*.
- Machin, S. & Van Reenen, J. (1998), Technology and changes in skill structures: Evidence from seven OECD countries. *Quarterly Journal of Economics*, 113, 1215–1244.
- Malmberg, A. & Sölvell, Ö. (1998), *Spelar det någon roll? Om ökat utlandsägande i svenskt näringsliv*. Rapport från ISA:s ekonomiska råd.
- Markusen, J. (2002), *Multinational firms and the theory of international trade*. Cambridge: MIT-press.
- Slaughter, M. (2000), Production transfer within multinational enterprises and American wages. *Journal of International Economics*, 50, 449–472.
- Swedenborg, B. (1979), *The multinational operations of Swedish firms: An analysis of determinants and effects*. Stockholm: Industriens Utredningsinstitut.
- Swedenborg, B. (2001), Determinants and effects of multinational growth. The Swedish case revisited. I Blomström, M. & Goldberg, L. (red.) *Topics in empirical international economics. A festschrift in honor of Robert E. Lipsey*. NBER. Chicago: Chicago University Press.

Svensson, R. (1996), Effects of overseas production on home country exports: Evidence based on Swedish multinationals. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132, 304-329.

SOU 1986:23, *Aktiers röstvärde*. Betänkande av röstvärdeskommittén. Stockholm: Liber.

The Economist, (2003), *Relocating the back office*. December 13th.

4 Utländska direktinvesteringar och produktivitet i svensk tillverkningsindustri 1990–2000*

Lars Lundberg och Patrik Karpaty

4.1 Bakgrund, teoriram och avgränsning

4.1.1 Internationella direktinvesteringar och näringspolitik

Utländska direktinvesteringar har alltid stått i fokus för den ekonomisk-politiska debatten. En central fråga i den svenska debatten på 1960- och 1970-talet gällde huruvida de svenska multinationella företagens investeringar i utlandet innebar en export av jobb genom att utlandsproduktion ersatte export och produktion i Sverige⁶⁴; samma debatt återfanns i andra industriländer.

Men även i mottagarländerna har direktinvesteringar lett till debatt och påverkat ekonomisk politik. Utländska multinationella företags uppköp av redan existerande inhemska företag i Europa har ofta motverkats i mottagarländerna genom direkta förbud i vissa branscher, genom regler som bromsar förvärv som t.ex graderad rösträtt, och genom direkta statliga ingripanden i enskilda fall.⁶⁵ Ett motiv synes vara risken för att uppköp leder till förlust av jobb, och i synnerhet kvalificerade jobb genom att nyckelfunktioner som företagsledning, forskning och utveckling m.m flyttas utomlands⁶⁶, eller att en internationell konjunkturedgång drabbar sysselsättningen i dotterföretagen i utlandet hårdare än i moderföretaget⁶⁷.

I många europeiska länder har man samtidigt lagt ner stora belopp på subventioner – på statlig, regional eller lokal nivå – för att attrahera nyetableringar av utländska multinationella företag. Sådana subventioner kan anta olika former: skattefrihet, låga priser på mark och låga eller inga kostnader för investeringar i infrastruktur etc⁶⁸. Det dominerande motivet är givetvis förväntningarna om de positiva effekterna på regional och lokal sysselsättning.

* Författarna är verksamma vid Örebro universitet och Fackföreningarnas institut för ekonomisk forskning (FIEF).

⁶⁴ Se t.ex Swedenborg (1979), Swedenborg (1982) och Lundgren (1975).

⁶⁵ Ett vanligt mönster har varit att befintliga intressenter i ett företag som hotas av att bli uppköpt av ett utländskt företag – både dominerande ägarintressen och anställda – på olika sätt sökt stoppa affären, bl.a genom att utnyttja sitt politiska inflytande.

⁶⁶ I den svenska debatten utspann sig för några år sedan ett meningsutbyte rörande den s.k ”huvudkontors-effekten”, där vissa deltagare gjorde gällande att utflyttningen från Sverige av den centrala företagsledningen i samband med uppköp och fusioner av vissa svenska storföretag dessutom ledde till förlust av jobb i ett antal ledningsanknutna nyckelfunktioner av mycket stor omfattning (Fölster m.fl. (1999) och Fölster (1999)), medan andra debattörer hävdade att siffrorna var betydligt överdrivna (Braunerhjelm m.fl. (1999), Braunerhjelm och Lindqvist (1999)).

⁶⁷ Sysselsättningseffekterna av direktinvesteringar behandlas ingående i kapitel 4 som författats av Pär Hansson.

⁶⁸ Se t.ex Oxelheim (1993).

Ett annat motiv för subventioner förefaller emellertid att vara att utländska direktinvesteringar ofta uppfattas som en viktig kanal för spridning av teknisk och kommersiell kunskap till mottagarlandet, som leder till ökad effektivitet och produktivitet i mottagarlandets näringsliv och på sikt till en högre ekonomisk tillväxt⁶⁹. En viktig fråga för ett lands näringspolitik borde därför vara huruvida sådana effekter verkligen kan beläggas.

4.1.2 Direkta och indirekta produktivitetseffekter av internationella investeringar

En direktinvestering – vare sig den sker genom nyetablering eller uppköp – kan öka den genomsnittliga produktiviteten i mottagarlandet på flera sätt. En direkt effekt uppkommer om det nyetablerade utlandsägda företaget har en högre produktivitet än genomsnittet för de inhemska företagen i motsvarande bransch, varvid medelvärdet stiger, eller om det uppköpta företags produktivitet ökar efter uppköpet.

Härtill kommer en indirekt effekt om utlandsägandet har en positiv effekt på produktiviteten i de inhemska företagen. Sådana indirekta effekter kan uppkomma om investeringen leder till ökad konkurrens i branschen, eller om tekniskt och ekonomiskt viktig kunskap sprids från det utlandsägda företaget till de inhemska. Ökad konkurrens kan leda till att de minst effektiva företagen slås ut (varvid den genomsnittliga produktiviteten ökar) eller till att de enskilda företagen tvingas göra sig av med mindre produktiva och mindre lönsamma delar, vilket innebär att produktiviteten ökar även på företagsnivå bland de inhemska företagen. Den ökade konkurrensen kan också framtvinga att de inhemska företagens resurser utnyttjas effektivare, dvs en minskning av s.k ”X-ineffektivitet”.⁷⁰

Spridning av kunskap⁷¹ kan avse tekniskt kunnande, t.ex. en ny och mer effektiv produktionsprocess, eller en ny och bättre produkt, men också nya metoder för att organisera produktion, företagsledning eller marknadsföring. Spridningsvägarna kan vara flera. Det inhemska företaget kan iaktta och kopiera den utlandsägda konkurrentens produktdesign,⁷² eller anpassa produktionsmetoderna. Kunskap kan också överföras i samband med omsättning av arbetskraft genom att anställda byter jobb och tar med sig de kunskaper de förvärvat hos det utlandsägda företaget till inhemska företag.

⁶⁹ En indikator på att sådana överväganden kan ha inverkat på besluten att subventionera nyetableringen av utländska företag kan vara att den statsfinansiella kostnaden per nyskapat jobb i många fall synes ha varit avsevärt högre än för alternativa sysselsättningskapande åtgärder (Haskel m.fl. (2002), Görg och Greenaway (2001), Hanson (2000)).

⁷⁰ Detta bygger på idén att ett företag i en given tidpunkt väljer att inte lägga ned de resurser som fordras för att uppnå maximal ekonomisk effektivitet, utan endast strävar efter att nå en nivå som upplevs som ”tillfredställande”, där denna nivå bl.a bestäms av konkurrenssituationen: vid ökad konkurrens skärps kraven. Beträffande produktivitetseffekter av ökad konkurrens se Wang och Blomström (1992).

⁷¹ Vi använder denna term som en motsvarighet till den internationella facklitteraturens term ”knowledge spillovers”. Härmed avses överföring av kunskap utan att någon betalning från mottagaren sker, dvs det föreligger en extern effekt knuten till spridning och utnyttjande av kunskap.

⁷² Man talar ibland om ”reverse engineering” när konkurrentens produkt plockas isär och detaljstuderas i syfte att förbereda egen produktion.

Det finns åtskilliga exempel på sådan kunskapsspridning från utländska till inhemska företag. Många av dessa återfinns i utvecklingsländer, där etableringar av utländska multinationella koncerner som hör hemma i industriländer lett till att tekniskt kunnande spritts till de lokala företagen. Men även etablering av utlandsägda företag i industriländerna själva kan ha spridningseffekter. Ett känt exempel är den produktivitetsökning som skedde i den brittiska bilindustrin som en effekt av etableringen av japanska bilfabriker i Storbritannien. I detta fall innebar spridningseffekterna att de inhemska företagen kopierade nya metoder att organisera produktionsprocessen.

Syftet med detta kapitel är att göra en analys av problemområdet utlandsägande och produktivitet som sträcker sig bortom enstaka exempel. Går det att med statistiska metoder belägga att utlandsägda företag – allt annat lika – tenderar att vara mer produktiva än inhemska? Leder detta övertag till positiva spridningseffekter på produktiviteten i de inhemska företagen?

Teorin för internationella direktinvesteringar bygger på att ett multinationellt företag, för att motbalansera det handicap som är förknippat med att operera i ett främmande land, måste ha en företagsspecifik fördel – en bättre produkt, en effektivare produktionsmetod, bättre marknadsföring eller ett inarbetat varumärke – framför lokala konkurrenter. Vidare kan det antas att denna kunskap är av en sådan art att den är svår att sälja eller hyra ut – Det kan t.ex. vara svårt för företaget att vid licenstillverkning behålla tillräcklig kontroll över produktkvalitet, service m.m. som är viktiga för varumärket. Företaget kan därför endast utnyttja sin fördel genom tillverkning i egen regi. I så fall kommer den företagsspecifika kunskapen att överföras från moderföretaget till de utländska dotterföretagen (Dunning 1993).

Det är rimligt att vänta sig att en sådan företagsspecifik fördel hos ett utlandsägt företag visar sig i form av högre produktivitet, som den vanligen mäts. En mer effektiv process innebär att resursåtgången per producerad enhet blir mindre. En bättre produkt av överlägsen kvalitet eller med ett attraktivt varumärke kan väntas betinga ett högre pris, vilket innebär att produktiviteten i företaget – produktionsvärdet, deflaterat med branschens genomsnittspris, per sysselsatt – blir högre.

Ytterligare spridning av kunskapen till lokala konkurrenter ligger givetvis inte i det multinationella företagens intresse. Förutsättningarna för sådana läckage styrs av t.ex. patentlagstiftning och graden av arbetskraftsrörlighet. Det multinationella företagens möjligheter att förhindra spridning till lokala företag torde vara större när det gäller komplex och sofistikerad kunskap som bara i mindre utsträckning tar formen av kompetens hos arbetskraften.

Men även kunskapsklyftan mellan det lokala företaget och det multinationella företaget har betydelse för kunskapsspridningen. Här finns två alternativa synsätt. Å ena sidan kan man kanske vänta sig att det potentiella kunskapslyftet hos mottagaren är större ju större kunskapsklyftan är mellan avsändare och mottagare. Denna tanke ligger bakom uppfattningen att kunskapsspridningen via direktinvesteringar är viktigast när investeringen (vanligen från företag i industriländer) görs i ett utvecklingsland.

Å andra sidan kan man hävda att kunskapsöverföring ställer krav på en viss kapacitet att absorbera ny kunskap hos det lokala näringslivet och hos de mottagande företagen. Låg mottagarkapacitet kan medföra att endast kunskap som är mindre sofistikerad och avancerad kan överföras. Det är därför viktigt att skilja mellan potentialen och det faktiska flödet av kunskap.

4.1.3 Frågeställningar och upplägg på analysen

Det förefaller uppenbart att förekomsten av direkta produktivitetseffekter av utlandsägande, dvs att utlandsägda företag har fördelar som gör att deras produktivitet är högre än de inhemska företagens, är en förutsättning för de indirekta effekterna – spridningen av denna kunskap vidare till de lokala företagen. Detta kapitel avser att belysa följande frågor:

1. Har utlandsägda företag högre produktivitet än inhemska (svenskägda) företag?
2. Kan man visa att förekomsten av utlandsägda företag leder till ökad produktivitet i de svenskägda företagen?

Vad gäller den första frågan kan produktiviteten i ett företag, mätt som produktion per sysselsatt, väntas bero på en mängd andra faktorer förutom ägarens nationalitet, som t.ex kapitalintensiteten, d.v.s. mängden realkapital – maskiner och byggnader – per sysselsatt, humankapitalet, som här kan definieras som arbetskraftens kompetens, företagets eller arbetsställets storlek, och omfattningen av företagets forsknings- och utvecklingsverksamhet (FoU). Även om medelvärdet för produktiviteten skulle vara högre för gruppen utlandsägda företag, kan detta möjligen bero på att dessa företag är större, mer mekaniserade, anlitar mer kvalificerad arbetskraft och lägger mer resurser på FoU. Frågan kan därför omformuleras som:

1. Har utlandsägda företag, givet alla andra kända produktivitetspåverkande faktorer, här kallade kontrollvariabler, högre produktivitet än inhemska företag?

En ekonometrisk ansats för att besvara denna fråga kan då läggas upp så att man skattar ett regressionssamband där produktiviteten i ett företag förklaras av en uppsättning variabler som kan antas påverka produktiviteten, jämte en variabel som sorterar företagen efter ägande. En signifikant positiv koefficient framför variabeln utlandsägande bestyrker hypotesen att utlandsägda företag, allt annat lika, har högre produktivitet.

De multinationella företagens uppköp och nyetableringar är emellertid varken givna eller helt slumpmässiga utan styrs av ekonomiska faktorer. Det förefaller rimligt att anta att orsaken till att ett inhemskt företag köps upp av en utländsk koncern är att den förväntade avkastningen i den utländske köparens regi överstiger den förväntade avkastningen för alla andra potentiella ägare inklusive den ursprungliga ägaren. Det är därför möjligt att urvalsprocessen leder till att de uppköpta företagen har en högre produktivitet även före ägarbytet. För att kunna göra en korrekt orsaksanalys av sambandet mellan utlandsägande och produktivitet kan man därför omformulera frågan:

1. Har utlandsägda företag, givet värdena på kontrollvariablerna, en högre produktivitet än inhemska företag, även sedan man tagit hänsyn till möjligheten att de utlandsägda företagen kan ha varit mera produktiva även innan de blev uppköpta än motsvarande svenskägda företag?

Den andra frågan kan på motsvarande sätt omformuleras:

2. Har svenskägda företag, givet alla andra kända produktivitetspåverkande faktorer, högre produktivitet på grund av förekomsten av utlandsägda företag?

Denna fråga kan besvaras genom att skatta en regression där de svenskägda företagens produktivitet bestäms av förekomsten av utlandsägda företag i branschen och/eller regionen, jämte en uppsättning kontrollvariabler.

Återigen måste man, för att kunna göra en korrekt kausal tolkning av sambanden, ta hänsyn till att förekomsten av utlandsägda företag inte är slumpmässig eller utifrån givna utan bestäms av ekonomiska faktorer. Frågan kan då omformuleras:

Har svenskägda företag, givet alla andra kända produktivitetspåverkande faktorer, högre produktivitet på grund av förekomsten av utlandsägda företag, även sedan man tagit hänsyn till de faktorer som påverkar närvaron av utlandsägda företag?

4.1.4 Begrepp, definitioner och analysmetoder

Produktivitet kan definieras och mätas på olika sätt. Med *arbetsproduktivitet* avses produktionen, vanligen mätt som förädlingsvärdet⁷³, till fasta priser per sysselsatt eller arbetstimme. Detta mått fångar emellertid bara produktionen relaterad till en enda produktionsfaktor. *Total faktorproduktivitet* (TFP) brukar mätas som produktionsvärdet i förhållande till ett index som väger samman insatserna av *samtliga* resurser – arbetskraft, realkapital, halvfabrikat, råvaror, energi m.m. Valet av vikter beror på förutsättningarna om hur produktionsfunktionen – sambandet mellan output och olika slags input – ser ut. En ökad TFP, som innebär att produktionen ökar vid oförändrade insatser av alla resurser: kapital, arbetskraft och insatsvaror, kan kallas teknisk utveckling. Arbetsproduktiviteten kan öka genom att TFP ökar men också genom att mängden realkapital per sysselsatt ökar.

⁷³ Förädlingsvärdet i ett företag är värdet av produktionen eller försäljningen (bortsett från lagervariationer) minus inköp från andra företag. Förädlingsvärdet utgör ersättningen till produktionsfaktorerna arbetskraft och kapital.

Ett utlandsägt företag definieras i den svenska statistiken som ett företag där minst 50 procent av rösterna kontrolleras av ett utländskt företag. Begreppet ”närvaro av utlandsägda företag” som vi väntar oss påverka produktiviteten för de svenskägda företagen måste emellertid närmare definieras. De största spridningseffekterna till inhemska företag kan framför allt väntas från utlandsägda företag som i någon mening ligger *nära* de inhemska företagen.

Närhetsbegreppet kan ges såväl en verksamhetsdefinition som en geografisk dimension. Det förefaller rimligt att vänta sig att den största potentialen för spridningseffekter föreligger mellan företag i samma bransch, dvs. som tillverkar samma typ av produkt. Vissa spridningsvägar som t.ex imitation av nya produkter och produktionsmetoder kan knappast väntas förekomma mellan företag med olika verksamhet.

Men det är inte självklart att alla spridningseffekter sker inom branscher. Produktivitetseffekter kan också följa kontakter mellan producent och köpare av insatsvaror som tillhör olika branscher. Man kan tänka sig ett fall då en innovation introduceras hos en utlandsägd producent av insatsvaror, där den förbättrade kvaliteten inte helt motsvaras av en prishöjning. I så fall uppmäts detta som en produktivitetsökning hos den inhemske användaren. Impulser till tekniska framsteg kan tänkas röra sig såväl ”uppströms” – dvs. från köpare till säljare – som ”nedströms”.⁷⁴

På motsvarande sätt förefaller det rimligt att tänka sig att möjligheterna för kunskapsspridning avtar med det geografiska avståndet mellan det utlandsägda och det inhemska företaget. Särskilt stark borde denna geografiska koppling vara i de fall då kunskapen överförs genom omsättning av arbetskraft, eftersom arbetskraftens rörlighet till stor del är begränsad till lokala eller regionala arbetsmarknadsområden. Om det inte skulle förekomma någon geografisk dimension alls för spridningseffekterna kan man fråga sig varför förekomsten av utlandsägda dotterföretag skulle ha någon betydelse, eftersom kunskapen då lika lätt skulle kunna spridas globalt, direkt från det utländska moderföretaget.

Detta leder fram till en ansats där man tänker sig att flödet av kunskap från utlandsägda till inhemska företag, dvs. storleken av den indirekta produktivitetseffekten, varierar med frekvensen av utlandsägda företag i samma *bransch* och samma *region* som det inhemska företaget.

För att besvara de båda frågor som ställts krävs data för produktivitet och utlandsägande samt ett antal andra bestämningsfaktorer för produktiviteten, fördelade på branscher eller på företag. Data kan avse ett år eller en följd av år, och utgör i det senare fallet en s.k panel som ger möjlighet att följa observationerna även i tidsdimensionen. Eftersom kunskap normalt är knuten till det enskilda företaget, och det finns en betydande spridning i teknisk kunskap och produktivitet mellan företagen i samma bransch, och eftersom spridningseffekterna dessutom kan vara olika för olika företag i samma bransch, är en analys på företagsdata att

⁷⁴ För en svensk studie av kunskapsspridning av denna typ som följer leveransströmmar från säljare till köpare, nationellt såväl som internationellt, se Poldahl (2004).

föredra framför branschdata. Användningen av paneldata gör det också möjligt att ta hänsyn till skillnader i produktivitet som beror på icke observerbara företagsegenskaper som är konstanta över tiden. Följaktligen bör man, om data tillåter, genomföra en panelanalys av företagsdata.

I detta kapitel utnyttjar vi data från SCBs finansstatistik samt den regionala arbetsmarknadsstatistiken (RAMS). Vi använder en panel av företagsdata som omfattar samtliga företag med minst 50 sysselsatta inom tillverkningsindustrin för åren 1990 till 2000. Avgränsningarna – tidsperiod, näringsgren och företagsstorlek – sammanhänger med tillgång och kvalitet av data för vissa variabler, t.ex. FoU-data, samt omläggningen av statistikens branschindelning.⁷⁵

4.2 Har utlandsägda företag högre produktivitet?

4.2.1 En litteraturöversikt

En rad internationella studier för olika länder, såväl utvecklingsländer som industriländer, har visat att utlandsägda företag, dvs. dotterbolag till multinationella koncerner, uppvisar högre produktivitet än de inhemska företagen. Medelvärdet för produktiviteten för de utlandsägda företagen är högre, och detta övertag kvarstår även när man tar hänsyn till andra faktorer som påverkar produktiviteten. Sådana resultat har erhållits för USA av Doms och Jensen (1998) och för Storbritannien av Girma m.fl. (2001) samt Griffith och Simpson (2002). I en studie av svensk tillverkningsindustri 1980–1994 fann Modén (1998) att de utlandsägda företagen uppvisade högre produktivitet än de svenskägda. Aitken m.fl. (1996) fann liknande resultat för ett antal utvecklingsländer.

Att utlandsägda företag uppvisar en högre produktivitet än inhemska får därmed ses som ett väl belagt och mycket vanligt internationellt fenomen. Det innebär att produktivitetsovertaget inte gäller nationaliteten som sådan utan det faktum att de överlägsna företagen är just internationella, dvs tillhör koncerner som har produktion i flera olika länder.

4.2.2 En jämförelse av svenskägda och utlandsägda industriföretag

Av Tabell 4-1 framgår att produktiviteten i utlandsägda företag i svensk industri, mätt som arbetsproduktivitet, dvs. förädlingsvärdet per sysselsatt, är högre än för svenskägda. Siffrorna avser ovägda medelvärden för samtliga företag i svensk tillverkningsindustri med minst 50 sysselsatta. Spridningen runt dessa medelvärden är emellertid ganska stor inom de bägge grupperna.

⁷⁵ De ekonometriska resultat som redovisas i rapporten är hämtade från två forskningsrapporter, nämligen Karpaty (2004) och Karpaty och Lundberg (2004).

Tabell 4-1 En jämförelse av utlandsägda och svenskägda företag i svensk tillverkningsindustri 1990–2000

Företag:	Arbetspro- duktivitet	Kapital- intensitet	Andel högtbild.	Syssel- satta	Export- andel	FoU- intensitet	Genomsn. lön
utlandsägda	402 (204)	285 (437)	0.16 (0.12)	321 (576)	0.42 (0.31)	0.018 (0.04)	173 (33)
svenskägda	352 (243)	241 (521)	0.13 (0.12)	286 (958)	0.30 (0.31)	0.017 (0.61)	158 (35)

Anm. Data avser ovägda medelvärden för alla företag inom tillverkningsindustri med minst 50 sysselsatta för åren 1990–2000; standardavvikelse inom (). Skillnaderna mellan utlandsägda och svenskägda företag är statistiskt signifikanta utom för variablerna sysselsatta och FoU-intensitet.

Variabeldefinitioner:

Arbetsproduktivitet förädlingsvärde till fasta priser per sysselsatt

Kapitalintensitet bokförda värden, maskiner och byggnader, till fasta priser per sysselsatt

Andel högtbildade andel av sysselsatta med eftergymnasial utbildning

Exportandel export som andel av total försäljning

FoU-intensitet FoU-kostnader som andel av förädlingsvärde

Genomsnittslön total lönesumma per sysselsatt

Källor: SCB, Finansstatistiken och RAMS

Som framgår av tabellen skiljer sig utlandsägda och svenskägda företag även i andra avseenden. Utlandsägda företag är mer kapitalintensiva än svenskägda. Detta gäller såväl realkapital – maskiner och byggnader per sysselsatt – som humankapital, mätt som andelen sysselsatta i branschen med eftergymnasial utbildning. Dessutom gäller att utlandsägda företag i genomsnitt är större (mätt av antalet sysselsatta), och lägger en större andel av förädlingsvärdet på forskning och utveckling (FoU)⁷⁶, än de svenskägda. De är också mer exportinriktade och betalar högre löner.⁷⁷

Produktionen per sysselsatt i ett företag kan emellertid förväntas öka med mängden realkapital per sysselsatt, liksom med arbetskraftens kompetensnivå⁷⁸. Det förefaller också rimligt att det tillskott till teknisk kunskap som uppkommer genom företagets FoU-aktivitet bör avspeglas i en högre produktivitet, oavsett om denna mäts som arbetsproduktivitet eller total faktorproduktivitet⁷⁹. Frågan är därför om den konstaterade skillnaden i produktivitet mellan svenskägda och utlandsägda företag i själva verket beror på att de senare investerat mer per sysselsatt i realkapital, utbildning och forskning, och inte på nationaliteten som sådan. För att avgöra detta måste vi genomföra en statistisk analys där vi klarlägger effekten på produktiviteteten av dessa faktorer. Är produktiviteten i utlandsägda företag, givet alla andra produktivetspåverkande faktorer, fortfarande högre än i svenskägda?

⁷⁶ För en analys av bestämningsfaktorerna till företagens FoU-verksamhet i svensk industri se Patrik Gustavssons kapitel i denna rapport.

⁷⁷ En närmare analys av sambandet mellan löner och utlandsägande återfinns i Pär Hanssons kapitel i denna rapport.

⁷⁸ Formell skolutbildning är givetvis bara en av många källor till ökad kompetens hos arbetskraften; här ingår också yrkeserfarenhet m.m. Skolutbildningen är emellertid den enda faktor som kan mätas med våra data.

⁷⁹ För en närmare presentation av den teoretiska modellen för produktivitetens bestämningsfaktorer se Karpaty och Lundberg (2004).

4.2.3 Produktivitetens bestämningsfaktorer: vilken roll spelar utlandsägandet?

Tabell 4-2 visar resultaten av en statistisk analys där vi försöker förklara produktiviteten, mätt som förädlingsvärdet per sysselsatt, i svenska industriföretag med minst 50 sysselsatta under perioden 1990 till 2000, med företagets realkapitalintensitet, andelen högutbildade, företagets utgifter för FoU samt företagsstorleken, mätt som antalet sysselsatta i förhållande till medelvärdet i branschen. Den sistnämnda variabeln antas fånga upp eventuella stordriftseffekter, dvs att stora företag kan vara mer produktiva än små⁸⁰. Slutligen har vi lagt till en variabel som fångar upp utlandsägande och som antar värdet 1 för ett utlandsägt företag. Ytterst är vi intresserade av koefficienten framför denna variabel: vi vill ta fram effekten av egenskapen ”utlandsägd”, rensad från effekten av alla andra faktorer.⁸¹

Det är möjligt att inriktningen av den FoU som bedrivs i utlandsägda dotterföretag avviker från den som gäller moderföretagen och även från inriktningen i de lokala företagen.⁸² Det kan därför tänkas att effekten på produktiviteten av en given FoU-satsning kan skilja sig mellan utlandsägda och svenskägda företag. Vi tar hänsyn till detta genom att lägga till en s.k. interaktionsvariabel som beräknas som produkten av ägande- och FoU-variablerna.

I kolumn 1 i Tabell 4-2 har vi skattat sambandet mellan produktiviteten och dess bestämningsfaktorer genom att lägga samman observationerna för alla företag för alla år, där vi också kontrollerar för gemensamma bransch- och tidseffekter på företagets produktivitet. Ett problem är här att vi knappast kan vänta oss att fånga upp hela variationen i produktivitet mellan företagen med de variabler vi har data för. Vi löper därvid risken att en eller flera av de utelämnade variablerna är korrelerad med egenskapen ”utlandsägd”, som i så fall kommer att fånga upp även effekten av dessa utelämnade variabler. Den kausala tolkningen av resultaten kan därför bli missvisande.

⁸⁰ För en formell härledning av regressionsekvationen samt definition av variablerna se Karpaty (2004).

⁸¹ Alla variabler i ekvationen är uttryckta som logaritmer utom ägandevariabeln (en s.k. dummyvariabel som antar värdena 0 eller 1) och FoU-utgiften. Anledningen i det senare fallet är att en majoritet av företagen i databasen rapporterar FoU-kostnader lika med noll. En logaritmering av FoU-variabeln skulle därför drastiskt reducera antalet observationer.

⁸² En studie av Fors (1998) visar att FoU i svenskägda dotterbolag utomlands huvudsakligen är inriktad på att anpassa produkten och metoderna till lokala marknadsförhållanden.

Tabell 4-2 Arbetsproduktivitetsens bestämningsfaktorer i svenska industriföretag 1990–2000

	1 OLS	2 FE	3 FE	4 IVFE
log (kapitalintensitet)	0.12 (23.27) ** *	0.06 (11.20) ** *	0.04 (6.49) ** *	0.04 (5.92) ** *
log (andel högutbildade)	0.09 (15.59) ** *	0.08 (8.68) ** *	-0.02 (-2.04) **	-0.02 (-2.32) **
FoU-utgifter (t-1)	0.94E-8 (4.10) ** *	0.78E-9 (5.61) ** *	0.93E-9 (5.78) ** *	0.11E-08 (6.58) ** *
[FoU] _(t-1) * [utlandsägt]	-0.16E-9 (-0.39) *	0.32E-9 (1.03)	-0.50E-9 (-2.29) **	-0.51E-9 (-2.29) **
log (företagsstorlek)	0.37E-2 (0.80)	-0.17 (-2.38) ** *	-0.03 (-3.81) ** *	0.70E-2 (-4.91) ** *
utlandsägt	0.04 (4.82) ** *	0.26 (2.35) **	-0.01 (-0.92)	0.32 (5.51) ** *
Konstant	5.58	115.58	5.82	5.76
bransch	JA ** *	NEJ	NEJ	NEJ
år	JA ** *	NEJ	JA ** *	JA ***
Hausman χ^2			95.73 (0.00)	
\bar{R}^2	0.32			
- inom		0.03	0.08	0.09
- mellan		0.22	0.13	0.15
- total		0.18	0.09	0.13
antal observationer	15 759	15 759	15 759	13 552

Anm. Alla variabler är logaritmerade förutom dummy-variablerna bransch, år och utlandsägt (antar värdet 1 för utlandsägda, 0 för övriga) samt FoU-utgifter. För variabeldefinitioner, mått och källor se text. ***, **, * avser signifikans på 1%, 5% och 10% nivå. OLS avser minsta kvadrat-skattning med t-värden beräknade med heteroskedasticitetskorrigerade (enligt Huber-White) standardavvikelser inom parentes. FE panelskattning med fixa effekter. Här och i det följande är branschtillhörighet definierad på 3-siffernivån av SNI92. Hausmantest för endogenitet av variabeln utlandsägt, p-värde inom parentes.

Källor: SCB, Finansstatistiken och RAMS

Detta problem kan åtgärdas antingen genom att man beräknar sambandet på förändringsform, eller gör en så kallad panelregression med fixa effekter. I bägge fallen eliminerar man alla företagsspecifika nivåeffekter som är konstanta över tiden. Kolumn 2 i Tabell 4-2 visar resultaten av en sådan regression med fixa effekter.

Tabell 4-2 visar att högre kapitalintensitet såväl som högre andel högutbildade leder till ökad arbetsproduktivitet. Även en större satsning på FoU i ett företag förefaller att öka produktiviteten. Dessa resultat, som överensstämmer med vad man utifrån ekonomisk teori kunde vänta sig, är stabila och robusta med avseende

på skattningsmetod, och starkt signifikanta⁸³ utom för utbildningsvariabeln som byter tecken i kolumn 3. Till en del kan alltså de utlandsägda företagens övertag ifråga om arbetsproduktivitet förklaras av att de är mer mekaniserade, dvs. utnyttjar en större mängd realkapital per sysselsatt, har högre kompetens hos arbetskraften (mätt som andelen med högre utbildning) och lägger mer resurser på FoU.

Av Tabell 4-2 framgår emellertid att utlandsägda företag fortfarande, även sedan vi tagit hänsyn till kapitalintensitet, utbildningsnivå och FoU, förefaller att ha högre arbetsproduktivitet än svenskägda. Koefficienten framför variabeln ”utlandsägande” är nämligen positiv och starkt signifikant i kolumn 1 och 2. I den ekvation som redovisas i kolumn 3 försvinner emellertid effekten av utlandsägandet. Skillnaden mellan kolumn 2 och 3 är att vi i den senare, förutom att vi eliminerar alla konstanta nivåskillnader mellan företagen, också kontrollerar för gemensamma tidsmönster. Något förenklat kan vi säga att vi inte kan utesluta möjligheten att den positiva produktivitetseffekten av utländska uppköp som vi kan iaktta i kolumn 2 till någon del kan bero på att såväl produktiviteten som uppköpen har ett gemensamt tidsmönster och att bägge drivs av faktorer utanför vår analys.

Så långt har vi antagit att de utlandsägda företagens produktivitetsovertag är detsamma för alla branscher. Det är dock rimligt att anta att betydelsen av de koncernspecifika fördelar som överförs från det utländska multinationella företaget till dess dotterföretag kan variera starkt mellan branscher. Vi har undersökt detta genom att lägga till en uppsättning interaktionsvariabler som beräknats som produkten av ägande- och branschtillhörighetsvariablerna (ej i tabellen). Ett F-test visar att dessa variabler ger ett signifikant bidrag till förklaringsvärdet. Vår tolkning är att effekten på företagets produktivitet av utlandsägande skiljer sig mellan branscher.

Vi har också undersökt hur företagets totala faktorproduktivitet påverkas av ägarnas nationalitet. Man beräknar då först faktorproduktiviteten som kvoten mellan produktionsvärdet och ett vägt index av insatserna av hög- och lågutbildad arbetskraft, maskiner och byggnader samt insatsvaror, allt till fasta priser.⁸⁴ Vi estimerar därefter en regression där faktorproduktiviteten förklaras av företagets FoU-utgifter, företagsstorleken och egenskapen ”utlandsägd”.⁸⁵

⁸³ Resultaten kvarstår när vi tar hänsyn till extrema observationer: se Karpaty (2004).

⁸⁴ För en detaljerad beskrivning av definitioner, källor och beräkningssätt se Karpaty (2004).

⁸⁵ Eftersom vi redan tagit hänsyn till realkapitalstocken och arbetskraftens kompetens, dvs andelen högutbildade, när vi beräknat den totala faktorproduktiviteten, ingår inte dessa variabler i regressionen.

Tabell 4-3 Förklaringsfaktorer för total faktorproduktivitet i svenska industriföretag 1990–2000

	1 OLS	2 FE	3 FE	4 FE	5 IVFE
FoU-utgifter (t-1)	0.77E-9 (5.11) **	0.01E-8 (3.94) **	0.52E-9 (2.87) **	-0.45E-8 (-2.65) **	0.56E-9 (3.08) **
[FoU](t-1)*[utlandsägt]	0.46E-9 * (1.73)	* 0.10E-8 (1.72) *	* 0.13E-9 (0.51)	* 0.48E-8 (2.84) **	* 0.16E-9 (0.65)
log (företagsstorlek)	-0.02 (-6.87) ***	0.09 (6.64) **	-0.07 (-8.35) **	-0.07 (-7.41) **	-0.08 (-8.97) **
utlandsägt	0.14 (6.22) **	0.29 (13.36) **	0.02 (1.83) *	0.04 (2.73) **	0.17 (2.75) **
konstant	2.20	2.19	3.51	3.50	3.52
bransch	JA ** *	NEJ	NEJ	NEJ	NEJ
år	JA ** *	NEJ	JA ** *	JA ** *	JA ** *
Hausman χ^2			198.85 (0.00)		
\bar{R}^2	0.82				
- inom		0.03	0.67	0.66	0.66
- mellan		0.008	0.21	0.21	0.21
- total		0.008	0.29	0.27	0.29
antal observationer	15 462	15 462	15 462	12 835	13 521

Anm. Beroende variabel: $\log(TFP)$. Företagsstorlek mätt som sysselsatta i förhållande till branschens medelvärde. För variabeldefinitioner, mått och källor m.m. se tabell 4.1 och 4.2. I kolumn 4 är svenskägda multinationella företag exkluderade ur samplet. Hausmantest för endogenitet av utlandsägt, p-värden i parantes.

Källor: SCB, Finansstatistiken och RAMS

Det är uppenbart att företagets FoU-satsningar har en positiv effekt på dess totala faktorproduktivitet. Koefficienten framför FoU-variabeln är positiv och starkt signifikant utom i kolumn 4. Eftersom tecknet för variabeln företagsstorlek varierar med avseende på estimationsmetod kan man inte dra några bestämda slutsatser om stordriftsfördelarnas betydelse.

Resultaten i Tabell 4-3 tyder på att produktivitetseffekten av företagets egen FoU är högre för utlandsägda än för svenska företag. Detta framgår av den signifikant positiva koefficienten för interaktionsvariabeln (utom i kolumn 3). En tänkbar förklaring är att de utlandsägda dotterbolagen, som har tillgång till moderföretagets överlägsna kunskap om produktkvalitet och effektivitet i produktionen, med begränsade egna FoU-insatser för att anpassa produkten till lokala förhållanden kan uppnå avsevärda produktivitetsökningar. Eftersom koefficienten för denna variabel är negativ i Tabell 4-2 kan man dock inte dra några långtgående slutsatser om ägandets roll för forskningens produktivitetseffekter.

Av Tabell 4-3 framgår att utlandsägda företag uppvisar en högre total faktorproduktivitet än de svenskägda företagen. Detta gäller även när vi tagit hänsyn till företagsstorlek och FoU-satsningar, och dessutom kontrollerar för

bransch- och tidsspecifika effekter och/eller företagsspecifika nivåeffekter. Koefficienten för variabeln utlandsägd i kolumn 1 och 2 är positiv och starkt signifikant. Effekten av utlandsägande, mätt av koefficientens storlek, liksom signifikansen, avtar dock när vi kontrollerar för tidseffekter i kolumn 3.

I kolumn 4 har vi begränsat urvalet till de utlandsägda företagen och de lokala svenska företagen, dvs vi har uteslutit svenska multinationella företag.⁸⁶ I jämförelse med de lokala företagen framstår de utlandsägda företagen som betydligt mer produktiva. Jämfört med kolumn 3 är koefficienten för utlandsägande högre och mer signifikant; vi noterar att tidsvariabeln ingår både i kolumn 3 och 4.

Resultaten är alltså entydiga. De utlandsägda företagen är, allt annat lika, mer produktiva⁸⁷, oavsett hur produktiviteten mäts, i synnerhet i jämförelse med de svenskägda lokala företagen. Resultaten är också robusta, oberoende av hur övriga variabler mäts, hur ekvationen specificeras och vilken skattningsmetod som används.

4.2.4 Var de utlandsägda företagen mer produktiva även före uppköpet?

Våra resultat så långt kan förefalla övertygande: utlandsägda företag är mer produktiva. Men frågan är om vi kan dra slutsatsen att dessa företag är mer produktiva därför att de blivit uppköpta eller etablerade av utländska multinationella företag? Kan det i själva verket vara så att det är just högproduktiva svenska företag som tenderar att bli uppköpta? I så fall kan vår tolkning av orsakssambanden vara felaktig.⁸⁸

För att undersöka detta, och renodla effekten av hög produktivitet på sannolikheten att bli uppköpt, har vi sökt kartlägga förklaringsfaktorerna till att företag blivit uppköpta av utländska koncerner. Det är inte självklart vilka bestämningsfaktorerna är bakom förvärv i allmänhet, och utländska förvärv i synnerhet. Modén (1998) gör en genomgång av teorier om ägarskiften. Girma och Görg (2003) genomför en sannolikhetsanalys som beaktar produktivitetstillväxt, ålder, storlek, region, eventuella tidstrender och skalavkastning i företagen. Vi antar här att de egenskaper hos ett företag som bestämmer sannolikheten att företaget blir uppköpt påföljande år är företagets ålder, vinst, storlek, exportriktning, arbetskraftens kompetens, här mätt som löneandelen för högutbildade, FoU-utgifter, branschtillhörighet, regiontillhörighet samt slutligen produktiviteten, här mätt som relativ TFP.

⁸⁶ Eftersom vi saknar en indikator på multinationella företag i vår databas har detta gjorts genom en approximation. Vi har uteslutit sådana svenskägda företag som uppvisar en export till koncernföretag i utlandet som överstiger 10 procent av total försäljning. Urvalet kommer därför att utöver de lokala företagen innehålla de svenska företag som enligt gängse definitioner är multinationella men som av olika skäl har liten export till de utländska dotterföretagen.

⁸⁷ Våra resultat på denna punkt bestyrker resultaten i Modéns (1998) studie av utlandsägande i svensk industri.

⁸⁸ En indikation på detta erhåller vi genom att ett s.k Hausman-test av ekvationerna i kolumn 3 i tabellerna 2 och 3 tyder på att hypotesen att variabeln utlandsägd är exogent given kan förkastas. Följaktligen måste vi räkna med möjligheten att utlandsägandeveriabeln är korrelerad med ekvationens felterm och att skattningen därför kan bli missvisande.

Tabell 4-4 Förklaringsfaktorer för sannolikheten för ett svenskt industriföretag att bli uppköpt av en utländsk koncern

Variabel	Probit
log (relativ TFP)	0.26 (1.31)
FoU-utgifter	-0.97E-9 (-1.65) *
vinst/omsättning	0.04 (1.48)
log (löneandel högutbildade)	0.07 (1.95) **
exportintensitet	0.4 (4.64) ** *
log (företagsstorlek)	0.12 (2.81) ** *
företagets ålder	0.07 (4.85) ** *
(ålder) ²	-0.10E-3 (-4.14) ** *
konstant	-10.0
bransch	JA ***
år	JA ***
A-region	JA ***
Pseudo \bar{R}^2	0.27
Antal observationer	9858

Anm. Beroende variabel "utlandsagd" är 1 för samtliga företag som var svenskägda år 1990. Värdena på de oberoende variablerna avser period (t-1). Relativ TFP avser företagets TFP i förhållande till branschens medelvärde. z-värde inom parentes. Test av parametrar för dummy-variabler: $\chi^2(121) = 649.26$.

Källor: SCB, Finansstatistiken och RAMS

Resultatet av en s.k. probit-skattning av sannolikheten för ett företag att bli uppköpt ett visst år beroende på ovanstående egenskaper för företaget föregående år framgår av Tabell 4-4. Analysen baseras på företag som blivit utlandsägda under perioden 1991–2000 samt företag som varit svenskägda hela perioden. Det visar sig att sannolikheten för ett svenskägt företag att bli uppköpt ökar med företagets ålder, storlek, andelen högutbildade och exportinriktning, men minskar med FoU-intensiteten. Däremot har företagets produktivitet, givet övriga variabler, ingen som helst effekt på sannolikheten att bli uppköpt av ett utländskt företag.

Vi drar därför slutsatsen att vårt huvudresultat – att utlandsägda företag är mer produktiva – inte beror på något omvänt orsaksförhållande att företagen köps upp därför att de är mer produktiva. Därmed kan produktivitetseffekten knytas till själva ägarbytet. Vårt resultat överensstämmer med Modén (1998) som fann att företag i svensk tillverkningsindustri som blev förvärvade av utländska ägare under

perioden 1980–1994 hade en produktivitet innan uppköpet som inte översteg genomsnittet.⁸⁹

Som en ytterligare kontroll av att den kausala tolkningen av våra resultat från Tabell 4-2 och Tabell 4-3 är riktig har vi gjort en ny skattning av ekvationerna i kolumn 3 i Tabell 4-2 och Tabell 4-3 där vi ersatt den faktiska utlandsägandevariabeln med den enligt ovan estimerade sannolikheten att vara utlandsägd (skattad på samtliga företag).⁹⁰ Härigenom rensar vi skattningarna från den snedvridande effekten av att uppköpen kan vara påverkade av produktiviteten. Resultaten (kolumn 4 i Tabell 4-2, kolumn 5 i Tabell 4-3, betecknade IVFE) bestyrker återigen vårt huvudresultat. Utlandsägda företag är mer produktiva än svenskägda, även när vi tar hänsyn till att utlandsägandet i sig är bestämt av ekonomiska faktorer.

4.3 Påverkas produktiviteten i svenskägda företag av förekomsten av utlandsägda företag?

4.3.1 Spridningseffekter av utlandsägande: en litteraturöversikt

Det finns en omfattande litteratur som har studerat effekterna av förekomsten av utlandsägda företag på produktiviteten i de inhemska företagen. En del av dessa studier gäller spridningseffekter av direktinvesteringar i ett antal utvecklingsländer. Flertalet äldre studier är genomförda på branschdata för ett givet år, dvs ett rent tvärsnittsmaterial. Positiva spridningseffekter har belagts för Mexiko av Blomström och Persson (1983), Blomström (1986), Blomström och Wolff (1994) samt Kokko (1994) och (1996). Ett liknande positivt resultat, men med användning av ett tvärsnitt av företagsdata, erhålles också för Indonesien av Blomström och Sjöholm (1999) samt av Sjöholm (1999a) och (1999b). Däremot kan ingen effekt beläggas i ett antal paneldatastudier på företagsdata av Aitken och Harrison (1999) för Venezuela, Kathuria (2000) för Indien och Kokko m.fl. (1996) samt Kokko m.fl. (2001) för Uruguay.

Mönstret är likartat vad gäller studier av spridningseffekter av direktinvesteringar i utvecklade industriländer. Tidiga studier av produktivitetseffekter på inhemska företag av utlandsägande, samtliga utförda på ett tvärsnitt av branschdata för ett givet år, kunde belägga förekomsten av sådana effekter för Australien (Caves 1974), Kanada (Globerman 1979) och Storbritannien (Driffield 2001).

Ett stort antal senare studier som använt sig av paneler av företagsdata har däremot inte lyckats belägga någon *allmän* förekomst av positiva spridningseffekter, lika för alla branscher och företag. Detta gäller Girma (2002) samt Girma och Wakelin (2001a) och (2001b) för Storbritannien, och Barrios och Strobl (2001) för Spanien; flertalet av dessa använder data för 1990-talet. Några studier, t.ex. Konings (2001)

⁸⁹ Modén visade att de utlandsägda företagen hade högre produktivitet och var mer kapitalintensiva jämfört med inhemska företag. Han fann vidare att arbetsproduktiviteten steg i företag som blivit uppköpta av utländska ägare. Dock var effekten av uppköp på relativ faktorproduktivitet mer osäker.

⁹⁰ De probit-skattningar som ligger bakom IVFE-regressionerna innehåller samma variabler som i tabell 4 med undantag för TFP-variabeln.

för Bulgarien och Rumänien, Barry m.fl. (2001) för Irland, finner till och med en negativ produktivitetseffekt av utlandsägande. Generellt skulle man på grundval av flertalet modernare studier kunna hävda att stödet för förekomsten av allmänna och likformiga spridningseffekter av direktinvesteringar är svagt eller obefintligt (Görg och Greenaway 2001).

En studie av utländska investeringar i Sverige av Braconier m.fl. (2001) undersöker produktivitetseffekterna av förekomsten av utlandsägda företag, dels på de största svenska multinationella företagens svenska verksamhet, dels på svenska branschdata. I denna studie går det inte att belägga några positiva spridningseffekter vare sig på branscher eller på (multinationella) företag.

Hur kan man förklara att nyare studier som använt bättre data och mer effektiva skattningsmetoder i många fall inte funnit belägg för några spridningseffekter, till skillnad från de tidigare studierna? En tolkning är att det faktiskt inte finns några spridningseffekter, och att de tidigare studierna på grund av sin uppläggning, bristfälliga data m.m. erhållit missvisande resultat. Det är t.ex. möjligt att utlandsägda företag verkligen är mer produktiva än inhemska, på grund av att de har tillgång till överlägsen kunskap från moderföretaget, men att det utlandsägda företaget effektivt kan förhindra en vidare kunskapsspridning. Det kan också tänkas att de multinationella företagen av någon anledning väljer att etablera sig i branscher med hög produktivitet. Korrelationen mellan hög produktivitet i inhemska företag och utländsk närvaro i branschen kan i detta fall inte tolkas som ett belägg för spridningseffekter.

Ett annat alternativ är att det verkligen finns spridningseffekter av internationella investeringar, men att dessa effekter inte har något enkelt samband med förekomsten av utlandsägande, mätt som andelen sysselsatta i utlandsägda företag. Spridningseffekterna kan variera mellan branscher och med egenskaper hos mottagarföretagen eller med nationaliteten hos de utländska moderföretagen.

Sannolikt beror överföringen av kunskap från de multinationella företagen också på mottagarkapaciteten hos de inhemska företagen, där sambandet inte nödvändigtvis är linjärt. Ett sätt att ta hänsyn till detta är att dela in företagen i grupper efter storlek, humankapitalintensitet m.m. (Girma och Wakelin 2001) eller nivån på total faktorproduktivitet (Haskel m.fl. 2002). Man tillåter därefter effekten av utlandsägande att variera mellan dessa grupper. En annan metod är att låta den marginella effekten på det lokala företagens produktivitet av en ökning av utlandsnärvaron bero på mottagarkapaciteten⁹¹ (Kinoshita 2001, Girma m.fl. 2001).

Girma (2002) och Girma och Wakelin (2001) finner att spridningseffekten av utlandsägande i den brittiska industrin först ökar med ökad mottagarkapacitet men därefter åter minskar. Maximal effekt uppnås således i det fall då potentialen för kunskapsspridning, mätt av teknologigapet, är tillräckligt stort, samtidigt som mottagarkapaciteten inte är alltför låg. I en annan brittisk studie finner däremot

⁹¹ Man skapar alltså en s.k. interaktionsvariabel som är produkten av måtten på utlandsnärvaro och mottagarkapacitet.

Haskel m.fl. (2002) att spridningseffekterna blir större ju större produktivitetsgapet är.

En studie av den amerikanska industrin (Keller och Yeaple 2003) finner betydande och statistiskt belagda spridningseffekter från utlandsägda företag till de lokala företagen. I denna studie mäts utlandsnärvaron på en i jämförelse med andra studier mycket detaljerad aktivitetsnivå.

Sammanfattningsvis kan sägas att resultaten med avseende på förekomsten av spridningseffekter av utlandsägande är ganska blandade. Det är också svårt att entydigt säga att resultaten i de studier som finner belägg för sådana effekter beror på användningen av någon viss analysmetod eller sätt att mäta de relevanta variablerna. Det förefaller dock klart att man bör ta hänsyn till skillnader i mottagarkapacitet mellan de lokala företagen.

4.3.2 Påverkas produktiviteten i svenskägda företag positivt av spridningseffekter från utlandsägda företag i branschen och regionen?

Vi undersöker frågan om spridningseffekter från utlandsägda företag genom att skatta en regression där den totala faktorproduktiviteten i ett svenskt företag ett givet år beror på företagets FoU-verksamhet, dess storlek samt närvaron av utlandsägda företag. Det senare mäts av två variabler som beräknas som andelen av sysselsättningen i branschen respektive regionen som är anställda i utlandsägda företag. Det är inte givet a priori vilken nivå som är relevant för ”närvaro”: vi har experimenterat med län, A-region och kommun och med SNI 2-siffer- och 3-siffernivå. I det följande definieras, såvitt ej annat sägs, region som kommun och bransch på 2-siffernivån av SNI92.

För att undvika risken för att resultaten snedvrids genom effekterna av utelämnade variabler som påverkar produktiviteten har vi valt att arbeta med s.k. panelregressioner med fixa effekter, vilket eliminerar företagsspecifika nivåskillnader som är konstanta över tiden. Vi har också sökt undvika risken för att tolkningen av resultaten kan snedvridas av förekomsten av dubbelriktade samband. Det kan t.ex. tänkas att de utländska multinationella företagen väljer att investera i högproduktiva branscher och/eller regioner. För att kontrollera för detta har vi sökt beräkna bestämningsfaktorerna för utländsk närvaro i bransch och region, beräknat hypotetiska värden för bransch- och regionnärvaro och sedan skattat en ny produktivitetsregression där de faktiska värdena för närvaro ersatts med de hypotetiska.⁹² Härigenom kan man eliminera effekten av det omvända beroendet mellan produktivitet och närvaro.

Dynamiken i den process som leder från FoU-verksamhet och närvaro av utlandsägda företag till de svenskägda företagens produktivitet är sannolikt både utdragen och komplicerad. Eftersom våra tidsserier är så korta kan vi inte hoppas på att kartlägga denna dynamik i detalj. I beräkningarna har vi, såvitt ej annat sägs, som en förenkling antagit att produktiviteten ett visst år påverkas av de övriga variablerna från föregående år. Ett undantag från detta är variabeln branschnärvaro. En under-

⁹² I den slutliga specifikationen för kausalitetsanalys används emellertid värden för branschnärvaro med tre års fördröjning jämte bestämningsfaktorer för regionnärvaro föregående år.

sökning av dynamiken för denna variabel tyder på att den påverkar produktiviteten med en betydligt längre tidsförskjutning än övriga variabler, inklusive närvaro i regionen. I det följande antas därför närvaron av utlandsägda företag i branschen påverka produktiviteten i svenskägda företag med tre års eftersläpning.

Tabell 4-5 Effekter av utländska företags närvaro på produktiviteten i svenskägda industriföretag 1990–2000

Beroende variabel log(TFP)	1 FE	2 FE	3 FE	4 IVFE
utlandsnärvaro i branschen (t-3)	0.02 (20.80) ** *	0.33E-2 (5.62) ** *		0.31E-2 (5.11) ** *
utlandsnärvaro i kommunen (t-1)	0.60E-2 (11.15) ** *	0.76E-3 (2.38) ** *		0.56E-2 (3.01) ** *
utlandsnärvaro i branschen (t-3) alternativ 1			-0.77E-4 (-3.20) ** *	
utlandsnärvaro i kommunen (t-1) alternativ 1			0.53E-3 (1.35)	
utlandsnärvaro i branschen (t-3) alternativ 2			0.76E-4 (3.81) ** *	
utlandsnärvaro i kommunen (t-1) alternativ 2			0.13E-2 (2.49) **	
FoU-utgifter (t-1)	0.18E-8 (5.29) ** *	0.10E-8 (4.93) ** *	0.99E-9 (4.87) ** *	0.99E-9 (4.76) ** *
log (företagsstorlek)	0.22 (10.35) ** *	-0.02 (-1.94) *	-0.03 (-2.64) ** *	-0.02 (-1.82) ** *
konstant	1.25	2.41	2.50	2.20
år	NEJ	JA ** *	JA ** *	JA ** *
F	182.19 ** *	1224.19 ** *	1031.65 ** *	
F alla u(i)=0	11.40 ** *	28.50 ** *	28.40 ** *	27.44 ** *
Hausman χ^2		170.28 (0.00)		
\bar{R}^2				
- inom företaget	0.1078	0.6910	0.6902	0.6791
- mellan företag	0.0008	0.1662	0.1801	0.1528
- Total	0.0016	0.2509	0.2615	0.2412
antal obs.	7666	7666	7666	7666

Anm. Beroende variabel log(TFP) i svenskägda industriföretag med minst 50 anställda. Närvaron i bransch avser värdet tre år tidigare. I det följande är branschtilhörighet definierad på 2-siffernivån av SNI92. Övriga variabler utom företagsstorleken avser värden för föregående år. I alternativ 1 mäts närvaro av utlandsägda företag som förvärvats före 1990. "Närvaro" enligt alternativ 2 avser företag som förvärvats av utländska ägare under perioden 1991–2000. Ett t-test påvisar att skillnaden dem emellan är statistiskt signifikant. Hausmantest för endogenitet för regionnärvaron, p-värde i parantes.

Källor: SCB, Finansstatistiken och RAMS

Kolumn 1 och 2 i Tabell 4-5 visar att förekomsten av utlandsägda företag i samma bransch och region förefaller att öka produktiviteten i de svenskägda företagen. Koefficienterna för de variabler som mäter de utlandsägda företagens sysselsättningsandel i branschen och regionen är nämligen positiva och starkt signifikanta. I tabellen har region definierats som kommun och bransch på 2-siffernivå av SNI.⁹³

När vi inför tidsvariabeln i ekvationen (kolumn 2) minskar de koefficienter som mäter effekten av närvaron av utlandsägda företag, men de är fortfarande positiva och starkt signifikanta. Resultaten påverkas inte nämnvärt av att vi, som i tabell 3 kolumn 4, utelämnar de svenskägda multinationella företagen (ej i tabellen).

Det är också möjligt att effekten på de svenskägda företagens produktivitet av närvaron av utlandsägda företag beror på hur länge de sistnämnda varit utlandsägda. Det kan t.ex. tänkas att kunskapsflödet från de utländska multinationella företagen via deras dotterföretag är som högst under åren efter uppköpet, för att sedan avta. För att undersöka detta har vi delat upp närvarovariablerna så att det första måttet – alternativ 1 – mäter andelen av branschens och regionens sysselsatta som är verk samma i företag som var utlandsägda redan vid periodens början, medan vi i alternativ 2 enbart räknar in sysselsättningen i de företag som köpts upp under perioden 1991–2001.

Resultatet framgår av kolumn 3 i Tabell 4-5. Det är uppenbart att närvaro av utlandsägda företag har en positiv effekt på produktiviteten i de svenskägda företagen i samma bransch och region. Tabellen visar emellertid att det enbart är närvaro av företag som köpts upp under undersökningsperioden som har någon betydelse. Närvaron av de ”äldre” utlandsägda företagen spelar ingen roll för de svenskägda företagens produktivitet; närvaro i branschen av sådana äldre företag har till och med negativ effekt.

4.3.3 Beror spridningseffektens storlek på nationaliteten hos de utlandsägda företagen och på mottagarkapaciteten i de svenskägda företagen?

Spridningseffekterna på produktiviteten i inhemska företag kan bero på nationaliteten hos de utlandsägda företag som förekommer i branschen eller regionen. För att undersöka detta ersatte vi branschvariabeln ”andelen sysselsatta i utlandsägda företag” med motsvarande andelar från olika länder eller ländergrupper, och motsvarande för regionvariabeln. Det visar sig då att koefficienterna för närvaro av utlandsägda företag hemmahörande i olika länder uppvisar signifikanta skillnader.

⁹³ Branschnärvaro i Tabell 4-5 blir mindre signifikant om vi använder en finare branschindelning.

Tabell 4-6 Effekter av utländska företags närvaro i branschen, uppdelad på ursprungsland, på produktiviteten i svenskägda industriföretag 1990–2000

Beroende variabel log(TFP)	1 FE	2 FE
närvaro i branschen av företag från USA (t-2)	0.26E-3 (3.75) ** *	0.12E-3 (3.02) ** *
resten av världen (t-2)	-0.43E-4 (-1.31) ** *	-0.53E-4 (-2.75) ** *
utlandsnärvaro i kommunen (t-1)	0.60E-2 (12.37) ** *	0.68E-3 (2.35) **
FoU- utgifter (t-1)	0.17E-8 (5.14) ** *	0.81E-9 (4.26) ** *
log (företagsstorlek)	0.14 (7.58) ** *	-0.05 (-4.46) ** *
år	NEJ	JA ** *
konstant	1.97	3.38
F	56.52 ** *	1171.28 ** *
F alla u(i)=0	10.84 ** *	28.01 ** *
\bar{R}^2		
- inom företaget	0.0364	0.6708
- mellan företag	0.0025	0.1948
- total	0.0045	0.2605
antal obs.	9429	9429

Anm. Närvaro av utlandsägda företag i branschen är definierad på 2-siffrnivå av SNI92 och ingår med två års fördröjning; närvaron i kommun samt FoU-utgifter ingår med ett års fördröjning.

Källor: SCB, Finansstatistiken och RAMS

Av Tabell 4-6 framgår att den positiva effekten av utlandsägande i branschen är särskilt stor ifråga om amerikanska företag. Detta resultat står sig också när tidsvariabeln inkluderas, även om effekten av närvaro av företag från övriga världen då byter tecken. En mer detaljerad uppdelning (USA, Japan, Norden och övriga EU, ej med i tabellen) visar också klara skillnader med avseende på nationalitet, men rangordningen är inte robust utan varierar med hur ekvationen specificeras och skattas.

Egenskaperna hos mottagarlandet och/eller det mottagande företaget kan också påverka omfattningen av direktinvesteringarnas spridningseffekter. Å ena sidan kan man vänta sig att potentialen för spridning ökar med teknologigapet mellan avsändare och mottagare. Å andra sidan borde teknologiöverföringen underlättas av att den teknologiska nivån hos mottagaren inte är alltför låg.

Tabell 4-7 Betydelsen av mottagarkapaciteten för effekterna av utlandsnärvaro på produktiviteten i svensk-ägda industriföretag 1990–2000

Beroende variabel log(TFP)	1 FE	2 FE
utlandsnärvaro i bransch (t-3)	0.33E-2 (5.54) ** *	0.13E-2 (1.57)
utlandsnärvaro i region (t-1)	0.72E-3 (2.27) **	0.19E-2 (4.01) ** *
FoU-utgifter (t-1)	0.99E-10 (-0.28)	0.10E-8 (5.14) ** *
log (företagsstorlek)	-0.03 (-2.14) **	-0.03 (-2.10) **
[branschnärvaro](t-3)*[FoU]	0.91E-11 (1.89) *	-
[regionnärvaro](t-1)*[FoU]	0.42E-10 (3.44) ** *	-
[branschnärvaro](t-3)*[andel högutbild]	-	0.01 (3.52) ** *
[regionnärvaro](t-1)*[andel högutbild]	-	-0.99E-2 (-3.27) ** *
konstant	2.42	2.43
år	JA	JA ** *
F	1039.37 ** *	1040.06 ** *
F all u(i)=0	28.50 ** *	25.50 ** *
\bar{R}^2		
- inom företaget	0.6918	0.6919
- mellan företag	0.1665	0.1606
- total	0.2514	0.2450
antal obs.	7666	7666

Anm. Samtliga variabler med tidsfördröjning utom företagsstorlek; utlandsnärvaro i branschen med tre års tidsförskjutning, alla övriga variabler med ett års förskjutning. Branschindelningen avser SNI92 2-siffernivå.

Källor: SCB, Finansstatistiken och RAMS

Vi har undersökt detta genom att i regressionen låta effekten av utlandsägande bero på det svenskägda företagens mottagarkapacitet. Denna kan mätas antingen av företagens egen FoU eller av andelen högutbildade av samtliga sysselsatta i företaget.⁹⁴ Resultaten framgår av Tabell 4-7. Det visar sig att effekten på företagets produktivitet av närvaron – både i regionen och branschen – av utlandsägda företag blir större ju större företagens FoU-kostnader är. Bägge interaktionsvariablerna – produkten av närvaro (i bransch och region) och det svenskägda företagens FoU – ger nämligen positivt och starkt signifikant utslag. För det alternativa måttet på mottagarkapacitet – andelen högutbildade – blir resultatet mera blandat: endast branschvariabeln blir positiv och signifikant. Våra resultat stöder alltså idén om mottagarkapacitetens betydelse för kunskapspridningen, men vi erhåller inget stöd för tesen att spridningen blir större ju större teknologigapet är.

4.3.4 Tenderar utländska företag att etablera sig i högproduktiva branscher och regioner?

Frågan är om våra resultat – det positiva sambandet mellan närvaron av utlandsägda företag i samma bransch eller region och produktiviteten i de svenskägda företagen – helt eller delvis kan bero på att det föreligger ett omvänt samband, så att de multinationella företagen tenderar att etablera sig i branscher och regioner där den genomsnittliga produktiviteten är hög. För att undersöka detta börjar vi med att söka klarlägga vilka egenskaper hos branscher och regioner som kan förklara koncentrationen av utländska investeringar.

Som framgår av Tabell 4-8 och Tabell 4-9 varierar andelen anställda i utlandsägda företag starkt både mellan branscher och mellan regioner.⁹⁵ Frågan är vilka bransch- och regionegenskaper som kan förklara detta mönster.

⁹⁴ Vi lägger alltså till två interaktionsvariabler, produkten av företagets FoU och andelen sysselsatta i utlandsägda företag i branschen, respektive i regionen, och motsvarande för andelen högutbildade: se Karpaty och Lundberg (2004).

⁹⁵ Sammantaget har utlandsägandet inom tillverkningsindustrin nästan dubblats under perioden 1990-2000. Den största ökningen av utlandsägandet har skett inom tobaksvarutillverkning, tillverkning av kläder; pälsberedning, tillverkning av motorfordon, släpfordon och påhängsvagnar, trävarutillverkning och tillverkning av andra transportmedel. Det största utländska ägarinflytandet återfinns i kemiindustrin.

Tabell 4-8 Fördelning av andelen anställda i utlandsägda företag branschvis, uttryckt i procent av totala sysselsättningen inom branschen. Svensk tillverkningsindustri 1990 och 2000

Branscher på tvåsiffernivå enligt SNI92	1990	2000
15 Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksframställning	20.5	37.3
16 Tobaksvarutillverkning	0	49.8
17 Textilvarutillverkning	19.4	38.5
18 Tillverkning av kläder; pälsberedning	1.6	35
19 Tillverkning av läder och lädervaror	0	0
20 Trävarutillverkning	2.2	21.9
21 Massa, pappers- och pappersvarutillverkning	13.3	35.4
22 Förlagsverksamhet; grafisk produktion och reproduktion av inspelningar	3.9	14.8
23 Tillv. av stenkolsprodukter, raffinerade petroleumprodukter och kärnbränsle	22.0	82.7
24 Tillverkning av kemikalier och kemiska produkter	28.6	80.1
25 Tillverkning av gummi och plastvaror	28.5	32.7
26 Tillverkning av icke metalliska mineraliska produkter	37.1	62.0
27 Stål och metallframställning	7.6	27.9
28 Tillverkning av metallvaror utom maskiner och apparater	15.9	17.5
29 Maskintillverkning som ej ingår i annan underavdelning	30.1	40.5
30 Tillverkning av kontorsmaskiner och datorer	49.2	29.4
31 Tillverkning av andra elektriska maskiner och artiklar	48.1	34.9
32 Tillverkning av teleprodukter	16.9	18.2
33 Tillverkning av precisionsinstrument, medicinska och optiska instrument samt ur	25.1	42.7
34 Tillverkning av motorfordon, släpfordon och påhängsvagnar	3.7	53.0
35 Tillverkning av andra transportmedel	6.3	26.1
36 Övrig tillverkning	16.1	13.6
Hela tillverkningsindustrin SNI92: tvåsiffernivån 15–36	18,7	36,5

Anm. Avser företag med minst 50 sysselsatta.

Källor: SCB, Finansstatistiken och RAMS

Tabell 4-9 Fördelning av andelen anställda i utlandsägda företag länsvis. Uttryckt i procent av totala sysselsättningen inom länet. Svensk tillverkningsindustri 1990 och 2000

Län	1990	2000
1 Stockholms län	16.0	33.1
3 Uppsala län	16.0	7.7
4 Södermanlands län	33.4	20.6
5 Östergötlands län	23.6	28.6
6 Jönköpings län	12.3	24.3
7 Kronobergs län	13.6	20.6
8 Kalmar län	24.7	37.2
9 Gotlands län	0	0
10 Blekinge län	17.1	72.2
12 Skåne län	26.6	47.0
13 Hallands län	18.9	32.5
14 Västra Götalands län	14.7	46.0
17 Värmlands län	16.1	61.4
18 Örebro län	18.0	35.8
19 Västmanlands län	55.1	44.4
20 Dalarnas län	12.8	46.6
21 Gävleborgs län	8.2	11.6
22 Västernorrlands län	12.2	32.5
23 Jämtlands län	8.8	1.0
24 Västerbottens län	14.8	17.1
25 Norrbottens län	5.5	2.0

Anm. Avser företag med minst 50 sysselsatta.

Källor: SCB, Finansstatistiken och RAMS

Man kan förvänta sig att de utländska investeringarnas branschmönster i första hand förklaras av samma variabler som betingar den svenska ekonomins komparativa fördelar. Studier av handels- och specialiseringsmönstret i svensk industri (t.ex. Hansson och Lundberg 1995) tyder på att det svenska näringslivet tenderar att uppvisa en stark internationell konkurrenskraft inom humankapitalintensiv och i viss mån också realkapitalintensiv produktion, men inte i forskningsintensiv industri. I en studie av utlandsägandets branschmönster i svensk industri finner Gustavsson och Kokko (2003) att frekvensen av utlandsägda företag är hög i humankapitalintensiva branscher, mätt av arbetskraftens utbildningsnivå. Däremot är utlandsägandet inte särskilt markant i forskningsintensiva branscher som sådana.

Om multinationella företag tenderar att etablera sig i humankapitalintensiva branscher kunde man kanske vänta sig ett liknande regionalt mönster. Dessutom är det tänkbart att dessa företag dras till regioner med en stor och differentierad arbetsmarknad. Vår hypotes är att andelen anställda i utlandsägda företag är högre ju större den lokala arbetsmarknaden är, dvs. ju fler industrisysselsatta, och ju större andelen högutbildade i regionens näringsliv.

Det visar sig att närvaron av utlandsägda företag, mätt som andel av sysselsättningen, växer med regionens kapitalintensitet och andel högutbildade, medan regionstorleken inte har någon betydelse. Vi skattar sedan den hypotetiska närvaron av utlandsägda företag i regioner med ledning av dessa samband och låter dessa hypotetiska värden ersätta de faktiska i regressionskvationen, för att kunna eliminera effekten av dubbelriktade samband. Eftersom närvaron i utlandsägda företag i bransch avser värdet tre år tidigare torde risken för dubbelriktad kausalitet för denna variabel vara försumbar.

Kolumn 4 i Tabell 4-5 visar resultatet av denna skattning. Som framgår av tabellen är koefficienterna för bägge närvarovariablerna positiva och starkt signifikanta. Vårt huvudresultat kvarstår således: den totala faktorproduktiviteten i svenskägda företag, allt annat givet, är högre ju större närvaron av utlandsägda företag är i branschen och regionen. Detta positiva samband kan inte förklaras som en effekt av att utländska multinationella företag skulle välja att etablera sig i högproduktiva branscher och regioner.

4.4 Sammanfattning och slutsatser

De frågor som studeras i detta kapitel är två, nämligen

- är utlandsägda företag i svensk tillverkningsindustri mer produktiva än svenskägda?
- går det att visa att produktiviteten i svenskägda företag, allt annat lika, är högre ju större närvaro av utlandsägda företag?

Den genomsnittliga produktiviteten för utlandsägda företag är högre än för svenskägda. Delvis beror detta på att de utlandsägda företagen är mer kapitalintensiva, har en bättre utbildad arbetskraft och bedriver mer forskning. Men även sedan vi tagit hänsyn till dessa faktorer kvarstår en skillnad till förmån för de utlandsägda företagen. Speciellt starkt framstår detta övertag i förhållande till de rent lokala svenskägda företagen, dvs om de svenskägda multinationella företagen utelämnas.

Det finns emellertid en risk att man kan feltolka det positiva sambandet om det i själva verket är så att de utländska multinationella företagen tenderar att köpa upp högproduktiva svenska företag. I så fall borde produktiviteten i dessa företag ha varit hög även före uppköpet. Det visar sig emellertid att hög produktivitet i ett svenskägt företag inte ökar sannolikheten att det blir uppköpt av en utländsk ägare. Det positiva sambandet mellan utlandsägande och produktivitet kan alltså inte förklaras som en effekt av multinationella koncerners uppköpsbeteende.

Våra resultat överensstämmer med resultaten från ett antal internationella studier. En förklaring till fenomenet kan återfinnas i teorin för internationella direktinvesteringar. För att ett multinationellt företag skall kunna uppväga nackdelarna med att operera i ett främmande land krävs att företaget besitter någon ägarspecifik kunskapsfördel gentemot konkurrenterna som kan utnyttjas vid produktion i olika länder. Det kan röra sig om effektivare produktionsteknik, bättre produkt eller ett starkt varumärke. Dessa fördelar överförs till dotterföretagen och framkommer som ett produktivitsövertag.

Närvaron av utlandsägda företag, mätt som andelen sysselsatta i sådana företag, varierar starkt mellan branscher och regioner. Det visar sig att produktiviteten i svenskägda företag, givet företagets storlek och dess forsknings- och utvecklings-satsningar, tenderar att vara högre ju större närvaron av utlandsägda företag i branschen och regionen är. Härvid förefaller närvaron av sådana företag som blivit utlandsägda relativt nyligen att vara speciellt viktig. Effektens storlek förefaller att variera med nationaliteten hos det utländska moderföretaget. Den påverkas också positivt av det svenska företagets mottagarkapacitet, mätt av dess forsknings- och utvecklingsverksamhet, alternativt andelen högutbildade i arbetskraften.

Vi har i detta kapitel inte kunnat gå närmare in på exakt hur dessa produktivitetseffekter på de svenskägda företagen uppkommer. Till en del kan det vara frågan om en effekt av ökad konkurrens som på olika vägar tvingar fram ökad produktivitet hos de lokala företagen.

Den mest sannolika förklaringen är emellertid att produktivitetseffekten uppkommer genom spridning av kunskaper i en bred mening – om nya produkter, ny teknologi eller nya sätt att organisera tillverkning, marknadsföring m.m. – från de utländska multinationella företagen via deras svenska dotterföretag till de lokala svenskägda företagen. Av allt att döma påverkas omfattningen av detta flöde av kunskap av närheten – såväl branschmässigt som regionalt – till de utlandsägda företagen. Förvärvet av ny kunskap kan ske genom att kopiera nya produkter och metoder eller genom omsättning av arbetskraft mellan utlandsägda och svenskägda företag, om kunskapsövertaget hos de förra tar formen av kompetens hos arbetskraften.

Även på denna punkt riskerar tolkningen av resultaten att bli missledande om det förhåller sig så att de utländska multinationella företagen tenderar att etablera sig i sådana branscher och regioner där företagens produktivitet är hög. För att eliminera effekten av detta dubbelriktade samband gör vi om skattningarna på ett sådant sätt att vi tar hänsyn till bestämningsfaktorerna till utlandsägande i regioner.⁹⁶ Emellertid kvarstår vårt resultat: produktiviteten i svenskägda företag påverkas positivt av närvaron av utlandsägda företag.

Vi har visat att utlandsägda företag är mer produktiva än svenskägda, och att utlandsinvesteringar i det svenska näringslivet av allt att döma bidrar till att höja produktiviteten i de svenskägda företagen. Detta har givetvis inte någonting med nationaliteten i sig att göra. Effekten beror på att de utlandsägda företagen är just internationella och därmed sannolikt i besittning av egenskaper och förutsättningar som de rent nationella företagen saknar. På sikt borde alltså näringslivets växande internationalisering, i meningen ökat utländskt ägande, kunna bidra till snabbare teknisk utveckling, högre ekonomisk tillväxt och höjda reallöner i den svenska ekonomin.

⁹⁶ För närvaron i bransch används istället värdet tre år tidigare.

Frågan är vilka näringspolitiska slutsatser man kan dra av detta. Ur ekonomisk-teoretisk synvinkel skulle man kanske kunna hävda att i den mån utlandsägandet leder till ett ”gratis” kunskapsinflöde till den svenska ekonomin, dvs. innebär en så kallad positiv extern effekt, så vore detta ett motiv för subventioner inte bara till utländska företags nyetableringar – och då med belopp som överstiger kostnaderna för andra jobb-skapande åtgärder – utan också till uppköp av befintliga företag.

En så långtgående slutsats kan emellertid knappast dras från våra resultat. För det första har kunskapsstillskottet inte karaktären av ”manna från himlen”. Flera studier har visat att även om kopiering av produkter och metoder ger möjlighet att införa innovationer till lägre kostnad än om man själv skulle ha utvecklat dem, är den inte kostnadsfri. Våra resultat tyder på att företagen måste lägga ner resurser på egen forskning och kompetens hos arbetskraften för att kunna tillgodogöra sig denna kunskapspotential.

För det andra är vår tolkning av resultaten att det föreligger en positiv produktivitetseffekt, inte från närvaron av utländska aktörer i sig, utan från närvaron av internationella företag över huvud taget. Det är alltså möjligt att man skulle finna samma spridningseffekter från svenskägda multinationella företag på lokala svenska företag. En sådan studie ligger emellertid utom ramarna för denna rapport.

För det tredje krävs det mer kunskap om exakt hur och på vilka vägar kunskap av olika slag sprider sig från de internationella till de lokala företagen. Detta är nödvändigt för att mer i detalj kunna utforma näringspolitiken så att den så mycket som möjligt kan dra nytta av den potential som föreligger för att öka produktivitetstillväxten i det svenska näringslivet.

Avslutningsvis kan påpekas att de spridningseffekter av ny kunskap som vi påvisat i vår studie, och som leder till snabbare produktivitetstillväxt, givetvis bara är en av flera aspekter på frågan om ägandets internationalisering. För att kunna dra slutsatser om näringspolitikens utformning måste man väga produktivitetseffekterna mot andra konsekvenser – verkliga eller påstådda – av denna process, som t.ex. huruvida ökat utlandsägande leder till export av jobb i allmänhet, och kvalificerade jobb i synnerhet, eller till att forskningsverksamhet flyttas från Sverige till utlandet,⁹⁷ eller att den ekonomiska politikens kontrollmöjligheter försvagas. Vi vill emellertid hävda att så länge sådana effekter inte kunnat beläggas finns det inga rationella skäl till att näringspolitiken generellt skulle söka begränsa utvecklingen mot internationaliserat ägande.

⁹⁷ Ägandets internationalisering och dess effekter på efterfrågan på olika slag av arbetskraft, samt på relativlöner och forskningsverksamhet, behandlas i de kapitel i denna rapport som skrivs av Pär Hansson och Patrik Gustavsson.

Referenser

- Aitken, Brian J., A. Harrison, and R.E. Lipsey (1996): Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela, and the United States. *Journal of International Economics* 40, 345–371.
- Aitken, Brian J. and Ann E. Harrison (1999): Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, Vol.89, pp.605–618.
- Barrios, Salvador and Eric Strobl (2001): Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers: Evidence from the Spanish Experience, mimeo, CORE Catholic University of Louvain-la-Neuve.
- Barry, Frank., Holger Görg and E. Strobl, (2001): Foreign Direct Investments and Wages in Domestic Firms: Productivity Spillovers vs Labour-Market Crowding Out, mimeo, University College of Dublin and University of Nottingham.
- Blomström, Magnus and Håkan Persson (1983): Foreign Investments and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry. *World Development*, Vol. 11, pp. 493–501.
- Blomström, Magnus (1986): Foreign Investment and Productivity Efficiency: The Case of Mexico. *Journal of Industrial Economics*, Vol.35, pp. 97–112.
- Blomström, Magnus and Fredrik Sjöholm (1999): Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matter?, *European Economic Review*, Vol. 43, pp.915–923.
- Blomström, Magnus and Edward N. Wolff (1994): Multinational Corporations and Productive Convergence in Mexico. In Baumol, William J., Richard R Nelson and Edward N. Wolff (eds.): *Convergence of Productivity – Cross National Studies and Historical Evidence*. Oxford: Oxford University Press, pp. 263–283.
- Braconier, Henrik., Karolina Ekholm and Karen Helene Midelfart Knarvik (2001): Does FDI Work as a Channel for R&D Spillovers? Evidence based on Swedish Data. IUI Working Paper. Stockholm.
- Braunerhjelm, Pontus och T. Lindqvist (1999): Utvandrarna – effekter och drivkrafter bakom huvudkontorsflytten. *Ekonomisk Debatt*, årgång 27. 8/1999. Stockholm.
- Braunerhjelm, Pontus., Modén, K.M och Norbäck, P.J (1999): Barockt metodfel i HUIs undersökning. *Dagens Industri*, 20 maj 1999.
- Caves, Richard E. (1974): Multinational Firms, Competition, and Productivity in Host-Country Markets. *Economica*, Vol. 41, pp. 176–193.

- Doms, Mark E., and J. Bradford Jensen (1998): Comparing Wages, Skills, and Productivity Within Firms Domestically and Foreign-Owned Manufacturing Establishments in the United States. In Robert Baldwin, Robert Lipsey, and J. David Richardson (eds.), *Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting*. Chicago: *The University of Chicago Press*, pp. 235–255.
- Dunning, John H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley.
- Driffield, Nigel (2001): The Impact on Domestic Productivity of Inward Investment in the UK. *The Manchester School*, Vol. 69, pp. 103–119.
- Fors, Gunnar (1998): Locating R&D Abroad: The Role of Adaptation and Knowledge-Seeking, in Braunerhjelm, P. & K. Ekholm (eds.), *The Geography of Multinational Firms*, Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Fölster, Stefan., Fredrik Bergström., Johan Kreicbergs., Joakim Pettersson (1999): Behövs svenska företag? – Sysselsättningseffekter av huvudkontorets lokalisering. Forskningsrapport S39. HUI. Stockholm
- Fölster, Stefan (1999): Spelar det någon roll att svenska företagsägare diskrimineras? *Ekonomisk Debatt*, årgång 27. 8/1999. Stockholm.
- Girma, Sourafel, (2002): Geographic proximity, absorptive capacity and productivity spillovers from FDI – A threshold regression analysis, GEP Research Paper 02/06, University of Nottingham.
- Girma, Sourafel, David Greenaway and Katharine Wakelin (2001): Who benefits from Foreign Direct Investment in the UK? *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 48, pp. 119–133.
- Girma, Sourafel & Holger Görg (2003): Multinationals' productivity advantage: Scale or technology?
GEP Research Paper, University of Nottingham
- Girma, Sourafel and Katharine Wakelin (2001): Regional Underdevelopment: Is FDI the Solution? A Semiparametric Analysis. GEP Research Paper 01/11, University of Nottingham.
- Globerman, Steven (1979): Foreign Direct Investment and Spillover Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries. *Canadian Journal of Economics* Vol.12, pp.42–56.
- Globerman, Steven (1997): Decentralization of research development by multinational companies: determinants and future prospects. In: Fagerberg, J., Hansson, P., Lundberg, L., Melchior, A. (Eds.), *Technology and international trade*. Edvard Elgar Aldershot.
- Griffith, Rachel and Helen Simpson (2002): Characteristics of foreign-owned firms in British manufacturing, IFS WP01/10. London.
- Gustavsson, Patrik och Ari Kokko (2003): Sveriges konkurrensfördelar för export och multinationell produktion. Bilaga 6 till LU 2003

- Görg, Holger and David Greenaway (2001): Foreign Direct Investment and Intra-Industry Spillovers: A Review of the Literature. GEP Research Paper 01/37. University of Nottingham.
- Hanson, Gordon. H. (2000): Should Countries Promote Foreign Direct Investments. Mimeo, University of Michigan.
- Hansson, Pär och Lars Lundberg (1995): Från Basindustri till högteknologi? Svensk näringspolitik och strukturpolitik. SNS Förlag, Stockholm.
- Haskel, Jonathan E., Pereira, Sonia C and Matthew J. Slaughter (2002): Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms? Working paper No. 452. University of London.
- Karpaty, Patrik (2004): Are foreign owned firms more productive? Evidence from Swedish firm data.
- FIEF Working Papers/Örebro Working Papers in Economics
- Karpaty, Patrik and Lars Lundberg (2004): Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers in Swedish Manufacturing. FIEF Working Papers/Örebro Working Papers in Economics
- Kathuria, Vinish (2000): Productivity Spillovers from Technology Transfer to Indian Manufacturing Firms. *Journal of International Development*, Vol.12, pp. 343–369.
- Keller, Wolfgang and Stephen R. Yeaple (2003): Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States. CEPR Working Paper N0. 3805.
- Kinoshita (2001): Yuko R&D and Technology Spillovers Through FDI: Innovation and Absorptive Capacity. CEPR Discussion paper DP2775.
- Kokko, Ari (1994): Technology, Market Characteristics, and Spillovers. *Journal of Development Economics*, Vol. 43, p.279–293.
- Kokko, Ari (1996): Productivity Spillovers from Competition between Local Firms and Foreign Affiliates. *Journal of International Development*, Vol.8, pp.517–530.
- Kokko, Ari, Ruben Tansini and Mario C. Zejan (1996): Local Technological Capability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector. *Journal of Development Studies*, Vol. 32, pp. 602–611.
- Kokko, Ari, Ruben Tansini and Mario C. Zejan (2001): Trade Regimes and Spillover Effects of FDI – Evidence from Uruguay. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 137, pp. 124–149.
- Konings, Jozef (2001): The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level panel Data in Emerging Economies. CEPR Discussion Paper DP2586.
- Lundgren, Nils (1975): *De internationella koncernerna och samhällsekonomin: en antologi*. red. av Nils Lundgren. Stockholm: Rabén & Sjögren.

- Modén, Karl Markus (1998): Foreign Acquisitions of Swedish Companies – effects on R&D and Productivity. ISA 1998/2. Stockholm.
- Oxelheim, Lars (1993): Foreign Direct Investment and the Liberalization of Capital Movements, in Oxelheim, L. (red): The Global Race for Foreign Direct Investments – Prospects for the Future. Heidelberg: Springer Verlag.
- Poldahl, Andreas (2004): Local vs International Spillovers – Evidence from Swedish Firm Level Data. FIEF Working Papers/Örebro Working Papers in Economics.
- Sjöholm, Fredrik (1999a): Technology Gap, Competition and Spillovers from Direct Foreign Investment: Evidence from Establishment Data. *Journal of Development Studies*, Vol. 36, pp.53–73.
- Sjöholm, Fredrik (1999b): Productivity Growth in Indonesia: The Role of Regional Characteristics and Direct Foreign Investments. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47, pp. 559–584.
- Swedenborg, Birgitta. (1979): The Multinational Operations of Swedish Firms. An Analysis of Determinants and Effects. Stockholm IUI.
- Swedenborg, Birgitta. (1982): Svensk Industri i utlandet. En analys av drivkrafter och effekter. Stockholm IUI.
- Wang, Jian-Ye and Magnus Blomström (1992): Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model. *European Economic Review* Vol. 36, pp 137–155.

5 Effekten av näringslivets internationalisering på forskning och utveckling*

Patrik Gustavsson

Under 1990-talet har det svenska näringslivet genomgått ett flertal intressanta förändringar. En förändring är den näst intill explosionsartade ökade närvaron av utlandsägda företag. Under tioårsperioden 1990–2000 mer än fördubblades andelen sysselsatta i utlandsägda företag, från 8,7 procent 1990 till 19 procent år 2000 (se kapitel 3). En annan förändring är den stora ökningen av näringslivets FoU-intensitet, från ca 7,3 procent av förädlingsvärdet 1990 till ca 12 procent år 2000.⁹⁸ Detta innebär att en stor del av arbetskraften är sysselsatt i FoU-relaterad verksamhet. Enligt SCB (2001) arbetade ca 21 procent av den högutbildade arbetskraften i FoU-relaterad verksamhet.⁹⁹

För att bedriva effektiv FoU ställs det synnerliga krav på försörjningen av human-kapitalet, dvs. människor och deras kunskaper och färdigheter. Under senare delen av 1990-talet har det gjorts stora satsningar på utbildning på olika nivåer. I synnerhet har satsningarna varit koncentrerade på teknisk och naturvetenskaplig utbildning. Sammantaget är detta åtgärder som främjar utövandet av forskningsrelaterad verksamhet i Sverige. Dessa satsningar har befast Sveriges ledande position inom FoU och sedan början av 1990-talet har Sveriges utgifter för forskning och utveckling som andel av BNP varit högre än i något annat land.

För att utlandsägda/multinationella företag ska verka stimulerande på de nationella företagens FoU bör företagen skilja sig åt i något avseende. Hur multinationella företag skiljer sig från nationella företag och hur de påverkar det svenska näringslivet har analyserats från ett flertal olika perspektiv. Tidigare studier av svenska multinationella företag har i första hand undersökt vad som bestämmer mönstret för utlandsinvesteringar, samt frågan om utlandsinvesteringarna ersätter investeringar och arbetstillfällen i hemlandet.¹⁰⁰

* Författaren är verksam vid Handelshögskolan i Stockholm och Fackföreningsrörelsens Institut för Ekonomisk Forskning (FIEF).

⁹⁸ FoU-intensiteten avser endast företag med minst 50 anställda.

⁹⁹ Med högutbildad arbetskraft avses personal med postgymnasial utbildning.

¹⁰⁰ SOU 1981, Swedenborg 1982, 1989, Blomström och Lipsey 1989.

Under senare år har flera studier undersökt de strukturella effekterna på hemlandet av de multinationella företagens verksamhet. En fråga som kommit att diskuteras är vilka verksamheter de svenska multinationella företagen väljer att lokalisera till Sverige och vilka de väljer att flytta, samt vilka effekter detta har på tillväxt, produktivitet, arbetsmarknad och lönebildning.¹⁰¹ Vi har emellertid inte funnit någon undersökning som studerat huruvida närvaron av utlandsägda företag påverkar inhemska företags FoU. Mot bakgrund av att det finns en tämligen omfattande litteratur om FoU och om avgörande faktorer för FoU kan detta tyckas vara något överraskande.¹⁰²

I detta kapitel undersöker vi i vilken mån utlandsägda/multinationella företag påverkar nationella svenska företags forskning och utveckling (FoU). Kapitlet syftar även till att utröna om multinationella företag är FoU-intensivare än nationella företag, även när hänsyn tas till faktorer som branschtillhörighet, humankapitalintensitet och företagsstorlek. Vi analyserar både tillverkningsindustrin och tjänstesektorn för att därigenom få en bättre förståelse av likheter och skillnader mellan dessa sektorer.

I korthet har vi funnit att en ökning av andelen sysselsatta i multinationella företag i en bransch leder till ökad FoU-verksamhet i de nationella företagen. Detta gäller dock endast tillverkningsindustrin, inom tjänstesektorn går någon sådan effekt inte att påvisa. En orsak till detta är att de multinationella företagen ofta besitter ett högre tekniskt kunnande som ”spiller över” till de nationella företagen. Därigenom stimuleras de nationella företagens FoU.

Om multinationella företag överför kunskap till nationella företag bör det även medföra att nationella företag som köps upp av ett multinationellt företag ökar sin FoU. Någon omedelbar effekt på de uppköpta företagens FoU går dock inte att finna. Vad gäller andra källor till kunskapsöverföring finner vi att företagens export stimulerar deras FoU medan det inte går att finna något samband mellan företagens FoU och branschens import. I övrigt finner vi det intressant att konkurrens tenderar att minska företagens FoU, och att den totala FoU-massan är ojämnt fördelad med ca två tredjedelar av tillverkningsindustrins FoU koncentrerad till tio företag. Som man kanske kan förvänta sig är de största företagen mest FoU-intensiva. Dock finner vi att om vi endast ser till företag med 50–500 anställda är de minsta företagen de mest FoU-intensiva.¹⁰³

Kapitlet disponeras enligt följande. I nästa avsnitt diskuteras kopplingen mellan internationalisering och FoU. I avsnitt 5.2 presenteras data och i avsnitt 5.3 deskriptiv statistik över näringslivets internationalisering och FoU-verksamhet. I avsnitt 5.4 studeras om de multinationella företagen är FoU-intensivare även när man tar hänsyn till skillnader företagskaraktistik mellan multinationella och nationella

¹⁰¹ Några exempel är Andersson (1993), Blomström (1999), Blomström och Kokko (2000), Hakkala och Kokko (2000), Fors och Kokko (2002), Gustavsson och Kokko (2003) samt kapitlen av Lundberg och Karapy och Hansson i denna rapport.

¹⁰² Se t.ex. Cohen och Levinthal, 1989, Stoneman, 1995 och Gustavsson och Poldahl, 2003.

¹⁰³ Uppgifter om FoU finns inte tillgängliga för företag med mindre än 50 anställda varför företag i storleksintervallet 50–100 anställda i denna rapports utgör de minsta företagen

företag. Det görs även en analys av huruvida övergången från svenskt till utländskt ägande påverkar FoU-intensiteten. I avsnitt 5.5 analyseras förekomsten av eventuella spridningseffekter från de FoU-intensiva multinationella företagen till de nationella företagen. Kapitlet avslutas med en sammanfattande diskussion.

5.1 Litteratur om multinationella företag, FoU och kunskapsöverföring

Ett krav för att kunna bedriva lyckosam FoU är att företaget har tillräckligt med relevant kunskap. Företag kan utveckla sitt kunnande genom t.ex. learning by doing, inhämtande av externa kunskaper och genom egen FoU-verksamhet. Lyckosam FoU ger ett företag ett temporärt kunskapsövertag och en komparativ fördel gentemot konkurrenterna. Det är dock sannolikt att detta kunskapsövertag minskar med tiden. Denna process kan till viss del bromsas med hjälp av patentregler, företagssekretess och andra åtgärder. Kunskap sprids dock mellan företag, branscher och länder. Kunskapsöverföringen medför att icke-teknikledande företag knappar in på det ledande företaget vilket ger upphov till ny FoU. Denna kunskapsöverföring eller tekniköverföring kallas för teknologispillovers eller bara s.k. spillovers. Med andra ord, kunskapsöverföring ger det mottagande företaget en ökad kapacitet för FoU vilket stimulerar dess FoU.

Det finns en stor empirisk litteratur kring spillovers eller kunskapsöverföring. Vanligtvis studeras hur kunskapsöverföring påverkar produktiviteten hos de mottagande företagen. Den kanske mest studerade kanalen för kunskapsöverföring är varuhandeln. Andra kanaler som analyserats är kunskapsöverföring från universitet till privata företag, geografiskt avstånd mellan företag, teknologiskt och geografiskt avstånd mellan forskningslaboratorier, se t.ex. Marjolein (2000), Henderson (1993), Adams & Jaffe (1993), Bernstein and Nadiri (1989) och Keller (1997, 2000, 2002a, 2002b). I en översikt över FoU och spillovers sammanfattar Griliches (1992) litteraturen på följande sätt: "R&D spillovers are present, their magnitude may be quite large, and social return remain significantly above private rates".

En svensk studie som något avviker från det allmänna mönstret är Braconier et al. (2001). Braconier et al. finner inte något bevis för att vare sig in eller utgående spillovers via FDI:s påverkar produktiviteten i svenska företag. De studier som fokuserat på hur teknologiöverföring påverkar företagens FoU kommer (med några få undantag) fram till att teknologiöverföring stimulerar företagens FoU (se t.ex. Cohen, 1995 för en omfattande översikt och Gustavsson och Poldahl (2003) för en svensk studie).

Det finns relativt många utlandsägda/multinationella företag i Sverige och dessa företag utgör en stor källa till kunskap och kunskapsöverföring. Denna kunskapsöverföring är mycket viktig för företagens FoU och teknologiska utveckling. Det kan därför tyckas förvånande att det saknas direkta studier av hur nationella företags FoU påverkas av multinationella företag

Naturligtvis finns det fler faktorer än kunskapsöverföring som påverkar företagens FoU. De mest väsentliga variablerna är graden av konkurrens, företagsstorlek, real- och humankapital, ”appropriability conditions” och ”technological opportunity”. Hur dess faktorer kommer in i bilden diskuteras ingående i t.ex. Stoneman (1995) och Gustavsson & Poldahl (2003). I denna studie ligger fokus på hur multinationella företag påverkar lokala företags FoU, därför går vi inte närmare in på någon djupare analys av övriga variabler. Intresserade läsare kan se de rekommenderade referenserna. Däremot är det viktigt att i den empiriska analysen inkludera dessa (övriga) variabler när man analyserar effekten av utlandsägda/multinationella företag på de nationella företagens FoU.

5.2 Data

Analysen baseras på data över företag verksamma i Sverige under perioden 1990–2000. Data kommer från två samkörda SCB-register. SCB/Finansstatistiken (FS) innehåller information om företagens input och resultat och SCB/RAMS innehåller information om personalens utbildning, ålder och kön.

Analysen omfattar alla företag inom tillverkningsindustrin och tjänstesektorn med minst 50 anställda.¹⁰⁴ År 2000 omfattar materialet 4 876 företag, varav 1 806 företag inom tillverkningsindustrin och 2 581 inom tjänstesektorn. Den formella regressionsanalysen omfattar enbart företag som rapporterar positiva FoU-utgifter. Antalet observationer för år 2000 är 798 för tillverkningsindustrin och 262 för tjänstesektorn. Det är därför uppenbart att endast en mindre del av företagen inom tjänstesektorn (ca 10 procent) aktivt bedriver FoU i sådan omfattning att de ingår i finansstatistiken.

I analysen definieras tre olika typer av företag: *utlandsägda*, *svenska multinationella* och *svenska nationella företag*. Utlandsägda företag definieras efter deras ägandeform. Om ett företag har en utländsk ägare, eller för aktiebolag, har en majoritet av aktiekapitalets röstetal som tillhör en utländsk ägare, definieras företaget som utlandsägt. För att identifiera svenska företag som tillhör en svensk multinationell koncern ser vi till dess försäljning. Om företaget har internexport till företag (inom koncernen) i utlandet definieras företaget som del i ett svenskt multinationellt företag (MNF). Med denna definition kommer sannolikt en viss underskattning av svenska multinationella företag att göras (se nedan). Det generella begreppet *multinationella företag* täcker sålunda både de svenskägda multinationella koncernernas produktion på hemmaplan och utlandsägda företags verksamhet i Sverige. Resterande företag kallas för svenska nationella företag. Denna företagsklassificering följer Gustavsson och Kokko (2003).

Som nämnts täcker analysen tillverkningsindustrin såväl som tjänstesektorn. Då data för tjänstesektorn i allmänhet är behäftade med större mätproblem än data för tillverkningsindustrin görs separata analyser för dessa sektorer. En försiktigare tolkning av resultaten för tjänstesektorn är därför nödvändig. Den finansiella sektorn ingår inte i analysen.

¹⁰⁴ För tillverkningsindustrin omfattar materialet 73 procent av den totala sysselsättningen 1999.

5.3 Deskription: Var finns de multinationella företagen och i vilken omfattning?

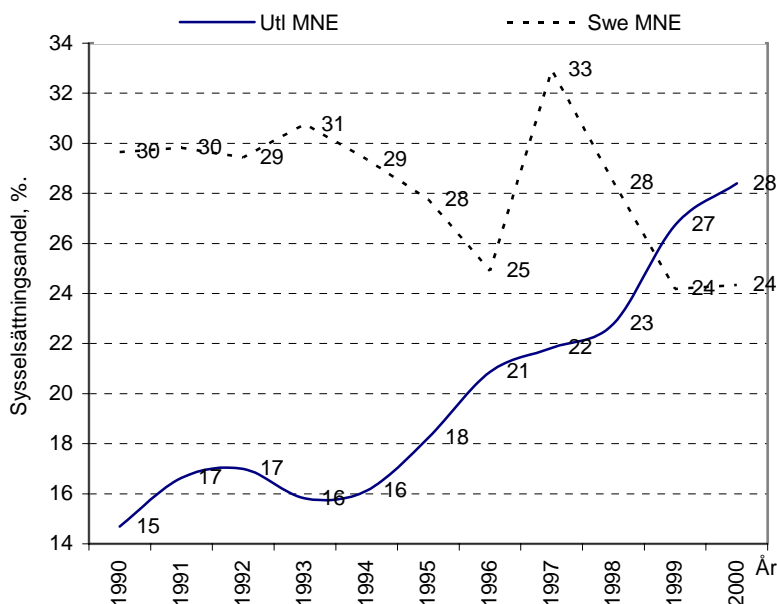
Med liberaliseringen av såväl den svenska som den internationella kapitalmarknaden och utvecklingen av flera regionala integrationsavtal sedan början av 1990-talet har utlandsinvesteringarnas betydelse ökat kraftigt. På det internationella planet ökade den totala sysselsättningen i multinationella företags utländska dotterbolag från omkring 24 miljoner till närmare 46 miljoner. Det uppskattas att närmare hälften av världens export går genom de multinationella företagens utländska dotterbolag (UNCTAD 2001).

Internationaliseringen av den svenska ekonomin har även den varit tämligen snabb. I vårt datamaterial, som endast omfattar företag med minst 50 anställda, fördubblades sysselsättningsandelen i utlandsägda företag från 14,7 till 28,4 procent under 1990-talet. En förklaring till denna utveckling är dels det internationella mönstret, dels borttagandet av etableringshinder för utlandsägda företag i Sverige. Den under 1990-talet långtgående försvagningen av den svenska kronan kan också ha bidragit till denna utveckling. Som Figur 5-1 visar minskade däremot den inhemska sysselsättningsandelen i svenska multinationella företag under perioden, från 29,6 till 24,3 procent. Sammantaget innebär detta att de multinationella företagens (svenska och utlandsägda) sysselsättningsandel under 1990 talet ökat från 44 till 53 procent.¹⁰⁵ ITPS statistik visar även den på en liknande utveckling (ITPS, 2002 b). Enligt ITPS statistik har sysselsättningsandelen i utlandsägda företag mer än fördubblats från 203 000 år 1990 till 520 000 år 2001. Vidare sysselsatte enligt ITPS svenska multinationella företag 25 procent av hela arbetskraften i näringslivet, medan de utländska multinationella företagens andel var 19 procent (ITPS 2002 a, 2002 b).

Det är dock värt att notera, vilket Figur 5-2 på sidan 141 visar, att utlandsägandet inom tjänstesektorn är nästan bara hälften så stort som inom tillverkningsindustrin. Det finns därför skäl att fråga sig om påverkan från utlandsägda företag på nationella företag är lika stor inom tjänstesektorn som inom tillverkningsindustrin. Vad som dock torde vara ställt utom allt tvivel är att multinationella företag har stor betydelse för det svenska näringslivet. Företagens internationella expansion genomförs dessutom i allt större utsträckning via uppköp av existerande bolag, som oftast har välutvecklade nätverk. Det kan därför vara av intresse att undersöka om svenska multinationella företag och utlandsägda multinationella eventuella påverkan på svenska nationella företags FoU skiljer sig åt.

¹⁰⁵ Dessa uppgifter baseras på företag med minst 50 anställda.

Figur 5-1 Sysselsättningsandel utlandsägda och svenska multinationella företag, hela ekonomin, företag med fler än 50 anställda

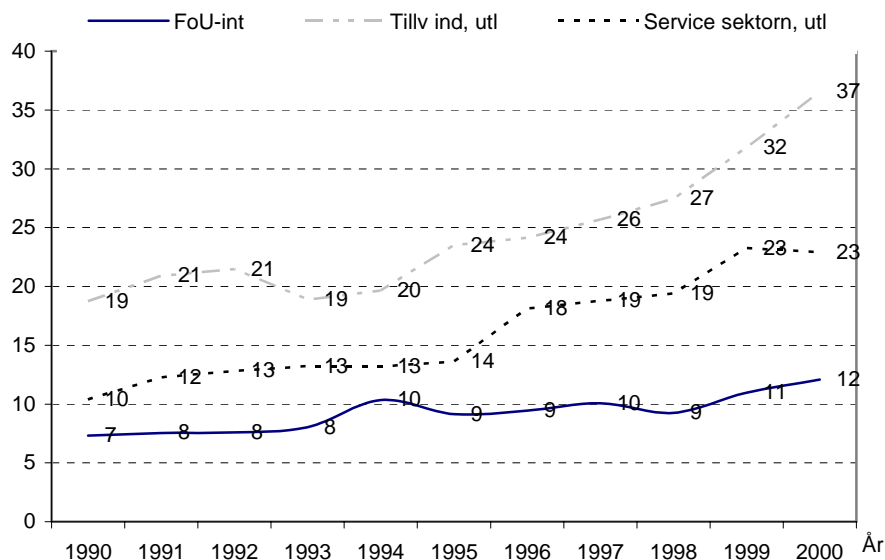


Källa: Data från SCB/Finansstatistiken

En konsekvens av globalisering och borttagande av handelshinder är att ett lands särställning kan komma att försvagas samtidigt som ett lands komparativa fördelar i allt större utsträckning kan få betydelse för dess industristruktur. Mer specifikt – det finns ingen anledning att hålla kvar företagsledning, forskning och utveckling, marknadsföring och avancerad produktion i Sverige om inte Sverige erbjuder lika förmånliga förutsättningar som andra potentiella lokaliseringsorter. Exempelvis kan företag förlägga sin FoU-verksamhet till Sverige och samtidigt förlägga andra delar av produktionen till andra marknader. På detta sätt kan globaliseringen bidra till att accentuera länders komparativa fördelar. Det är därför intressant att som Figur 5-2 visar notera att under perioden 1990–2000 har inte bara sysselsättningsandelen i utlandsägda företag, inom både tillverkningsindustrin och tjänstesektorn, fördubblats. Även ekonomins FoU-intensitet har även den nära nog fördubblats från ca 7 procent 1990 till ca 12 procent år 2000.¹⁰⁶

¹⁰⁶ FoU-intensitet mätt som $(\text{FoU}/\text{förädlingsvärde}) * 100$.

Figur 5-2 Antalet sysselsatta i utlandsägda företag i tillverkningsindustrin och tjänstesektorn samt hela ekonomins FoU-intensitet (FoU i procent av förädlingsvärdet)



Källa: Data från SCB/Finansstatistiken.

Av Figur 5-2 kan man få uppfattningen att Sverige är ett land med komparativa fördelar i FoU och som därför attraherat multinationella företag att förlägga FoU-intensiv produktion till Sverige. Låt oss, innan vi drar en sådan slutsats, först studera några karakteristika för svenska och utlandsägda multinationella företag samt svenska nationella företag. Tabell 5-1 ger en beskrivande statistik över de tre olika företagstyperna. Den kanske mest slående observationen är att svenska och utlandsägda multinationella företag är tämligen lika varandra medan de nationella företagen i genomsnitt är mindre, bedriver relativt lite FoU och har låg kapital- och humankapitalintensitet.¹⁰⁷

¹⁰⁷ Företagen i tabell 5.1 omfattar färre än 2 000 företag men täcker ändå en stor del av landets industriproduktion. Företagen i tabell 5.1 svarade för 73 procent av den totala sysselsättningen i tillverkningsindustrin 1999.

Tabell 5-1 Internationella och nationella företag med mer än 50 anställda i den svenska tillverkningsindustrin 1999

	Svenska multinationella	Utländska multi- nationella	Nationella företag
Antal företag	527	487	807
(andel av totala antalet företag, %)	(29)	(27)	(44)
Sysselsättning	226 000	175 000	146 000
(andel av total sysselsättning, %)	(41)	(32)	(27)
FoU-utgifter (mnkr)	41 400	24 500	2 600
(andel av samlade FoU-utgifter, %)	(60)	(36)	(4)
Förädlingsvärde (mnkr)	148 000	117 000	62 000
(andel av totalt förädlingsvärde, %)	(45)	(36)	(19)
FoU-intensitet (FoU/Förädlingsvärde)*100	28 %	21 %	4,1 %
Kapitalintensitet (miljon kr per anställd)	396	488	281
Andel högutbildade (% av anställda i företagsform)	24	24	16
Arbetsproduktiviteten (förädlingsvärde/anställd, miljon kr)	655	669	425

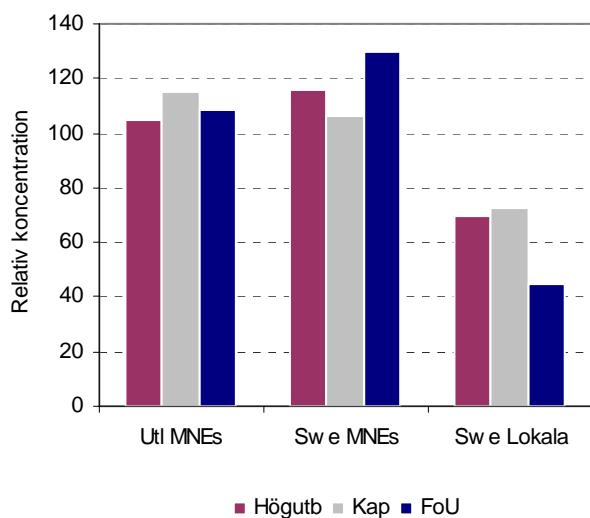
Källa: Gustavsson & Kokko (2003). Bygger på data från SCB/Finansstatistiken samt SCB/RAMS. Högutbildad personal avser personal med postgymnasial utbildning.

Av Tabell 5-1 framgår att multinationella företag står för 96 procent av den totala FoU och endast 73 procent av sysselsättningen inom tillverkningsindustrin. Att multinationella företag är överrepresenterade i FoU kan bero på två saker: 1. de är överrepresenterade i FoU-intensiva branscher eller 2. de är mer FoU-intensiva än vad som kan motiveras utifrån branschtillhörighet.

Av Figur 5-3 på sidan 143 framgår att multinationella företag tenderar att vara överrepresenterade i FoU, kapital och kunskapsintensiva branscher (ett index som överstiger 100 indikerar att en företagstyp är överrepresenterad i en bransch). Motsatsen gäller nationella företag. Vi kan med andra ord konstatera att svenska och utlandsägda multinationella företag är tämligen lika varandra och väl rustade för avancerad produktion. De nationella företagen däremot återfinns inom mer arbetskraftsintensiva branscher och sannolikt inom ”enklare” produktion.¹⁰⁸ Denna observation sammanfaller väl med vad man funnit i andra länder och med vad man utifrån OLI-ramverket kan förvänta sig om multinationella företag.¹⁰⁹

¹⁰⁸ En aspekt av industristrukturen som inte framgår av informationen i tabell 1 är beroendet av ett relativt litet antal stora företag. Även om det sammanlagt finns mer än en kvarts miljon företag i näringslivet domineras industrin av en handfull mycket stora företag. De 30 största industrikoncernerna står för mer än en tredjedel av industrins förädlingsvärde och merparten av exporten. Tiotalen koncerner svarar för uppemot 90 procent av satsningarna på forskning och utveckling (Jakobsson 1999).

¹⁰⁹ Se tidigare diskussion om OLI-ramverket eller Markusen (2003) för en översikt.

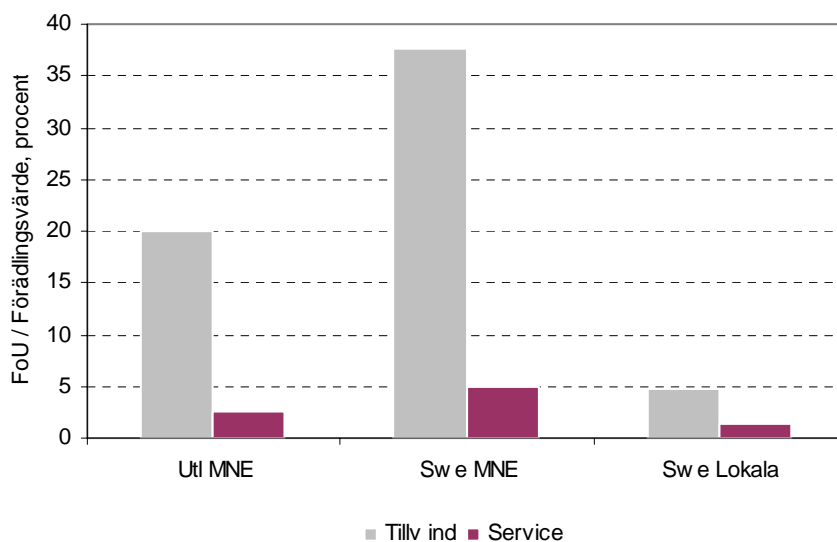
Figur 5-3 Relativ koncentration, tillverkningsindustrin 1999¹¹⁰

Källa: Data från SCB/Finansstatistiken.

FoU inom tillverkningsindustrin och tjänstesektorn

Det finns idag betydligt färre studier på tjänstesektorn än på tillverkningsindustrin, detta motiverar oss att närmare studera skillnader mellan dessa två sektorer.

Figur 5-4 FoU-intensitet, avser företag med minst 50 anställda, år 2000



Källa: SCB/Finansstatistiken

¹¹⁰ Index byggt på ovägda sysselsättningsvärden, SNI 92, 3-siffernivån, 1999, beräknas enligt följande:

$$\text{Index} = [(\text{antal anställda i industrityp } (i) \text{ av företagsform } (j) / (\text{tot. antal anställda i industrityp } (i)) / (\text{tot. antal anställda av fgt. typ } (j) / \text{tot. antal anställda i tillverkningsindustrin})] * 100.$$
 En industri har klassificerats så som intensiv i faktor 'x' om industrins faktorintensitet tillhör den 75:e percentilen eller högre, SNI 92, 3-siffernivån.

Figur 5-4 visar med all önskvärd tydlighet att tillverkningsindustrin är betydligt mer FoU-intensiv än tjänstesektorn. Vi har därför anledning att tro att FoU inte har en lika central roll inom tjänstesektorn som inom tillverkningsindustrin. Inte heller är inslaget av utlandsägande lika omfattande som inom tillverkningsindustrin. Det är därför befogat att fråga sig huruvida tjänstesektorn är lika känslig för förändringar i variabler som är av betydelse för företagens incitament att bedriva FoU och i synnerhet om utlandsägda företags påverkan på nationella företags FoU skiljer sig åt mellan tillverkningsindustrin och tjänstesektorn. Detta är några av de frågor regressionsanalysen kommer att beröra. Låt oss därför summera några observationer som framkommit av den deskriptiva analysen.

- De multinationella företagen står för nästan all FoU, och i jämförelse med nationella företag är de överrepresenterade inom FoU-kapitalintensiva och kunskapsintensiva branscher.
- Under 1990-talet har andelen sysselsatta i utlandsägda företag, grovt räknat, fördubblats inom såväl tillverkningsindustrin som tjänstesektorn.
- Under samma period har enligt finansstatistikens FoU-statistik även näringslivets FoU-intensitet nära nog fördubblats från ca 7 till över 12 procent av förädlingsvärdet.
- Inom tjänstesektorn är det endast en mindre andel (ca 10 procent) av företagen med minst 50 anställda som rapporterar att de bedriver FoU.
- FoU-intensiteten inom tjänstesektorn är betydligt lägre än inom tillverkningsindustrin.
- Andelen sysselsatta i utlandsägda företag inom tjänstesektorn är nästan bara hälften av tillverkningsindustrins.

Utifrån dessa observationer kan man bland annat anta att de multinationella företagen är mer avancerade än de nationella företagen. Det är därför även rimligt att anta att kunskapsöverföring mellan de olika företagstyperna går från de multinationella företagen till de nationella företagen och inte tvärtom. Ett uppköp kan sålunda leda till att uppköpta företag lättare får tillgång till information och teknik, vilket i sin tur stimulerar det uppköpta företaget att öka sin FoU. Vad gäller de multinationella företagen är svenska och utlandsägda företag tämligen lika varandra och ett balanserat och ömsesidigt kunskapsutbyte är sannolikt möjligt. Med ny kunskap kan den risk som associeras med ett FoU-projekt minskas och i vissa fall kan även nya FoU-projekt födas. Den sannolika nettoeffekten av en ökad närvaro av multinationella/avancerade företag och ökad kunskapsöverföring är därför en ökning av de nationella företagens FoU. Då tjänstesektorn är mindre FoU-intensiv, och mindre internationaliserad än tillverkningsindustrin, kan denna effekt antas vara starkare inom tillverkningsindustrin än inom tjänstesektorn.

5.4 Hur påverkas företagens FoU av utländskt ägande?

Analysen i detta avsnitt syftar till att besvara två frågor:

1. Är svenska och utlandsägda multinationella företag mer FoU-intensiva än nationella företag om vi tar hänsyn till i vilken bransch de verkar samt ett antal andra företagskarakteristika?

Med regressionsanalys finner vi att både svenska och utlandsägda multinationella företag har en signifikant högre FoU-intensitet än nationella svenska företag. Med andra ord, oavsett utifrån vilket perspektiv vi studerar data framstår multinationella företag som mer FoU-benägna än nationella företag.¹¹¹ Intressant att notera är att utlandsägda företags FoU-intensitet ligger på en högre nivå än nationella företags, detta skulle de ej göra om de systematiskt valde att flytta förlägga (all) sin FoU i andra länder än Sverige.

2. Ökar eller minskar FoU-intensiteten hos svenska företag som övergår till att bli medlem i en utlandsägd koncern? Med andra ord, ger ägarskiftet någon omedelbar effekt på företagens FoU?

När vi analyserar huruvida ägarskiftet har någon omedelbar effekt på företagens FoU finner vi inga bevis för att övergången från att vara ett svenskt företag till medlem i ett utlandsägt företag ger någon effekt på dess FoU.¹¹² Vi vill dock understryka att för en noggrann utvärdering av uppköps effekter krävs en mer långtgående analys i vilken man tar hänsyn till att företag inte köps upp helt slumpmässigt. Det kanske är vissa karakteristika hos företagen som gör att de köps upp. Det tar sannolikt också tid innan effekten av ett uppköp fullt ut ger genomslag hos det enskilda företaget. Därför bör effekten av ett uppköp ses utifrån ett dynamiskt perspektiv där vi tillåter oss att följa utvecklingen över tiden. Denna analys ger dock ingen anledning att tro att uppköpta företags FoU tillfälligt förändras eller utlokaliseras till utlandet. Denna fråga är dock så viktig och komplex att en djupare analys bör göras innan några långtgående slutsatser dras.

Analysen föranleder oss att dra följande två slutsatser:

- Även när hänsyn tas till branschtillhörighet, företagsstorlek och andra faktorer som är av betydelse för företagens FoU-beslut är multinationella företag mer FoU-intensiva än de nationella företagen.
- Det finns inga indikationer på att svenska företag som övergår i utländsk ägo omedelbart signifikant förändras eller minskar sin FoU-intensitet.

¹¹¹ Regressionsresultaten presenteras i tabell A1.

¹¹² Regressionsresultaten presenteras i tabell A1.

5.5 Kunskapsspridning och FoU

I det följande ska vi studera huruvida utlandsägande och multinationella företag påverkar svenska företags FoU-investeringar. Vår utgångspunkt är en enkel specifikation (modell 1 i samtliga regressionstabeller, se bilagan). I denna enkla specifikation tar vi endast hänsyn till periodeffekter när vi studerar sambandet mellan företags FoU och något mått på närvarograd av utlandsägda/multinationella företag i en bransch. I de följande specifikationerna utökar vi analysen och tar hänsyn till ett flertal andra faktorer som litteraturen om FoU identifierat som betydelsefulla. En kort genomgång av dessa variabler gavs i avsnitt 5.1. De teoretiska mekanismer genom vilka de verkar står att finna i t.ex. Gustavsson och Poldahl (2003) och Stoneman (1995). Den som endast vill tillgodogöra sig resultaten kan koncentrera sig på resultatpresentationen i löpande text. Resultat återfinns i bilagan.

Utöver vilka andra variabler vi inkluderar i analysen visar det sig att våra resultat även påverkas av vilken estimeringsmetod vi använder. Olika estimeringsmetoder utnyttjar variation i data på olika sätt, något som visar sig vara av betydelse för våra resultat. Vi kommer därför att ge en enkel förklaring till hur några estimatorer fungerar och varför detta kan påverka resultaten.

Då företagens FoU står i fokus inkluderas endast företag som till finansstatistiken rapporterat positiva FoU-utgifter. Vi kan sålunda inte uttala oss om hur företag som inte bedriver FoU påverkas av multinationella/utlandsägda företag. Endast företag med minst 50 anställda ingår i FoU-statistiken. I likhet med Lundberg och Karpatys kapitel i denna rapport mäts närvarograden av utlandsägda/multinationella företag som den årsvisa andelen sysselsatta i utlandsägda/multinationella företag i en bransch, där bransch definieras enligt SNI-92 3-siffernivån.

Tjänstesektorn och tillverkningsindustrin studeras separat

Som nämnts tidigare görs separata analyser för tjänstesektorn och tillverkningsindustrin. Detta kan motiveras på ett flertal sätt. Dels skiljer sig tjänstesektorn och tillverkningsindustrin från varandra från ett produktionsperspektiv, dels är det i sig intressant att studera skillnader och olikheter mellan tjänstesektorn och tillverkningsindustrin. Förutom detta är det även viktigt att ha i åtanke att det kan vara något svårare att mäta produktion och insatser i tjänstesektorn än i tillverkningsindustrin. Data från tillverkningsindustrin anses därför vara något mer tillförlitliga. Detta är en förklaring till varför det i dag finns ett flertal analyser av olika frågeställningar där tillverkningsindustrin analyseras medan det finns betydligt färre studier av tjänstesektorn. Detta gäller både Sverige och internationellt. Vi bör dock betänka att tjänstesektorn i dag står för en större andel av den totala sysselsättningen än tillverkningsindustrin varför det är av intresse att öka kännedomen om denna sektor. Då denna analys endast omfattar företag som bedriver FoU-verksamhet reduceras antalet analyserade företag inom framför allt tjänstesektorn. Vidare omfattas inte finansiella företag av data. Rekommendationen är därför att vi bör iaktta en något större försiktighet när vi tolkar resultaten från tjänstesektorn.

Regressionsmodellerna specificeras enligt regressionsmodellen i bilagan och en detaljerad variabelbeskrivning återfinns i bilagan.

5.5.1 Utlandsägda företags inverkan på svenska nationella företag

Tillverkningsindustrin

Vår utgångspunkt är modell 1 i Tabell A 5-2 på sidan 158 där vi ser att FoU i svenska företag ökar med sysselsättningsandelen i utlandsägda företag i branschen. Den fråga vi ställer oss är hur robust är detta samband? Regressionsmodellerna läses kolumnvis där varje kolumn representerar en modell. Till varje variabel hör en skattad koefficient, som säger hur mycket företagens FoU förändras om denna variabel ökar med en enhet eller procent. Inom parentes under den skattade koefficienten finner vi dess t-värde, vilket indikerar variabelns signifikans. En, två respektive tre stjärnor, *, **, ***, indikerar signifikans på 1, 5 respektive 10 procents signifikansnivå. Skillnaden mellan modell 2–6 består i att bransch- och företagspecifika effekter (kallas fixa effekter), som inte varierar över tiden, inkluderas i olika omfattning. Även olika estimeringsmetoder används.

När vi går från modell 1 till modell 2 och inkluderar ytterligare variabler bibehålls ett positivt och signifikant samband mellan företagens FoU och branschens sysselsättningsandel i utlandsägda företag. Det kan dock diskuteras huruvida det råder ett momentant samband mellan företagens FoU och andra variabler. Det är väl känt att det kan ta tid för ett företag att anpassa sig till förändringar i omgivningen. Utöver denna tröghet kan det finnas anledning att anta att företag simultant fattar beslut om FoU, investeringar i kapital och sysselsättning. Om så är fallet har vi ett så kallat simultanitetsproblem, vilket kan ge upphov till skeva skattningsresultat. I båda fallen kan dessa problem ofta åtgärdas genom att vi använder oss av tidsförskjutna värden på förklaringsvariablerna. När vi (i modell 3) inför ett års tidsförskjutna värden ser vi endast marginella förändringar av resultaten.¹¹³

¹¹³ För att denna metod ska vara valid krävs det att framtida chocker inte påverkar dagens investeringsbeslut. Även två års tidsförskjutna värden har provats, detta medförde inte några signifikanta skillnader i skattningarna.

Som Tabell 5-2 visar är FoU en av många verksamheter där variationen mellan företag och branscher är betydande medan den varierar mindre inom ett givet företag eller bransch över tiden. I modell 4 inkluderas fixa branscheffekter, vilket leder till att det skattade sambandet mellan andelen sysselsatta i utlandsägda företag och nationella företags FoU inte blir signifikant. En trolig förklaring till detta är just det faktum att införandet av fixa branscheffekter fångar upp en stor del av den variation i data som ligger mellan branscher. Resultaten från modell 5 och 6 visar att det helt och hållet är skillnaden mellan branscher som driver fram ett signifikant samband mellan FoU och graden av utländsk närvaro.

Om estimeringsmetoder och skillnader i resultat dem emellan

Det positiva sambandet i modell 5 indikerar att svenska nationella företag verksamma i branscher med en stor andel av sysselsättningen i utlandsägda företag tenderar att bedriva relativt mycket FoU. Anledningen till detta kan vara att närvaron av utlandsägda företag påverkar de nationella företagen FoU positivt. En annan förklaring kan vara att utlandsägda företag är relativt koncentrerade till FoU-intensiva branscher (vilket vi redan konstaterat är fallet). Med BE-estimatoren kan vi inte diskriminera mellan dessa hypoteser. För att kringgå denna problematik utnyttjar vi fixeffekttestimatoren (fe, modell 6).

Med fixeffekttestimatoren (FE) analyseras hur ett företags FoU samvarierar med branschens andel av sysselsättningen i utlandsägda företag över tiden (dvs. all information om hur andelen utlandsägda företag skiljer sig åt mellan olika företag och branscher ignoreras). Därför är FE estimatoren ett stringent test och om den ger ett signifikant samband mellan FoU och närvarograd av utlandsägda företag kan det ses som ett trovärdigt resultat.¹¹⁴

Om vi summerar resultaten och lägger särskild vikt vid FE-estimatoren blir slutsatsen (trots att några modeller pekar på ett positivt samband) att vi inte finner tillräckliga belägg för att andelen sysselsatta i utlandsägda företag påverkar nationella svenska företags FoU.

¹¹⁴ För att försvåra tolkningen av resultaten ytterligare bör vi beakta att om variablerna har en liten variation över tiden kan det vara svårt att fånga ett samband även om det finns i data. I princip kan man säga att om variationen över tiden är liten kan det kompenseras med långa tidsserier. Våra data är begränsade till perioden 1990–2000, vilket om man vill analysera FoU och utlandsägande är en måttligt lång tidsperiod. Därför kan även den information som finns i tvärsnittet vara värdefull. OLS utnyttjar såväl variation över tiden som den mellan företag och branscher.

Tabell 5-2 Variabelbeskrivning

Variabel	Standardavvikelse				
	Mellan ftg./ind.	Över tid ftg./ind.	Medel- värde	Min.	Max.
Andel i utl. ftg.	32,0	9,5	45	0	100
Andel i MNF:s	21,4	11,2	23	0	100
Tekn. potential	26,5	23,3	9	0	100
Humankapital	20,8	4,0	22	0	100
$\ln(\text{FoU})$	2,11	0,7	8	1,2	16,7
$\ln(\text{Omsättning})$	1,3	0,3	12	-0,0	18,9
Herfindahlindex	246	76,8	59	0	7909
$\ln(\text{Kapitalint})$	1,5	0,5	5	-4,6	11,8
Exportandel	29,5	9,9	20	0	849
Importandel	1,9	1,0	0,77	0,01	91,0

Tjänstesektorn

Samma analys som för tillverkningssektorn har gjorts för tjänstesektorn. Då det är en mindre andel av företagen inom tjänstesektorn som redovisar positiva FoU-utgifter resulterar detta för tjänstesektorn i ca 1 200 observationer fördelade över elva år. För att illustrera bortfallet kan nämnas att år 2000 omfattade data för tjänstesektorn 2 581 företag, varav endast 262 av dessa rapporterade positiva FoU-utgifter.

Då vi redan gått igenom hur de olika estimatorerna utnyttjar variationen i data fokuserar vi i stället på hur resultat från tjänstesektorn förhåller sig till de resultat som erhöles från tillverkningsindustrin.

Av Tabell A 5-5 på sidan 161 framgår att resultaten från tillämpningen av FE-modellen (modell 6) inte ens uppvisar ett svagt positivt samband. Trots att ett par andra modeller indikerar ett positivt samband blir vår slutsats ändå att något säkert ställt positivt samband mellan företagens FoU och branschens sysselsättningsandel i utlandsägda företag inte står att finna. Denna slutsats gäller sålunda både tjänstesektorn och tillverkningsindustrin.

5.5.2 Multinationella företags inverkan på svenska nationella företags FoU

Som vi sett fann vi inte några överväldigande bevis för att utlandsägda företag påverkar de svenska nationella företagens FoU. En orsak till detta kan vara att de utlandsägda företagens nätverk till stor del ligger i företag lokaliserade i utlandet, och då sannolikt företrädesvis i moderföretagets hemland. Om så är fallet kan detta medföra att den information och kunskap som de utlandsägda multinationella företagen har inte så lätt överförs till svenska nationella företag. Kunskapsöverföring underlättas nämligen av nära kontakter. De svenska multinationella företagen bör då kunna vara en kompletterande källa för kunskapsöverföring. De svenska multinationella företagen har i jämförelse med utlandsägda företag generellt sett närmare kontakter med nationella svenska företag. Utöver detta delar de svenska företagen i högre utsträckning en gemensam företagskultur, vilket i sig underlättar kommunikation och kunskapsöverföring. En naturlig utvidgning av analysen i avsnitt 5.5.1.

är därför att studera hur närvaron av multinationella företag i en bransch påverkar de svenska nationella företagens FoU.

Tillverkningsindustrin

I jämförelse med Tabell A 5-2 (sidan 158), där vi använde oss av andelen sysselsatta i utlandsägda företag, ser vi i Tabell A 5-4 (sidan 160), där vi övergått till att använda både svenska och utlandsägda MNF:s, att detta ger en markant ökning av signifikansen i våra skattningar. Här ger även den viktiga FE-estimatorn ett positivt och signifikant utslag. Tolkningen från FE-estimatorn säger att för ett enskilt företag samvarierar dess FoU över tiden med branschens sysselsättningsandel i MNF:s.¹¹⁵ Detta är ett signifikant resultat som får stöd i flera andra modeller, vilket indikerar att FoU-investeringarna hos de nationella svenska företagen låter sig påverkas i positiv riktning av multinationella företag. I sammanhanget är det inte svårt att föreställa sig att den kunskapsmassa som de multinationella företagen har kan vara väsentligt större än de nationella företagens. Kunskapsöverföring kan därför ske i sådan omfattning att den ger signifikanta avtryck i de nationella företagens FoU. Med andra ord, om vi till de utlandsägda företagen lägger de svenska multinationella företagen representerar denna grupp en tillräckligt stor kunskapsmassa för att det inom tillverkningsindustrin ska ge en signifikant effekt på nationella företags FoU.

Tjänstesektorn

För tjänstesektorn är resultaten i Tabell A 5-5 (sidan 161) inte lika starka som för tillverkningsindustrin. Vi finner viss evidens för att multinationella företag även inom tjänstesektorn påverkar de nationella företagens FoU-verksamhet. Dock får denna hypotes inget stöd från den viktiga FE-estimatorn, varför bevisen för ett positivt samband är för svaga för att betraktas som säkerställda. Vad vi dock kan säga är att det inte finns skäl att tro att multinationella företag påverkar de nationella företagens FoU i negativ riktning.

Vi kan hittills skönja två tendenser. Om vi för det första enbart ser till utlandsägda företag är det svårt att finna övertygande bevis för att dessa skulle påverka svenska nationella företags FoU. Om vi i stället koncentrerar oss på den större gruppen *multinationella företag* blir bilden annorlunda. Det är nu svårt att hävda att multinationella företag inte skulle påverka svenska nationella företags FoU (åtminstone inom tillverkningsindustrin). För det andra är effekten av utlandsägda/multinationella företag mer signifikant på företag inom tillverkningsindustrin än på företag verksamma inom tjänstesektorn. Sammantaget är detta konsistent med att tjänstesektorns FoU-intensitet och internationaliseringsgrad är betydligt lägre än tillverkningsindustrins och att tjänstesektorn därför kan vara mindre påverkad av MNF:s och inte lika mottaglig för faktorer som kan antas påverka FoU. För att sluta cirkeln kommer vi avslutningsvis att studera huruvida utlandsägda multinationella företag påverkar svenska multinationella företags FoU.

¹¹⁵ Modell 4 ger inte något signifikant samband mellan FoU och MNF:s. Med samma specifikation återvinns signifikans med hjälp av F-GLS-estimering. För att hålla nere antalet modeller utelämnas dock F-GLS-modellerna.

5.5.3 Utlandsägda företags inverkan på svenska multinationella företags FoU

Som tidigare beskrivning visat liknar svensk- och utlandsägda multinationella företag mer varandra än nationella företag. Beskrivningen ger anledning att tro att skillnaden i teknologisk nivå mellan svenska och utlandsägda MNF:s, under förutsättning att de agerar på samma marknad, inte är alltför stor. Om företag har ungefär samma teknologiska kunnande medför detta att potentialen för ensidig teknologiöverföring är något begränsad. Å andra sidan ökar sannolikheten för komplementära kunskaper, vilket i sin tur medför att teknologiöverföringen blir dubbelriktad, och inte enkelriktad, vilket den är om ett företag är teknologiskt underlägset det andra. Som nämnts tidigare medför kunskapsinflöde, generellt sett, stimulans och en drivfjäder för företags FoU.

I Tabell A 5-6 och Tabell A 5-7 (sidan 162 resp 163) jämförs hur närvaron av utlandsägda företag påverkar svenska multinationella företags FoU inom tjänstesektorn och tillverkningsindustrin. När vi med hjälp av FE-estimatoren bortser från att utlandsägda företag kan vara koncentrerade till vissa branschtyper, eller på annat sätt rensar för branschtillhörighet är det huvudsakliga intrycket att de utlandsägda företagen inte påverkar svenska multinationella företags FoU. Vi kan därför inte hävda att svenska multinationella företag får FoU-stimulerande teknologiöverföring från utlandsägda företag, eller via andra mekanismer låter sina FoU-beslut påverkas av närvaro av utlandsägda företag.

5.5.4 Övriga variablers effekt på FoU

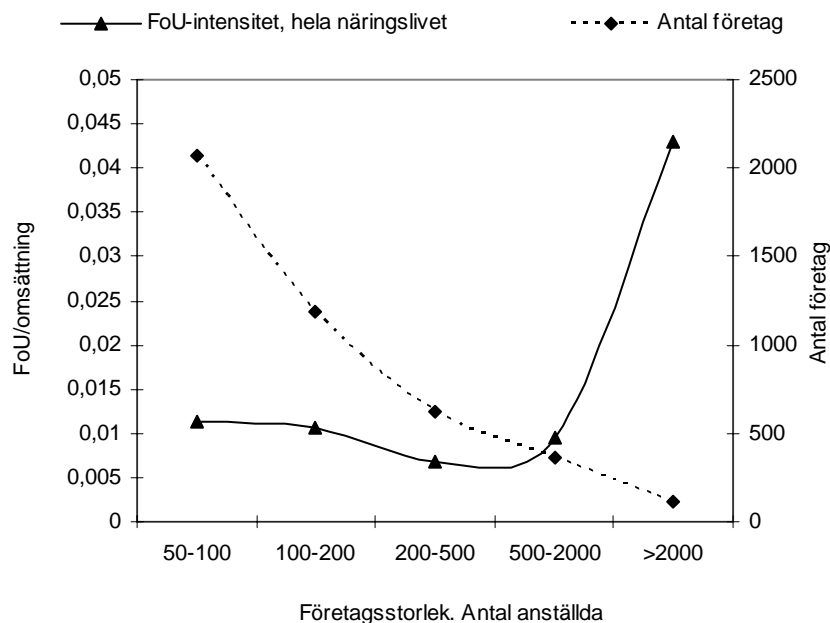
I det kommande behandlas variabler vilka brukar tas upp i litteraturen om determinanter eller avgörande faktorer till FoU. I synnerhet refereras till Gustavsson & Poldahl (2003), som analyserat effekten av dessa variabler (och i synnerhet konkurrens) på företagens FoU. För vårt vidkommande kan dessa variabler ses som kontrollvariabler som tas med för att estimatet av effekten av utlandsägande på företags FoU ska bli korrekt. Därför är analysen av dessa variabler något kortfattad. Vi vill även upprepa att analysen endast omfattar företag med minst 50 anställda och som bedriver FoU.

Företagsstorlek och FoU

Som tidigare nämnts är sambandet mellan företagsstorlek och FoU analyserat i ett flertal studier där det stora flertalet har funnit att det i princip råder ett proportionerligt samband mellan företagsstorlek och FoU. I likhet med Gustavsson och Poldahl (2003) finner vi en elasticitet under ett, vilket indikerar att små företag står för en relativt sett stor andel av total FoU. Innebär detta att små företag alltid är mer FoU-intensiva än stora företag? Svaret på den frågan är nej. När vi i Figur 5-5 grafiskt studerar sambandet mellan företagsstorlek och FoU ser vi, som man kanske a priori kan förvänta sig, att de största företagen är de mest FoU-intensiva.

Det är den fallande FoU-intensiteten i de mindre storleksklasserna som driver fram bilden att företagens FoU-intensitet avtar med storlek.¹¹⁶

Figur 5-5 FoU och företagsstorlek, lokala företag



Anm. Bygger på lokala företag, perioden 1990–2000 och företag med minst 50 anställda som bedriver FoU.

Källa: Finansstatistiken, SCB.

Konkurrens och FoU

Ett ofta förekommande mått på grad av konkurrens är Herfindahlindex, vilket är ett branschspecifikt mått. Herfindahlindex faller inom intervallet 0–10 000. Ett värde på 10 000 indikerar ett branschmonopol, och ju lägre värdet är på Herfindahlindex desto mer konkurrensutsatt är branschen.

För tillverkningsindustrin finner vi förvånansvärt robust evidens för att ökad konkurrens medför minskad FoU. För tjänstesektorn är resultaten inte lika starka som för tillverkningsindustrin. Dock erhålls *aldrig* ett negativt samband mellan Herfindahlindex och FoU. Vi kan därför dra slutsatsen att inom tjänstesektorn är ökad konkurrens mer sannolikt associerad med minskad än med en ökad FoU.

Kunskapsöverföring via handel och FoU

Vi studerar här hur företags exportintensitet och branschens importpenetration öppnar för internationell kunskapsöverföring. Då kunskapsöverföring stimulerar FoU talar detta för ett positivt samband mellan handel och FoU.

¹¹⁶ Gustavsson och Poldahl (2003) fann även de ett icke linjärt samband mellan företagsstorlek och FoU inom svensk tillverkningsindustri.

För tillverkningsindustrin är effekten av export på FoU starkt signifikant i alla modeller, detta oavsett modellspecifikation. Dessa resultat ger därför ett starkt stöd för hypotesen att export ger en positiv feedback på företagets FoU. För tjänstesektorn erhålls inte lika signifikanta resultat som för tillverkningsindustrin. Vi erhåller dock *aldrig* ett signifikant negativt samband mellan export och FoU. Resultaten visar sålunda att, om något, så ger tjänsteföretagens export en positiv feedback på egen FoU. Resultaten överensstämmer med att FoU och teknologi är av mer central betydelse för tillverkningsindustrin än för tjänstesektorn.

En alternativ källa till kunskapsöverföring via export är branschens importpenetration. I likhet med export innebär import en kanal till utländska informationskällor. I skattningarna erhålls endast i undantagsfall ett positivt och signifikant samband mellan företagets FoU och branschens importpenetration.

Teknologisk potential

I den empiriska analysen har vi valt att approximera en bransch teknologiska potential med dess andel nyetablerade och nedlagda företag. Det finns anledning att tro att denna variabel endast delvis fångar det teoretiska konceptet, vilket handlar om möjligheten att omvandla en idé eller innovation till en ny produkt eller produktionsprocess. Vi finner inte stöd för att andelen nya och nedlagda företag i en bransch stimulerar företagets FoU. Tyvärr kan vi endast konstatera att begreppet är tämligen komplext och att den empiriska forskningen på området inte löst detta.

Företagens kapital- och humankapitalintensitet

Den kanske mest centrala variabeln för mätning av företagets FoU-verksamhet är dess humankapital. Föga förvånande finner vi ett mycket starkt signifikant samband mellan företagets humankapital och FoU. I kvantitativa mått pekar resultaten på att en ökning av lönesummeandelen till högutbildad arbetskraft med en procent leder till en ökning av FoU utgifterna med ca 1–5 procent. Tillverkningsindustrin ligger vanligtvis i det högre intervallet och tjänstesektorn i det nedre intervallet.

Företagens val av produktionsprocess och kapitalintensitet kan ses som ett val relaterat till företagets tekniska nivå. När vi analyserar hur ett enskilt företags FoU samvarierar med dess kapitalintensitet finner vi att för tillverkningsindustrin kan vi vanligtvis associera hög kapitalintensitet med relativt hög FoU. För tjänstesektorn går det dock inte att finna något samband mellan företagets kapitalintensitet och FoU. Vi bör dock betänka att de svaga resultaten för tjänstesektorn möjligtvis går att koppla till att FoU-intensiteten är betydligt lägre inom tjänstesektorn än inom tillverkningsindustrin. Begreppet kapital kan också vara något mer svårtolkat för serviceföretag än för företag verksamma inom tillverkningsindustrin.

FoU och offentligt ägande

FoU är till sin natur en riskfylld investering varför FoU kräver tillgång till riskkapital. Det är därför möjligt att argumentera att om riskkapitalmarknaden inte är perfekt kan offentligt ägda företag enklare erhålla tillräcklig riskkapitalförsörjning och därför, allt annat lika, vara mer FoU-intensiva. En enkel genomgång av resultaten visar en slående brist på evidens för att offentligt ägda företags FoU-intensitet skiljer sig från privata företags. Vi kan därför konstatera att någon signifikant skillnad inte står att finna mellan privata och offentligt ägda företag. Detta gäller såväl tillverkningsindustrin som tjänstesektorn.

5.6 Sammanfattande diskussion

Den ökande internationaliseringen och tillväxten av multinationella företag har medfört att de kunskaper ett företag har allt lättare sprids mellan länder. Då kunskap och information om produkter och produktionsteknologier spelar en central roll för både teknisk utveckling och FoU är det viktigt att söka förstå hur kunskapsöverföring och multinationella/utlandsägda företag påverkar nationella företag. Om de multinationella företagen ligger på en högre teknologisk nivå än de nationella företagen kan närvaron av dessa multinationella företag medföra att nationella företag lättare får tillgång till deras kunskap. Detta kan i sin tur medföra både en produktivitetssökande effekt och ökad FoU hos de nationella företagen.

En analys av de olika företagstyperna visar att i jämförelse med nationella företag kan multinationella företag ses som mer avancerade än nationella företag. Detta tar sig uttryck på flera sätt. Dels är de multinationella företagen överrepresenterade i humankapital-, kapital och FoU-intensiva branscher. Detta är inte allt, multinationella företag är även mer FoU-intensiva än nationella företag om vi tar hänsyn till vilken bransch ett företag är verksamt inom, dess storlek och ett antal andra bransch- och företagskarakteristika. Sammantaget pekar detta med alla önskvärd tydlighet på att multinationella företag kan ses som mer avancerade och mer lämpade för avancerad produktion än nationella företag. Det är därför även befogat att anta att de multinationella företagen kan överföra avancerad teknologi och kunskaper till nationella företag. Om vi dessutom betänker att Sveriges industristruktur till stor del domineras av ett fåtal stora multinationella företag, och att sysselsättningsandelen i utlandsägda företag i princip har fördubblats under 1990 talet, är det av synnerligt intresse att söka förstå hur multinationella företag påverkar övriga företag och näringslivet i stort.

När vi studerat hur närvaron av utlandsägda och multinationella företag påverkar nationella företags FoU-verksamhet visar det sig att tjänstesektorn skiljer sig från tillverkningsindustrin på flera centrala punkter. Dels är tjänstesektorn inte lika FoU-intensiv som tillverkningsindustrin, vilket tyder på att FoU inte är av lika central betydelse för tjänstesektorn, dels är tjänstesektorn mindre internationaliserad än tillverkningsindustrin. Sammantaget indikerar detta att inom tjänstesektorn är utrymmet för kunskapsöverföring från utlandsägda företag till nationella företag begränsat. I linje med detta finner vi inte heller något stöd för att närvaron av utlandsägda/multinationella företag påverkar de nationella företagens FoU inom tjänstesektorn.

För tillverkningsindustrin är bilden annorlunda. Då vi begränsar oss till de utlandsägda företagens påverkan på nationella företag finner vi inte tillräckligt med statistiska bevis för att hävda att dessa påverkar de nationella företagens FoU. Om vi däremot till de utlandsägda företagen adderar svenska multinationella företag ger dessa *tillsammans* en positiv påverkan på de nationella företagens FoU. Med andra ord, effekten på de nationella företagen blir starkare om vi även inkluderar de svenskägda multinationella företagen. Detta är inte förvånande då multinationella företag, vare sig de är svensk- eller utlandsägda, är tämligen lika varandra, medan de nationella företagen avviker genom att vara storleksmässigt mindre samt mindre FoU- och humankapitalintensiva. *I klartext innebär det att det finns en större potential för kunskapsöverföring från den totala stocken av MNF:s än från enbart de utlandsägda företagen.* I sammanhanget är det intressant att notera att det inte finns något säkerställt samband mellan närvaron av utlandsägda företag och svenska multinationella företags FoU.

Om multinationella företag överför kunskap till nationella företag bör det även medföra att svenska företag som övergår i utländsk ägo bör öka sin FoU. En enkel analys av uppköpta företag ger inga signifikanta bevis för att uppköpta svenska företag momentant förändrar sin FoU. Sannolikt krävs det tid innan byte av äganform ger avtryck i företagets FoU. En djupare analys av denna fråga bör göras innan några långtgående slutsatser dras.

Kunskapsöverföring som stimulerar företagets FoU kan inte endast överföras mellan företag inom landet, internationell kunskapsöverföring förekommer även. Den sannolikt mest välanalyserade kanalen för internationell kunskapsöverföring är varuhandeln. Vi finner att ju större företagets exportkvot är desto mer FoU-intensivt är företaget. Det starka resultatet av företagets exportkvot indikerar att export inte endast kan verka som en försäljningskanal. Det är även en extra kanal vilken genom befintlig kunskap kan inhämtas från andra marknader.

Naturligtvis finns det fler faktorer än kunskapsöverföring och industrins internationaliseringsgrad som påverkar företagets FoU. Såväl företagskaraktäristika som branschegenskaper påverkar företagets FoU. Av dessa är kanske företagsstorlek och konkurrens de i litteraturen mest studerade. Vi finner ett komplext samband mellan företagsstorlek och FoU. Regressionsanalysen indikerar att företagets FoU-intensitet faller med ökande storlek, dock är sambandet icke-linjärt. De få företag som ingår i gruppen med de största företagen som har högst FoU-intensitet, samtidigt finner vi att bland företag med 500–2 000 anställda har de minsta företagen högst FoU-intensitet. Med andra ord, som man kanske a priori kan förvänta sig, är de största företagen mest FoU-intensiva. Det är dock den fallande FoU-intensiteten i de mindre storleksklasserna som driver fram bilden att företagets FoU-intensitet avtar med storlek. Vad gäller konkurrens finner vi det intressant att inom tillverkningsindustrin medför hårdare konkurrens mindre FoU. Intuitionen bakom detta resultat är att ökande konkurrens gör tillvaron osäkrare och samtidigt gör det svårare för företagen att erhålla tillräckligt med vinst för att täcka FoU-kostnaderna.

Inom FoU är högutbildad arbetskraft en central faktor. Vi har funnit att en ökning av lönesummeandelen till högutbildad arbetskraft med en procent leder till en ökning av FoU-utgifterna med ca 1–5 procent. Tillverkningsindustrin ligger vanligtvis i det högre intervallet och tjänstesektorn i det undre intervallet. När vi slutligen jämför svenska privata och offentligt ägda företag går det inte att påvisa någon signifikant skillnad mellan dessa företagsgruppers investeringsmönster i FoU.

Avslutningsvis kan vi sålunda konstatera att multinationella företag har högre FoU-intensitet än nationella företag, även när hänsyn tas till skillnader i bl.a. företagsstorlek, humankapitalintensitet och branschtillhörighet. Detta medför i sin tur att närvaro av multinationella företag stimulerar nationella företags FoU inom tillverkningsindustrin. Inom tjänstesektorn kan inga tydliga effekter spåras. Med andra ord, det relativt höga tekniska kunnande som multinationella företag har kan till viss del överföras till nationella företag och därigenom bland annat leda till ökad FoU hos de nationella företagen. Dessa resultat indikerar därför att internationaliseringen sannolikt påskyndar den tekniska utvecklingen, vilket ur ett tillväxtperspektiv kan anses som positivt.

Appendix

Tabell A 5-1 Test om MNF:s är mer FoU-intensiva än nationella företag:
beroende variabel, $\ln(\text{FoU})$

Variabel •	Tillverkningsindustrin		Tjänstesektorn	
	OLS MNF:s vs. nationella ftg	FE Byte av ägande- form)	OLS MNF:s vs. nationella ftg	FE Byte av ägande- form
Utlandsägda företag	,2196 (3,24)***	,0373 (0,68)	,5778 (2,60)***	,2401 (1,60)
Svenska MNF:s	,2709 (3,84)***	,0762 (1,81)*	,3257 (1,91)*	-,0284 (-0,27)
Offentligt ftg. (ägandeform)	-,0620 (-0,44)	,0409 (0,51)	,5777 (2,60)***	,2821 (1,86)*
Ftg: $\ln(\text{omsättning})$ (storlek)	,9350 (27,51)***	,4924 (13,94)***	,4269 (8,54)***	,2085 (2,65)***
Ind: Herfindahl index (konkurrens)	,0004 (2,66)***	,0004 (4,74)***	,0004 (3,31)***	,0004 (3,28)***
Ind: Firm turnover rate (tekn potential)	,0031 (0,79)	-,0025 (-0,73)	,0055 (0,98)	,0027 (0,39)
Ftg: Skillshare (Ftg Humankap.)	,0416 (14,63)***	,0069 (2,60)***	,0263 (6,06)***	,0075 (1,53)
Ftg: $\ln(\text{kapint.})$ (produktionsteknologi)	-,0034 (-0,13)	,0152 (0,65)	,1990 (3,98)***	,0520 (0,92)
Tidsdummies	Ja	Ja	Ja	Ja
Branschdummies	Ja		Ja	
Företagsspecifika eff.		Ja		Ja
Ant obs	9202	9202	2254	2254
R ²	0,69	0,06	0,48	0,04

Anm. *** ** * indikerar signifikans på 1, 5 resp. 10 procents signifikansnivå. Svenska och utlandsägda MNF:s ingår som dummyvariabler. FE indikerar fix-effekt estimatorn.

Tabell A 5-2 Effekten av sysselsättningsandel i utlandsägda företag på svenska nationella företags FoU inom tillverkningsindustrin

	Mod 1	Mod 2	Mod 3	Mod 4	Mod 5	Mod 6
		Bas mod	Tidförskjut.	Bransch effekt	Mellan br	Inom br
Estimator •	OLS	OLS	OLS	OLS	BE	FE
Variabel •	robust	robust	robust	robust		
Ind: % syss utl MNFs (Utlandspåverkan)	,0042 (t) (2,56)**	,0069 (t) (1,75)*	,0076 (t-1) (1,79)*	-,0047 (t) (-1,27)	,0050 (t) (1,84)*	,0004 (t) (0,22)
Ftg: <i>ln</i> (omsättning) (storlek)		,5801 (t) (10,99)***	,5760 (t) (9,65)***	,7828(t) (9,92)***	,5473 (t) (9,97)***	-,0611 (t) (-0,65)
Ind: Herfindahl index (konkurrens)		,0023 (t) (3,49)***	,0025 (t) (2,98)***	,0007 (t) (0,95)	,0022 (t) (4,28)***	,0023 (t) (1,85)*
Ind: Tekn. potential (tekn. potential)		-,0133 (t) (-1,28)	-,0159 (t) (-0,56)	,0125 (t) (0,74)	-,0246 (t) (-0,55)	,0030 (t) (0,19)
Ftg: Skillshare (Ftg Humankap.)		,0484 (t) (9,91)***	,05209 (t-1) (10,09)***	,0430 (t-1) (7,14)***	,0506 (t-1) (12,37)***	,0230 (t-1) (3,06)***
Ftg: <i>ln</i> (kapint) (produktionsteknologi)		-,0989 (t) (-1,90)*	-,0791 (t-1) (-1,34)	,0126 (t-1) (0,28)	-,1096 (t-1) (-2,23)**	,0994 (t-1) (2,05)**
Ftg.: Exportkvot (Internat spillover)		,0046 (t) (1,559)	,0046 (t-1) (1,44)	,0048 (t-1) (2,89)***	,0059 (t-1) (3,40)***	,0034 (t-1) (1,35)
Ind: importkvot (Internat spillover)		,0298 (t) (2,00)**	,0349 (t-1) (1,85)*	,0088 (t-1) (0,70)	,0270 (t-1) (1,28)	,0063 (t-1) (0,59)
Offentligt ftg. (äganform)		,3752 (1,42)	,5544 (1,99)**	,0507 (0,24)	,4318 (1,95)*	-,0867 (-0,56)
Tidsdummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Branschdummies	Nej	Nej	Nej	Ja	Nej	
Ftg specifik hetrogen	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Ja
Ant. obs	2949	2832	2035	2030	2030	2030
R ²	0,00	0,43	0,45	0,60	0,48 (be)	0,02
<i>ln</i> (Likelihood)						

Anm. *** ** * indikerar signifikans på 1, 5 resp. 10 procents signifikansnivå. BE och FE står för "between estimator" respektive "fix-effect estimator". Robust står för robust regression där estimaten är justerade med Whites korrektion för heteroscedasticity. För detaljer, se STATA, Reference manual, STATA Corporation, Texas USA.

Tabell A 5-3 Effekten av sysselsättningsandel i utlandsägda företag på svenska nationella företags FoU inom tjänstesektorn

	Mod 1	Mod 2	Mod 3	Mod 4	Mod 5	Mod 6
		Bas mod	Tidförskjut.	Bransch effekt	Mellan br	Inom br
Estimator •	OLS	OLS	OLS	OLS	BE	FE
Variabel •	robust	robust	robust	robust		
Ind: % syss utl MNFs (Utlandspåverkan)	,0012 (t) (0,31)	,0134 (t) (2,29)**	,0110 (t-1) (1,21)	,0054 (t) (0,49)	,0166 (t) (2,81)***	,0001 (t) (0,01)
Ftg.: <i>ln</i> (omsättning) (storlek)		,4349 (t) (6,31)***	,4751 (t) (4,77)***	,5108 (t) (6,49)***	,4496 (t) (5,19)***	,1424 (t) (0,69)
Ind: Herfindahl index (konkurrens)		,0003 (t) (1,37)	,0002 (t) (0,75)	,0003 (t) (1,22)	,0004 (t) (2,32)**	,0002 (t) (1,21)
Ind: Firm turnover rate (tekn potential)		-,0186 (t) (-1,25)	-,0432 (t) (-1,23)	-,0013 (t) (-0,08)	-,0443 (t) (-0,51)	-,0044 (t) (-0,21)
Ftg: Skillshare (Ftg Human-kap)		,0361 (t) (4,82)***	,0347 (t-1) (3,70)***	,0212 (t-1) (3,13)***	,0339 (t-1) (9,43)***	-,0109 (t-1) (-1,19)
Ftg: <i>ln</i> (kapint) (produktionsteknologi)		,2220 (t) (2,41)**	,2221 (t-1) (1,71)*	,0659 (t-1) (0,73)	,1982 (t-1) (2,70)***	-,0709 (t-1) (-0,63)
Ftg: Exportkvot (Internat spillover)		,0169 (t) (6,19)***	,0179 (t-1) (3,34)***	,0127 (t-1) (1,90)*	,0156 (t-1) (2,58)***	,0201 (t-1) (1,10)
Offentligt ftg. (ägarform)		,0849 (0,40)	,0349 (0,11)	-,0882 (-0,31)	,0179 (0,07)	,3729 (1,45)
Tidsdummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Branschdummies	Nej	Nej	Nej	Ja	Nej	
Ftg specifik hetrogen	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Ja
Ant. obs.	1207	1043	683	683	683	683
R ²	0,00	0,35	0,35	0,60	0,38	0,05
<i>ln</i> (Likelihood)						

Anm. *** ** * indikerar signifikans på 1, 5 resp. 10 procents signifikansnivå. BE och FE står för "between estimator" respektive "fix-effect estimator". Robust står för robust regression där estimaten är justerade med Whites korrektion för heteroscedasticity. För detaljer, se STATA, Reference manual, STATA Corporation, Texas USA.

Tabell A 5-4 Effekten av sysselsättningsandel i MNF:s på svenska nationella företags FoU inom tillverkningsindustrin

	Mod 1	Mod 2	Mod 3	Mod 4	Mod 5	Mod 6
		Bas mod	Tidförskjut.	Bransch effekt	Mellan br	Inom br
Estimator •	OLS	OLS	OLS	OLS	BE	FE
Variabel •	robust	robust	robust	robust		
Ind: % syss i MNFs (MNFs)	,0030 (t) (2,67)***	,0090 (t) (2,73)***	,0089 (t-1) (2,65)***	,0026 (t) (1,01)	,0088 (t) (4,52)***	,0033 (t) (2,02)**
Ftg: $\ln(\text{omsättning})$ (storlek)		,6325 (t) (11,76)***	,6312 (t) (9,91)***	,7875 (t) (9,86)***	,5978 (t) (10,78)***	-,0483 (t) (-0,52)
Ind: Herfindahl index (konkurrens)		,0022 (t) (3,18)***	,0023 (t) (2,63)***	,0007 (t) (0,92)	,0021 (t) (4,14)***	,0023 (t) (1,91)*
Ind: Firm turnover rate (tekn. potential)		-,0108 (t) (-1,06)	-,0146 (t) (-0,49)	,0079 (t) (0,48)	-,0202 (t) (-0,45)	,0019 (t) (0,12)
Ftg: Skillshare (Ftg. Human-kap)		,0480 (t) (11,22)***	,0522 (t-1) (11,23)***	,0427 (t-1) (7,01)***	,0492 (t-1) (12,26)***	,0222 (t-1) (2,95)***
Ftg: $\ln(\text{kapint})$ (produktionsteknologi)		-,0960 (t) (-2,04)**	-,0794 (t-1) (-1,49)	,0119 (t-1) (0,26)	-,1014 (t-1) (-2,09)**	,1016 (t-1) (2,10)**
Ftg: Exportkvot (Internat spillover)		,0033 (t) (1,23)	,0033 (t-1) (1,12)	,0047 (t-1) (2,85)***	,0047 (t-1) (2,68)***	,0034 (t-1) (1,34)
Ind: importkvot (Internat spillover)		,0404 (t) (2,36)**	,0445 (t-1) (2,10)**	,0126 (t-1) (0,95)	,0400 (t-1) (1,89)*	,0090 (t-1) (0,85)
Offentligt ftg. (ägarform)		,4134 (1,61)	,5819 (2,13)**	,0519 (0,24)	,5029 (2,30)**	-,0858 (-0,56)
Tidsdummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Branshdummies	Nej	Nej	Nej	Ja	Ja	
Ftg. specifik hetrogen	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Ja
Ant obs.	2949	2832	2035	2030	2030	2030
R ²	0,01	0,45	0,46	0,60	0,50 (be)	0,03 (fe)
<i>ln(Likelihood)</i>						

Anm. *** ** * indikerar signifikans på 1, 5 resp. 10 procents signifikansnivå. BE och FE står för "between estimator" respektive "fix-effect estimator". Robust står för robust regression där estimaten är justerade med Whites korrektion för heteroscedasticity. För detaljer, se STATA, Reference manual, STATA Corporation, Texas USA.

Tabell A 5-5 Effekten av sysselsättningsandel i MNF:s på svenska nationella företags FoU inom tjänstesektorn

	Mod 1	Mod 2	Mod 3	Mod 4	Mod 5	Mod 6
		Bas mod	Tidförskjut.	Bransch effekt	Mellan br	Inom br
Estimator •	OLS	OLS	OLS	OLS	BE	FE
Variabel •	robust	robust	robust	robust		
Ind: % syss i MNF:s (MNF:s)	,0135 (t) (5,25)***	,0172 (t) (4,14)***	,0163 (t-1) (2,87)***	,0040 (t) (0,59)	,0196 (t) (4,70)***	,0071 (t) (1,49)
Ftg.: <i>ln</i> (omsättning) (storlek)		,4147 (t) (6,34)***	,4558 (t) (4,92)***	,5115 (t) (6,42)***	,4133 (t) (4,88)***	,1432 (t) (0,70)
Ind.: Herfindahl index (konkurrens)		,0004 (t) (1,67) [*]	,0002 (t) (1,04)	,0003 (t) (1,21)	,0005 (t) (2,80)***	,0003 (t) (1,30)
Ind.: Firm turnover rate (tekn. potential)		-,0214 (t) (-1,24)	-,0493 (t) (-1,37)	-,0020 (t) (-0,12)	-,0662 (t) (-0,78)	-,0052 (t) (-0,24)
Ftg: Skillshare (Ftg Humankap.)		,0344 (t) (4,75)***	,0333 (t-1) (3,64)***	,0211 (t-1) (3,10)***	,0312 (t-1) (8,82)***	-,0111 (t-1) (-1,21)
Ftg: <i>ln</i> (kapint) (produktionsteknologi)		,2301 (t) (2,71)***	,2266 (t-1) (1,87) [*]	,0665 (t-1) (0,73)	,1985 (t-1) (2,77)***	-,0630 (t-1) (-0,56)
Ftg: Exportkvot (Internat spillover)		,0151 (t) (8,03)***	,0169 (t-1) (3,86)***	,0127 (t-1) (1,92)**	,0147 (t-1) (2,49)***	,0198 (t-1) (1,10)
Offentligt ftg. (ägarform)		,1747 (0,83)	,1323 (0,41)	-,0837 (-0,30)	,1662 (0,64)	,3718 (1,45)
Tidsdummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Branschdummies	Nej	Nej	Nej	Ja	Nej	
Ftg specifik hetrogen	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Ja
Ant. obs.	1207	1040	683	683	683	683
R ²	0,03	0,37	0,37	0,60	0,42 (be)	0,05 (fe)
<i>ln</i> (Likelihood)						

Anm. *** ** * indikerar signifikans på 1, 5 resp. 10 procents signifikansnivå.

BE och FE står för "between estimator" respektive "fix-effect estimator". Robust står för robust regression där estimaten är justerade med Whites korrektion för heteroscedasticity. För detaljer, se STATA, Reference manual, STATA Corporation, Texas USA.

Tabell A 5-6 Effekten av sysselsättningsandel i utlandsägda företag på svenska MNF:s inom tillverkningsindustrin

	Mod 1	Mod 2	Mod 3	Mod 4	Mod 5	Mod 6
		Bas mod	Tidförskjut.	Bransch effekt	Mellan br	Inom br
Estimator •	OLS	OLS	OLS	OLS	BE	FE
Variabel •	robust	robust	robust	robust		
Ind: % syss utl MNF:s (Utlandspåverkan)	-,0049 (t) (-2,77)***	,0055 (t) (2,15)**	,1473 (t-1) (1,06)	-,0005 (t) (-0,25)	,0071 (t) (2,90)***	-,0012 (t) (-0,70)
Ftg: \ln (omsättning) (storlek)		,8288 (t) (15,01)***	,8542 (t) (13,03)***	,9804 (t) (17,86)***	,7968 (t) (17,12)***	,5616 (t) (7,50)***
Ind: Herfindahl index (konkurrens)		,0006 (t) (2,86)***	,0006 (t) (2,62)***	,0002 (t) (1,59)	,0008 (t) (4,95)***	,0002 (t) (1,69)*
Ind: Firm turnover rate (tekn. potential)		,0045 (t) (0,75)	-,0050 (t) (-0,22)	,0036 (t) (0,29)	,1257 (t) (2,37)**	-,0057 (t) (-0,45)
Ftg: Skillshare (Ftg Human-kap)		,0481 (t) (13,54)***	,0481 (t) (13,01)***	,0378 (t) (7,82)***	,0458 (t) (13,41)***	-,0109 (t) (-1,87)*
Ftg: \ln (kapint) (produk- tionsteknologi)		-,1420 (t) (-2,05)**	-,1450 (t-1) (-1,68)*	-,0142 (t-1) (-0,28)	-,1144 (t-1) (-2,28)**	-,0656 (t-1) (-1,20)
Ftg: Exportkvot (Internat spillover)		,0101 (t) (4,73)***	,0105 (t-1) (4,53)***	,00767(t-1) (3,45)***	,0107 (t-1) (6,48)***	,0040 (t-1) (1,84)*
Ind: importkvot (Internat spillover)		,0337 (t) (0,84)	,0470 (t-1) (1,09)	,0391 (t-1) (1,28)	,0192 (t-1) (0,57)	-,0070 (t-1) (-0,19)
Offentligt ftg (äganform)		-,0348 (t) (-0,20)	-,1782 (-0,96)	-,0908 (-0,61)	-,2562 (-1,04)	,1093 (0,79)
Tidsdummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Branshdummies	Nej	Nej	Nej	Ja	Ja	
Ftg specifik hetrogen	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Ja
Ant. obs.	3637	3577	2683	2686	2686	2686
R ²	0,01	0,66	0,67	0,74	0,68	0,09
<i>ln</i> (Likelihood)						

Anm. *** ** * indikerar signifikans på 1, 5 resp. 10 procents signifikansnivå.

BE och FE står för "between estimator" respektive "fix-effect estimator". Robust står för robust regression där estimaten är justerade med Whites korrektion för heteroscedasticity. För detaljer, se STATA, Reference manual, STATA Corporation, Texas USA.

Tabell A 5-7 Effekten av sysselsättningsandel i utlandsägda företag på svenska MNF:s inom tjänstesektorn

	Mod 1	Mod 2	Mod 3	Mod 4	Mod 5	Mod 6
		Bas mod	Tidförskjut.	Bransch effekt	Mellan br	Inom br
Estimator •	OLS	OLS	OLS	OLS	BE	FE
Variabel •	robust	robust	robust	robust		
Ind: % syss. utl. MNF:s (Utlandspåverkan)	-.0159 (t) (-3,15) ***	-.0013 (t) (-0,23)	,0036 (t-1) (0,44)	-.0381 (t) (-2,93) ***	-.0006 (t) (-0,06)	-.0191 (t) (-1,47)
Ftg: $\ln(\text{omsättning})$ (storlek)		,2588 (t) (1,87) *	,0512 (t) (0,34)	,1171 (t) (0,88)	,0480 (t) (0,25)	,6809 (t) (2,03) **
Ind: Herfindahl index (konkurrens)		,0004 (t) (1,61)	,0024 (t) (2,03) **	,0008 (t) (0,70)	,0030 (t) (2,54) **	,0020 (t) (2,58) ***
Ind: Firm turnover rate (tekn potential)		,0202 (t) (1,00)	,0698 (t) (4,29) ***	,1002 (t) (3,18) ***	,1075 (t) (0,87)	,0995 (t) (3,65) ***
Ftg: Skillshare (Ftg Humankap.)		,0381 (t) (8,08) ***	,0357 (t-1) (3,17) ***	,0127 (t-1) (1,24)	,0277 (t-1) (3,34) ***	,0038 (t-1) (0,15)
Ftg: $\ln(\text{kapint})$ (produktionsteknologi)		,3738 (t) (3,42) ***	,4540 (t-1) (2,83) ***	,5467 (t-1) (2,82) ***	,2728 (t-1) (1,67) *	,1819 (t-1) (1,01)
Ftg: Exportkvot (Internat spillover)		,0120 (t) (3,57) ***	,0090 (t-1) (1,38)	,0076 (t-1) (1,00)	,0085 (t-1) (1,42)	-.0037(t-1) (-0,46)
Offentligt ftg (ägandeform)		,2370 (t) (0,77)	,5374 (t-1) (1,05)	-.2968 (-0,57)	1,1364 (1,60)	,3951 (0,52)
Tidsdummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Branschdummies	Nej	Nej	Nej	Ja	Nej	
Ftg specifik hetrogen	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej	Ja
Ant. obs.	491	491	275	275	275	275
R ²	0,07	0,39	0,44	0,58	0,44 (be)	0,24 (fe)

ln(Likelihood)

Anm. *** ** * indikerar signifikans på 1, 5 resp. 10 procents signifikansnivå.

BE och FE står för "between estimator" respektive "fix-effect estimator". Robust står för robust regression där estimaten är justerade med Whites korrektion för heteroscedasticity. För detaljer, se STATA, Reference manual, STATA Corporation, Texas USA.

Tabell A 5-8 Korrelationsmatris

	Swe MNF	Tot MNFs	(FoU)	(oms)	Herf	Tekn pot	H-kap	(k)	Exp
Tot MNF	0,51	1,00							
$\ln(\text{FoU})$	0,30	0,14	1,00						
$\ln(\text{oms})$	0,11	-0,01	0,65	1,00					
Herf	0,12	-0,06	0,51	0,55	1,00				
Tekn pot	-0,08	-0,12	-0,05	-0,03	-0,02	1,00			
H-kap	0,22	0,16	0,55	0,23	0,31	-0,09	1,00		
$\ln(k)$	0,01	0,01	0,09	0,32	0,08	-0,08	-0,02	1,00	
Exp	0,33	0,12	0,40	0,25	0,17	-0,09	0,30	0,06	1,00
Imp	-0,07	0,00	-0,02	-0,13	-0,05	-0,02	0,04	-0,10	0,01

Referenser

- Adams, J.D. and Jaffe, A.B. (1993). *On the microeconomic structure of R&D spillovers*. University of Florida, Mimeo.
- Aghion, P. and Howitt, P. (1999). *Endogenous Growth Theory*. The MIT Press, Cambridge.
- Andersson, T. (1993). *Utlandsinvesteringar och policyimplikationer*, Working Paper No. 371, IUI, Stockholm.
- Baldwin, W.L. and Scott, J.T. (1987). *Market Structure and Technological Change*. Chichester, Harwood
- Bernstein J.I and Nadiri, M.I., (1989). Research and development and intraindustry spillovers: An empirical application of dynamic duality. *Review of Economic Studies*, 56, 249–267.
- Blomström, M. & Lipsey, R. E. (1989). *The Export Performance of U.S. and Swedish Multinationals*, *Review of Income and Wealth*, 35.
- Blomström, M. (1999) *Internationalisering och tillväxt*, i Calmfors, L. & Persson, M. (red), *Tillväxt och ekonomisk politik*, Studentlitteratur, Lund.
- Blomström, M. och Kokko, A. (2000). *Outward Investment, Employment, and Wages in Swedish Multinationals*, *Oxford Review of Economic Policy*, 16 (3).
- Braconier, H., Ekholm, K och Midelfart Knarvik K.H. (2001). *Does FDI Work as a Channel for R&D Spillovers? Evidence on Swedish Data*. *Wirtschaftliches Archiv*, Band 137 (2001), 644–665.
- Cohen, W.M. and Levinthal, D.A. (1989). *Innovation and Learning: Two faces of R&D*. *Economics Journal* 99, 569–596.
- Cohen, W.M. (1995). Empirical Studies of Innovative Activity, in Paul Stoneman (ed) *Handbook of the Economics of Innovation and Technical Change*. Basil Blackwell.
- Griliches, Z. (1992). *The Search for R&D Spillovers*. *Scandinavian Journal of Economics*, 94(0), 29–47.
- Gustavsson, P., och Kokko, A. (2003). *Sveriges konkurrensfördelar för export och multinationell produktion*. Bilaga 6 till LU 2003, SOU 2003:45.
- Gustavsson, P., och Poldahl, A. (2003). *Determinants of Firm R&D: Evidence from Swedish Firm level Data*. The European Institute of Japanese Studies at the Stockholm School of Economics, WP 178.
- Hakkala, K. & Kokko, A. (2000), *Sverige i en globaliserad ekonomi*, i Södersten, B. (red), *Marknad och politik*, SNS Förlag, Stockholm.

- Hansson, P och Lundin, N, N. (2003). Exports as an Indicator on or Promoter of Successful Swedish Manufacturing Firms in the 1990s. FIEF WP No. 189.
- Henderson, R. (1993). Underinvestment and Incompetence as Responses to Radical Innovation: Evidence from the Photolithographic alignment equipment industry. *The Rand Journal of Economics*, 24(2), 248–270.
- ITPS (2002a). *Utlandsägda företag 2001*, S2002:007, ITPS, Stockholm.
- ITPS (2002b). *Svenskägda koncerner med verksamhet i utlandet*, S2002:006, Stockholm.
- Keller, W. (1997). Technology flows between industries: Identification and Productivity Effects. *Economic System Research*, 9(2), 213–220.
- Keller, W. (2000). *Do Trade Patterns and Technology Flows Affect Productivity?* *World Bank Economic Review*, 2000; 14(1), 17–47.
- Keller, W. (2002a). Geographic Localization of International Technology Diffusion. *American Economic Review*, 92(1), 120–142.
- Keller, Wolfgang. (2002b). *Trade and the transmission of technology*. *Journal of Economic Growth*, 7(1), 5–24.
- Levin, R.C., Reiss, P.C. (1984). *Tests of a Schumpeterian model of R&D and market structure*, in Z. Griliches (ed.), *R&D patents and Productivity*, Chicago University of Chicago University Press for the NBER.
- Marjolein, C.J.C. (2000). *Knowledge Spillovers and Economic Growth*. Edward Elgar: Cheltenham, UK. Northampton, MA, USA.
- Markusen, J. M. (2003). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. The MIT Press, Cambridge Massachusetts, London England.
- Meisel, J.B. and Lin, S.A.Y. (1983). The impact of market structure on the firm's allocation of resources to research and development. *Quarterly Review of Economics and Business* 23, 28 – 43.
- Scherer, F.M. (1984). *Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives*. Cambridge, Mass., MIT Press.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- SOU 1981:33, "Effekter av investeringar utomlands: en studie av sex industrier." Allmänna Förlaget, Stockholm.
- STATA. (2003). *Reference Manual, Release 8*. A STATA Press Publication, STATA Corporation, College Station, Texas, USA.
- Statistics Sweden. Financial Statistics (FS), Unpublished data on firm level.
- Statistics Sweden. Regional Labour Statistics (RAMS), Unpublished data on employees by firm and level of education.

- Statistics Sweden, (2001). *Forskning och utveckling inom företagssektorn 1999*. Statistiska Meddelanden, UF 14 SM 0001.
- Stoneman, P. (1983). *The Economic Analysis of Technological Change*. Oxford University Press, Oxford.
- Stoneman, P. (1995). *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*. Blackwell Publishers Ltd, Oxford, England.
- Strandell, A. C. (1999). Internationella företag i svenskt näringsliv och näringspolitik 1999. NUTEK, Stockholm.
- Swedenborg, B. (1982). Svensk industri i utlandet: en analys av drivkrafter och effekter. IUI, Stockholm.
- UNCTAD (2001). *World Investment Report 2001*. FN, New York

6 Rapporten i sammandrag och slutsatser

I samhällsdebatten har det ökade utländska ägandet i Sverige ofta utpekats som ett oroväckande fenomen. Farhågor har framförts om att utländskt ägande leder till att skatteintäkter, efterfrågan på arbetskraft med specialistkompetens samt satsningar på FoU minskar. Man har också hävdats att internationaliseringen av näringslivet för med sig att den samlade ägarkompetensen i landet dräneras. Mot dessa argument har bland annat invänts att utländskt ägande gynnar tillväxten genom ökad produktivitet inom såväl förvärvade företag som konkurrerande svenskägda företag.

Även effekterna av de svenska företagens verksamhet utomlands har debatterats flitigt. Ett argument är att direktinvesteringar utomlands gynnar Sverige genom att de gör det möjligt för företagen att exploatera komparativa fördelar och att utnyttja skalfördelar. Mot det ställs argumentet att utlandsexpansionen innebär att svensk produktion och sysselsättning flyttar utomlands.

Rapporten inleds med en kartläggning av förändringar i näringslivets ägan-destruktur därefter diskuteras orsaker till såväl det ökade utlandsägandet i Sverige som det ökade svenska ägandet i utlandet. Vi belyser sysselsättningseffekterna i Sverige av näringslivets internationalisering, genom att studera om svenska företags verksamhet i utlandet medför färre arbetstillfällen i Sverige och i vilken mån internationaliseringen påverkat företagens efterfrågan av hög- respektive lågutbildad arbetskraft i Sverige. Vi analyserar även vilken effekt på näringslivets produktivitet det ökade utländska ägandet i Sverige har. Slutligen analyseras hur näringslivets internationalisering påverkar FoU-investeringarna i Sverige.

6.1 Kartläggning av förändringar i näringslivets ägandestruktur

Företagens internationalisering följer ungefär samma mönster i Sverige som i andra industrialiserade länder. Såväl ingående som utgående direktinvesteringar har ökat kraftigt även för övriga OECD-länder, men när det gäller utvecklingen av de ingående direktinvesteringarna intar Sverige en särposition. Under perioden 1996–2001 var det enbart i Luxemburg som värdet av utländska förvärv och fusioner i förhållande till BNP varit högre än i Sverige.

Förvärv dominerar som etableringsform i USA och EU-länderna. Det är framför allt tjänsteföretagen som har ökat sin globala närvaro.

Det finns dock stora svårigheter att göra internationella jämförelser både på grund av brist på data men även på grund av olikheter i definitioner och innehåll i olika länders statistik. Dessutom är eftersläpningarna stora i internationell statistik. Men utifrån tillgängliga uppgifter verkar det utländska ägandet ha ökat kraftigare i Sverige än i andra OECD-länder.

6.2 Motiv till internationalisering

Mycket förenklat brukar de viktigaste motiven till att företag förlägger verksamheter i andra länder vara att antingen hitta nya marknader (marknadsdrivna lokaliseringsfaktorer), utnyttja skillnader i faktorpriser (kostnadsdrivna) eller hitta nya resurser och kompetenser (kompetensdrivna). I kapitel 2 diskuteras orsaker och motiv till att utländska företag etablerar verksamhet i Sverige samt till att svenska företag etablerar verksamhet i utlandet.

Marknadsmotivet dominerar bland svenskägda koncerner

En genomgång av de 20 största svenskägda internationella koncernerna framgår att de huvudsakligen vuxit genom företagsförvärv. Under 1990-talet har utlandsverksamheten ökat mest bland tjänsteföretagen, men industrin har fortfarande flest anställda utomlands. Även byggsektorn har ökat sin närvaro utomlands. Koncernernas huvudsakliga motiv tycks ha varit att öka sina marknadsandelar på stora växande marknader. Historiskt tycks inte låga löner eller tillgång till råvaror varit dominerande motiv för svenska företag att etablera sig utomlands. Det finns emellertid tecken på att svenska företags intresse för att investera i låglöneländer har ökat de senaste åren.

Utlandsägandet ökar genom förvärv

En genomgång av de 20 största utlandsägda koncernerna i Sverige visar att förvärv är det vanligaste sättet att etablera sig i Sverige. Antalet anställda i utlandsägda företag har ökat både inom industrin och i tjänsteföretagen, men sedan år 1997 har ökningen varit något större i tjänsteföretagen. Det är svårare att bedöma motiven för utlandsägda företags intresse att investera i Sverige än de svenska företagens i utlandet. Det tycks finnas skillnader i motiv mellan industri- och tjänsteföretag. Förvärv av stora internationella industrikoncerner innebär både tillgång till den svenska marknaden och marknader i många andra länder. Även höga utvecklingskostnader inom läkemedels- och transportmedelsindustrierna har drivit fram ägarförändringar. Förvärv av tjänsteföretag verkar däremot motiveras främst av möjligheten att kunna växa snabbt i Sverige.

Stabila regler viktigt vid lokaliseringsbeslut

Intervjuer i drygt 250 stora företag visar att stabila regler, växande marknad och personal med rätt kompetens är viktigaste faktorerna vid beslut om var stor nyinvesteringar görs i framtiden. Även närhet till kunder ansågs som en viktig lokaliseringsfaktor. Minst vikt lades vid låga skatter och löneläget i de aktuella länderna. Här finns inga större skillnader mellan svenskägda och utlandsägda företag. Däremot lägger utlandsägda företag något större vikt på faktorer som löneläget och låga skatter än vad de svenskägda företagen gör. Förutom i Norden och övriga EU-länder, planerar flest av dessa företag att investera i Asien och Östeuropa.

Finansiella avregleringar, liberalisering av handel och investeringar samt utvecklingen inom informationsteknikområdet har också bidragit till kraftigt ökade direktinvesteringar. Avregleringar inom exempelvis telekommunikationer och elför-
sörjning har skapat nya förutsättningar för företag att växa internationellt. Avregle-

ringarna i Sverige har exempelvis bidragit till etableringar av en mängd olika utländska teleoperatörer. Även inom elförsörjning har det utländska ägandet ökat kraftigt i Sverige.

Allt vanligare att lokalisera tjänsteverksamheter i låglöneländer

På senare tid tycks det blivit vanligare att multinationella företag lokaliserar tjänsteverksamheter i låglöneländer. I stor utsträckning har det rört sig om enklare tjänster, t ex call-centers och fakturahantering. Trenden tycks vara att även mer avancerade verksamheter i allt större utsträckning förläggs i låglöneländer. Hittills har det främst rört sig om programutveckling och andra IT-tjänster som outsourcas till låglöneländer. Konkurrenten från den alltmer välutbildade och relativt lågavlönade arbetskraften i Asien och Östeuropa ställer högre krav på det svenska utbildningsväsendet och näringsklimatet så att Sverige även fortsättningsvis ska vara attraktivt för kunskapsintensivt företagande.

6.3 Effekter på sysselsättning

I kapitel 3 analyseras hur svenska direktinvesteringar i utlandet och utländska direktinvesteringar i Sverige påverkar den svenska sysselsättningen. I kapitlet belyses följande frågor:

- Hur påverkas sysselsättningsnivån i Sverige av de utgående direktinvesteringarna?
- Hur påverkas efterfrågan av högutbildad respektive lågutbildad arbetskraft av de utgående direktinvesteringarna?
- Hur påverkas efterfrågan av högutbildad respektive lågutbildad arbetskraft av de ingående direktinvesteringarna?

Ingen påtaglig effekt på sysselsättningsnivån

Debatten om att svenska företag flyttar sin produktion och därmed minskar sysselsättningen i Sverige, blossar upp med jämna mellanrum. Ofta i samband med att företag flyttar sin verksamhet från Sverige till utlandet. Ett exempel är när Borås Wäfveri flyttade merparten av sin produktion till Estland. Ett annat är när Electrolux deklarerade att de övervägde att flytta dammsugarfabriken från Västervik till Ungern. Det är emellertid relativt ovanligt med en så tydlig koppling mellan nedläggning av produktion i Sverige och ökad produktion i utlandet. Det är sällan en nedläggning eller personalminskningar i ett dotterföretag kan sättas i direkt samband med en nyetablering eller personalökningar i ett annat land.

Frågan om huruvida svenska direktinvesteringar i utlandet leder till att produktionen och därmed sysselsättningen flyttas från Sverige har sedan 1980-talet engagerat flera forskare. Det tycks råda relativt stor enighet bland forskarna att svenska, multinationella företags ökade verksamhet i utlandet har haft en obetydlig effekt på samma företags produktion och sysselsättning i Sverige.

Svenska direktinvesteringar i låglöneländer ökar efterfrågan på högutbildade i Sverige
 Oavsett om de utgående direktinvesteringarna har en positiv eller negativ effekt på den totala sysselsättningen kan relationen mellan kvalificerad och mindre kvalificerad arbetskraft i moderföretagen påverkas. Det beror på att internationaliseringen underlättar fragmentisering av produktionsprocessen. Idag kan produktionskedjan i stor utsträckning delas upp, så att varje del kan lokaliseras till det ställe där det är mest lönsamt att bedriva verksamheten. Det har ibland hävdats att internationaliseringen har medfört att svenska multinationella företag under senare delen av 1980-talet flyttat ut högförädlad verksamhet från Sverige. De belägg för detta som framförts är emellertid svaga.

I den empiriska analysen som genomförs här finner vi inga tecken på att en ökad andel anställda i svenska multinationella företag under åren 1990–97 har fört med sig att kunskapsintensiv verksamhet lämnat Sverige. Tvärtom tyder den statistiska analysen på att den ökade närvaron i icke-OECD länder medfört en ökad efterfrågan av högutbildad arbetskraft i förhållande till lågutbildad inom tillverkningsindustrin i Sverige. Detta tolkar vi som att svenska koncerners ökade verksamhet i låglöneländer under 1990-talet fört med sig att enklare produktion inom industrin flyttats från Sverige. Särskilt betydelse för denna utveckling har antagligen de ökande direktinvesteringarna i Central- och Östeuropa.

Det ökade utlandsägandet leder inte till lägre efterfrågan på högutbildad arbetskraft
 Andelen företag med verksamhet i Sverige som är utlandsägda har under 1990-talet ökat ännu snabbare än det svenska ägandet i utlandet. Finns det någon anledning att oroa sig över denna utveckling? En farhåga är att när svenska företag köps upp av utländska multinationella företag, flyttas huvudkontoren utomlands. I SNS-rapporten "Vem ska äga Sverige" hävdas t.ex. att en huvudkontorsflytt medför att kvalificerade funktioner flyttas utomlands och att det finns risk för att FoU och andra strategiska funktioner följer med.¹¹⁷ Pharmacia nämns som ett exempel på detta. Bortsett från enstaka exempel finns det inga empiriska studier med svenska data som på ett generellt plan verifierar eller förkastar dessa antaganden. I denna rapport görs en första ansats att fylla detta tomrum.

Av resultaten i kapitel 3 att döma finns det inget som tyder på att det kraftigt ökade utlandsägandet under 1990-talet har påverkat efterfrågan av kvalificerad arbetskraft i Sverige. Förändringen i andelen högutbildade i en bransch tycks inte ha påverkats av utvecklingen av andelen sysselsatta i utlandsägda företag i samma bransch under perioden 1986–2000. Vi finner heller inga belägg för att utvecklingen av andelen sysselsatta med eftergymnasial utbildning i ett företag påverkats av att företaget blir utlandsägt. Det tycks således inte finnas fog för den oro som ibland framförts att det ökade utlandsägandet skulle medföra att kvalificerade verksamheter flyttar ut från Sverige.

¹¹⁷ Jonung (2002)

6.4 Effekter på produktiviteten

I kapitel 4 i denna rapport analyseras hur utlandsägandet påverkar produktiviteten i den svenska tillverkningsindustrin. I kapitlet blir följande frågor belysta:

- Har utlandsägda företag högre produktivitet än svenskägda företag?
- Leder förekomsten av utlandsägda företag till ökad produktivitet i de svenskägda företagen?

Produktiviteten högre i utlandsägda företag

En direktinvestering – oavsett om den sker som nyetablering eller uppköp – kan öka den genomsnittliga produktiviteten på flera sätt. En direkt effekt uppkommer om det nyetablerade, utlandsägda företaget har högre produktivitet än befintliga företag eller om det uppköpta företags produktivitet ökar efter uppköpet. En indirekt effekt uppkommer om ett ökat utlandsägande medför att produktiviteten i de nationella företagen ökar. Detta kan ske om genom att direktinvesteringen leder till ökad konkurrens eller genom kunskapspridning från utlandsägda till nationella företag.

Ett skäl till att vi kan förvänta oss högre produktivitet bland utlandsägda företag återfinns i teorin för internationella direktinvesteringar. För att ett multinationellt företag ska kunna uppväga nackdelarna med att verka i ett främmande land, krävs att företaget besitter någon ägarspecifik kunskapsfördel som de nationella konkurrenterna saknar. Det kan röra sig om effektivare produktionsteknik, bättre produkt eller ett starkt varumärke. Dessa fördelar överförs till dotterföretagen och resulterar i ett produktivitetsövertag.

En rad internationella studier har visat att utlandsägda företag, dvs. dotterbolag till internationella koncerner, uppvisar högre produktivitet än de inhemska företagen i både utvecklingsländer och industriländer. Även en studie av svensk tillverkningsindustri visar att de utlandsägda företagen uppvisade högre produktivitet än svenskägda under perioden 1980–1994.¹¹⁸ Resultaten i denna rapport bekräftar att utlandsägda företag som verkar inom tillverkningsindustrin i Sverige hade högre produktivitet än svenskägda företag under perioden 1990–2000. Delvis beror detta på att de utlandsägda företagen är mer kapitalintensiva, har bättre utbildad arbetskraft och bedriver mer forskning. Men även när vi har tagit hänsyn till dessa faktorer kvarstår skillnader i produktiviteten till förmån för de utlandsägda företagen.

Produktiviteten förbättras i företag som övergår i utländsk ägo

En högre produktivitet bland utlandsägda företag behöver inte betyda att ökat utlandsägande *leder* till ökad produktivitet. I själva verket kan det vara så att utländska multinationella företag tenderar att köpa högproduktiva företag. Analysen i kapitel 4 visar emellertid att hög produktivitet i ett svenskägt företag inte ökar sannolikheten att det blir uppköpt av en utländsk ägare. Det positiva sambandet mellan utlandsägande och produktivitet kan alltså inte förklaras som en effekt av multinationella koncerners köpbeteende. Följaktligen drar vi slutsatsen att den högre pro-

¹¹⁸ Modén (1998)

duktiviteten bland utlandsägda företag förklaras av att produktiviteten förbättras i företag som förvärvas av utländska multinationella företag.

Näringslivets internationalisering underlättar kunskapsspridning

Utöver den direkta effekten av utlandsägandet, så tyder våra resultat på att produktiviteten i svenskägda företag tenderar att vara högre ju större närvaro av utlandsägda företag i branschen eller regionen. Detta tyder på förekomsten av kunskapsspridning från utlandsägda företag till svenskägda företag.

Vi har visat att utlandsägda företag i tillverkningsindustrin är mer produktiva än svenskägda, och att utlandsinvesteringar av allt att döma bidrar till att höja produktiviteten i de svenskägda företagen. Detta betyder emellertid inte att svenska företag överlag är mindre konkurrenskraftiga än utlandsägda. Troligen beror det på att utlandsägda företag ingår i en multinationell koncern och därmed besitter egenskaper och förutsättningar som de nationella företagen saknar. Detta oavsett om det multinationella företaget är i svensk eller utländsk ägo. På sikt borde alltså näringslivets internationalisering bidra till snabbare teknisk utveckling, högre ekonomisk tillväxt och höjda reallöner i den svenska ekonomin.

6.5 Effekter på forskning och utveckling

I kapitel 5 analyseras om företagens utgifter för forskning och utveckling (FoU) i Sverige påverkas av näringslivets internationalisering. I kapitlet blir följande frågor belysta:

- Har utlandsägda företag högre FoU-intensitet¹¹⁹ än svenskägda?
- Påverkas nationella företags FoU-intensitet av utlandsnärvaron?

Multinationella företag är FoU-intensiva

Som nämnts ovan uttrycks det från vissa håll en oro över att det ökade utlandsägandet har medfört att kvalificerad verksamhet lämnar Sverige till förmån för de nya ägarländerna. Globaliseringen medför att företagsledning, FoU och avancerad produktion lättare kan förflyttas mellan gränser. Det är möjligt att ett utländskt förvärv av ett nationellt företag medför att FoU-verksamhet flyttas utomlands för att integreras med moderbolagets FoU. Ett skäl till detta är att FoU ofta associeras med skalfördelar och att ett multinationellt företag därför koncentrerar FoU-verksamheten till en geografisk enhet, ofta i anslutning till huvudkontoret. Att undvika duplicering av FoU-verksamhet och därmed reducera styckkostnader kan rentav vara ett motiv till ett förvärv¹²⁰. Å andra sidan är det rimligt att anta att ett multinationellt företag förlägger FoU-verksamhet till länder som erbjuder de förmånligaste förutsättningarna i form av kostnader och tillgång till kompetens. Om t.ex. Sverige besitter spetskompetens inom ett visst område, och samtidigt kan erbjuda relativt billig högutbildad arbetskraft, kan ett multinationellt företag välja att förlägga FoU-verksamhet till Sverige och samtidigt lägga andra delar av produktionen till andra

¹¹⁹ Med FoU-intensitet avses FoU-utgifter som andel av förädlingsvärde eller omsättning

¹²⁰ Modén (1998)

marknader. På så sätt kan globaliseringen bidra till att accentuera tillvaratagandet av komparativa fördelar.

De multinationella företagen i tillverkningsindustrin har betydligt högre FoU-intensitet i sin verksamhet i Sverige än nationella företag. FoU-intensiteten i svenskägda multinationella företag ligger på ungefär samma nivå som i de utlandsägda företagen. Även i tjänstesektorn är FoU-intensiteten högre i multinationella företag. Samtidigt är de multinationella företagen betydligt större än de nationella företagen och överrepresenterade inom kapital- och kunskapsintensiva branscher. Detta indikerar att den högre FoU-intensiteten bland utlandsägda företag inte behöver bero på att FoU-intensiteten ökar i företag som blir utlandsägda, utan kanske på att multinationella företag tenderar att verka i branscher som är FoU-intensiva. Det är också möjligt att de multinationella företagen av strategiska skäl tenderar att förvärva de mest FoU-intensiva företagen i dessa branscher.

Ökat utlandsägande leder inte till att FoU-verksamhet flyttas ut

Resultaten från regressionsanalysen i kapitel 5 visar att multinationella företag har högre FoU-intensitet än nationella företag, även när hänsyn tas till skillnader i bl.a. företagsstorlek, humankapitalintensitet och branschtillhörighet. Några signifikanta skillnader mellan utlandsägda och svenskägda multinationella företag kan inte påvisas. Vi finner inga belägg för att FoU-intensiteten varken ökar eller minskar som en omedelbar följd av att ett företag övergår från svensk till utländsk ägo. Detta resultat ger ytterligare belägg, utöver resultatet att efterfrågan på högutbildad arbetskraft inte påverkas av utlandsägande, för att ökat utlandsägande *inte* för med sig att avancerad verksamhet flyttas från Sverige.

Närvaron av multinationella företag stimulerar FoU i nationella företag

Den högre FoU-intensiteten bland multinationella företag kan ge spridningseffekter som leder till ökad FoU-intensitet i de nationella företagen. För att utreda detta har vi undersökt om FoU-intensiteten i nationella företag påverkas av andelen sysselsatta i multinationella företag inom den bransch där företaget verkar. Inom tjänstesektorn är FoU-intensiteten låg och det finns därför lite utrymme för spridningseffekter. I linje med detta finner vi inget stöd för att närvaron av multinationella företag påverkar de nationella företagens FoU inom tjänstesektorn. För tillverkningsindustrin är bilden annorlunda. Eftersom vi begränsar oss till hur de utlandsägda företagen påverkar nationella företag, finner vi inte tillräckligt med statistiska bevis för att hävda att dessa påverkar de nationella företagens FoU. Om vi till branschens sysselsättningsandel i utlandsägda företag adderar sysselsättningsandelen i svenska multinationella företag får vi en statistisk signifikant effekt på de nationella företagens FoU. Med andra ord tyder våra resultat på att den höga FoU-intensiteten bland multinationella företag får positiva spridningseffekter på de nationella företagens FoU-intensitet.

Referenser

- Blomström, M, Fors, G. & Lipsey, R. (1997), Foreign direct investment and employment: Home country experience in the United States and Sweden. *Economic Journal*, vol.107, s. 1787–1797.
- Jonung, L. (2002), red., *Vem skall äga Sverige?*, SNS förlag, Stockholm.
- Modén, K.M. (1998), Foreign Acquisitions of Swedish Companies: Effects on R&D and Productivity. *ISA Studies on foreign direct investment*, 1998/2, Invest in Sweden Agency, Stockholm

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier
Studentplan 3, 831 40 Östersund
Telefon: 063 16 66 00
Fax: 063 16 66 01
info@itps.se
www.itps.se
ISSN 1652-0483

