

Multinationella företag och integration

Av Gunnar Eliasson

Det multinationella företaget som begrepp ger ofta associationer till mystik, någonting för lekmannen ogripbart och hotfullt, som vi alla helst bör bevaras från. Gigantiska företagskolosser rullar fram och trampar ned saker och värden som vi av tradition lärt oss värda; nationsgränser suddas bort, demokratiska beslut försätts ur spel och främmande kapitalister kontrollerar våra naturrikedomar.

Nedtonad till något mer måttliga proportioner finns det kanske ett visst mått av sanning i denna bild och även något av svartmålningen kan ha sitt berättigande. Vad som däremot oftast glöms bort är att multinationell företagarverksamhet i dag till större delen är ett led i det stora exportföretagets normala företagarverksamhet, att de multinationella dragen är en konsekvens av den ekonomiska utvecklingen i efterkrigstidens industriländer samt slutligen att där finns en hel del positiva drag att ta fasta på inte minst för oss här hemma i Sverige.

● Sverige långt framme

En aspekt, som alldeles har kommit i skymundan i den inhemska debatten är att Sverige i förhållande till sin storlek ligger långt framme i utvecklingen vad gäller andelen internationellt opererande företag om man mäter denna andel som dessa företags produktionsresultat i förhållande till industrisektorns totala produktionsvärde. De företag vi talar om är våra stora exportföretag, som utgör själva basen för vårt ekonomiska välstånd. Flera av dessa kan datera begynnelsen av sin internationella verksamhet till tiden kring sekelskiftet.

Att för ett befolkningmässigt litet land som Sverige kunna uppnå och bibehålla rangen som ett avancerat industriland med en levnadsstandard som ligger näst högst i världen kräver en mycket omfattande och

sofistikerad internationell specialisering av landets produktionsapparat. Följaktligen måste en mycket stor del av vår produktion gå på export samtidigt som varor måste importeras från andra länder i samma omfattning, dels som insatsvaror i vår egen produktion, dels för direkt konsumtion. Det är oundvikligt att vårt lands ekonomi därmed knyts mycket intimt samman med världsekonomin i övrigt och att vi därmed förlorar möjligheten att i alla avseenden föra den ekonomiska politik vi för tillfället önskar.

● Världsmarknaden

Som världshandeln utvecklats under efterkrigstiden har det ytterligare visat sig att exportföretag inte längre med framgång kan operera enbart med hemmalandet som bas, och att detta gäller i allt högre grad ju mindre landet ifråga är. Det har blivit mer och mer nödvändigt för våra stora exportföretag att transformera om sig från gediget svenska till internationellt orienterade företag.

Upparbetandet av nya expansiva marknader har ofta visat sig kunna ske effektivast genom etablerandet av egna försäljningsföretag på platsen. Hemmamarknadsföretag har normalt sina produktionsanläggningar spridda inom landet (regionalt). På samma sätt har det av transporttekniska eller produktionstekniska skäl befunnits effektivast att även sprida exportföretagens produktionsanläggningar geografiskt mellan länderna. Allteftersom världshandeln utvecklats och företagen växt i storlek har dessa tendenser förstärkts. Handelshinder mellan nationerna är naturligtvis en andra typ av faktorer som också bidragit till denna utveckling.

● Kostnadsfaktorn

Kostnadsdifferenser, främst på lönesidan, är en tredje faktor som verkar i samma

riktning. Det kan här förtjäna att påpekas att en internationell fördelning av produktionen och ett utnyttjande av kostnadsdifferenser länderna emellan för ett företag i allra högsta grad bör bidra till en smidig strukturell omvandling. Det är inte bara så att tillverkningen av produkter som ej är lönsam i vårt land kan förläggas utomlands. På samma sätt och av samma skäl kan delar av en produktionsprocess förläggas i olika länder. En sådan successiv differentering av produktionsprocessen är betydligt svårare för hemmamarknadsföretag med ett litet produktregister och en kort produktionsprocess. Återigen är detta en arbetsfördelning som alltid tillämpats regionalt inom ett land men som tenderat att sprida sig internationellt på grund av sjunkande transportkostnader och på grund av företagets växande storlek eller av andra skäl.

Flertalet av våra största och mest välskötta exportföretag utgör exempel på en strukturell utveckling av den typ som skisserats ovan. Följden har blivit att en inte obetydlig del av vår utrikeshandel (på såväl export som importsidan) utgöres av internleveranser ("internhandel") mellan det multinationella företags svenska och utländska delar.

● Export föder import

Två slutsatser följer ur detta, nämligen att etablering och investeringar utomlands är en av nyckelfaktorerna bakom exportframgång samt att en expansiv exportutveckling genererar sitt eget (och inte obetydliga) importbehov i form av underleveranser av råvaror och icke färdigbearbetade mellanprodukter.

För att ge den argumentering som förts ovan den uppbackning den behöver för att tagas på allvar skall jag här nedan presentera resultaten från vissa statistiska bearbetningar, som utförts inom Industriförbundet.

Tabell 1. De 23 exportföretagens (moderbolagens) utleveranser
Milj kr (procentandelar inom parentes)

	Hemmamarknad	Utländska dotterbolag	Övrig export	Total fakturering
1969	8285 (42)	3676 (19)	7568 (39)	19 529
1968	7485 (44)	3094 (18)	6557 (38)	17 136

Inom ramen för en pågående studie över valutaläget och kreditrestriktionernas effekter på bla företagens investeringsbeteende har data över de stora exportföretagens leveransstruktur insamlats. Det gäller faktiska uppgifter för åren 1968 och 1969.

Tabell 1 ger en uppdelning av våra 23 största exportföretags fakturering på olika komponenter. Dessa företag (moderbolagen) svarade 1969 för inte mindre än 38 procent av vår totala export och drygt 50 procent av exporten av industrivaror samma år på något över 22 miljarder kronor. Exportandelen var samma år i medeltal nästan 60 procent. Det visar sig härvid att drygt en tredjedel av exportfaktureringen eller 20 procent av totala faktureringen utgör leveranser till utländska dotterbolag. Man kan notera en sänkning av hemmamarknadsandelen mellan lågkonjunkturläget 1968 och uppsvingsåret 1969.

Tabell 2 ger en motsvarande uppdelning på inköps (leverans) sidan för samma grupp företag. Man finner här att drygt 40 procent av företagens inköp (inkl investeringsvaror) härrör från utlandet. Inköpsandelen från utländska dotterbolag är dock betydligt mindre än motsvarande andel på faktureringssidan, ett förhållande som ger ett

visst stöd för hypotesen att den övervägande delen av utlandsetableringarna (investeringarna) gäller upparbetande av försäljningskanaler och investeringar i produktionsledets slutstadium.

Tabellerna 1 och 2 tillsammans ger de 23 företagens bidrag till vår handelsbalans under de två åren, nämligen drygt 7,3 resp 8,3 miljarder kronor. Två iakttagelser kan dock göras i detta sammanhang. Under konjunkturuppsvinget 1969 ökade exportleveranserna snabbare än den totala faktureringen (16 resp 14 procent) vilket som nämnts medförde en ökning av företagens exportandel.

De totala inleveranserna ökade dock ännu kraftigare eller med 18 procent samtidigt som inköpen från utlandet gick upp med drygt 25 procent. Ökningen i dessa företags bidrag till handelsbalansen blev därför något mindre än ökningen i totala faktureringen. Uppgången i företagens investeringsverksamhet spelar säkert en roll här, men det är också möjligt att denna utveckling även återspeglar den omständigheten att svensk industri ej var kapacitetsmässigt förberedd på den snabba förbättring i efterfrågeläget, som inträdde under 1969. En ökad andel av de stora exportfö-

Tabell 2. De 23 exportföretagens (moderbolagens) inleveranser
Milj kr (procentandelar inom parentes)

	Från Sverige	Från utländska dotterbolag	Övrigt från utlandet	Summa inleveranser
1969	6910 (71)	290 (3)	2590 (26)	9 790
1968	5990 (72)	250 (3)	2040 (25)	8 280

Tabell 3. Sveriges export av industrivaror länderfördelad
Milj kr (procentandelar inom parentes)

	1959	1969
Norge, Danmark och Finland	1 949 (27,2)	6 326 (28,4)
övriga EFTA-länder	811 (11,3)	3 473 (15,5)
EEC-länderna	1 531 (21,4)	4 814 (21,6)
övriga länder	2 875 (40,1)	7 617 (34,4)
Totalt	7 166 (100)	22 230 (100)

Källa; SCB. Gäller grupperna 5—9 enligt SITC.

retagens produktion kan därför ha åstadkommit via ökade underleveranser bl från utlandet.

Inom ramen för den ovan refererade studien har inga data om leveransernas länderfördelning insamlats. En uppdelning av statistiska centralbyråns utrikeshandelsstatistik ger dock vissa indikationer om handelsströmmarnas riktning och förändring under 60-talet. Tioårsperioden 1959—1969 sammanfaller med tillskapandet av två stora handelsblock i Västeuropa för industriprodukter; nämligen EFTA och EEC. Eftersom handelshindren i stort sett bibehållits mellan dessa stora handelsblock har man anledning att förmoda att 60-talet inneburet en inte obetydlig omstrukturering av handelsströmmarna inte minst för vårt lands del.

Från tabell 3 kan vi observera att vår exportandel på EEC-området förhållit sig relativt konstant under 10-årsperioden

1959/69. EFTA-andelen har dock ökat på bekostnad av sektorn övriga länder. Vi kan notera att exporten på övriga EFTA-länder ökat kraftigare än exporten på de tre nordiska länderna.

Bilden blir dock något omkastad om vi i stället betraktar Sveriges import av industrivaror. Här visar det sig att importandelen från EEC-länderna sjunkit kraftigt samtidigt som importandelarna från EFTA-området utom de nordiska länderna samt världen i övrigt förhållit sig någorlunda oförändrade mellan 1959 och 1969. Där emot har importandelen från Norge, Danmark och Finland mer än fördubblats; från 8,5 till 18,5 procent.

Det ligger nära till hands att från detta statistiska material sluta sig till att en stor del av den produktionsverksamhet, som svenska företag flyttat ut ur landet förlagts till något av de nordiska länderna. Statistiken ger ett starkt belägg för att våra nor-

Tabell 4. Sveriges import av industrivaror exklusive råmaterial
1959—1969 med fördelning på ursprungsländer. Milj kr (procentandelar inom parentes)

	1959	1969
Norge, Danmark och Finland	668 (8,5)	4 103 (18,4)
övriga EFTA-länder	1 642 (20,8)	4 954 (22,2)
EEC-länderna	4 095 (51,9)	8 938 (40,0)
övriga länder	1 478 (18,8)	4 348 (19,4)
Totalt	7 883 (100)	22 343 (100)

Källa; SCB. Gäller grupperna 5—9 enligt SITC.

diska grannländer under 60-talet i ökad utsträckning kommit att fungera som underleverantörer till svensk industri. Samtidigt har svensk exportindustri i ökad utsträckning orienterat om sina exportansrängningar mot EFTA-området. Denna slutsats förefaller i och för sig ganska na-

turlig med tanke på utvecklingen av det ekonomiska samarbetet i Europa under samma period. Det är härvid att märka att ökningen av exportandelen på EFTA-området framför allt gällt det utomnordiska området medan vår exportandel på Norden endast obetydligt förändrats.

Citatbanken

För att klara situationen har statsmakterna hittills försökt begränsa industrins investeringar. Nu har man något sent kommit under fund med att det är nödvändigt att investera i fabriker och maskiner, för annars klarar vi inte betalningsbalansen. På något sätt måste ett utrymme skapas och det kan inte göras på annat sätt än genom en allmän ekonomisk politik som är förenlig med balansen. Det betyder att statsutgifterna måste prutas ned, bostadsbyggandet reduceras, privatkonsumtionen begränsas. Vi har inte råd att fortsätta som vi gjort.

L-E Thunholm i Sv D